Señor
Roderick Burgos
Metrobank
E. S. D.

SITUACION ACTUAL Y PERSPECTIVA DEL CREDITO PERSONAL EN PANAMA

.743
9

ASOCIACION BANCARIA
DE PANAMA

VIII CONVENCIÓN BANCARIA
INTERNACIONAL DE PANAMÁ
25 y 26 de marzo de 1999

Panel realizado durante la VIII Convención Bancaria de la Asociación Bancaria de Panamá el viernes 26 de marzo de 1999 con la Participación de:

JUAN ANTONIO NIÑO
Vicepresidente Ejecutivo y Gerente General
COLABANCO

JULIO BONIFACINO
Director de Grupo Global del Consumidor en Panamá
CITIBANK, N.A.

EUDORO JAÉN
Gerente General
CAJA DE AHORROS

RAÚL ALEMÁN
Vicepresidente Ejecutivo y Gerente General
BANCO GENERAL

OLEGARIO BARRELIER
Vicepresidente y Gerente General
THE CHASE MANHATTAN BANK

MARCOS FERNÁNDEZ
Socio de INDESA como Moderador

Crédito Panamá
Préstamos bancarios-
Panamá
Consumo (Economía)
Servicios bancarios
PTN. 16 2327

SPA
332.743
C629
1999
e.1

BIBLIOTECA NACIONAL
ERNESTO J. CASTILLERO
DONACION

SITUACION ACTUAL Y PERSPECTIVA DEL CREDITO PERSONAL EN PANAMA

Intervención del Doctor Marco Fernández, Moderador del Panel

Introducción. Este tema no es meramente académico y descriptivo; como vamos a ver, los niveles y el crecimiento del crédito bancario al consumo han ascendido en los últimos años, hasta el punto que se puede hablar de la posibilidad de que pueda existir una burbuja especulativa en este sector, y que si esta burbuja se reventase, las implicaciones para la banca y para otros sectores de la economía podrían ser serias.

Realmente, el tema de burbujas especulativas y burbujas de crédito en los sectores bancarios es un tema de moda, es un tema importante; la crisis asiática muchos la ubican, la focalizan en las implicaciones de que la burbuja de crédito general se reventó en el verano de 1997 y produjo los resultados que todos conocemos en una forma o de otra.

Esta burbuja aparece cuando la liquidez del sector se destina en alta proporción a créditos a una actividad específica y el resultado de esta inflación de crédito es una inflación de precios. En Asia sucedió con los bienes raíces y con los activos financieros.

Cuando, por alguna razón, que cambia de país a país, los depósitos caen, junto con esos depósitos caen también los precios - que algunos llamaban inflados – de los bienes raíces y de los activos financieros; entonces, se deterioran las garantías de los bancos, y los balances de esos mismos bancos, al igual que de las empresas, sufren fuertes pérdidas; se dice entonces que la burbuja del crédito reventó.

Algo semejante pasó en Panamá a inicios de los setenta como una mini burbuja en el sector de bienes raíces - muchos de ustedes estaban vinculados a la banca en Panamá en esa época – tuvo exactamente las mismas características. Como vamos a ver después de algunas de las presentaciones, la importancia de este tema hay que mirarla en función de cuántos bancos – y de qué nacionalidad – están vinculados a ese sector. El peligro no está en una caída de precios, sino en el deterioro de la base de los créditos, es decir, el ingreso personal. En el caso panameño, esta caída del ingreso personal real no ocurre por inflaciones altas, sino por recesiones económicas severas, en las que efectivamente por períodos prolongados cae la actividad económica, se reduce el nivel de empleo y por tanto cae la base que dio origen al crédito personal.

Analicemos brevemente algunas condiciones del sistema bancario panameño en función del crédito personal. Primero, a diferencia de otros países, especialmente el Asia – esta discusión fue muy pertinente a finales del año pasado, cuando algunas misiones internacionales vinieron a Panamá a preguntarse por la posibilidad de que una crisis tipo asiática pudiera darse en Panamá.

En Panamá, la liquidez que llega al país, llega directamente a través del sistema bancario, y no tiene por qué quedarse internamente en el sistema de crédito. Los bancos – los banqueros, los administradores – deciden a su mejor criterio si el incremento en los pasivos se refleja en un aumento del crédito o en un cambio neto positivo en la posición del banco en el extranjero. Por tanto, el efecto sobre el tipo de cambio, tipo de cambio real y todas estas cosas que crearon la burbuja especulativa asiática no se dan en Panamá. Segundo, en Panamá la

estabilidad en las tasas de interés impide que el problema de la burbuja de crédito general, y en particular el personal, se reviente; no es por allí el problema como lo fue en Asia. Y hay dos elementos prácticos que mis amigos banqueros me lo recuerdan con frecuencia: hay un sistema de préstamos a jubilados, que al margen de la bondad social en términos de la calidad del préstamo, resultan préstamos eficientes, estables y sólidos. Además, el sistema de descuento directo, que tampoco existe en otros países, en los que el empleador se convierte, para todo efecto práctico, en el agente de cobro del banco, resulta ser el verdadero eslabón entre la caída del empleo y la recuperación del crédito, que es lo que haría reventar la burbuja. (Voy a incorporar una nota de Rubén Darío Carles, quien nos recuerda que, aparte del tema de jubilados, y aparte del tema de descuentos directos, está el tema de las claves, de la Contraloría General de la República, que tampoco existe en otros países y que es parte de los pilares del apoyo al crédito bancario.)

Entonces, hay una forma relativamente fácil, directa, de percibir hasta qué punto se está deteriorando la base de crédito del sistema. Veamos algunos datos, solamente del crédito bancario, porque no hay información para hacerlo más completo; no se incluyen las financieras, las cooperativas, el crédito informal, las casas de empeño; por tanto, quizá no estamos viendo ni siquiera una parte excesivamente importante del "stock" de crédito. Para simplificar y poner orden en las ideas, se incluye en el crédito personal que da la banca el crédito que la banca otorga a las financieras, suponiendo que ese crédito que la banca otorga a las financieras, a su vez las financieras lo prestan para consumo, y a esto habría que sumarle el crédito a las cooperativas y agentes financieros señalados y otros.

La última vez que hice una cuenta aproximada, muy, muy aproximada, porque no se cuenta con información, el "stock" de crédito total de todos estos elementos puede llegar como al 28% o 29% del Producto Interno Bruto, que es una cifra alta comparada con nuestra propia historia y comparada con otros países. Con toda seguridad, por muy bajas que hagamos las hipótesis de los otros actores, por lo menos el 25% del PIB equivale al crédito al consumo. Como solo un dato interesante, el crédito bancario al consumo más lo que la banca le presta a las financieras equivale aproximadamente a 21% de crédito interno.

Pero más importante es el crecimiento. Al respecto se presentan dos datos: que en los últimos años la cartera de crédito al consumo ha crecido y se ha acelerado – son dos cosas diferentes, medida en la forma limitada que se ha señalado.

Ahora veamos el cálculo de aceleración y crecimiento, tomando el saldo promedio – principio y final de año – del crédito bancario al consumo y a financieras, lo que da el flujo a la mitad del año, dividido por el PIB, que es el flujo durante el año, que da los siguientes datos: para la banca 13.3% (95/96), 14% (96/97) y 19% (97/98), lo cual no solo es alto, sino que efectivamente está creciendo, y está creciendo a niveles que permiten decir que, si se suman las cooperativas y el resto de financieras, se llega fácil a 25% ó 26%.

Hay un dato que es difícil saber, y es el de la distribución del crédito por tipo de banco. Supongamos en el caso extremo, que todo este aumento esté en cuatro bancos internacionales; el peligro de que se reviente una burbuja, si es que así se puede definir, tiene implicaciones muchísimo menores que si resulta que el 90% del crédito al consumo está en seis bancos panameños, que tienen que depender del crédito interno o sus propios depósitos y no tienen conexión con el resto del mundo como prestamista de último recurso. Por tanto, a la distribución del crecimiento se le debe poner

más atención que simplemente las cifras globales.

De lo visto, se pueden concluir tres cosas. Primero, que el crédito bancario para el consumo está creciendo y acelerándose, que son dos cosas diferentes. Segundo, que el ingreso nacional está creciendo menos que lo que crece la cartera de consumo; por tanto, la proporción del crédito frente al ingreso nacional está creciendo. Lo que tampoco se sabe es si la banca está aumentando su posición en el mercado de crédito al consumo quitándole negocios a las financieras, a las cooperativas, al crédito informal, etc., con lo cual el crecimiento visto, que es incluso saludable, porque se está transfiriendo de un tipo de acreedor a otro tipo de acreedor en condiciones más bajas de interés, etc., etc. Lamentablemente, nos quedamos cortos, porque los datos que se tienen de las financieras – B/.318 millones de "stock" para 1997 – no son comparables con el año anterior, aunque hubo un crecimiento de cómo 14%, y no se cuentan con cifras para 1998, porque lo interesante es que si lo señalado es un cambio neto en la posición de todo el sistema financiero, o es simplemente que el sistema bancaria está capturando un pedazo de las financieras y de las cooperativas, lo cual pasaría de ser algo preocupante a algo menos preocupante por esta transferencia.

Concluyo esta introducción con tres anotaciones, para abrir el debate. Vamos a preguntarnos, así sin más datos que los vistos, con la poca información disponible que siempre es un problema ¿a quién debería preocupar esta situación y cómo se debería reaccionar?

El primer titular, que es el que nos tiene aquí reunidos, es ¿qué pueden hacer los bancos? Los banqueros van a ir mañana a sus oficinas y van a decir, "No nos habíamos dado cuenta que era tan alto; menos mal que aquí nos dijeron que era 19%; por tanto, freno, se acabó este asunto, todas estas proyecciones que tenemos están locas, echamos para atrás."

Por supuesto, si hay alguien menos capacitado para decir qué va a hacer un banquero, es quien les habla. Ustedes son los que tienen sus señales propias, sus mecanismos de alerta temprana, sobre qué tan agotado está el sector y cuáles son sus posibilidades de crecer; cuáles son las señales de luces amarillas, en términos de morosidad de cartera, etc., etc. Por tanto, como en el pasado, yo creo que para el futuro los administradores bancarios han creado sus propios mecanismos de control. Es importante el hecho de que este tema se esté discutiendo, porque en cierto sentido algunas luces amarillas pueden haber aparecido en el sistema; de otra forma, no estuviéramos tocando este tema. Y debo señalar, mirándolo desde afuera, que sería interesante, al margen del dato global del "exposure" de la banca en el mercado de crédito al consumo, la composición de ese incremento, es decir, cuáles son los bancos que han aumentado su "exposure", cuáles son sus fondos de capital, sus prestamistas de último recurso. Si el problema es de sistema, entonces sí es un problema, Si se llegase a demostrar que la concentración del incremento del "exposure" está en bancos pequeños nacionales, podría haber algún motivo de prender luces amarillas especiales; en cualquier otro caso, sería menos dramático de lo que las cifras globales indican. Esto es para los bancos.

Para los consumidores, segundo agente en este asunto, ven la cifra, ven que se está expandiendo ¿Qué le decimos a los consumidores? La primera impresión de quien no está en el negocio de dar crédito bancario es que es malo endeudarse en exceso; lo que es bueno para un individuo, en este caso también es bueno para la sociedad como un todo; si a nosotros nos parece que endeudarnos mucho es malo, también debemos dar ese consejo a nuestros clientes bancarios. Eso sin saber si lo que estamos haciendo es transfiriendo deudas

del sector no bancario al sector bancario.

