

Intermediación financiera y concentración industrial: efectos de la consolidación bancaria en el sector real de la economía¹

Luis Orezzaoli y Manuel Macera – PUCP

A partir de inicios de la década de 1990, el sistema bancario peruano exhibió un crecimiento notable, animado por las reformas y la evolución económica ocurrida en ese período. El nivel de activos totales más que se cuadruplicó, mientras que el saldo de colocaciones pasó de menos de siete mil millones de nuevos soles a fines de 1993 a más de treinta mil millones a diciembre de 2003.

No obstante, este desarrollo no estuvo exento de sobresaltos. A partir de 1997, luego de tres años de expansión económica destacada, el panorama se complicó con la llegada del Fenómeno de El Niño y el surgimiento de las crisis financieras internacionales, a la vez que la estructura de mercado de la industria bancaria experimentaba cambios severos. La desaceleración del crecimiento generó problemas de solvencia insostenibles para algunas entidades. Considerando además las fusiones y adquisiciones ocurridas en ese mismo lapso, el número de instituciones bancarias se redujo violentamente, al punto que desaparecieron más de catorce bancos comerciales. Esto reforzó la posición de los bancos más grandes del sistema, a través de un mayor poder de mercado.

Sin duda, este escenario anunciaba una alteración de las condiciones de acceso al crédito. Resulta sencillo vincular dicho cambio al incremento del poder de mercado, pues este implica precios más altos y distorsiones en la asignación de los recursos disponibles. No obstante, la presencia de economías de escala permite también que las firmas más grandes sean más eficientes, reduzcan sus costos y expandan su oferta individual. Además, la oferta de crédito de cada banco se define también a partir de cambios inter-

«A partir de inicios de la década de 1990, el sistema bancario peruano exhibió un crecimiento notable, animado por las reformas y la evolución económica ocurrida en ese período»



Foto: CIES

nos, aun si estos no representan una mejora significativa de la posición relativa dentro de la industria. En consecuencia, si bien es posible prever una variación en las condiciones crediticias, no es fácil determinar la magnitud ni la dirección de tal efecto.

Existe una tendencia natural a que los clientes de mayor tamaño obtengan condiciones crediticias más favorables. Sin embargo, el desarrollo del sistema bancario y de sus tecnologías crediticias permite, eventualmente, adecuar la oferta de crédito dirigida a los pequeños prestatarios y ofrecerles contratos que no repriman su capacidad de crecimiento. Aquí surgen dos preguntas importantes: ¿Hasta qué punto el incremento de poder de mercado de los bancos condiciona este proceso? ¿Cuáles son sus implicancias respecto de la estructura de mercado de los sectores no financieros?

El propósito de este trabajo no es cuestionar la existencia de tasas distintas, según el tamaño de la empresa, pues estas tienen finalmente una justificación

1/ Resumen del documento homónimo desarrollado en el marco del concurso CIES 2003, auspiciado por ACIDI-IDRC. Podrá descargar la versión completa de este documento desde <http://www.consorcio.org/programa2003.asp>

económica. Lo que se sugiere, en cambio, es que en un contexto de consolidación financiera, la atención brindada a las empresas más pequeñas puede no ser la adecuada, dada la evolución de su propio mercado.

Evolución del sistema bancario

A inicios de la década pasada, la industria bancaria sumaba activos totales por menos de quince mil millones de soles, de los cuales colocaba cerca de siete mil millones. No obstante lo poco que significaban estas cifras en términos del producto bruto interno, el escenario económico que se iba gestando auguraba posibilidades de crecimiento importantes para el sector. Durante los años siguientes, los bancos crecieron a una tasa promedio de 15,3% anual. A fines de 2003, el saldo de colocaciones al sector real ascendía a más de treinta mil millones de soles. Los niveles de profundización financiera aumentaron notablemente, pasando de 5,8% del PBI en 1992 a 36,1% en el año 2002, tal como se muestra en el cuadro 1.

