

***FUTURO DE LA BANCA EN GUATEMALA***

**DESINTERMEDIACION DE LA BANCA**

Presentación por

**J. Patrick Carrigan  
Senior Vice President  
Popular Bank of Florida**

en la

**II CONFERENCIA SOBRE SUPERVISION FINANCIERA**

Guatemala  
21 de Agosto de 1997

## **DESINTERMEDIACION DE LA BANCA**

Tradicionalmente la banca ha ocupado una posición de privilegio en el proceso de intermediación financiera. Los bancos se consideraban como los depositarios de la confianza del público, tanto por su dinero o sus valores, Los bancos tenían mecanismos eficientes para efectuar pagos de persona a persona, de un punto geográfico a otro. Y los bancos eran los principales en proveer el financiamiento necesario para el desarrollo económico. El proceso de intermediación financiera se caracterizaba por la captación de depósitos (generalmente a un costo bajo) por un lado y la colocación de los fondos obtenidos en préstamos y valores gubernamentales por otro (a tasas que generaban un margen financiero aceptable). En un ambiente financiero regulado (como en los Estados Unidos antes de 1980), este proceso de intermediación era tan estable que los ejecutivos bancarios se dedicaban casi exclusivamente al programa 3-6-3, o sea captar al 3%, prestar al 6% y empezar el partido de Golf a las 3 p.m.

En años recientes, fuerzas económicas han causado profundos cambios en el rol de intermediación financiera tradicional de la banca. Como resultado de estos cambios, que discutiremos mas adelante, los depósitos como fuente de fondos para la intermediación financiera, han disminuido en importancia. También en contraste con la otrora relación inmutable entre la banca y sus depositantes, existe un segmento creciente del público que no distingue entre un depósito bancario, una participación en un fondo mutuo, una cuenta de activos líquidos, o un saldo de crédito transferible.

Esta baja en importancia relativa de depósitos se llama "DESINTERMEDIACION", el proceso mediante el cual los ahorristas dejan de depositar fondos en los bancos o entidades de ahorro y préstamo para efectuar inversiones directas con otras entidades que compiten en el ámbito financiero por la captación de recursos financieros, generalmente con la expectativa de obtener mejor rendimiento sobre los recursos colocados.

### **I. TENDENCIA Y CAMBIOS QUE AFECTAN LAS OPERACIONES FINANCIERAS**

Como mencioné antes, fuerzas económicas han causado profundos cambios en las operaciones financieras, entre ellas se destacan las siguientes:

#### **I. Desregulación de tasas de intereses:**

En los Estados Unidos hasta 1980, los depósitos eran una fuente de fondos de bajo costo para los bancos y otras entidades bancarias. Restricciones reglamentarias fijaban techos en las tasas pagadas sobre cuentas de ahorro y certificados de depósito mientras las cuentas corrientes no devengaban intereses. Por lo tanto, las entidades bancarias se beneficiaban de un bajo costo promedio de fondos. Esta ventaja comparativa no duró. El aumento en las tasas de inflación durante los años '70, resultaron en tasas de intereses mas altas y en inversionistas mas sensitivos a las tasas de rendimiento ofrecidos por distintos activos.

**Segunda Conferencia sobre Supervisión Financiera  
21 y 22 de Agosto de 1997**

---

Los bancos nunca recuperaron su posición privilegiada después de este proceso de desintermediación. Las restricciones reglamentarias abrieron una oportunidad para las instituciones financieras no bancarias de crear nuevos productos para captar los fondos de los ahorristas, tal como los fondos mutuos de activos líquidos. Los competidores no bancarios no estaban sujetos a restricciones en las tasas de intereses, a reservas reglamentarias ni al pago de primas del seguro al depositante. Por tanto, los bancos estaban en desventaja mientras los fondos mutuos pagaban intereses sobre saldos y permitían el giro de cheques sobre dichos fondos. Aunque los bancos luego obtuvieron alivio reglamentario que los hizo mas competitivos, su costo promedio de fondos subió marcadamente y el promedio de depósitos en cuentas corrientes como fuente de fondos bajó dramáticamente.

