

Un análisis de los sistemas financieros latinoamericanos

Luis Alfonso Torres, Humberto Mora,
Martín Maurer y Magdalena Pardo

El trabajo que se presenta a continuación es una elaboración especial para Economía y Sociedad del estudio "Acuerdos de integración de servicios financieros en América Latina: perfiles de negociación hacia el ALCA", realizado por los autores para la Federación de Bancos Latinoamericanos FELABAN, en diciembre de 1995. Se publica debido a la importancia que ha adquirido el tema financiero y, en particular, a la relevancia que presenta el conocimiento de las estructuras bancarias. La experiencia de las crisis de los noventa ha señalado que el sector financiero y, en especial el sistema bancario, juegan un papel central en la determinación de tales crisis y en la virulencia con que estas últimas atacan al sector real, afectando las posibilidades de crecimiento de las economías.

El artículo está escrito desde la perspectiva de la integración financiera. Contiene un análisis de los principales indicadores bancarios para los países latinoamericanos. En particular se hace un análisis de la diversidad en tamaños de los mercados y de las entidades bancarias, así como de las rentabilidades y de la profundización financiera. De la misma forma, se presenta una discusión sobre los determinantes de la rentabilidad, las condiciones de entrada y de competencia y, además, hace un análisis de los indicadores de eficiencia, solvencia y solidez.

El artículo se organiza como sigue : en primer lugar se presenta un análisis comparativo del tamaño de los sistemas bancarios de los países latinoamericanos, para identificar si estas diferencias determinan las condiciones de entrada de nuevos bancos. En segundo lugar, se analizan las condiciones de rentabilidad con énfasis especial en la distribución de rentabilidades en cada sistema. A continuación se analizan los aspectos referentes a la eficiencia administrativa y de intermediación, y posteriormente se estudian los indicadores de solvencia. Al final, se presentan las conclusiones.

Objetivo

El objetivo de este trabajo es presentar una discusión sobre las razones económicas que inducen a un banco para establecerse en un mercado foráneo y, en forma más general, explicar los factores que sustentarían un posible proceso de integración financiera en América Latina.

La teoría de la inversión extranjera considera dos tipos de incentivos para explicar la participación de una empresa en un mercado extranjero:

- 1) La ventaja en costos de producción para la reexportación de los productos.
- 2) La ventaja en productos determinados que se ofrecen en el mercado.

Estas dos ventajas también están presentes en el sector financiero: los centros *Off-shore*, como Panamá, son un ejemplo de la primera; mientras que la entrada de bancos comerciales venezolanos y ecuatorianos en el mercado colombiano, de bancos brasileños y argentinos en Bolivia, o de europeos y estadounidenses en el mercado bancario latinoamericano, son ejemplos de la segunda.

En la discusión sobre la integración financiera latinoamericana, se puede descartar la primera ventaja. De ella sólo es pertinente destacar que los países que hoy en día son un centro *Off-shore* (Panamá y algunos países del Caribe) probablemente no estarían interesados en participar en un proceso de integración, ya que su posicionamiento a nivel regional se deriva precisamente de las diferencias en materia legislativa, las cuales se perderían en un eventual proceso de integración.

Así, desde la perspectiva latinoamericana, la decisión de un banco extranjero para entrar en otro país debe estudiarse en el contexto de los incentivos que genera la segunda ventaja. De dichos incentivos se han identificado tres centrales. De forma tal, que un banco buscaría:

- 1) La venta de productos financieros del país de origen, tales como fondos mutuos, cuentas en moneda del país de origen, papeles de bolsa, entre otras posibilidades. En este momento (y en un futuro



cercano) este punto es poco relevante para la integración de la banca de los países latinoamericanos, puesto que no hay una marcada diferenciación en la oferta de ellos en los mercados de la región.

- 2) La venta de servicios a una clientela específica, cautiva por relaciones económicas o desarrollos sociales con el país de origen (por ejemplo, emigrantes con familia, empresas con relaciones comerciales con el país de origen, sucursales de empresas del país de origen, etc.).

En las actuales circunstancias, es posible prever que este incentivo justifique en mayor medida un proceso de integración financiera y que ella, en primera instancia, se dirija entre países con mayores relaciones económicas de tipo comercial y, en particular, con los países fronterizos

- 3) El posicionamiento en el mercado por razones de eficiencia, producto del tamaño (economías de escala) y/o de la experiencia (economías de especialización). Aunque las relaciones comerciales y los nexos entre las poblaciones estuvieran ausentes, o no fueran muy fuertes, las ventajas en rentabilidad podrían inducir a un banco foráneo a penetrar en el mercado doméstico. Esta incursión es más factible en mercados financieros con un retraso en el nivel de desarrollo relativo al tamaño de su economía, y ello podría explicar la presencia de bancos europeos en la región mucho antes de que se consolidaran los actuales vínculos comerciales. Esta ventaja es importante en el actual contexto en la medida en que orientaría la entrada de bancos desde mercados financieros desarrollados hacia mercados de baja profundización financiera.

Rentabilidad financiera e integración

Aunque la decisión última de un banco de entrar en un mercado extranjero está determinada por la rentabilidad esperada de la inversión, también se debe considerar la demanda potencial de los mercados, puesto que este indicador señala una de las condiciones necesarias para lograr la rentabilidad esperada y así justificar la operación. A continuación se

intenta una aproximación a la demanda potencial, para lo cual se utilizarán como indicadores los activos totales, los depósitos totales, el número de bancos, y los activos y depósitos por banco.¹

Tamaño: activos totales

La diversidad en el tamaño de los mercados financieros latinoamericanos puede apreciarse en el Cuadro 1. En éste es posible ver que tres grandes países, Brasil, México y Argentina, concentran el 75% del total de los activos. Los nueve mercados más pequeños, por otro lado, participan con solamente 4 % en el total de activos.

Es evidente la gran divergencia entre los mercados financieros de la región. Sumados los activos totales de Brasil y México, éstos llegan a ser diez veces más grandes que los de Colombia y Venezuela juntos. Aunque es cierto que los valores de los activos de Brasil y México están influidos por la presencia de bancos estatales y bancos de actividad específica (fomento y exportación), este sesgo no afecta el resultado obtenido. Al otro extremo de la distribución se encuentran los países centroamericanos (sin Panamá), junto con Bolivia, Ecuador y Paraguay, países que tienen los mercados de tamaño limitado.

El Cuadro 1 muestra, igualmente, que el tamaño del mercado no está relacionado con la profundización, que se utiliza como un indicador del desarrollo del mercado. Mientras el tamaño absoluto se refiere al volumen del mercado, la profundización se presenta como un indicador de su sofisticación y desarrollo. Así, Brasil y México son los países más interesantes desde el punto de vista de la demanda total y del grado de desarrollo del mercado. Pero, sorprendentemente, el sector financiero en Argentina se encuentra poco desarrollado, al igual que los mercados de Colombia y Venezuela, que tienen activos totales grandes, pero una interacción

¹ Es importante señalar que la información disponible no permite diferenciar entre entidades públicas y privadas, ni distinguir la actividad específica de cada banco. Tampoco fue posible diferenciar entre banca nacional y extranjera. Por estas razones la información presentada en las secciones siguientes se encuentra sesgada. Así por ejemplo, la banca múltiple

