

## **COMPETENCIA Y RIESGO EN EL SECTOR BANCARIO VENEZOLANO**

MARÍA ANTONIETA MAGALDI ROJAS\*

### RESUMEN

La evidencia sugiere que en épocas de bonanza económica, la rivalidad entre los bancos aumenta. No obstante, buscando mejorar su posición competitiva, las entidades bancarias relajan sus estándares de riesgo, comportándose de una manera más optimista, otorgando así una mayor porción de créditos a deudores que pudieran convertirse en insolventes en un momento posterior del ciclo de la economía, es decir, en recesión. Tomando en consideración algunas características del sistema bancario venezolano, entre los que se encuentra su grado de concentración económica, las barreras legales existentes, las estrategias competitivas que se implementan, tales como la penetración y desarrollo de mercados, así como ciertos elementos de contestabilidad, se sugiere que en la banca venezolana existe competencia, pero asumiéndose mayores riesgos (que se reflejan en indicadores de morosidad más elevados) para buscar posicionamiento, sacrificándose en paralelo, rentabilidad.

---

\* Economista de la Universidad Católica Andrés Bello con Especialización en Administración de Empresas en esa misma casa de estudios. Especialista en riesgos financieros y en temas de competencia.

**Palabras clave:** rivalidad bancaria, barreras de entrada, mercados contestables, concentración económica, banca venezolana, riesgos financieros.

## ***COMPETITION IN THE VENEZUELAN BANKING SYSTEM***

### *ABSTRACT*

*Evidence suggests that in times of economic prosperity, the rivalry among banks increases. However, looking to improve their competitive position, the banking entities relax their risk standards, acting in a more optimistic way, granting a bigger portion of credits to debtors that could become insolvents in a posterior moment of economy cycle, in other words, in recession times. Taking into consideration some characteristics of the Venezuelan banking system, among which there are: their grade of economic concentration, the legal barriers, the competitive strategies being implemented, such as penetration and development of markets, as well as certain elements of contestability, it is suggested that it does exist competition in the Venezuelan banking system, but assuming bigger risks (which are reflected in the higher arrears indicators) in order to pursue positioning by scarifying in parallel, profitability.*

**Key words:** *Banking rivalry, entry barriers, contestable markets, economic concentration, Venezuelan banking system, financial risks.*

## 1. INTRODUCCIÓN

En la mayor parte del siglo XX se mantuvo la idea que la banca debía ser un sector altamente regulado, debido a que se tenía el convencimiento que si se dejaba competir libremente, se ponía en riesgo la solvencia del sistema. El resultado fue la costumbre por parte de las entidades bancarias de concertar acuerdos, intercambiar información, repartir mercados, etc., bajo la mirada comprensiva de las autoridades. Fue en los años 70 que en Estados Unidos se comenzó a investigar estas prácticas que resultaban habituales para los banqueros, pero que evidentemente son contrarias a la libre competencia.

La evolución de las ideas en esta materia ha sido interesante, toda vez que desde la búsqueda de una excesiva protección del sistema contra los presuntos efectos adversos de la competencia, como pueden ser tasas muy bajas o créditos arriesgados, se pasó en muchos casos a un esquema de liberalización y autorregulación, que ha producido dificultades en términos de riesgos, como lo ha sido el impacto de la actual crisis financiera internacional sobre la banca.

En este documento se analizan las diversas metodologías de análisis de la competencia aplicado a la banca, que luego permitirá realizar inferencias sobre el sistema bancario venezolano, su grado de competencia y la relación entre esa rivalidad y su exposición a ciertos riesgos financieros.

## 2. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA EN LA BANCA

Tradicionalmente, la competencia en la banca se ha medido desde el enfoque de la “estructura del mercado”, también conocido como paradigma estructura/conducta/desempeño, de tal forma, que se entiende que una industria con muchos participantes se comportará vigorosamente compitiendo unos con otros, obteniendo como resultado un desempeño más eficiente; mientras que aquellos mercados con pocos competidores donde unos cuantos son dominantes, las empresas se comportarán de una manera menos competitiva y su desempeño será menos eficiente.

Siguiendo a COLOMA (2003), buena parte de la literatura en materia de competencia entiende que los mercados se aproximan más a la eficiencia cuando menos concentrados están (es decir, cuanto mayor es el número de empresas y menor es su tamaño). De esta forma, una menor concentración, significa una mayor competencia y viceversa. A efectos prácticos, la concentración del mercado se calcula por lo general, con índices de concentración económica, siendo el más utilizado el conocido HHI<sup>1</sup>, en variables determinantes para un sector (en el caso de la banca se podría utilizar los activos totales, las captaciones del público, la cartera de crédito, etc.). De este resultado se pueden realizar vinculaciones con el grado de competencia, al analizar en paralelo la conducta competitiva de las instituciones y su desempeño financiero. En este sentido, se esperaría que en la medida que exista un mercado menos concentrado, haya una mayor rivalidad y los márgenes individuales de cada actor sean inferiores.

