



03 de octubre de 2011

María Mercedes Cuéllar
Presidente

Daniel Castellanos
Vicepresidente Económico
+57 1 3266600
dcastellanos@asobancaria.com

¿Cómo debería ser la regulación bancaria con una banca heterogénea?

Resumen. El sistema bancario juega un papel fundamental en la economía. Sus contribuciones al país se dan por diversos canales, como por ejemplo, la importancia de la intermediación financiera en la asignación de capital; como eslabón fundamental en la tarea de transmisión de la política monetaria y crediticia; en la innovación que ha traído al día a día de la gente, haciéndole la vida más fácil; y por último como contribuyente y generador de empleo.

Esta clase de contribuciones se han logrado gracias a un desarrollo natural y sólido del sector bancario. Es así como se ha llegado a que en este momento Colombia cuente con un sector lleno de divergencias entre las actividades que desarrolla cada entidad, es decir, un sistema diversificado que puede responder fácilmente a las necesidades de todos los consumidores financieros. Esto se debe a que la estrategia comercial responde a las necesidades específicas de cada entidad y a su *know-how*.

Así las cosas, es importante mencionar que las políticas dirigidas hacia el sector bancario deben estar orientadas a buscar mayor eficiencia, profundidad y estabilidad. Sin embargo, los encargados de esta materia deben tener en cuenta que cada entidad es diferente tanto en su estructura como en su estrategia de negocio, por lo que una regulación que trate de estandarizar las características del mercado desconoce completamente la heterogeneidad del sector, impidiendo que las entidades inviertan su capital, conocimiento y experiencia en actividades para las cuales son más eficientes.

En nuestra opinión, existen políticas públicas en curso y algunas nuevas propuestas que van en contra de lo que debe buscar la regulación. No reconocer diferencias en los distintos mercados atendidos puede producir efectos diversos sobre cada entidad o resultados no esperados, que afectarían la capacidad de desarrollar la estrategia de negocio de algunas instituciones; limitarían la creatividad e innovación en la oferta de servicios financieros a determinados segmentos de la población o actividades productivas; se pierden grados de libertad, pero más importante muchos grados de competencia; se restringe la habilidad de potencializar las ventajas comparativas de cada entidad; o generarían impactos igualmente negativos en materia de márgenes, rentabilidad del negocio o solvencia de las instituciones.

¿Cómo debería ser la regulación bancaria con una banca heterogénea?

Daniel Castellanos Existe consenso alrededor de la idea de que el sistema bancario juega un papel fundamental en la economía. Sus contribuciones al país se dan por diversos canales. Un ejemplo es que en el desarrollo de su tarea primordial, la intermediación financiera, es decir, la transformación de ahorro en inversión, genera desarrollo social y económico, en la medida en que las entidades bancarias se encargan de recoger el exceso de recursos de un agente económico y lo transfieren a los sectores productivos. Lo anterior contribuye al crecimiento de la economía, vía mayor producción de bienes y servicios. Así lo corrobora la teoría económica. De acuerdo con estudios realizados por Ross Levine (1997, 2005), el sistema financiero promueve el crecimiento económico, principalmente por la mejora en la eficiencia de la distribución del capital.

Ana Milena Lizarazo

Diana Carolina Vargas

Otra contribución del sector al país radica en el valioso rol que desempeñan en la transmisión de la política monetaria y crediticia, mediante movimientos en sus tasas de interés hacia el público de acuerdo con las decisiones tomadas por el banco central y el gobierno. Así mismo, se destaca la participación del sector bancario en el total del sistema financiero. A diciembre de 2010, los activos del sector representaban el 28% del total de los activos del sistema y el 90% de los establecimientos de crédito. Con esto se muestra que la estabilidad del sistema financiero está atada al desempeño de la banca en Colombia.

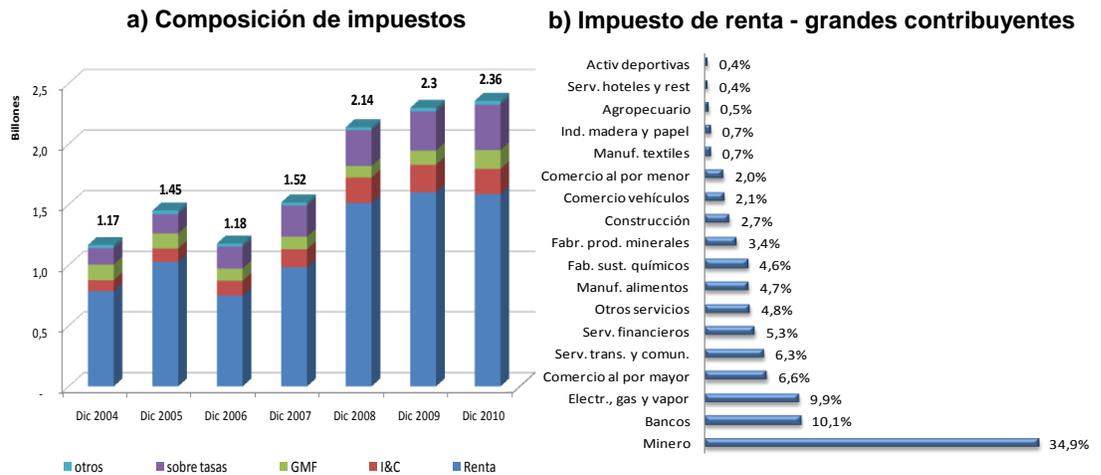
Entre otros aportes importantes del sector a la economía se encuentra la innovación que ha traído al día a día de la gente, haciéndole la vida más fácil. Los bancos como canalizadores de los pagos de la economía imprimen eficiencia a tareas como el recaudo de impuestos, la seguridad social a través de la Planilla Integrada de Liquidación de Aportes (PILA), y el pago de servicios públicos, entre otros. En el cumplimiento de estas tareas se ha demostrado que el sistema bancario es transparente, organizado y cuenta con la tecnología requerida para el desarrollo de su actividad y otras labores.

