

Competencia y regulación en la banca de Centroamérica y México. Un estudio comparativo

Eugenio Rivera
Adolfo Rodríguez



Unidad de Comercio Internacional
e Industria

México, D. F., febrero de 2007



Este documento fue preparado por Eugenio Rivera, Coordinador del Proyecto IDRC/CEPAL sobre competencia, y Adolfo Rodríguez, consultor de la Unidad de Comercio Internacional e Industria, en el marco del Proyecto IDRC/CEPAL “Reforzando la competencia en el Istmo Centroamericano: políticas e instituciones nacionales, coordinación regional y participación en negociaciones internacionales” (CAN/04/001).

Las opiniones expresadas en este documento son de exclusiva responsabilidad de los autores y pueden no coincidir con las de la Organización.

Publicación de las Naciones Unidas

ISSN versión impresa 1680-8800 ISSN versión electrónica 1684-0364

ISBN: 978-92-1-323033-6

LC/L.2676-P

LC/MEX/L.725/Rev.1

N° de venta: S.07.II.G.25

Copyright © Naciones Unidas, febrero de 2007. Todos los derechos reservados

Impreso en Naciones Unidas, México, D. F.

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse al Secretario de la Junta de Publicaciones, Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, N. Y. 10017, Estados Unidos. Los Estados miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a las Naciones Unidas de tal reproducción.

Índice

Resumen	5
Introducción	7
I. La organización de la banca y la institucionalidad reguladora y de promoción de competencia en Centroamérica y México	9
1. Antecedentes históricos de la banca en la región	9
2. Institucionalidad reguladora y la promoción de la competencia	12
II. Determinantes de la estrategia competitiva de los bancos	15
1. Marco regulatorio	15
2. Infraestructura financiera	19
3. Grado de conectividad	21
4. Fuentes internas de contestabilidad	22
III. Estrategias competitivas de la banca en la región	27
1. Racionalización y modernización de la banca	28
2. Fusiones y adquisiciones	29
3. Regionalización e internacionalización	34
4. Operaciones offshore	39
5. Especialización y diversificación	41
IV. El desempeño de la banca y el desarrollo de la competencia en el sector financiero	45
V. Conclusiones	55
Bibliografía	57
Serie Estudios y perspectivas: números publicados	59

Índice de cuadros

Cuadro 1	Centroamérica y México: Requerimientos de capital y coeficientes de reserva, 2005	18
Cuadro 2	Países escogidos: Percepción sobre el grado de apertura.....	23
Cuadro 3	Centroamérica y México: Eficiencia operativa de la banca, 1997-2005.....	28
Cuadro 4	Honduras: Diferencias de eficiencia entre la banca extranjera y la banca nacional, septiembre de 2004.....	29
Cuadro 5	Centroamérica y México: Evolución del número de bancos, 1998-2005	32
Cuadro 6	Centroamérica y México: Participación de activos de los cinco bancos más grandes, 1997-2005.....	33
Cuadro 7	Centroamérica: Índice Herfindahl activos totales, 1996-2005.....	34
Cuadro 8	Centroamérica: Regionalización de la banca	36
Cuadro 9	Activos grupos regionales, diciembre de 2004	37
Cuadro 10	Grupos regionales: Ranking por nivel de utilidad, 2003-2004	38
Cuadro 11	Honduras: Participación de la banca extranjera, 2001-2004.....	39
Cuadro 12	Centroamérica: Créditos y depósitos de bancos domiciliados que reportan al BIS, 2002-2003	41
Cuadro 13	Centroamérica y México: Capitalización bancaria, 1997-2005	46
Cuadro 14	Centroamérica y México: Índice de morosidad en la banca, 1997-2005	46
Cuadro 15	Centroamérica y México: Calidad de la cartera crediticia. Provisiones/cartera Vencida, 1997-1998.....	47
Cuadro 16	Centroamérica y México: Depósitos totales como porcentaje del crédito total, 1997-2005	51
Cuadro 17	Centroamérica y México: Rentabilidad bancaria, 1997-2005 (ROA).....	52
Cuadro 18	Centroamérica y México: Rentabilidad bancaria, 1997-2005 (ROE)	52

Índice de gráficos

Gráfico 1	Centroamérica y México: Crédito bancario al sector privado como porcentaje del PIB, 1970-2004.....	49
Gráfico 2	Crédito doméstico al sector privado en 187 países, como proporción del PIB, 2004.....	51

Resumen

La banca es posiblemente el sector económico más regulado por el Estado, aun cuando tal regulación no siempre ha tenido entre sus ejes la promoción de la competencia. Por el contrario, algunas de las disposiciones de Basilea parecieran inducir la concentración de mercado. No obstante, aunque la aplicación de los indicadores tradicionales de concentración a la industria bancaria revela que ésta es elevada en algunos de los países de la región, no es menos cierto que se trata de un sector bastante expuesto a la competencia: en particular, el desarrollo de las tecnologías de información, que ha dado lugar a una contestabilidad creciente para la banca de la región en lo que se refiere tanto a la captación como a la colocación de recursos. De hecho, gran parte del dinamismo y de las transformaciones experimentadas por la banca centroamericana en estos años provienen de las estrategias instrumentadas para hacer frente a esas fuentes externas de contestabilidad.

En este documento se expone el escenario y el conjunto de factores determinantes de las estrategias competitivas de la banca en la región, a fin de analizar las estrategias con que los grupos bancarios están respondiendo a las exigencias de la aplicación de las normas de Basilea y enfrentando la creciente internacionalización de la industria. Entre dichas estrategias se encuentran: a) un proceso de modernización y racionalización de sus actividades; b) el desarrollo de bancos *offshore* al lado de los domiciliados localmente; c) una activa política de fusiones y adquisiciones que ha reducido el número de bancos y aumentado los indicadores de concentración; d) la regionalización de las actividades y de la propiedad de los grupos financieros, y e) una creciente incursión en actividades financiera

antes vedadas para los bancos. A pesar del éxito con que algunos grupos bancarios han desarrollado estas estrategias, lo cierto es que están encarando una serie de limitaciones —relacionadas en su mayoría con políticas públicas—, que reducen su competitividad frente a la banca extranjera y que en definitiva repercuten negativamente sobre el consumidor.

Introducción

La competencia en el sector financiero, y sobre todo en el bancario, ha sido un tema muy polémico, aunque no abundan los estudios que lo aborden de manera integral, la particular existencia de una selección adversa y de riesgo moral en este sector lo convierten en la más regulada de todas las actividades económicas. La regulación busca resolver estos problemas de información a fin de proteger los intereses de los ahorradores y preservar la estabilidad del sistema financiero, objetivo que tiene una relación contradictoria con la promoción de la competencia. Por una parte, el exceso de competencia puede poner en dificultades al supervisor bancario: es más sencillo concentrar los esfuerzos de inspección en unos cuantos grandes bancos, que en una gran cantidad de pequeños bancos, además de que una dinámica excesivamente competitiva, que obliga a los bancos a transferir hacia el consumidor gran parte del excedente, puede limitar la capacidad de capitalización de los bancos y llevar a algunos de ellos a asumir demasiados riesgos al hacer frente a la competencia. Ello explica en parte la existencia de algunas disposiciones regulatorias —como el requisito de capitales mínimos relativamente elevados— que promueven la concentración de la banca. Por el contrario, la ausencia de competencia puede dar lugar a una distensión de la disciplina de mercado y a prácticas ineficientes, y el exceso de concentración puede reducir el poder relativo del supervisor, que se enfrenta a bancos que por ser demasiado grandes no pueden quebrar.

La evolución reciente de los mercados financieros viene a resolver esta contradicción. El desarrollo de la tecnología bancaria ha venido creando más que en cualquier otro sector económico un espacio mundial único para la competencia, lo cual hace que los bancos locales

estén cada vez más sometidos a una fuerte competencia. Es imposible evitar este hecho con medidas que propicien la concentración de los bancos locales; por el contrario, la concentración puede agravar algunos de los efectos negativos del exceso de competencia sobre el comportamiento de los bancos, en particular en relación con una gestión poco cauta de los riesgos. La promoción de la competencia en el mercado local, acompañada de medidas que mejoren la competitividad de la banca local frente a la banca extranjera, representa cada vez con mayor claridad el mejor complemento de la normativa prudencial, que en ese sentido debería ser revisada a fin de eliminar aquellos elementos que propician la concentración y limitan la competitividad de la banca local.

Para comprender las estrategias competitivas de los bancos, así como su desempeño, deben analizarse las condiciones institucionales en que operan, entre las que cabe destacar: 1) el marco regulatorio que incluye la regulación prudencial, la política monetaria y la tributación; 2) las características relativamente precarias de la infraestructura financiera regional, en especial las relativas a la gestión de la liquidez y los sistemas de pagos; 3) la conectividad internacional, y 4) las fuentes no bancarias de contestabilidad¹ en el mercado bancario, en particular la deuda pública y los mercados de valores. Esto constituye el escenario y el determinante de las estrategias competitivas de la banca en la región.

¹ En su reciente *Diccionario de Derecho y Economía de la Competencia en España y Europa* (Civitas, Madrid, 2002), Julio Pascual y Vicente enumeran las cuatro condiciones ideales que han de reunir un mercado para que se pueda hablar de una máxima contestabilidad: “1) No existen barreras de entrada ni barreras de salida. 2) Todas las empresas tienen acceso a la misma tecnología de producción, tanto las empresas implantadas como las potenciales entrantes. 3) La información sobre precios es completa y está disponible para todos los consumidores y todas las empresas. 4) Se puede entrar en el mercado y salir del mismo antes de que las empresas que operen en él puedan ajustar sus precios” (pp. 165 y 166).

I. La organización de la banca y la institucionalidad reguladora y de promoción de competencia en Centroamérica y México

1. Antecedentes históricos de la banca en la región

Aun cuando las trayectorias históricas de la banca en los distintos países analizados son en extremo variadas, presentan al menos tres similitudes: el predominio en un determinado período de una fuerte banca pública, la tendencia generalizada a transitar hacia una banca privatizada (con la excepción de Costa Rica) y la presencia de turbulencias políticas o económicas que han amenazado la solidez de la industria y han obligado a tomar medidas extremas para garantizar su solvencia.

La evolución reciente del sector bancario en la región ha dado lugar a un proceso de modernización de la industria y de su regulación, aunque esta última con diferencias entre los países. Se ha avanzado sustancialmente en la implementación de la regulación prudencial y se han desarrollado diferentes mecanismos para lograr una supervisión consolidada de las variadas entidades y actividades financieras. La preocupación por la estabilidad del sistema financiero ha provocado que hasta ahora las autoridades no hayan puesto suficiente atención en la promoción de un ambiente competitivo

adecuado. Esto se expresa en que los organismos reguladores no han considerado la defensa de la competencia como una de sus tareas prioritarias, así como en la ausencia de agencias de defensa de la competencia o en la carencia de potestades para fiscalizar al sector financiero.

En los últimos 15 años la banca en Centroamérica y México ha experimentado grandes transformaciones. Una mirada al desarrollo de la banca en México evidencia una trayectoria traumática. En el contexto de la crisis internacional de la deuda a principios de los años ochenta, el gobierno mexicano anunció su estatización. Menos de 10 años después, en mayo de 1990, el gobierno mexicano, encabezado entonces por Carlos Salinas de Gortari, anunció la reforma constitucional que posibilitó su privatización. El objetivo del gobierno fue maximizar los ingresos públicos. El proceso de privatización se estructuró como una serie de subastas sucesivas, en que los perdedores podían participar en las licitaciones de paquetes accionarios subsecuentes.

El proceso estuvo abierto no sólo a grupos con experiencia en la banca, sino que también se permitió participar a grupos vinculados con la bolsa de valores. No se dio a conocer ningún tipo de valuación de los activos ni precios mínimos, lo que facilitó que la venta se realizara a un promedio de tres y media veces el valor en libros. Los altos precios de venta fueron posteriormente considerados como una de las causas del colapso de la mayoría de los bancos en el contexto de “la crisis del tequila” en 1994-1995. Se aducen varias causas para explicar la crisis mencionada, entre ellas la fragilidad del sistema bancario mexicano derivada de la baja calidad de la cartera crediticia de los bancos y del alto nivel de apalancamiento en el sector empresarial. Estos fenómenos tuvieron origen en la acelerada expansión del crédito y en la sobrevaluación de los precios de los activos y las garantías, los cuales tuvieron lugar durante los años de expansión económica del sexenio de Carlos Salinas, asociados a la debilidad de la regulación prudencial. Un fenómeno particularmente grave fue el crecimiento de los créditos relacionados sin un respaldo adecuado. Si entre la estatización y la privatización habían pasado menos de 8 años, bastaron 4 años para que el sistema bancario privatizado colapsara. La “crisis del tequila” tuvo como consecuencia altos índices de morosidad por las elevadas tasas de interés, la contracción de la oferta de fondos prestables, la disminución en el nivel de intermediación financiera y la desaceleración económica, que hicieron necesaria la intervención del Estado en la capitalización de dichas instituciones. Hacia 1999 sólo 35% de los 20 bancos que operaban todavía provenían de las privatizaciones; de ellos, dos se encontraban intervenidos por el Instituto de Protección al Ahorro Bancario (IPAB) (Bancreser e Inverlat), dos más habían sido absorbidos por bancos extranjeros (Serfin por Santander Mexicano y Bancomer por BBVA) y Bital estaba siendo capitalizado por bancos europeos. Por consiguiente, sólo dos de estas instituciones, Banamex y Banorte, se conservaban para 1999 con un 100% de participación accionaria nacional (Avalos y Hernández, 2005).

Como en el caso de México, los bancos comerciales y asociaciones de ahorro y préstamo de El Salvador se nacionalizaron en 1980.² Diez años después, en 1990, el proceso se revirtió y el gobierno puso en marcha la privatización. Esta evolución ha estado acompañada por diversos cambios legales, con la nueva ley orgánica del Banco Central de Reserva de El Salvador, que incluyó, en 1991, la prohibición de financiar directa o indirectamente al Estado y la eliminación de la facultad para fijar el tipo de cambio y las tasas de interés que desde entonces quedaron sujetas a las fuerzas del mercado, y la ley de integración monetaria, que en enero de 2001 implantó el uso del dólar estadounidense como moneda de curso legal y estipuló que todas las operaciones bancarias y

² Decreto legislativo N° 158, “Ley de nacionalización de las instituciones de crédito y de las asociaciones de ahorro y préstamo”, del 7 de marzo de 1980.

financieras se denominaran en dicha moneda (Herrera, 2005). En la actualidad existen 10 bancos privados y dos bancos estatales.³

El caso de Nicaragua no está exento de vaivenes. La revolución sandinista nacionalizó el sistema bancario en 1979. En los años ochenta predominó casi exclusivamente la banca pública, mientras que en la década siguiente resurgió una banca privada que ganó protagonismo en el país antes de sufrir una grave crisis (2000-2002). A raíz de ella se dio un proceso de concentración que culminó con la existencia en 2005 de únicamente seis entidades bancarias. Seguramente debido a la agitada historia de la banca de Nicaragua, el capital financiero nicaragüense tiene una fuerte presencia en la región.

Sin duda, el elemento característico de la banca en Costa Rica es la presencia de un fuerte sector estatal, originado en la nacionalización bancaria de 1949, que además dispuso el monopolio de los depósitos con base en el argumento de que el ahorro del público debía servir al interés público y no al lucro privado. Sólo un banco no fue estatizado, el Banco Lyon, que se especializó en operaciones internacionales de apoyo a las exportaciones. No obstante, ya desde fines de los años sesenta se inició muy lentamente el desarrollo de un sector financiero privado, al amparo de una serie de reformas que abrieron poco a poco la libertad de captación. A partir de los años ochenta se empezó a dar más espacio a la banca privada: se le autorizó el acceso a programas crediticios del Banco Central, y se le autorizó captar ahorro del público a plazos cada vez más reducidos, hasta que en 1995 se le permitió ofrecer cuentas corrientes tanto en dólares como en colones (Yong, 2005).

En el caso de Panamá, destaca su existencia como distrito financiero internacional. El sistema bancario panameño moderno se originó con el decreto de gabinete 238 de 1970, que creó la Comisión Bancaria Nacional, primer intento de regulación estatal de las operaciones bancarias en el país. La ley formalizó la presencia de la banca internacional en Panamá al autorizar tanto operaciones locales como operaciones *offshore*, de acuerdo con los intereses de cada institución. Los bancos dedicados exclusivamente a transacciones *offshore*, sin embargo, realizarían colocaciones interbancarias locales, lo cual creó un mercado interbancario muy activo, que es aún hoy la base del sistema. La ley bancaria daba libertad a cada banco de establecer sus tasas de interés pasivas y activas. El otorgamiento de crédito, con pocas y menores excepciones, no estaba restringido por toques generales ni por asignación específica de la cartera por sectores. Esta libertad de fijación de tasas para cada banco dio lugar a una gran integración del sistema bancario con el resto del mundo, y la tasa LIBOR constituye la base para establecer el costo de los créditos. El número de bancos aumentó entre 1970 y 1983. No obstante, a partir de ese año, algunos bancos importantes como el First Chicago, el Libra Bank y el Bank of America, entre otros de menor tamaño, decidieron mudar sus operaciones a otros centros financieros, puesto que su presencia en Panamá estaba fundamentada en el escudo fiscal otorgado por el registro contable de préstamos soberanos a América Latina. Mientras el servicio de esos préstamos estaba al día, convenía a las casas matrices de los bancos registrarlos en un centro financiero que brindara exoneración tributaria a los ingresos *offshore*; pero cuando con la crisis regional estos créditos pasaron a morosos, fue más conveniente registrarlos en plazas donde las pérdidas sirvieran como escudo fiscal. Aun así, muchos bancos extranjeros continuaron realizando operaciones desde Panamá y siguieron atendiendo el mercado local (Fernández, 2005).

³ La banca pública en El Salvador no ha estado exenta de problemas; un ejemplo de ello es el Banco de Fomento Agropecuario (BFA), el cual en 2002 fue escenario de uno de los fraudes más importantes del sistema financiero. En esa ocasión, el BFA sufrió la pérdida de aproximadamente 24,8 millones de colones (2,84 millones de dólares). Otro aspecto negativo que ha afectado a la banca pública ha sido la mala calidad de la cartera crediticia. A fines del año 2002, el Banco Hipotecario presentaba un índice de morosidad de 9,3% y el BFA de 28,6% (Herrera, 2005).

En el caso de Guatemala, diversos problemas impidieron a lo largo de la década de 1990 la aprobación del nuevo marco regulatorio de la banca. Recién a partir del año 2002 se aprobaron la ley monetaria, la ley de libre negociación de divisas, la ley orgánica del Banco de Guatemala, la ley de bancos y grupos financieros, la ley de supervisión financiera y la ley del mercado de valores y mercancías. La debilidad del marco regulatorio fue la base del estallido de la crisis financiera de 1998,⁴ que sacó a relucir malos manejos financieros y administrativos (Balsells, 2005).

2. Institucionalidad reguladora y la promoción de la competencia

La modernización de la banca, su creciente internacionalización, los procesos de desintermediación bancaria, y la importancia de la competencia para asegurar un desempeño eficiente de la industria, plantean una serie de problemas institucionales de interés académico y de gran relevancia desde el punto de vista de las políticas públicas. Esta evolución, sumada a la profundización de la regulación prudencial, ha exigido capacidades crecientes a los organismos reguladores. Los bancos nacionales han aumentado en tamaño y en vinculaciones internacionales, mientras que los bancos internacionales confrontan a los reguladores con entidades de gran tamaño, guiados por una lógica global que dificulta una supervisión por definición de alcance nacional. La cooperación internacional entre reguladores adquiere en consecuencia una importancia vital.

Uno de los temas más debatidos en torno a la institucionalidad reguladora es su independencia del gobierno. En un extremo se ha defendido que las autoridades reguladoras sean designadas por el Congreso para garantizarles autonomía, en tanto que desde otro extremo se mira con recelo esa autonomía, que amenaza con generar descoordinación en la política económica y dar lugar a una suerte de “irresponsabilidad política”. Como se verá, en la mayoría de los países analizados las autoridades de poder ejecutivo tienen total injerencia en la designación y destitución de los reguladores, y no existen mecanismos suficientes de resguardo de su independencia. Aún más problemático es cuando el propio sector regulado incide en la elección de los reguladores y en la aprobación de las principales medidas, como ocurre con la Junta Monetaria en Guatemala.