No obstante, se ha encontrado evidencia reciente sobre la medición de la competencia en el sector bancario, en la que paradójicamente, a medida que un mercado se encuentra más concentrado en pocos bancos, la competencia ha resultado mayor. Asimismo, algunos indicadores de estructura de mercado de la banca en el mundo, sugieren que un alto porcentaje de concentración de los tres bancos más grandes, no necesariamente implica un mercado poco competitivo o ineficiente. Trabajos realizados por CLASSEN & LAEVEN (2003) y BECK, KUNT & MAKSIMOVIC (2002) determinan que la concentración bancaria no está negativa ni estadísticamente correlacionada con el nivel de competencia, aunque reconocen que la investigación en esta dirección debe proseguir para arrojar resultados más sólidos (AVALOS & HERNÁNDEZ, 2006).

Dados estos resultados, se ha reorientado la investigación, utilizando otra metodología que permita explicar el grado de competencia en la

---

1 HHI son las siglas en inglés del Índice Herfindahl-Hirshman, que según los lineamientos seguidos por el Departamento de Justicia de EE.UU., y aceptados en estudios realizados por organismos oficiales en Venezuela, describe un mercado concentrado cuando su valor se ubica por encima de los 1800 puntos. El cálculo de este índice se realiza como la suma al cuadrado de las cuotas de mercado de los participantes.

banca. Se trata de la teoría de los mercados contestables, que enseña que un mercado puede permitir la libre entrada y salida de empresas que pudieran convertirse en competidores efectivos; aplicando este concepto a la banca, implicaría que la competencia debe medirse en el sistema financiero en su conjunto o más aún, en un ámbito que incluya entidades no financieras que ofrecen productos y servicios de tipo financiero. Así desde fuera de la industria bancaria se pueden estar generando productos o servicios financieros similares que compiten efectivamente con los bancos y disciplinan su comportamiento.

La contestabilidad de un mercado será mayor o menor según las condiciones de barreras de entrada o salida que exista. Nuevos participantes en el sector bancario deben superar barreras legales, tales como la autorización de un ente regulador para iniciar operaciones, posicionamiento de marca, confiabilidad y experiencia de bancos establecidos, porcentajes de capitalización adecuados, control de riesgos de acuerdo a normas y parámetros establecidos internacionalmente, entre otras regulaciones. De esta forma puede decirse que el sector bancario tiene una cualidad de contestabilidad de intermedia a baja, ya que puede ser permeado por potenciales competidores. Un ejemplo de esta situación sería el grado de contestabilidad de un mercado relevante de tarjetas de crédito, que en un principio solamente podían ser otorgadas por los bancos, debido a una serie de controles de riesgo de crédito, pero que sin embargo, se observan emisiones de este tipo de instrumentos en entidades no bancarias tales como tiendas por departamento y centros comerciales.

## 2.1. ESTRUCTURA DE LA BANCA VENEZOLANA

Para diciembre de 2008, el sistema financiero venezolano está conformado por 24 bancos universales, 15 bancos comerciales, 4 bancos con leyes especiales, 7 bancas de desarrollo, 4 bancos de inversión, un banco hipotecario, una arrendadora financiera, 2 entidades de ahorro y préstamo y 2 fondos del mercado monetario, para un total de 60 instituciones financieras.

Son innumerables los trabajos que se han realizado para medir la estructura del sector bancario venezolano, concluyendo que existen cuotas de mercado elevadas en términos de los Activos y Pasivos de los principales bancos del sistema. Como se muestra en el Cuadro 1, los primeros cinco (5) bancos acumulan un promedio de 59,51% de participación medido con respecto a la Cartera de crédito y el 56,02% en Captaciones del público en los últimos cinco (5) años.

**CUADRO 1**  
**Evolución cuotas de mercado de los cinco (5) principales bancos – total sistema Venezuela**

Cuentas	dic-04 %	dic-05 %	dic-06 %°	dic-07 %	dic-08 %	Promedio %
Cartera de crédito	63,73	63,98	58,76	56,77	54,30	59,51
Captaciones del público	64,21	57,06	54,51	51,36	52,95	56,02

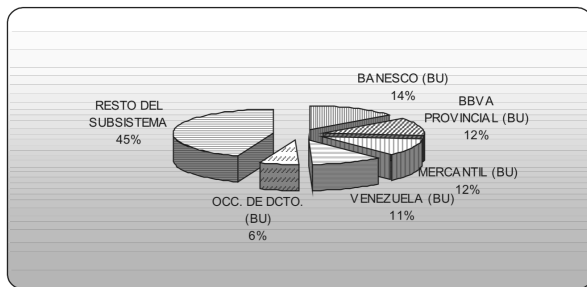
**Fuente:** Sistema de Análisis de Información Financiera (SAIF)-Cálculos propios.

Calculando el índice de concentración económica<sup>2</sup>, se observa que el mercado bancario venezolano presenta dos segmentos, uno de los líderes que representan un poco más de la mitad del mercado y el resto, repartido en otras entidades de menor tamaño, altamente atomizado (véase Gráfico 1).

2 A efectos de los cálculos y en aras de simplificar el presente estudio, se realizará el análisis considerando sólo los bancos universales y comerciales, cuyas operaciones a las que están autorizados son similares.