Cuadro No. 1

Indicadores de tamaño, profundización y desigualdad

	<i>Activos totales</i> (en millones US \$)	Rango	<i>Profundización</i>		<i>Índice de Desigualdad</i>	
			(Activos/ PIB)	Rango	Índice	Rango
Brasil	291.548	1	61%	6	7,6%	13
México	240.238	2	67%	5	6,5%	10
Argentina	83.080	3	31%	17	3,5%	6
Chile	51.095	4	83%	3	4,2%	8
Panamá	27.927	5	420%	1	1,9%	2
Colombia	25.707	6	45%	12	2,8%	4
Venezuela	24.037	7	42%	13	3,4%	5
Uruguay	13.257	8	91%	2	12,2%	16
Perú	9.755	9	22%	18	9,6%	14
Paraguay	6.688	10	78%	4	25,6%	18
Ecuador	5.302	11	34%	16	3,9%	7
Guatemala	4.396	12	36%	15	2,0%	3
El Salvador	3.971	13	53%	8	6,6%	11
Costa Rica	3.847	14	49%	9	23,2%	17
Rep. Dominicana	3.648	15	37%	14	7,1%	12
Bolivia	3.144	16	57%	7	4,3%	9
Honduras	1.509	17	45%	11	1,1%	1
Nicaragua	863	18	45%	10	10,0%	15

- a) Los activos totales son una estimación con base en información para 1993 y 1994.
- b) El índice es la diferencia del índice de Herfindahl y del mismo índice a una situación hipotética de una distribución igual de los activos de los bancos.

Fuente: FELABAN

(característica esencial de Brasil y México) presenta mayores activos por entidad que la banca especializada (Argentina). Igualmente, el alto peso en los activos anteriormente comentado para Brasil, México y Argentina, está influenciado por la participación de la banca estatal y de entidades mixtas con una actividad específica (banco de desarrollo, banco de exportación) en estos países.

modesta con el resto de la economía. De manera análoga, mercados relativamente pequeños como los de Perú, Ecuador, Guatemala, República Dominicana, Nicaragua y Honduras son poco desarrollados. Por contraste Uruguay, Paraguay, Bolivia, Costa Rica y El Salvador -países con tamaño de mercado reducido- se relacionan en mayor grado con la economía, según el indicador de profundización.

La discrepancia que se observa en los resultados obtenidos para Argentina, Perú, Colombia y Venezuela indican, no solamente que estos mercados son de un tamaño importante, sino que, además, tienen potencial para un mayor desarrollo. Se esperarían (sin conocer las razones de la limitada profundización) entradas de entidades que buscan un volumen alto y pueden competir en un mercado que tiene mayor potencial de desarrollo.

Algunos de los pequeños y medianos mercados con una alta profundización, por ejemplo Chile, Uruguay, Paraguay y quizá Bolivia, pueden aparecer importantes para bancos que ofrecen servicios adecuados en un mercado más desarrollado sin la necesidad de un mayor tamaño. Los pequeños mercados con una profundización modesta, Honduras, Nicaragua, República Dominicana, Ecuador y Guatemala, no ofrecen mayor atractivo, a no ser por su posible desarrollo económico futuro.

El cuadro 1 también señala los aspectos de la demanda no se relacionan con el grado de desigualdad² entre las entidades de un país. Países tan diversos desde el punto de vista de la demanda como Argentina y El Salvador tienen un grado de desigualdad bajo, mientras países similares, como Honduras y Nicaragua, presentan una estructura de mercado muy diferenciada.

De los indicadores anteriores, se deduce que no es cierto que pequeños bancos no puedan sobrevivir en mercados grandes, o que grandes bancos dominen mercados pequeños. Por esta razón la integración no favorece a

Figura 1. Países con mayor y menor profundización de mercados financieros

² El índice de desigualdad es la diferencia entre el índice de Herfindahl y un índice de Herfindahl que supone una distribución igual entre las entidades. Se prefiere este índice porque no distorsiona la comparación dado el número tan diferente de entidades. Además, el interés reside en la igualdad de las entidades y no en la concentración de los mercados.

priori a los países y a las entidades grandes; un país pequeño es poco atractivo para entidades que busquen un volumen alto; un país grande ofrece una mayor demanda y mayores posibilidades para que la banca de un país pequeño entre en un nicho del mercado.

Ahora bien, como se discute más adelante, hay una asimetría en los costos de entrada de la banca de un país pequeño a un país grande y los costos de entrada de la banca de un país grande en un mercado pequeño. Esta asimetría se deriva de los siguientes factores: el tratamiento nacional y la libertad de los flujos de capital exigen al banco pequeño que entra en un país grande asumir un capital mínimo muy alto respecto a su capital propio. En contraste, el banco grande que entra a un país pequeño tiene menores costos relativos, por la menor relación capital mínimo - capital propio.³

Tamaño promedio de las entidades nacionales

El tamaño total de un mercado es un indicador limitado; la demanda potencial de un banco depende más bien de la relación entre el número de bancos y el tamaño total. El cuadro 2 permite observar la dimensión de las diferencias entre el tamaño promedio y la mediana de los bancos en la región. Con base en la observación de los activos y depósitos se puede establecer tres tipos de banca. En un primer grupo, se ubican los de tamaño superior, los cuales corresponden a los bancos de México, Chile y Brasil. El segundo grupo se compone de los más pequeños que corresponde a los países centroamericanos (exceptuando a El Salvador), junto a Ecuador y Bolivia y un grupo intermedio que recoge los demás países. Estas cifras pueden indicar que en Chile, México y Brasil el tamaño mínimo eficiente o el tamaño óptimo es mayor que en los otros países (y en Ecuador, Bolivia y los países centroamericanos mucho menor).

Las diferencias de tamaño complementan las relaciones comerciales establecidas en virtud de la situación fronteriza, haciendo la integración

³ Desde el punto de vista teórico, dicha desventaja no se produce, si los bancos operan bajo competencia perfecta. Sin embargo, debido a los costos de quiebra y a la existencia de mercados imperfectos, la asimetría sí se presenta.

financiera aún más atractiva. La combinación de los dos efectos, diferencias de tamaño y estrechas relaciones comerciales, definiría un potencial claro de participación de la banca mexicana en los mercados financieros centroamericanos, y de Argentina, Chile y Brasil en la banca boliviana. Así mismo, de Colombia y Perú en el mercado ecuatoriano. Una posición relativamente equilibrada tienen los bancos venezolanos y colombianos en los mercados del socio, como la banca chilena y brasileña, la de Uruguay y de Paraguay y, evidentemente, los centroamericanos entre ellos.

Independientemente de la medida de tamaño de mercado que se utilice, el bajo valor de la correlación de rango entre tamaño y profundización que se presenta en el cuadro 2, demuestra que el tamaño de las entidades no está correlacionado con la profundización de su mercado: los mercados más profundos no tienen las entidades más grandes, y estas últimas tampoco garantizan una mayor profundización. Existen bancas que se caracterizan más bien por el volumen de sus negocios, y otras por el desarrollo de sus productos.

De otra parte, el gráfico 1 comprueba además una relación relativamente estrecha entre tamaño promedio de los activos y su dispersión, al tomar como referencia los cinco bancos mayores y los cinco bancos menores de cada país. Allí se observa que para un tamaño promedio mayor se registra la más alta dispersión entre bancos en términos de los activos. La baja correlación entre profundización y tamaño promedio enfatizan el punto hecho anteriormente: la banca con un tamaño promedio grande, y operando en un mercado doméstico grande, no tiene necesariamente una ventaja absoluta. No obstante, en ciertas situaciones, el tamaño grande puede favorecer la entrada en un país pequeño.

La diferencia en el tamaño de las entidades conduce, además, a un efecto sobre la estructura y el grado de competencia, reflejado en el hecho que la participación de los bancos pequeños en mercados financieros más desarrollados aumenta la competencia, mientras que la participación de bancos grandes en mercados poco desarrollados la limita. Esta situación necesariamente lleva, como lo muestran las condiciones exigidas por México en el Nafta, a implementar condiciones de entrada .



