

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR

FACULTAD DE ECONOMIA

Disertación previa a la obtención del título de Economista

***Decisiones económicas que toman los clientes morosos
del sistema financiero***

Irene Lucía Acosta de Rubira

ireneacosta.ia@gmail.com

Director: Rodrigo Endara Garzón

rendara9@uio.satnet.net

Quito, junio de 2016

Resumen

Esta disertación analiza el comportamiento de pago de los clientes morosos del sistema financiero con una muestra representativa de clientes que forman parte de la cartera castigada propia de la empresa Recaudadora Ecuador S.A. (RECSA) con la finalidad de establecer por una parte las variables exógenas y endógenas de la gestión de cobranza que explican la mejor recuperación de la cartera y por otra parte la eficiencia de los mecanismos de recuperación empleados por la empresa de cobranzas. Se analiza la evolución de la cartera de crédito del sistema bancario privado ecuatoriano y el desempeño y comportamiento de la morosidad durante el período 2010-2014 con la finalidad de determinar la calidad de la cartera de crédito en el período en mencionado, para lo cual se realizó un análisis global mediante la utilización de indicadores financieros propios de la actividad financiera. Esta investigación permitió observar que el mercado de administración de cartera tiene muchas oportunidades de realizar una gestión óptima y focalizada convirtiéndola en eficiente a través de una adecuada segmentación y clusterización tomando en cuenta las características de los clientes y los esfuerzos de gestión que se necesitan para cada caso.

Palabras Clave: Bancos Privados, Sistema Financiero Ecuatoriano, Morosidad, Administración de Cartera, Gestión de Cobranza, Eficiencia de Recuperación.

*A mi madre y a mi padre por su apoyo incondicional,
durante toda mi vida.
Sin ustedes nada sería posible.*

*Un agradecimiento especial a esa hermana que nunca se ha cansado de darme ánimos desde el día que nos volvimos inseparables, gracias Belén;
a Dios;
y un agradecimiento al Economista Rodrigo Endara, director de esta tesis,
por su ayuda, apoyo, paciencia, tiempo y conocimiento.*

Decisiones económicas que toman los clientes morosos del sistema financiero

Introducción.....	8
Metodología del Trabajo.....	10
Delimitación de la información	11
Tipo de Investigación	11
Fuentes de Información	11
Fundamentación Teórica.....	12
Desarrollo Financiero y crecimiento económico.....	12
Funciones del Sistema Financiero	14
Intermediación Financiera	15
Tipos de intermediarios financieros.....	17
Bancos Privados	19
Riesgos financieros.....	20
El crédito	22
Clases de crédito	23
Funciones y Elementos del Crédito	23
Los sujetos de crédito	24
Calificación de cartera de créditos.....	24
Racionamiento de Crédito	26
Teoría del consumidor	26
Preferencias de los Consumidores, Curvas de preferencia, Función de Utilidad y Restricciones Presupuestarias.....	27
Análisis del Sistema Financiero Y Bancario Ecuatoriano	30
Estructura del Sistema Financiero.....	30
Sistema financiero formal	30
Estructura del Crédito Bancario	31
Cartera de Crédito.....	33
Tipos de Crédito	35
Créditos Comerciales.....	35
Créditos de Consumo	35
Créditos de Vivienda	36
Microcrédito.....	36

Concentración del crédito del Sistema Bancario Ecuatoriano	37
Composición de la Cartera de Crédito	38
Índices de Morosidad	40
Comportamiento de pago de los deudores del sistema financiero ecuatoriano.....	42
Oferta y Demanda de Crédito	42
Análisis Empírico: Comportamiento de pago de los clientes morosos	45
Efectividad de los mecanismos de recuperación de cartera implementados para la recuperación de la cartera morosa de las Instituciones Financieras	50
Gestión de Recuperación de Cartera	50
Prácticas de Recuperación de Cartera	51
Análisis de la eficiencia de Recuperación de Cartera Financiera por Rango de Mora	52
Análisis de Probabilidad de Pago de los Clientes: Segmentación de cartera tras la gestión de cobranza	57
Conclusiones	64
Recomendaciones	68
ReferenciasBibliográficas	70
Anexos	74