### GRÁFICO 1

#### Cuota de mercado a Dic-08 / subsistema bancario venezolano



**Fuente:** Sistema de Análisis de Información Financiera (SAIF) - Elaboración propia.

Es por ello que en rubros significativos (Activos totales, Captaciones y Cartera de crédito) se obtiene un grado de concentración bajo según la interpretación de los valores para el índice HHI (véase Cuadro 2). Dada esta estructura, se debería esperar que se presentara una mayor rivalidad y eficiencia. En efecto, la banca venezolana se ha caracterizado por la realización de comparaciones entre pares, de la identificación de ventajas competitivas e implementación de estrategias, que les ha permitido niveles de rentabilidad del activo y del patrimonio por encima de otros sistemas más concentrados.

### CUADRO 2

#### Cálculo del HHI - Subsistema banca universal y comercial venezolano

	HHI
Activo total	681
Captaciones	760
Cartera de crédito	755

**Fuente:** Sistema de Análisis de Información Financiera (SAIF) - Cálculos propios.

## 2.2. CONDUCTA COMPETITIVA DE LA BANCA VENEZOLANA

Para iniciar esta sección, es importante considerar aspectos fundamentales que han marcado el comportamiento competitivo de la banca venezolana. En primer término es importante recordar que el sistema financiero venezolano sufrió una crisis financiera en el año 1993-1994, después de un período de expansión económica, cuyas raíces fueron fundamentalmente de origen petrolero, en momentos de alta inestabilidad política. Estas circunstancias se manifestaron en una caída sustancial de la demanda de dinero, particularmente en el componente de depósitos en el sistema financiero. De esta forma, la simultánea disminución de los depósitos y la contracción del crecimiento, precedida de un período de expansión acelerada del sistema financiero, se considera como la causa fundamental de dicha crisis.

Esta crisis resultó en una oportunidad para el sistema, debido a que permitió la entrada de inversionistas extranjeros que hasta ese momento estaba limitada y que significó la incorporación de conceptos más modernos del negocio bancario. De esta forma se pasó de una banca de productos a una banca de relaciones, intentando lograr rentabilidad no por la venta de un producto sino por las relaciones que el cliente establece con la entidad (lo que se conoce como “ventas cruzadas”).

El sistema bancario venezolano internalizó que es más barato retener y venderle más a un cliente que ya se tiene que captar uno nuevo y precisamente en la búsqueda de la satisfacción global a cada uno, puso y sigue poniendo un mayor énfasis en la especialización o segmentación de mercados, surgiendo de esta forma unidades tales como banca de empresas, banca corporativa, banca para altas rentas, banca internacional, etc.

Otro aspecto a considerar para evaluar la conducta competitiva de la banca en Venezuela, ha sido la regulación a la que ha estado sujeta en los últimos años, heredada de la crisis vivida, con el fortalecimiento de los órganos reguladores del sistema, pero que en los últimos años ha tenido un rol preponderante, con una serie de normas que debe cumplir el sistema, entre las que destacan: (1) Topes a las tasas de interés activa, así como a la tasa mínima que deben pagar los bancos

por los depósitos a plazo e inversiones cedidas, independientemente del plazo de tales operaciones, tasa mínima por depósitos de ahorro y fondos de activos líquidos; (2) Créditos obligatorios, con la aplicación de nuevos requerimientos mínimos en la cartera de crédito de las instituciones financieras (carteras dirigidas en el sector agrícola, turismo, hipotecario, construcción, adquisición de vivienda, microcréditos; (3) Limitaciones a las comisiones bancarias, de tal forma que los bancos no pueden incrementar sus comisiones, tarifas o recargos distintos a los establecidos por el Banco Central de Venezuela.

Por otro lado, el fortalecimiento de la banca pública en los últimos años, especialmente con la adquisición por parte del gobierno de una de las principales instituciones del país, significa un reto para la banca privada, que debe competir con un grupo de entidades que presentan altos niveles de liquidez y por ende, con una mayor posibilidad de penetración a distintos estratos de la población, más aún en un país donde existe una población no bancarizada de aproximadamente un 60%.

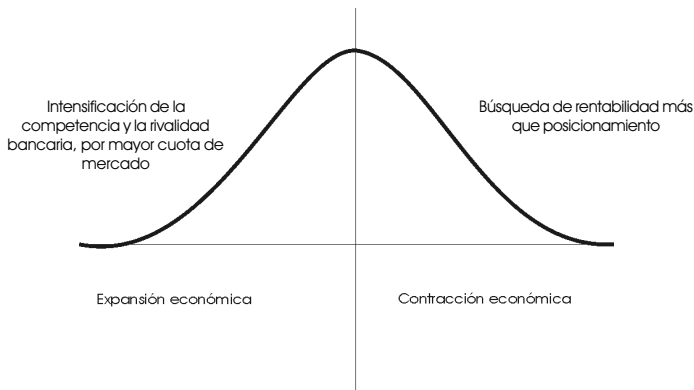
Todos estos elementos implican que el grado de concurrencia en la banca venezolana es limitado, aún cuando se observa la implementación de ciertas estrategias competitivas, que se analizarán en la siguiente sección.

### 2.2.1. ESTRATEGIAS COMPETITIVAS APLICADAS POR LA BANCA VENEZOLANA

En esta sección se busca identificar aquellos elementos sobre los cuales los bancos intentan competir. Siguiendo el modelo de PORTER (1984), existen dos grandes estrategias genéricas que las empresas pueden implementar: (1) el liderazgo en costos, es decir, la búsqueda vigorosa de reducir los costos a partir de la experiencia, un control riguroso de gastos variables y fijos, disminución de gastos en publicidad, ventas, etc., y (2) la diferenciación, que como su nombre lo indica, busca la diferencia en el producto o servicio ofrecido, creando así algo que en la industria se perciba como único.