El crecimiento fue explosivo hasta fines de 1998, año en el que empiezan los estragos de la ola de crisis financieras internacionales. La salida masiva de ca-

Cuadro 1

Producto bruto interno y crédito al sector privado (1992-2002)
(En millones de nuevos soles a precios constantes de 1994)

Año	Producto bruto interno	Crédito al sector privado	Profundización financiera
1992	83.401	7.428	5,8%
1993	87.375	9.268	9,7%
1994	98.577	13.140	14,0%
1995	107.039	16.921	18,3%
1996	109.709	22.426	26,5%
1997	117.214	27.815	32,7%
1998	116.552	31.753	39,8%
1999	117.646	32.660	42,1%
2000	120.659	30.506	39,8%
2001	120.513	29.171	38,0%
2002	127.007	28.759	36,1%

1/ El crédito al sector privado incluye las Cuentas disponibles, Créditos e inversiones de las empresas bancarias, Banco de la Nación, Banca de Fomento en liquidación, y las operaciones de reporte del Banco Central con el sector empresas y hogares.

Fuente: Banco Central de Reserva del Perú, Instituto Nacional de Estadística e Informática.
Elaboración propia.

«...los bancos crecieron a una tasa promedio de 15,3% anual. A fines de 2003, el saldo de colocaciones al sector real ascendía a más de treinta mil millones de soles»

pitales de los mercados emergentes había generado presiones devaluatorias sobre la moneda local. La industria bancaria advirtió, entonces, que su exposición al riesgo cambiario no se limitaba únicamente a la magnitud de su descalce por monedas, si no también al riesgo crediticio asociado a aquellos clientes que recibieron créditos en dólares pero generaban ingresos en soles.

El escenario empeoró con la llegada del Fenómeno de El Niño en 1998 y la desaceleración total del crecimiento económico. Un episodio aparte constituye la exposición que exhibían algunos bancos con el sector pesquero, la cual había sido alentada por la bonanza de los años previos. El estancamiento de la industria pesquera afectó, seriamente, la capacidad de las empresas para atender el pago de sus deudas y elevó, notablemente, los índices de morosidad de las entidades más expuestas. El contexto en el que operaba el sistema era muy delicado y provocó problemas de solvencia, que resultaron insostenibles para muchas entidades. Pasado el período de crisis y hasta ahora, el crecimiento de la banca disminuyó notablemente, como se puede observar en el cuadro 2.

Estructura de mercado

A inicios de los años 1990, operaban veintidós bancos comerciales en la economía peruana. No obs-



Foto: CIES

Cuadro 2

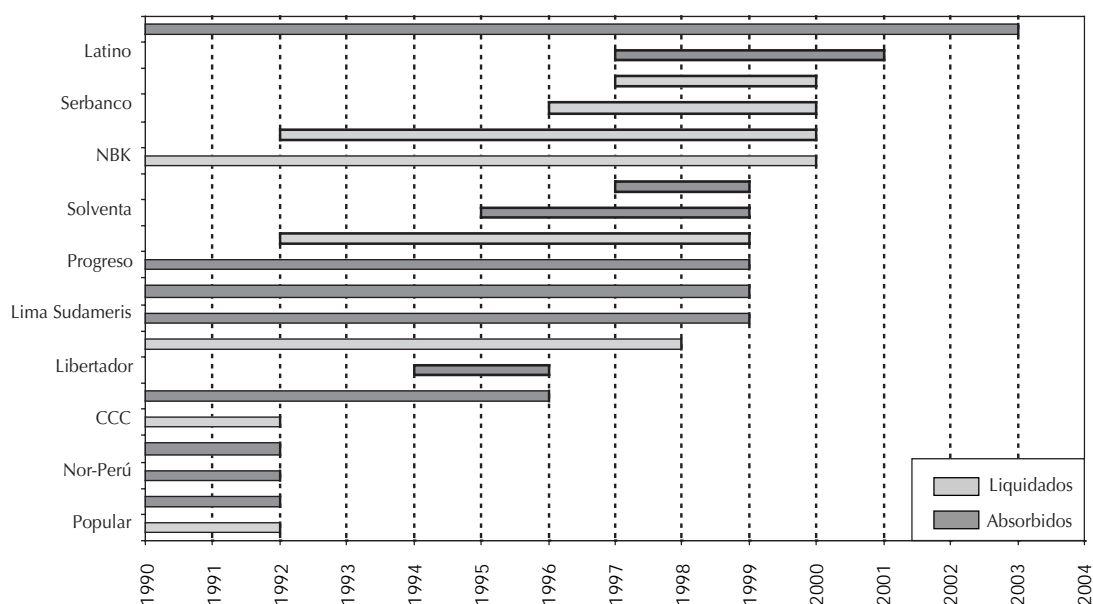
Activos totales y colocaciones netas del sistema bancario (1993-2003)
(En millones de nuevos soles)