Índice de Tablas

Tabla Nro.1: Participación del Saldo de Crédito del Sistema Bancario: 2010-2014.....	37
Tabla Nro.2: Provisiones ponderadas por el riesgo	39
Tabla Nro.3: Durbin - Watson	47
Tabla Nro.4: Contactabilidad por Rango Mora	53
Tabla Nro.5: Eficiencia de Recuperación en Monto y Clientes pagados vs Gestiones Promedio54	
Tabla Nro.6: Eficiencia por Tipo de Contacto y por Rango Mora.....	55
Tabla Nro.7: Promedio Monto y Promedio de Pago por Rango Mora.....	56
Tabla Nro.8: Durbin-Watson	59
Tabla Nro.9: Probabilidad de Recuperación por Tipo de Respuesta.....	61
Tabla Nro.10: Probabilidad de Recuperación Mensual.....	63

Índice de Gráficos

Gráfico Nro.1: Desarrollo del Aparato Productivo	13
Gráfico Nro.2: Curva de Indiferencia.....	28
Gráfico Nro. 3: Relación Marginal de Sustitución	29
Gráfico Nro. 4: Concentración Bancos según sus Activos	32
Gráfico Nro.5: Participación de los Bancos Privados dentro del Total de la Cartera de Créditos del Sistema Financiero Privado	33
Gráfico Nro.6: Evolución de la Cartera Bruta Total de Créditos de los Bancos Privados	34
Gráfico Nro.7: Contactabilidad por Rango Mora	53
Gráfico Nro.8: Eficiencia de Recuperación en Monto y Clientes pagados vs Gestiones Promedio	55
Gráfico Nro.9: Eficiencia por Tipo de Contacto y por Rango Mora.....	56
Gráfico Nro.10: Promedio Monto y Promedio de Pago por Rango Mora.....	57
Gráfico Nro.11: Calidad Global del Modelo	58
Gráfico Nro.12: Probabilidad de Recuperación por Tipo de Respuesta.....	62

Introducción

El sistema financiero juega un rol fundamental dentro de una economía ya que conduce el ahorro a la inversión en la actividad productiva. El sistema financiero nacional se entiende como el conjunto de instituciones financieras que realizan intermediación financiera con el público. Dentro de estas instituciones financieras se encuentran los bancos, sociedades financieras, asociaciones, mutualistas y las cooperativas de ahorro y crédito. El sistema financiero Ecuatoriano se compone de un sector formal y un sector informal.

En la actualidad el sistema financiero privado, según la Superintendencia de Bancos, está conformado por 27 bancos privados entre pequeños, medianos y grandes, 42 cooperativas de ahorro y crédito, 10 sociedades financieras y 4 mutualistas; distribuidos a nivel nacional. Dentro de las operaciones normales de un banco, en especial su principal función como prestamista, existen varios tipos de riesgos a los cuales siempre están sujetos, por ejemplo que los prestatarios paguen sus cuotas atrasadas o definitivamente no las paguen, que los depositantes quieran retirar su dinero a una tasa más rápida que la que el banco había calculado, o que la inversión que haya hecho el banco en bonos o empresas privadas pueda perder valor, entre otros.

Los bancos, cooperativas y mutualistas en el sistema financiero ecuatoriano toman varias medidas al momento de otorgar créditos. Debido a que la Superintendencia de Bancos estableció dentro de las Normas Generales para las Instituciones del Sistema Financiero una normativa sobre la Calificación de activos de riesgo y constitución de provisiones, las instituciones financieras pueden categorizar y ponderar el riesgo de cada uno de sus clientes y con esta información poder tomar decisiones de no vinculación con los mismos. La severidad con que los prestamistas evalúan a los prestatarios depende de las políticas de crédito que tenga cada institución financiera, a través de las cinco C de crédito (Capital, Capacidad, Condiciones, Carácter y Colateral) analizan las fuentes de ingreso, el carácter de pago, el patrimonio y las posibles garantías con las cuales puedan protegerse del riesgo, y posteriormente definen si es sujeto de crédito o no.

Los impactos de la asimetría de información y de los posibles errores en la administración y gestión del crédito en las instituciones financieras del sistema financiero ecuatoriano se ven reflejadas en los índices de morosidad y en el porcentaje de créditos que conforman la cartera vencida y castigada de estas IFIS. De acuerdo a la información proporcionada por la SB, la tasa de morosidad del sistema financiero en el 2014 con respecto al 2013 aumentó en 0,3 puntos porcentuales debido al crecimiento más que proporcional de la cartera improductiva (26,0%), respecto de la cartera bruta (13,9%). El incremento referido de la morosidad estuvo influenciado por el aumento de la cartera de consumo, ya que el resto de segmentos (comercial, microempresa y educativo) presentaron disminuciones en este indicador. Es por esto necesario que los bancos apliquen las mejores prácticas para administrar los préstamos. Los bancos podrían reducir sus castigos si tuvieran claro que los departamentos de administración de carteras deben tener altos estándares de calidad al igual que el resto de la organización. La recuperación de los créditos vencidos es un proceso de suma importancia para la administración integral del riesgo en las IFIS.