Al aplicar estos conceptos a la banca venezolana, es importante en primer lugar destacar, que la aplicación de estas estrategias, está atado al momento en el que se encuentre la economía (ciclo de bonanza o recesión), así como en el objetivo que la entidad se propone (posicionamiento o rentabilidad). La evidencia ha demostrado que en épocas de bonanza económica, las entidades bancarias se vuelven excesivamente optimistas, mientras que se vuelven cautelosos durante y después de período de grandes pérdidas. Vinculando este razonamiento, en períodos de bonanza económica los bancos buscan posicionamiento, mientras que en períodos de recesión buscan la rentabilización de sus productos y servicios (Ver Diagrama 1).

**DIAGRAMA 1**  
**Ciclos económicos y rivalidad**



**Fuente:** Elaboración propia.

Con respecto al objetivo planteado, la entidad bancaria tiene dos opciones:

- Mantener una posición competitiva, que implicaría un crecimiento natural, que siga las tendencias y promedios del sector (que incluso puede ser “crecimiento cero”) y que puede significar una rentabilidad con tendencia favorable, en la medida que la rivalidad entre los competidores sea menor.

- Crecimiento en sentido estricto, que consiste en incrementar la cuota de mercado actual y mejorar la posición competitiva, pudiendo significar una desmejora en los resultados, en la medida que la rivalidad entre los competidores existentes aumente.

Al momento de escribir este documento, la economía venezolana se encuentra en una fase de “estanflación”, es decir, su crecimiento se ha desacelerado pero con tasas de inflación elevadas. Se nota una disminución del consumo y por ende, de la demanda de dinero de los venezolanos, lo cual significa que para la banca ha sido más difícil la labor de intermediación. Bajo estas circunstancias, se observa la implementación de una estrategia de reducción de costos y gastos, especialmente en lo que se denomina el “*back-office*”, aún cuando se siguen haciendo esfuerzos en temas de diferenciación, en especial, en el “*front-office*”, con mejoras en el ofrecimiento de servicios de calidad (banca electrónica, banca telefónica, cajeros automáticos, etc.).

El resultado de cada una de estas estrategias no debe ser ambicioso, toda vez que la banca venezolana viene de una etapa de boom del crédito y su adaptación a esta desaceleración requiere de cierto tiempo. En temas de diferenciación tampoco es mucho lo que puede lograr, toda vez que tanto en Venezuela como en otras partes del mundo, se puede aplicar la vieja idea que “en banca es menos costoso imitar que innovar”. Aún cuando hay espacio para la innovación, las mismas son incorporadas rápidamente al sistema, por lo que los beneficios adicionales que se pudieran generar, son de muy corto plazo.

Asimismo, la cooperación como valor en el sector bancario es reconocida, ya que la naturaleza del negocio conlleva a la necesidad de la cooperación. Esto es aplicable primordialmente a la tecnología, la cual no debe ser considerada como una variable competitiva por sí misma, sino como un factor básico que debe poseer todo banco; en efecto, no es posible prestar un servicio bancario de calidad si los competidores directos no cuentan con redes tecnológicas similares.

Ahora bien, siguiendo la Matriz Ansoff (o matriz productos/mercados), se pueden identificar otras estrategias aplicadas por algunos bancos venezolanos. Por una parte, recientemente el sistema ha venido

experimentando fusiones de entidades, así como alianzas, que tal como se observa en el Diagrama 2 correspondiente a lo que se conoce como “desarrollo de mercados”, es decir, se trata de ofrecer productos tradicionales a clientes nuevos. Con respecto a las alianzas, resulta interesante mencionar que las mismas no sólo se han realizado entre bancos, sino también con otro tipo de entidades: las Casas de bolsa<sup>3</sup> (o brokers). De acuerdo a la opinión de distintos analistas del mercado, desde las reformas de las normas de este tipo de sociedades, las Casas de bolsa han venido compitiendo en algunos nichos de la banca, teniendo como ventaja, la menor regulación que tienen, lo que a su vez implica una mayor flexibilidad. Desde la perspectiva de los mercados contestables, se deberían entonces incluir estas entidades como competidores (aún cuando todavía no son efectivos).

**DIAGRAMA 2**  
**Matriz Ansoff aplicada a la banca venezolana**

		Productos	
		Tradicionales	Nuevos
Mercados	Tradicionales	Ofrecer tasas pasivas atractivas ó superiores a su estrato Ser percibidos como bancos seguros	Innovaciones financieras en productos o servicios.
	Nuevos	Fusiones o adquisiciones de entidades bancarias. Alianzas estratégicas para explotar mercados	Innovaciones financieras en productos o servicios.