Si recordamos cómo era sacar plata o pagar un servicio público hace 20 años, podemos ver que hasta la fecha se han logrado importantes avances que se han traducido en una variedad de instrumentos a disposición de los clientes para lo que necesiten: pagar, sacar plata, transferir recursos, comprar por internet, etc. Con todos estos desarrollos es evidente que la banca se ha especializado en brindar una serie de servicios a la gente que les ahorra costos de tiempo y transporte, privilegiando ante todo la comodidad del cliente.

También resulta fundamental resaltar la importancia del sector como contribuyente. A diciembre de 2010, se registró un aporte de \$2.36 billones, los cuales representan el 3.6% del total de los impuestos recaudados en el año (\$65.2 billones). Así mismo, la banca es quien más impuesto de renta paga, luego del sector minero, con una

participación aproximadamente de 10.1% sobre el total a cargo de grandes contribuyentes (\$15.67 billones). Por último, se destaca el aporte del sector en la generación de empleos. A diciembre de 2010, la banca contaba con un total de 75.593 empleados contratados y 18.760 subcontratados.

Gráfico 1. Impuestos pagados por el sistema bancario



Fuente: DIAN, Superfinanciera de Colombia. Cálculos Asobancaria / Acumulado a diciembre

Una vez resaltadas algunas de las contribuciones del sector bancario a la economía, es importante mencionar que las políticas dirigidas hacia éste deben estar orientadas a buscar mayor eficiencia, profundidad y estabilidad. Sin embargo, los encargados de esta materia deben tener en cuenta que cada entidad es diferente tanto en su estructura como en su estrategia de negocio, por lo que una regulación que trate de estandarizar las características del mercado desconoce completamente la heterogeneidad del sector, impidiendo que las entidades inviertan su capital, conocimiento y experiencia en actividades para las cuales son más eficientes.

En esta semana económica se analizará la estructura del sector bancario, de acuerdo con su organización en diciembre de 2010, demostrando que está constituido por entidades que difieren en su estrategia comercial. Así mismo, se trata de demostrar que algunas iniciativas de política pública, a pesar de sus buenas intenciones, generan ineficiencias en el desarrollo de la actividad bancaria, y terminan afectando al consumidor financiero.

¿Es el sistema bancario heterogéneo?

A partir de los años noventa el sector financiero en Colombia ha venido evolucionando de un esquema de banca especializada a uno que apunta hacia la multibanca. Durante este proceso, se ha registrado un número importante de fusiones, adquisiciones, liquidación de entidades y cambios regulatorios que han permitido que las entidades bancarias incursionen en varios nichos de mercado, y que los agentes que conforman el sistema bancario se reduzcan a 19 entidades, hasta diciembre de 2010.

A pesar de estos cambios se siguen observando divergencias importantes en la estructura de negocio de cada entidad. Lo anterior es el resultado de diferencias en el perfil de riesgo, en las fuentes de ingresos y gastos, en la estrategia, nichos de mercado y presencia geográfica, y, en alguna medida, antiguas especializaciones.

Otro factor importante es la competencia. La teoría afirma que la competencia maximiza el bienestar de una sociedad, al permitir que la oferta y la demanda se equilibren a través de precios libremente determinados por la interacción de un gran número de productores y consumidores que acceden sin restricción a los mercados y sin que ninguno de ellos tenga el suficiente poder para afectar los precios de los demás. Y eso es lo que pasa localmente. Hasta diciembre de 2010, existían 18 bancos (ahora son más) que atienden las necesidades de casi 19 millones de personas.

Es difícil llegar a pensar que se pueda pactar alguna clase de acuerdo para la atención de tantas personas, con tan diversas preferencias y necesidades. Por el contrario, creemos que la competencia es la que ha llevado al grado de eficiencia y profesionalismo que hoy tiene el mercado. Es claro que el mismo sector es capaz de castigar la ineficiencia de algunos, al hacer inviable su permanencia, bien sea en el sector o simplemente en el ofrecimiento de alguno de los servicios, mientras que recompensa a los eficientes que pueden ganar participación. Eso es lo que trataremos de demostrar a continuación. Con el ánimo de mostrar la diversidad que existe en el sector, se analizarán brevemente las categorías en las cuales se identifican diferencias importantes entre las entidades.

Activos

El activo del sistema bancario se compone principalmente por la cartera (61%), seguido por las inversiones (21%). Sin embargo, esta distribución no se mantiene en todas las entidades. Al contrario del pensar popular, existen establecimientos bancarios en los que la cartera no es el negocio principal, sino las inversiones en el mercado de capitales (gráfico 2).

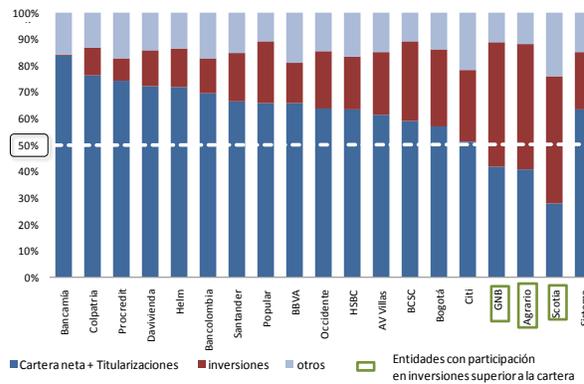
Si se evalúa la estructura de la cartera por modalidad de crédito,¹ se observa que son pocos los bancos que las ofrecen todas. De las 18 entidades, cinco se especializan en colocar cartera comercial, una en consumo y una en microcrédito.² De las 11 restantes, cinco se dedican a comercial, consumo y vivienda, cuatro a comercial y consumo, una a comercial y microcrédito³ y solo una presta todas las modalidades en proporciones superiores al 5% (cuadro 1).

¹ Comercial, consumo, microcrédito y vivienda.

² Participación superior al 70% del total de la cartera de la entidad.

³ Entre 70% y 5% en alguna de las modalidades del crédito.