Al ser un importante factor en la economía, las instituciones financieras deben ser eficientes y mantener una morosidad controlada y una buena calidad de cartera. Esta disertación busca analizar el comportamiento de pago que tienen los clientes morosos a través de la gestión de recuperación de cartera así como de las variables macroeconómicas como el desempleo y el consumo final de los hogares, las cuales inciden directamente en este comportamiento y encontrar la eficiencia que tiene la gestión de cobranza para la optimización del cobro de cartera morosa y castigada.

La tesis se encuentra estructurada de la siguiente manera:

En la primera parte de la disertación se presenta el marco metodológico que incluye las preguntas de investigación, tipo, objetivos y la metodología de la investigación. Posteriormente se realiza el fundamento teórico en donde se estudian las funciones del sistema financiero, los riesgos financieros que existen en la actividad de la intermediación, el crédito con los tipos de crédito, funciones y sujetos de crédito y finalmente la teoría del consumidor para entender el comportamiento de pago a través de la teoría de las preferencias de las curvas de indiferencia con una restricción presupuestaria.

En el primer capítulo se analiza el sistema financiero y bancario ecuatoriano, la estructura del mismo, la estructura del crédito bancario y se realiza un análisis de la cartera de crédito con indicadores como la participación según el tipo de crédito (consumo, comercial, vivienda, microempresa) terminando con un análisis de la cartera improductiva, provisiones e índices de morosidad del período señalado.

El segundo capítulo, estudia el comportamiento de pago de los deudores del sistema financiero ecuatoriano mientras que el tercero analiza la eficiencia de los mecanismos de recuperación de cartera aplicados para establecer las variables de gestión importantes que determinan una mejor recuperación.

Para concluir se presentan las principales conclusiones y recomendaciones como resultados de la investigación realizada seguida de la bibliografía y anexos utilizados a lo largo de la disertación.

Metodología del Trabajo

La estrategia de investigación a realizarse es exploratoria debido al desarrollo que se dará para poder medir y evaluar las variables relevantes de la investigación y descriptiva ya que se miden estas variables relevantes. Es por tal motivo que es indispensable primero que se efectúe el análisis del nivel de morosidad que ha manejado la banca privada ecuatoriana en los últimos 4 años para luego realizar un estudio teórico sobre el comportamiento de los acreedores bajo la teoría microeconómica, y el estudio empírico de comportamiento de pago de los mismos.

Pregunta General

¿Por qué las Instituciones Financieras deben incentivar la recuperación de la cartera morosa de sus clientes?

Preguntas Específicas

1. ¿Cómo ha sido la administración del riesgo de crédito de los bancos privados en el período 2010-2014?
2. ¿Cuáles son los elementos que determinan el comportamiento de pago de los deudores del sistema financiero ecuatoriano?
3. ¿Qué efectividad tienen los mecanismos de recuperación de cartera implementados para la recuperación de la cartera morosa de las Instituciones Financieras?

Objetivo General

Identificar los incentivos que tienen las Instituciones Financieras para la recuperación de la cartera morosa de sus clientes.

Objetivos Específicos

1. Evaluar la administración del riesgo de crédito de los bancos privados en el período 2010-2014.
2. Analizar los elementos que determinan el comportamiento de pago de los deudores del sistema financiero ecuatoriano.
3. Estudiar la efectividad que tienen los mecanismos de recuperación de cartera implementados para la recuperación de cartera morosa de las Instituciones Financieras.

Delimitación de la información

En esta disertación se utilizaron por una parte los boletines mensuales de los bancos privados obtenidos de la Superintendencia de Bancos, de los cuales se obtuvo los estados de situación y de la composición de cartera para realizar el análisis de la situación de los bancos privados en el Ecuador durante el período 2010-2014. Para el segundo capítulo se analiza la recuperación en función de variables endógenas y exógenas de la gestión de cobranza de la cartera propia financiera de RECSA para el período 2010-2014 y finalmente para el tercer capítulo se analizan las características de los clientes morosos del año 2014 con el fin de determinar sus probabilidades de pago.