Otro tema de carácter institucional que se plantea con creciente insistencia es la regulación de la competencia. En los últimos años ha habido un proceso de fusiones y adquisiciones que ha concentrado la propiedad de la banca y facilitado su regionalización, aun cuando se han reducido ligeramente los márgenes de intermediación y las comisiones se mantienen en niveles altos. Entonces, se podría presumir que el grado de competencia en el sector es bajo. Esto justifica la necesidad de promover la competencia y abre la discusión sobre la conveniencia de que existan agencias de competencia con potestades en el sector financiero. A mediados de 2006 dos países de la región carecían de una autoridad de competencia, pero en los otros las potestades efectivas de estas agencias en el sector bancario eran muy limitadas o inexistentes. Los reguladores bancarios en general no aprecian la importancia de la competencia ni miran con simpatía la actividad de las entidades de competencia en su sector; por el contrario, muchos de ellos aún consideran que la banca debe ser protegida frente a los “excesos” en materia de competencia. No obstante, las leyes recientemente aprobadas en El Salvador y Honduras reconocen la importancia de la competencia en el sector financiero y establecen que la agencia de competencia debe involucrarse en ese sector

⁴ La crisis de 1998 fue resultado de la realización de inversiones riesgosas en empresas agroexportadoras ligadas con productos tradicionales como el café y cardamomo, que sufrieron marcadas bajas en dicho año. Además, bancos importantes invirtieron en valores afectados por la llamada “crisis asiática”, entre los que se incluían bonos del Estado ruso, que cayeron en situación de impago. Los problemas internacionales, junto con la crisis del café y fenómenos naturales como el huracán Mitch, provocaron una crisis de liquidez en el sistema bancario, que elevó rápidamente la situación de riesgo-país y determinó la quiebra de un buen número de empresas financieras (Balsells, 2005).

como en cualquier otra actividad económica,⁵ para lo cual deben evaluarse las formas de coordinación con la supervisión financiera.

En el caso de México, la regulación bancaria es atribución de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), la cual autoriza la operación de los grupos financieros, bancos, aseguradoras, las manejadoras de pensiones (Afores) y las casas de bolsa, entidades a las que da seguimiento por medio de cuatro comisiones encargadas de la regulación y supervisión prudencial: Comisión Nacional Bancaria y de Valores, Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro y Comisión Nacional para Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros. Algunos analistas sostienen que el sistema financiero mexicano se encuentra dominado por los grandes grupos financieros que poseen bancos, casas de bolsa, aseguradoras y Afores, por lo cual la regulación se complica por la superposición en las actividades que realiza cada entidad, por la existencia de subsidios cruzados que no se registran debidamente en la contabilidad y por las dificultades de coordinación entre las entidades reguladoras. México dispone desde 1993 de una agencia de competencia, la Comisión Federal de Competencia, cuyas atribuciones se aplican de igual forma al sector financiero que a cualquier otro sector; no obstante, la acción de la CFC se ha limitado en todo el período a revisar los procesos de fusiones y adquisiciones. Un serio problema institucional tanto para la promoción de la competencia como para la supervisión prudencial es la falta de modernización del poder judicial (Avalos y Hernández, 2005).⁶

El sistema financiero salvadoreño está regido por cuatro instituciones: la Superintendencia del Sistema Financiero (SSF), a cargo de supervisar y regular las actividades de la banca comercial, las sociedades de seguros, los almacenes de depósito, las casas de cambio y otras entidades relacionadas con las actividades financieras; la Superintendencia de Valores, encargada de supervisar a los intermediarios de valores, las centrales y las bolsas de valores; la Superintendencia de Pensiones, responsable de supervisar y regular las Administradoras de Fondos de Pensiones, y el Banco Central de Reserva, encargado de promover y mantener la estabilidad monetaria y desarrollar un sistema financiero eficiente y competitivo. La SSF está integrada al Banco Central de Reserva de El Salvador, con autonomía en lo administrativo, en lo presupuestario y en el ejercicio de las atribuciones que le confiere la ley, y su dirección está a cargo de un Consejo Directivo y el Superintendente, este último nombrado por el Consejo de Ministros y aprobado por el Presidente de la República. La ley de bancos establece que la Superintendencia es la encargada de autorizar la fusión de bancos con otras sociedades, pero no define que lo haga con algún criterio relacionado con la promoción de la competencia. En todo el período analizado, El Salvador ha carecido de una agencia de competencia. Recién a fines de 2004 fue aprobada la ley de competencia, y la agencia empezó a operar en enero de 2006 (Herrera, 2005).

En el caso de Guatemala, la ley establece que la supervisión de todo el sistema financiero, incluida la banca, es facultad de la Superintendencia de Bancos, órgano de la banca central que actúa bajo la dirección general de la Junta Monetaria. Corresponde a esta última entidad presentar una terna para que el Presidente de la República designe al Superintendente, cuyas resoluciones en relación con la vigilancia y la inspección pueden ser objeto del recurso de apelación ante la Junta Monetaria. La Junta Monetaria otorga o deniega la autorización para la constitución de bancos y sucursales de bancos extranjeros, así como para las fusiones bancarias. Las potestades y la composición de la Junta Monetaria tienen como consecuencia una baja autonomía del órgano

⁵ En el caso de México, las atribuciones de la Comisión Federal de Competencia (CFC) se aplican de igual forma al sector financiero que a cualquier otro sector. No obstante, la acción de la CFC se ha limitado en todo el período a revisar los procesos de fusiones y adquisiciones (Avalos y Hernández, 2005).

⁶ Según un estudio, 60% de los juicios ejecutivos mercantiles no pasan de la primera etapa del juicio, es decir, del emplazamiento y embargo. Más aún, del restante 40% de los casos, sólo la mitad llega a sentencia; es decir, de cada 100 demandas admitidas, sólo 20 llegan a sentencia (Avalos y Hernández, 2005).

supervisor, con respecto al gobierno y al propio sector privado.⁷ En Guatemala no existe una ley ni una agencia de competencia.

Nicaragua también presenta un sistema regulador único. La Superintendencia tiene como órganos superiores un consejo directivo, un superintendente y un vicesuperintendente. Autoriza, regula y supervisa el funcionamiento de las siguientes entidades: bancos, financieras, aseguradoras, bolsa de valores, puestos de bolsas, almacenes generales de depósito, arrendadoras financieras y el Fondo de Capital de Inversión Turística (FONCITUR). Entre sus atribuciones no existe referencia alguna a consideraciones de concentración, posición de dominio o abusos de poder de mercado; los criterios para la aprobación de fusiones o absorciones contienen sólo aspectos que denotan preocupación por la solvencia del sistema (Ansorena, 2005).

En Honduras se aprobó en 1995 la ley de la Comisión Nacional de Bancos y Seguros (CNBS), constituida como una entidad desconcentrada de la Presidencia de la República, adscrita al Banco Central de Honduras (BCH), aunque con absoluta independencia técnica, administrativa y presupuestaria. Su función es ejercer la supervisión y la regulación de las instituciones, pero la ley no le señala función alguna en relación con la promoción de la competencia (Tábora, 2005).

⁷ La junta es presidida por un funcionario nominado por el Presidente de la República para un período de cuatro años, que ejerce además la presidencia del Banco de Guatemala (BANGUAT). Participan además los ministros de finanzas públicas, economía y agricultura, un miembro elegido por el Congreso de la República, un miembro electo por las asociaciones empresariales de comercio, industria y agricultura, un miembro electo por la Asociación Bancaria Nacional y un miembro electo por el Consejo Superior de la Universidad de San Carlos de Guatemala.

II. Determinantes de la estrategia competitiva de los bancos

En la lucha por asegurar una parte del mercado y mantener una adecuada tasa de rentabilidad, los bancos ensayan diversas estrategias determinadas por sus objetivos y metas, factores en gran medida en respuesta a las condiciones externas en que opera la competencia. Los factores determinantes de dichas condiciones externas podrían clasificarse en cuatro grupos, en su mayor parte de origen institucional y relativamente independientes de los bancos: 1) marco regulatorio; 2) infraestructura del sector financiero; 3) conectividad del sistema financiero, y 4) fuentes internas de contestabilidad. En este capítulo se presenta un análisis de estos factores y del efecto que tienen sobre las estrategias competitivas de los bancos y sus resultados.

1. Marco regulatorio

Los bancos enfrentan un marco regulatorio en diversos campos, del que se desprenden consecuencias sobre su comportamiento y sobre la configuración de la competencia en cada país y en la región. Difícilmente podrá explicarse el rumbo que ha tenido la banca en los diversos países sin considerar ese marco y sus vicisitudes.

a) Barreras discriminatorias a la entrada

Las disposiciones regulatorias con efectos más evidentes sobre la competencia son las que se refieren a las barreras a la entrada. Existen barreras que dificultan la entrada de nuevos bancos debido a las ventajas “naturales” de los bancos ya existentes, como las relacionadas con economías de escala o fidelidad en la clientela (*lending relationship*). Otras barreras provienen del marco regulatorio y afectan sin discriminación alguna a todos los bancos que desean instalarse en una plaza, por ejemplo los requerimientos de capital mínimo. Existen finalmente barreras que no afectan por igual a todos los bancos que desean instalarse, sino que discriminan a partir de dos criterios: el origen del capital (extranjero o nacional) y la propiedad del capital (público o privado). Estas últimas son las denominadas “barreras discriminatorias a la entrada”.

Actualmente no se presentan barreras absolutas a la entrada de bancos determinados, aunque sí han existido en el pasado. Sin embargo, es fácil encontrar disposiciones que crean algún tipo de discriminación entre los diferentes bancos. En un extremo, Costa Rica muestra algunas barreras a la entrada de bancos privados, aun cuando éstas se han venido atenuando. En 1949 estatizó todos los bancos existentes e instituyó el monopolio estatal de los depósitos del público, con lo cual durante muchos años solamente se contó con bancos estatales. Este monopolio empezó a flexibilizarse a mediados de los años ochenta, cuando se autorizó a los bancos privados a captar ahorro del público a más de seis meses, y fue posteriormente derogado en 1995.⁸ No obstante, la garantía ilimitada por parte del Estado sobre los depósitos en bancos públicos y la obligación de los bancos privados de entregar 17% de sus captaciones en cuenta corriente a los bancos públicos constituyen ventajas competitivas frente a los bancos privados. Además, la amplia red de sucursales de los bancos públicos ha determinado que Costa Rica sea el único país de la región con un claro predominio de la banca pública.

En el otro extremo se encuentra Panamá, sin ningún tipo de restricciones para la instalación de bancos en su territorio. La ley bancaria de 1970 autorizó la realización, desde oficinas establecidas en Panamá, de operaciones que se perfeccionaran y surtieran efectos en el exterior, así como el establecimiento de oficinas de representación en Panamá. Esta normativa, complementada con un proceso de desregulación que pasó por la liberalización de las tasas de interés y más tarde por la eliminación de los encajes, dio lugar al desarrollo del llamado “distrito financiero”, que se convirtió en una importante plaza *offshore* para los bancos de la región y para algunos de los más grandes bancos del mundo.

Entre esos dos extremos existen diversos grados de barreras discriminatorias a la entrada. Con relación a la propiedad del capital, este tipo de barreras a los bancos privados con respecto a los bancos públicos se refieren a la obligación de las instituciones privadas de gestionar sus recursos a través de bancos públicos, así como, la exención de impuestos sobre la renta a los bancos públicos y la existencia de una garantía estatal sobre los depósitos en los bancos públicos, que en países como Costa Rica y Guatemala desempeñan para el público un papel relevante. En contraste, en algunos países las utilidades de los bancos públicos tienen por ley diversos destinos específicos y la legislación les impone una serie de restricciones en materia de empleo y de contratación administrativa.

En cuanto al origen del capital, en ningún país de la región existen restricciones a la instalación de bancos extranjeros, aunque en algunos de ellos hay limitaciones para la apertura de oficinas o sucursales; sólo pueden operar en el territorio nacional bancos sometidos a la regulación y la supervisión local. Esta restricción elimina la posibilidad de que bancos domiciliados en plazas

⁸ Al eliminar el monopolio estatal sobre los depósitos, los legisladores costarricenses dispusieron que los bancos privados que captaran depósitos a la vista (cuentas corrientes) deberían colocar 17% de sus captaciones en los bancos públicos, que sería destinado a crédito para el desarrollo.

extranjeras ofrezcan abiertamente sus servicios en el país, aunque lo hacen de manera subrepticia, según se verá al analizar el grado de conectividad de la región y el papel de la banca *offshore*.

b) Regulación prudencial

Con excepción de El Salvador y Panamá, los restantes países de la región han sufrido crisis bancarias (México y Nicaragua) o episodios de serio estrés bancario, pasando por quiebras e intervenciones (Costa Rica, Guatemala y Honduras). Ello ha dado lugar a un esfuerzo considerable por actualizar la normativa prudencial y la capacidad de supervisión. Los países de la región han venido adoptando paulatinamente la normativa prudencial dictada por el Comité de Basilea, la cual busca entre otros objetivos: i) establecer condiciones mínimas para la instalación de un banco, relacionadas con su capital y con la honorabilidad de sus accionistas; ii) adecuar la base de capital de cada banco a sus riesgos, como garantía para absorber pérdidas potenciales no provisionadas; iii) establecer mecanismos de evaluación de la calidad y riesgo de los activos, y de cobertura, mediante la constitución de provisiones; iv) fijar límites a la concentración de cartera y restricciones para el otorgamiento de créditos a personas vinculadas al banco; v) propiciar procedimientos de evaluación y gestión integral de otras fuentes de riesgo, como el riesgo país, de infraestructura y de mercado, y vi) regular el uso de controles internos y sistemas de evaluación de clientes, a fin de evitar el lavado de capitales.

Entre las regulaciones de Basilea que más influyen sobre la competencia en el sector bancario se cuentan las referidas a los requerimientos de capital, que han venido aumentando paulatinamente a partir de los años noventa. Por una parte, el capital mínimo para la instalación de un banco es de alrededor de 8 millones de dólares, en promedio; se trata de un monto muy por debajo del capital mínimo exigido en los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) e incluso de otros países latinoamericanos (en Chile, 25 millones de dólares). Por otra parte, el índice obligatorio de suficiencia patrimonial es en general superior al recomendado por Basilea. El índice obligatorio oscilaba en 2004 entre 7,5% en Guatemala, ligeramente por debajo del 8% recomendado por Basilea, y 13% en Panamá (véase el cuadro 1). Esta holgura se explica en buena medida por la menor confiabilidad de la información y por la liberalidad con que suele clasificarse la cartera crediticia, cuya calidad podría requerir provisiones que disminuirían el índice efectivo de suficiencia patrimonial. En todo caso, el aumento paulatino de los requerimientos de capital ha desempeñado un papel activo en el impulso de los procesos de fusión y concentración del último quinquenio.

Las otras regulaciones de Basilea que inciden sobre las estrategias competitivas de los bancos son aquellas que establecen límites a la concentración de cartera y al crédito a personas relacionadas. Gran parte de los problemas que enfrentan los bancos de la región están vinculados con el riesgo crediticio, ya que a menudo falta información sobre la calidad de la cartera —capacidad de pago de los deudores y garantías de los créditos—, lo que deteriora la situación económica y una proporción elevada de la cartera entra en mora. La excesiva concentración de la cartera en unos pocos sectores económicos, así como los créditos a personas relacionadas, son el origen de la mayoría de las crisis bancarias e intervenciones de la región.

c) Política monetaria y cambiaria

La política monetaria en la mayoría de las economías de la región ha estado marcada por las pérdidas de los bancos centrales y por la política cambiaria. Además de Panamá, país oficialmente dolarizado desde 1904, todos los países tuvieron tipos de cambio fijos en relación con el dólar, los cuales fueron abandonados en el curso de los años ochenta como resultado de procesos inflacionarios, conflictos bélicos o turbulencias financieras: Nicaragua descartó el tipo de cambio fijo en 1979, Costa Rica en 1981, El Salvador en 1983, Guatemala en 1984, Honduras en 1990 y México en 1994. A menudo el abandono del tipo de cambio fijo provino de una acumulación de

desequilibrios que terminó en una caída libre del tipo de cambio y dio lugar a diversos sistemas de cambio. Tras un período más o menos corto, Costa Rica, Honduras, Nicaragua, Guatemala y El Salvador adoptaron una paridad móvil, ajustada generalmente en función de la inflación esperada; posteriormente, El Salvador implantó la dolarización a partir de 2001, y Guatemala un régimen de flotación independiente desde 2003. México, por su parte, ha dejado que su moneda flote libremente, aunque con episodios de fuertes intervenciones del Banco Central en el mercado de divisas con reglas preestablecidas. En todos los casos el margen de maniobra de la política monetaria está altamente restringido por los objetivos cambiarios.

Cuadro 1
CENTROAMÉRICA Y MÉXICO: REQUERIMIENTOS DE CAPITAL Y
COEFICIENTES DE RESERVA, 2005
(Porcentajes)

País	Requerimientos		
	De capital	Coeficiente de reserva	
		En moneda local	En moneda extranjera
Costa Rica	10,0	10,0	10,0
El Salvador ^a	11,5	20-25	n.a.
Guatemala	10,0	14,6	1,6
Honduras	10,0	12,0	12,0
México		-	-
Nicaragua	10,0	16,3	16,3
Panamá ^a	8,0	-	n.a.

Fuente: Rodlauer and Schipke (2005).

^a El Salvador y Panamá son economías plenamente dolarizadas.

Las crisis cambiarias que experimentaron los países centroamericanos durante los años ochenta obligaron a los bancos centrales respectivos a intervenir para evitar el colapso de los bancos comerciales. Ello dio lugar a un exceso de liquidez que ha tenido que ser drenada mediante la colocación de valores emitidos por el mismo Banco Central, cuyo servicio conlleva pérdidas cuasifiscales, de varios puntos porcentuales del PIB, y genera liquidez adicional. La necesidad de estar drenando este exceso de liquidez y mantener las metas cambiarias ha comprometido la autonomía de la política monetaria. Esto se ve agravado por las deficiencias de la infraestructura de pagos y de la gestión de la deuda pública, lo que ha impedido la organización de mercados interbancarios que permitan a la autoridad monetaria intervenir mediante instrumentos indirectos, de manera que el principal instrumento de la política monetaria es el encaje: con excepción de Panamá, que carece de reservas bancarias, los coeficientes de reserva oscilan entre 15% (Costa Rica) y 20% a 25% (El Salvador). Esta forma de implementar la política monetaria implica altos costos para los bancos (pues los encajes no son remunerados), que son trasladados a su clientela bajo la forma de mayores márgenes de intermediación. Ello constituye una fuerte desventaja de los bancos locales frente a sus competidores internacionales y un impulso para la deslocalización de sus operaciones.

En México, la eliminación por parte del Banco de México de los requisitos de encaje a nuevas captaciones coincidió con una fuerte entrada neta de capitales externos, justo en el momento en que se estaba dando la reprivatización de los bancos en 1991. Esto determinó un aumento de liquidez en el sistema bancario y por ende una fuerte expansión de crédito que, ante el debilitamiento de la supervisión y de la gestión de riesgo de la década en los bancos estuvieron nacionalizados, facilitó que la crisis cambiaria de 1994 se transformara en una seria crisis de solvencia.

Otra consecuencia del escenario cambiario y monetario es el creciente proceso de dolarización informal que sufren las economías. El Consejo Monetario Centroamericano ha estimado que en 2001 había en la región alrededor de 1.401 millones de dólares en circulación (44% de la emisión monetaria); en 2004 esa disponibilidad de efectivo había pasado a 2.297 millones de dólares (72% de la emisión monetaria) (CMCA, 2004).⁹ Entre 1996 y 2003 los depósitos en dólares en los bancos comerciales, con excepción de México y Panamá, pasaron de 20,2% a 31,1% de los depósitos, y el total de los créditos en dólares, de 15,7% a 28%. Esta tendencia no sólo incrementa el riesgo de liquidez del sistema bancario, en la medida en que existen menos mecanismos para protegerse del descalce de plazos entre depósitos y créditos en dólares, sino también el riesgo de crédito, ya que gran parte de los deudores no percibe ingresos en dólares, y una devaluación provocaría en muchos de ellos la suspensión de pagos. Este resultado de la política monetaria y cambiaria, así como su efecto sobre el costo de la intermediación, tiene implicaciones sobre la competencia en la región, sobre todo si no existen en todos los países reglas prudenciales que reflejen en el sistema de precios los riesgos inherentes a la dolarización informal.

2. Infraestructura financiera

Las deficiencias en el desarrollo de la infraestructura financiera que padecen prácticamente todos los países de la región, con excepción de México, repercuten directamente en la competencia entre los bancos locales y sus competidores extranjeros, así como entre los bancos grandes y los más pequeños.¹⁰ Ello contribuyó a explicar algunas de las estrategias competitivas que se analizarán en el siguiente capítulo. Dos componentes de la infraestructura son especialmente relevantes desde el punto de vista de la competencia bancaria: los mercados interbancarios y los sistemas de transferencias interregionales de pagos.

a) Mercados interbancarios

Los bancos comerciales gestionan su liquidez principalmente en los mercados interbancarios, por medio de préstamos interbancarios, con o sin colateral, y de compraventa de valores de deuda pública. La existencia de mercados interbancarios eficientes desde el punto de vista de la formación de precios y de la oportunidad con que las operaciones se pactan y liquidan, es fundamental para que puedan gestionar su liquidez de forma óptima. En ninguno de los países de la región, con excepción de México, existen tales mercados. Dos circunstancias lo explican.