**2. Segmentación Financiera:**

A raíz de restricciones reglamentarias así como por razones económicas, las entidades bancarias no podían intermediar todas las necesidades del publico prestatario ni del publico inversionista, Por lo tanto se crearon otras entidades financieras no bancarias, tales como las compañías financieras, las arrendadoras, las casas de bolsa, y las casas de cambio, entre otras. Estas entidades han competido con los bancos no solamente por recursos financieros sino también por activos. Esta competencia ha resultado en el deterioro en los márgenes financieros que los bancos antes percibían sobre sus activos. Los bancos no tienen una ventaja comparativa dado a que las compañías financieras pueden captar fondos emitiendo títulos de valores y extender crédito a plazo a las mismas empresas tradicionalmente servidas por los bancos.

**3. Apertura Financiera:**

Como corolario a la segmentación financiera, hemos experimentado una apertura financiera. Esta apertura se caracteriza por la creación de nuevas entidades bancarias, (por ejemplo en el mercado Guatemalteco diez bancos nuevos han abierto sus puertas en los últimos años) y por la creación de los bancos offshore, con el propósito de proveer productos y servicios bancarios en dólares, a elementos económicos inadecuadamente servidos por las entidades financieras tradicionales. Como resultado, a pesar de la expansión económica y el crecimiento del mercado financiero, hay mas bancos compitiendo por un porcentaje proporcional del mercado. Los recursos económicos y financieros dedicados a esta competencia desleal reducen la capacidad competitiva de la banca contra la banca extranjera y las entidades financieras no bancarias.

**4. Globalización Financiera:**

La apertura económica ha facilitado la Globalización financiera, o sea el movimiento de fondos de ahorristas cruzando fronteras geográficas aceptando algún riesgo cambiario para recibir mejores rendimientos, y como secuela, la oferta de productos y servicios por parte de entidades bancarias y no bancarias extranjeras en busca de mercados nuevos y mas productivos. El movimiento de fondos conduce a la baja de las tasas de intereses y a la reducción en los

**Segunda Conferencia sobre Supervisión Financiera  
21 y 22 de Agosto de 1997**

---

márgenes financieros, mientras que la oferta de bienes y servicios por entidades extranjeras reduce el nivel de participación de los bancos locales en el crecimiento económico. Eventualmente la oferta extranjera puede extenderse a la compra de entidades bancarias locales tal como se ha visto en México, Venezuela, Perú, Chile y Argentina en los últimos años, principalmente por los bancos españoles.

**5. Medios de Pago:**

Tradicionalmente el sistema de pagos se ha instrumentado mediante efectivo, cheque, tarjeta de crédito o transferencia. En años recientes se han desarrollado métodos de pago alternos, tales como tarjetas de débito, cajeros automáticos, banca remota, tarjetas inteligentes (como Mondex), y efectivo electrónico, entre otros. En la proliferación de estos medios de pago, el nombre o identidad del banco emisor es secundario a la marca del proveedor de servicio. Por ejemplo, las tarjetas de crédito tienen nombres genéricos como: Visa, MasterCard, Optima, etc. Al perder su identidad ante el público servido, los bancos pierden campo en su esfuerzo competitivo entre sí mismos y contra las entidades financieras no bancarias.

**6. Revolución Tecnológica:**

El rápido paso de los avances tecnológicos crea la sensación de estar fuera de control, de estar en un ambiente nuevo sin reglas conocidas donde los riesgos y consecuencias no están claros. Los bancos temen quedarse atrás en la carrera de implementar tecnología que los hará más eficientes, más competitivos, y más atractivos a sus clientes. Hay buenas razones para sentir temor. La tecnología es una fuerza de cambio que puede crear nuevas maneras de efectuar negocios más allá de automatizar las actividades existentes. Las entidades financieras no bancarias usan tecnología para simular y reemplazar servicios bancarios tradicionales - especialmente los sistemas de pagos. Sin embargo, no cabe duda que la tecnología será un factor principal en el desarrollo de ventajas competitivas - costos más bajos, canales de distribución superiores, y mejor comunicación de información. La tendencia es hacia el uso de la tecnología para la creación de bancos grandes con imagen de banco pequeño, que pueden servir grandes segmentos del mercado abarcando grandes áreas geográficas.