Gráfico 2. Composición de los activos



Cuadro 1. Composición de la cartera*

entidad	comercial	consumo	micro	vivienda
Scotia	100%	0%	0%	0%
Bogotá	81%	18%	1%	0%
Procredit	81%	0%	19%	0%
Helm	79%	14%	0%	7%
Occidente	78%	20%	0%	2%
Bancolombia	69%	14%	1%	16%
Santander	68%	29%	0%	3%
HSBC	59%	40%	0%	1%
Agrario	59%	4%	36%	1%
GNB	54%	46%	0%	0%
BBVA	50%	26%	0%	24%
Colpatría	48%	36%	0%	16%
Popular	46%	54%	0%	1%
Davivienda	44%	32%	0%	23%
AV Villas	40%	42%	1%	17%
BCSC	29%	25%	9%	37%
Citi	26%	74%	0%	0%
Bancamía	1%	0%	99%	0%
Sistema	60%	25%	2%	12%

Fuente: Superfinanciera de Colombia - Cálculos Asobancaria / diciembre 2010

* Los datos de vivienda incluyen titularizaciones y leasing habitacional.

Uno de los productos estrella de la cartera de consumo es la tarjeta de crédito, y su colocación difiere mucho entre las entidades del sector. Del total de bancos, tres no ofrecen tarjetas de crédito dentro de su portafolio de servicios. El 74% de las tarjetas está concentrado en tres entidades, y para cuatro el saldo adeudado a través de este producto es superior al 10% del total de la cartera. Es importante aclarar que para estas cuatro entidades la cartera de consumo pesa más del 30% sobre el total del portafolio de créditos.

Cuadro 2. Tarjetas de crédito

Entidad	% No tarjetas	saldo tarjetas /cartera total
Davivienda	25%	10,2%
Colpatría	24%	24,0%
Bancolombia	16%	4,9%
Bogotá	8%	4,2%
Citi	6%	26,7%
Occidente	6%	3,9%
BBVA	5%	3,8%
Santander	2%	6,0%
AV Villas	2%	3,7%
BCSC	2%	4,1%
Helm	1%	2,2%
HSBC	1%	13,3%
Popular	1%	0,8%
Agrario	1%	0,9%
GNB	0%	0,9%
Sistema	100%	6,3%

Fuente: Superfinanciera de Colombia. Cálculos Asobancaria / diciembre 2010

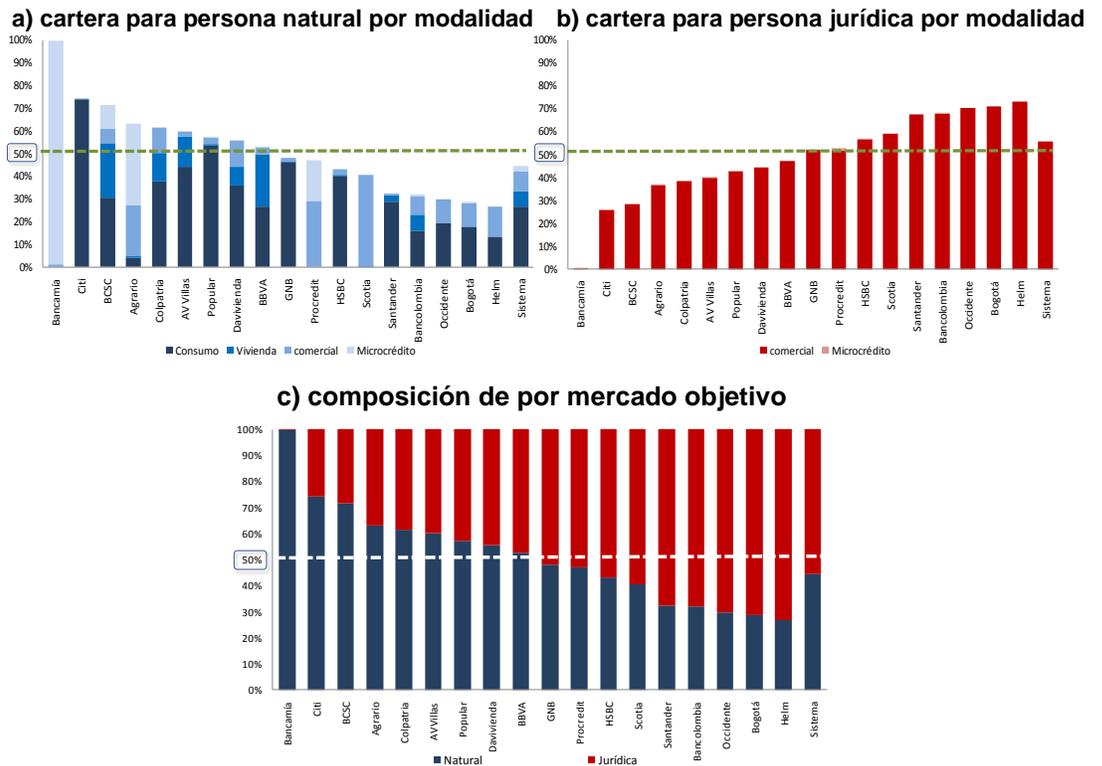
Nicho de mercado

Definimos dos categorías como nicho de mercado: personas naturales (banca personal) y personas jurídicas (banca empresarial). Bajo esta definición existen tres entidades

que dedican su cartera a persona natural y tres a persona jurídica,⁴ y solo hay un banco que tiene colocada la totalidad de su cartera en una sola categoría, banca personal.

Es importante destacar que la línea de negocio de las entidades bancarias está estrechamente relacionada con la composición de la cartera por tipo de crédito: los bancos cuyo mercado objetivo está concentrado en personas jurídicas se dedican a colocar cartera comercial, mientras que aquellos cuyo mercado objetivo son las personas naturales se concentran en consumo, microcrédito y vivienda (gráfico 3).