Tampoco creo que la política pública debe hacer algo al respecto; yo creo en la soberanía del consumidor por encima de todas las cosas; por tanto uno siempre puede apelar a la educación, a la información para decirle a la gente que lo que está haciendo es malo. Mi impresión es que el sistema de seguridad social panameño no ayuda mucho al concepto de ahorro; tampoco ayudan mucho la cultura, la costumbre; el hecho de que muchos creen equivocadamente que la economía la empuja el consumo y no el ahorro también es una forma equivocada de ver el futuro del país.

Pero, ¿Qué vamos a hacer? Ni los bancos ni el gobierno, sino todos a la vez y con mucho tiempo, tomará educar a la población; uno se entera estudiando la situación, que resulta que el préstamo a los jubilados, no es para los jubilados, sino para el sobrino de los jubilados, que ya se copó con la financiera, se copó con el banco, se copó con la mueblería, se copó con todo el mundo, y dice "Oye abuelito, o tío, por allí vi anunciado en el periódico que a usted le pueden dar crédito; usted no lo necesita ¿verdad?" Entonces el señor hace la operación y por quince años le dan plata para que se la lleve el sobrino, y entonces, está endeudado él y ni siquiera se pueden hacer las cuentas de su ingreso, porque de su ingreso es doscientos por ciento, porque allí está el ingreso del cheque de pensión del abuelo.

No hay sino que vivir poco tiempo en este país para darse cuenta de que, cada vez que hay fecha de pago, vienen los agiotistas, y entran por la puerta de atrás a las oficinas a cobrar por las prendas que compraron, los viajes, los zapatos, los contrabandos, los perfumes y tal, y el cheque – porque hay descuento directo – llegó estrellado, entonces la persona tiene que hacer una rifa o un "one-two" el viernes, para poder comer el sábado. Eso es este país; y déjenme decirle que las cuentas nacionales dicen – por eso no crean mucho en ellas – que el consumo en Panamá solo es 60% del PIB, lo cual está equivocado, por lo que no se deben usar las cuentas nacionales para medir consumo.

Y termino esta introducción, viendo al otro sector; vimos los bancos, vimos el consumidor, ahora veamos el sector comercial. Yo planteo aquí una tesis, no para discutirla, sino para dejarla en el disco duro más importante nuestro, que es nuestra inteligencia, que si de alguna forma, este tema puede llevar a una desaceleración, o sea que las curvas que vimos antes, en vez de bajar, empiece la inclinación a caer un poco, a desacelerarse, a mi me da la impresión que hay muchos empresarios en el sector comercial panameño, que hacen sus planes anuales suponiendo que las curvas van a seguir creciendo indefinidamente; que van a vender lo que vendían el año pasado, más cinco por ciento, simplemente porque, como todo el mundo compra a crédito, y los bancos van a seguir dando crédito, entonces se puede seguir vendiendo automóviles, lo que quizá no es tan malo, como seguir expandiendo los inventarios, abriendo nuevos almacenes, si se venden electrodomésticos, expandirse al interior de la república, y se va a crecer más; porque, si se proyecta linealmente lo que pasó en el pasado, simplemente aquí hay crédito abundante para toda la vida, por lo cual se le rebota el problema a los bancos. Si realmente los bancos le dan crédito a los comerciantes, y el flujo de caja de los comerciantes, se basa en el hecho de que va a seguir creciendo el crédito al consumidor, cuando el crédito al consumidor se detiene – si es que se detiene – no solo va a afectar a la parte de crédito personal de los bancos, sino también a la banca comercial que ha venido financiando al empresario, basado en un flujo de caja, el cual a su vez se basa en que el crédito personal va a seguir expandiéndose. Por allí es que yo creo que puede venir el asunto.

JUAN ANTONIO NIÑO

Decía Edmond Safra, Presidente del Republic National Bank of New York, que "Un hombre bueno se podía conventir en un hombre malo si uno le presta mucho dinero", y aunque él no estaba hablando precisamente de un préstamo personal, ese sería quizá el mensaje o mala noticia, que los prestatarios de crédito de consumo se puedan convertir, de un mercado que hoy en día es bueno, en un mercado malo, si se nos va la mano prestando en ese mercado.

Desde 1980 a 1996, los saldos de préstamos de consumo personal han subido constantemente hasta alcanzar más de mil millones de balboas; por otro lado, del gasto de consumo final privado, de unos B/.3,600 millones, alrededor de un tercio equivale a la cifra de financiamiento de préstamos personales.

Haciendo una correlación de los saldos de préstamos personales, en función del ingreso nacional disponible, o sea lo que entre todos los panameños tenemos en el bolsillo, a medida que aumenta esta relación que es 0.904, observamos que cuando llega a uno, esta correlación es casi perfecta, en el sentido de que cuando uno aumenta, el otro aumenta en igual cantidad o en igual proporción.

¿De dónde viene el ahorro y hacia dónde va de vuelta? Casi el 90% de las personas en este país, perciben ingresos menores de mil balboas; cuando estamos hablando de préstamos personales, no sabemos cuál es el porcentaje exacto, pero podemos decir que un altísimo porcentaje va hacia el jubilado; más del noventa por ciento de todos los jubilados, de todos los empleados públicos y hasta de las empresas privadas está recibiendo el crédito al consumo, o sea que estamos hablando de noventa por ciento de personas de escasos ingresos, quienes, además de ahorrar, también obtienen créditos.

En efecto, la cartera de crédito local del sistema bancario ha venido creciendo desde 1990 de una manera dinámica; no solamente está creciendo, sino que el crecimiento se ha acelerado en los últimos años. El crédito al sector comercio es el más grande; pero el más dinámico, de 1990 a 1998, es el crédito al consumo; aunque el crédito comercial ha aumentado, no lo ha hecho en las proporciones que ha aumentado el crédito al consumo en los últimos ocho años. No quiero decir que solamente ha subido el crédito de consumo, sino que es el que más ha subido, contrario al crédito agropecuario, que en un país que necesita apoyar ese sector, que ha mostrado un débil comportamiento.

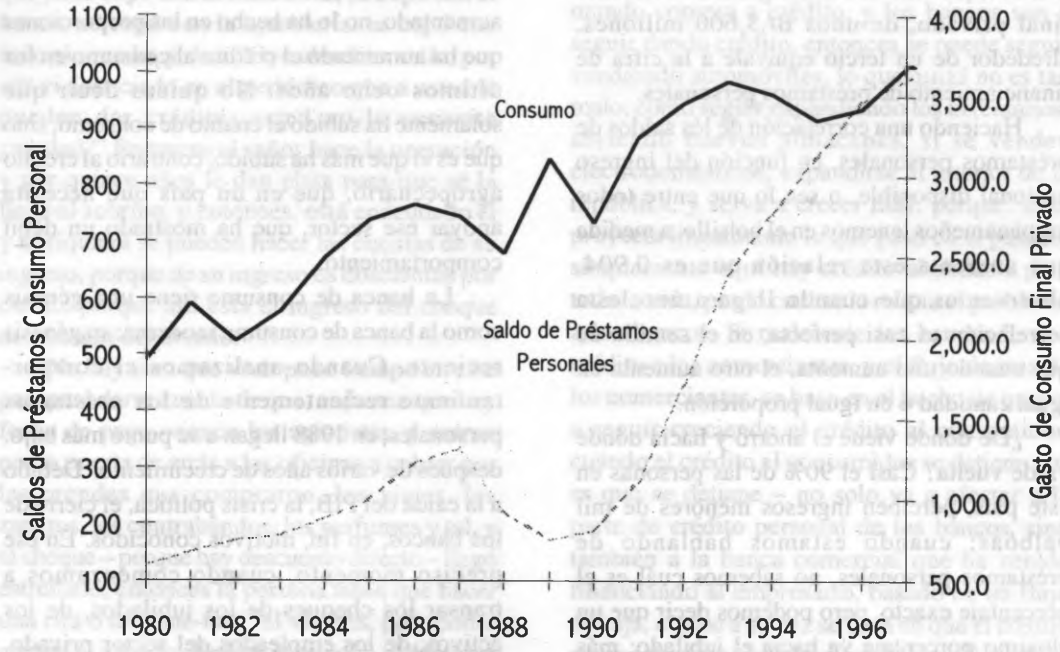
La banca de consumo tiene una génesis como la banca de consumo moderna; su génesis reciente. Cuando analizamos el comportamiento recientemente de los préstamos personales, en 1988 llegan a su punto más bajo, después de varios años de crecimiento. Debido a la caída del PIB, la crisis política, el cierre de los bancos, en fin, motivos conocidos. En ese preciso momento, cuando comenzamos a transar los cheques de los jubilados, de los activos, de los empleados del sector privado, por bolsas de comida, por efectivo, cuando

SITUACION ACTUAL Y PERSPECTIVAS DEL CREDITO PERSONAL

VIII CONVENCION BANCARIA
Panamá, República de Panamá

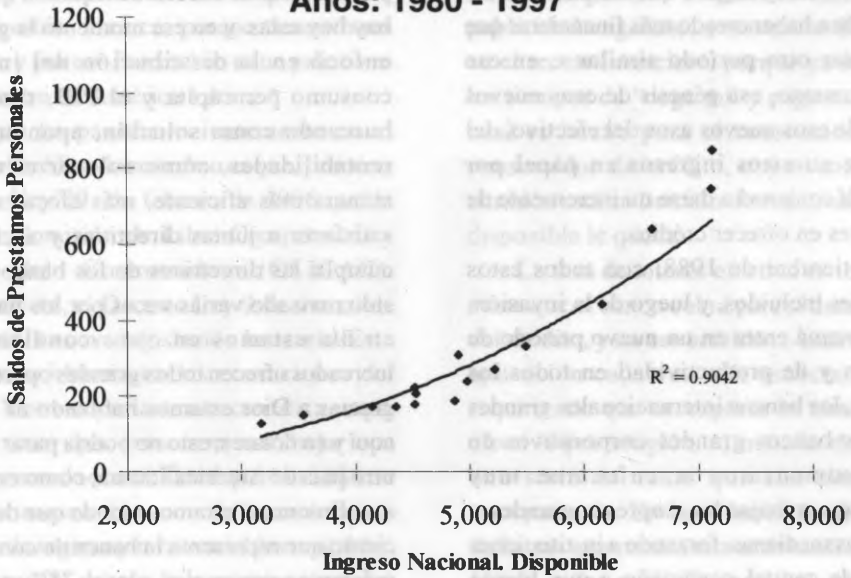
Juan Antonio Niño
25/3/99

Comparación de los Préstamos de Consumo Personal con el Gasto de Consumo Final Privado Años: 1980 - 1997



Fuente: Comisión Bancaria Nacional y la Contraloría General de la República

Saldo de Préstamos Personales en Función del Ingreso Nacional Disponible (En Dólares de 1982) Años: 1980 - 1997



Fuente: Comisión Bancaria Nacional y la Contraloría General de la República.

Distribución del Ingreso Familiar

Ingreso Familiar Mensual	Hogares	% Sobre el Total
250 - 599	405,032	77.3%
600 - 999	60,716	11.6%
1,000 - 1,499	29,263	5.6%
1,500 - 3,000	22,033	4.2%
Más de 3,000	7,239	1.4%
Total	524,284	100.0%

Fuente: Elaborado por INTRACORP con base en el Censo Nacional de Población y Vivienda (1990).

comenzamos a trabajar con los CEDIs, cuando comenzaron a nacer instituciones como las financieras – estoy seguro que durante 1988 y 1989 se deben haber creado más financieras que en cualquier otro período similar -, en ese preciso momento, esa génesis de esos nuevos trueques, de esos nuevos usos del efectivo, del cambio de nuestros ingresos en papel por especie, allí comenzó a darse un incremento de participantes en ofrecer crédito.