## **7. Nuevos Competidores No Tradicionales:**

Las entidades financieras - especialmente bancarias - están , acostumbrados a un mundo en el cual ellos son los dueños de un sistema de distribución al cual atraen clientes. Aún en el caso de sistemas compartidos, como los cajeros automáticos, estos son controlados por los bancos. Por lo tanto la competencia en el pasado ha sido a base de sistemas de distribución propietarios. Esta estrategia ha sido usada también por entidades no bancarias como Merrill Lynch, Fidelity Investments, y otros. La emergencia de nuevos competidores no tradicionales como Microsoft, ATT, y otras empresas de comunicaciones introduce la competencia en base a sistemas de distribución a otro nivel.

Los avances en tecnología y telecomunicaciones han abierto oportunidades para que estos nuevos competidores distribuyan servicios financieros a empresas y consumidores mediante el comercio electrónico. El propósito de estos competidores es de controlar el acceso del cliente a los servicios bancarios. Los usuarios exploran el centro comercial electrónico buscando el mejor precio y valor. Tanto el acceso, como la información, y la ubicación de las empresas de servicios bancarios dentro del "Dadeland" electrónico serían controlados por los nuevos competidores quienes cobrarán una prima por acceso preferencial. Esto dejaría a los bancos la difícil y poco rentable labor de generar préstamos, resguardar depósitos y manejar pagos a favor de los proveedores de servicios bancarios.

## **8. Acuerdo de Basilea:**

La mayoría de los Firmantes del Acuerdo de Basilea han implementado nuevas leyes orgánicas del sistema financiero en las cuales han adoptado nuevos principios importantes para controlar la salud financiera de las entidades bancarias; entre ellas figuran:

1. Apalancamiento de Capital por ponderación de activos según su nivel de riesgo.
2. Evaluación de carteras de crédito según el nivel de riesgo y la incorporación de reservas según tal evaluación.
3. Reducción en el nivel de préstamos a (e inversiones en ) empresas filiales.

Aquellos bancos que no habían preparado y limpiado sus balances generales anticipando la implementación de estas medidas originaron la ola de fracasos bancarios vistos en Venezuela, Bolivia, México, Argentina, Brasil, Paraguay y el Japón. Además, la necesidad de aumentar capital, mejorar liquidez, y cambiar carteras de crédito exigió

**Segunda Conferencia sobre Supervisión Financiera  
21 y 22 de Agosto de 1997**

---

mucho esfuerzo por parte de las entidades bancarias a la vez que sus economías respectivas se abrían y entraban otros competidores fuertes a sus mercados.

## **II. DESARROLLO DE LOS MERCADOS FINANCIEROS**

Ante las tendencias y cambios que afectan las operaciones financieras, nos preguntamos hacia donde se dirige el desarrollo de los mercados financieros. Se ha aceptado que los servicios financieros, en general, y los productos bancarios, en particular, son percibidos por consumidores y empresas como artículos básicos disponibles en muchos lugares de un gran surtido de proveedores. Este surtido de proveedores y sus productos y servicios ha resultado en una guerra de precios como la base principal de competencia. En particular, la muerte inminente de la intermediación financiera tradicional ha producido estrategias comunes seguidas por muchos bancos, tales como:

- Fusiones y adquisiciones de bancos para consolidar participación en el mercado y generar ingresos.
- Aumentando productividad y eficiencia para reducir gastos.
- Mejorando la calidad de servicio para ganar y retener clientes.
- Reduciendo riesgos para prevenir pérdidas.
- Usando tecnología para abaratar costos y para crear productos innovadores y sistemas de distribución accesibles para captar mayor participación de mercado.
- Generando comisiones y otros ingresos de actividades de servicio, compraventa de activos, administración de inversiones, productos de mercados de capital, y operaciones de banca de inversión para reemplazar los reducidos márgenes financieros.