Gráfico 3. Distribución de la cartera según mercado objetivo



Fuente: Superfinanciera de Colombia. Cálculos Asobancaria / diciembre 2010

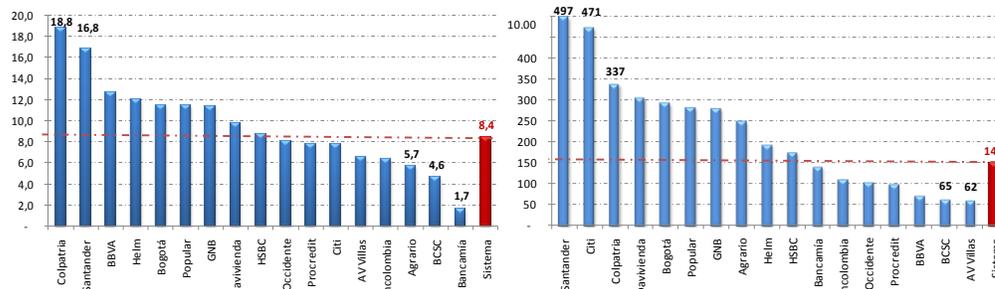
En cuanto al monto promedio que prestan a sus clientes, se observa que, en los créditos destinados a persona jurídica, existe una brecha significativa entre el promedio del sistema y las entidades con mayor monto promedio. Estas entidades prestan por deudor más de tres veces lo que otorga el sector (gráfico 4, b). Por su parte, en la banca personal también se presentan desviaciones importantes frente al sistema, sin embargo no son tan marcadas (gráfico 4, a).

Es importante resaltar que las entidades difieren mucho por montos. Sin embargo, el monto promedio no está estrechamente relacionado con la composición de la cartera por modalidad de crédito. Comparando los montos promedios de crédito entre banca personal y empresarial, es evidente la brecha entre ellos. Las condiciones a las cuales le

⁴ Participación superior al 70% del total de la cartera de la entidad.

prestan a una persona jurídica y a una natural son completamente diferentes, y dependen en gran parte de la garantía que el deudor pueda ofrecer.

Gráfico 4. Monto promedio según mercado objetivo (millones)
a) Persona natural b) Persona jurídica



Fuente: Superfinanciera de Colombia. Cálculos Asobancaria / diciembre 2010

Canales de servicios

El uso de canales de prestación de servicios financieros se puede evaluar teniendo en cuenta tanto el número como el monto de transacciones realizadas a través de ellos. Se esperaría que su uso esté relacionado con la línea de negocio de las entidades, es decir, que de acuerdo con el mercado objetivo de las entidades bancarias, éstas desarrollen diferentes canales, mediante los cuales puedan atender a todos sus clientes.

Dentro del conjunto de canales desarrollado por las entidades locales,⁵ las mayores diferencias se presentan en oficinas y cajeros. En promedio, los clientes realizan el mayor número de operaciones monetarias, es decir, aquellas que requieren la transferencia de recursos, a través de oficinas (38,3%), seguido por cajeros (30%). Adicionalmente, los mayores montos se movilizan a través de oficinas (58%).

En la distribución de cajeros y oficinas, se puede ver que cuatro entidades concentran aproximadamente el 60% del total de oficinas, mientras que otras cuatro el 66% del total de cajeros (cuadro 3).

Cuadro 3. Canales de prestación de servicios - oficinas y cajeros

Entidad	Oficinas			Cajeros		
	Número	% del sistema	Monto prom (millones \$)	Número	% del sistema	Monto prom (millones \$)
Agrario	741	16,4%	1,3	-	0%	0,13
Bancolombia	724	16,0%	5,5	2.748	28%	0,23
Bogotá	659	14,6%	7,0	964	10%	0,23
Davivienda	545	12,1%	2,0	1.404	14%	0,26
BBVA	331	7,3%	7,3	859	9%	0,26
BCSC	261	5,8%	1,2	508	5%	0,21
Occidente	204	4,5%	11,4	131	1%	0,24
AV Villas	192	4,2%	1,6	504	5%	0,22
Colpatría	175	3,9%	1,7	338	3%	0,19
Popular	173	3,8%	1,3	787	8%	0,24
Bancamía	127	2,8%	0,2	-	0%	-
GNB	98	2,2%	1,4	1.369	14%	0,21
Helim	95	2,1%	7,7	63	1%	0,25
Santander	76	1,7%	18,5	106	1%	0,83
Citibank	69	1,5%	8,1	193	2%	0,75
HSBC	27	0,6%	7,7	-	0%	0,26
Procredit	20	0,4%	3,9	-	0%	-
Scotiabank	1	0,0%	64,9	-	0%	-
Sistema	4.518	100,0%	4,73	9.974	100%	0,24

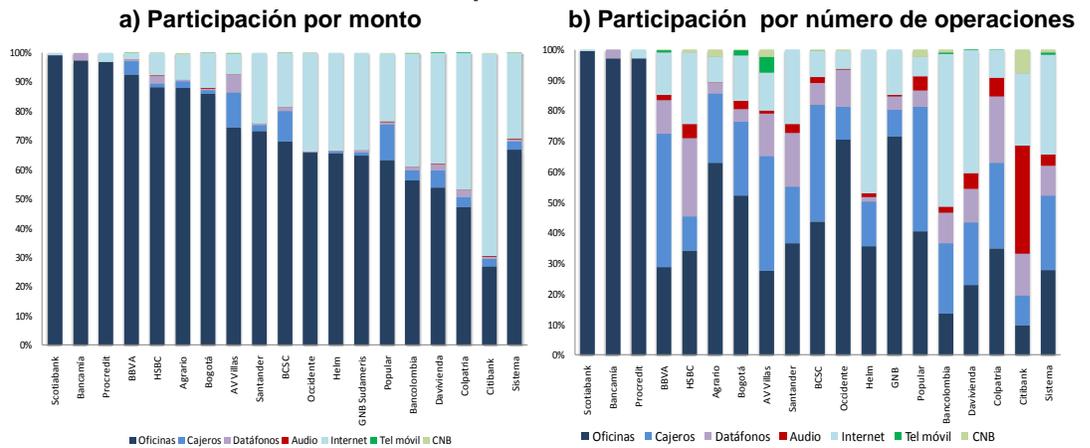
Fuente: Superfinanciera de Colombia. Cálculos Asobancaria / diciembre 2010

⁵ Oficinas, cajeros automáticos, datáfonos, audio respuesta, internet, telefonía móvil, corresponsales bancarios.

En un análisis por entidad, se observa que no todas se comportan igual que el sistema. Por ejemplo, los clientes de algunas entidades utilizan las oficinas como su principal canal, mientras que los usuarios de Citibank prefieren internet como medio de transferencias. Algo similar pasa si se mira por número de transacciones (gráfico 5, a). Mientras que los clientes de ciertos bancos prefieren las oficinas para cualquier transacción, los clientes de otra utilizan indistintamente todos los canales, pero se resalta audio-respuesta e internet (gráfico 5, b).