A septiembre de 1988, con todos estos participantes incluidos, y luego de la invasión, cuando Panamá entra en un nuevo periodo de producción y de productividad en todos los segmentos, los bancos internacionales grandes y los otros bancos grandes corporativos en Panamá comenzaron a enfocarse muy fuertemente a trabajar las empresas grandes y las empresas medianas, forzando a instituciones bancarias de capital panameño a que fueran mirando a mercados no tradicionales, a que fueran encontrando nichos de mercado y un camino para el exceso de liquidez, pero, si en el pasado habían bancos corporativos pequeños, no veo no puedo como en el día de hoy puedan subsistir bancos pequeños corporativos si no buscan sus respectivos nichos. Lo que pasa es que, al quitarle vía precios, vía volumen y vía fortaleza esos clientes medianos y grandes a bancos más pequeños, estos bancos se han visto forzados a buscar clientes más pequeños que no son de interés para los bancos grandes corporativos, ya que estamos en un centro bancario internacional, en el que nuestros colegas con más músculos pueden prestar a intereses y precios y en condiciones mucho más favorables.

Entonces, se desarrolla en estos últimos cinco años, una verdadera dinámica por la conquista de los mercados nichos, en la que los mercados se convirtieron en lo más apetecible para colocar el exceso de liquidez que todavía hay hoy estas y en ese momento la gente no se enfocó en la distribución del ingreso, el consumo per cápita y el PIB, sino que fue buscando como solución, apuntando a sus rentabilidades, cómo colocar el dinero de manera más eficiente, más efectiva, y cómo satisfacer a juntas directivas y accionistas y cumplir las directrices de los bancos. Esto ha sido revisado varias veces por los bancos, hoy en día estamos en otras condiciones, los mercados ofrecen todos grandes oportunidades, gracias a Dios estamos hablando de este tema aquí y en dólares; esto no podría pasar en ningún otro país de América Latina, como en Panamá.

Entonces, estamos viendo que del cien por ciento que representa la banca de consumo, los préstamos personales son el 75%, tarjetas de crédito 11% y automóviles 14%, solamente los bancos a lo que habría que añadir las casas de empeño, joyerías, mueblerías, financieras, agiotistas, cooperativas, prestamistas personales y todo el sector informal de préstamos. Pero si bien es cierto la línea que representa el total de crecimiento de la cartera de crédito tiene una pendiente positiva, realmente el incremento y lo que la ha hecho crecer a niveles de 600% es la cartera de consumo; en cuanto a la proyección de la tendencia que viene de 1990 hasta el año 2002, esto pareciera no acabar, sino seguir creciendo dinámicamente, o sea que mientras las cosas continúen como están, sobre todo los bancos vamos a seguir creciendo porque el mercado de consumo sigue siendo atractivo para los bancos.

¿Qué pasa en Panamá en cuanto a su "bancarización"? En 1998 el nivel de depósitos

comparado con el PIB da un 68% y en cuanto a la misma relación del saldo de préstamos es de 96% frente al PIB. El resto de los países de la región no están ni cerca, porque tienen otras realidades, y por eso Panamá no es un país comparable dentro de América Latina.

Lo que ha pasado recientemente en el entorno del crédito de consumo es que, primero, se crea la Ley 29 de febrero de 1996 que la origina la Comisión de Libre Competencia y asuntos del Consumidor (CLICAC). Posteriormente, el Decreto Ley 9 de marzo de 1998, o sea la nueva legislación bancaria. Esto ha tenido incidencia en las condiciones del mercado. Y otra importante característica es que vamos a tener que comenzar a trabajar con nuevas normas de contabilidad que van a afectar y alterar la manera como contabilizamos ciertos renglones de ingreso y otras variables contables.

La Ley 29 regula la competencia y los derechos de los consumidores, crea la CLICAC, que contribuye a la transparencia en el crédito al consumo, lo que es bueno para los bancos y para el consumidor, y por eso es importante que sigan en ese trabajo. Por primera vez se habla de tasa de interés efectiva y también de métodos de cálculo, y por primera vez le comienzan a decir al consumidor que el método de cálculo descontado es el que usan ciertas financieras y el método de saldos es el que usan los bancos. La CLICAC también fija tasas máximas para cobrar a los consumidores que compran a crédito y lo más importante es que todas las reacciones de ciertos agentes afectados son por razón del cambio, que es necesario que se produzca en Panamá. La misma Ley dispone que el proveedor deberá expresar la tasa de interés efectiva y su método de cálculo. La CLICAC, además, ha creado un departamento de publicidad engañosa, que ya lleva más de cien advertencias, llamados de atención y multas impuestas a quienes han utilizado publicidad engañosa, y un tercio de estas son en el sector financiero, porque ya se acabaron los tiempos de "coge mil y paga cuarenta", lo cual es bueno para el consumidor, para el consumidor de crédito, cuya canasta básica también está en función de cuánto ingreso neto disponible le queda.

La tasa de interés efectiva es toda aquella suma que el banco cobra para sí durante la vida del crédito, y en ese sentido se está viendo una aplicación cada vez más estricta de la Ley, requiriendo que se exprese la tasa de interés efectiva por renglón, el método de cálculo y una serie de cosas que son simplemente transparencia. En hora buena ha llegado esto de la transparencia a esta actividad, que aunque puede estar perjudicando los negocios de algunas empresas financieras menos eficientes. Esta por otra parte beneficiando a los panameños. El mercado está compuesto de líderes, de empresas eficientes, también ineficientes, y por el otro lado, de consumidores que escogen algunas veces mal, otras veces bien, pero lo bueno de la transparencia es que, cuando van a escoger, tienen toda la información disponible.

Por otro lado, el Decreto Ley 9 nos lleva a la adecuación de capital, adopta los principios de Basilea y crea la Superintendencia. En cuanto a capital, por cada dólar que un banco decida poner en un préstamo para vivienda residencial, debe tener cuatro centavos de capital, y por cada dólar que un banco decida poner en un préstamo personal, debe tener ocho centavos de capital, así es que los bancos tendrán que estar revisando continuamente los

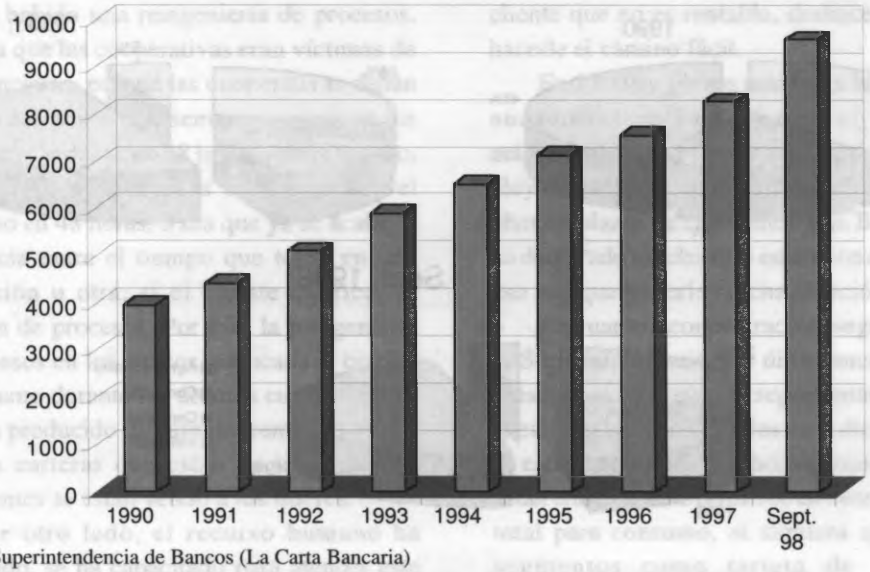
niveles de capital vis a vis las carteras ponderadas por renglón según el riesgo requiera mayores asignaciones de capital. También señala que los bancos podrán fijar libremente las tasas de interés activas y pasivas, por lo tanto, no le serán aplicables leyes que establezcan tasas máximas. Los bancos tienen que enseñar la tasa de interés efectiva tanto en los contratos, como las cotizaciones, la publicidad, y detallar su método de cálculo, y no hacerlo incurriría en compensaciones tremendamente importantes.

¿Qué ha pasado en el mercado, no en todos lo bancos, sino en el mercado? Los montos que se financiaban han subido a niveles increíbles, a los más altos niveles posibles; los plazos se han ido a los niveles más largos posibles se han hecho competitivos, se han reducido, probablemente teniendo el riesgo en mente, pero se han reducido más rápido que lo que el riesgo se ha reducido, y eso podría dar lugar a pensar y preocupar; además, las comisiones han bajado, porque la tasa de interés efectiva que se tiene que publicar incluye las comisiones, las tasas de interés nominales, y también se están dando otras condiciones favorables, por ejemplo, la edad ha sido aumentada en el caso de los jubilados, hay seguros adicionales, se están dando préstamos sin fiadores en algunos casos, se regalan pavos, pollos y jamones, viajes, y otras cosas más. Estos parámetros se han conjugado con un enfoque en mercados-objetivo, de los que los tres principales son: jubilados, trabajadores del sector privado y empleados de gobierno que tienen algún tipo de estabilidad. En un país cambiante, que está privatizando, al que probablemente todavía le falta recorrer algo más en privatizaciones, en achicar un poco el volumen del gobierno, hay que tomar todo esto en cuenta para los análisis acerca de qué se va a hacer en el futuro con los préstamos a jubilados.

Otras condiciones en el mercado, señala que la promoción ha beneficiado la penetración del crédito, esta ha sido masiva a través de los medios de comunicación, de publicaciones especializadas, se han hecho cualquier cantidad de ferias de promoción, y cada vez que se hace una resulta en millones de balboas adicionales colocados. Esto está haciendo que la cartera crezca como se ha visto. Pero lo más importantes es que la mayoría de los créditos que se están colocando por los bancos están yendo a cancelar créditos en instituciones menos eficientes que los bancos, algo que no se tiene cómo medir en cada banco, pero es la realidad.