En el actual ambiente económico y competitivo, los bancos han podido producir utilidades fuertes siguiendo estas estrategias. Paridad de precio y costo bajo han establecido un status quo, Sin embargo, los avances de la tecnología continuaran el proceso de desestabilización de la banca hasta el punto de que estas estrategias ya no funcionarán.

El mundo financiero está operando en un ambiente cada vez mas instantáneo. La distancia es irrelevante en un mundo en el cual el intercambio electrónico de datos junto con las nuevas tecnologías masivas de comunicaciones hacen posible que cualquier persona pueda contactar cualquier proveedor de servicios bancarios en cualquier momento.

Ya se ha experimentado el alboroto competitivo producido por canales alternos de distribución tales como la computadora personal, el correo directo, y el teléfono. El Internet y otras redes de comunicaciones en proceso de creación por parte de empresas de cable, telecomunicaciones, sistemas, y entretenimiento podrían devastar a los proveedores tradicionales de servicios financieros creando mercados centralizados para cualquier servicio o producto financiero. Estas

**Segunda Conferencia sobre Supervisión Financiera  
21 y 22 de Agosto de 1997**

---

empresas crearan un mundo en el cual los clientes buscaran fácilmente las mejores gangas sin esperar una oferta; será un mundo de guerra a base de precios nunca visto en el mundo de hoy donde la sobrevivencia dependerá del énfasis sobre algunas formas de diferenciación escogidas por parte de los proveedores.

Cualquier y todos los servicios Financieros que puedan ser convertidos a intercambios electrónicos de información y ejecutados mediante procesos automáticos pueden ser convertidos en artículos básicos de intercambio, tales como préstamos, depósitos, información e inversiones. Esta tendencia ya esta avanzada en la banca corporativa. Préstamos corporativos, administración de efectivo, y productos de inversión están sumamente competitivos en precio y fácilmente disponibles. Este proceso se ha extendido hasta el sector del consumidor, donde se han convertido préstamos hipotecarios, acreencias de tarjetas de créditos, y préstamos mobiliarios en valores mercadeables.

Ante este futuro, la banca tendrá que hacer cambios fundamentales en sus estrategias gerenciales, enfocándose conscientemente en formar, ampliar y eliminar carteras. Solo aquellos bancos que ágilmente rebalancean sus carteras según las tendencias del mercado y la competencia podrán crear utilidades sostenibles y valor para sus accionistas. Por lo tanto, dado que la tendencia al largo plazo en el negocio de intermediación financiera es hacia márgenes y utilidades cada vez menores, una nueva estrategia gerencial buscaría la forma de integrar el desarrollo de negocios de mercados de capitales dentro de sus actividades bancarias. Esta incorporación de actividad permitiría la generación de las utilidades necesarias para efectuar la transición de un portafolio de intermediación financiera a el de facilitación de operaciones de mercado de capitales.

### **III. Mercados de Capitales**

A continuación discutiré la evolución general de los mercados de capitales y como estos complementan las actividades tradicionales de las instituciones bancarias.

Por que hablar de los mercados de capitales en este foro?

Primero, porque existen necesidades financieras importantes, que, los instrumentos bancarios tradicionales no pueden satisfacer, tales como préstamos hipotecarios a largo plazo, préstamos a mediano plazo a la pequeña y mediana industria, o financiamiento a proyectos en gran escala con riesgos concentrados (infraestructura o bienes de capital).

Segundo, nuevas oportunidades nacen de la Globalización de los mercados. Capitales a largo plazo están entrando a los países en desarrollo, sea en forma de inversiones directas de capital o en forma de compra de instrumentos financieros.

Por último, los bancos podrán ejercitar un rol importante en el desarrollo de mercados de capitales locales, creando activos para colocarlos en estos mercados e intermediando el flujo de fondos generados por esta actividad.

**Segunda Conferencia sobre Supervisión Financiera  
21 y 22 de Agosto de 1997**

---

Quiénes son los participantes en los mercados de capitales?