Tipo de Investigación

El tipo de investigación es histórica exploratoria descriptiva debido a que la investigación exploratoria servirá para buscar, examinar y recolectar la información financiera histórica de los bancos privados ecuatorianos de manera general. Una vez recopilada la información, la investigación descriptiva nos ayudará a medir, evaluar y analizar diversos aspectos, componentes e indicadores de los bancos privados.

Posteriormente, se determinarán las variables que determinan la recuperación de cartera, con el fin de conocer que variables de gestión son relevantes para la recuperación y como la situación macroeconómica del país incide en el comportamiento de pago. Para finalizar la investigación se realizará una regresión lineal que me arroje una ecuación que ayude a determinar la probabilidad de pago de cada uno de los clientes morosos, estableciendo así la efectividad de los mecanismos de recuperación de cartera mediante el análisis comparativo de una cartera financiera de acuerdo a su rango de mora (días vencidos).

Fuentes de Información

Para la preparación de este estudio se utilizan como fuentes de información las publicaciones del organismo de supervisión de los bancos privados, en el caso del Ecuador la Superintendencia de Bancos del Ecuador, de donde se obtienen indicadores de la evolución de cartera, la participación de cartera en cada segmento de crédito y los índices de morosidad para el período de estudio. Adicionalmente, se manejó la información histórica de recuperación de la cartera propia financiera de la empresa RECSA para la obtención de las variables macroeconómicas y de gestión relevantes que inciden en la recuperación de cartera castigada. Finalmente, se utilizó la base de gestión del último año (2014) de la cartera propia financiera de RECSA con el fin de evaluar la eficiencia de sus mecanismos de recuperación y encontrar las características que les dan mayor probabilidad de pago a los clientes morosos. Como fuentes secundarias de información se utilizarán libros y papers, referentes a los bancos privados y el sistema financiero así como de recuperación y administración de cartera.

Fundamentación Teórica

Con la finalidad de ver de manera global la teoría en la que se sustenta la presente disertación, en este capítulo se desarrolla la literatura del marco conceptual de la misma. Se inicia con los conceptos de la intermediación financiera y sus funciones. Consecuentemente, se expone la importancia del sistema bancario para la asignación eficiente de recursos, seguido por los riesgos a los que se enfrentan las instituciones financieras en el mercado de crédito llegando a acoger el tema de la morosidad. Finalmente, se explica la teoría del consumidor y las preferencias de los consumidores, curvas de preferencia, función de utilidad y restricciones presupuestarias.

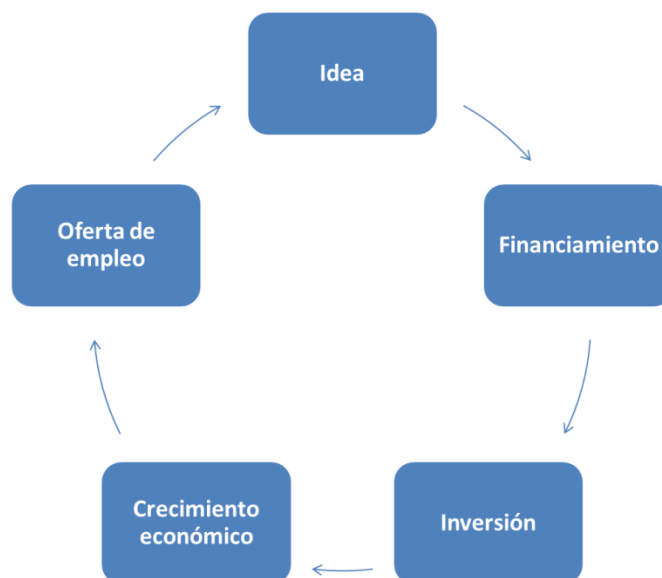
Desarrollo Financiero y crecimiento económico

Según Jaffe y Stiglitz (2010), el crecimiento económico y el desarrollo financiero guardan una importante relación que fomenta el progreso de la economía de un país. La productividad, se impulsa mediante la disponibilidad de recursos económicos, que permiten aumentar las economías de escala generando empleo y a través de este una mejor calidad de vida de la población.