Cuadro No. 2

Caracterización de la banca nacional

	<i>Rango Profundización</i>	<i>Activos por banco</i>	
	Rango	(en millones US \$)	Rango
México	5	7.066	1
Brasil	6	1.944	2
Chile	3	1.345	3
Uruguay	2	614	4
Argentina	17	483	5
Colombia	12	467	6
Perú	18	424	7
Venezuela	13	401	8
Panamá	1	377	9
El Salvador	8	265	10
Rep. Dominicana	14	243	11
Paraguay	4	209	12
Bolivia	7	185	13
Ecuador	16	147	14
Costa Rica	9	142	15
Guatemala	15	100	16
Honduras	11	94	17
Nicaragua	10	72	18

Correlación

de rango a) 0,3

a) Índice de Spearman

Fuente: FELABAN

Nota: el ordenamiento de los bancos según otras medidas de tamaño (mediana de activos, depósitos por banco y mediana de depósitos) no difiere sustancialmente del ordenamiento

La importancia de esta asimetría se puede aclarar con el siguiente ejercicio: se calcula el número de bancos en el país de origen que cumpliría con la restricción de tener cada uno de ellos más del 4% del capital total del sector en el país destino (el valor fijado en el acuerdo entre México y los países NAFTA), y se supone que esos bancos deciden abrir una filial con un capital propio del 10% (Cuadro 3A) o del 50 % de su casa matriz (Cuadro 3B) respectivamente. Se aclara que estos valores no tienen sustentación particular: el 10% es un valor bastante limitado y parece ser adecuado para

la entrada de grandes bancos en mercados pequeños, mientras que 50 % parece más relevante para la entrada de bancos pequeños en mercados con participación de bancos grandes.

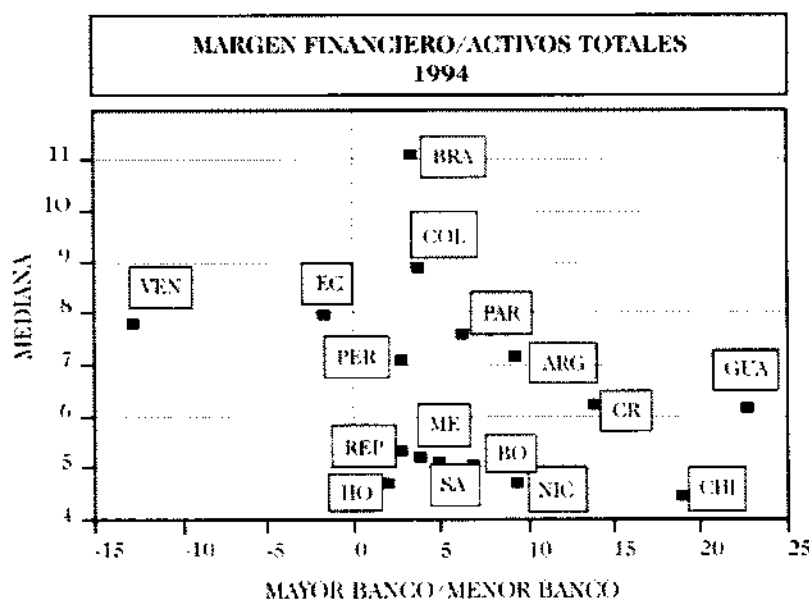
Los cuadros muestran la gran asimetría que realmente existe: la banca centroamericana no tiene el tamaño para constituirse en una amenaza a la concentración del sistema bancario de los otros países, salvo para los casos de Honduras y Nicaragua. De otro lado, alrededor de 20 bancos mexicanos superarían la marca del 4 % en el mercado centroamericano. En estos mercados la banca mexicana constituye la misma amenaza que la banca estadounidense lo es para México.

Una asimetría similar se observa para Paraguay y su relación con los otros países del Mercosur y Chile: 38 bancos, en su mayoría brasileños, bajo el supuesto de un 10% del capital de la casa matriz, arrojan un capital mayor al 4 %. Al otro lado, la entrada de la banca paraguaya en los mercados de sus socios no constituye una amenaza al grado de concentración existente. En el Grupo Andino, Bolivia tendría las mayores razones para buscar un límite a la entrada, mientras que Venezuela y Colombia no tienen que temer un aumento en la concentración con la entrada de la banca de sus socios. En Perú y Ecuador, el número de bancos que superan dicho límite es alto, en el escenario de una filial que entre con el 50 % del capital propio de su casa matriz, pero no muy importante en el escenario de una entrada de bancos con capital propio menor. Teniendo en cuenta el tamaño limitado de estos dos mercados, el último escenario es mucho más plausible

Vale la pena anotar que en Honduras y Nicaragua este límite del 4% es sólo superado por un número significativo de bancos domésticos (13 y 11, respectivamente). En Bolivia, Colombia y Venezuela, existen 10, 11 y 14 entidades respectivamente, con un porcentaje mayor al 4 %, cada una, pero estos países tienen números muy superiores de bancos operando en su territorio. En los demás países el número es menor, aunque en El Salvador y la República Dominicana los ocho bancos con esta condición constituyen la mitad de las entidades financieras. Con la excepción de los tres países centroamericanos mencionados y República Dominicana, el límite del 4 % no constituye una protección muy fuerte a la banca nacional. De las diferencias en el número de bancos domésticos que superan este límite se deduce que no existe una limitación óptima, sino que el grado de protección tendría que ser fijado con respecto a la realidad de cada mercado.



Gráfico No. 1



Fuente: Cálculos propios del autor con base en información de FELABAN

La rentabilidad

La decisión última para que un banco entre a participar en un mercado extranjero son sus expectativas sobre rentabilidad. Dado que ésta no es conocida, se recurre a la rentabilidad promedio observada en los años 1993 y 1994 como aproximación a la rentabilidad de largo plazo del mercado.

Sin embargo, la decisión de un banco de establecerse en otro mercado no radica solamente en la rentabilidad promedio, sino en la relación entre esa rentabilidad y su dispersión. Esta última determina el espacio de competitividad que puede ocupar un banco en un mercado. Bajo incertidumbre y riesgos de negocios, una banca con una mayor dispersión (debida a una mayor diferenciación de productos y a mayores diferencias entre los niveles de eficiencia de los bancos) aumenta la probabilidad de que un banco foráneo encuentre su nicho de mercado y se pueda establecer exitosamente, aun si la rentabilidad termina difiriendo de la esperada.