**Fuente:** Elaboración propia.

- 3 Hasta la entrada en vigencia de las Normas sobre Actividades de Intermediación de Corretaje y Bolsa en el 2001 (reformadas en 2008), las Casas de Bolsa se dedicaban a la compra y venta de títulos valores por cuenta propia y de terceros. Los ingresos provenían de las comisiones de corretaje y de la apreciación de los instrumentos mantenidos en cartera además de los honorarios percibidos por la administración de recursos del público (valores y dinero) a través de una figura denominada “Cartera Administrada”. Las normas introdujeron un cambio profundo en la función y actividad que pueden desempeñar las Casas de Bolsa. Se les autorizó la intermediación

Por último, hay bancos que han seguido una estrategia de penetración, ofreciendo productos tradicionales a su base de clientes establecida, sin embargo, este tipo de estrategia pudiera ser muy costosa, debido a que tendrían que ofrecer tasas atractivas para la captación de nuevos clientes.

### 2.3. DESEMPEÑO DE LA BANCA VENEZOLANA

Para evaluar si el sistema bancario venezolano es eficiente, se analizaron una serie de indicadores financieros que permiten evaluar sus resultados en términos de la gestión administrativa del sistema, de su rentabilidad y de la calidad de sus activos. Los resultados de este análisis se resumen en los siguientes puntos:

- Durante el año 2008 la Banca en general evidenció una desaceleración significativa en su actividad, producto de las condiciones económicas menos favorables y del entorno regulatorio que caracterizaron ese año. En líneas generales, el entorno de menor liquidez llevó a las instituciones financieras a reducir su oferta crediticia y a reforzar sus políticas de otorgamiento de recursos al público.
- La calidad de este activo se vio afectada negativamente como respuesta al alza de las tasas de interés activas, habiéndose incrementado la morosidad desde 1,22% en Dic-07 a 1,88% en Dic-08. Si bien en términos absolutos no es una señal de alerta, es importante monitorear su velocidad de crecimiento. El incremento en la Cartera de créditos vencidos no vino acompañada de la misma forma por las coberturas con provisiones para la morosidad, presentando contradictoriamente una tendencia decreciente.

---

para el financiamiento, propio y de terceros, de un portafolio de inversión en títulos valores emitidos de conformidad a la Ley de Mercado de Capitales, a la Ley de Bancos y Otras Instituciones Financieras y a la Ley de Crédito Público, entre otras, del mercado local y sus similares en los mercados internacionales.

- La rentabilidad del negocio bancario presentó también una disminución, tomando en cuenta que las carteras de crédito obligatorias representan aproximadamente un 50% del total, la reducción del *spread* financiero y la regulación de las comisiones que las instituciones financieras pueden cobrar.
- El comportamiento conjunto de las captaciones y colocaciones trajo como resultado que se contrajera el nivel de intermediación de la banca venezolana, toda vez que la estrategia se ha centrado en disminuir el consumo y estimular el ahorro, para lo que las instituciones financieras han ido restringiendo cada vez más el otorgamiento de créditos.
- Si bien es cierto que la permanencia de las medidas regulatorias en el tiempo ha impactado de manera negativa el Margen Financiero de la banca durante el período 2004-2008 las instituciones financieras han logrado compensar la caída del rendimiento de sus activos productivos a través de la prestación de servicios conexos y la generación de otros ingresos operativos, los cuales, no escapan tampoco a la regulación de precios mencionada.
- Los Gastos de Transformación registraron un aumento nominal de 39,15% anualizado a diciembre de 2008. Medidos con respecto a los depósitos, se observa que el sistema capta a niveles costosos, para una relación que pasó de 6,06x en Dic-07 a 6,41x en Dic-08.
- Dados estos resultados financieros y las variaciones registradas en los Activos Totales y en el Patrimonio, los indicadores de rentabilidad Resultado Neto sobre Activo Promedio (ROA) cerraron en 2,47% (2,55% en 2007) y el de Resultado Neto sobre Patrimonio (ROE) pasó en igual período de 32,42% a 29,43%.

Esta situación revela que el sector bancario en su conjunto, en un contexto de continuidad del control cambiario, control de las tasas de interés y de aumento en el riesgo regulatorio, logró obtener una rentabilidad considerable, producto principalmente de los ingresos

asociados a su cartera de crédito, de las operaciones de intermediación con el sector público (incluido el BCV), y de la participación todavía importante que representan los otros ingresos operativos dentro de los ingresos totales del sector, a pesar de los controles sobre las comisiones y tarifas por los servicios prestados. Siguiendo el análisis anterior, en efecto el sistema venezolano con una estructura que pudiera sugerir poder de mercado de los líderes, presenta niveles de rentabilidad elevados.

### 3. COMPETENCIA Y RIESGO

#### 3.1. LOS BANCOS Y EL RIESGO

La principal función de los bancos es la captación de recursos excedentarios provenientes de terceros para que sean utilizados por personas (naturales o jurídicas) que lo requieran, a través de préstamos, proceso comúnmente conocido como intermediación financiera. Aún cuando esta explicación puede resultar muy básica, es fundamental para comprender cómo analizar el riesgo que enfrenta una institución bancaria, toda vez que el éxito de su gestión está asociado al menos, a los siguientes factores:

- (1) la capacidad que tenga para obtener un mayor margen financiero (a través de una diferencia favorable entre las tasas de interés que cobra por un préstamo o tasa activa y la que le paga al que ahorra, (tasa pasiva);
- (2) la capacidad que tenga de mantener un equilibrio entre la exigibilidad de los pasivos y la liquidez de los activos, es decir, la disponibilidad inmediata para aquellas personas que exijan los recursos que bajo condiciones de corto o mediano plazo confiaron en la institución bancaria;

- (3) la eliminación, reducción o transmisión del riesgo, no sólo a través de un análisis cuidadoso de la capacidad de pago de la persona a quien el banco le hace un préstamo, sino además de la búsqueda de mecanismos de soporte ante eventualidades (solicitud de avales, contratación de seguros, etc.) y
- (4) el manejo de los gastos de transformación (gastos de operaciones). La búsqueda de un tamaño adecuado a las posibilidades reales de crecimiento, de acuerdo al tipo de mercado que existe y desea atacar.