En primer lugar, la gestión de la deuda pública por parte del gobierno central no ha contemplado entre sus objetivos el desarrollo del mercado: se emiten títulos no estandarizados, se carece de presencia constante en el mercado, las colocaciones se realizan a través de mecanismos poco transparentes —como la ventanilla al detalle o negociaciones unilaterales con instituciones públicas o privadas— y se ha dejado en manos privadas la organización de los mercados secundarios y la liquidación de valores. El resultado es un paquete de deuda pública prácticamente

⁹ Estas estimaciones dan una idea de la intensidad del proceso de dolarización, aunque los montos excluyen a México y Panamá e incluyen a la República Dominicana.

¹⁰ En 1994 el Banco de México inició una reforma integral de los sistemas de pagos, que redujo el riesgo moral y logró un alto grado de seguridad y confiabilidad operativa en la compensación y la liquidación de éstos. Entre otros beneficios, desarrolló nuevos sistemas de pago con controles de riesgo y procedimientos de liquidación en tiempo real, que sustituyeron la cámara de cheques para los pagos de alto valor en los mercados financieros. Estos cambios, así como los desarrollos alcanzados en los últimos dos años, han logrado un equilibrio adecuado entre la seguridad de los sistemas y la operatividad de los mercados, de tal manera que los costos de transacción se han reducido y la competitividad de la banca ha aumentado, disminuyendo al mismo tiempo la dependencia de la garantía de liquidación del Banco de México, y proporcionan a los participantes incentivos adecuados para que actúen con prudencia y contribuyan a la estabilidad del sistema financiero.

innegociable y, por lo tanto, inútil para la gestión de tesorería de los bancos, así como para la ejecución de la política monetaria, tal como ocurre en los países más desarrollados.¹¹

En segundo lugar, las deficiencias de los sistemas de pagos locales constituyen una dificultad adicional para la organización y funcionamiento de los mercados interbancarios. Con excepción de México, Guatemala y Costa Rica, no existe en la región un sistema de pagos que permite realizar transferencias entre los bancos en tiempo real, lo cual constituye una infraestructura básica para el desarrollo de un mercado interbancario. Además, en Guatemala y Costa Rica no se han tomado medidas para construir un mercado interbancario que permita aprovechar la infraestructura brindada por la liquidación bruta en tiempo real (LBTR), por lo que el sistema de pagos carece de los mecanismos adecuados de gestión de liquidez y no se utiliza en los bancos para los pagos de alto valor.¹² Así, en todos los países, excepto México, para realizar pagos de alto valor, los bancos deben utilizar dos tipos de canales: el primero está conformado por las cámaras de cheques, cuya operación impone restricciones a la oportunidad de los pagos, ya que la acreditación de los cheques se realiza generalmente en tiempo $t+1$, lo que aumenta el riesgo sistémico al no contar con los mecanismos de gestión de riesgo adecuados: como los recursos que espera recibir un banco en general están comprometidos en otras operaciones, el incumplimiento de un banco puede dar lugar a una cadena de incumplimientos. El segundo canal utilizado por los bancos para realizar sus pagos de alto valor es el Banco Central: el banco comercial le solicita por teléfono o fax que debite su cuenta de reserva y acredite por ese monto la de otro banco. Este canal es demasiado ineficiente e inseguro para permitir el desarrollo de un mercado interbancario activo.

Más allá de las consecuencias que la ausencia de mercados interbancarios de deuda pública tiene para el Estado (la falta de liquidez del mercado aumenta el costo del endeudamiento público e impide la utilización de instrumentos modernos de política monetaria), lo cierto es que produce distorsiones en la competencia y compromete la competitividad de los bancos locales y los bancos pequeños. En efecto, a falta de mecanismos eficientes de gestión de su liquidez, los bancos comerciales se ven obligados, con un gran costo financiero, a mantener una liquidez excesiva para hacer frente a los vaivenes de sus necesidades cotidianas, y a contratar líneas de crédito con bancos extranjeros para hacer frente a sus diversas contingencias. Esto aumenta los costos de intermediación y genera dependencia de los mercados internacionales para la gestión de la liquidez, además de introducir distorsiones en la competencia de los diversos sistemas bancarios: por una parte, favorece a los bancos extranjeros frente a los locales, ya que la gestión de la liquidez resulta menos costosa para los primeros que para los segundos; por la otra, da una ventaja a los bancos grandes sobre los más pequeños, ya que muchos de éstos no pueden procurarse adecuadas líneas de crédito ante los bancos extranjeros o en todo caso sólo pueden hacerlo a un costo mucho mayor que sus competidores.

b) Transferencias intrarregionales

Otra infraestructura relevante para la competencia bancaria es la que sirve a las transferencias intrarregionales. A pesar de la alta integración de la región, tanto en su estructura productiva y en sus flujos migratorios, como en su sistema financiero, no existen mecanismos eficientes para realizar pagos entre un país y otro. Los pagos intrarregionales deben realizarse por medio de una costosa cadena de bancos corresponsales extranjeros, lo que aumenta los costos de transacción y encarece la gestión de portafolio de los clientes locales y de los bancos mismos.

¹¹ Sobre la importancia de una adecuada gestión de la deuda pública y las limitaciones que tiene en los países emergentes, véase Banco Mundial y Fondo Monetario Internacional, 2000 y Litan, 2003.

¹² En relación con las deficiencias de los sistemas de pagos de la región, particularmente en su marco jurídico, véase Fondo Monetario Internacional (2005, 2006).

¿Cómo se dan las transferencias intrarregionales en la actualidad? El cliente de un banco en Costa Rica desea transferir una suma de dinero a un cliente de otro banco en El Salvador, caso típico de una importación de productos salvadoreños o de la remesa de un inmigrante salvadoreño. El banco costarricense al igual que el banco salvadoreño tienen una cuenta en al menos un banco corresponsal en Miami o Nueva York. Para realizar la transferencia del banco costarricense al banco salvadoreño, el banco costarricense solicita a su corresponsal en Nueva York o Miami, mediante un mensaje *swift*, que debite su cuenta y transfiera la suma en cuestión al banco corresponsal del banco salvadoreño, que una vez notificado, la acreditará en la cuenta del cliente receptor de los fondos. Todo ello mediante el pago de comisiones que, en su conjunto, pueden representar hasta más de 5% adicional para el cliente. Evidentemente, las cuentas en los bancos corresponsales deben mantenerse fondeadas, y generalmente sus recursos son gestionados por el mismo banco corresponsal. Este mecanismo de transferencias encarece todas las transferencias regionales e impone restricciones de horario en las operaciones: aun cuando los bancos locales cierran a las seis de la tarde, las transferencias interregionales deben realizarse antes de la una de la tarde para ser ejecutadas en el mismo día; de lo contrario, la acreditación de los recursos en la cuenta receptora se realiza el día siguiente.

La regionalización de los grupos bancarios permite superar estas limitaciones, ya que han desarrollado sistemas de compensación entre los diversos bancos pertenecientes al mismo grupo, que permiten realizar transferencias de un cliente en Costa Rica a un cliente en El Salvador, con un horario más flexible y tarifas relativamente menores o, en todo caso, tarifas no compartidas con la cadena de corresponsales, sino que quedan en su totalidad dentro del grupo bancario regional. Este mecanismo de transferencias regionales por medio de una compensación entre los bancos del grupo coloca a los grupos regionales en una posición muy ventajosa para captar clientes que realizan negocios intrarregionales, lo cual constituye una de las motivaciones del proceso de regionalización de los últimos años. Se trata, sin embargo, de sistemas con menor eficiencia de la que se podría alcanzar con la tecnología actual, si los estados de la región tuvieran una clara voluntad de favorecer la integración regional y la competitividad de su sistema bancario regional.¹³

3. Grado de conectividad

La evolución de los medios de comunicación, así como el desarrollo tecnológico de los bancos, han transformado radicalmente con el *e-banking* la configuración de los mercados financieros y las estrategias de los diferentes grupos. Desde hace cinco años el Grupo de los Diez señalaba en su informe sobre consolidación en el sector financiero que “La continua evolución del *electronic finance* puede expandir extensamente, o incluso eliminar, los límites geográficos a los mercados financieros y reducir las barreras a la entrada, con lo cual modificaría en consecuencia los efectos potenciales de la consolidación.”¹⁴ Los indicadores tradicionales de concentración no reflejan más el grado de competencia a que está sometida la banca local, que tras haber permanecido protegida mediante leyes y diversas barreras a la entrada, se ha visto confrontada a una intensa dinámica competitiva.

Ciertamente, persisten costos de transacción que limitan la exposición de la banca local a la competencia externa, particularmente en determinados segmentos del mercado. No obstante, en términos generales la actividad de los bancos locales se encuentra sometida a una intensa competencia con la banca extranjera y en general con los intermediarios extranjeros.

¹³ El Fondo Monetario Internacional (2006) ha señalado repetidamente: “la ganancia de eficiencia que se alcanzaría mediante la adopción de marcos integrados regionalmente de pagos y liquidación de valores.” (p. 3).

¹⁴ Grupo de los Diez (2001) (p. 6), disponible [en línea] en www.bis.org, traducción libre del autor.

Por una parte, los inversionistas locales tienen la opción de abrir cuentas en el extranjero y gestionar allí sus capitales por medio de casas de bolsa en Miami o Nueva York. Sin embargo, la mayoría de quienes invierten en el extranjero lo hacen por medio de la banca local, que cuentan con casas de bolsa en el extranjero con las que comparten comisiones. Esta fidelidad de muchos inversionistas a los bancos locales se explica por los costos de transacción y por la calidad de la atención individual. En efecto, para operar directamente a través de una casa de bolsa extranjera existen montos mínimos, en general relativamente altos para las necesidades de los pequeños inversionistas; además, esas casas suelen dar atención individualizada únicamente a los inversionistas más grandes, en razón de lo cual los inversionistas medianos, e incluso una parte de los grandes, prefieren ser atendidos por los oficiales de la banca local. La competencia de los intermediarios extranjeros se ve limitada por la existencia de estas barreras que dificultan su relación directa con los inversionistas locales.

Por otra parte, las empresas locales suficientemente grandes tienen la opción de emitir ADR¹⁵ en los euromercados, tal como han hecho empresas cerveceras e industrias de cemento de la región. Pero ese segmento incluye un número muy reducido de empresas, aun cuando el monto de sus necesidades de financiamiento sea muy alto. Esas empresas, así como otras de tamaño mediano, también tienen la posibilidad de contratar empréstitos de los bancos extranjeros que las visitan regularmente, por conducto de las oficinas implantadas en el país —cuando ello está permitido— o por medio de vendedores itinerantes. El costo de la captación mediante ADR y de los créditos en dólares depende del riesgo-país, del monto requerido, de la solidez de la empresa y de la antigüedad de sus vínculos con el banco extranjero, pero en general tiende a ser menor que el costo de los créditos ofrecidos por los bancos locales.

Una investigación realizada recientemente muestra la percepción sobre el grado de apertura y desarrollo de los sistemas financieros de diversos países latinoamericanos, entre ellos los de Centroamérica, México y Panamá. El cuadro 2 muestra dicha percepción para un conjunto de indicadores del grado de exposición a la competencia y a los mercados internacionales.

Evidentemente, predomina la percepción de que resulta muy sencillo para los inversionistas invertir tanto en los mercados extranjeros como en el mercado local, pero mucho más difícil para las empresas procurarse financiamiento en ambos mercados. Esto confirma que para obtener financiamiento las empresas locales se mantienen relativamente cautivas de los bancos locales, percepción reforzada por el hecho de que continúa siendo relativamente difícil el ingreso de nuevos bancos al mercado.

4. Fuentes internas de contestabilidad

Además de la presión competitiva derivada de la globalización del sistema financiero y ejercida por los bancos y casas de bolsa extranjeros, los bancos están confrontados a diversas fuentes locales de contestabilidad. Las más importantes en la región, que operan sobre todo en México y Costa Rica, son la deuda pública y el mercado de valores, este último no tanto en el financiamiento de las empresas como en la captación de ahorro del público a través de fondos de inversión, que a su vez invierten principalmente en deuda pública.

¹⁵ *American Depositary Receipt*, representa las acciones de una corporación extranjera custodiadas por un banco local.

Cuadro 2
PAÍSES ESCOGIDOS: PERCEPCIÓN SOBRE EL GRADO DE APERTURA

País	Acceso a inversión en mercados extranjeros ^a	Acceso de extranjeros a mercado local ^b	Acceso a financiamiento en mercados extranjeros ^c	Acceso a financiamiento en mercado local ^d	Entrada a industria bancaria local ^e
Brasil	4,7	6,3	4,8	5,5	5,3
Colombia	5,3	3,1	3,1	3,6	4,4
Costa Rica	6,5	6,6	2,6	3,8	4,7
El Salvador	6,3	6,0	2,8	3,7	3,8
Guatemala	5,0	5,7	2,3	2,3	4,4
Honduras	6,0	6,2	2,0	2,8	3,8
México	6,1	6,4	4,9	4,8	4,5
Nicaragua	6,1	5,9	2,5	3,2	4,3
Panamá	6,0	5,9	3,2	4,1	5,2

Fuente: Camacho Arnoldo, Finance Alternatives in Latin America. Recent developments and future Outlook, Sumaq Summit, 4 de mayo de 2004.

^a Ciudadanos locales que desean invertir en stocks y bonos y abrir cuentas bancarias en otro país (1 = prohibido hacerlo, 7 = libres de hacerlo).

^b Inversionistas extranjeros (1 = prohibido que inviertan en stocks y bonos en el país, 7 = libres de hacerlo).

^c Empresas locales pueden endeudarse en mercados extranjeros de bonos (1 = prácticamente imposible, 7 = bastante posible para una buena compañía).

^d Captar dinero emitiendo acciones en el mercado local (1 = prácticamente imposible, 7 = bastante posible para una buena compañía).

^e La entrada de nuevos bancos en la industria bancaria local (1 = bastante difícil y raramente permitido, 7 = fácil y sujeto sólo a regulaciones razonables).

a) Deuda pública

La deuda pública constituye para los bancos una fuente de competencia en la captación de ahorro del público. La remuneración de la deuda pública es en general superior a la ofrecida por los depósitos a plazo de los bancos, y en todos los países de la región el público está en posibilidad de comprar títulos de deuda pública en la ventanilla de los ministerios de hacienda, de los bancos centrales o de los mismos bancos comerciales. Ésta ha sido una alternativa de inversión para los medianos y grandes inversionistas, que invierten parte de su cartera en deuda pública local adquirida en el mercado primario (subastas y ventanilla) o en el mercado secundario a través de bancos y casas de bolsa. Se trata de un segmento del mercado en el que los bancos no pueden competir, pues para captarlo deberían estar dispuestos a ver sensiblemente encarecido su fondeo y de todas maneras cuentan con el mercado más cautivo de los recursos depositados a la vista (cuentas corrientes) y de los depósitos a plazo de los pequeños inversionistas que no tienen acceso a la deuda pública. En efecto, para estos últimos la deuda pública no ha sido una alternativa de inversión ante la inexistencia de una red de distribución de esos títulos, la escasa liquidez de la inversión en ellos y el costo de emisión de títulos físicos. La lucha por captar a los pequeños inversionistas y los depósitos a la vista se ha abierto con el desarrollo de instrumentos de administración mancomunada y, en particular, de los fondos de inversión.

b) Mercado de valores

El mercado de valores ofrece dos fuentes de contestabilidad para la banca: la captación del ahorro y el financiamiento de las empresas. Sin embargo, su importancia ha sido nula para la mayoría de los países de la región, con excepción de México y Costa Rica.

En cuanto al financiamiento de las empresas, en ningún país de la región, ni siquiera en México, el mercado local de valores ha competido seriamente con el crédito bancario. En México la capitalización del mercado accionario se ha venido reduciendo desde 1994, y las colocaciones de deuda corporativa representan un porcentaje muy pequeño del PIB. En Costa Rica la importancia relativa del mercado accionario y de las captaciones corporativas es aún menor. En ambos países el mercado de valores es fundamentalmente de deuda pública y bancaria. En Panamá la actividad del mercado de valores es casi inexistente y el volumen de bonos obedece a razones puramente tributarias: los bonos emitidos por las empresas constituyen un mecanismo con el que los bancos otorgan crédito bancario en condiciones tributarias muy favorables para los deudores.¹⁶

Con respecto a la captación del ahorro, el mercado de valores ha desempeñado algún papel en el desarrollo de la banca en los casos de México y Costa Rica, aunque dicho papel ha sido desigual.

Como se ha dicho, Costa Rica estableció en 1949 el monopolio estatal sobre los depósitos del público, lo cual durante muchos años impidió la intermediación financiera privada. Este hecho y la existencia de un alto nivel de deuda interna del sector público favorecieron el surgimiento de un mercado de valores que permitió al Estado hacer frente a sus necesidades de financiamiento, y al capital financiero privado competir con los bancos públicos en el mercado de la moneda local. En Costa Rica se constituyó una bolsa mucho antes que en los demás países centroamericanos, y se promovieron dos instrumentos que desempeñarían un papel relevante en el desarrollo de la banca. En primer lugar, carteras de inversión mancomunada administradas por los puestos de bolsa, cuyo diseño fue copiado de México. Estas carteras invertían en deuda pública y ofrecían un rendimiento superior al que brindaban los bancos públicos. Se trataba de un instrumento bancario, ya que se encontraba dentro del balance del puesto de bolsa, además de garantizar un rendimiento pactado de antemano y liquidez inmediata. En segundo lugar, reportos a corto plazo realizados con títulos de deuda pública de largo plazo, de manera que constituían un medio para los inversionistas de invertir a plazos muy cortos con remuneraciones relativamente altas. A partir de ambos instrumentos y de las actividades cambiarias, así como del apoyo brindado por la Agencia Internacional de Desarrollo de los Estados Unidos (AID), en los años setenta y ochenta se desarrolló el capital financiero privado. Se constituyeron empresas financieras y bancos que captaban el ahorro del público mediante la emisión en bolsa de certificados de inversión negociables, instrumento desarrollado como sustituto de los depósitos a plazo prohibidos para ellos hasta los años noventa. Aun hoy los bancos utilizan tanto las carteras mancomunadas como los reportos para gestionar su liquidez, en ausencia del mercado interbancario.

Así, el mercado de valores se constituyó en Costa Rica en un medio para el desarrollo del capital financiero privado y de la banca privada, frente al monopolio de los bancos públicos sobre los depósitos. Ello permitió que la infraestructura, la regulación y la supervisión del mercado avanzaran más que en el resto de Centroamérica, y que a partir de cierto momento constituyera una fuente de competencia para los bancos, en particular con el desarrollo de los fondos de inversión. Este instrumento fue impulsado inicialmente por los puestos de bolsa no bancarios, y su acelerado desarrollo, en particular a partir de la legislación emitida en 1998, obligó paulatinamente a todos los grupos financieros a crear fondos de inversión y ofrecerlos a sus clientes. Este instrumento sustituyó

¹⁶ El tratamiento tributario de las empresas listadas en bolsa y de sus dividendos es muy beneficioso. Por ello, gran parte del crédito bancario ha asumido la forma de compra de emisiones de acciones que los bancos mismos estructuran y que nunca pasan al mercado secundario.

las anteriores carteras mancomunadas —que fueron prohibidas— y ha sido una fuente de competencia en el sistema financiero costarricense: su crecimiento en el último lustro ha hecho que lleguen a representar 40% del pasivo de los bancos, si bien muchos de ellos, ante la ausencia de un mercado interbancario profundo, las utilizan para gestionar su propia liquidez.

En México la relevancia del mercado de valores en el sistema financiero aumentó con la nacionalización de la banca en 1982. A raíz de esta medida se impusieron restricciones a las tasas de interés activas y pasivas y otros límites cuantitativos y cualitativos al crédito, además de que un porcentaje creciente de los depósitos bancarios fue destinado a financiar el déficit fiscal, lo que desplazó al sector privado como sujeto del crédito bancario. La necesidad de fondos por parte de las empresas incentivó la creación de una banca paralela. Las casas de bolsa fueron las principales instituciones que compitieron con la banca nacionalizada, tanto en la captación como en la canalización del ahorro. El desarrollo que experimentaron les ha permitido posicionarse con una serie de instrumentos de administración mancomunada, cuyo portafolio está constituido principalmente por deuda pública y en menor medida por instrumentos bancarios. En la segunda mitad de la década de los noventa y en los años más recientes, el marco legal de los fondos de inversión ha sido mejorado y ese instrumento ha venido ganando terreno frente a los bancos en la captación del ahorro.

En el resto de Centroamérica el desarrollo del mercado de valores ha sido incipiente, sobre todo por el alto grado de bancarización del sistema financiero. En El Salvador existe un tipo de carteras mancomunadas, semejante a las carteras mexicanas y costarricenses, que permite a las casas de bolsa captar depósitos a la vista e invertirlos en deuda pública, y en Honduras las casas de bolsa emitían valores respaldados en deuda pública, en ambos casos a cambio de un margen (*spread*). En Panamá y Guatemala existen fondos de inversión, en este último país con una regulación deficiente, pero en ninguno de estos dos países se ha conseguido captar montos relevantes.