Período	Activos totales		Colocaciones netas	
	Saldo	Crecimiento (%)	Saldo	Crecimiento (%)
Dic. 1993	14.223		6.493	
Dic. 1994	20.814	75,8	11.416	46,3
Dic. 1995	29.026	48,9	17.001	39,5
Dic. 1996	41.375	49,6	25.441	42,5
Dic. 1997	55.697	33,6	33.999	34,6
Dic. 1998	62.347	18,2	40.170	11,9
Dic. 1999	66.224	(7,3)	37.256	6,2
Dic. 2000	61.428	(10,8)	33.232	(7,2)
Dic. 2001	61.812	(4,3)	31.807	0,6
Dic. 2002	61.822	2,8	32.684	0,0
Dic. 2003	59.202	(4,8)	31.117	(4,2)
<i>Crecimiento promedio</i>		<i>15,3</i>		<i>17,0</i>

Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros
Elaboración propia.

Gráfico 1

Bancos comerciales absorbidos y liquidados (1990-2003)



Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros
Elaboración propia.

tante, el claro contraste entre las condiciones de esos años y las de fines de 1980 hacía augurar una reestructuración temprana en el sistema, como respuesta a un escenario sensiblemente distinto. Al mismo tiempo,

po que algunas instituciones eran absorbidas o liquidadas (véase el gráfico 1), el crecimiento atrajo a nuevos participantes, lo cual llevó a aprobar la autorización de inicio de operaciones de siete bancos

entre 1993 y 1997. Es entonces que el sistema alcanza el número máximo de entidades de todo el período de análisis: veinticinco.

La crisis de los años siguientes provocó una segunda reestructuración en el sistema. Mientras solamente dos entidades nuevas ingresaron al mercado, trece dejaron de operar, de las cuales siete habían iniciado sus actividades durante esa misma década. En unos casos, se permitió la absorción de estos bancos por otros de mayor tamaño; en otros, se adoptó la segregación patrimonial como mecanismo de salida ordenada de mercado; y en el resto de casos, se procedió simplemente a la liquidación. Finalmente, el último acontecimiento de importancia fue la fusión por absorción del Banco Santander Central Hispano con el Banco de Crédito, concretada en febrero de 2003. Así, el número de entidades que operan actualmente en el sistema es catorce.



Foto: CIES

A fines de la década pasada, el sistema se había expandido notablemente y los cinco bancos más grandes explicaban casi el 75% del mercado. Dado el crecimiento de la industria durante esos años, esto sugería que la brecha en la escala de operaciones entre ellos y el resto del sistema había aumentado en términos absolutos. Por otro lado, en el segmento de bancos pequeños el progreso fue más turbulento, caracterizado por entidades con períodos de vida relativamente cortos. Superado el período de crisis, emergieron bancos como Mibanco y Banco del Trabajo, que han mantenido tasas de crecimiento notables.