Los participantes en los mercados de capitales son los mismos que existen en el sistema bancario tradicional, o sea, Inversionistas, Prestatarios, e Intermediarios, pero configurados en distintas formas y operando por medio de otras instituciones.

En los mercados de capitales, los inversionistas típicamente juntan sus ahorros, los cuales son administrados por profesionales. Esquemas contractuales de ahorro incluyen: los fondos de pensiones y jubilaciones, las asociaciones de seguros, y los fondos mutuos.

Que distingue a los inversionistas en los mercados de capitales de los depositantes en la banca?

Estos representan operaciones al por mayor, con costos unitarios menores que los bancos (porque la función tradicional de captación de depósitos de los bancos tiene un alto costo en personal e infraestructura).

Estos inversionistas también pueden contratar administradores profesionales que los depositantes individuales no pueden costear.

Los inversionistas de mercados de capitales tienen una perspectiva a largo plazo, lo cual es importante cuando hablamos de financiar proyectos (o instrumentos) a largo plazo.

Los fondos de ahorro de los inversionistas institucionales por lo general tienen poco apalancamiento, comparados con los fondos de un banco comercial que tiene que pedir prestado para poder a su vez prestar.

En su conjunto, esta perspectiva a largo plazo y el nivel de apalancamiento les da a los inversionistas institucionales la capacidad de aceptar mayores riesgos. Pueden diversificar sus riesgos, tomando posiciones en una variedad de créditos. Aunque los bancos pueden sindicar sus préstamos para diversificar parte de sus riesgos, sus instrumentos no están diseñados para diversificarse.

Quiénes son los prestatarios en los mercados de capitales?

Frecuentemente, los prestatarios mas grandes en los mercados de capitales son los gobiernos que buscan financiar sus déficits fiscales, por ejemplo, la colocación de \$150 millones por parte del gobierno de Guatemala.

Otros son empresas privadas (corporaciones de gran escala) y proyectos de infraestructura. Los bancos mismos son prestatarios en los mercados de capital cuando hacen préstamos a largo plazo y acuden al mercado de capitales para captar los fondos a largo plazo con los cuales financian la expansión de sus activos.



**Superintendencia de Bancos  
Guatemala, C. A.**

**Segunda Conferencia sobre Supervisión Financiera  
21 y 22 de Agosto de 1997**

---

Y por último, pero no menos significativo, existen los pequeños prestatarios que también acuden al mercado de capitales cuando sus préstamos individuales se juntan en paquetes grandes y son vendidos a los inversionistas institucionales, como por ejemplo: los préstamos hipotecarios, personales, automóviles y tarjetas de crédito, que representan algunos de los créditos típicamente empaquetados y vendidos a inversionistas institucionales.

Como ven, muchos y distintos prestatarios acuden a los mercados de capitales. El elemento común es su demanda particular por fondos en gran escala combinando con una perspectiva de inversión a largo plazo.

Quiénes desarrollan los mercados de capitales?

El aspecto más significativo de los mercados de capitales es la clase de intermediarios especializados en otras instituciones que aseguran que funcionen estos mercados.

Los suscriptores tienen la responsabilidad de la organización de los valores y de su colocación con los inversionistas. Una función importante es la de identificar compatibilidades en términos de inversión y necesidades financieras que conlleven a una transacción de mercado de capital.

Los suscriptores están apoyados por corredores (brokers) cuyas actividades de compraventa ayudan a definir precios indicativos de los valores.

Las Bolsas de Valores determinan la liquidez de los valores mediante la actividad de compraventa secundaria. En algunos países en desarrollo, las bolsas pueden jugar un rol importante en la colocación inicial de valores.

En la transición de un ambiente de intermediación bancaria al ambiente de mercado de capital, se sustituye el juicio de crédito antes provisto por la banca. Las agencias de análisis o calificadores de riesgo podrán traer una transparencia crediticia a los mercados.