III. Estrategias competitivas de la banca en la región

Varias pautas de comportamiento de los bancos podrían entenderse como otras tantas estrategias tendientes a fortalecer su posición competitiva. Primero, la racionalización y la modernización, respuesta ante la normativa de Basilea y la exposición cada vez mayor a la competencia de los bancos y casas de bolsa extranjeros. Segundo, una activa política de adquisiciones y fusiones, medio de ampliar operaciones, captar nuevos clientes, entrar en nuevas áreas de operación y eliminar competidores. La consecuencia ha sido una reducción significativa del número de operadores y un incremento en la participación de los cinco principales operadores en los activos totales de cada país. Tercero, la regionalización, que avanza en paralelo al proceso de fusiones y adquisiciones: los principales operadores de cada país, con escasas excepciones, están instalando operaciones en los otros países para acompañar la integración de la industria centroamericana, y se transforman en operadores regionales. Cuarto, la instalación de operaciones *offshore*, que permite operar con menores costos tanto para los clientes como para los accionistas del banco. Quinto, la combinación de políticas de especialización y de diversificación de los productos y servicios ofrecidos por los bancos.

1. Racionalización y modernización de la banca

En materia de eficiencia operativa, se constata un avance generalizado, aunque su magnitud varía sustancialmente. El Salvador es un caso digno de mención: como se observa en el cuadro 3, en 1997 la relación gasto administrativo/activo total se ubicaba en promedio en 3,42%, muy por debajo de los demás países; desde entonces y hasta el año 2005 ese indicador siguió mejorando hasta alcanzar una cifra de 2,81%, sólo superado por Panamá. Este último país mostraba una relación de gasto administrativo/activo total de 1,10% en 2005, muy lejos de los otros países considerados, a pesar de que ese indicador se ha venido deteriorando a partir de 2000, cuando alcanzó un 0,78% (véase el cuadro 3). Los niveles de eficiencia en Panamá están asociados a la existencia del distrito financiero, donde gran parte de las operaciones apenas se registran y, por tanto, tienen gastos mucho menores a las operaciones locales.

El caso de Nicaragua resulta particularmente contrastante con el de El Salvador. Los bancos de estos dos países son los más activos como operadores regionales, y se esperaría que compartieran niveles similares de eficiencia; sin embargo, no es así; Nicaragua se ubica entre los países con sistemas bancarios más ineficientes, muy por debajo de El Salvador y sin mostrar un mejoramiento significativo en el período 1997-2005.

El caso de México resulta paradójico. La mayoría de los bancos más grandes del país han sido adquiridos desde hace algún tiempo por varios de los principales operadores bancarios internacionales. Era de esperarse que los altos niveles de eficiencia que caracterizan a estos operadores en sus países de origen y en los otros países en que tienen operaciones se hubiesen transmitido a sus actividades en México, pero ese no es el caso. Como se observa en el cuadro 3, la eficiencia operativa medida por la relación entre gasto administrativo y activos totales alcanza un 4,7% en México, apenas por debajo de Costa Rica y Honduras. Es posible atribuir esta situación a la existencia de regulaciones laxas en esta materia y a la presencia de un fuerte movimiento sindical que ha sido capaz de defender con éxitos sus conquistas históricas. Además, llama la atención la alta fluctuación que presenta el indicador en este caso.

Cuadro 3
CENTROAMÉRICA Y MÉXICO: EFICIENCIA OPERATIVA DE LA BANCA, 1997-2005
(Gasto administrativo/activo total promedio)

País	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Costa Rica	6,08	6,06	6,04	5,85	6,01	5,87	5,76	5,42	4,96
El Salvador	3,42	3,42	3,46	3,53	3,04	3,06	2,98	2,83	2,81
Guatemala	5,84	5,92	5,82	5,71	5,26	5,32	4,67	4,66	4,28
Honduras	6,34	6,22	6,26	6,43	6,23	5,99	5,62	5,30	5,13
Nicaragua	5,03	5,67	5,05	4,20	4,18	4,27	4,26	4,74	4,64
Panamá	n.d.	n.d.	0,80	0,78	0,82	0,98	1,06	1,00	1,10
México	n.d.	5,56	6,00	6,35	3,79	5,37	5,01	5,08	4,70

Fuente: Consejo Monetario Centroamericano (www.secmca.org/Estadisticas_Indicadores_Ban_.htm) y Comisión Nacional Bancaria y de Valores México [en línea] (www.cnbv.gob.mx).

Nota: Cifras correspondientes a diciembre de cada año de 1997 a 2004. Para 2005 las cifras corresponden a junio, excepto para Panamá que corresponden a abril.

En el caso de Costa Rica, la baja eficiencia operativa está asociada al carácter público de sus principales bancos, los cuales están sujetos a las regulaciones propias de la administración pública en materia de compras y de gestión de personal, amén de que muchas veces se les exigen resultados que obedecen a criterios sociales más que lucrativos y cuyo efecto eleva los gastos administrativos, así como el número de sucursales. Finalmente, el caso de Honduras, ubicado en el último lugar,

refleja el atraso general del país y el menor grado de desarrollo de su banca. El cuadro 4 presenta diversos indicadores de eficiencia para los bancos de capital hondureño con respecto a los de capital extranjero que operan en ese país. Ahí queda en evidencia de cómo en todos los indicadores estos últimos superan a los bancos de capital nacional.

Se observa que el índice de adecuación de capital (IAC) promedio es aproximadamente 4 puntos porcentuales más alto en los bancos extranjeros que en los bancos nacionales; el banco con el mayor IAC (38,65) es un banco de capital extranjero, mientras el banco con menor IAC (10,36) es un banco de capital nacional. Por otra parte, los bancos extranjeros generan un mayor rendimiento financiero (RF) promedio y a su vez registran un menor costo de sus pasivos (CP), por lo que consecuentemente su margen de intermediación financiera (9,69%) es 1,5 veces mayor que en los bancos nacionales (6,12%). Esto tiene relación con dos hechos: mayores costos operativos de los bancos extranjeros, pero al mismo tiempo mayor rentabilidad. En efecto, la relación entre costos administrativos y activos productivos de los bancos extranjeros es en promedio 13% superior en los bancos nacionales, seguramente por los gastos de personal asociados con la contratación de personal internacional; el rendimiento sobre activos productivos (RAP) de los bancos extranjeros duplica al de los bancos nacionales, y el rendimiento sobre patrimonio (RSP) es aproximadamente 14% más alto (Tábora, 2005).

Cuadro 4
HONDURAS: DIFERENCIAS DE EFICIENCIA ENTRE LA BANCA EXTRANJERA
Y LA BANCA NACIONAL, SEPTIEMBRE DE 2004
(Porcentajes)

Variable	IAC ^a	RF ^b	CP ^c	MI ^d	Gasto administrativo/ Activo productivo	RAP ^e	RSP ^f
Banca nacional	14,85	10,63	4,51	6,12	6,58	1,18	9,47
Banca extranjera	18,48	13,90	4,21	9,69	7,45	2,43	10,78

Fuente: Elaborada por Tábora (2005).

^a Índice de adecuación de capital.

^b Rendimiento financiero.

^c Costo de sus pasivos.

^d Margen de intermediación.

^e Rendimiento sobre activos productivos.

^f Rendimiento sobre patrimonio.

2. Fusiones y adquisiciones

Como resultado de la implementación de las normas de Basilea y del aumento de exposición a la competencia internacional en el marco de la globalización del sistema financiero, la industria bancaria ha experimentado un fuerte proceso de concentración. Además, las deficiencias en materia de regulación y supervisión que sufrieron varios países a lo largo de la década de 1990 crearon condiciones favorables para una serie de crisis que aceleraron el proceso de concentración. Como se aprecia más adelante en el cuadro 6, la participación de los cinco principales bancos en el total de activos es muy alta. La homogeneidad en los tamaños relativamente similares de los principales operadores tuvo como consecuencia que el Índice de Herfindahl-Hirschman (IHH), que mide todas

las participaciones de firmas individuales dentro de la industria,¹⁷ se ubicara en torno a los 2.000 en la mayoría de los casos.

Con la privatización de la banca, a partir de 1990 en México se inició un período de marcado crecimiento en la actividad y en el número de bancos. De 12 bancos en 1991, se pasó rápidamente a 22 en 1992, 27 en 1994 y 33 en 1995. La crisis del año 1995 revirtió este proceso: en 1996 el número de bancos cayó a 31, pese a las labores de rescate que realizó el gobierno, y siguió descendiendo en los años siguientes hasta llegar a 20 entidades en 1999. Durante ese período se inició el ingreso masivo de entidades extranjeras: el proceso de fusiones y adquisiciones coincide con la “extranjerización” de los principales bancos del país. Es así como el banco español BBV, que inició operaciones en 1994, absorbió tres entidades existentes entre 1995 y 1999 (los bancos Oriente, Probusa y Cremi); el Banco Santander, también español, inició operaciones en 1995, y en 1997 absorbió al Banco Mexicano, mientras que el Citibank, que ya operaba en 1991, absorbió a Confía. Al mismo tiempo, en 1999 otros tres bancos, todos ellos ubicados entre las entidades financieras más grandes del país, fueron capitalizados por bancos extranjeros: BANCOMER por el Banco de Montreal; SERFIN por el Hong Kong Shanghai Bank, y Bital por el Banco Central Hispano y el Banco Central Portugués. Del mismo modo, tanto BANCOMER como BITAL absorbieron otras entidades: PROMEX y Unión el primero, y Atlántico, Interestatal y Sureste, el segundo.¹⁸ Durante el período 2000-2003 el número total de bancos se redujo de 20 a 18 entidades por medio de fusiones de bancos de gran magnitud y cambios de control, de propietarios mexicanos a propietarios extranjeros: BBVA, recientemente fusionado en España, absorbió a BANCOMER; Citibank adquirió Banamex, el banco más grande de México;¹⁹ HSBC absorbió al banco BITAL; Scotia adquirió Inverlat; y Santander absorbió a Serfin. Con esta evolución los grandes bancos mexicanos quedaron todos en manos de capital extranjero (Avalos y Hernández, 2005).

En el caso de Centroamérica también se observa un proceso de consolidación bancaria en el período, aun cuando los diferentes casos varían entre sí. Como se observa en el cuadro 5, tomando en cuenta todos los bancos, incluidas las filiales de entidades extranjeras, el proceso más intenso de reducción del número de bancos tuvo lugar en Nicaragua, donde se pasó de 12 bancos a seis. Como en el caso de México, el proceso de concentración en Nicaragua tuvo lugar tras un período de gran crecimiento que culminó en una crisis. Tras el fin del régimen sandinista en 1990 se crearon 10 bancos privados de capital nicaragüense; para 1999 los bancos privados concentraban más de 90% de los depósitos del sistema, con una distribución relativamente equilibrada de activos y pasivos. Sin embargo, en el año 2000 el sistema financiero nicaragüense enfrentó una serie de quiebras bancarias que amenazó la estabilidad financiera del país. La crisis se inició de una manera abrupta, con la intervención por parte de la superintendencia del banco más grande del país, el Banco Intercontinental (Interbank), que en esa fecha contaba con 14% de los activos totales del sistema.²⁰ La intervención en Interbank erosionó la confianza del público en la estabilidad del sistema

¹⁷ Se define como la sumatoria de los cuadrados de las participaciones relativas de todas las firmas dentro de la industria total. El resultado se ubica entre 0 y 10.000. Cero indica competencia perfecta y 10.000 monopolio absoluto. El Departamento de Justicia de Estados Unidos considera un Mercado con un IHH menor a 1.000 como competitivo; con un valor entre 1.000 y 1.800 como moderadamente concentrado, y un resultado de 1.800 o mayor como altamente concentrado.

¹⁸ En todo el período analizado (1990-2003) no se toman en cuenta las filiales de bancos extranjeros.

¹⁹ La operación involucró recursos que sobrepasaron los 12.000 millones de dólares (Avalos y Hernández, 2005).

²⁰ Lo que parecía una cartera bien manejada, al final correspondió en 80% a préstamos que se habían otorgado, en su mayoría irrecuperables, a personas o empresas vinculadas con un grupo económico agroindustrial. Como la actividad de este grupo se concentraba en la exportación de café, la fuerte caída en el precio internacional del café lo llevó a la imposibilidad de cancelar sus créditos. Consecuentemente, Interbank, que tenía un fuerte descalce de moneda con una alta proporción de su cartera en moneda extranjera, no pudo cumplir con el encaje legal, situación que provocó la intervención de la Superintendencia. Asimismo, la Superintendencia procedió a la liquidación forzosa del Banco del Café, que en octubre de 2000, al momento de la intervención, tenía su nivel de disponibilidades sobre obligaciones con el público en 7%, debido a los retiros de depósitos por la quiebra del Interbank. Sin embargo, las dificultades venían desde 1998, y el banco operaba bajo un plan de normalización establecido por la Superintendencia, que en la práctica era equivalente a una cuasi intervención. La causa principal de la quiebra fue identificada también con las graves irregularidades en la administración de la cartera de créditos ligadas al mismo grupo económico involucrado en la quiebra de Interbank (Ansorena, 2005).

bancario: entre junio y diciembre de 2000 se registró una salida de 8,2% de los depósitos del público, que pasaron de 1.539 a 1.414 millones de dólares. Otros bancos del sistema, ya en dificultades, se vieron afectados por estos retiros de depósitos: la pérdida de credibilidad, combinada con las irregularidades en la cartera, llevó a la quiebra a otros cuatro bancos²¹ (Ansorena, 2005).

Dado el tamaño de las instituciones afectadas, las autoridades nicaragüenses decidieron garantizar la totalidad de los depósitos y la mayoría de los pasivos. Los pasivos y activos fueron transferidos a otros bancos locales mediante subasta, mientras que el Banco Central de Nicaragua cubrió la diferencia entre pasivos y activos mediante la emisión de títulos de deuda interna de mediano plazo (CENIS), correspondiente a casi 16% del PIB. Esta decisión abrió paso al aumento de la concentración en el sector: como resultado de las subastas, BANPRO absorbió tres bancos, Pribanco, Banco Intercontinental y BANIC, en tanto que el Banco de Finanzas (BDF) absorbió a Banco de Café y BANCENTRO a Banco Mercantil. Como se observa en el cuadro 5, este proceso aumentó la participación en los activos totales de los cinco bancos más grandes, a 95,71% en 2001 y a 99,57% en el año 2005, lo cual se reflejó en el índice Herfindahl-Hirschman, que pasó de 900 en 1999 (cuando había una mayor distribución entre los nueve bancos más grandes) a 1.900 en 2004, por encima del nivel crítico de 1.800 (Ansorena, 2005).

Después de Nicaragua, El Salvador experimentó la mayor reducción en el número de bancos, entre 1998 y 2005. Es también el país que presenta, después de Nicaragua, la mayor concentración de activos: en el año 2005 los cinco bancos más grandes reunían 91% de los activos (véase el cuadro 6). Esto se expresa en el fuerte crecimiento que experimenta el IHH de los activos totales (véase el cuadro 7). En este caso el proceso de fusiones y adquisiciones no se dio como resultado de una crisis financiera, sino de estrategias destinadas a fortalecer el posicionamiento en el mercado nacional y alcanzar la escala necesaria para operar a nivel centroamericano. La primera fusión tuvo lugar en 1997, cuando The Bank of Nova Scotia (Scotiabank) adquirió 53% de las acciones de Ahorros Metropolitanos, con lo cual se convirtió en el primer banco internacional en tener una participación mayoritaria en un banco salvadoreño. Nova Scotia aumentó su participación accionaria en Ahorromet, hasta alcanzar 98,3% en diciembre de 2000, momento en que cambió su nombre a Scotiabank El Salvador. En agosto de 1998, se fusionaron dos bancos pequeños: el PROMERICA y el Bancorp.²² En julio de 1999 el Banco de Comercio absorbió al Banco Atlacatl. En mayo de 2000 se inició la fusión del Banco Agrícola Comercial, el banco más grande del país (con una participación en los créditos totales de 20,27%, en el mercado de depósitos, 24,55%, y en el total de activos del sistema, de 23,04%), con el Banco Desarrollo, que a su vez ocupaba la quinta posición en el sistema. En julio de 2000 se fusionaron el Banco Salvadoreño y el Banco de Construcción y Ahorro (BANCASA).

²¹ Las cuatro instituciones intervenidas por la Superintendencia en este período representaban, en junio de 2000, aproximadamente 40% de los activos del sistema y 39% de sus depósitos. Los problemas de liquidez y solvencia fueron generados por el crecimiento acelerado de los activos de riesgos, su concentración y la proliferación de préstamos relacionados, sumados a factores externos.

²² El Banco PROMERICA ha establecido en varios países de Centroamérica su estrategia de operación mediante alianzas con importantes cadenas de supermercados y tiendas de calzado, Pricesmart y Payless Shoe Source. La propiedad accionaria de este banco se mantiene 99,99% en manos de accionistas de El Salvador, según datos del Boletín Estadístico al 31 de diciembre de 2004 (Herrera, 2005).

Cuadro 5
CENTROAMÉRICA Y MÉXICO: EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE BANCOS, 1998-2005

País	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Total	231	214	207	196	193	184	176	174
Costa Rica	23	23	22	21	21	19	19	19
El Salvador	17	15	14	12	12	12	12	11
Guatemala	34	34	32	31	31	26	25	25
Honduras	23	22	21	21	19	16	16	16
Nicaragua	12	12	8	6	6	6	7	6
Panamá	85	78	75	74	71	73	67	68
México	37	30	35	31	33	32	30	29

Fuente: Consejo Monetario Centroamericano [en línea] (www.secmca.org/Estadisticas_Indicadores_Ban.htm) y Comisión Nacional Bancaria y de Valores México [en línea] (www.cnbv.gob.mx/default.asp?com_id=0).

Nota: De 1997 a 2004 corresponde a los bancos existentes en diciembre de cada año, y para 2005 los bancos existentes en junio.

En el caso de Guatemala el número de bancos se redujo, de 34 entidades en 1998 a 25 en 2005. Esta disminución estuvo asociada a la crisis de 1998²³ y a estrategias corporativas tendientes a fortalecer el posicionamiento de las entidades en el mercado nacional. En 1999 se abrió un período de fusiones que continúa hasta la actualidad. En ese año el Banco del Café absorbió al Multibanco, con lo que pasó a ser el segundo por el tamaño de sus activos; en 2000 el Banco Reformador absorbió el Banco de la Construcción, que pasó de la posición octava a la cuarta en el mismo ranking; en septiembre del mismo año se autorizó la fusión entre el Banco del Agro y el Banco Agrícola Mercantil, que conformaron el nuevo Banco Agromercantil de Guatemala, el segundo por activos en ese año; en marzo de 2001 se fusionaron el Banco Granai & Townson y el Banco Continental, y crearon el Banco G & T Continental, que se transformó en el principal banco del país; en noviembre de 2002 el Banco CHN absorbió al Banco del Ejército y al año siguiente a otro pequeño banco, el BANORO. Finalmente, en abril de 2004, el Lloyds TSB Bank, Sucursal Guatemala, cedió la totalidad de sus activos crediticios a favor del Banco Cuscatlán de Guatemala, con lo cual el Banco Cuscatlán se elevó del puesto 11 al octavo, al incrementar su activo en 50% (Balsells, 2005).

El proceso de fusiones en Guatemala se inició desde un contexto de bajos niveles de concentración. Precisamente, en el año 1998 la participación de los cinco bancos más grandes en el total de activos alcanzaba 38,84%; en 2005 esa participación era de 62,15%, sin embargo la más baja de Centroamérica, con excepción de Panamá. Analizado con base en el IHH con respecto a los créditos totales, el índice nunca ha superado 881, nivel que denota una baja concentración. La otra característica de este proceso es que ha involucrado sólo un banco extranjero, Cuscatlán, de origen salvadoreño: todas las demás fusiones y adquisiciones han sido protagonizadas por entidades guatemaltecas.

²³ En el año 2001, tres entidades privadas fueron intervenidas por causas asociadas a la crisis de 1998. Estos bancos fueron Banco Empresarial (febrero) y los bancos Metropolitano y Promotor, ambos en el mes de marzo del mismo año (Balsells, 2005).

Cuadro 6
CENTROAMÉRICA Y MÉXICO: PARTICIPACIÓN DE ACTIVOS
DE LOS CINCO BANCOS MÁS GRANDES, 1997-2005
(Porcentajes)^a

País	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Costa Rica	79,65	77,57	76,80	75,24	72,54	73,00	71,54	76,00	76,83
Honduras	51,21	51,97	51,17	59,66	60,98	64,03	66,83	66,12	66,08
Guatemala	38,12	38,84	39,81	43,45	53,86	55,29	59,70	60,62	62,15
El Salvador	68,74	69,71	75,04	85,03	89,46	89,32	88,40	86,93	91,00
Nicaragua	63,32	56,54	60,82	80,00	95,71	95,63	95,96	95,93	99,57
Panamá	n.d.	36,80	37,59	39,33	42,83	41,92	41,51	43,84	45,77
México	71,79	67,26	66,39	69,65	73,62	72,76	75,81	74,67	80,02

Fuente: Consejo Monetario Centroamericano (www.secmca.org/Estadisticas_Indicadores_Ban.htm) y Comisión Nacional Bancaria y de Valores México [en línea] (www.cnbv.gob.mx/default.asp?com_id=0).