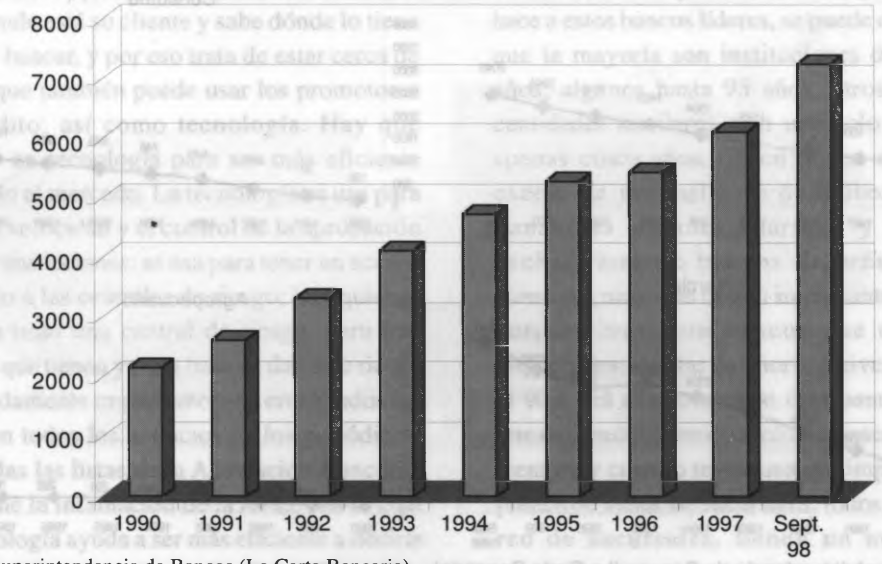
Otros métodos utilizados son el correo directo y los promotores de crédito, que son personas que tienen un grupo de "clientes", principalmente jubilados, a quienes el promotor les busca mejores términos de financiamiento; esto lo están haciendo algunos bancos que no tienen redes de sucursales o tienen pocas sucursales y buscan promotores para traer clientes. Estas al igual que, además, el telemercadeo, que es tremendamente utilizado, sobre todo en el mercadeo de tarjetas de crédito, y el mercadeo en los centros de pago, son las innovaciones del mercado. Quienes hayan ido a un centro de pago de jubilados, habrán visto allí la pelea entre quién da más lápices, llaveros, calendarios, y esto es en el ámbito nacional, de parte de financieras, bancos y otros. Esto es como echar candela en un fogón que está animoso de entregar un poco la liquidez en los bancos para trasladar al consumidor de una institución muy costosa a una institución

SISTEMA BANCARIO
CARTERA DE CRÉDITO LOCAL DE BANCOS DE LICENCIA GENERAL



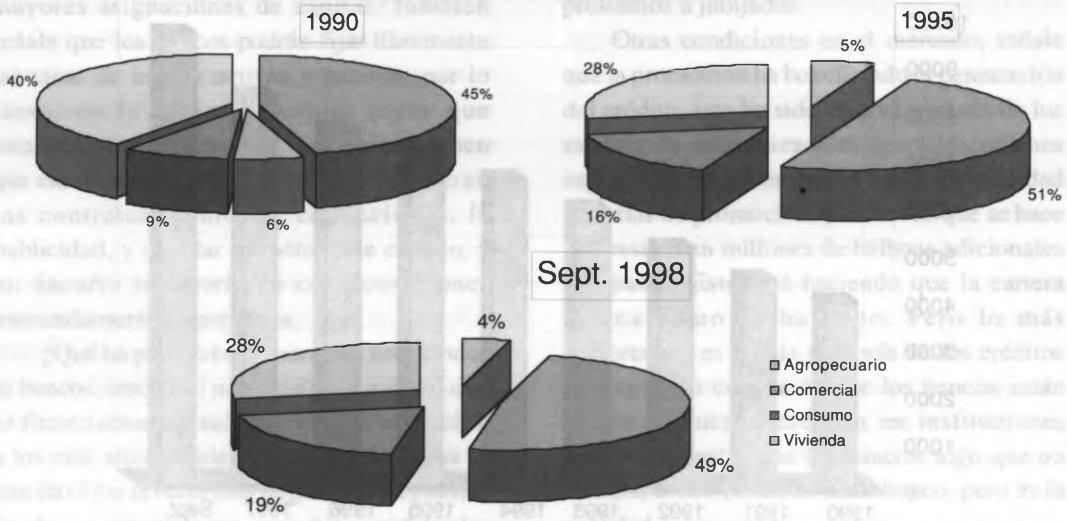
Fuente: Superintendencia de Bancos (La Carta Bancaria)

COMPORTAMIENTO DEL SISTEMA BANCARIO
PRINCIPALES CARTERAS (CONSUMO - VIVIENDA - AGRARIO - COMERCIAL)

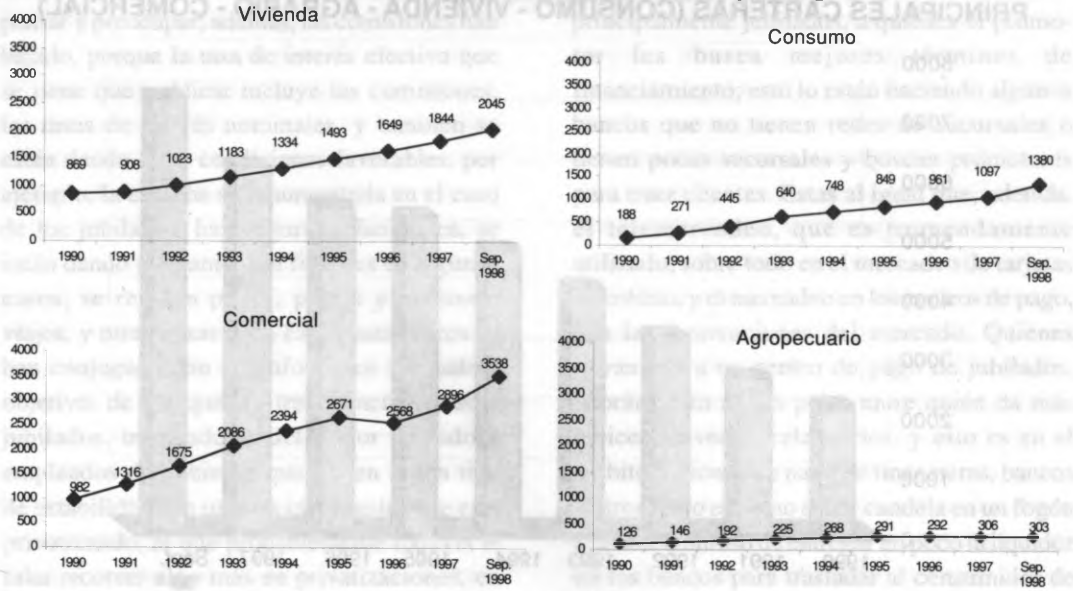


Fuente: Superintendencia de Bancos (La Carta Bancaria)

SISTEMA BANCARIO
COMPOSICIÓN DE LAS PRINCIPALES CARTERAS



COMPORTAMIENTO DE LAS PRINCIPALES CARTERAS DEL SISTEMA BANCARIO



Fuente: Superintendencia de Bancos (La Carta Bancaria)

menos costosa, todo eso con menores precios, con menores tasas de interés efectiva.

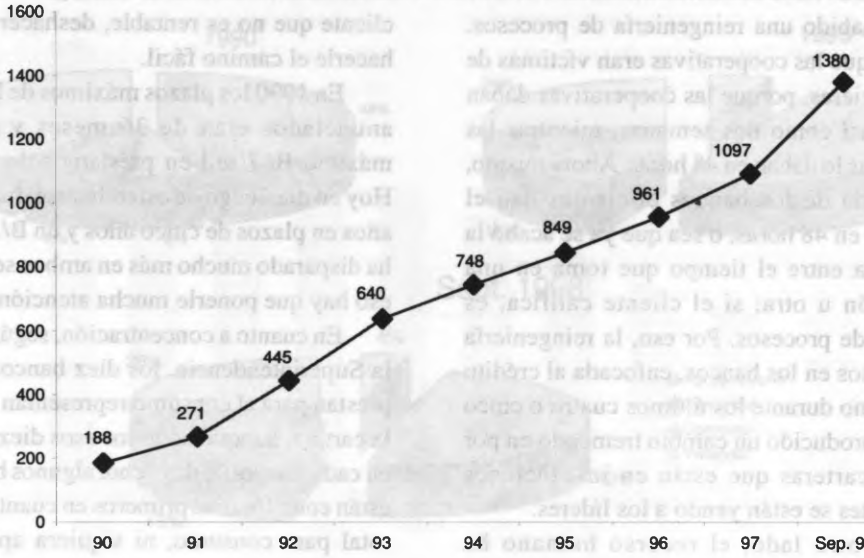
Ha habido una reingeniería de procesos. Se decía que las cooperativas eran víctimas de las financieras, porque las cooperativas daban en algo así como dos semanas, mientras las financieras lo daban en 48 horas. Ahora mismo, la mayoría de los bancos eficientes dan el préstamo en 48 horas, o sea que ya se acabó la diferencia entre el tiempo que toma en una institución u otra; si el cliente califica, es cuestión de procesos. Por eso, la reingeniería de procesos en los bancos, enfocada al crédito al consumo durante los últimos cuatro o cinco años ha producido un cambio tremendo en por qué las carteras que están en instituciones ineficientes se están yendo a los líderes.

Por otro lado, el recurso humano ha aprendido, se ha capacitado para atender este mercado. En cuanto a puntos de venta, la mayoría de los líderes tienen redes de sucursales; el que está en banca de consumo, sabe dónde está su cliente y sabe dónde lo tiene que ir a buscar, y por eso trata de estar cerca de él, aunque también puede usar los promotores de crédito, así como tecnología. Hay que invertir en tecnología para ser más eficiente atacando el mercado. La tecnología se usa para tener la velocidad y el control de la aprobación de las transacciones; se usa para tener un acceso expedito a las centrales de riesgo; hay quienes todavía usan una central de riesgo, pero hay bancos que tienen ya una base de datos de riesgo tremendamente importante, que crece todos los días con todos los anuncios en los periódicos, con todas las listas de la Asociación Bancaria, que tiene la infamación de la APC, con lo cual la tecnología ayuda a ser más eficiente a decirle que no al que no califica. Ayuda también en la venta cruzada de productos, que consiste en hacer más cliente al cliente, y si se tiene un cliente que no es rentable, deshacerse de él o hacerle el camino fácil.

En 1990 los plazos máximos de los bancos anunciados eran de 36 meses y el monto máximo B/.7 mil en préstamos de consumo. Hoy en día, luego de estabilizarse durante unos años en plazos de cinco años y en B/.65 mil, se ha disparado mucho más en ambos sentidos y a eso hay que ponerle mucha atención.

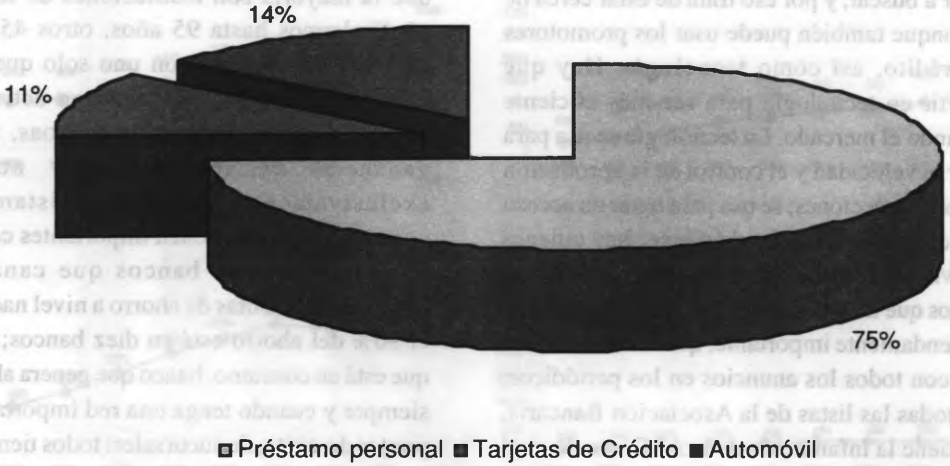
En cuanto a concentración, según cifras de la Superintendencia, los diez bancos que más prestan para el consumo representan el 80% de la cartera, aunque no todos esos diez está igual en cada categoría; de hecho, algunos bancos que están entre los diez primeros en cuanto a crédito total para consumo, ni siquiera aparecen en segmentos como tarjeta de crédito o automóviles; cada banco parece tener su nicho. Pero, haciendo un análisis más cuidadoso de esta información para determinar qué es lo que hace a estos bancos líderes, se puede determinar que la mayoría son instituciones de muchos años, algunos hasta 95 años, otros 45, 36 y cantidades similares, con uno solo que tiene apenas cinco años. Cinco tienen activos en exceso de mil millones de balboas, tienen ganancias extraordinarias, y no son exclusivamente bancos de préstamos al consumo, sino que tienen importantes carteras corporativas; son bancos que canalizan importantes cuentas de ahorro a nivel nacional: el 90% del ahorro está en diez bancos; banco que está en consumo, banco que genera ahorros, siempre y cuando tenga una red importante de puntos de venta, de sucursales: todos tienen una red de sucursales, tienen un número de empleados por sucursal que va de unos 30 a