Las oficinas de operaciones de las Casas de Bolsa proveen la estructura de canje de valores y de liquidación de pagos. Obviamente, habría renuencia de parte de los inversionistas en participar si hubiesen discontinuidades en el ciclo de entrega y liquidación de los valores. Esta podría ser la limitación principal en el desarrollo de mercados de capitales.

Los reguladores y supervisores gubernamentales proveen integridad al mercado de capital. Esta puede ser la función más difícil, ya que deberán imponer integridad sin reducir la capacidad de crecimiento del mercado. Se requiere integridad de parte de los participantes en el mercado de capitales y la revelación y diseminación de información financiera.

Como funcionan los mercados de capitales?

Los mercados de capitales unifican a prestatarios e inversionistas con necesidades compatibles como: plazos similares, el deseo de parte de los prestatarios de desplazar riesgo, y el interés de parte de los inversionistas de aceptar riesgo para aumentar sus retornos de inversión a largo

**Segunda Conferencia sobre Supervisión Financiera  
21 y 22 de Agosto de 1997**

---

plazo. Los inversionistas proveen recursos financieros a los prestatarios quienes a su vez entregan una variedad de valores que representan una promesa de repagar sus obligaciones en un futuro determinado.

Por último, los activos y pasivos terminan en los libros de los mismos prestatarios e inversionistas, y no en los libros de los intermediarios financieros. Esto, por supuesto, es la diferencia principal entre el papel jugado por los intermediarios de mercados de valores y el de las instituciones bancarias.

Sin embargo, en el entorno del ambiente financiero, el mercado de capitales complementa al sistema bancario:

Los bancos atienden transacciones individuales como prestatarios (tomando depósitos del público) e inversionistas (colocando préstamos o comprando valores del estado). Los mercados de capitales manejan transacciones al por mayor, representando prestatarios de gran escala o fondos de ahorros.

Las transacciones bancarias tienden a ser privadas mientras que las transacciones de mercados de valores son públicas. Los intermediarios colocan valores entre una gama de inversionistas basados en información pública.

Los bancos típicamente financian a corto plazo según la estructura de sus pasivos, mientras que los mercados de capitales tienen una ventaja comparativa en proveer financiamiento a largo plazo.

El tipo de crédito ofrecido por la banca puede ser adecuado a la medida del cliente. Por lo general, los mercados de capitales ofrecen términos estandarizados.

Los bancos ofrecen un amplio surtido de servicios desde pagos básicos y sistemas de liquidaciones que apoyan transacciones comerciales, así como financiamientos a largo plazo. Los mercados de capitales son altamente especializados.

Y quizás lo mas importante radica en que los bancos tradicionalmente no venden sus activos; una vez colocados permanecen en el balance general. En los mercados de capitales, todos los activos son negociables: Por lo tanto, los inversionistas a corto plazo pueden tomar riesgos mas altos mientras que los inversionistas a largo plazo mantienen activos mas líquidos.

A pesar de esta existencia complementaria, las instituciones bancarias sí tienen ventajas comparativas que originan de sus actividades tradicionales de intermediación:

Sistemas de pago especializados de la banca podrían agilizar y facilitar el finiquito y la liquidación de las transacciones de mercados de capitales.

**Segunda Conferencia sobre Supervisión Financiera  
21 y 22 de Agosto de 1997**

---

Los programas de custodia de valores se podrían ampliar en escala para facilitar la custodia y entrega de valores en el curso de operaciones de compraventa.

Las operaciones de fideicomiso han preparado a la banca para participar en el mercado de valores como intermediario. La base de datos provistos por la experiencia crediticia con los prestatarios así como la experiencia en la evaluación de riesgos y calificación de cartera colocan a la banca en una posición envidiable para participar en el mercado de valores como suscriptores o como calificadores de riesgo.

Los bancos tienen la capacidad de generar un volumen de créditos homogéneos, tales como préstamos hipotecarios, automóviles y tarjetas de crédito, idóneas para el empaque y venta a inversionistas institucionales.