^a Corresponde a la participación de los 5 bancos principales de cada país en el total del sector bancario.

Honduras, a partir de 1998, también ha de nuevo experimentado una concentración de su sistema bancario, que pasó de 23 bancos a 16 (véase el cuadro 5). En el período 1998-2002 tuvieron lugar varios eventos que influyeron en esta reducción: la liquidación forzosa del Banco Corporativo (BANCORP) en 1999, y del Banco de Crédito y Servicios (BANCRESER) en junio de 2001. Por otra parte, en julio del año 2000 se autorizó la fusión de Bancahsa y Banco El Ahorro hondureño para formar Banco BGA, el banco más grande del sistema hasta diciembre de 2001. Durante este año se autorizó la operación del Banco PROMERICA, miembro de la Red del Grupo Corporativo PRO. En mayo de 2002, la CNBS interviene al Banco Capital²⁴ y al Banco Sogerín, este último absorbido, al igual que el banco de las Fuerzas Armadas, en julio de 2003 por el Banco del País (Tábora, 2005).

En Costa Rica el sistema bancario está integrado por 16 instituciones: cuatro son bancos estatales, tres bancos comerciales y uno de segundo piso. Los tres bancos comerciales públicos (Banco Nacional de Costa Rica, Banco de Costa Rica y el Banco Crédito Agrícola de Cartago) concentran 65% de los activos de todo el sistema. Por su parte, la banca privada ha experimentado una serie de adquisiciones y fusiones: en septiembre de 1995 el Bank of Nova Scotia adquirió 80% de las acciones del Banco Mercantil y se transformó en Scotiabank Costa Rica; en diciembre de ese año Lafise (de Nicaragua) compró Banco del Exterior y pasó a denominarse Bancentro; en diciembre de 1996 el Banco Cuscatlán de El Salvador compró el banco BFA, que a su vez compró Cofisa en mayo de 1998; en diciembre de 1997 Banex absorbió a Banco Continental, y en 2000 el Banco del Istmo (de Panamá) adquirió mediante una oferta pública de adquisición (OPA) 75% del capital accionario de la Corporación Banex, cuyas acciones cotizaban en bolsa, y luego se fusionó con la Corporación Metropolitana (propietaria del Banco Metropolitano); en 2002 Banco del Istmo adquirió BANCRECEN; en mayo del año 2000 la Corporación BCT se fusionó con Bancomer; y en septiembre de 2001 el Banco de San José (BAC San José, de capital nicaragüense pero instalado desde tiempo atrás en Costa Rica) adquirió el Banco Finadesa y el UP Bank (operación *offshore* en Bahamas).

Dos elementos destacan en la experiencia de Costa Rica. En primer lugar, llama la atención el fuerte involucramiento de la banca centroamericana en el proceso de fusiones y adquisiciones. En segundo lugar, a pesar de este proceso, la participación en el total de activos de los cinco operadores más grandes se mantiene bastante estable, lo cual refleja el peso de la participación de la banca

²⁴ El Banco Capital fue liquidado forzosamente por insolvencia a fines del año 2002.

pública (véase el cuadro 6). Como se observa en el cuadro 7, Costa Rica es el país que presenta mayores niveles de concentración de acuerdo con el IHH.

Dos elementos, asociados probablemente a la existencia del distrito financiero internacional, llaman la atención en el caso panameño: el gran número de bancos que operan en el país (véase de nuevo el cuadro 5) y la participación relativamente baja en los activos totales de los cinco bancos principales del país (véase de nuevo el cuadro 6). El principal actor en los procesos de fusiones y adquisiciones de Panamá es el Primer Banco del Istmo: en septiembre de 2001 absorbió el Primer Banco de Ahorros; en septiembre de 2002 el Banco de Latinoamérica y en octubre de 2003 el Banco Mercantil del Istmo. Como resultado, los activos totales del Primer Banco del Istmo pasaron de 1970 millones de dólares en diciembre de 2000, a 4.186 millones de dólares en septiembre de 2004, con lo cual se transformó en el principal banco del país. El Banco Continental, por su parte, adquirió en julio de 2002 el Banco Internacional de Panamá y el Banco Cuscatlán Panamá, este último de origen salvadoreño. Posteriormente, en abril de 2004 adquirió el Banco Panamericano y el Banco General Bank Boston.

Cuadro 7
CENTROAMÉRICA: ÍNDICE HERFINDAHL ACTIVOS TOTALES, 1996-2005

Año	Costa Rica	El Salvador	Guatemala ^a	Honduras	México
1996	2 095	1 136	503	722	n. d.
1997	1 743	1 168	490	735	n. d.
1998	1 716	1 158	495	743	1 639
1999	1 735	1 294	489	752	1 547
2000	1 680	1 790	559	889	1 485
2001	1 533	1 921	711	901	1 621
2002	1 515	1 876	778	971	1 537
2003	1 598	1 865	855	1 077	1 528
2004	1 842	1 585	861	1 057	1 458
2005	1 875 b/	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.

Fuente: Avalos y Hernández (2005); Balsells (2005); Herrera (2005); Tábor (2005), y Yong (2005) con base en fuentes oficiales.

^a Corresponde al IHH de créditos totales.

^b Las cifras corresponden a marzo.

3. Regionalización e internacionalización

El proceso de internacionalización de la banca ha sido heterogéneo. Mientras que en México y Panamá la banca está altamente internacionalizada —en México porque la banca local fue masivamente adquirida por la banca extranjera, y en Panamá porque con la constitución del distrito financiero se instaló una gran cantidad de bancos extranjeros—, en el resto de Centroamérica los bancos de fuera de la región tienen una presencia muy limitada y el proceso de internacionalización ha tenido lugar en tres modalidades: la regionalización de los bancos locales, el servicio a los emigrantes centroamericanos en Estados Unidos y la constitución de bancos *offshore* (que se discutirá en la siguiente sección).

En efecto, la concentración de la banca centroamericana ha ocurrido acompañada de su regionalización. Tres objetivos aparecen como determinantes en este proceso. El primero tiene que ver con brindar un servicio competitivo a las empresas productivas que en cada vez mayor número están operando a escala centroamericana, entre ellas las operadoras de telecomunicaciones, de

cerveza, de energía, de transporte aéreo y de caña de azúcar y alimentación en general. El sector privado está dando pasos acelerados hacia su integración económica, y la ratificación del DR-CAFTA en todos los países dará un nuevo impulso a este proceso (con excepción de Costa Rica hasta mediados de 2006). El segundo objetivo de la regionalización de los bancos es facilitar con una mayor escala de planta su modernización y el desarrollo de la infraestructura para la circulación de capitales y medios de pago a lo largo de la región. El tercer objetivo es prepararse para el momento en que los grandes bancos internacionales lleguen a la región: existe la expectativa de que en ese momento pueden estar dispuestos a pagar primas importantes para asentarse con una infraestructura en operación y arrancar con una cartera de clientes significativa.²⁵ El otro componente de la internacionalización en Centroamérica es servir al amplio contingente de emigrados a Estados Unidos. Este proceso de regionalización tiene como efecto una mejora sustancial en la competitividad de los bancos regionales, al tiempo que impone serios desafíos a los reguladores bancarios.²⁶

El Banco Cuscatlán es un ejemplo de la primera estrategia. En abril de 2005 aparecía como el segundo banco de El Salvador, según el capital pagado (90 millones de dólares). Como se observa en el cuadro 8, la entidad mantiene operaciones en cinco de los seis países de Centroamérica. Su principal operación es naturalmente en El Salvador, pero como se observa en el cuadro 10 más adelante, entre 2003 y 2004 las utilidades crecieron más rápidamente en sus operaciones en Guatemala y Costa Rica. Con excepción de Panamá, el Banco Cuscatlán aparece como el mayor grupo regional, con activos que alcanzan la cifra de 3.101 millones de dólares, según se observa en el cuadro 9. Su agresiva política de expansión se extiende también a Panamá donde, resultado de la fusión con el Banco Panamericano, sus activos pasaron de 35 millones de dólares en abril de 2004 a 553 millones de dólares en junio del mismo año.²⁷ Otros dos bancos salvadoreños con operaciones en otros países centroamericanos son Agrícola Comercial (en Honduras y Panamá) y Banco de Comercio (en Guatemala). Al mismo tiempo, El Salvador es también escenario de la operación de los bancos regionales que tienen origen en los otros países centroamericanos: los grupos BAC, Grupo Financiero Uno y PROMERICA tienen una actividad relativamente fuerte en este país.²⁸

Una estrategia de internacionalización alternativa es la del Banco Salvadoreño, cuarto banco de ese país, que ha puesto énfasis en los salvadoreños residentes en el exterior por medio de la oferta de servicios relacionados con la captación y manejo de las remesas. Se trata de un nicho muy importante: el flujo de remesas alcanzó los 2.547,6 millones de dólares en diciembre de 2004 y ha mantenido una tasa de crecimiento anual cercana a 10%. Actualmente, el Banco Salvadoreño tiene presencia en Houston, Los Ángeles, San Francisco y Las Vegas, y toda la Costa oeste de Estados Unidos (Herrera, 2005).

²⁵ Este proceso se ha desarrollado, pese a lo que sostiene la corporación IDC: "La legislación, lamentablemente, no permite todavía el marco de regulación apropiado para el funcionamiento de un verdadero concepto de banca regional, ya que las regulaciones y los órganos de control continúan actuando separadamente en cada país y la legislación bancaria tiene todavía un carácter nacional. En la práctica, sin embargo, los principales grupos financieros de la región compiten entre sí, con o sin presencia física en cada país, por atender a los principales clientes corporativos de la región centroamericana". (Citado por Balsells, 2005, p. 21).

²⁶ Las dificultades al arbitraje regulatorio, los efectos de las transacciones intragrupo y el aumento del riesgo de contagio. Un análisis detallado se encuentra en Fondo Monetario Internacional (2006).

²⁷ El Banco Cuscatlán compró además la cartera local de créditos y las operaciones de banca privada de Lloyd's Bank de Londres (Fernández, 2005).

²⁸ En abril de 2005 el capital pagado de sus operaciones alcanzaba las cifras de 11 millones y medio, 11 millones y 13 millones y medio de dólares, respectivamente (Herrera, 2005).

Cuadro 8
CENTROAMÉRICA: REGIONALIZACIÓN DE LA BANCA

Nombre y origen del grupo	Nombre del banco filial en cada país					
	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Panamá
Grupo del Istmo (Panamá)	Banco Banex			Banco BGA	Banistmo	Primer Banco del Istmo
Banco Agrícola Comercial. (El Salvador)		Banco Agrícola Comercial		Banco de la Producción	Banco Caley Dagnall	Banco Agrícola Comercial
Corporación Cuscatlán (El Salvador)	Cuscatlán	Cuscatlán	Cuscatlán	Cuscatlán		Cuscatlán de Panamá
BAC Internacional (Nicaragua)	BAC San José	Banco de América Central Ex Credomatic	Banco de América Central	Credomatic y Ficensa	Banco de América Central (15,3%)	BAC Internacional
Banco BICSA Offshore de bancos públicos (Costa Rica)	BICSA		BICSA			BICSA
Grupo Financiero Uno (Nicaragua)	Banco Uno	Banco Uno	Banco Uno	Banco de la Exportación	Banco Uno (antes de la Exportación)	Banco Uno
Red PROMERICA (Nicaragua)	Banco PROMERICA	Banco PROMERICA		Banco PROMERICA	Banco de la Producción (22,9 %)	
Lafise/Bancentro (Nicaragua)	Bancentro				Bancentro	
Corporación BCT	Banco BCT					BCT Bank
Banco Cathay	Banco Cathay					
Citigroup	Citibank	Citibank	Citibank			Citibank
Bank of Nova Scotia	Scotiabank	Scotiabank				Scotiabank
Lloyd TSB			Banco Lloyd TSB	Banco Lloyd TSB		Banco Lloyd TSB

Fuente: Ansorena (2005); Balsells, (2005); Fernández (2005); Herrera (2005); Tábora (2005), y Yong (2005).

Cuadro 9
ACTIVOS GRUPOS REGIONALES,
DICIEMBRE DE 2004
(Millones de dólares)

Grupo	Activo
Cuscatlán	3 101
BAC	1 884
Banistmo	1 421
De Comercio	1 303
De Occidente	1 267
Uno	923
Scotiabank	694
PROMERICA	438
Citibank	420

Fuente: Actualidad Económica, abril-mayo, 2005, [en línea] (www.actualidad.co.cr/315-316/20.especial_banos1.html#patrimonio).

En Nicaragua la banca ha desempeñado un papel especialmente relevante en el proceso de regionalización, pese a ser uno de los países más pobres de la región. De hecho, la expansión de los bancos nicaragüenses a los otros países de la región, iniciada en 1980 con el flujo de capitales nicaragüenses hacia Miami y otros países de la región, les permitió hacer frente a las restricciones que les imponía la débil economía de su país y los bruscos cambios en la política económica durante la década de 1980. En el caso del BAC,²⁹ las utilidades provenientes de los otros países en que tiene operaciones superan con creces las originadas en Nicaragua (véase el cuadro 10). Algo similar ocurre en el caso del Grupo Financiero Uno, con la particularidad de que las utilidades obtenidas por las operaciones muestran una magnitud homogénea en cada país. La importancia de las colocaciones de este último grupo en Nicaragua ha pasado de 15,95% en 2001 a 8,88% en 2004 (Ansorena, 2005).

Cuatro bancos originarios de Nicaragua están participando en el proceso de regionalización, como se observa en el cuadro 8. Tanto el BAC como el Grupo Financiero Uno cuentan con operaciones en todos los países centroamericanos, incluido Panamá. PROMERICA, por su parte, opera en tres países: Costa Rica, El Salvador y Honduras, mientras que LAFISE/Bancentro ha abierto operaciones en Costa Rica. Como se aprecia en el cuadro 9, el BAC, el Grupo Financiero Uno y PROMERICA ocupan las posiciones segunda, sexta y octava, respectivamente, entre los principales grupos regionales. Al contrario de El Salvador, Nicaragua no es campo de operación para los grupos financieros regionales de los otros países centroamericanos. En diciembre de 2004 inició operaciones el Banco Panameño del Istmo, el grupo financiero panameño ASSA adquirió 20% de las acciones del Banco de Finanzas (BDF) (Ansorena, 2005) y el Banco Agrícola Comercial de El Salvador adquirió el Banco Caley Dagnall (Herrera, 2005).

²⁹ El Grupo BAC, conocido como Credomatic, inició operaciones fuera de Nicaragua a inicio de los años ochenta, a través de operaciones financieras no bancarias que fueron conformando paulatinamente el sector bursátil de la región. El grupo se ha constituido en uno de los líderes en el mercadeo de las marcas Mastercard, Visa y American Express (Balsells, 2005).

Cuadro 10
GRUPOS REGIONALES: RANKING POR NIVEL DE UTILIDAD, 2003-2004

Grupo regional	Utilidades (millones de dólares)		Variación (porcentajes)
	Diciembre 2004	Diciembre 2003	
CUSCATLÁN	30 506	23 989	27,17
Banco Cuscatlán El Salvador	24 531	19 522	25,66
Banco Cuscatlán Guatemala	1 732	1 046	65,58
Banco Cuscatlán Costa Rica	4 109	2 895	41,93
Banco Cuscatlán Honduras	134	526	-74,52
BAC	48 670	38 009	28,05
BAC Guatemala	3 902	3 308	17,96
Banco Credomatic El Salvador	7 878	8 652	-8,95
BAC Honduras	2 913	2 644	10,17
BAC Nicaragua	20 230	11 893	70,10
Banco de San José Costa Rica	13 747	11 512	19,41
Grupo Financiero UNO	15 917	15 284	4,14
Banco Uno Guatemala	2 805	2 254	24,45
Banco Uno de El Salvador	3 827	5 483	-30,20
Banco Uno Honduras	1 123	1 050	6,95
Banco Uno Nicaragua	6 955	5 417	28,39
Banco Uno Costa Rica	1 207	1 080	11,76
PROMERICA	18 082	14 293	26,51
Banpro Nicaragua	13 473	11 574	16,41
Banco PROMERICA de El Salvador	1 604	1 146	39,97
Banco PROMERICA de Costa Rica	1 982	776	155,41
Banco PROMERICA de Honduras	1 023	797	28,36
CITIBANK	6 070	7 001	-13,30
Citibank N. A. Sucursal Guatemala	2 868	5 715	-49,82
Citibank El Salvador	-173	-1 250	-86,16
Banco de Honduras (Citibank)	1 789	777	130,24
Citibank Costa Rica	1 586	1 759	-9,84

Fuente: Herrera (2005).

En contraste con el caso de Nicaragua, los bancos en Guatemala tienen poca actividad regional y, a la vez, las operaciones de los bancos regionales son bastante menores en este país. La participación en la cartera hipotecaria de los cuatro bancos de origen no guatemalteco que operan en ese país (BAC, Citibank, Cuscatlán y Grupo Financiero Uno) alcanza apenas 3,8% (Balsells, 2005).

Honduras es el país de Centroamérica donde la banca regional presenta una mayor participación. Como se observa en el cuadro 9, en 2004 existían siete bancos de capital no hondureño cuyos activos representaron 32% de los activos totales, la cartera de préstamos 30%, las captaciones 28% de los depósitos, sus capitales y reservas 33,14% y sus utilidades 28,91%. En general, puede decirse que en los últimos cinco años la entrada de los bancos regionales ha sido una de las principales características del proceso de consolidación del sistema bancario en Honduras.

Ocho de los grupos más importantes de la región centroamericana han incursionado en el mercado hondureño: el grupo del primer Banco del Istmo de Panamá adquirió el Banco BGA; BAC Internacional está vinculado con BAC Honduras (antes Credomatic) y con el Banco Ficensa; hasta el año 2002 el Banco Agrícola de El Salvador estaba vinculado al Banco de la Producción, adquirido en 2003 por el Banco Ficohsa; Grupo Pacific-Banco Uno adquirió Banco de la Exportación (Banexpo) ahora Banco Uno. En el año 2001 inició operaciones Banco PROMERICA vinculado a la Red PRO; en 2004 Lloyds Bank, siempre considerado banco extranjero, fue adquirido por el Grupo Corporación Unión de Bancos Cuscatlán Internacional. Para 2005, con la llegada del grupo Lafise, 50% de los bancos hondureños tenían participación de capital extranjero. Banco de Honduras Citibank siempre ha sido considerado como un banco con capital extranjero (Tábora, 2005).

Cuadro 11
HONDURAS: PARTICIPACIÓN DE LA BANCA EXTRANJERA, 2001-2004

Concepto	2001	2002	2003	2004
Bancos con capital extranjero	7	8	7	7
Bancos extranjeros/bancos totales (porcentajes)	33,33	42,11	43,75	43,75
Activos totales (porcentajes)	26,22	30,22	31,18	32,86
Cartera de préstamos (porcentajes)	23,83	25,87	27,99	30,05
Depósitos (porcentajes)	25,68	28,88	27,46	27,94
Capital y reservas (porcentajes)	27,36	29,47	30,20	33,14
Utilidades (porcentajes)	31,21	25,78	28,11	28,91

Fuente: Tábora, 2005.

Los bancos costarricenses se encuentran entre los más importantes de la región, aunque ello no se traduce en un posicionamiento importante fuera de su país. De acuerdo con el patrimonio, en el año 2004 los tres bancos públicos de Costa Rica se ubicaban entre los cinco principales bancos de Centroamérica (excluido Panamá); de acuerdo con los activos, el Banco Nacional de Costa Rica, con activos de 3.132 millones de dólares, se ubica en el primer lugar de la región (excluido Panamá), y el Banco de Costa Rica, con activos con un valor de 2.128 millones de dólares, en el cuarto lugar. Sin embargo, la presencia regional de estos bancos es mínima, por medio de su subsidiaria el Banco BICSA en Guatemala y Panamá (véase de nuevo el cuadro 6). En contrapartida, el segundo banco privado más grande de Costa Rica, Banex, es propiedad del grupo Panameño Banistmo. Por el impacto que tendrá sobre el sector bancario y el sector productivo de Costa Rica, cabe preguntarse cuál es el origen de esta renuencia por parte de sus principales entidades bancarias a iniciar actividades en los otros países de la región.

4. Operaciones *offshore*

Una de las estrategias de los grupos bancarios para hacer frente a las regulaciones que enfrentan en sus domicilios y competir tanto con los bancos locales como con los extranjeros, ha sido la constitución de bancos domiciliados en plazas sometidas a regulaciones más laxas, sobre todo en

materia tributaria y monetaria. El arbitraje en esos campos ha transformado algunas plazas financieras en lo que se denomina “centros financieros *offshore*”, lo cual significa que la mayoría de las transacciones financieras realizadas por instituciones financieras domiciliadas en ellas las realizan clientes que residen en otras jurisdicciones.