El crecimiento económico está basado en el aumento del valor del total de bienes y servicios producidos durante un tiempo determinado. Su medición se establece en ciertos indicadores que permiten evaluar el desarrollo obtenido, siendo los principales aquellos que relacionan al ahorro, la inversión, la balanza comercial, el ingreso per cápita, entre otros. (Marín, 2010: 103)

Este proceso establece un círculo de desarrollo, como se evidencia en el gráfico 1:

Gráfico Nro.1: Desarrollo del Aparato Productivo



Fuente:Jaffe y Stiglitz, Procesos de Medición de la Concentración del Crédito, 2010

Elaboración: Irene Acosta

El desarrollo del aparato productivo, demanda fuentes de financiamiento para incentivar a la producción de bienes y servicios, mismos que demandan de trabajo y otros recursos, produciendo mayor oferta de empleo. El empleo fomenta la posibilidad de invertir demandando recursos financieros para consolidar las ideas en proyectos de desarrollo. De esta manera, se establece una relación directamente proporcional en la cual, el desarrollo económico provoca el desarrollo financiero. (Rosero, 2013, p. 14)

El modelo presentado, permite observar que la disponibilidad de ofertar créditos se basa en la capacidad del mercado en producir, factor que impulsa el ahorro que posteriormente se transforma en crédito. Es importante recalcar que cuando no existen recursos financieros disponibles, el crecimiento económico se paraliza, generando una menor cantidad de circulante que afecta a la población e impide paralelamente a las instituciones financieras atender a la demanda, debido a que disminuye el ahorro y por lo tanto su capacidad de entregar créditos. (Jaffe y Stiglitz, 2010)

El desarrollo financiero establece mayor cantidad de recursos que fomentan una mejor distribución del crédito en la población, de esta manera, se flexibilizan las condiciones para acceder a los diferentes productos financieros y se reduce el riesgo de recuperación, dado que la población dispone de los medios necesarios para poder cubrir con sus obligaciones al haberse generado fuentes de empleo. (Rosero, 2013)

Se entiende de esta manera que la mayor concentración del crédito o el racionamiento del mismo son consecuencias de un estancamiento del crecimiento económico, que no permite disponer de los recursos necesarios para atender a toda la demanda, debiendo segmentarla mediante el endurecimiento de las condiciones y políticas de crédito.

Greenwood y Jovanovic (1990), ponen atención en la relación existente entre estas las variables desarrollo institucional y la distribución del ingreso. En el modelo que los autores desarrollan se relacionan: “la intermediación financiera con la aceleración del crecimiento económico a través del incremento en la tasa de retorno del capital” (Arévalo, 2004, p. 16), y concluyen que: el desarrollo del sector financiero promueve el crecimiento económico y viceversa, primero los sistemas financieros que son más desarrollados permiten una mejor asignación del ahorro, y segundo porque el sistema actúa como seguro para la diversificación del riesgo, gracias a la composición de un portafolio amplio por parte del intermediario financiero'. (Carvajal y Zuleta, 1997, p. 4).

Según Carbó (2007) el sistema financiero constituye un pilar fundamental en el crecimiento económico de cualquier país, el financiamiento de la actividad productiva, requiere complementar los esfuerzos orientados a incrementar el ahorro nacional con medidas que se traduzcan en una efectiva asignación del mismo hacia la inversión. Un sistema financiero eficaz debe ser capaz de canalizar eficientemente el ahorro tanto para financiar la inversión y la innovación tecnológica, como para facilitar el acceso al financiamiento de los diversos agentes productivos (Titelman, 2003).

Es por esta razón que es fundamental que un país tenga un sistema financiero robusto, el cual reconozca la necesidad de buenas prácticas de manejo de riesgo, lo cual es vital no únicamente para el éxito de cada banco sino también por la seguridad e integridad del sistema bancario. De esta manera, un sistema financiero desarrollado promueve el ahorro, mayor acceso a la inversión en proyectos productivos y por ende una mayor probabilidad de crecimiento de la economía. (Titelman, 2003)

Funciones del Sistema Financiero

El sistema financiero, según Chiriboga (2007:6) constituye uno de los sectores más importantes de la economía. Este permite movilizar el ahorro, asignar el crédito y proveer de servicios de pagos, además de limitar, evaluar e intercambiar los riesgos resultantes de las actividades de intermediación. Muchas instituciones, como los bancos, Sociedades financieras, Mutualistas y Cooperativas de ahorro y crédito, prestan servicios que son usados en diferentes combinaciones por los principales actores de la economía que son las familias, las empresas y el gobierno mediante una serie de instrumentos.

El sistema financiero según Baquero y Huertas (1998:29), es el canalizador del excedente de ahorro de las unidades excedentarias de liquidez hacia las unidades deficitarias de liquidez a través de los intermediarios financieros que lo componen. Es decir, (Martínez y Ramos, 2007: 783) “concentra los recursos de millones de ahorristas que tienen excedentes de liquidez y

canaliza esos recursos hacia prestatarios que desean llevar a cabo proyectos para los que no cuentan con la totalidad o con una parte de los recursos”; según Schumpeter (1911), este es el rol esencial que desempeña para el desarrollo económico. Las herramientas financieras ofrecidas por varias entidades son utilizadas para el beneficio de familias, empresas e instituciones gubernamentales.