Todos estos puntos están interrelacionados, toda vez que si alguno de ellos falla o son manejados ineficientemente, los resultados de la institución bancaria serían muy desfavorables, siendo mayor la posibilidad de pérdidas patrimoniales (un mayor “riesgo”).

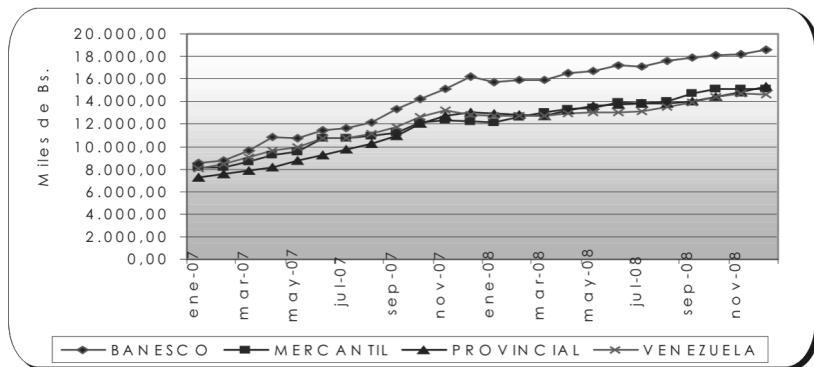
Los bancos empiezan a asumir riesgos desde el momento en que captan fondos del público o de entes gubernamentales, y continúan afrontándolos en cada una de las operaciones bancarias que realizan. De acuerdo a sus objetivos, los bancos enfrentan diversos tipos de riesgos, tales como: el riesgo crediticio, riesgo de mercado, riesgo de cambio, riesgo de liquidez, riesgo legal, entre otros.

### 3.2. COMPETENCIA Y RIESGO EN LA BANCA VENEZOLANA

- a. *Riesgo de crédito*: Se refiere a la posibilidad que ocurra un siniestro por incapacidad de pago de los deudores del banco. Siguiendo las investigaciones realizadas por ARREAZA (2006) para el sistema financiero venezolano, se entiende que la relación entre la rivalidad entre los bancos y este tipo de riesgo es inversa, es decir, a mayor competencia se podría sugerir que los bancos estarían dispuestos a asumir mayores riesgos, más aún en una etapa de bonanza económica.

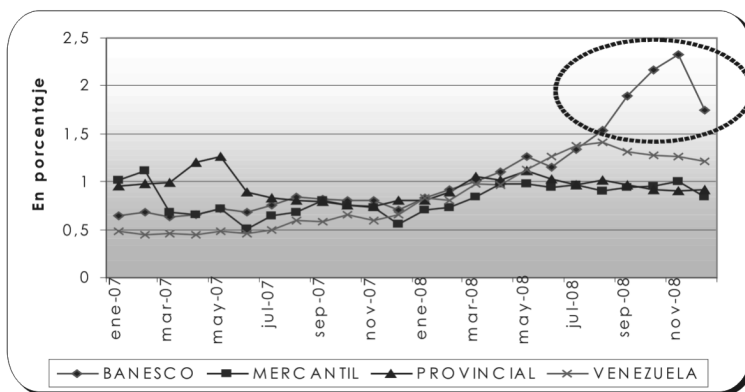
En efecto, se ha podido observar que en un entorno económico favorable, la rivalidad entre los bancos de un mismo estrato o *peer group* es mayor, debido a que éstos buscan una posición competitiva superior. Se puede tomar como ejemplo en el sistema venezolano, cómo en el estrato de los bancos grandes, “Banesco” logró posicionarse tanto en Cartera de crédito, como en Captaciones y Activo total con respecto a sus pares en un período de 12 meses (véase Gráfico 2). Sin embargo, esta situación ha significado la relajación de controles de riesgo crediticio, reflejados en un índice de morosidad superior tanto del estrato como de la propia institución, y una menor eficiencia, con índices de rentabilidad inferiores y gastos de transformación a captaciones por encima del promedio de su estrato (véase Gráfico 3).

**GRÁFICO 2**  
**Evolución de los líderes en Cartera de crédito**



**Fuente:** Sistema de Análisis de Información Financiera (SAIF) - Elaboración propia.

**GRÁFICO 3**  
**Evolución índice de morosidad - líderes**



**Fuente:** Sistema de Análisis de Información Financiera (SAIF) - Elaboración propia.

Por otro lado, el costo de este posicionamiento también se vio reflejado en menores indicadores de rentabilidad (Véase Cuadro 2). Por tanto, se esperaría que en este momento de desaceleración de la economía venezolana, la banca busque priorizar la rentabilización de sus productos y servicios, en lugar de su posicionamiento, lo cual significa que el nivel de rivalidad será francamente inferior. Asimismo, se esperaría que los créditos problemáticos aumenten, como resultado de la relajación de las políticas de control de riesgos de crédito durante el boom de crédito en el período 2007-2008.