Este comportamiento responde en ocasiones a la estructura de la entidad. Por ejemplo, las tres entidades cuyos clientes utilizan principalmente oficinas son bancos que llevan relativamente poco tiempo en el mercado, o su especialidad no es la colocación de cartera. Por su parte, los clientes de entidades que se especializan en cartera de consumo prefieren utilizar canales de servicios diferentes a oficinas.

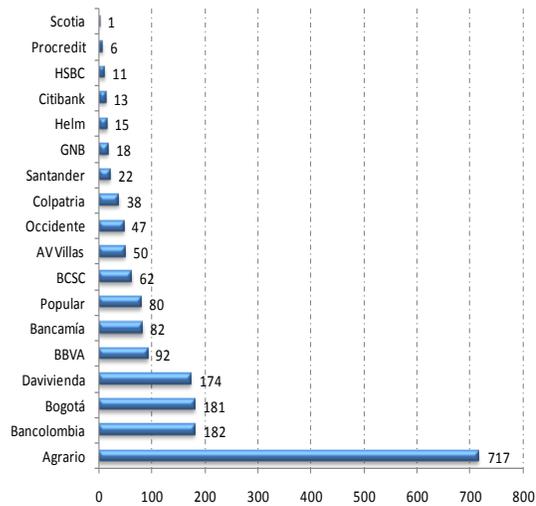
Gráfico 5. Canales de prestación de servicios financieros



Fuente: Informe de transacciones y operaciones, Superfinanciera y Banca de las Oportunidades. Cálculos Asobancaria /diciembre 2010

Así mismo, es posible encontrar una relación entre los canales y la presencia geográfica de la entidad. Por ejemplo, los dos bancos con menor presencia geográfica no cuentan con un gran número de oficinas, en comparación con el total del sector. Sin embargo, su canal más representativo son las oficinas. Por el contrario, entidades con mayor presencia geográfica, además de ser líderes en número de cajeros y oficinas, promocionan la utilización de todos los canales de prestación de servicios para realizar las operaciones de sus clientes (gráfico 6).

Gráfico 6. Número de municipios con oficinas



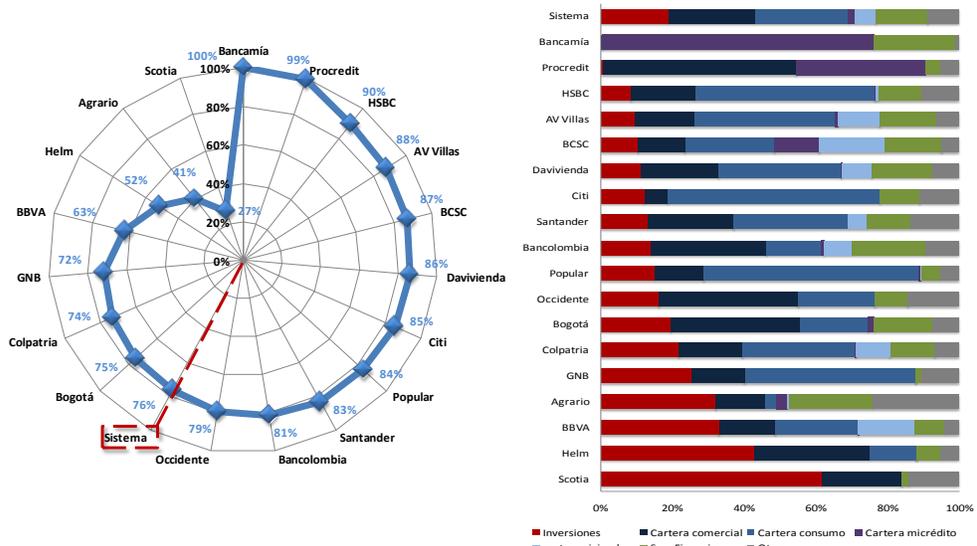
Fuente: Superfinanciera de Colombia. Cálculos Asobancaria / diciembre 2010

Fuente de ingresos

Estas diferencias en estrategia no solo se ven reflejadas en la estructura de la entidad, sino también en la composición de sus ingresos. En promedio, las entidades que presentan una alta participación en inversiones dentro de sus activos, registran ingresos por inversiones superiores a la cartera. Por su parte, las entidades especializadas en colocar cartera la registran como su fuente principal de ingreso (gráfico 7).

Si evaluamos los ingresos por tipo de cartera, encontramos que se mantiene la consistencia entre la línea del negocio y la generación de ingresos. Por ejemplo, bancos con alta participación en ingresos por cartera de comercial, efectivamente se dedican a colocar esta modalidad. El mismo comportamiento se observa con entidades especializadas en microcrédito y en consumo.

Gráfico 7. Fuentes de ingresos



Fuente: Superfinanciera de Colombia. Cálculos Asobancaria / diciembre 2010

Es importante mencionar que existe una relación entre los ingresos por servicios financieros y los canales de prestación de servicios. Bancos con la mayor proporción de oficinas y cajeros del total del sistema, presentan una participación en ingresos por servicios financieros sobre el total, más alta que las demás entidades.

Así las cosas, es evidente que existen divergencias entre las actividades que desarrolla cada entidad. La estrategia comercial difiere mucho al interior del sistema y responde a necesidades específicas de cada entidad y a su *know-how*. A pesar de que todas ofrecen créditos, existen características propias en cada modalidad de cartera, que las entidades, de acuerdo con su profesionalismo y conocimiento, deciden cómo explotar.

¿Cómo debería ser la regulación bancaria en una banca heterogénea?

Recordemos que la regulación financiera tiene como propósito fundamental promover la efectiva y eficiente acumulación de capital y asignación de recursos, mientras se mantiene la seguridad y solidez de las instituciones financieras que aceptan depósitos del público.⁶ Bajo esta definición, se entiende que la regulación no solo debe concebirse como el conjunto de medidas que se deben tomar para prevenir una futura crisis, sino que debe además generar los incentivos necesarios para que las actividades que desarrollan las entidades financieras promuevan el crecimiento económico.