Según López y González (2008:2), el sistema financiero comprende tres elementos esenciales, que respaldan la teoría. Primero, los activos financieros. Estos son los valores emitidos por los agentes deficitarios para los cuales se toma en cuenta tres aspectos: el grado de liquidez que tengan para ser convertidos en efectivo, el riesgo que posee (a mayor riesgo, menores probabilidades de ganancias) y la rentabilidad. Segundo, los intermediarios financieros que son las entidades que vinculan a los prestatarios con los prestamistas tomando en cuenta las necesidades de ambos. Y finalmente, los mercados financieros. Es el lugar en donde se tranzan los activos o instrumentos financieros. En este mercado se fijan los precios de los mismos mediante su actividad de compra y venta.

Intermediación Financiera

Según Rodríguez (1993:25), los intermediarios financieros son aquellos mediadores en el mercado cuya función es la de capturar los recursos monetarios de los agentes con excedentes de liquidez y colocarlos al público mediante operaciones crediticias y de tipo financiero. Esta actividad envuelve a personas naturales o jurídicas o empresas públicas y privadas que necesitan de servicios bancarios.

Los intermediarios financieros existen, según Chiriboga (2010:6), debido a los agentes excedentarios y deficitarios de liquidez que surgen en una economía. El consumo, ahorro o inversión son los destinos que tienen los agentes con excedente de liquidez para destinar sus recursos monetarios. En el caso de no destinarlo al ahorro, y si lo que buscan es generar mayor rentabilidad de sus excedentes, éstos pueden canalizar su fluidez como inversiones financieras o de bienes y servicios. Por el otro lado, aquellos con déficit se benefician de este excedente al recibir créditos financieros.

En otras palabras, los agentes que destinan su dinero hacia el ahorro son los que ayudan a conformar el pasivo de una institución financiera mientras que aquellos con escasez de liquidez que se benefician de la actividad bancaria de otorgamiento de crédito se identifican como activos bancarios. Mishkin (2008:219) sustenta que esta conformación de activos y pasivos se deriva en la generación de utilidades. Los bancos obtienen estas utilidades mediante la venta de pasivos (ahorros de los agentes excedentarios en la institución), y la compra de activos (inversiones y operaciones de crédito). Este procedimiento se denomina transformación de activos. Morlás (2000:1) mantiene que “los dos objetivos básicos son la captación de recursos y su colocación en la cartera de créditos, que les permita obtener un margen financiero por su intermediación”.

Según Guinot (2013:8), el sistema financiero tiene la misión de focalizar “el ahorro producido por las unidades económicas que poseen superávit y direccionarlo al gasto de unidades económicas con déficit”, este gasto puede ser entendido como inversión cuando se trate de créditos para el emprendimiento o para el sector empresarial o en consumo en el caso de tratarse de personas naturales.

En otras palabras, Rodríguez (1993:43) menciona que la función de la intermediación financiera es la transferencia de recursos de un sector que dispone de ellos a otro sector que los necesita, tomando en cuenta que los agentes económicos de ambos grupos son los consumidores finales o ahorristas y los productores. De todas maneras los productores también realizan inversiones financieras con el fin de diversificar sus activos y los consumidores finales obtienen créditos para destinarlos al consumo. Por su parte, Morlás (2000:1) indica que “la función de la banca es la de ofrecer un servicio técnico encaminado a satisfacer necesidades colectivas, básicas o fundamentales, mediante prestaciones individualizadas”.

En la economía, las funciones de la banca juegan un papel importante, entre ellas Rodríguez (1980:194) menciona como principales la captación de depósitos. Esta actividad implica la recepción de ahorros de los agentes con exceso de liquidez tras la decisión de no haber destinado dichos fondos a consumos superfluos y se pueden aprovechar para fines productivos. Una actividad consecuente a la primera es la de brindar seguridad de los fondos ahorrados mediante los depósitos. Los ahorristas se ven motivados a depositar su dinero en una institución financiera por dos razones importantes, la primera porque estas ofrecen una tasa de interés lo cual le dará alguna rentabilidad y la segunda para evitar los riesgos de su tenencia personal. La elección de la entidad por parte de los depositantes depende netamente de la confianza que le tenga a la misma al pensar en la seguridad de su dinero.