Cuadro No. 3a

Asimetría en la entrada por tamaño del capital mínimo

Supuesto: El banco abre una filial de 10 % del capital propio de la casa matriz

Número de bancos que entran con una participación mayor a 4 % del capital del país destino

PAÍS DE DESTINO	G-3	Brasil	Gr. Andino	PAÍS DE ORIGEN			
				Chile	Centro México	México	Mercosur
						0	0
Brasil	0		0	0	0		0
México			0	0	0		0
Argentina			0	0	0		1
Uruguay			0	0	0		1
Colombia	2	2			0	2	6
Chile	3	2			0	3	6
Venezuela	6	10	1		0	5	17
Perú	7	11	1	2		6	
Ecuador	12		2			10	
Paraguay		25		4			38
Costa Rica	29				0	17	
El Salvador	29				0	17	
Rep. Dominicana	31				0	19	
Guatemala	31				0	19	
Bolivia		43	18	9	0		79
Honduras	48				4	23	
Nicaragua	82				11	34	

Fuente: FELARAN

Cuadro No. 3a

**Un análisis de los problemas
financieros latinoamericanos**

por Alfonso Torres, Humberto Mora,
Martín Maurer y Magdalena Pardo

Asimetría en la entrada por tamaño del capital mínimo

Supuesto: El banco abra una filial de 50 % del capital propio de la casa matriz

Número de bancos que entran con una participación mayor a 4 % del capital del país

PAIS DE DESTINO	G-3	PAIS DE ORIGEN				
		Brasil	Gr. Andino	Chile	Centro México	Mercosur
Brasil	2		0	0	0	2
México	2		0	0	0	6
Argentina	3	2	0	0	0	4
Uruguay	4	10	0	0	0	14
Colombia	10		0	2	0	10
Chile	13		4		0	10
Venezuela	32	51	17		0	19
Perú	39	53	21			99
Ecuador	48	67	29			
Paraguay		81	55	25		
Costa Rica	68				5	29
El Salvador	68				3	29
Rep. Dominicana	68				8	29
Guatemala	68				7	29
Bolivia		97	69	32		
Honduras	111				26	34
Nicaragua	137				71	34
						224

Fuente: FELABAN

El cuadro N° 4 resume las posibles configuraciones entre rentabilidad y

dispersión, y las asocia con una descripción del incentivo de entrar:

Cuadro No. 4

	Dispersión baja	Dispersión alta
Rentabilidad Promedio baja	No incentiva la entrada por falta de oportunidades.	Incentiva entrada de entidades que tienen alta probabilidad de ubicarse en la franja alta de la distribución.
Rentabilidad Promedio alta	Incentiva la entrada de entidades sólidas que no necesitan un espacio amplio para ubicarse.	Incentiva la entrada por la alta rentabilidad esperada y el gran espacio de ubicarse.

Ahora bien, los incentivos señalan posibilidades de éxito que pueden materializarse o no. La entrada exitosa dependerá de la estructura del mercado, de la legislación bancaria y de otros factores. El cuadro N° 5 muestra una posible asociación entre las estructuras del mercado y el impacto de otros factores con las cuatro configuraciones de rentabilidad y dispersión.

Así, se puede apreciar que, aunque los mercados con medianas altas en rentabilidad y dispersión son a priori los más atractivos para entrar, también son probablemente los más difíciles de penetrar. Esa combinación surge por la existencia de un oligopolio, por una política proteccionista, por diferencias en eficiencia o por innovaciones financieras y tecnológicas. Los últimos aspectos implican que la rentabilidad y su dispersión no son sostenibles en el largo plazo, cuando existe un nivel de competencia adecuado. Solamente un exceso de demanda - otro factor transitorio - puede facilitar la entrada exitosa de nuevos bancos.

De otra parte, la configuración de rentabilidad alta y dispersión baja tiene características similares. Este mercado es importante para entidades foráneas similares a las nacionales, siempre y cuando la estructura del mercado permita su entrada.



Cuadro No. 5

	Dispersión baja	Dispersión alta
Rentabilidad Promedio baja	• Competencia alta, pero estático • Oligopolio de precios (Bertrand) • Mercado saturado (<i>Overbanking</i>)	• Competencia alta y dinámica • Diferencias en eficiencia • Mercado saturado (<i>Overbanking</i>)
Rentabilidad Promedio alta	• Oligopolio en cantidades • Colusión tácita • Proteccionismo y carteles • Exceso de demanda	• Oligopolio en cantidades • Proteccionismo • Innovaciones • diferencias en eficiencia • Exceso de demanda

Además, los países con baja rentabilidad mantienen un incentivo si la dispersión de esta variable es grande; entidades con la eficiencia y los productos para ubicarse en la franja alta del mercado pueden entrar en él. Finalmente, son poco interesantes los mercados correspondientes al último cuadro; la baja rentabilidad y el espacio limitado de ganar una renta no otorgan mayores incentivos.

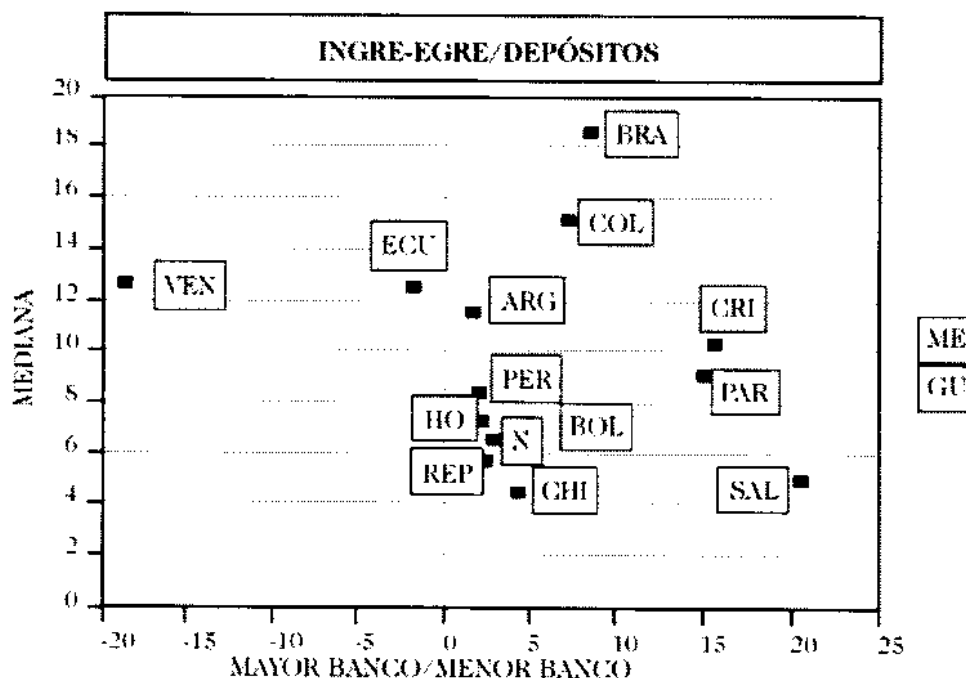
Margen financiero y activos totales

El gráfico 2 refleja la relación entre el margen financiero⁴ y los activos totales. Permite establecer que si bien Venezuela y Ecuador tienen una alta entabilidad, (medianas sólo superadas por Brasil y Colombia), son mercados marcados con un alto riesgo de entrada. Riesgo establecido por algunos bancos que tienen un margen negativo, lo cual determina que un posicionamiento en el nuevo mercado esté condicionado a bancos sólidos que puedan ubicarse en la franja alta (y, por tanto, rentable) y/o que puedan financiar durante un período pérdidas si se llegaren a ubicar en

⁴ El margen financiero es una aproximación a la rentabilidad, pues deja por fuera costos administrativos y gastos personales. No obstante, se utiliza esta variable debido a que no se dispone de mejor información.

una franja inferior. Esto es importante para bancos colombianos y peruanos que, por las razones discutidas en la sección anterior, son los más probables inversionistas.

Gráfico No. 2



Fuente: cálculos propios del autor con base en información de FELABAN

Una dispersión alta relacionada con una rentabilidad baja se observa en la banca de Costa Rica, Chile y Guatemala. Según el concepto ésta implica un incentivo alto de entrada para una entidad dispuesta a asumir el riesgo asociado con estos mercados, que se caracterizan por su saturación y el ambiente competido. Si existen diferencias en eficiencias, eso implica un mercado poco estable en su estructura.