Por tanto, en un sistema bancario como el nuestro, en donde existen bancos con composiciones y estructuras diferentes, la normatividad debería estar en línea con esta realidad. Es decir, la regulación debería ser suficientemente flexible, de forma que logre abarcar la totalidad del sistema sin distorsionar su funcionamiento.

Un marco regulatorio flexible se asocia con una expansión importante del sector financiero. Así mismo, le permite al sistema generar una mejor asignación de los recursos e incrementa la eficiencia de la inversión. Una normatividad que no tenga esta orientación puede distorsionar los precios del mercado financiero, limitar la eficiencia y solidez del sector y, por tanto, obstaculizar el bienestar económico. Adicionalmente, se podrían estar penalizando algunas entidades y a ciertos sectores de la economía. Esto último se podría traducir en una restricción al crédito, menor oferta de servicios y por tanto en costos innecesarios.

En nuestra opinión, existen políticas públicas en curso y algunas nuevas propuestas que van en contra de lo que debe buscar la regulación. Un ejemplo de las políticas que ya generan distorsiones en el mercado bancario es la definición de la tasa de usura para el crédito comercial ordinario, consumo y microcrédito. Aunque el espíritu de este tipo de normas es proteger a los prestatarios de prestamistas abusivos, la existencia de topes a las tasas de interés desestimula el otorgamiento de créditos costosos y/o riesgosos y

⁶ Jansson, Tor, La regulación financiera y su importancia para la micro finanza en América Latina y El Caribe. Washington D.C.: BID, 1998.

limita el proceso de bancarización en Colombia. Adicionalmente, esta restricción termina llevando a las personas excluidas del crédito formal a acudir a canales informales de crédito, donde pagan tasas de interés muy superiores a los topes de usura que operan en el mercado formal.⁷ Aunque el gobierno ha hecho importantes esfuerzos en arreglar este tema, siguen existiendo incertidumbres por no querer eliminar esta política de intervención de precios totalmente. Mientras la forma de cálculo siga sin estar completamente definida y haya grandes probabilidades de cambio, las entidades no tendrán seguridad suficiente para la administración de las carteras a las que les aplica dicha tasa.

Estas consideraciones son mencionadas frecuentemente por el gremio en defensa de la propuesta de desmontar la usura. ¿Pero qué es lo que pasa en la práctica? Los techos a los precios generan desincentivos en el ofrecimiento de cualquier bien o servicio, y el crédito no es la excepción. De las 18 entidades que se han mencionado en esta Semana Económica, 12 ofrecen microcrédito, pero solo cinco de éstas tienen una participación significativa en la modalidad.

El microcrédito es un negocio especializado. En esta cartera el conocimiento del cliente es lo más importante, por la poca capacidad de los clientes de ofrecer buenas o suficientes garantías. Esto implica que para los bancos es costoso incorporar clientes que requieren muchos recursos en materia de seguimiento. Lo anterior, sumado al hecho de que el límite en la tasa hace poco atractivo el negocio, ha logrado que hoy en día su colocación y promoción esté en manos solo de cinco entidades, y no en los 12 bancos que tienen abierta la línea para otorgar crédito.

Algo similar pasa con el crédito de vivienda. Mediante la sentencia C-955 de 2000, la Corte Constitucional permitió el prepago total o parcial de los créditos hipotecarios, en cualquier momento sin penalidad alguna, y estableció la obligación de que la Junta Directiva del Banco de la República interviniera permanentemente la tasa de interés de este tipo de créditos, mediante la fijación de un límite máximo a los intereses remuneratorios que pueden cobrar los establecimientos de crédito para la financiación de vivienda. Como límite se definió que la tasa de interés remuneratoria debía ser siempre inferior a la menor tasa real que se esté cobrando en las demás operaciones crediticias en la actividad financiera.⁸

La colocación de esta cartera también es una actividad especializada. Dado que los créditos hipotecarios son otorgados a muy largo plazo, y por ende de recuperación lenta, las entidades que se dediquen a la colocación de esta cartera deben estar en la capacidad de fondear estos recursos con estructuras de plazos suficientemente prolongadas, lo cual no es muy fácil en Colombia. Adicionalmente, antes de la crisis de 1999, el sistema financiero contaba con un total de 10 entidades que ofrecían créditos hipotecarios y representaban el 32,25% del total de la cartera. Sin embargo, a raíz de la

⁷ Ver Semana económica No. 814

⁸ Banco de la República. “Tasa máxima remuneratoria para la financiación de vivienda individual a largo plazo y de proyectos de construcción”. Documento SGMR- JD-S-0806-09- J. 17 de agosto de 2006.

crisis, se establecieron nuevas condiciones en la estructura del crédito y se generaron cambios regulatorios que llevaron a que, a diciembre de 2010, el número de entidades se redujera a 7 bancos y representaran solo el 10,75%.⁹

Así las cosas, las características propias de estas dos carteras ya se consideran barreras a la entrada. Si a eso se le suma además un límite al precio que se puede cobrar, sencillamente vuelve el ofrecimiento de crédito un negocio no rentable y exclusivo de aquellas entidades que tienen la estructura organizacional y de balance para hacerlo.

Ahora, entre los ejemplos de propuestas de política pública que creemos van en contra del correcto desarrollo de la actividad bancaria destacamos dos: el primero, los techos a los servicios financieros, y segundo, la obligación de destinar una porción de la cartera al microcrédito.

Acerca del primero, no es un secreto que los precios de los servicios bancarios en Colombia son objeto de recurrente debate en los medios de información, concluyendo precipitadamente que éstos son exagerados. Propuestas dirigidas hacia el establecimiento de techos en tales cobros son distorsiones en la formación de precios, que llevan a flujos de inversión no óptimos y a excesos de demanda que no pueden satisfacerse.¹⁰ En este caso es fundamental resaltar dos cosas. La primera, es que la innovación tecnológica que ha hecho que la vida de la gente sea más fácil, no es gratis. Desarrollar canales de prestación de servicios que además de privilegiar la comodidad del cliente, sean seguros y no pongan en riesgos sus ahorros, requiere de inversión e innovación constante, temas que definitivamente son costosos. La segunda, reconocer la importancia de la divergencia en la estrategia comercial y la estructura organizacional al interior del sector. De acuerdo con el desarrollo de su negocio, las entidades naturalmente van abriendo su abanico de productos de acuerdo con la necesidad de sus clientes. Es por eso que dentro de esa estrategia ellas pueden privilegiar el uso de ciertos canales sobre otros, y la forma de hacerlo responderá igualmente a su forma de operar y llevar su relación comercial con los clientes.