CARTERA DE CONSUMO DEL SISTEMA BANCARIO



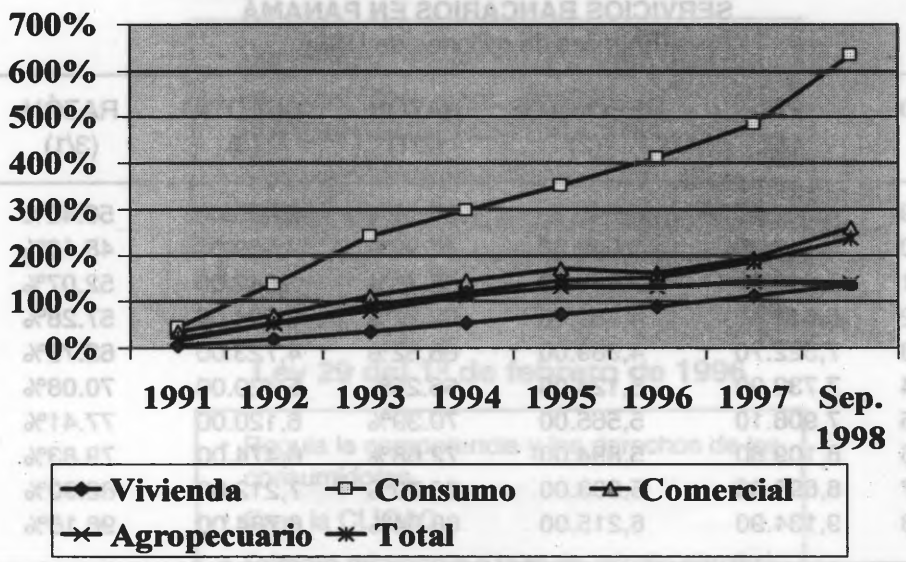
Fuente: Superintendencia de Bancos (La Carta Bancaria)

DISTRIBUCIÓN DE LA CARTERA DE CONSUMO - SEPT. 1998



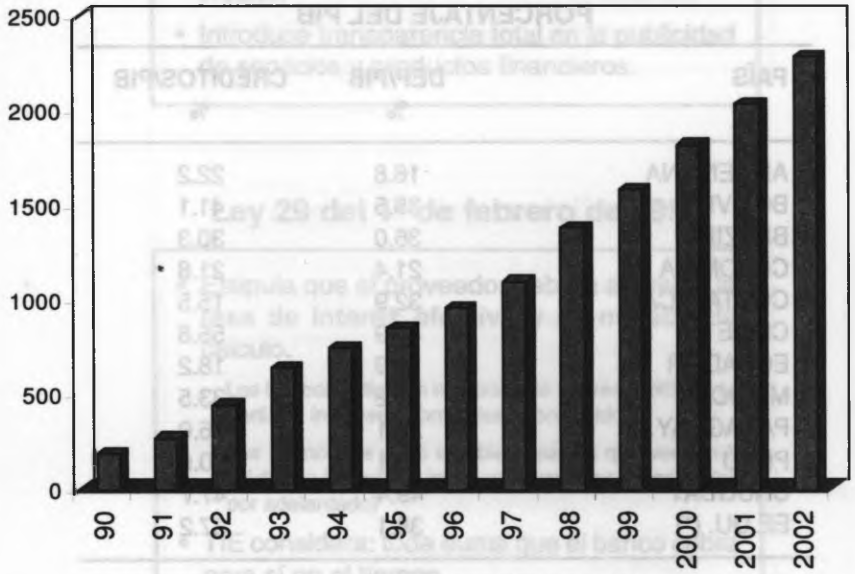
Fuente: Superintendencia de Bancos (La Carta Bancaria)

CRECIMIENTO POR SECTORES VS. 1990



Fuente: Superintendencia de Bancos (La Carta Bancaria)

TENDENCIA DE LA CARTERA DEL SECTOR COMSUMO



RAZÓN DE UTILIZACIÓN DE LOS SERVICIOS BANCARIOS EN PANAMÁ

(En miles de millones de US$)

AÑO	PIB (1)	DEPÓSITOS (2)	RAZÓN (2/1)	CRÉDTIO (3)	RAZÓN (3/1)
1989	4,887.50	1,940.00	39.69%	2,465.00	50.43%
1990	5,313.20	2,546.00	47.92%	2,559.00	48.16%
1991	5,842.30	3,255.00	55.71%	3,042.00	52.07%
1992	6,641.40	4,169.00	62.77%	3,804.00	57.28%
1993	7,522.70	4,989.00	66.32%	4,723.00	62.78%
1994	7,733.90	5,124.00	66.25%	5,420.00	70.08%
1995	7,906.10	5,565.00	70.39%	6,120.00	77.41%
1996	8,109.60	5,894.00	72.68%	6,474.00	79.83%
1997	8,699.90	5,803.00	66.70%	7,212.00	82.90%
1998	9,134.90	6,215.00	68.04%	8,784.00	96.16%

DEPÓSITOS Y CRÉDITOS COMO PORCENTAJE DEL PIB

PAÍS	DEP/PIB %	CRÉDITOS/PIB %
ARGENTINA	16.8	22.2
BOLIVIA	35.5	41.1
BRAZIL	36.0	30.3
COLOMBIA	21.4	21.8
COSTA RICA	32.9	15.5
CHILE	45.9	55.8
ECUADOR	18.9	18.2
MÉXICO	21.2	33.5
PARAGUAY	20.1	16.0
PERÚ	15.1	10.6
URUGUAY	49.4	47.7
EE.UU. (*)	38.1	37.2

(*) Se refiere a todos los depósitos y préstamos de los bancos comerciales, únicamente.

ELEMENTOS DEL ENTORNO

- Ley 29 del 1º de febrero de 1996 - CLICAC
- Ley 9 del 12 de marzo de 1998 - SUPERINTENDENCIA BANCARIA
- Algunas condiciones del Mercado
- Normas Internacionales de Contabilidad

Ley 29 del 1º de febrero de 1996

- Regula la competencia y los derechos de los consumidores.
- Crea la CLICAC
- Primera referencia a taza de interés efectiva.
- Faculta a la CLICAC para fijar la tasa máxima a cobrar a los consumidores en ventas al crédito.
- Introduce transparencia total en la publicidad de servicios y productos financieros.

Ley 29 del 1º de febrero de 1996

- Estipula que el proveedor deberá expresar la tasa de interés efectiva y su método de cálculo.
  - Los bancos estipulan las Tasas de Interés Efectivas (a partir de intereses nominales sobre saldo)
  - Las financieras y los establecimientos que venden a crédito no (a partir de intereses nominales descontados por adelantado)
- TIE considera: toda suma que el banco cobra para sí en el tiempo.

Ley 9 del 12 de marzo de 1998

- Acoge principios de Basilia
  - Adecuación de Capital
  - Supervisión Global
  - Superintendencia Bancaria (Regulación)
- Los bancos podrán fijar libremente el monto de las tasas de interés activas y pasivas.
- No les serán aplicables leyes que establezcan tasas máximas de interés.

Ley 9 del 12 de marzo de 1998

- Los bancos deberán indicar las TIE's:
  - contratos
  - cotizaciones
  - publicidad
  - y detallar su método de cálculo.

Condiciones del Mercado

- Parámetros
  - Montos superiores de financiamiento
  - Plazos más largos
  - Intereses competitivos
  - Comisiones más bajas
  - Condiciones favorables (edad, seguros, sin fiador, etc...)
  - Enfocados a mercados objetivos
    - Jubilados
    - Ejecutivos
    - Empleados Estables

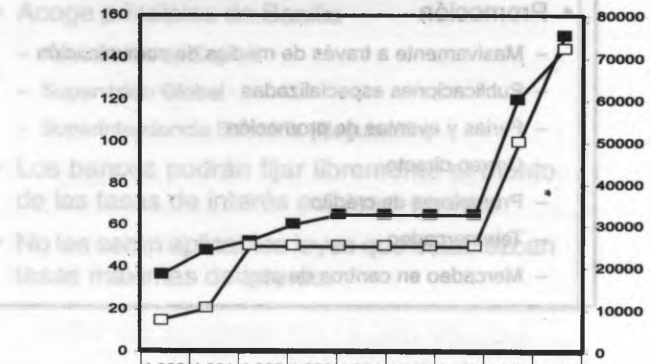
Condiciones del Mercado

- Promoción
  - Masivamente a través de medios de comunicación
  - Publicaciones especializadas
  - Ferias y eventos de promoción
  - Correo directo.
  - Promotores de crédito
  - Telemercadeo
  - Mercadeo en centros de pago.

Condiciones del Mercado

- Precios
  - Menores Tasas de Interés Efectiva
- Reingeniería de procesos.
- Capacitación del Recurso Humano.
- Puntos de Venta
  - Red de Sucursales.
  - Promotores de crédito.
- Tecnología para:
  - Velocidad, Control y Aprobación de transacciones.
  - Acceso expedito a centrales de riesgo.
  - Tele mercadeo.
  - Venta Cruzada de productos.

Comportamiento de plazo y monto en Préstamos Personales



	1,990	1,991	1,992	1,993	1,994	1,996	1,997	1,998	1,999
Plazo Máx.	36	48	52	60	65	65	65	120	144
Monto Máx.	7000	10000	25000	25000	25000	25000	25000	50000	75000

Fuente: Publicaciones en periódicos de la localidad

Posición de los principales bancos del sistema según su participación en la cartera de consumo Al 30 de septiembre de 1998

BANCOS	POSICION DE LA CARTERA			
	CONSUMO TOTAL	PERSONAL	TARJETA	AUTOMOVIL
CITIBANK	1	4	1	1
BANCO DEL ISTMO	2	1	4	5
BANCO GENERAL	3	2	3	2
CHASE	4	5	2	4
BANCO NACIONAL	5	3	14	16
CAJA DE AHORROS	6	6	12	–
PRIBANCO	7	7	6	–
PANABANK	8	8	11	10
COLABANCO	9	9	8	9
BANCOMER	10	14	7	3
TOTAL (MM)	1,100	790	134	177
CARTERA TOTAL (MM)	1,380	1,028	154	199
PARTICIPACION	80%	77%	87%	89%

Fuente: Superintendencia de Banco.

Algunos Indicadores de los Principales Bancos del Sistema según, su participación en la cartera de consumo

BANCOS	AÑOS DE OPERACIONES	ACTIVOS	GANANCIA	AHORROS	NUMERO DE SUCURSALES	NUMERO DE EMPLEADOS	PROMEDIO EMP/SUC.	GANANCIA POR EMPL.
		31/12/1998						
		en miles de balboas						
CITIBANK	95	841,507	15,037	84,071	8	300	38	50,123
BANCO DEL ISTMO	15	1,582,865	28,437	151,510	27	900	33	31,597
BANCO GENERAL	45	1,616,768	29,086	244,901	21	885	44	32,866
CHASE	84	1,022,100	15,724	143,838	10	485	49	32,421
BANCO NACIONAL	95	3,347,535	70,813	159,659	51	2500	49	28,325
CAJA DE AHORROS	65	621,200	5,100	232,500	40	1211	30	4,211
PRIBANCO	36	1,139,584	14,520	158,329	26	765	29	18,980
PANABANK	16	308,311	4,655	18,869	11	250	23	18,620
COLABANCO	6	223,412	3,006	36,528	13	210	15	14,314
BANCOMER	20	538,795	5,312	42,800	10	505	51	10,519

Fuente: Investigaciones de funcionarios de Colabanco.