En la franja alta de rentabilidad, aunque con una dispersión modesta, se encuentran Brasil y Colombia, situación potencialmente atractiva para movimientos de bancos provenientes de Venezuela y Ecuador, en el caso

colombiano; y en el caso brasileño, bancos argentinos, uruguayos, paraguayos y posiblemente chilenos. En el caso colombiano, esa tendencia se ve corroborada con la presencia de bancos de los países mencionados. Sin embargo, ambos mercados tienen una estructura poco dispersa, lo cual expone a la entidad que incursiona a participar en un ambiente competido.

Los bancos paraguayos, peruanos y argentinos tienen una rentabilidad mediana, pero se distinguen con respecto a la dispersión. En Argentina y Paraguay, la rentabilidad es menos atractiva que en Colombia y Brasil, pero el espacio dentro de la distribución de las entidades señala un negocio atractivo para una entidad que pueda ubicarse en la franja alta. Esta posibilidad es interesante para entidades brasileñas, uruguayas y chilenas. El mercado peruano, aunque muestra una rentabilidad similar, no tiene el mismo atractivo para sus socios en el Pacto Andino y sus países vecinos: la dispersión es bastante pequeña, lo que implica una competencia bastante alta (o un oligopolio competido) en un mercado saturado.

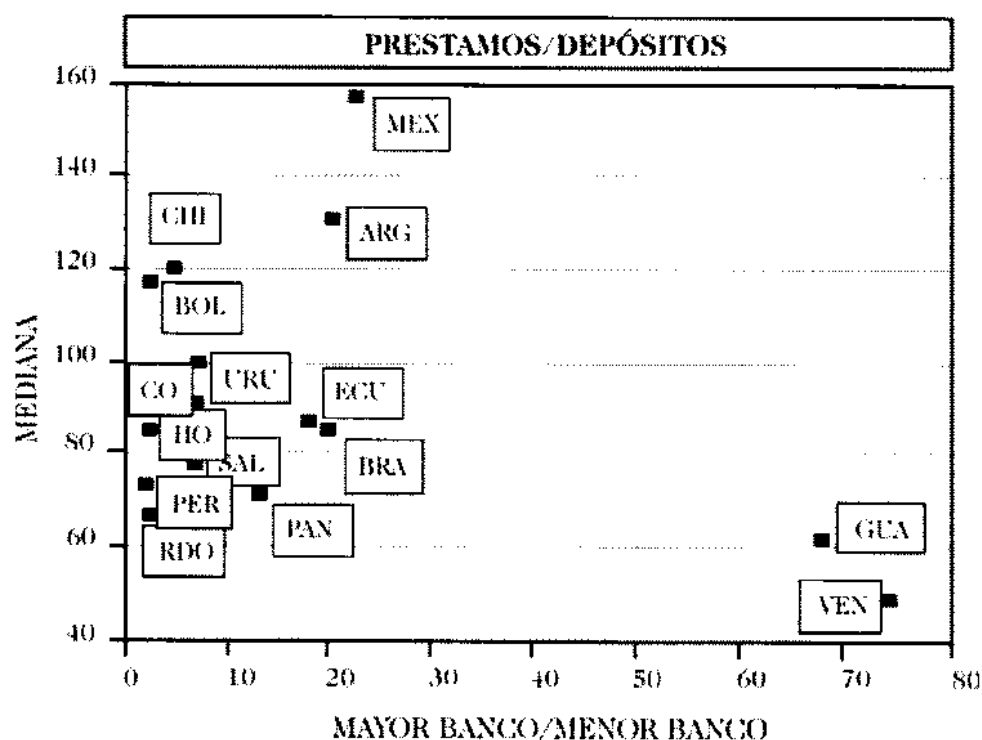
Los demás mercados tienen una rentabilidad baja con una dispersión pequeña, con la excepción de Nicaragua y Bolivia. Se considera que estos mercados no son muy interesantes para entrar. Es muy importante anotar que en estos mercados se ubica la mayoría de los países centroamericanos y México. La alta dinámica potencial en esta región parece estar frenada por falta de incentivos. Bolivia, el mercado con frontera con el Mercosur y el Pacto Andino, tiene una baja rentabilidad, pero la dispersión de la rentabilidad indica que una entidad sólida, muy probablemente proveniente de un país vecino, puede ubicarse en este país.

Relación margen - depósitos

Las situaciones anteriormente descritas se corroboran, con dos excepciones, al analizar la relación margen - depósitos. Esta proporción expresa la capacidad de una entidad financiera de crear utilidades partiendo exclusivamente del pasivo principal. La primera diferencia notable está marcada por la situación chilena: en este mercado un banco sólido pierde el incentivo de entrar (gráfico 3). Probablemente eso se explica porque los grandes bancos chilenos tienen una estructura de activos muy diversificada. El caso contrario se presenta en México. Con base en este

indicador, México es un mercado que ofrece una gran dispersión y una alta rentabilidad, lo que resulta atractivo para la entrada de bancos sólidos.

Gráfico No. 3



Fuente: cálculos propios del autor con base en información de FELABAN

En situación diferente se ubican países como Argentina, Costa Rica, Chile (con una dispersión en la relación menor que en la relación anterior) y Guatemala, los cuales, sin ofrecer una rentabilidad alta, hacen posible que los bancos que se ubican en la franja alta obtengan una rentabilidad alta. El caso chileno es particularmente interesante para los países integrantes del Mercosur; en términos de rentabilidad la entrada a ese mercado está limitada a bancos fuertes. Para el mercado centroamericano es de interés la posición de Costa Rica y Guatemala. La estructura de esos



**Un análisis de los problemas
financieros latinoamericanos**

Luis Alfonso Torres, Humberto Mora,
María Maurer y Magdalena Pardo

mercados exigiría la entrada de bancos sólidos, que fundamentalmente provienen de México. El resto de países centroamericanos, en razón de su tamaño, se encuentra en una situación homogénea, caracterizada por baja la rentabilidad y poca dispersión, con la excepción de El Salvador en el cual los bancos difieren con respecto a su relación entre margen financiero y depósitos.

Eficiencia

Aunque la rentabilidad esperada es el incentivo que determina la decisión de entrar en un mercado, la rentabilidad observada no permite ubicar cuáles son las causas de esa decisión. Como se discutió anteriormente, una alta rentabilidad puede originarse por diferentes factores. Las diferencias en la rentabilidad promedio de la banca de los dos países se reflejan principalmente en:

- 1) Diferencias en el grado de eficiencia y en la estructura del mercado
- 2) Diferencias en los mayores costos que impone la legislación y la política macroeconómica al sistema (encaje, inflación, estándares de liquidez, etc.)

A continuación se analizarán algunos aspectos de la eficiencia. Para su medición se utilizan los indicadores de relación, préstamos -depósitos, préstamos -activos y gastos administrativos- ingresos financieros.

Aunque la estructura del mercado es muy relevante en la determinación de la rentabilidad, no se la analizará con mayor detalle. Si bien existe la información requerida para calcular un índice de concentración, ella no permite deducir hasta dónde la estructura del mercado es la causa de la rentabilidad o una barrera a la entrada; como se aprecia del cuadro anterior, un oligopolio puede estar asociado a cada uno de las cuatro configuraciones.

Relación préstamos - depósitos

La relación préstamos - depósitos indica la capacidad de un banco para colocar los dineros captados, razón natural de la existencia de la banca

comercial.⁵ Esta relación puede estar afectada por : 1) la decisión autónoma del banco de invertir los recursos captados, lo cual dependerá de la situación de liquidez y de la evaluación sobre la propensión al riesgo de iliquidez, además de la tasa de interés de dichas inversiones; 2) la legislación bancaria, a través del encaje, las inversiones forzosas y sobre la exigencia de acumular reservas voluntarias para cubrir el riesgo de la cartera en mora. Estos dos aspectos afectan el poder de la relación como un indicador de eficiencia.