Solo por dar un ejemplo, en el caso en que la política pública sea la de limitar la tarifa que cobran los bancos por la utilización de un cajero, bancos que tienen un número importante de oficinas, pero no tienen red de cajeros, se verían seriamente afectados (cuadro 3). Dado que la prestación de este servicio debe ser contratada con un externo, la limitación de la tarifa podría llegar hasta el punto de que estos bancos no puedan prestar servicios en ningún cajero y deban atender a todos sus clientes en oficinas. Por instalación, recurso humano y otras variables, las oficinas son el canal de atención al consumidor más costoso.

El tema de los precios a los servicios financieros es muy delicado. Políticas públicas que limiten la oferta generan ineficiencias o sobre costo en la prestación de los

⁹ Incluye titularizaciones.

¹⁰ Ver Semana Económica No. 804

servicios, lo cual se traducirá inmediatamente en desmejoras en el bienestar de los consumidores financieros, y eso debe evitarse a toda costa.

Sobre la segunda iniciativa, cursa trámite en el congreso un proyecto de ley que obliga a los establecimientos de crédito a ofrecer microcréditos preferenciales para la creación de pequeñas empresas, a destinar hasta el 15% del total de sus colocaciones a dichos microcréditos, y de éste porcentaje, el 50% a los estratos 1, 2 y 3. Aunque ya no estamos hablando de techos en los precios, estamos tratando con una limitación directa al desarrollo natural de la estrategia comercial de las entidades.

Para ver el impacto de esta norma, imaginemos dos ejemplos extremos. El primero toma como referencia una entidad especializada en microcrédito (99%). En caso de aprobarse el proyecto de ley, este banco debe deshacer o dejar vencer el 84% de su cartera para cumplir con el 15% de la norma, y se verá en la necesidad de desarrollar otra estructura de negocio y estrategia comercial para generar ingresos por una vía diferente a su especialización. En el segundo caso toma como referencia a una entidad dedicada a hacer inversiones en el mercado público de valores y la cartera que tiene está colocada completamente en créditos comerciales. Siendo consecuente con esta estrategia, el banco cuenta con una oficina y ningún cajero (cuadro 3). Si la ley entrara en vigencia mañana, esta entidad no estaría en capacidad de cumplirla. Por el contrario, debería hacer frente a costos altos como oficinas y/o agentes comerciales en la única ciudad donde tiene oficina, para lograr colocar el 15% de su cartera total en una modalidad que desconoce completamente.

Sin olvidar que las políticas públicas aquí nombradas van tras loables objetivos en pro de los consumidores financieros, es necesario analizar los impactos y costos regulatorios que acarrea la aplicación simétrica de normas generales, que no reconocen la divergencia en el negocio bancario.

Conclusiones

Existen enormes diferencias en el negocio de las entidades bancarias. Éstas se derivan de decisiones de tipo estratégico, que originan diversas estructuras en la composición de sus activos, de sus fuentes de fondos, en el perfil de riesgo de crédito asumido, en sus costos y precios, en su presencia geográfica, en las inversiones requeridas para desarrollar su infraestructura y en sus canales de atención, entre otras. Todo esto se ha hecho al amparo de reglas de competencia que tienen un importante componente sobre la libertad de empresa, que hasta el momento se ha venido respetando. Es fundamental que se siga preservando así, porque de esta manera aseguraremos que el constante desarrollo e innovación del sector, como respuesta a las necesidades de los clientes, se siga desarrollando naturalmente.

La diversidad en la estructura de sus negocios implica la generación de impactos diferenciados sobre cada tipo de entidad frente a decisiones de política cuando se evalúan o regulan determinadas condiciones de su oferta.

No reconocer diferencias en los distintos mercados atendidos puede producir efectos diversos sobre cada entidad o resultados no esperados, que afectarían la capacidad de desarrollar la estrategia de negocio de algunas instituciones; limitarían la creatividad e innovación en la oferta de servicios financieros a determinados segmentos de la población o actividades productivas; se pierden grados de libertad, pero más importante muchos grados de competencia; se restringe la habilidad de potencializar las ventajas comparativas de cada entidad; o generarían impactos igualmente negativos en materia de márgenes, rentabilidad del negocio o solvencia de las instituciones.

La invitación es a tener en cuenta estas diferencias entre entidades bancarias, originadas en una economía de mercado, con amplia competencia e innovación, que exige orientar en forma diferencial el desarrollo estratégico de los negocios. Si esto se reconoce, tendremos probablemente una política pública para la banca que favorezca la competencia, que estimule el crecimiento de cada uno de los mercados y negocios existentes, y al mismo tiempo el desarrollo de nuevas ofertas que la dinámica económica y la inclusión social exigen.