**CUADRO 2**  
**Evolución de indicadores de rentabilidad del sistema**

Rentabilidad del sistema bancario	2006	2007	2008
Rentabilidad del Activo (ROA)	2,49	2,09	1,39
Rentabilidad del Patrimonio (ROE)	35,64	25,30	8,81

**Fuente:** SUDEBAN - Elaboración propia.

- b. *Riesgo de liquidez*: Representa la falta de capacidad que podría tener un banco para hacer frente a la salida de depósitos y otros compromisos financieros adquiridos con terceros, así como para atender la demanda de crédito de sus clientes, en condiciones normales de trabajo. Aún cuando no es posible hacerlo por tiempo indefinido, un banco puede posponer el otorgamiento de créditos durante períodos de baja liquidez, pero no podrá negarse a atender retiros de depósitos de sus clientes, por cuanto ello podría causar pánico entre los depositantes y generar una corrida de depósitos que lleve a la institución e incluso al sistema al colapso.

Ciertamente el control de este tipo de riesgos es crítico en épocas de baja liquidez monetaria, momento en el cual los bancos que presenten mayores excedentes, pues podrán mantener una mejor posición competitiva. En efecto, el insumo principal de las entidades bancarias es el dinero, así, al igual que una empresa puede lograr una mejor posición ante un aumento de la demanda del mercado, produciendo más y atendiendo estas necesidades, los bancos podrán competir mucho mejor en la medida que posean fondos para prestar a sus clientes que lo requieran.

Para el caso que no exista suficiente liquidez en el mercado, se observa que la rivalidad entre los bancos que se encuentran en esta situación aumenta con el fin de atraer recursos de otros agentes excedentarios. La cobertura “rápida” de sus necesidades de liquidez puede realizarse a través de dos formas, por una parte la “gestión de pasivos”, es decir, acudiendo a los fondos del mercado interbancario, anticipos recibidos del BCV, depósitos de grandes clientes y venta de títulos valores, que le permitirían cubrir la salida de depósitos, y por otro lado, mediante un manejo estratégico de la estructura de activos, a través de la venta o realización planificada de una porción de activos líquidos de rápida conversión en efectivo.

En éste último caso, la cuantía de activos líquidos que debe mantenerse disponibles depende de la estabilidad de su estructura de depósitos y la posibilidad de una rápida expansión de la cartera de créditos. Por lo general, si los depósitos están compuestos fundamentalmente de pequeñas cuentas de ahorro combinadas con

una porción de cuentas corrientes estables, será necesario contar con un colchón de liquidez relativamente bajo.

Ahora bien si las presiones competitivas son elevadas en este tipo de situación, el costo de cobertura de las brechas de liquidez serán superiores, tomando en consideración que la institución que se encuentra ávida de fondos depende a su vez de sus competidores, que aún cuando están dispuestos a cooperar, lo harán a un costo superior.

Para el caso venezolano se ha valorado como positiva la gestión del riesgo de liquidez del grueso de las instituciones financieras, aún cuando por la elevada cantidad de dinero en la economía en el período 2007-2008, no se ha podido evaluar plenamente los controles que al respecto realiza la banca. No obstante, para finales del 2008, la liquidez ha sido escasa, y la competencia por los fondos elevada, por lo que se observaron tasas interbancarias máximas promedios de 48%.

- c. *Riesgo operacional*: Se refiere a la posibilidad que el banco sufra pérdidas directas o indirectas, como resultado de procesos internos inadecuados, sistemas computarizados desactualizados o con fallas (sean humanas voluntarias o no), controles internos deficientes, procedimientos internos inadecuados, sistemas contables desactualizados, fallas en la programación de las necesidades de efectivo de las agencias del banco, entre otros; que se traducen en que la gerencia no pueda ejercer una rigurosa supervisión de los empleados a cargo de las operaciones y, finalmente, fenómenos externos que inciden sobre los sistemas operativos internos del banco.

Este tipo de riesgos están relacionados con la tecnología, equipos y sistemas con los que cuente el banco. Como se mencionó anteriormente, este factor debe considerarse como básico y no como una variable que podría traducirse en una ventaja competitiva. Sin embargo podría decirse que la competencia tiene un impacto positivo sobre este tipo de riesgos, toda vez que el mismo está directamente relacionado con la calidad de los servicios que la entidad pueda prestar a sus clientes, así como la noción de confianza y seguridad que tenga el mercado en el banco.

En tal sentido, se podría sugerir que la rivalidad permite una menor exposición a este tipo de riesgos, ya que la mayor parte de los bancos venezolanos están incorporando como un factor diferenciador, la implementación de políticas de formación y talleres a sus empleados, que son más frecuentes en la medida que la institución logre un mejor posicionamiento competitivo, debido al mayor volumen de sus operaciones.

- d. *Riesgo regulatorio*: Este tipo de riesgo consiste en la posibilidad que el banco incumpla con la normativa contenida en la Ley General de Bancos y otras instituciones financieras, en las Resoluciones del BCV y en la normativa de SUDEBAN, lo cual le puede ocasionar fuertes multas o sanciones para los directivos y ejecutivos de la institución.