A pesar de esta limitación, se aprecian algunas diferencias interesantes entre las bancas latinoamericanas. El gráfico 4 reporta una alta eficiencia de la banca chilena, mexicana y argentina, y en menor grado de la boliviana. Según el esquema propuesto, estos mercados se caracterizan por una competencia en precios - argumento compatible con la eficiencia observada - y por una saturación del mercado, lo cual no ofrecen mayor atractivo a la banca foránea para entrar. La excepción es Chile y en menor grado Argentina, que tienen una dispersión alta en la rentabilidad; un banco eficiente y sólido puede ubicarse exitosamente en aquel mercado. Aunque al observar el gráfico 2, que relaciona la rentabilidad - depósitos, en esos cuatro países la mayor eficiencia no se traduce en una rentabilidad relativa superior.

Una explicación alternativa a la eficiencia, como explicación de la alta relación entre préstamos y depósitos, puede ser la existencia de menores restricciones legales, como el encaje e inversiones forzosas, que permite asignar un mayor volumen a los préstamos. Esta explicación, aunque no imposible, es poco probable para México y Argentina; si la causa fuera la legislación no se esperaría una mayor dispersión en la relación, ya que la legislación afecta a todas las entidades de la misma manera, argumento que se aplica también a Brasil y Ecuador. En el caso de Chile y Bolivia, la modesta dispersión hace más plausible el argumento del papel de la

Gráfico 4. Relación de depósitos y préstamos por entidad bancaria.

⁵ En general esta relación se usa como una aproximación a la liquidez de una entidad o un sector y no a la eficiencia. La liquidez es un concepto que es relevante respecto a un periodo de tiempo, y por eso depende no sólo del volumen de depósitos y préstamos actuales, sino de la vigencia de los préstamos y los términos y movimientos de los depósitos. Los datos - individuales y por banco - muestran, además, valores mayores que la unidad, lo que es claramente imposible si la relación exhibe la liquidez.

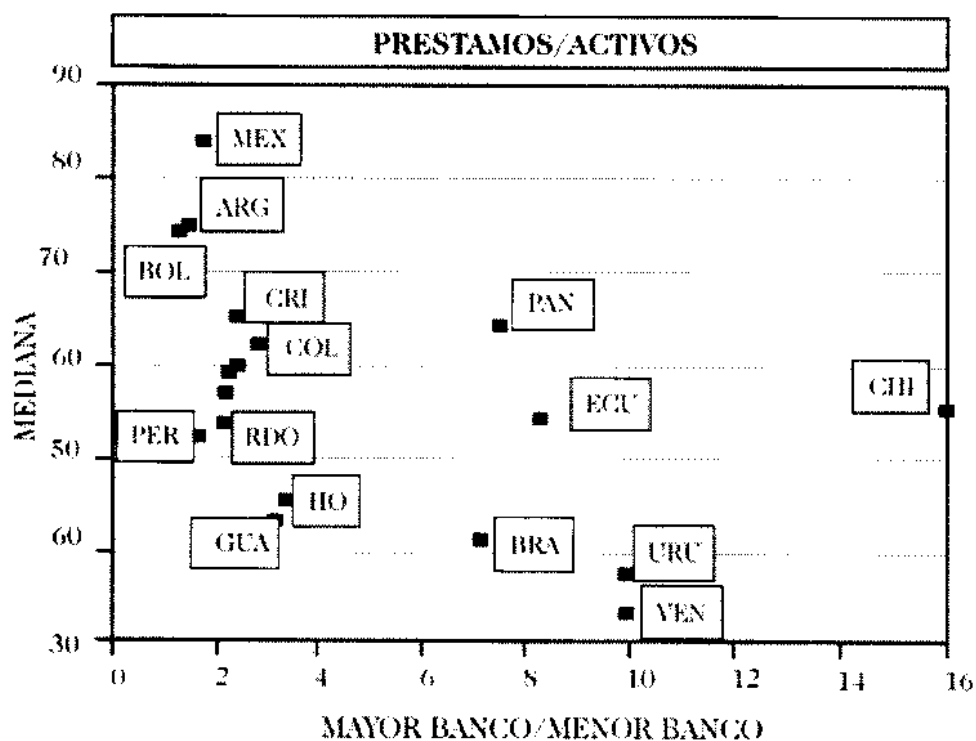
legislación. Se debe reportar una dificultad con los datos: el alto valor de la mediana está indicando que en estos países se utilizan otros recursos diferentes a los depósitos para otorgar créditos; este hecho hace aún más difícil la interpretación de la evidencia encontrada. De todas formas, esa mayor libertad no se reflejará en mayor rentabilidad y, por tanto, tampoco en mayor atractivo a la banca de otros países.

La homogeneidad en la relación préstamos - depósitos exhibida por la banca de Uruguay, Colombia, Perú y los países centroamericanos, exceptuando a Guatemala y Panamá, probablemente refleje una mayor importancia de las reservas legales. Sin embargo, la restricción legal no se traduce claramente en una rentabilidad menor; las bancas muestran valores de la rentabilidad diferentes, siendo Colombia el país con mayor margen financiero.

Existen, sin embargo, dos países para los cuales se identificó una relación entre la dispersión de la eficiencia y de la rentabilidad (Venezuela y Guatemala). El caso venezolano se explica por la crisis que ha experimentando ese país. Para Guatemala no se puede descartar problemas de eficiencia; este mercado pequeño tiene un gran número de bancos, y se caracteriza, según el esquema anterior, por la saturación y diferencias en eficiencia.

Sin olvidar la limitación impuesta por los datos, se puede concluir que no existe evidencia acerca que la eficiencia de transformar recursos captados en préstamos garantice una mayor rentabilidad, ni que la legislación que constriñe esa eficiencia genere en sí misma un efecto negativo sobre la banca y la integración. Por eso tampoco se constituyen en barreras de entrada, debido a que se da un tratamiento igual a la banca nacional y a la foránea, y a que parece no existir asimetría en la oportunidad de entrar causada por la legislación.

Gráfico No. 4



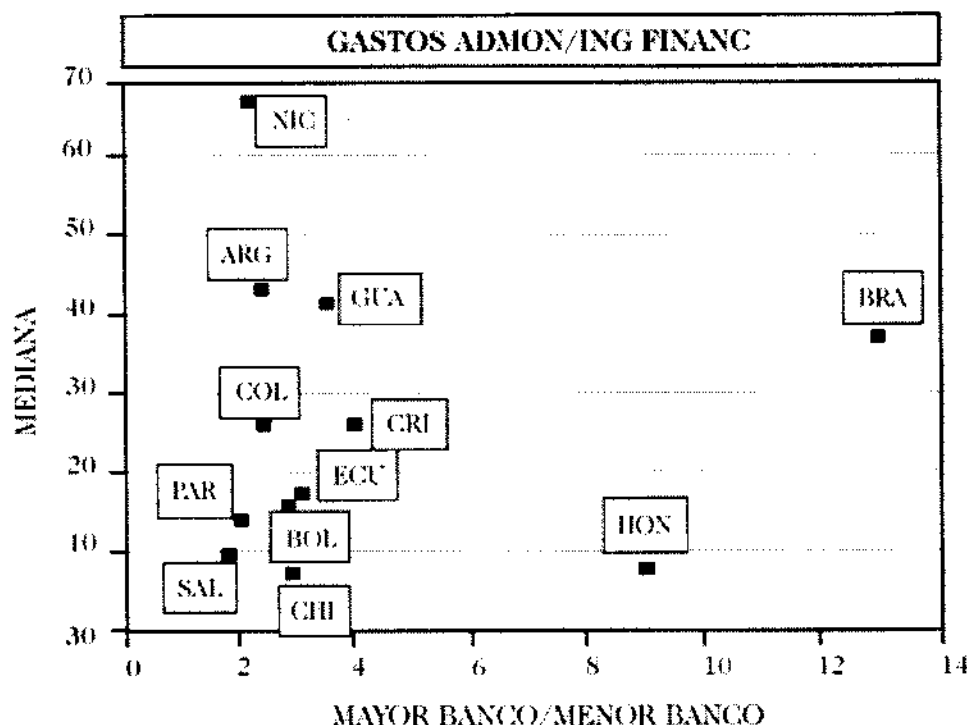
Fuente: cálculos propios del autor con base en información de FELABAN

Relación préstamos - activos

Con base en el gráfico 5 se puede derivar mayor información sobre la importancia que tiene la banca comercial en los diferentes países.⁶

⁶ Existe mayor información sobre los otros activos; pueden ser activos financieros o activos no financieros. Además, existen servicios financieros que no se reflejan en la balance; esta estructura de los activos no permite analizar con mayor detalle la estructura de los negocios de las bancas.