Hay varias ventajas al llevar a cabo operaciones *offshore*. Por una parte, los depósitos quedan liberados del pago de impuestos en la fuente, mientras que los depositantes no se ven compelidos a reportar en su declaración de impuestos sobre la renta los intereses percibidos, ya que en la mayoría de los países de la región los ingresos generados fuera del territorio nacional no tributan. Además, los bancos no deben mantener encajes en el Banco Central, lo cual les permite pagar mayores intereses por sus depósitos o cobrar menores intereses por sus créditos. Finalmente, los depositantes tienen la idea de que el riesgo de que se conozca su patrimonio es menor cuando está custodiado por un banco *offshore*.

Por otra parte, algunas de las regulaciones de las operaciones de crédito pueden evadirse al ser realizadas por un banco *offshore*, particularmente en lo que se refiere a los límites en el monto de los créditos otorgados a un mismo grupo de interés o a empresas pertenecientes a un determinado sector económico, así como los límites al crédito a personas relacionadas con el grupo de interés propietario del banco. Además, cuando el banco no domiciliado se encuentra instalado en una plaza con deficiente regulación, algunos bancos, con el fin de sanear su cartera crediticia y evadir los requerimientos de suficiencia patrimonial, han tenido la práctica de transferir su cartera deficiente al banco *offshore*.

Finalmente, las plazas *offshore* pueden ser utilizadas por los grupos bancarios para minimizar el pago de impuestos, simplemente trasladando al banco *offshore*, por medio de operaciones contables, una alta proporción de los ingresos del grupo y dejando en los bancos *onshore* una alta proporción de los gastos.

Entre las actividades de los bancos *offshore* es la crediticia la que más preocupa a los reguladores, especialmente cuando los bancos están instalados en plazas mal supervisadas. Generalmente los depositantes del banco *offshore* son los mismos que los del banco *onshore*, de manera que si la calidad de la cartera crediticia compromete la solvencia del banco *offshore* y pone en peligro los recursos de sus depositantes, ello produciría una pérdida de confianza en el banco *onshore* y podría colocar en riesgo la estabilidad del conjunto del sistema financiero. Más recientemente existe la preocupación de que las operaciones *offshore* puedan vincularse con el lavado de dinero y el financiamiento al terrorismo. Por ello, un número cada vez mayor de instituciones multilaterales, países y jurisdicciones, se encuentran volcados a elevar la calidad de la supervisión y regulación de los centros financieros *offshore*.

En el segundo trimestre de 2003, el total de créditos desde los centros financieros *offshore* hacia agentes privados y públicos no domiciliados fue de 1,8 billones de dólares (trillones en inglés), un tercio de los cuales fueron otorgados en Estados Unidos, cuyos bancos son desde fines de 2000 los más grandes usuarios de los servicios bancarios *offshore* (Bureau of Business and Security (BIS) [en línea] (www.bis.doc.gov), consultado en septiembre de 2005).

Las actividades de captación por bancos *offshore* dentro del territorio nacional están prohibidas en todos los países de la región, salvo en Guatemala: ningún banco domiciliado en el extranjero puede captar ahorro del público, aunque en los países con regulación más abierta pueden hacerlo las sucursales de bancos domiciliados en el extranjero. No obstante, no existen restricciones para que los nacionales inviertan en bancos domiciliados en el exterior ni para que los bancos locales realicen transacciones comerciales con tales bancos; ello permite a los bancos locales presentar la captación de ahorro del público por cuenta de sus bancos *offshore* como si se tratara de servicios de transferencia de fondos brindados a sus clientes.

Según un estudio realizado por el Consejo Monetario Centroamericano, los depósitos captados por los bancos *offshore* de Centroamérica (excluyendo a Panamá) representaron en el año 2002 poco más de 50% de los depósitos captados por los bancos domiciliados en la región, mientras que los créditos otorgados por dichos bancos representaron ese mismo año alrededor de 62% de los otorgados en los bancos domiciliados. Estos números revelan la importancia de las operaciones *offshore* para los bancos de la región.

Este orden de magnitudes tiende a ser confirmado por la información suministrada por los organismos reguladores de los países. En Guatemala, por ejemplo, todos los mayores grupos financieros del país cuentan con bancos *offshore*, y allí se manejan activos equivalentes a 35% de los activos de los bancos *onshore* y de 20% de los activos de todo el grupo; más de 54% de los activos *offshore* se concentran en tres de los bancos más importantes del país (Industrial, G & T Continental y Bancafé). En Costa Rica, donde el fenómeno es más marcado, entre los bancos privados los bancos *offshore* tenían a diciembre de 2004 activos, pasivos, créditos y captaciones que representaban, respectivamente, 55%, 56%, 60% y 77% de los activos, los pasivos, los créditos y las captaciones de todos los bancos privados (es decir, con exclusión de los bancos públicos, que no poseen *offshore*) y 71%, 72%, 77% y 101% de los activos, los pasivos, los créditos y las captaciones de los bancos privados, cuyo grupo posee bancos *offshore*.

Cuadro 12
CENTROAMÉRICA: CRÉDITOS Y DEPÓSITOS DE BANCOS
DOMICILIADOS QUE REPORTAN AL BIS, 2002-2003
(Saldos en millones de dólares)

País	Créditos		Depósitos	
	2002	2003 ^a	2002	2003 ^a
Total	9 967	7 631	11 035	7 317
Costa Rica	4 122	3 029	3 702	2 169
El Salvador	2 030	1 193	1 023	417
Guatemala	2 179	2 070	3 122	3 254
Honduras	850	655	2 614	1 054
Nicaragua	786	684	574	423

Fuente: CMCA, Implicaciones de las operaciones con bancos *offshore*, febrero de 2004.

^a Datos a junio de 2003.

5. Especialización y diversificación

La especialización o la diversificación de los bancos figuran entre las estrategias competitivas observadas. Dicha estrategia puede operarse en tres grandes ejes: por productos, por servicios o por nichos de mercado (por el nivel de ingreso de los clientes o por su actividad económica). Las decisiones de especialización o diversificación significan la atención prioritaria a un tipo de clientela y, por tanto, de un subconjunto de productos y servicios que mejor se adecua a sus necesidades. A pesar de que el tamaño del mercado centroamericano no permite que surjan bancos altamente especializados, y menos aún bancos de segundo piso, sí es posible detectar algunos patrones de especialización o de diversificación. La tendencia general, sin embargo, ha sido que los grupos financieros vayan entrando en todos los negocios, si bien la legislación los ha llevado a hacerlo a través de sociedades independientes pertenecientes a una empresa *holding*.

En primer lugar, los bancos pueden especializarse por el nivel de ingreso de la clientela. Existen bancos que se concentran en captar recursos provenientes de pequeños ahorradores, lo cual los induce a tener una amplia red de sucursales y cajeros automáticos para facilitar la captación del ahorro del gran público. Ellos tienen generalmente los programas de crédito especializados en pequeños productores o micro y pequeña empresa. Por el contrario, los bancos especializados en clientes corporativos, como BCT de Costa Rica —uno de los pocos bancos privados que quedan de capital local—, prácticamente no tienen sucursales y más bien cuentan con ejecutivos de cuenta altamente especializados a cargo de brindar un trato personalizado y atender todas las necesidades del cliente. Ni estos bancos ni los especializados en segmentos de menores ingresos ofrecen toda la gama de servicios financieros. Más bien desarrollan aquellos que responden a las necesidades específicas de su clientela. Por ejemplo, los bancos especializados en pequeños ahorradores rara vez cuentan con bancos *offshore*, con banca de inversión o con una división relevante en operaciones internacionales —salvo en cuanto a remesas—, mientras que los bancos especializados en banca corporativa generalmente no gestionan fondos de pensiones domiciliados en sus países (aunque sí comercializan fondos internacionales).

Los bancos extranjeros instalados en la región, como Citigroup o NovaScotia, son típicamente bancos especializados en el segmento corporativo, y entre su clientela destacan particularmente las empresas transnacionales instaladas en la región. En cambio, el segmento de los pequeños ahorradores y demandantes de crédito ha sido atendido por los grandes bancos públicos o por bancos medianos y pequeños, todos ellos con mayores dificultades para competir en el sector corporativo con los grandes bancos y con los bancos extranjeros. Entre los bancos públicos que atienden a los pequeños ahorradores y demandantes de crédito destacan los costarricenses, que concentran alrededor de 65% de las captaciones del país, y en su conjunto poseen la mayor parte de la red de sucursales. Entre los bancos pequeños y medianos que atienden a este segmento destacan los bancos guatemaltecos Banco de Desarrollo Rural, Banco Crédito Hipotecario y Banco de Antigua (de capital chileno, con operaciones igualmente en Costa Rica, con el nombre de Financiera Miravalles). Estos tres bancos guatemaltecos son relativamente pequeños y se han especializado en la atención a pequeños productores y en general a pequeños demandantes de crédito, prácticamente desatendidos en ese país por los grandes bancos. Además de los créditos directos a los productores, el primero de ellos ha establecido alianzas con una red de operadores a la que sirve como banca de segundo piso.

Recientemente el segmento de los pequeños ahorradores y demandantes de crédito empieza a ser atendido por bancos hasta ahora especializados en sectores de mayores ingresos. Para ello están contando con el apoyo técnico y financiero de organismos internacionales, como el BID, interesados en promover la oferta de servicios bancarios al mundo rural, sobre todo en países donde este sector se encuentra poco modernizado.

En segundo lugar, los bancos pueden especializarse en la atención de determinados grupos de actividad económica. Se trata sobre todo de bancos que han surgido para resolver la falta de servicios financieros de un determinado grupo económico, especialmente en la agricultura o en la industria. Ejemplo típico de este tipo de bancos es el mencionado Banco de Desarrollo Rural de Guatemala. Sin embargo, las transformaciones en la estructura productiva de los países de la región han ido erosionando la base de estos bancos, que paulatinamente han debido abrirse a otros sectores y están perdiendo la especificidad de su clientela. Muchas de las entidades financieras no bancarias y, en particular, las cooperativas de ahorro y crédito, están especializadas en clientes provenientes de un determinado tipo de actividad económica.

En tercer lugar, pueden especializarse por tipo de servicios. Como se dijo, generalmente esta especialización viene determinada por las necesidades del segmento de clientela atendida por el banco. Por ejemplo, los servicios de transferencia de remesas son brindados por unos pocos bancos guatemaltecos, salvadoreños y nicaragüenses, como resultado de la gran emigración experimentada por esos países. El BAC ha trascendido la simple transferencia de remesas y utilizó su ventaja de haber sido uno de los primeros en regionalizarse para desarrollar una red de pagos entre los diferentes países centroamericanos. Esta red le permite brindar servicios de compensación y liquidación de efectivo al conjunto de los bancos y las empresas de la región. Este banco ha avanzado más que los demás en la integración de las tesorerías regionales y ha desarrollado mesas de dinero para gestionar con una estrategia regional los riesgos de cambio y de plazo de la cartera de inversiones del banco y de sus clientes.

Existen igualmente bancos que se han especializado en actividades de banca de inversión, usualmente realizadas por conducto de alguna de las entidades del grupo financiero. Esta actividad es especialmente relevante entre los bancos panameños que por motivos fiscales dan crédito a las empresas locales a través de la compra de bonos emitidos por éstas y estructurados por los mismos bancos. Pero igualmente hay en la región bancos que mediante empresas del grupo financiero invierten en empresas de capital de riesgo, como el Banco Interfin en Costa Rica.

Otra actividad que ha reflejado algún grado de especialización, como resultado de la legislación tributaria y de ejecución de garantías, es el arrendamiento financiero (*leasing* financiero), con un volumen relevante prácticamente en todos los países de la región. Varios factores explican el auge del arrendamiento, combinados o por separado, según sea la legislación o la institucionalidad del país. Primero, los trámites judiciales para proceder a la ejecución de una garantía pueden ser muy engorrosos e implicar importantes gastos notariales, lo cual se resuelve con un contrato de arrendamiento. En caso de incumplimiento del deudor, el bien financiado mediante este sistema se recupera de forma expedita y menos costosa. Segundo, el pago de alquiler suele tener un tratamiento tributario ventajoso frente a la depreciación, con lo cual el *leasing* sirve como escudo fiscal. Tercero, los contratos de arrendamiento no suelen ser contabilizados como créditos para efectos de la suficiencia patrimonial de los bancos, lo que permite que aquellos muy ajustados canalicen sus recursos para crédito bajo este formato. Cabe mencionar que normalmente los contratos de *leasing* son realizados por una empresa del grupo financiero y no directamente por el banco.

Finalmente está todo el capítulo de mercado de valores. Al respecto debe mencionarse que en la organización del mercado de valores centroamericano han tenido un peso desproporcionado las bolsas de valores, dada la disposición legal en todos los países de la región de que todas las transacciones con valores, sean acciones o deuda, se realicen obligatoriamente en bolsa y a través de sus miembros (puestos o casas de bolsa).³⁰ Éste no es el caso del país vecino, México. Las condiciones descritas han dificultado el desarrollo de los mercados interbancarios, y han obligado a los bancos a fundar casas de bolsa para atender al menos las necesidades de liquidez del propio banco. Estas casas de bolsa brindan servicios de intermediación de valores a los clientes del banco, y en algunos casos mantienen contratos con casas de bolsa extranjeras para el manejo de las cuentas de esos clientes, para quienes obtienen comisiones más bajas de lo que ellos obtendrían operando directamente con las casas de bolsa extranjeras.

³⁰ Esta obligación de que las transacciones con valores se realicen en bolsa y a través de sus miembros es la forma radicalmente restrictiva que por presión de las bolsas ha asumido en la región el principio de mercado concentrado. Este principio, aun en su formulación más laxa con que ha funcionado en los mercados de valores de países de derecho romano, se ha venido abandonando en los años recientes.

Además de las casas de bolsa, se han organizado en la región fondos de pensiones y más recientemente fondos de inversión. Costa Rica fue pionera en brindar estos productos. Los fondos de pensiones fueron gestionados en un inicio por los bancos privados, bajo la figura de fideicomiso o de comisión de confianza. La legislación en todos los países ha ido obligando a los grupos financieros a constituir empresas para las diferentes actividades del grupo y se ha realizado un esfuerzo por diferenciar claramente los productos estrictamente bancarios de las carteras de inversión de mediano plazo (fondos de inversión) y las carteras de largo plazo (fondos de pensiones). Los bancos extranjeros en general no han entrado en el negocio de los fondos de inversión, debido a que las restricciones que en materia de murallas chinas y diversificación de riesgo imponen a sus filiales las casas matrices. Tampoco han entrado en el mercado de fondos de pensiones los bancos especializados en la atención de clientes corporativos, cuya fuerza de ventas es reducida y altamente especializada.

El desarrollo de las actividades de mercado de valores en Costa Rica es interesante desde el punto de vista de la competencia. Originalmente desarrollados por los grupos financieros no bancarios, los fondos de inversión han llegado a tener gran importancia, y paulatinamente todos los grupos financieros se han visto obligados a constituir gestoras de fondos y ofrecer este producto a los clientes del banco para evitar que éstos trasladaran recursos a los fondos de inversión gestionados por la competencia. En la mayor parte de los grupos financieros se dejó a la sociedad gestora de fondos perteneciente al grupo competir abiertamente con el banco por la captación del ahorro, de manera que gran parte de la presión competitiva sobre los bancos provino de los fondos de inversión, incluidos los gestionados por sociedades pertenecientes al mismo grupo financiero. Así, el desarrollo de los fondos de inversión dio lugar en Costa Rica a mejoras en los servicios bancarios y a aumentos en la tasa de interés de las captaciones. No es casual que en los otros países de Centroamérica, donde el desarrollo financiero ha estado más determinado por los bancos, el desarrollo del mercado de valores y en particular de los fondos de inversión haya sido mucho más limitado.

IV. El desempeño de la banca y el desarrollo de la competencia en el sector financiero

En los últimos 15 años se han implantado cambios sustantivos en los marcos regulatorios de la región. En todos los países se ha consolidado un sistema financiero privado, con excepción de Costa Rica, donde un sistema privado bastante sólido coexiste con un sector público pujante y poderoso. Se ha avanzado en la modernización de la institucionalidad reguladora y en la aplicación de las normas de Basilea. Han aparecido y desaparecido numerosas entidades bancarias y el sector ha estado sujeto a un activo proceso de fusiones y adquisiciones que ha dado lugar a una operación masiva a escala regional. Sin embargo, desde el punto de vista institucional, el gran ausente ha sido la agencia de competencia, con consecuencias agravadas por la escasa o nula preocupación de las instituciones reguladoras por la competencia en la industria.

El desempeño de los bancos será analizado en tres grandes campos. En primer lugar, desde el punto de vista de los indicadores prudenciales: solvencia y calidad de la cartera. En segundo lugar, desde el punto de vista de su papel en la canalización del ahorro hacia el sector privado. En tercer lugar, desde el punto de vista de la rentabilidad del sector.

Desde la perspectiva prudencial, los bancos han incrementado su patrimonio para responder a los nuevos requisitos de capital impuestos por las normas de Basilea, lo cual ha coadyuvado a la expansión de sus

operaciones y actividades. No obstante, como se observa en el cuadro 13, los resultados son variados. Mientras que algunos países han visto fortalecida sustancialmente la solvencia promedio del sistema, en otros ésta se ha mantenido estancada e incluso se ha deteriorado. En efecto, en varios países la relación patrimonio/activo total se ha incrementado, como en Nicaragua (de 4,85% en 1997 a 8,25% en 2005) y México (de 8,03% a 12,27% en ese mismo período). También destacan en esa dirección El Salvador y Panamá.

En contraste, Guatemala no logra recuperarse de los efectos de la crisis de 2001-2002, por lo que la relación patrimonio/activo total pasó de 9,98% en 1999 a 7,54% en 2005. En Honduras dicha relación se ha mantenido prácticamente estancada desde 1998, aunque no presenta niveles tan precarios como los de Guatemala.

En el cuadro 14, con el índice de morosidad de la banca, se muestra lo comprometida que ha estado la capacidad de recuperación de los bancos, en gran medida por las turbulencias que han sufrido durante el período. Este síntoma de debilidad de la banca ha justificado que la prioridad de los reguladores haya sido generar condiciones de estabilidad en el sector, aun en detrimento de la competencia. La banca mexicana no ha escapado a esta situación, al haber sido sometida a altos índices de morosidad que se han superado definitivamente sólo a partir de 2004. Esta situación tiene que ver con los problemas causados por la “crisis del tequila”, pero también con un deterioro de la confianza que afecta la operación del sistema.

Cuadro 13
CENTROAMÉRICA Y MÉXICO: CAPITALIZACIÓN BANCARIA, 1997-2005
Patrimonio/activo total (Porcentajes)

País	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Costa Rica	8,71	8,79	10,07	9,94	9,02	9,12	9,49	9,71	9,82
Honduras	8,39	8,53	8,70	8,79	9,00	8,08	7,65	8,40	8,52
Guatemala	7,81	8,11	9,98	9,08	6,70	5,27	7,92	7,58	7,54
El Salvador	7,76	7,50	8,34	8,86	8,47	9,01	10,17	10,72	11,23
Nicaragua	4,85	5,03	6,55	7,46	6,13	7,06	7,48	8,81	8,25
Panamá	n.d.	n.d.	8,66	9,34	9,43	10,71	12,42	13,43	13,27
México	8,03	8,31	7,97	9,56	9,42	11,14	11,83	11,20	12,27

Fuente: Consejo Monetario Centroamericano [en línea] (www.secmca.org/Estadisticas_Indicadores_Ban.htm) y Comisión Nacional Bancaria y de Valores México [en línea] (www.cnbv.gob.mx/default.asp?com_id=).

A lo largo del período, los dos casos que han presentado el peor desempeño son Honduras y Guatemala. Para este último país, el peor año fue 2002, cuando tuvo lugar una fuerte crisis financiera. En el resto del período las cifras tienden a ubicarse entre las peores de la región, pero sin alcanzar los extremos de Honduras. El caso de este último país resulta grave. En el período 1997 y 2005 el índice de morosidad supera los dos dígitos. Esta situación está asociada a los estragos causados por el huracán Mitch pero igualmente por la debilidad de la institucionalidad supervisora.³¹ Cabe señalar que desde 2004 se observa un mejoramiento sustancial, aun cuando las cifras de ese año y las de 2005 resultan todavía muy altas y dicha nación sigue ubicándose en el último lugar de la región en materia de morosidad. Los otros cuatro países presentan una mejoría en su desempeño, también con importantes fluctuaciones pero con una clara evidencia de que la banca enfrenta una positiva situación de solvencia.

³¹ Es importante indicar también que los graves efectos del huracán Mitch tuvieron lugar luego de un período de fuerte crecimiento del crédito. En este período (1995-1998) la cartera creció 2,97 veces, los depósitos 2,86 veces, los activos totales 2,6 veces y el capital y reservas 2,24 veces (Tábor, 2005).