Normas Internacionales de Contabilidad

- Resolución No.4 de 10 de febrero de 1998
- Junta Técnica de Contabilidad
  - Adoptó como propias y de aplicación en Panamá
  - NIC's promulgadas por Comisión de Normas Internacionales de Contabilidad
- Acuerdo 3-98 del 23 de septiembre de 1998 adoptó NIC's a partir de 1º de enero de 1999.

Normas Internacionales de Contabilidad

- Resolución General No. 2-98
  - NIC's del 1 al 33 son las vigentes de aplicación a partir del 1º de enero de 1999.
- NIC 18 - Ingresos
  - Difiere en el tiempo el reconocimiento de comisiones ganadas en préstamos personales.
  - Impacta los niveles de provisión para posibles pérdidas en Préstamos personales de acuerdo a la antigüedad.

51, con solo un par con unos 20, y reportan, según cálculos hechos en base a cifras disponibles públicamente, ganancias por empleado de entre poco más de diez mil balboas, con uno solo reportando cuatro mil, hasta cincuenta mil.

Los líderes están haciendo la diferencia. Los que no tienen carteras importantes de consumo, si quieren entrar en ese mercado, deben tener ciertas características similares a las señaladas o apuntar hacia allá.

Finalmente, las nuevas Normas Internacionales de Contabilidad, o NICs, tienen un efecto en todo esto. Las NICs hacen, por ejemplo, diferir gran parte de las comisiones que se cobran por créditos, y eso va a afectar la rentabilidad del negocio de banca de consumo, y no solamente se van afectar bancos, sino también a instituciones como financieras. También va a haber un impacto importante de los niveles de provisión para posibles pérdidas en préstamos personales.

EUDORO JAÉN

Del análisis y comparación del crecimiento de los saldos de las cuentas de ahorro y del crédito al consumo, durante el período de 1980 a 1998, muestra una relación que no entraré a calificar si es buena, mala o indiferente, sino simplemente interesante. Se observa que la relación ahorro/consumo ha variado de alrededor de dos por uno a 0.96 en el año 1998. Al inicio del período existía una gran brecha entre el ahorro corriente, que era mayor, y el crédito al consumo, que se mantenía por debajo del ahorro, brecha que se extendió durante la década de los ochenta e inicios de los noventa, hasta recientemente cuando el saldo de crédito al consumo ha sobrepasado al del ahorro corriente. Esta situación nos dice, por lo menos, que los panameños están ahorrando, como lo demuestra el crecimiento del ahorro. Existe, en efecto, un aumento en el ahorro financiero en Panamá, particularmente el que muestran las cuentas de ahorro. En el caso particular de la Caja de Ahorro, los saldos de las cuentas de ahorro crecieron de B/.23 millones en 1980 a B/.231 millones a fines de 1998; también a finales de 1998 la Caja de Ahorros contaba con 376,000 cuentas de ahorro individuales, más que las 337,000 que mantiene el resto del sistema.

Evidentemente, la situación de la Caja de Ahorro es muy distinta a la del resto del mercado; allí han subido los saldos de cuentas de ahorro, mientras que los préstamos al consumo se han estabilizado, debido en gran parte a la dificultad de competir con el resto del sistema. Por lo menos en la Caja de Ahorro, la brecha entre cuentas de ahorro y préstamos para consumo se ha ampliado.

Lo importante es que por primera vez en más de 20 años, el saldo de créditos al consumo el año pasado superó el saldo de las cuentas de ahorro. Esto dice que el financiamiento del crédito al consumo en el sistema está cambiando, aunque hay que advertir, por supuesto, que la situación puede variar en cada banco, quizá financiándose con depósitos interbancarios, pero ciertamente no con las cuentas de ahorro.

No hay lugar a dudas que hay una situación de desfase – o "mismatch"; existe una situación de desfase de vencimientos – o "maturity gap" – entre los fondos de financiamiento y los saldos de crédito al consumo.

Coincido en la seria preocupación de que hay una falta de información global sobre el comportamiento del crédito al consumo, y esto es lo más preocupante del crédito al consumo, la falta de información a nivel macro, que permita tomar decisiones con cierto grado de seguridad de que lo que se está haciendo está bien hecho. Una de las condiciones que atenúan y hasta salvan la situación, es que los bancos – extranjeros y panameños – han demostrado a través de los años ser prudentes. Pero para

discutir realmente el crédito al consumo, tiene que tomarse en cuenta las carteras de crédito de las financieras, de las cooperativas, de los almacenes como las mueblerías, e incluso el crédito informal.

Creo que hay una real necesidad de una verdadera "central de riesgo", aunque existe algo similar que es la Asociación Panameña de Crédito, de la que los bancos son parte activa, pero aunque hay que reconocer su valiosa contribución en términos de brindar información sobre el comportamiento crediticio individual de prospectos, se está perdiendo la oportunidad de utilizar información de mucho valor que tiene la APC, de los bancos, de las financieras, de las mueblerías, y que puede servir de base para otro tipo de información que permita tomar decisiones con mayor seguridad. Sería muy interesante lograr que toda esa información se convirtiera en informes más amplios sobre el comportamiento de las carteras, sobre los hábitos de consumo, sobre los porcentajes o índices de morosidad de las distintas carteras, información que no se tiene ahora, como sí existe en otros países a través de entidades como la APC, o a través del Banco Central o de las asociaciones bancarias o la Superintendencia de Bancos. El grado de sofisticación que tiene el mercado, necesita esa información para estar más seguro, aunque cada banco, con el grado de responsabilidad que han demostrado los banqueros en Panamá, toman decisiones coherentes a este respecto.

Hay igualmente una ausencia de fácil acceso a datos globales actualizados del comportamiento del crédito al consumo en comparación con el ingreso familiar, que realmente demuestre, por ejemplo, la velocidad del crecimiento. Aunque muchos piensen que no importa, porque la economía está creciendo a tasas de cuatro por ciento y mientras eso suceda hay cierto grado de seguridad de que la expansión del crédito de consumo no es tan peligrosa. Ojalá sea cierto, pero sería mejor verlo en niveles más definidos.

De todas formas, hay confianza en que los nuevos recursos, y el aumento en el grado de profesionalismo y tecnificación de la Superintendencia de Bancos, va a ayudar mucho a cerrar la brecha de información. Además, a la vez, hay que buscar por parte de los bancos, la manera de ampliar la calidad de la información que reciben de la APC, de la que los bancos son parte activa.

Es importante, finalmente y aunque suene redundante, resaltar el hecho de que en el centro bancario panameño, siempre ha prevalecido el buen juicio de los administradores bancarios, que ven los signos de preocupación y reaccionan ante ellos de manera efectiva. No existe mejor ejemplo que el hecho que estemos aquí discutiendo abiertamente este tema, lo que es evidencia de ese buen juicio de los banqueros de la plaza. Al final, ese buen juicio unido a las exigencias del nuevo ambiente de supervisión, hará que el sistema maneje el tema con prudencia y profesionalismo.

RAÚL ALEMÁN

En cuanto al incremento significativo que estamos viendo en el crédito al consumo en el sistema bancario, en mi opinión esto no es coincidental; esto es sencillamente la acción de una estrategia de muchos bancos, o algunos bancos que ustedes han visto listados aquí, ante el hecho de que sus otras carteras han estado bajo presión, y han ido buscando las áreas donde anteriormente no estaban, para diversificar estas carteras y buscar nuevos rendimientos en sus inversiones. Eso es una reacción realmente al hecho de que, si antes estaba exclusivamente en una cartera comercial, y esa cartera comercial se ve inundada de nueva oferta por parte de bancos internacionales, hay que diversificar la cartera, y el préstamo al consumo es una oportunidad.

Así se ha visto como ha crecido el número de bancos, ha crecido el número de sucursales y el número de días en que se ofrece el producto ha crecido

El descuento directo, como método de pago de los préstamos, facilita enormemente el cobro de estas obligaciones, siempre y cuando. la persona tenga un trabajo. El préstamo al consumo lleva seguro de vida; existen instituciones como la Asociación Panameña de Crédito, y adicionalmente, los grados de endeudamiento individuales, no son grados de endeudamiento que los bancos sencillamente establecen como les da la gana. Esos grados de endeudamiento están establecidos por las normas laborales que permiten que se descuente un porcentaje del cheque de la persona para consumo personal, vivienda y para los jubilados. El tema es si el porcentaje que hoy día se permite que se descuente de un cheque de jubilado es razonable o es demasiado alto, por el abuso, del que se ha hablado aquí, a través de los sobrinos, los tíos, los hermanos, y otros, en el jubilado. Y si es razonable que, en efecto, permitamos que hasta el setenta y cinco por ciento, y otras vías que se utilizan de embargos a esos ingresos de jubilados, puedan llevar a que un jubilado no reciba nada. Estos son temas que la sociedad panameña tiene que enfrentar.

Así es que, en las consideraciones generales del sistema, nuestro sistema tiene tremendas ventajas para participar en el mercado de crédito al consumo; y lo claro es que, para poder participar efectivamente, se debe contar con una red de sucursales, se debe estar cerca del cliente, y se debe tener una infraestructura muy especial y muy eficiente para poder dar un buen servicio al cliente.

Claro que se ha crecido en el sistema bancario en crédito al consumo, porque se ha hecho a nivel de quitarle a las financieras parte de ese mercado; y en ese sentido, el consumidor, les aseguro, está mejor atendido.

No debe sorprender por qué el incremento del crédito al consumo. Son el resultado de estrategias claras. Ustedes pueden darse cuenta hoy día de bancos que eran eminentemente comerciales y ahora están dando préstamos personales; bancos que no hacían hipotecas, están dando préstamos hipotecarios; bancos que no hacían préstamos comerciales, ahora los están dando; todo ello porque la banca ha

entendido que se tiene que diversificar, para poder pasar diferentes crisis que haya en uno u otro sector.

La participación de los bancos en el segmento de consumo, debe reflejarse como una ventaja a los consumidores, quienes reciben en este mercado mejores términos y condiciones que en cualquier otro mercado informal que pueda haber o mercado de financiera. Sin embargo, los participantes en este mercado deben estar claros en un par de temas. Primero, que es importante adecuar los términos y condiciones de sus productos a la finalidad del mismo, y a la habilidad que tenga la institución de poder conseguir los fondos que van realmente a amparar esos préstamos. Los participantes también tienen que estar muy claros en que hay que mantener siempre, no importa la presión competitiva que haya, sanas prácticas de suscripción y otorgamiento de ese crédito. El aumento que hay hoy día de plazos, fuera de lo razonable, solamente para vender el producto, no le beneficio a largo plazo ni al sistema, ni al banco y mucho menos al cliente, y eso se verá en el transcurso del tiempo. En la medida en que se ha ido regulando la industria, definitivamente muchos de estos factores se van a tomar en cuenta, como en las nuevas normas contables, la adecuación de capital según Basilea, la política de calificación de riesgo que viene, la política de establecer provisiones, la política de establecer "non-accruals" cuando los préstamos no reciben pagos después de cierto tiempo, que hoy día son políticas en su gran mayoría discrecionales por parte de la banca, van a tener un impacto directo en esa estrategia que hoy día los bancos tienen en el sector de consumo.