Por ende, aunque los mercados de capitales son globales, frecuentemente empiezan con inversiones locales. Se requiere desarrollar fuentes locales de financiamiento para proyectos de infraestructura para a su vez generar ingresos en moneda local. Por otra parte los mercados de capitales necesitan recursos financieros domésticos para contrarrestar la volatilidad creada por la Globalización del proceso de compraventa.

#### **IV. EXPERIENCIA EN OTROS PAÍSES.**

En los Estados Unidos los bancos han visto disminuir los ingresos que antes percibían sobre sus activos. Las fuerzas económicas antes referidas han minado la ventaja tradicional de la banca en proveer crédito.

Mejoras en la tecnología informática, que han facilitado la evaluación de valores por parte de ahorristas, también han facilitado el proceso de captación de recursos directamente del público por parte de las empresas prestatarias. Las emisiones de títulos quirografarios como porcentaje del volumen de préstamos comerciales e industriales ha subido de 5% en 1970 a más de 20% hoy en día.

El auge de fondos mutuos de activos líquidos ha apoyado el crecimiento de los competidores directos de la banca, las compañías financieras. Esta fuente importante de recursos financieros ha permitido que las compañías financieras aumenten sus carteras de crédito a costa de los bancos, extendiendo crédito hasta a muchos de los clientes tradicionales de la banca. En 1988, la cartera de préstamos de compañías financieras representaba casi 30% del volumen de créditos comerciales e industriales de los bancos; hoy representan más del 60%.

Las emisiones directas de bonos subordinados por parte de empresas también ha quitado negocios de los bancos. Hoy en día las empresas industriales de media y hasta baja calidad pueden acudir al mercado de bonos para obtener recursos.

**Superintendencia de Bancos  
Guatemala, C. A.**

**Segunda Conferencia sobre Supervisión Financiera  
21 y 22 de Agosto de 1997**

---

La capacidad de convertir activos en valores líquidos ha convertido a las entidades financieras no bancarias en serios competidores para los bancos. Avances en tecnología y en procesamiento de datos ha permitido que estos competidores originen préstamos, los transformen en valores, y los vendan en el mercado para obtener recursos con que generar mas préstamos. La tecnología de la computadora ha reducido costos transaccionales y ha permitido la evaluación eficiente del riesgo crediticio usando metodología estadística por parte de las entidades no bancarias.

En los Estados Unidos los bancos americanos también han tenido que afrontar competencia de la banca extranjera - los bancos europeos y japoneses - que tenían recursos financieros mas baratos. Estas ventajas permitieron el crecimiento agresivo de cartera, reduciendo la participación de mercado de los bancos americanos. Antes de 1980, dos bancos americanos, Citicorp y Bank of América, eran los bancos mas grandes del mundo. Hoy no figuran entre los primeros 10 bancos. Aunque parte de esta perdida de participación en el mercado se debe a la devaluación del dólar, la mayor parte no es por esa razón. Además, estos bancos extranjeros no tenían regulaciones tan restrictivas en sus propios países.

Fuerzas similares también están minando el rol tradicional de los bancos en otros países desarrollados. Los bancos americanos no son los únicos en perder su monopolio sobre depositantes. La innovación financiera y la desregulación ocurren mundialmente y han creado alternativas atractivas para depositantes y prestatarios. En el Japón, la desregulación ha permitido la presentación de un gran surtido de instrumentos financieros al público resultando en un proceso de desintermediación similar al de los Estados Unidos.

En otros países, los bancos también han visto mayor competencia por la expansión de los mercados de capitales. Aun en aquellos países donde estos mercados no han crecido, los bancos han perdido negocios de préstamos porque sus mejores clientes corporativos han tenido acceso a mercados de capitales extranjeros.

Adicionalmente, las mismas fuerzas que han conducido el proceso de conversión de créditos en valores en los Estados Unidos también existen en otros países y afectaran las utilidades de la banca tradicional ahí. Por lo tanto, aunque la merma en la banca tradicional ocurrió primero en los Estados Unidos, anticipamos un rol disminuido por parte de la banca tradicional en los países desarrollados, el cual opinamos se extenderá a los países en desarrollo, como Guatemala.