Cuadro 14
CENTROAMÉRICA Y MÉXICO: ÍNDICE DE MOROSIDAD EN LA BANCA, 1997-2005

Cartera vencida/cartera total (Porcentajes)

País	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Costa Rica	5,24	3,20	2,71	3,49	2,44	3,20	1,71	2,04	1,61
El Salvador	2,96	4,10	4,55	4,34	3,47	2,83	2,26	2,09	2,01
Guatemala	6,27	6,30	7,69	7,14	8,82	13,80	4,77	4,46	4,45
Honduras	5,36	10,69	10,94	12,19	12,84	12,01	9,66	6,90	6,33
Nicaragua	2,01	2,43	2,61	3,98	3,37	3,49	2,77	2,26	2,48
Panamá	n.d.	n.d.	1,73	1,55	2,63	3,48	2,63	1,71	2,02
México	11,34	11,3	8,91	5,81	5,14	4,56	3,15	2,51	2,27

Fuente: Consejo Monetario Centroamericano [en línea] (www.secmca.org/Estadisticas_Indicadores_Ban.htm) y Comisión Nacional Bancaria y de Valores México [en línea] (www.cnbv.gob.mx/default.asp?com_id=0).

Nota: Cifras correspondientes a diciembre de cada año de 1997 a 2004. Para 2005 la cifras corresponden a junio, excepto para Panamá que son a agosto.

Los datos del cuadro 15 confirman la situación de precariedad de Guatemala y Honduras, y el grado de solvencia que experimentan Costa Rica, El Salvador, Nicaragua, Panamá y México: mientras que en los dos primeros países la cartera vencida supera las previsiones, en los últimos 5 países se observan niveles aceptables en este indicador.

Cuadro 15
CENTROAMÉRICA Y MÉXICO: CALIDAD DE LA CARTERA CREDITICIA:
PROVISIONES/CARTERA VENCIDA, 1997-1998

País	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Costa Rica	110,48	136,84	131,62	101,96	114,76	103,63	147,75	126,88	167,34
El Salvador	82,90	86,73	93,61	93,80	110,34	127,56	148,12	141,98	135,66
Guatemala	29,25	34,54	47,56	53,28	68,45	60,73	68,45	70,30	70,74
Honduras	36,94	19,25	23,01	26,42	28,71	36,91	36,49	60,33	61,80
Nicaragua	149,66	121,72	137,47	83,60	175,01	161,47	170,00	187,90	187,02
Panamá			102,12	128,14	97,24	129,70	136,29	149,85	132,26
México			104,3	115,3	123,8	138,1	167,1	201,78	198,4

Fuente: Consejo Monetario Centroamericano [en línea] (www.secmca.org/Estadisticas_Indicadores_Ban.htm); Comisión Nacional Bancaria y de Valores México [en línea] (www.cnbv.gob.mx/default.asp?com_id=0), y Boletines estadísticos Banca Múltiple, varios años [en línea] (www.cnbv.gob.mx/default.asp?com_id=0).

Nota: Cifras correspondientes a diciembre de cada año de 1997 a 2004. Para 2005 la cifras corresponden a junio, excepto para Panamá que son a marzo.

Desde el punto de vista del otorgamiento de crédito al sector privado, la situación es desigual, aunque en general la evolución no ha sido demasiado positiva. En el gráfico 1 se muestra la evolución del crédito al sector privado como proporción del PIB. Destaca la baja proporción de crédito al sector privado otorgado por la banca de México: apenas ligeramente por encima de 15% en 2004. Diversos elementos explican esta precaria situación, entre ellos, la crisis de 1995 y su resolución en los años posteriores. En efecto, el capital extranjero ha desempeñado un papel relevante en la capitalización de la banca y en la recuperación de su solvencia; sin embargo, la mejora en la calidad de la cartera crediticia se ha conseguido en gran medida en desmedro del crédito, pues los bancos concentran sus inversiones en valores. Mientras los valores representan más del 50% de las inversiones de la banca en México, el crédito al sector privado no ha dejado de caer

desde la crisis: el crédito al comercio y a la vivienda ha permanecido estancado desde 2001 y sólo el crédito al consumo ha mostrado un fuerte crecimiento en el último período (Avalos y Hernández, 2005). El bajo nivel que alcanza el crédito al sector privado como proporción del PIB resulta aún más preocupante si se considera que en términos relativos se encuentra por debajo de países tan pobres como Honduras y Nicaragua (véase el gráfico 1).

Guatemala ocupa la segunda posición en la región entre los países en que el crédito al sector privado es más bajo. En efecto, como se observa en el gráfico 1, el crédito al sector privado no alcanza 20% del PIB. Esta cifra se aproxima a los máximos alcanzados en la primera mitad de la década de 1980. Los problemas políticos y la violencia que afectó al país en esa época explican la fuerte caída del crédito al sector privado hasta el año 1992. A partir de ese año se recupera, pero sólo para volver a estancarse por debajo de 20% del PIB a partir de 2000. El fuerte crecimiento que se experimentó entre el año indicado y el año 2000 es paralelo a un gran aumento en el número de sucursales y la extensión de la banca hacia áreas antes casi carentes de acceso a los servicios bancarios: en el período 1990-2004 el número de agencias bancarias pasó de 259 a 1.315, aumento superior a 400%, porcentaje que alcanza casi 790%, al considerar sólo la apertura de agencias en el altiplano guatemalteco y Verapaces. No obstante, la mayor parte del crecimiento en el número de agencias tuvo lugar a fines de la década de los noventa y el ritmo de crecimiento cayó notablemente en el último quinquenio (Balsells, 2005). Por su parte, el crédito al sector privado tiende al estancamiento. Esto refleja los problemas experimentados por el sector hacia principios de la década. Al igual que en el caso mexicano, una proporción muy alta de las captaciones se invierte en valores y sólo 60% del ahorro captado se destina al crédito.

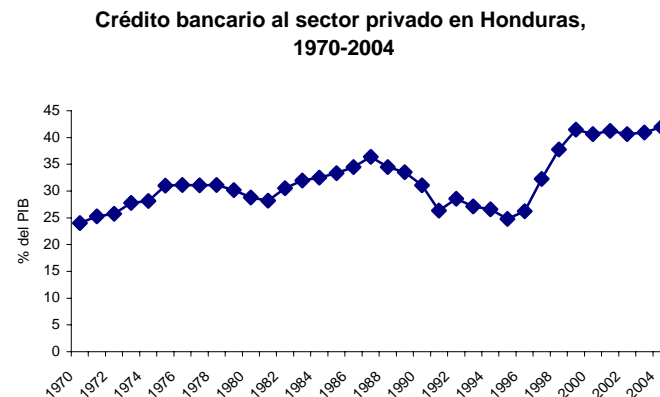
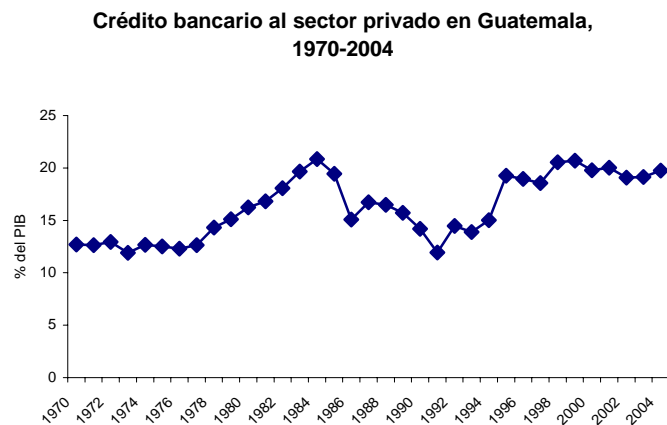
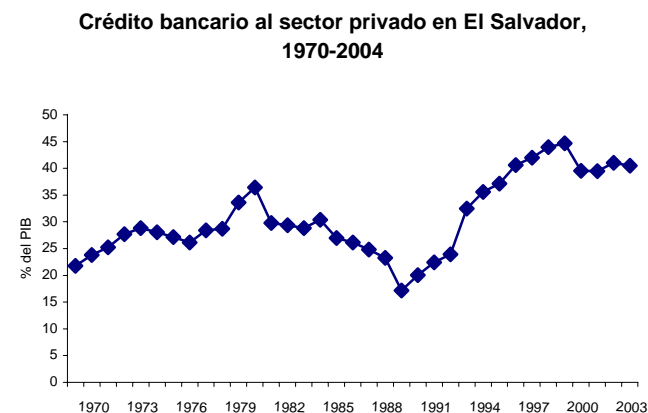
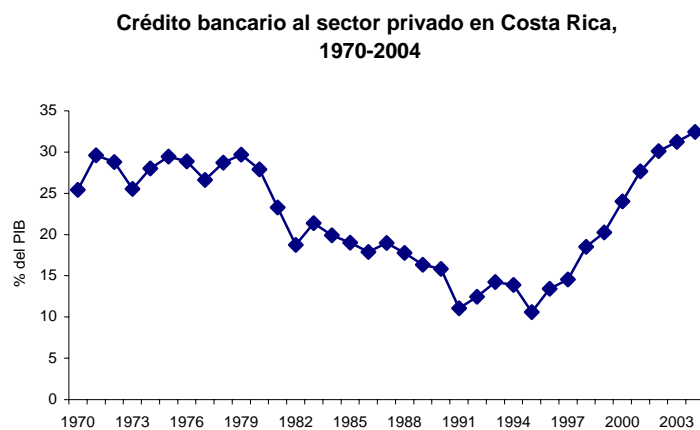
En Nicaragua como en México, el surgimiento de la banca privada estuvo acompañado de un fuerte crecimiento del crédito al sector privado. No obstante, la baja calidad de los créditos, asociada a las deficiencias de la regulación, dio lugar a una fuerte contracción del crédito a dicho sector, de la cual el país aún no se recuperaba en 2005. En efecto, en el gráfico 2 se observa que el crédito se encuentra estancado en alrededor de 25% del PIB.

El caso de El Salvador resulta interesante. Entre 1990 y 2001, el crédito al sector privado se expandió dinámicamente, al pasar de un poco más de 15% del PIB a más de 45%. La evolución refleja el crecimiento económico y los efectos de las reformas económicas. Con todo, a partir de 2001 el crédito al sector privado experimenta una caída significativa, como resultado de la dolarización y el deterioro de la competitividad de la economía.

El caso de Panamá contrasta con todos los otros países de la región. Como se observa en el gráfico 1, el crédito al sector privado pasó de una cifra de alrededor de 50% del PIB en 1990 a 100% en 2002. Se trata de cifras sin parangón en la región. Entre 2002 y 2004 se observa una caída que se explica por razones contables.³²

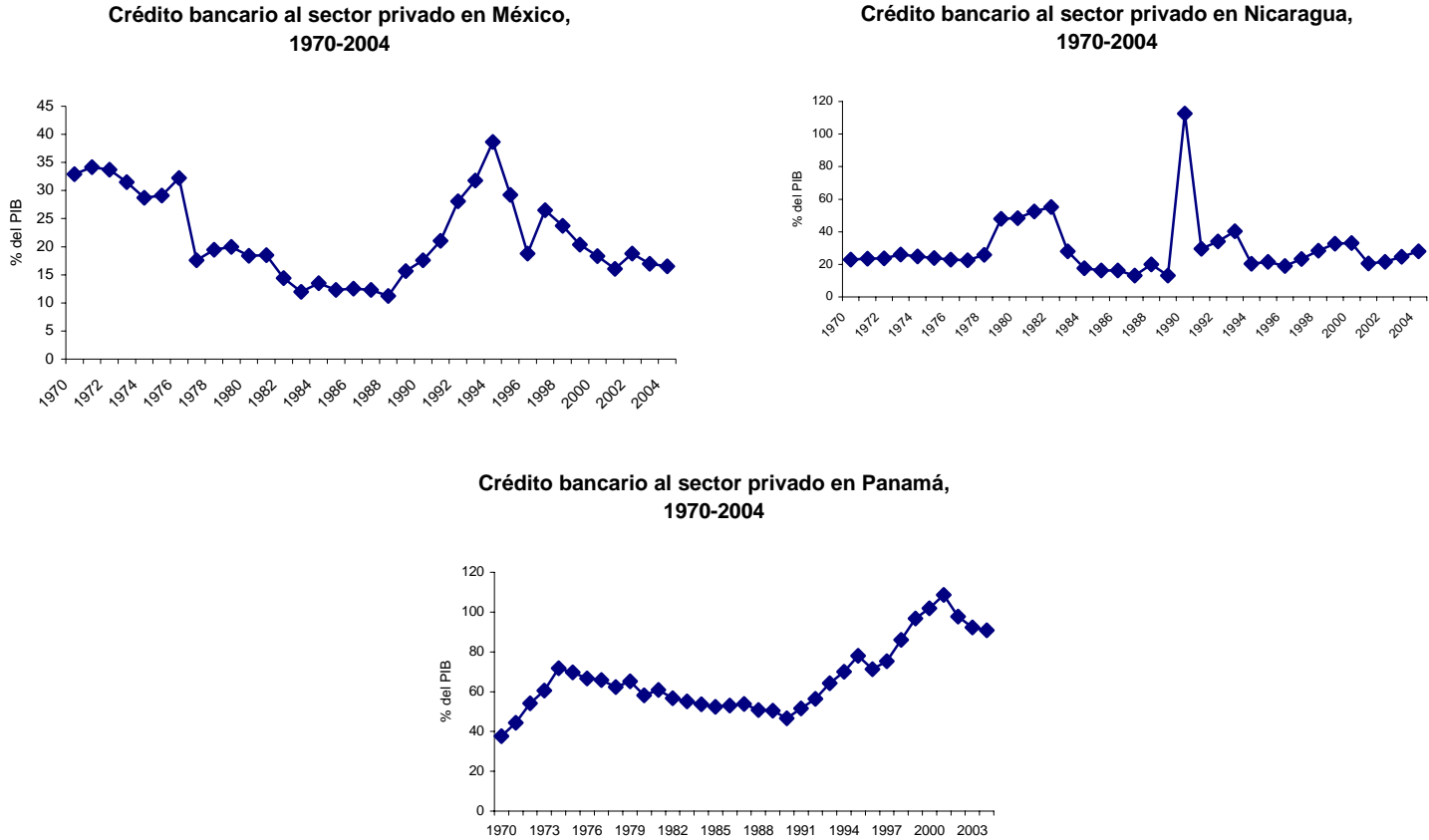
³² A raíz del tratamiento fiscal sobre los intereses percibidos, los préstamos tradicionales documentados con pagarés fueron sustituidos por emisiones de bonos corporativos. Estos bonos tienen la ventaja para el banco de que los intereses recibidos no son gravables, pero los pagos de intereses por el emisor son deducibles de la renta. Los mismos bancos que otorgaban el crédito se hicieron cargo de estructurar y comprar la totalidad de las emisiones (Fernández, 2005).

Gráfico 1
CENTROAMÉRICA Y MÉXICO: CRÉDITO BANCARIO AL SECTOR PRIVADO
COMO PORCENTAJE DEL PIB, 1970 -2004
(Porcentajes)



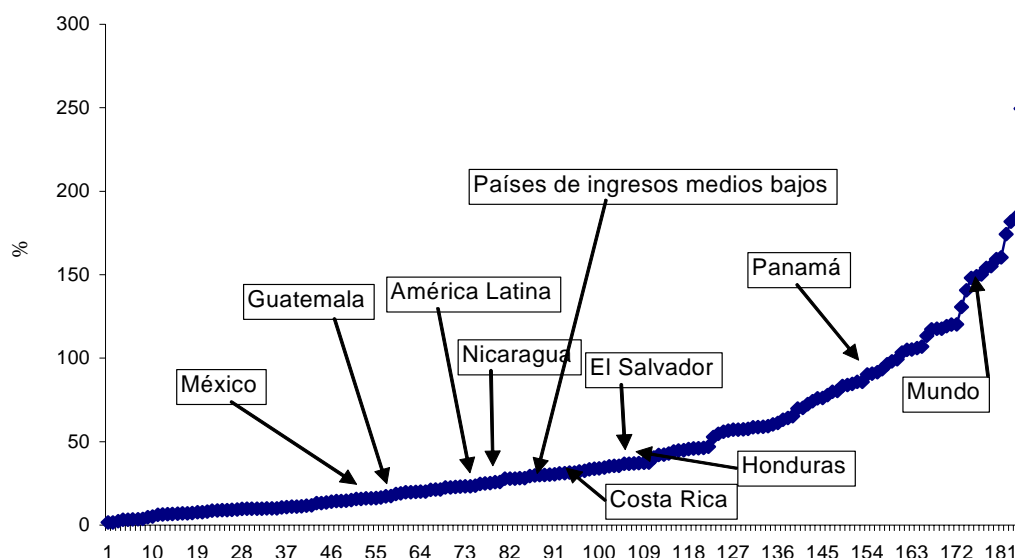
/Continúa

Gráfico 1 (Conclusión)



Fuente: Elaboración propia sobre fuentes oficiales.

Gráfico 2
CRÉDITO DOMÉSTICO AL SECTOR PRIVADO EN 187 PAÍSES, COMO PROPORCIÓN DEL PIB, 2004
 (Porcentajes)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de fuentes oficiales.

En el cuadro 16 se muestra que en estos países, con excepción de Costa Rica y El Salvador, la proporción de los depósitos del público no destinada al crédito ha venido aumentando, lo cual revela cómo la evolución experimentada por el sector bancario en estos años ha reducido su capacidad de representar el principal papel como corresponde en una economía de mercado, de trasladar el ahorro hacia las actividades productivas.

Cuadro 16
CENTROAMÉRICA Y MÉXICO: DEPÓSITOS TOTALES COMO
PORCENTAJE DEL CRÉDITO TOTAL, 1997-2005

País	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Costa Rica	196,89	163,40	159,21	146,95	129,50	130,26	128,19	145,29	148,25
El Salvador	111,14	108,67	112,33	115,83	126,16	113,19	107,81	104,71	100,50
Guatemala	153,74	136,29	123,56	147,31	153,44	161,79	157,92	155,38	154,91
Honduras	119,87	111,17	117,96	120,59	120,96	133,00	127,91	131,99	134,71
Nicaragua	166,12	147,06	130,25	163,45	224,11	223,26	195,17	180,23	177,30
Panamá	n.d	n.d	123,16	125,41	120,51	134,77	134,37	123,06	120,72
México	90,48	92,73	102,64	102,42	121,90	115,05	128,67	131,63	123,20

Fuente: Consejo Monetario Centroamericano [en línea] (www.secmca.org/Estadisticas_Indicadores_Ban.htm) y Comisión Nacional Bancaria y de Valores México [en línea] (www.cnbv.gob.mx/default.asp?com_id=0).

Nota: Cifras correspondientes a diciembre de cada año de 1997 a 2004. Para 2005 la cifras corresponden a junio, excepto para Panamá que son a abril.

Desde el punto de vista de la rentabilidad, los resultados son mucho más halagüeños, al menos para los bancos. Los cuadros 17 y 18 ofrecen información al respecto. En términos generales, en los últimos años se observa un crecimiento significativo de la relación entre las utilidades y los activos (ROA-*return on assets*). El caso de Costa Rica llama la atención por la relativa estabilidad que presenta este indicador y por una clara tendencia hacia su crecimiento en el

período (exceptuando 1998 y 2002). Durante 1999 y 2000 tuvo el mejor desempeño de la región y en los dos años siguientes fue superado muy ligeramente sólo por Nicaragua.

Cuadro 17
CENTROAMÉRICA Y MÉXICO: RENTABILIDAD BANCARIA, 1997-2005
ROA (Utilidades sobre activo)

País	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Costa Rica	1,58	1,21	1,61	1,80	1,89	1,74	1,99	1,93	2,32
El Salvador	1,65	0,49	0,51	0,64	1,14	1,19	1,16	1,12	1,45
Guatemala	1,39	1,11	1,49	1,21	0,47	0,57	1,37	1,65	1,73
Honduras	3,14	2,24	1,55	1,01	0,99	0,92	1,33	1,45	1,72
Nicaragua	0,94	0,88	1,57	1,46	1,91	1,77	2,03	2,73	2,55
Panamá	n.d.	n.d.	1,35	1,29	1,04	0,63	2,01	2,37	1,96
México	0	2,05	0,89	0,66	0,81	1,1	1,65	1,47	2,55

Fuente: Consejo Monetario Centroamericano (www.secmca.org/Estadisticas_Indicadores_Ban.htm) y Comisión Nacional Bancaria y de Valores México (www.cnbv.gob.mx/default.asp?com_id=0).

Nota: Cifras correspondientes al mes de diciembre de cada año de 1997 a 2004. Para 2005 la cifras corresponden a junio, excepto para Panamá, que son a mayo.

Nicaragua llama la atención, ya que a partir de 2001 presenta altos niveles de ROA, en comparación con los otros países. Sólo en 2005, la ROA de México alcanza el mismo nivel. El buen desempeño, aunque afectado por la crisis del sector en el año 2000, se mantiene a niveles que le permiten ubicarse en segundo lugar. Del mismo modo, al comparar la utilidad como proporción del patrimonio (ROE-*return on equity*), la banca de Nicaragua presenta un elevado valor para esta variable. En el cuadro 18 se aprecia que desde 2001 hasta los primeros meses de 2005, la ROE alcanzó un porcentaje promedio superior a 30%, más de 10% por encima del siguiente país. La elevación del ROE, que pasó de 20,66% en 2000 a 30,12% en 2001, coincide con la reducción del número de bancos, de 12 en 1999 a 8 en 2000 y 6 a partir de 2001 (véase el cuadro 8). El alto nivel de utilidades refleja también la concentración del crédito privado en los primeros cinco bancos, que pasaron de 60% en 1999 a 80% en 2000 y a 95,71% en 2001 (véase de nuevo el cuadro 9). Estos niveles pueden asociarse a la fuerte elevación que experimentó el IHH, de 900 en 1999 a 1900 en 2004.