No podemos olvidar tampoco que el país tiene nueve años de tener un crecimiento continuo del PIB, lo que se traduce en un relativo grado de estabilidad laboral, que ha permitido realmente que los niveles de pérdida en este tipo de cartera sean muy reducidos. Pero en Panamá se vivió una desaceleración grande en el sector consumo en los años 1988, 1989 y 1990, y los bancos sobrevivieron en el sector consumo, en el sector hipotecario y en el comercial. Esto nos da por lo menos la seguridad de que los banqueros y los bancos son bastante prudentes en llevar a cabo sus estrategias y sus políticas de riesgo.

Aquí se ha puesto de manifiesto un tema importante, mas no exactamente bancario, que es el del "consumismo". Esto es un tema coyuntural y cultural de este país, y los bancos tenemos la responsabilidad de combatir el consumismo del cliente, aunque haya personas que crean que nos beneficia. En ese sentido, los bancos tenemos una responsabilidad muy especial de participar en la educación de ese consumidor, promoviendo el ahorro, como la contrapartida a ese consumismo, y la prudencia crediticia como contrapartida de un crecimiento desproporcionado de un área específica de crédito. De todas formas, me siento confiado de la calidad de la gestión de la banca en Panamá y siento que hacia el futuro los banqueros no debemos fijarnos hacia atrás de qué es lo que ha pasado, sino hacia delante qué es lo que puede pasar, y debemos ver nuestras estrategias a ese nivel, hacia futuro. En ese sentido, cada uno deberá tomar las medidas correspondientes en su banco que lleven a cada uno por mares bastante seguros.

OLEGARIO BARRELIER

Los préstamos de consumo, específicamente los préstamos personales y las tarjetas de crédito, cuyas cifras hemos estado viendo durante la última década, se remontan desde 1990 y muchísimo. Por ejemplo, desde 1971 el Chase hacía préstamos personales y otros bancos locales también, como el Citibank y el Banco General. En 1988 sorteamos una crisis increíblemente severa en la que nuestro PIB solamente en ese año cayó en más de 15%; no obstante eso, los bancos recuperaron su cartera, y en marzo de 1990, cuando el sistema se normalizó, empezamos a prestar nuevamente.

Parte del crecimiento de la cartera total que se ha visto y se ha expuesto aquí, se debió a las necesidades empresariales para refinanciar inventarios y plantas que habían sido destruídos durante la invasión. Una vez que esa veta se agotó, entonces los bancos que tradicionalmente prestábamos en el sector consumo, nos vimos abocados a la competencia de otros bancos que entraban en ese negocio por primera vez.

Y así ha venido creciendo esta cartera. Pero ha venido creciendo también porque los bancos, sobre todo los principales bancos, han establecido políticas de crédito sensatas, que son controladas por sus casas matrices o por sus juntas directivas en el caso de bancos panameños, y son cumplidas al pie de la letra por el personal que está prestando al público.

Pero creo que tenemos un problema de saber que las campanas suenan, pero no sabemos exactamente donde. Sabemos que hay mucha información, por ejemplo en la Asociación Panameña de Crédito, en la Superintendencia, en los bancos, en el Ministerio de Comercio e Industrias que regula las financieras, casas de empeño, etc. No hemos hecho el trabajo de recopilar esa información, tabularla, analizarla y publicarla, para darnos cuenta de si realmente el monto actual de la cartera de consumo es el más adecuado o el más razonable en función del total de la cartera crediticia o frente a la composición del PIB. ¿Cuál es la fórmula, o el modelo más lógico, razonable y aceptable para determinar el monto óptimo que debe tener la cartera de consumo? ¿La cartera de consumo ha crecido excesivamente rápido frente a la cartera de crédito total? ¿Cómo se determina cuál es la velocidad óptima de crecimiento? ¿Hay que ajustar esa cartera de consumo? ¿Debe crecer más? ¿Debe disminuir? ¿Cómo afectarían este tipo de movimientos o de controles a la economía en general, por esa cadena de que los bancos dan créditos comerciales y los comercios a su vez se basan en que vamos a dar más crédito de consumo, creando un círculo o una cadena completa? Cualquier impacto sobre el crecimiento o decrecimiento de la cartera de crédito de consumo, va a afectar al resto de la economía. ¿Quiénes y dónde disponen de la base de datos para contestar todas estas preguntas? ¿Debe hacerlo la Superintendencia de Bancos, la empresa privada, los bancos? ¿Puede y debe la Superintendencia bajo la nueva Ley controlar la cartera de consumo o cualquiera otra cartera? ¿Puede y debe la Superintendencia manipular

la cartera de consumo a través de manipulación de tasas de intereses con vehículos como el FECI, por ejemplo, o de otro criterio como tasas de endeudamiento personal? ¿Debe hacerlo el Estado, para esos efectos es una tarea que realmente le corresponde al mercado? ¿Debe la Superintendencia manipular la adecuación de capital para restringir, por ejemplo, los préstamos personales? Igualmente importante, ¿Quién determina la salud de la cartera de crédito de consumo? ¿Quién debe tener acceso a la información sobre morosidad, tabularla, consolidarla, publicarla? ¿Qué parámetros deben utilizarse para clasificar la bondad de las carteras individuales y normarla uniformemente para todos los bancos?

Lo importante es que estamos aceptando todos que estamos recibiendo señales de parte de las estadísticas del sistema de que posiblemente tenemos un problema; y es importante que aceptemos esa voz de alerta. Sabemos que hace falta mayor acceso a la información, de parte de los reguladores, pero para beneficio del sistema y de sus usuarios, que son los consumidores. Urge que esta información sea tabulada, purgada y analizada, precisamente para sacar distorsiones como la del sobrino que usa al tío que a su vez es jubilado.

Para evitar el excesivo control por parte de los reguladores, que ni banqueros ni consumidores queremos, debemos nosotros mismos, en la medida de lo posible, controlar a través de buenas prácticas de crédito, y partiendo de esos análisis que se deben hacer, cómo crece, en qué forma crece, a qué velocidad y en qué calidad la cartera de crédito personal.

JULIO BONIFACINO

Es una verdad por todos conocida, que un Sistema Financiero eficiente y exitoso es uno de los componentes claves de una economía pujante que sea un factor en el logro de un desarrollo sostenible para el bienestar de todos los miembros de la sociedad. Dada mi propia especialidad, así como la temática que nos ocupa para este taller dentro de la VIII Convención Bancaria, en los siguientes minutos vamos a tratar los aspectos en que el Sistema Financiero se relaciona con los individuos en general, y con el financiamiento de sus necesidades en particular.

Vamos a hablar generalidades de los productos ofrecidos por la Banca a los individuos. Mencionaremos también aspectos estructurales que contribuyen al éxito del sistema, así como quiénes son los interesados en que todo esto funcione adecuadamente. Por último mencionaremos lo que creemos constituyen algunas oportunidades para el mejoramiento continuo del sistema.

En el capítulo de productos, y para simplificar el análisis, hemos separado las actividades que tienen un fuerte contenido transaccional, de las otras en donde el componente principal está en la parte financiera.

Dentro de las primeras encontramos las cuentas de cheques y las tarjetas de débito y crédito. Todas ellas involucran los principales aspectos transaccionales, mediante los cuales la Banca apoya a las personas en su vida diaria. Un conjunto adecuado de productos y servicios, hace que la vida de todos nosotros sea más sencilla. Aspectos como la comodidad, la seguridad la conveniencia y la eficiencia han hecho que un segmento significativo de la población utilice este tipo de servicio.

La Cuenta de Ahorro es un producto especial, porque mezcla aspectos transaccionales y financieros. Desarrollo tecnológicos como cajeros automáticos, en donde Citibank tuvo un rol pionero en los Estados Unidos en los años setenta y en Panamá en los ochenta, han permitido que la Cuenta de Ahorro sea hoy un instrumento de importancia significativa para el manejo de los dineros de individuos. El Sistema Clave y sus extendida red de Cajeros Automáticos han permitido que los medios electrónicos faciliten en gran forma los temas como el pago de las quincenas y el retiro de efectivo por parte de los empleados.

Con respecto aquellos componentes de los productos y servicios bancarios que apoyan las necesidades financieras de la sociedad, el Sistema Financiero agrega valor haciendo más eficiente la circulación de dinero entre dos grupos diferenciados de la sociedad. Por supuesto este es un análisis simplificado que permite apreciar los aspectos que deseo plantearles en los 15 minutos de esta charla. La diferencia a estos dos grupos es su actitud con respecto al ahorro y al consumo.

El grupo que podemos llamar **Proveedores de Fondos**, es aquel que provilegia el ahorro por sobre el consumo. Claramente este grupo prefiere tener el monto necesario para comprar bienes y servicios, antes de comprarlo. Tradicionalmente se dice que tienen un ahorro en el presente y un consumo en el futuro. Para poder atraer ese ahorro, el Sistema Financiero ofrece productos tradicionales como Cuentas de Ahorro (aspecto financiero, ya que ya mencionamos el transaccional), Depósitos a Plazo Fijo, Bonos, Inversiones y otros. Este grupo elige la institución y el instrumento donde coloca esos fondos, en base a su apetito de rentabilidad y seguridad, siempre tomando en cuenta el factor tiempo, o sea, cuando prevee que va a necesitar los fondos.

Al segundo grupo podemos referirnos como **Demandantes de Fondos**. En este caso por supuesto que se está privilegiando el consumo presente, y para lograrlo se necesita obtener fondos del otro grupo, Aquí es donde el Sistema Financiero produce ese rol tan significativo canalizando fondos entre dos grupos. Los productos que ponen a disposición de los Demandantes de Fondos son los Préstamos Personales, los Financiamientos de Automóviles, el uso de las tarjetas junto con sus líneas de crédito, y también las hipotecas. Los factores que los integrantes de este grupo usan para determinar la institución donde comprar cambian. Aquí estamos hablando del costo compuesto por la tasa de interés y los otros gastos y comisiones asociados al producto, y también otro costo que, aunque no monetario, no deja de ser importante ey esto es el buen servicio. Cuando el servicio no es el que el cliente desea, está afectando su tiempo, que es el más escaso de los recursos.

En los aspectos macroeconómicos, uno de los principales elementos que determinan un Sistema Financiero eficiente y exitoso, es que esté compuesto de instituciones que individualmente se manejen en forma eficiente y que sean exitosas. Los consumidores se transformarán en clientes y lo seguirán siendo cuando las instituciones les ofrezcan todos los productos antes mencionados, y los ofrezcan

con valor agregado, o sea elemento de diferenciación y calidad de servicio.

Pero para poder ser eficiente y exitoso, un sistema financiero tiene que estar acompañado de condiciones estructurales adecuadas. En nuestro caso hemos sido privilegiados, ya que el Sistema Financiero Panameño cuneta con varios elementos que lo hacen distanciarse de aquellos de otros países a los que se refiere como Economías Emergentes.

El dólar como moneda circulante es la principal. Esto hace que la mercadería con la cual trabaja el Sistema - o sea la moneda – tenga una calidad de mundo desarrollado. La forma en que mantiene su valor a lo largo de los años da gran tranquilidad tanto de depositantes como a los demandantes, y por supuesto que también al Sistema Financiero. Los panameños y sus Bancos desconocen una realidad de devaluaciones.