De esta manera, a inicios de siglo, encontramos un sistema bancario visiblemente concentrado en el que operan menos entidades de las que lo hacían al empezar la década pasada. El resultado de interés: ban-

«...a inicios de siglo, encontramos un sistema bancario visiblemente concentrado en el que operan menos entidades de las que lo hacían al empezar la década pasada. El resultado [...] bancos grandes con una participación de mercado cada vez mayor»

cos grandes con una participación de mercado cada vez mayor.

Crédito al sector real

En la práctica, el financiamiento a las empresas está segmentado según la escala de operaciones del prestatario, que se aproxima normalmente a través del nivel de ventas de la empresa. Cada segmento tiene asignadas primas de riesgo distintas, asociadas al tipo de información disponible sobre los clientes que lo componen. La capacidad de cada banco para procesar eficientemente dicha información, determina las condiciones crediticias ofrecidas por él a cada segmento.

El financiamiento a la pequeña y microempresa es realizado tanto por los bancos comerciales como por otros intermediarios, como cajas rurales y Edpymes. Los productos ofrecidos son básicamente créditos para capital de trabajo o para la adquisición de activos fijos. Las características de los clientes exigen un proceso de evaluación especializada, que para un banco grande puede ser difícil de implementar. En ese caso, la tasa de interés se convierte en la herramienta más eficiente para mitigar el riesgo de los solicitantes. Por el contrario, los bancos más pequeños están dedicados a obtener mayor información acerca de estos clientes y establecer una relación crediticia duradera con ellos, basada en la reputación y en la mejora de las condiciones a lo largo del tiempo. Los bancos que implementan esta tecnología crediticia incorporan a la tasa ofrecida, los elevados costos operativos que implican el seguimiento y el monitoreo de cada prestatario.

Las empresas medianas son atendidas dentro de lo que usualmente se llama banca de negocios, en donde existe mayor diversidad respecto de los productos ofrecidos a cada cliente. Las tasas cobradas pueden llegar a ser bastante menores que las que rigen para

las PYMES. A diferencia del caso anterior, la información requerida al prestatario en este segmento está bastante estandarizada y el grado de competencia entre los bancos comerciales es mayor.

Finalmente, las grandes empresas son atendidas a través de lo que se conoce como banca corporativa. Estos clientes resultan bastante atractivos para los bancos, pues permiten colocar volúmenes importantes a bajo riesgo en pocas operaciones. En este segmento, la competencia entre entidades se realiza a través de los precios, lo cual permite que estas empresas accedan a tasas sustancialmente menores que las de cualquier otro demandante de crédito.

Evidencia empírica

La información necesaria para el contraste propuesto fue proporcionada por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) y la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS). Ambas bases de datos contenían información en bruto, por lo que fue necesario procesarlas para construir una matriz de datos limpia que permita realizar las estimaciones.

La información referida al sector real proviene de la Encuesta Económica Anual (EEA), realizada por el INEI. La EEA abarca todos los sectores económicos, pero para este documento se utilizó la base correspondiente al sector manufactura, en el nivel de empresa, para los años 1994-2000. La información recogida permite distinguir por tamaño de empresa, según el número de trabajadores (de 1 a 4 empleados, de 5 a 19 empleados y más de 20 empleados). La exposición del sistema financiero hacia cada sector es proporcionada por la SBS, según una clasificación que realizan los propios bancos de su cartera, por actividad económica de cada prestatario.

Con esta información se estimaron tres ecuaciones diferentes, cada una con una variable a explicar dis-



Foto: CIES



Foto: CIES

tinta: el *tamaño promedio de la firma en el sector*, el *número de empresas en el sector* y la *proporción de empresas pequeñas en el sector*. Las otras variables contempladas en el modelo fueron: la *dependencia financiera*, el *índice de concentración bancaria*, la *publicidad promedio de las empresas grandes* y la *intensidad del capital*.