Al tener los recursos de los depositantes en sus manos, los bancos, cooperativas y demás entidades del sistema financiero se encargan de su asignación a través del crédito o el otorgamiento de garantías. Por una parte colocan los recursos captados de los agentes superavitarios como créditos para los agentes deficitarios y por otra utilizan la figura de garantías como los pagarés para asegurar el pago futuro de los recursos prestados.

Otra de las principales funciones de la banca es la de la creación de servicios para sus clientes que faciliten algunas transacciones y operaciones. Esto dependerá del desarrollo que haya alcanzado el sistema financiero. La primera es la intermediación de pagos sin necesidad de movilizar el dinero. Esta función genera efectos positivos como una mayor seguridad y rapidez de las operaciones además del ahorro que genera derivado de la eliminación de gastos por fletes y seguros y el incremento de las transacciones internacionales. La segunda función en este ámbito es la creación de medios de pago, actividad que tiene lugar mediante la movilización de los depósitos a la vista a través del uso de cheques. Esto implica un aumento de la capacidad adquisitiva de los depositantes por encima de lo que permitirían los recursos disponibles.

Finalmente, otras funciones serían la administración de capital, alquiler de cajas de seguridad, la colocación de acciones y otros valores, las operaciones sobre títulos y el cumplimiento de mandatos diversos.

Según Freixas y Rochet (2008:2), se clasifican las principales actividades de la banca de la siguiente manera:

1. Acceso a un sistema de pagos. En el paradigma de Arrow y Debreu, donde no existen los costos de transacción y se intercambia bienes y servicios por otros bienes y servicios, no serían necesarios los intermediarios financieros. Sin embargo, estos costos existen por lo que lo más eficiente es intercambiar dinero por bienes y servicios y las instituciones financieras facilitan el acceso a este sistema de pagos.

2. Transformación de activos. Se puede apreciar esta función desde tres diferentes puntos de vista. Primero, la institución financiera está en la capacidad de decidir la denominación de los depósitos y los consecuentes préstamos según las necesidades de sus clientes, es decir, que como intermediarios financieros pueden captar depósitos pequeños e invertir estos recursos en grandes préstamos. Segundo, cuando no se puede diversificar la cartera, las entidades financieras pueden vender la cartera de préstamos emitiendo un título propio y ofreciendo mejor rendimiento. Esto se conoce como transformación de calidad. Finalmente, en la transformación de vencimientos, los bancos pueden cambiar los títulos de corto a largo plazo asumiendo el riesgo de pérdida de liquidez.

3. Gestión del riesgo. Dentro de los riesgos financieros, se conocen comúnmente cuatro que pueden afectar la gestión bancaria. Estos son el riesgo de mercado (implica posibles altos y bajos de las tasas de intereses), el riesgo de crédito (el incumplimiento de pago de los préstamos), el riesgo de liquidez y el riesgo operativo.

4. Proceso de seguimiento a los prestatarios. El riesgo de crédito está ligado con el riesgo moral que corren los bancos al momento de desembolsar los recursos con cada nuevo crédito. Si bien las solicitudes pueden cumplir los requisitos exigidos por la entidad para ser sujeto de crédito es importante que los bancos tengan la capacidad de manejar e invertir tecnología informática, que les permita seleccionar las solicitudes de préstamos y supervisar los proyectos, con el fin de limitar el riesgo de que el prestatario realice actividades diferentes al proyecto acordado en el contrato inicial.

5. Proceso de asignación de recursos. Los bancos son fundamentales para la asignación de capital en la economía, el reparto del riesgo y el crecimiento económico. En la mayoría de países, el financiamiento a través de crédito bancario es el más importante o el único al que tienen acceso las entidades empresariales por lo tanto el proceso de asignación de recursos repercutirá directamente en el desarrollo de la economía.

Tipos de intermediarios financieros

Según Dueñas (2008:9), existen dos tipos de intermediarios financieros, las entidades crediticias y las no crediticias. Las entidades crediticias son las que reciben depósitos del público (ahorros), otorgan créditos, compran cartera (factoring) y realizan arrendamiento financiero (leasing). Otras de sus funciones son realizar transferencias de fondos y pagos, brindar formas de pago, ser garante de operaciones, ser administradores de activos (dinero,

bienes y valores), e intermediar en mercados (Dueñas, 2008:9). Por otra parte, las entidades no crediticias son sencillamente inversionistas. La bolsa de valores, las administradoras de fondos de pensiones y cesantías y las aseguradoras de Fondos de Inversión son un ejemplo de entidades no crediticias.