Hiperinflaciones y otros factores que mantienen en vilo a sociedades enteras y que condicionan la forma en que viven y progresan. Una tasa de interés real casi con los niveles de los mercados desarrollados, determina un costo muy razonable para todos aquellos que eligen el consumo presente y de esa forma compensan a los que proveen los fondos al elegir el ahorro presente.

El segundo aspecto proviene de la Asociación Panameña de Crédito, Fundada en 1957 continua siendo líder en la forma que provee información sobre el carácter financiero de los individuos. Cuán responsables son en el manejo de sus cuentas y obligaciones. Los países donde ésta infraestructura no está disponible, enfgrentan grandes dificultades para "conocer" el comportamiento financiero mencionado, y de esa forma asumir los riesgos que involucran el hecho de proveer al grupo de los demandantes.

En tercer lugar está el Descuento del Salario establecido por el Artículo 161 del Código de Trabajo desde 1973, el cual una vez acordado por el empleador tiene carácter irrevocable para el empleador. Este instrumento favorece en forma importante a todos los participantes en el Sistema. Las personas que privilegian el consumo presente, de una u otra forma normalmente logran acceder al financiamiento. La existencia del descuento directo permite a los demandantes de fondos ofrece con una seguridad garantizada por la ley, un repago asegurado por una fuente de fondos de alta relevancia como es el ingreso mensual. De esa forma las instituciones financieras cuentan con mayores garantías para efectuar estas operaciones, y pueden poner al alcance de un público cada vez mayor en sus ventajosas condiciones de financiamiento.

El último elemento que deseo citar como determinante del éxito de todas estas operaciones, es el desempeño de la economía en general. El mismo, como todos sabemos, ha sido positivo en los últimos años y se espera que siga siéndolo en los siguientes, dados los cambios estructurales que se están dando con el Canal y las áreas revertidad.

Ya dijimos al principio que un Sistema Financiero eficiente y sano es uno de los componentes claves de una economía pujante. En la exposición de nuestro colega Juan Antonio Niño se muestra un crecimiento importante del financiamiento al consumo por parte de la Banca, que demuestra cómo este sector, en los últimos años, ha desarrollado mejores instrumentos para poder prestar servicios en forma rentable al grupo antes mencionado de los demandantes de fondos. Claramente, este es un crecimiento que en un gran porcentaje está contribuyendo a que dichos consumidores accedan a las condiciones de financiamiento más favorables que ofrece la Banca, y en consecuencia no es n crecimiento neto del

mercado, sino un traslado entre diferentes participantes.

Por el conocimiento de nuestra propia empresa, por informaciones que hemos obtenido de varios colegas, así como de analistas internacionales, creemos que hoy se cumple con la premisa de estar manejando el negocio del consumidor a satisfacción de sus accionistas, que son los principales interesados dado su nivel de compromiso con el negocio. Diversos analistas han apreciado la auto-regulación como uno de los principales elementos de éxitos del sistema.

Pero como antes decíamos, dada la incidencia del Sistema Financiero en la economía, la sociedad como un todo y las autoridades en su representación, deben estar ocupándose. La publicación anual de los balances, la nueva ley al respecto, y las diversas tareas que han encarado la Superintendencia de Bancos, van en la dirección correcta. Los animamos a difundir mayor información sobre el particular capítulo del Financiamiento al Consumidor. Ello permitirá a todos los participantes del mercado tomar como referencia el estado de situación y los índices financieros y de cartera del sector, y de esa forma contribuir al mismo objetivo.

También creemos que existe oportunidad en mejorar la información que se brinda al consumidor. Animamos a la CLICLAC a que aplique y haga más efectiva la reglamentación actual en cuanto a transparencia de la información. Toda oferta de precio que se brinda al Consumidor tendrá que incluir la tasa efectiva como dice la reglamentación actual. Pero entendemos que con esto no alcanza. Existen los otros elementos que alteran el costo efectivo de una operación para el consumidor. Gastos, comisiones y seguros determinan que en definitiva menos dinero se acredite como producto del préstamo, o mayor sea el pago mensual durante la vida del mismo. Creemos que todo esto debe difundirse en forma de un costo efectivo para el consumidor.

MARCO FERNÁNDEZ

Conclusiones. Primero, sin duda alguna como todos hemos dicho, y la razón de esta presencia nuestra aquí, es que, los niveles y el crecimiento del crédito al consumo en la banca, de los demás no sabemos, ha sido importante en los últimos años y nos tiene que poner por lo menos a pensar qué está pasando. Aquí todos, de una forma u otra, hemos concluido que una parte importante del crecimiento se debe a sustitución del acreedor más que a endeudamiento neto nuevo; pero, de nuevo, para seguir con el tema que ha sido una constante aquí, en realidad no sabemos, cuando podíamos saber: allí hay un vacío que debemos llenar, que es una de las conclusiones que sacamos aquí.

Segundo, la banca, en el mejor interés de aumentar el valor de las acciones para los dueños de los bancos, ha logrado crear instrumentos, buscar nichos – es sorprendente, como aquí se ha mencionado, que la banca

internacional, con costos de fondos más baratos, esté compitiendo con la banca nacional con costos de fondos relativamente más altos, ambas participando en un mercado creciente, y ambas con excelentes ganancias, que es lo que se refleja en los estados financieros.

La competencia ha beneficiado al consumidor, y la competencia va a ser, o puede ser, o debe ser el gran regulador de los crecimientos elevados, una vez que las luces de alerta comiencen a prenderse.

Por lo tanto, la tercera conclusión es que el mejor mecanismo con el cual ha funcionado este sistema, para prender esas luces amarillas y rojas, es el buen juicio de los administradores de los bancos y de sus propietarios, por supuesto, con un sistema de supervisión bancaria que ahora es más moderno, que debe tener más información, que debe colaborar y no restringir a hacer más claras estas señales de tránsito.

Y, por último, es muy clara una conclusión casi de perogrullo, que no hay nada en el mundo económico que pueda seguir creciendo veinte por ciento por año indefinidamente. Lo único es que la preocupación que creo que se refleja en algunos analistas, y que podría reflejarse en algunos observadores accidentales de la situación, es que algo que está creciendo mucho, de pronto puede caer súbitamente porque no estamos preparados para esa caída. La conclusión de esto, y espero haber resumido ese punto que creo que es importante, es que los participantes activos en este mercado – la banca, por lo menos la aquí representada entiende que se trata – usa su información propia, usa su estrategia propia para diseñar los mecanismos de asignación de crédito, los corrige, los enmienda, para aquí, acelera allá, cosa que ha venido haciendo en todos los demás sectores, por supuesto, "pero" que en este momento estamos tocando el tema de préstamos personales. Por eso, si hay una deceleración – que eventualmente tendrá que haber una deceleración del crédito personal, ya que nada crece al veinte por ciento en ninguna economía – esta deceleración provocará lo que llaman los analistas un "soft landing" (aterrizaje suave) y no una caída vertical que pueda perturbar, no solo los balances de los bancos, sino a los clientes comerciales de los bancos. Con este tema de advertencia, de que el problema se entiende, existe, es parte del análisis diario de la banca; y, segundo, que dentro del mejor juicio de los bancos, que ha sido hasta ahora muy exitoso en producir resultados importantes para ellos y para el país, yo creo que lo que podemos decir es que no hay ninguna razón *prima facie* para pensar que estamos al borde de una crisis del crédito personal, pero que el buen juicio deberá prevalecer para evitar que se tomen decisiones corporativas, de los mismos bancos o de los clientes de los bancos, pensando que esto va a continuar indefinidamente; no va a continuar indefinidamente, y cada banco tomará sus decisiones para determinar en qué forma se logra la estabilización de esta cartera tan importante.

BIBLIOTECA NACIONAL DE PANAMÁ
3 4189 00060 6636

Bancos Miembros de la Asociación Bancaria de Panamá

LICENCIA GENERAL

1. ABN AMRO Bank , N.V.
2. BAC International Bank (Panamá), Inc.
3. Banco Aliado, S. A.
4. Banco Bilbao Vizcaya (Panamá), S.A.
5. BANCAFE (Panamá), S.A.
6. Banco Central Hispanoamericano, S.A.
7. Banco Comercial de Panamá, S.A. (BANCOMER)
8. Banco Confederado de América Latina, S. A. —(COLABANCO)—
9. Banco Continental de Panamá, S.A.
10. Banco de Bogotá, S.A.
11. Banco de Iberoamérica, S.A.
12. Banco de la Exportación, S.A. –BANEXPO–
13. Banco de Latinoamérica, S.A. (BANCOLAT)
14. Banco del Istmo, S.A.
15. Banco DISA, S.A.
16. Banco Do Brasil, S.A.
17. Banco Exterior Argentaria, S.A.
18. Banco FEDPA, S.A.
19. Banco Ganadero, S.A.
20. Banco General, S.A.
21. Banco Internacional de Costa Rica, S.A. (BICSA)
22. Banco Internacional de Panamá, S. A. (BIPAN)
23. Banco Latinoamericano de Exportaciones, S.A. —(BLADEX)—
24. Banco Mercantil del Istmo, S.A.
25. Banco Nacional de Panamá
26. Banco Panameño de la Vivienda, S.A. — (BANVIVIENDA)—
27. Banco Panamericano, S. A. (PANABANK)
28. Banco Real, S.A.
29. Banco Santander (Panamá), S.A.
30. Banco Trasatlántico, S.A.
31. Banco Unión, S.A.C.A.
32. BANCOLOMBIA (Panamá), S.A.
33. Bank Leumi le-Israel B.M.
34. BankBoston
35. Bank of China (Sucursal de Panamá)
36. Banque Nationale de París (Panamá), S.A.
37. Banque Sudameris –Sucursal Panamá
38. Caja de Ahorros
39. Citibank, N.A.
40. Credicorp Bank, S. A.
41. Dresdner Bank Lateinamerika AG
42. Global Bank Corporation
43. GNB Bank (Panamá), S.A.
44. Korea Exchange Bank
45. Lloyds Bank P.L.C.
46. Metrobank, S.A.
47. Midland Bank plc
48. Multi Credit Bank, Inc.
49. Primer Banco de Ahorros –PRIBANCO–
50. The Bank of Nova Scotia
51. The Bank of Tokyo Mitsubishi, Ltd.
52. The Chase Manhattan Bank
53. The Dai-Ichi Kangyo Bank, Ltd.
54. The International Commercial Bank of China
55. Towerbank International, Inc.

LICENCIA INTERNACIONAL:

1. Atlantic Security Bank –Sucursal Panamá–
2. Austrobank Overseas, (Panamá), S.A.
3. Banco Agrícola Comercial de El Salvador, S.A.
4. Banco Alemán Platina, S.A.
5. Banco de Crédito (Panamá), S.A.
6. Banco de la Nación Argentina
7. Banco de la Provincia de Buenos Aires
8. Banco de Occidente (Panamá), S.A.
9. Banco del Pacífico (Panamá), S.A.
10. Banco de Préstamos (Panamá), S.A.
11. Banco Santa Cruz S.A. – Sucursal Panamá
12. Banco Popular Dominicano (Panamá), S.A.
13. Bancrédito (Panamá), S.A.
14. Bank of Commerce & Finance, Inc.
15. Banque Nationale de París
16. Commerce Overseas Bank, S.A.
17. Filanbanco Trust & Banking, Corp.
18. Interbank Overseas, Ltd.
19. Societé Générale
20. UBS (Panamá), S.A.

LICENCIA DE REPRESENTACION

1. First Union National Bank
2. Hamilton Bank, N.A.

ENTIDAD FINANCIERA DE DESARROLLO:

1. Banco Hipotecario Nacional