En el primer modelo se encuentra que la *intensidad de capital* se relaciona positivamente con el *tamaño promedio de la firma*, pues está asociada a una desventaja en costos para las empresas pequeñas. Esto implica que dicha industria tenderá a sostener firmas de mayor tamaño. Por otro lado, la variable *publicidad* afecta positivamente al tamaño promedio de la firma, ya que el gasto en publicidad actúa como una barrera a la entrada impuesta por los participantes de mayor tamaño. Así, las empresas que deseen competir en estos mercados necesitarán realizar altos gastos de publicidad. El coeficiente de la variable de *concentración bancaria* tiene signo negativo y significativo, lo cual implica que una mayor concentración está asociada a un menor tamaño promedio de las empresas.

El segundo modelo tiene como variable dependiente el *número de empresas en el sector*. En este caso, ambas variables industriales funcionan de barreras a la entrada en la industria, lo cual quiere decir que mientras más altas sean estas (la *publicidad de las empresas grandes* y la *intensidad en capital*), menor será el número de empresas participantes. En ese sentido, el signo de los coeficientes es razonable. Una mayor concentración bancaria, esta vez, está asociada a un mayor número de empresas.

La tercera estimación tiene como variable dependiente la *proporción de empresas pequeñas en el sector*. Aquí, la variable *publicidad* tiene coeficiente negativo, lo cual ocurre porque el alto gasto realizado por las empresas más grandes en este rubro inhibe el crecimiento e incluso la aparición de fir-

«...el incremento del poder de mercado de los bancos está asociado a un mayor número de empresas, un menor tamaño promedio de la firma y una menor proporción de empresas pequeñas»

mas pequeñas. La variable intensidad del capital resultó no ser significativa en este caso. Finalmente, la concentración bancaria tiene un coeficiente negativo, lo cual sugiere que una mayor concentración está asociada a una menor proporción de empresas pequeñas en el sector.

Comentarios finales

La evidencia para el caso peruano sugiere que el incremento del poder de mercado de los bancos está asociado a un mayor número de empresas, un menor tamaño promedio de la firma y una menor proporción de empresas pequeñas. En un intento por conciliar estas observaciones, se puede proponer que en el período bajo análisis, el aumento de la concentración se tradujo en un mayor financiamiento a las empresas medianas.

No obstante, si se analiza el escenario económico en la década de los años 1990, tal vez es posible acumular argumentos en contra de la hipótesis inicial. La década pasada significó un nuevo despegue económico en todo sentido, luego del pobre desempeño de los años 1980. Las posibilidades de crecimiento en cualquier industria eran prometedoras y la expansión de la banca en particular era más que previsible, dados los bajos niveles de profundización financiera exhibidos a inicios de 1990. La consolidación de la industria bancaria hizo surgir bancos cada vez más grandes, con un poder de mercado creciente.

En dicho escenario, la estrategia de los bancos a mediano plazo pudo concentrarse en el financiamiento

a la mediana empresa y luego desarrollar tecnologías crediticias, que permitan satisfacer las necesidades de financiamiento de las empresas más pequeñas. Esto es comprensible, dada la calidad de información necesaria relacionada con el tipo de cliente para llevar a cabo dicha tarea. La evidencia sugiere que para la década pasada, el financiamiento estuvo concentrado en las medianas empresas más que en las chicas y que la premisa era expandir el volumen de colocaciones, a través del uso de una tecnología crediticia diseñada para procesar información dura. En efecto, durante los años 1990, el limitado avance en materia de técnicas crediticias actuó como una barrera de entrada para las empresas más chicas. Es en los últimos dos o tres años que la estrategia de los bancos tiene como premisa desarrollar tecnologías crediticias que les permitan ofrecer condiciones favorables a las empresas más pequeñas.

En un sistema consolidado como el peruano, los bancos parecen haber elegido esta estrategia como un orden natural de expansión. La pregunta es: ¿en qué contexto hubiera sido posible esperar algo distinto? Tal vez en uno en que los bancos manejen tecnologías crediticias más desarrolladas y en el que los niveles de profundización financiera fueran más elevados. Es decir, un escenario diametralmente opuesto al de los años 1990 y que tal vez ocurrirá en el futuro.



Foto: CIES