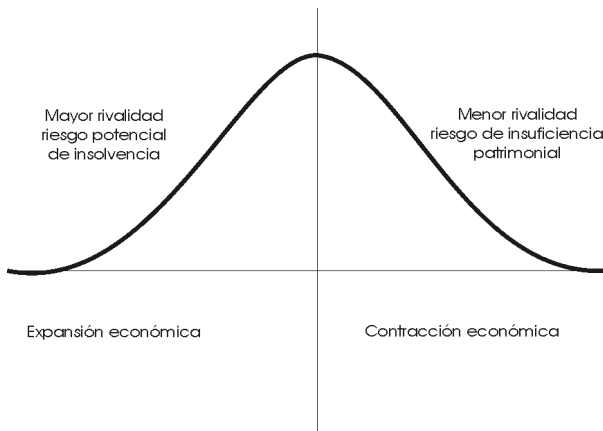
Si bien la relación entre regulación y competencia es indudable, toda vez que al fijar variables elementales para competir como lo son las tasas de interés y las comisiones, las posibilidades son más limitadas, los bancos venezolanos han podido encontrar espacios de concurrencia, ofreciendo productos y servicios financieros que si bien buscan “producir en serie”, el gran reto está en que los clientes los perciban como “hechos a la medida”. Bajo este esquema, no necesariamente una mayor regulación ha implicado menor competencia.

Un aspecto característico del sistema bancario venezolano ha sido la mayor preponderancia de la Superintendencia de bancos y otras instituciones financieras sobre la autoridad de competencia, la Superintendencia para la Promoción y Protección de la Libre Competencia (Procompetencia), toda vez que no sólo en términos jurídicos la debilidad de actuación de ésta última es evidente (no se menciona siquiera en el texto legal vigente), sino que además, su debilidad organizacional es definitivamente superior. De acuerdo al análisis realizado para el presente documento, se observa que los temas de competencia no tienen relevancia ni son una preocupación para el ente regulador del sistema bancario venezolano.

No obstante, es cierto que en la medida que haya mayor competencia las posibilidades de cumplimiento con ciertas regulaciones presenta mayores obstáculos. Este sería el caso por ejemplo de las carteras obligatorias, donde las entidades bancarias podrían otorgar créditos a clientes riesgosos para cubrir la cuota, deteriorando la calidad de sus activos, así como el cumplimiento de ciertos índices, toda vez que a mayor rivalidad, las posibilidades de cubrir una estrategia de penetración ó de desarrollo de mercados, será más costosa y por tanto, tendrá un impacto sobre indicadores de eficiencia y rentabilidad, y más importante aún de capitalización, los cuales presentan niveles mínimos obligatorios (de 8% para el caso venezolano). La solvencia de un banco mide la capacidad autónoma de la institución para absorber pérdidas o desvalorizaciones del activo y en efecto es uno de los indicadores más importantes en términos de benchmarking, para comparar la situación de un banco con respecto a otro.

En efecto, después de un período de alta rivalidad como el de 2007-2008, se observa que el cumplimiento de los indicadores de suficiencia patrimonial (Patrimonio / Activos) para Dic-08 presentó mayores dificultades, lo cual permite vincular ambos temas en el Diagrama 3.

**DIAGRAMA 3**  
**Rivalidad y riesgos de insolvencia**



**Fuente:** Elaboración propia.

- e. *Riesgo de reputación*: Es la opinión negativa ocasionada por la afectación de la imagen de una institución financiera, al verse involucrada en transacciones o relaciones de negocios ilícitos con clientes, así como cualquier otro evento externo. La relación de este tipo de casos con la competencia resulta directa. Ante la implementación de una estrategia competitiva de penetración o de desarrollo de mercados, que implique aumentar la base de clientes, las instituciones pudieran incurrir involuntariamente en este tipo de situaciones, por lo que las políticas y controles en materia de ilícitos deben ser monitoreados.

Hechas estas consideraciones en cuanto a la relación entre grado de competencia y riesgos financieros, así como la evidencia de los resultados y controles de la banca venezolana en términos de eficiencia, rentabilidad y calidad de sus activos, así como las estrategias competitivas identificadas, se puede inferir una relación directa entre el grado de competencia existente en el sector, —que a su vez está vinculado a la etapa del ciclo que se encuentra la economía—, y los riesgos que se asumen.

## BIBLIOGRAFÍA

- ARREAZA, ADRIANA y otros, “Expansión de Crédito y Calidad del Portafolio Bancario en Venezuela”. Banco Central de Venezuela, Colección Economía y Finanzas. Serie de Documentos de Trabajo N° 92. Noviembre, 2006.
- AVALOS, MARCOS & FAUSTO HERNÁNDEZ, “Competencia bancaria en México”. CEPAL. México, 2006.
- COLOMA, GERMÁN, *Defensa de la Competencia*. Editorial Ciudad Argentina. Buenos Aires, 2003.
- PASCUAL Y VICENTE, JULIO, *Diccionario de Derecho y Economía de la Competencia en España y Europa*. Civitas. Madrid, 2002.
- PORTER, MICHAEL, *Técnicas para el Análisis de los Sectores Industriales y de la Competencia*. Compañía Editorial Continental. México, 2005.