Cuadro 18
CENTROAMÉRICA Y MÉXICO: RENTABILIDAD BANCARIA, 1997-2005
ROE (Utilidades sobre Capital Contable)

País	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Costa Rica	17,78	13,46	18,04	17,93	19,70	18,93	20,72	20,20	23,83
El Salvador	21,66	6,16	6,24	7,43	13,15	13,66	11,80	10,88	13,23
Guatemala	17,63	14,26	16,66	12,67	6,10	10,75	15,56	20,24	21,78
Honduras	36,47	26,95	17,90	11,54	11,02	10,90	16,70	18,91	20,13
Nicaragua	18,18	17,84	26,48	20,66	30,12	27,65	28,97	34,56	30,22
Panamá	n. d.	n. d.	15,62	14,03	10,91	6,39	16,74	18,15	14,01
México	n. d.	25,56	10,93	6,76	8,58	10,4	14,2	12,98	21,38

Fuente: Consejo Monetario Centroamericano [en línea] (www.secmca.org/Estadisticas_Indicadores_Ban.htm) y Comisión Nacional Bancaria y de Valores México [en línea] (www.cnbv.gob.mx/default.asp?com_id=0).

Nota: Cifras correspondientes a diciembre de cada año de 1997 a 2004. Para 2005 la cifras corresponden a junio, excepto para Panamá que son a mayo.

V. Conclusiones

Del análisis realizado se destacan varias conclusiones relevantes para el desarrollo de la banca en la región.

Queda claro que el sector bancario en la región es muy heterogéneo y que ha sufrido grandes transformaciones como resultado de las convulsiones políticas y económicas a las que ha estado sometido. La banca en algunos países ha reflejado las turbulencias políticas de las décadas de los años setenta y ochenta. Es el caso de México, El Salvador y Nicaragua, donde la banca pasó de ser predominantemente privada a una banca pública, para luego volver a privatizarse. Las crisis económicas tuvieron serios impactos sobre la banca, particularmente en México y Nicaragua, pero también han incidido fuertemente en las oscilaciones entre el predominio público y privado en el sector. Costa Rica, como en otros sectores, ha mostrado a lo largo de casi 60 años un predominio casi inmutable del sector público, pese a que ha aumentado la participación de la banca privada y el conjunto de la industria se ha venido modernizando. Por su parte, Panamá, con su distrito financiero, posee la banca más avanzada en la región. Los casos de mayor estabilidad son Guatemala y Honduras; sin embargo, en esos países se encuentra la banca más atrasada.

Al mismo tiempo, la contestabilidad a la que hace frente el sector, en especial la proveniente del exterior, ha ido en aumento. El desarrollo de las telecomunicaciones y la fluidez en los movimientos de capital enfrentan a la banca local a una intensa competencia de la banca y las casas de bolsa extranjeras: por el lado del pasivo, muchos inversionistas grandes y medianos gestionan sus portafolios en el extranjero, y por el lado del activo muchas corporaciones reciben créditos de bancos extranjeros. La existencia de economías de escala

en esta actividad ha permitido que la banca local mantenga el control sobre la clientela mediana y pequeña, pero todo parece indicar que esa barrera irá desapareciendo paulatinamente. En particular, en esos nichos de mercado la banca puede enfrentar la contestabilidad proveniente de fuentes internas, como tarjetas de crédito emitidas por operadores no bancarios, la deuda pública o los fondos de inversión. El caso de Costa Rica es especialmente relevante en esta dirección.

En paralelo, ante este aumento de la exposición externa, la banca se ha venido concentrando. Todos los países muestran, en efecto, una trayectoria común en materia de concentración: el número de bancos ha venido disminuyendo sistemáticamente y los diversos indicadores de concentración han crecido. Aun así, este aumento de la concentración no pareciera conllevar una reducción de la competencia: por una parte, el índice de IHH ha reflejado esta mayor concentración, pero la relativa simetría entre los bancos líderes lo ha mantenido en niveles que denotan la existencia de una competencia adecuada (*workable competition*); por otra parte, la exposición a la contestabilidad externa ha obligado a la banca a mantener una dinámica relativamente competitiva y, finalmente, la concentración se ha operado en el marco de un proceso de regionalización que ha tenido consecuencias positivas para la competencia en la región.

La banca local después de dedicarse a una actividad básicamente nacional ha participado progresivamente más en un mercado de creciente carácter regional. Los grandes bancos operan en la mayoría de los países, y la naturaleza regional de sus operaciones se transforma crecientemente en una ventaja competitiva que irá ganando en importancia a medida que la política pública institucionalice los avances que realiza el sector privado en materia de integración. Desde el punto de vista de la competencia, el carácter regional de la industria parece estar contribuyendo a intensificarla y mejorarla en calidad: mientras que en Guatemala el impacto es mínimo por la baja penetración de la banca regional, en Honduras es muy positivo el efecto de la actividad de los grandes bancos regionales, ya que en general los indicadores de desempeño de la banca regional son sustancialmente superiores a los de la banca nacional.

No puede decirse que el aporte de la banca extrarregional haya sido igualmente favorable para la competencia y para el consumidor. A diferencia de lo que siempre se ha pensado, el ingreso de la banca extranjera no ha conllevado una mejora en el desempeño de la banca, ni en el costo de servicio (comisiones, márgenes de intermediación) ni en cuanto a su calidad (extensión de la cobertura, proporción del crédito al sector privado), pero sí en la rentabilidad. El caso de México, el país de la región junto con Panamá donde la banca extranjera está mejor implantada, arroja indicadores de desempeño muy deficientes en varios campos, particularmente respecto del crédito disponible para el sector privado.

Las políticas públicas tienen grandes desafíos por delante. Nada garantiza que la toma de control de la banca local por la banca extranjera signifique una mejoría en la competitividad del sistema bancario ni en los servicios brindados a los usuarios, tanto a los demandantes de crédito como a los ahorradores. Por el momento la banca local ha mostrado gran dinamismo y capacidad de adaptación. Sin embargo, diversos factores ajenos a ella atentan contra su capacidad de competir con la banca extranjera. La mayoría de esos factores se originan en el anacronismo de algunas políticas públicas. Particularmente graves para el sector financiero son el subdesarrollo de la infraestructura pública de pagos y las deficiencias en la gestión de la deuda pública. En particular, el hecho de que la política de emisión no reúna en ninguno de los países, con excepción de México, los estándares internacionales más básicos,³³ impide el desarrollo de mecanismos competitivos de

³³ La emisión de deuda pública en la región no ha estado guiada por el principio de concentrarse en unos cuantos instrumentos a diversos plazos, de tal manera que existe en todos los países un número indefinido de referencias, ninguna de las cuales alcanza el volumen para que su mercado secundario tenga una liquidez mínima. A ello se suman deficiencias en la información disponible y un diseño en los procesos de distribución, negociación y liquidación de los instrumentos, que añade dificultades adicionales al desarrollo del mercado secundario.

gestión de la liquidez y del riesgo, así como una política monetaria basada en el mercado, que no incremente los costos de la intermediación financiera. En la medida en que el Estado haga frente a estos desafíos y asuma su responsabilidad en el desarrollo de la infraestructura financiera y los mercados de deuda pública, la banca local estará mejor preparada para realizar una asignación más eficiente del ahorro a nivel regional, así como gestionar a ese nivel sus riesgos y su liquidez y trasladar al usuario una proporción creciente de los frutos de la competencia y el desarrollo tecnológico.

Bibliografía

- Ansorena, Claudio (2005), *Competencia y regulación en la banca. El caso de Nicaragua*, Proyecto CEPAL/IDRC Reforzando la competencia en el Istmo Centroamericano: Políticas e instituciones nacionales, coordinación regional y participación en negociaciones internacionales, documento en línea, diciembre.
- Avalos, Marcos y Hernández, Fausto (2005), *Competencia bancaria en México* (LC/MEX/L.722), México.
- Balsells, Edgar (2006), *Competencia y regulación en el sector de la banca en Guatemala*, (LC/MEX/L.728), Proyecto CEPAL/IDRC Reforzando la competencia en el Istmo Centroamericano: Políticas e instituciones nacionales, coordinación regional y participación en negociaciones Internacionales, 16 de junio.
- Banco de México (2003), *Sistemas de compensación y liquidación de pagos y valores en México*, [en http://www.banxico.org.mx/SistPagos/webextsispag/SisPagMexico/libroRojoMexico/reporte_mexico.pdf].
- Banco Mundial y FMI (Fondo Monetario Internacional) (2000), *Developing Government Bond Markets: a handbook*, Special Meetings Edition.
- Camacho, Arnoldo (2004), *Finance alternatives in Latin America. Recent developments and future outlook*, Sumaq Summit 04, mayo.
- CMCA (Consejo Monetario Centroamericano) (2004), *Indicadores de dolarización de las economías de Centroamérica y la República Dominicana*, inédito, septiembre.
- Fernández, Marco (2005), *Análisis de la competencia en un sistema bancario con integración financiera internacional: El caso de Panamá*, Proyecto CEPAL/IDRC Reforzando la competencia en el Istmo Centroamericano: Políticas e instituciones nacionales, coordinación regional y participación en negociaciones internacionales.
- FMI (Fondo Monetario Internacional) (2006), *Central America: Structural Foundations for Regional Financial Integration*, elaborado por un “staff team” conducido por Patricia Brenner, Washington D. C.

- _____ (2005), *Central America Financial Sector Regional Project (FSRP)*, Payments Systems Assessment Module, Monetary and Financial Systems Department, mayo.
- García-Kilroy, Catiana (1999), “Mercados de liquidez y de deuda pública en Centroamérica”, Documento inédito preparado para el Banco Interamericano de Desarrollo, octubre.
- Grupo de los Diez (2001), *Report on consolidation in the financial sector*, enero [en línea] <http://www.imf.org/external/np/g10/2001/01/Eng/index.htm>.
- Herrera, Mauricio (2006), *Competencia y regulación en la banca: El caso de El Salvador*, Proyecto CEPAL/IDRC Reforzando la competencia en el Istmo Centroamericano: Políticas e instituciones nacionales, coordinación regional y participación en negociaciones internacionales (LC/MEX/L.727), 16 de junio.
- Litan, Robert, E., Michael Pomerleano y V. Sundararajan (2003), *The future of domestic capital markets in developing countries*, World Bank/IMF/Brookings Emerging Markets Annual Series, Washington D. C.
- Rodlauer, Markus y Alfred Schipke (2004), *Central America: Global Integration and Regional Cooperation*, FMI, Washington D. C.
- Tábora, Marlon (2006), *Competencia y regulación en la banca: El caso de Honduras*, Proyecto CEPAL/IDRC Reforzando la competencia en el Istmo Centroamericano: Políticas e instituciones nacionales, coordinación regional y participación en negociaciones internacionales, julio.
- Yong, Marlon (2005), *Competencia y regulación en la banca: El caso de Costa Rica*, Proyecto CEPAL/IDRC Reforzando la competencia en el Istmo Centroamericano: Políticas e instituciones nacionales, coordinación regional y participación en negociaciones internacionales”, diciembre.



Serie

OFICINA
SUBREGIONAL
DE LA CEPAL
EN
MÉXICO

CEPAL

nombre de la serie

Números publicados

El listado completo de esta colección, así como las versiones electrónicas en pdf están disponibles en nuestro sitio web: <http://www.eclac.cl/mexico/>

71. Competencia y regulación en la banca de Centroamérica y México. Un estudio comparativo, Eugenio Rivera y Adolfo Rodríguez (LC/L.2676-P) (LC/MEX/L.725/Rev.1)) N° de venta: S.07.II.G.25, 2007.
70. Honduras: Tendencias, desafíos y temas estratégicos de desarrollo agropecuario, Braulio Serna (LC/L.----P) (LC/MEX/L.761/Rev.1)) N° de venta: S.07.II.G.--, 2007.
69. Ventajas y limitaciones de la experiencia de Costa Rica en materia de políticas de competencia: Un punto de referencia para la región centroamericana, Pamela Sittenfeld (LC/L.2666-P) (LC/MEX/L.763)) N° de venta: S.07.II.G.17, 2007.
68. Competencia y regulación en la banca: El caso de El Salvador, Mauricio Herrera (LC/L.2665-P) (LC/MEX/L.727/Rev.1)) N° de venta: S.07.II.G.16, 2007.
67. Condiciones generales de competencia en países centroamericanos: El caso de El Salvador, Francisco Molina (LC/L.2664-P) (LC/MEX/L.720/Rev.1)) N° de venta: S.07.II.G.15, 2007.
66. Modelos de privatización y desarrollo de la competencia en las telecomunicaciones de Centroamérica y México, Eugenio Rivera (LC/L.2663-P) (LC/MEX/L.724/Rev.1)) N° de venta: S.07.II.G.14, 2007.
65. Integración regional y políticas públicas. Evaluación de la experiencia europea y posibles implicaciones para la integración latinoamericana, Juan Tugores (LC/L.2647-P) (LC/MEX/L.760)) N° de venta: S.06.II.G.173, 2006.
64. Retos de la política fiscal en Centroamérica, Juan Alberto Fuentes K. (LC/L.2646-P) (LC/MEX/L.719/Rev.2)) N° de venta: S.06.II.G.172, 2006.
63. El seguro agropecuario en México: Experiencias recientes, Erasto Díaz Tapia (LC/L.2633-P) (LC/MEX/L.758)) N° de venta: S.06.II.G.157, 2006.
62. Competencia bancaria en México, Marcos Avalos y Fausto Hernández Trillo (LC/L.2630-P) (LC/MEX/L.722/Rev.2)) N° de venta: S.06.II.G.155, 2006.
61. La sostenibilidad de la deuda pública y la postura fiscal en el ciclo económico: El Istmo Centroamericano, Edna Armendáriz (LC/L.2629-P) (LC/MEX/L.757)) N° de venta: S.06.II.G.154, 2006.
60. The effectiveness of technical assistance, socio-economic development, and the absorptive capacity of competition authorities, Simon J. Evenett (LC/L.2626-P) (LC/MEX/L.755)) N° de venta: E.06.II.G.150, 2006.
59. Los instrumentos económicos en la gestión del agua. El caso de Costa Rica, Liudmila Ortega Ponce (LC/L.2625-P) (LC/MEX/L.754)) N° de venta: S.06.II.G.149, 2006.
58. The political economy of Mexico's dollarization debate, Juan Carlos Moreno-Brid and Paul Bowles (LC/L.2623-P) (LC/MEX/L.753)) N° de venta: E.06.II.G.147, 2006.
57. DR-CAFTA: ¿Panacea o fatalidad para el desarrollo económico y social en Nicaragua?, Marco Vinicio Sánchez y Rob Vos (LC/L.2622-P) (LC/MEX/L.752)) N° de venta: S.06.II.G.146, 2006.
56. Valuing damage and losses in cultural assets after a disaster: Concept paper and research options, Kaspars Vecvagars (LC/L.2610-P) (LC/MEX/L.731)) No. de venta: E.06.II.G.135, 2006.
55. Estado de bienestar, desarrollo económico y ciudadanía: Algunas lecciones de la literatura contemporánea, Sonia Draibe y Manuel Riesco (LC/L.2601-P) (LC/MEX/L.742)) No. de venta: S.06.II.G.112, 2006.
54. Los efectos de los desastres en 2004 y 2005: La necesidad de adaptación de largo plazo, Ricardo Zapata (LC/L.2594-P) (LC/MEX/L.733)), N° de venta: S.06.II.G.123, 2006.
53. Opciones de financiamiento para universalizar la cobertura del sistema de pensiones de Costa Rica, Fabio Durán (LC/L.2593-P) (LC/MEX/L.732)), N° de venta: S.06.II.G.122, 2006.
52. Condiciones generales de competencia en Guatemala, Antonio Romero y Carlos E. González (LC/L.2550-P) (LC/MEX/L.718)), N° de venta: S.06.II.G.77, 2006.
51. Health benefits guarantees in Latin America: Equity and quasi-market restructuring at the beginning of the Millennium, Ana Sojo (LC/L.2546-P) (LC/MEX/L.717)), N° de venta: E.06.II.G.74, 2006.
50. ¿Se erosiona la competitividad de los países del DR-CAFTA con el fin del acuerdo de textiles y vestuario?, René A. Hernández, Indira Romero y Martha Cordero (LC/L.2545-P) (LC/MEX/L.691/Rev.2)), N° de venta: S.06.II.G.73, 2006.

49. Efectos de la capacitación de la competitividad de la industria manufacturera, Ramón Padilla y Miriam Juárez (LC/L.2536-P (LC/MEX/L.690/Rev.1)), N° de venta: S.06.II.G.63, 2006.
48. Condiciones generales de competencia: el caso de México, Marcos Avalos (LC/L.2535-P (LC/MEX/L.711/Rev.1)), N° de venta: S.06.II.G.62, 2006.
47. Matriz de contabilidad social (MCS) 2002 de Costa Rica, y los fundamentos metodológicos de su construcción, Marco Vinicio Sánchez (LC/L.2514-P (LC/MEX/L.712)), N° de venta: S.06.II.G.40, 2006.
46. El Istmo Centroamericano durante el período 1990-2002: Los efectos de la volatilidad del crecimiento en el empleo, los salarios reales, el gasto público social, la pobreza y la distribución del ingreso, Pablo Sauma (LC/L.2500-P (LC/MEX/L.710)), N° de venta: S.06.II.G.32, 2006.
45. Características de los hogares y de su principal perceptor de ingresos en Centroamérica, México y la República Dominicana: su papel en la desigualdad del ingreso, Matthew Hammill (LC/L.2499-P (LC/MEX/L.709)), N° de venta: S.06.II.G.31, 2006.
44. La garantía de prestaciones en salud en América Latina. Equidad y reorganización de los cuasimercados a inicios del milenio, Ana Sojo (LC/L.2484-P (LC/MEX/L.708)), N° de venta: S.06.II.G.9, 2006.
43. Income inequality in Central America, Dominican Republic and Mexico: Assessing the importance of individual and household characteristics, Matthew Hammill (LC/L.2480-P (LC/MEX/L.701)), N° de venta: E.06.II.G.7, 2005.
42. Mexico: Economic growth, exports and industrial performance after NAFTA, Juan Carlos Moreno-Brid, Juan Carlos Rivas Valdivia y Jesús Santamaría (LC/L.2479-P (LC/MEX/L.700)), N° de venta: E.06.II.G.6, 2005.
41. Los mercados en el Istmo Centroamericano: ¿qué ha pasado con la competencia?, Claudia Schatan y Eugenio Rivera (LC/L.2478/Rev.1-P (LC/MEX/L.695/Rev.1)), N° de venta: S.06.II.G.6, 2006.
40. Cooperación ambiental en el NAFTA y perspectivas para el DR-CAFTA, Claudia Schatan y Carlos Muñoz Villarreal (LC/L.2413-P (LC/MEX/L.689)), N° de venta: S.05.II.G.160, 2005.
39. The 2004 hurricanes in the Caribbean and the Tsunami in the Indian Ocean, Lessons and policy challenges for development and disaster reduction, Ricardo Zapata Martí (LC/L.2340-P (LC/MEX/L.672)), N° de venta: E.05.II.G.106, 2005.
38. Reformas económicas, régimen cambiario y choques externos: Efectos en el desarrollo económico, la desigualdad y la pobreza en Costa Rica, El Salvador y Honduras, Marco Vinicio Sánchez Cantillo (LC/L.2370-P (LC/MEX/L.673)), N° de venta: S.05.II.G.111, 2005.
37. Condiciones generales de competencia en Panamá, Marco A. Fernández B. (LC/L.2394-P (LC/MEX/L.677)), N° de venta: S.05.II.G.137, 2005.
36. Agir ensemble pour une gestion plus efficace des services de l'eau potable et l'assainissement en Haïti, Lilian Saade (LC/L.2395-P (LC/MEX/L.680)), N° de venta: F.05.II.G.138, 2005.
35. La factibilidad política de las reformas del sector social en América Latina, Alejandra González-Rossetti (LC/L.2412-P (LC/MEX/L.684)), N° de venta: S.05.II.G.159, 2005.

-
- El lector interesado en adquirir números anteriores de esta serie puede solicitarlos dirigiendo su correspondencia a la Biblioteca de la Sede Subregional de la CEPAL en México, Presidente Masaryk No. 29 – 4° piso, 11570 México, D. F., Fax (52) 55-31-11-51, biblioteca.cepal@un.org.mx

Nombre:..... Actividad: Dirección: Código postal, ciudad, país:..... Tel.:Fax:E.mail:
