

Desafíos para el sistema financiero

Miguel Ángel Martín
Profesor de Centrum Católica.



El uso del sistema financiero está altamente relacionado con el crecimiento económico de un país. El Perú tiene las menores cifras de bancarización de Sudamérica (depósitos/PBI), en la actualidad en niveles de 20%. Diversos estudios han demostrado la fuerte concentración bancaria en el Perú, llegando el índice de concentración IC3 a 82%, lo que nos indica que los tres principales bancos tienen el 82% de los depósitos bancarios.

El ROE promedio del sistema se encuentra en niveles de 25%, siendo dicha cifra envidiable por tratarse de todo el sistema bancario. También se aprecia una fuerte mejora en la clasificación de la fortaleza financiera de los bancos, llegando a situarse entre A+ y A- para la mayoría de ellos.

Pero desde el punto de vista del usuario existe una serie de aspectos (como el Impuesto a las Transacciones Financieras y la escasa transparencia) que desalientan el uso del sistema. A esto último se suma la carencia de medidas que fomenten la competencia en todos los niveles socioeconómicos y empresariales. La mayor parte de estas medidas son aspectos regulatorios y de supervisión.

Derecho a elegir el banco.

En el Perú, el empleador es quien elige el banco donde se abonan los sueldos y no el empleado (DS N° 001-98-TR). En Estados Unidos y Europa, el empleado es quien tiene el derecho a elegir el banco en el que desea que le abonen su sueldo. Ésta es una de las imperfecciones más fuertes del mercado y una de las que más contribuyen a la concentración bancaria.

Esto hace que los bancos prioricen sus servicios hacia las empresas, más si éstas son grandes (puesto que traerán mayor número de empleados en planilla). Si a eso se suman los costos de transacción, que encarecen el traspaso de fondos de un banco a otro que eligió el empleado (como es el ITF), los costos de transferencia y el riesgo de recibir billetes falsos, al final los empleados optan por quedarse en el banco que determinó el empleador y no en el de su preferencia.

Un caso interesante es el de Argentina, que desde el año 2000 puso en vigencia normativas que especificaban que a partir de marzo de ese año las empresas que contasen con más

de 50 trabajadores estarían obligadas a depositar los sueldos en los bancos que eligieran sus empleados. Otros países latinoamericanos ya vienen haciendo lo mismo.

En el sistema privado de pensiones, la libertad de elegir AFP y la inexistencia de costos para el traspaso han fomentado la competencia; de la misma manera, en el Perú es necesario que eso también llegue a la banca.

Transparencia.

Otro de los temas que afecta la utilización del sistema financiero es la transparencia del crédito al consumo, el cual debe ser claramente legislado, supervisado y sancionado para cualquier institución, empresa o persona natural que lo ofrezca. Hoy en día, los consumidores de préstamos hipotecarios, préstamos de consumo, tarjetas de crédito y compras en casas comerciales no saben cuál es el verdadero «precio» que están pagando y no tienen la posibilidad de comparar el «precio» de los servicios que ofrecen las diferentes empresas.

Esto debido a que cada institución tiene diversos modos de cobrar a sus clientes. Por lo tanto, la imperfección del mercado en este caso es el desconocimiento del verdadero precio del producto financiero, ya que el consumidor no tiene la capacidad para calcularlo, generando multitud de reclamos.

Para entenderlo con un ejemplo: si pedimos prestados mil soles a un año y nos señalan que la tasa efectiva anual (TEA) es de 25%, la cuota resultante será de S/. 93.85, pero si además se suman a cada cuota mensual 10 soles (correspondientes a portes, comisiones o cualquier otro gasto que el prestamista quiera cobrar al cliente), la tasa anual equivalente (o tasa de costo efectivo anual) de este préstamo, calculada a partir de la nueva cuota (que aumentará a S/. 103.85), se convierte en 52%. Ese 52% es el verdadero costo del servicio financiero (y no 25%) y debería publicitarse visiblemente (y no en letras pequeñas) para permitir que exista una medida unificada para todos los que ofrezcan algún servicio financiero y los consumidores puedan contar con información que les permita comparar.

Diversos ejemplos.

En Estados Unidos y Europa, los gobiernos han solucionado el asunto

obligando a que en las informaciones y en toda la publicidad se utilice la tasa o costo anual equivalente. En Estados Unidos la han denominado Annual Percentage Rate (APR) y es regulada por la 6500 - FDIC Consumer Protection de 1968; en Reino Unido está regulada por la Consumer Credit Act de 1974; y en la Unión Europea por la Directive 98/7/EC. Esa tasa es la tasa de interés en términos anuales calculada a partir de la cuota final (en la que se incluyen intereses, portes y comisiones).

Es impresionante ver cómo estas leyes han reducido considerablemente las comisiones de los productos financieros, ya que en el momento en que se obliga al uso de la tasa anual equivalente (y se prohíbe el uso de otros tipos de tasas que confundan al usuario) dejan de existir incentivos para que las instituciones cobren comisiones, portes y seguros por doquier. Como es obvio, a mayores extras que se cobre al consumidor, mayor será aquella tasa.

En el Perú se están haciendo esfuerzos en la regulación, pero falta un largo camino por recorrer, sobre todo en lo que a publicidad se refiere. Es en este punto donde la normativa actual se aleja de la tendencia mundial: la normativa bancaria no menciona el tema de la publicidad. La solución a ese problema se producirá cuando en los anuncios exhibidos en locales comerciales y cualquier medio publicitario en los que se ofrezca un crédito se mencione la tasa anual equi-

valente de manera clara y visible (insisto, no en letras pequeñas).

Gestión de riesgos.

Por último, se debe mencionar la necesidad de gestionar de un modo más activo los riesgos a los que se someten las instituciones financieras. Por el propio giro del negocio financiero, es algo vital y necesario administrar el riesgo del crédito. El problema es cuando no se gestionan los otros riesgos a los cuales la banca está expuesta, creyendo solucionar el problema trasladando tales riesgos al cliente bancario.

Estamos hablando del riesgo de tipo de cambio, riesgo de tipos de interés y riesgos operativos, entre otros. Por ejemplo, escasean las instituciones que ofrezcan préstamos a tasa fija, existiendo en la mayoría de los casos cláusulas de variación de las tasas de interés, por las cuales si se presenta una subida de las tasas de mercado, ésta se traslada al usuario, quien termina asumiendo el riesgo.

Otro ejemplo son los préstamos en soles indexados al VAC, donde se traslada totalmente el riesgo de inflación al usuario. Ambos riesgos no han sido un problema en los últimos cinco años, pero ¿qué sucedería si el panorama empieza a cambiar?

El ente supervisor ha venido realizando un buen trabajo con la regulación de dichos riesgos en los últimos años. Se ha legislado el riesgo de mercado (1998), el riesgo de tasa de interés (2001), el riesgo país (2002), el riesgo de operación (2002) y el riesgo cambiario crediticio (2005). Sin embargo, la administración del riesgo por parte de las instituciones financieras hoy en día tiene como único objetivo cumplir la normativa que exige el ente regulador.

Conclusión.

Una pregunta sencilla: ¿Qué es más fácil y menos costoso, que los usuarios se cubran de los riesgos individualmente o que las instituciones financieras se especialicen en desarrollar una moderna administración de riesgos? En la medida en que eso se logre se ofrecerán productos más seguros y confiables, generando mayor aceptación por parte de los usuarios.