Colombia. Principales Indicadores Macroeconómicos

	2008	2009	2010					2011				2012	
			T1	T2	T3	T4	Total	T1	T2	T3	T4	Proy.	Proy.
PIB Nominal (USD B)	214,4	248,8	69	71	76	74	286	77,9
PIB Nominal (COP MM)	481	509	133	137	136	142	548	146,4
Crecimiento Real													
PIB real (% Var. Interanual)	3,5	1,5	4,1	4,7	3,6	4,8	4,3	5,1	4,2	5,6	4,6	4,9	5,0
Precios													
Inflación (IPC, % Var. Interanual)	7,7	2,0	1,8	2,3	2,3	3,2	3,2	3,2	3,2	3,5	3,2	3,2	3,3
Inflación básica (% Var. Interanual)	5,9	2,7	2,3	2,2	2,3	2,6	2,6	2,8	3,1	3,0	3,0	3,0	2,7
Tipo de cambio (COP/USD fin de periodo)	2244	2044	1929	1916	1800	1914	1914	1879	1780	1800	1750
Tipo de cambio (Var. % interanual)	11,4	-8,9	(24,7)	-11,2	-6,4	-6,4	-6,4	-2,5	-7,1	-6,0	-2,8
Sector Externo													
Cuenta corriente (% del PIB)	-3,2	-2,1	-1,9	-2,1	-4,6	-3,8	-3,2	-2,5	-3,4
Cuenta corriente (USD mmM)	-6,9	-5,2	-1,3	-1,5	-3,4	-2,8	-9,0	-2,0	11,4
Balanza comercial (USD mmM)	0,8	2,1	0,9	1,2	-0,4	0,2	2,0	1,2	4,0
Exportaciones F.O.B. (USD mmM)	37,1	32,6	9,1	10,0	9,7	10,8	39,5	12,5	53,0
Importaciones F.O.B. (USD mmM)	36,3	30,5	8,1	8,8	10,1	10,5	37,5	11,3	49,0
Servicios (neto)	-3,1	-2,8	-0,6	-0,8	-1,0	-1,1	-3,5	-0,9	-4,1
Renta de los factores	-10,3	-9,5	-2,7	-3,0	-3,2	-3,2	-12,1	-3,3	-15,9
Transferencias corrientes (neto)	5,5	4,6	0,9	1,1	1,1	1,3	4,5	1,1	4,6
Inversión extranjera directa (USD mM)	10,6	7,1	1,6	1,9	2,1	1,2	6,8	3,7	7,7
Sector Público													
Bal. primario del Gobierno Central (% del PIB)	0,9	-1,1	-1,1	-1,0	-0,6
Bal. del Gobierno Central (% del PIB)	-2,3	-4,1	0,1	-0,9	-1,1	-1,9	-3,8	0,6	-4,0	-3,5
Bal. primario del SPNF (% del PIB)	3,5	0,9	0,1	0,1	1,3
Bal. del SPNF (% del PIB)	-0,1	-2,4	0,2	0,0	0,0	-3,3	-3,1	-3,5	-2,3
Indicadores de Deuda													
Deuda externa bruta (% del PIB)	19,0	22,7	18,7	19,3	21,5	22,5	22,5	20,3	23,5	24,2
Pública (% del PIB)	12,0	15,7	12,7	13,1	13,4	13,7	13,7	11,9	13,8	13,9
Privada (% del PIB)	6,9	7,0	6,0	6,2	8,1	8,8	8,8	8,4	9,7	10,2
Deuda del Gobierno (% del PIB, Gob. Central)	36,2	37,7	36,3	36,5	36,0	38,5	38,8	37,6	37,5

Fuente: PIB y Crecimiento Real – DANE y Banco de la República, proyecciones Asobancaria. Sector Externo – DANE y Banco de la República, proyecciones MHCP. Sector Público y respectivas proyecciones - MHCP. Indicadores de deuda – DANE, Banco de la República, Departamento Nacional de Planeación; proyecciones DNP y MHCP.

Colombia. Estados financieros*

	Ago-11 (a)	Jul-11	Ago-10 (b)	Var real anual entre (a) y (b)
Activo	278.200	271.263	224.455	17,0%
Disponible	16.040	16.920	14.112	10,1%
Inversiones	57.440	54.839	49.835	11,6%
Cartera Neta	177.931	174.777	138.715	24,2%
Consumo Bruta	52.393	51.392	39.327	29,0%
Comercial Bruta	114.363	112.676	90.958	21,8%
Vivienda Bruta	14.364	13.897	12.004	15,9%
Microcrédito Bruta	5.113	5.006	3.733	32,6%
Provisiones**	8.302	8.196	7.307	10,0%
Consumo	3.059	2.993	2.630	12,6%
Comercial	4.587	4.553	4.151	7,0%
Vivienda	410	408	384	3,6%
Microcrédito	246	241	143	67,0%
Otros	26.790	24.727	21.794	19,0%
Pasivo	241.363	235.103	194.783	20,0%
Depósitos y Exigibilidades	176.687	170.678	147.275	16,2%
Cuentas de Ahorro	90.574	86.326	70.437	24,5%
CDT	48.453	46.687	44.841	4,6%
Cuentas Corrientes	31.634	31.099	26.838	14,1%
Otros	6.026	6.565	5.160	13,1%
Otros pasivos	64.676	64.425	47.507	31,8%
Patrimonio	36.837	36.160	29.672	20,2%
Ganancia/Pérdida del ejercicio	3.787	3.341	3.451	6,3%
Ingresos por intereses	12.743	10.985	10.768	14,6%
Gastos por intereses	2.759	2.342	2.355	13,5%
Margen neto de Intereses	8.591	7.453	7.396	12,5%
Ingresos netos diferentes de Intereses	5.715	5.043	5.244	5,5%
Margen Financiero Bruto	14.306	12.496	12.640	9,6%
Costos Administrativos	7.004	6.096	5.927	14,4%
Provisiones Netas de Recuperación	1.316	1.145	1.374	-7,3%
Margen Operacional	5.986	5.255	5.338	8,6%
Indicadores				Variación (a) - (b)
Indicador de calidad de cartera	2,78	2,84	3,65	-0,87
Consumo	4,44	4,48	5,42	-0,99
Comercial	1,94	2,00	2,79	-0,85
Vivienda	2,83	2,98	3,76	-0,93
Microcrédito	4,60	4,78	5,53	-0,93
Cubrimiento**	164,50	161,70	140,77	23,73
Consumo	131,59	130,03	123,40	8,19
Comercial	206,71	202,46	163,47	43,24
Vivienda	101,13	98,45	85,06	16,07
Microcrédito	104,55	100,62	69,15	35,40
ROA	2,02%	2,08%	2,30%	-0,3%
ROE	15,37%	15,83%	17,79%	-2,4%
Solvencia	n.d.	14,61%	14,39%	n.d.

1/ Calculado como la diferencia entre ingresos y gastos por intereses menos Prima amortizada de cartera - cuenta PUC 510406

2/ Indicador de calidad de cartera en mora = Cartera Vencida / Cartera Bruta.

*Datos mensuales a agosto de 2011 del sistema bancario. Cifras en miles de millones de pesos. Fuentes y cálculos Asobancaria.

** No se incluyen otras provisiones. El cálculo del cubrimiento tampoco contempla las otras provisiones