Gráfico No. 5



Fuente: cálculos propios del autor con base en información de FELABAN

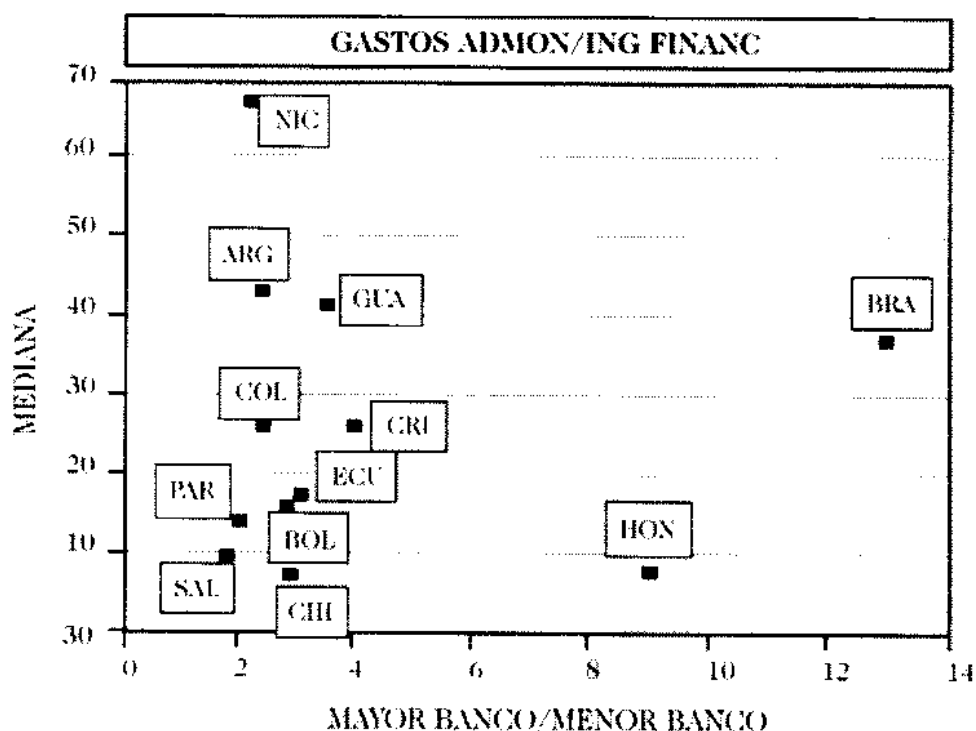
Nuevamente Argentina, México y Bolivia presentan la más alta relación préstamos - activos y una dispersión relativamente baja, lo que indica una alta importancia de la banca comercial dentro de la banca de dichos países. La limitada dispersión comprueba un grado alto de competencia con respecto a una demanda limitada (relativamente al tamaño del sector) y/o bajos niveles de encajes e inversiones forzosas.

Gastos administrativos - ingresos financieros

El gráfico 6 presenta un indicador de eficiencia administrativa. Se basa en la información parcial de algunas entidades financieras de los países. Se observa que los bancos con una relación alta entre préstamos y depósitos,

Chile y Bolivia, tan sólo dedican una pequeña parte de sus ingresos financieros al cubrimiento de los gastos administrativos. Esta evidencia indica un menor interés para entrar en el mercado boliviano y un interés de entidades altamente eficientes de entrar al mercado chileno. El mercado argentino parece tener un potencial para mejorar su eficiencia administrativa y con ello aumentar su rentabilidad neta. Sin embargo, la dispersión no es muy grande, lo que indica que los factores determinantes de los gastos son externos a la banca, haciendo que un manejo más eficiente sea una tarea difícil.

Gráfico No. 6



Fuente: cálculos propios del autor con base en información de FELABAN

El gráfico muestra que, en general, los países tienen una dispersión muy similar. Se interpreta eso como reflejo de la existencia de factores exógenos a la banca y a las instituciones individuales (niveles salariales, costos de

capital, etc.); no es de esperar que entidades de países con mayor eficiencia administrativa entren con esa mismo nivel de eficiencia en los mercados menos eficientes. Las excepciones son Brasil, y en menor grado Honduras, que tienen una gran dispersión en la eficiencia administrativa, pero alrededor de una mediana bastante baja. Por eso, no es de esperar que el tercer incentivo para la inversión extranjera -ganar una mayor renta basada en una mayor eficiencia- revista una superior importancia.

Chile representa una situación contraria a esos tres países, y ello explicaría su patrimonio, aunque se tiene que añadir que este indicador no es el mejor, ya que no tiene en cuenta los riesgos de los activos diferentes a los préstamos: bien por que existen grandes diferencias en las reservas voluntarias entre los bancos de este país, o en las exigencias de reservas legales para diferentes entidades.

La legislación nacional del capital mínimo

Sabemos que bajo el tratamiento nacional, el capital mínimo no constituye una barrera de entrada, pero sí representaba una asimetría en el acceso al mercado. En el cuadro 4 se refleja este punto; nuevamente se parte de las dos situaciones hipotéticas en que un banco crea una filial con un capital propio del 10% o del 50% de la casa matriz.

Los cuadros 5 y 6 muestran el porcentaje de la banca del país mencionado, en la columna puede entrar en el país de la fila bajo el régimen existente de capital propio, sin que el capital mínimo sea un factor prohibitivo. Los valores individuales no son tan interesantes como la relación en general. Incluso los más grandes bancos de pequeños países, como Costa Rica, Bolivia, República Dominicana, Nicaragua, Honduras y Guatemala, no pueden entrar en los países grandes; mientras que, por el contrario, el capital mínimo no constituye una barrera importante. Pero incluso para la banca de Chile, Colombia o Venezuela, el acceso a los mercados no es tan fácil, si no pueden entrar con una filial de capital propio lo bastante elevada en relación al capital propio de su casa matriz.

Solvencia bancaria

Relación activos - patrimonio

Una relación más orientadora de la solvencia puede derivarse de la relación activos - patrimonio. Esta razón refleja la capacidad del capital propio para responder en una crisis a los deudores. El gráfico 7 permite apreciar un conjunto de países con un bajo respaldo de sus activos en proporción al patrimonio, aunque se tiene que añadir que este indicador no es el mejor, ya que no tiene en cuenta los riesgos de los activos.

Los países con bajo respaldo son Nicaragua, Chile, Bolivia, México, Salvador, Venezuela, Guatemala y Honduras. Al otro lado se encuentran Costa Rica, Argentina, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay, República Dominicana, Brasil, Honduras y Colombia. Es interesante observar la alta dispersión; no se puede decir si ella se debe a diferencias en la estructura de los riesgos en los activos, a diferencias en la aplicación y supervisión de la legislación, a diferencias en el tratamiento entre bancos, o simplemente a diferentes preferencias entre capital propio y endeudamiento (influidas, entre otras cosas, por la legislación tributaria, los costos de quiebra y las preferencias sobre los derechos de propiedad).

La gran dispersión indica que los requisitos de solvencia no son barreras de entrada. Las excepciones son los países con una dispersión modesta que pueden tener una legislación más estricta; bancos de un país con una razón alta de solvencia que deseen ingresar en mercados con una relación menor, deben elevar su patrimonio. Esto es particularmente importante para los bancos de países centroamericanos que quieran instalarse en Costa Rica y República Dominicana, y de la banca chilena y boliviana si entran en el Mercosur. Bolivia, Colombia y Venezuela, al menos para algunos de sus entidades, se ven confrontados con esta asimetría en la entrada al mercado de Perú y Ecuador.



Un análisis de los problemas
financieros latinoamericanos

Los autores: Alfonso Torres, Humberto Mora,
Martín Maurer y Magdalena Pardo

2023

El capital mínimo como asimetría de la entrada

Supuesto: la filial tiene un capital propio de 10 % de la casa matriz
El cuadro muestra el porcentaje de los bancos del país en la columna que superan el capital mínimo requerido por el país en la fila

	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Colombia	Costa Rica	Ecuador	Guatemala	Honduras
Argentina		0%	20%	11%	16%	0%	0%	0%	0%
Bolivia	44%		54%	66%	42%	7%	19%	2%	0%
Chile	14%	0%	30%		24%	0%	0%	0%	0%
Colombia	11%	0%	25%	18%		0%	0%	0%	0%
Ecuador	19%	0%	38%	34%	27%	7%		0%	0%
México	6%	0%	17%	11%	7%	0%	0%	0%	0%
Panamá	84%	63%	85%	97%	85%	19%	44%	20%	25%
Perú	5%	0%	16%	8%	5%	0%	0%	0%	0%
Rep. Dominicana	32%	0%	47%	45%	38%	7%	11%	0%	0%
El Salvador	49%	6%	56%	68%	45%	11%	22%	2%	0%
Venezuela	4%	0%	12%	5%	2%	0%	0%	0%	0%
	México	Nicaragua	Panamá	Paraguay	Perú	Rep. Domin.	El Salvador	Uruguay	Venezuela
Argentina	50%	0%	1%	3%	4%	0%	0%	21%	2%
Bolivia	85%	0%	19%	9%	35%	20%	27%	92%	24%
Chile	56%	0%	1%	3%	13%	0%	0%	58%	10%
Colombia	56%	0%	1%	3%	9%	0%	0%	42%	2%
Ecuador	62%	0%	4%	3%	13%	0%	7%	71%	12%
México		0%	0%	0%	4%	0%	0%	13%	0%
Panamá	97%	17%		31%	78%	53%	73%	92%	53%
Perú	29%	0%	0%	0%		0%	0%	13%	0%
Rep. Dominicana	71%	0%	7%	3%	17%		20%	79%	22%
El Salvador	88%	0%	20%	9%	35%	20%		92%	25%
Venezuela	24%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	13%	

Fuente: FELABAN'



Cuadro No. 6

El capital mínimo como asimetría de la entrada

Supuesto: la filial tiene un capital propio de 50 % de la casa matriz
El cuadro muestra el porcentaje de los bancos del país en la columna que superan el capital mínimo requerido por el país en la fila

	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Colombia	Costa Rica	Ecuador	Guatemala	Honduras
Argentina									
Bolivia	93%	0%	52%	63%	40%	7%	14%	0%	0%
Chile	61%	31%	95%	97%	96%	48%	67%	45%	69%
Colombia	50%	19%	67%		62%	11%	22%	7%	0%
Ecuador	72%	50%	58%	68%		11%	22%	5%	0%
México	34%	0%	76%	97%	82%	11%		14%	13%
Panamá	100%	100%	48%	50%	38%	7%	11%	0%	0%
Perú	26%	0%	100%	97%	100%	89%	97%	77%	81%
Rep. Dominicana	87%	63%	46%	45%	31%	7%	11%	0%	0%
El Salvador	95%	75%	88%	97%	89%	30%	47%	30%	44%
Venezuela	20%	0%	95%	97%	98%	56%	69%	45%	81%
			41%	39%	27%	7%	6%	0%	0%
México		Nicaragua	Panamá	Paraguay	Perú	Rep. Domin.	El Salvador	Uruguay	Venezuela
Argentina	79%	0%	14%	3%	26%	13%	27%	92%	24%
Bolivia	97%	33%	72%	63%	96%	87%	87%	96%	75%
Chile	97%	8%	30%	19%	43%	33%	40%	92%	36%
Colombia	97%	8%	22%	9%	35%	27%	33%	92%	29%
Ecuador	97%	8%	41%	25%	65%	47%	53%	92%	44%
México		0%	8%	3%	17%	13%	20%	79%	22%
Panamá	97%	92%		97%	100%	100%	100%	100%	93%
Perú	68%	0%	5%	3%		13%	13%	79%	15%
Rep. Dominicana	97%	17%	57%	41%	87%		73%	96%	56%
El Salvador	97%	33%	76%	72%	96%	87%		96%	80%
Venezuela	62%	0%	4%	3%	13%	7%	7%	75%	

Fuente: FELABAN

Conclusiones

El análisis de la evidencia empírica indica que no existe una banca capaz de dominar a las bancas nacionales, ya sea por su nivel de desarrollo, su tamaño o por su capacidad de generar una mayor rentabilidad en los diferentes mercados nacionales. Con respecto al primer incentivo (la entrada de una banca por su capacidad de ofrecer nuevos servicios), no se percibe el alcance de una banca que por su dimensión y desarrollo mantenga presencia en todos los países, a pesar de las diferencias en la profundización y en el tamaño. No se excluye la participación de una entidad financiera en otros mercados grandes y/o con una alta profundización, en razón de las diferencias en rentabilidad o las posibilidades de desarrollo del mercado, pero no como efecto de la integración comercial. Sin embargo, ese movimiento estará reservado a bancos específicos, por lo que no es de esperarse mayores modificaciones en las condiciones actuales de la banca latinoamericana. La entrada de estas entidades en los mercados foráneos es posible bajo la estructura legislativa actual y no estaría incentivado por una mayor integración.

El segundo motivo expuesto para dicha movilidad provenía de las ventajas derivadas de la incursión en un mercado cautivo por relaciones económicas profundas. Este aspecto define la posible dirección del proceso de negociación hacia países específicos, antes que hacia la totalidad de ellos. Los posibles espacios de integración estarían definidos por el Mercosur, más Chile y Bolivia; por los países centroamericanos, incluyendo a México; y el grupo menos homogéneo por Colombia, Ecuador, Venezuela y Perú.

Respecto al incentivo que da la rentabilidad, se observó que la existencia de asimetrías, provenientes de las diferencias en la legislación y en los tamaños de las entidades, pueden condicionar la participación de una entidad bancaria en un mercado extranjero. Sin embargo, no existe un mercado que pueda incentivar por su alta rentabilidad una masiva entrada de entidades financieras como resultado de la integración financiera. Brasil, con aspectos proteccionistas en su legislación, es una probable excepción. México sería un caso similar; la entrada al NAFTA y la apertura de su sector a la banca norteamericana, hacen este mercado mucho más competitivo.



La tierra, los impuestos y la economía política