Las instituciones financieras que existen se clasifican en las siguientes:

Bancos Comerciales: Son los más grandes debido al volumen de activos que poseen y los que más diversificados tienen sus activos y pasivos. En el balance de las instituciones financieras, el pasivo está compuesto por los depósitos a la vista, participaciones de ahorro y préstamo, cuentas de ahorro, contratos de seguros y planes de pensión; mientras que el activo está compuesto por los créditos de consumo, comerciales y de vivienda, las hipotecas, los bonos y los instrumentos de crédito a corto plazo. La principal fuente de recursos son los depósitos a la vista, sin embargo las cuentas de ahorro a plazo también son importantes para asegurar una mejor administración de riesgo al momento de otorgar un crédito ya que se trata de fondos que permanecerán en la institución por más tiempo. (Miller y Pulsinelli, 1992). Precisamente por esta composición es que Pascual y González (2001:14) mencionan que la principal actividad de los bancos es la captación de fondos (pasivo) y la inversión en créditos (activo).

Bancos de Ahorro mutuo: Estos bancos son propiedad de sus depositantes, por lo tanto son accionistas y su finalidad es brindar préstamos hipotecarios (Miller y Pulsinelli, 1992). En el Ecuador son llamados Mutualistas de Ahorro y Crédito.

Cooperativas de Ahorro y Crédito: son instituciones financieras constituidas como corporaciones que también reciben depósitos de sus clientes. Se organizan por miembros que comparten un interés común. Este tipo de entidad está caracterizada como institución ahorradora (Miller y Pulsinelli, 1992). Según Pascual y González (2001:15) en materia de resultados, los beneficios deberán ser destinados a cubrir pérdidas de ejercicios anteriores.

Fondos Mutuos: El negocio de los fondos mutuo está en comprar créditos a corto plazo como certificados de depósitos bancarios, obligaciones del tesoro a corto plazo, etc (Miller y Pulsinelli, 1992). Las personas compran participaciones en un fondo y tienen privilegios limitados para la expedición de cheques.

Compañías de Seguros: Las empresas aseguradoras pueden tener diferentes ramas o pueden ser especializadas en una sola. Las ramas más comunes son de seguros de vida, de propiedad y de siniestros. En todas las ramas, las aseguradoras reciben primas o fondos que aseguran a las personas, viviendas o el objeto asegurado según sea el caso. Las empresas aseguradoras utilizan estas primas para adquirir activos y el plazo dependerá de la rama a la que pertenecen. En el caso de los seguros de vida, las tablas actuariales permiten predecir el número de muertes anuales por largos periodos y las empresas pueden adquirir activos a largo plazo como hipotecas o bonos del tesoro. Para los seguros de propiedad, siniestros y el resto de ramas, los pagos anuales son menos predecibles por lo que los activos que adquieren son a corto plazo de alta calidad (Miller y Pulsinelli, 1992).

Fondos de pensiones: Estas empresas invierten en bonos de largo plazo, hipotecas y depósitos a plazo ya que pueden predecir con exactitud sus pagos anuales, durante periodos prolongados (Miller y Pulsinelli, 1992).

Bancos Privados

Según Chiriboga (2010:38), los bancos privados son “el subconjunto más importante dentro del sistema financiero privado”. Se les da esta clasificación por la participación que tienen en cuanto activos (inversiones y cartera de créditos), pasivos (captaciones), patrimonio y contingentes con relación al resto de entidades que conforman el sistema financiero privado. Como cualquier intermediador financiero, los bancos privados captan los depósitos de los agentes económicos y los colocan en forma de créditos en los sectores productivos para el caso de clientes que no disponen de recursos para invertir en ideas o desarrollar sus negocios o para los consumidores finales quienes destinan esos fondos para la compra de bienes y servicios.

Según la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero emitida por la Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, en su artículo 51, los bancos realizan dos principales funciones. Captar y colocar recursos monetarios. Las captaciones hacen referencia al hecho de recibir el dinero del público para obtener fondos o liquidez. Estas captaciones pueden ser los depósitos (a la vista o a plazo), la emisión de títulos valores, y las nuevas formas de captación como la recepción de préstamos y aceptaciones de crédito de instituciones financieras del país y del exterior. Las colocaciones por otra parte, es la forma en la que los bancos privados disponen de los fondos captados para los agentes que los necesitan. Existen varias formas de realizar colocaciones, entre estas están las inversiones en títulos valores, emisor u operador de tarjetas de crédito, compra de cartera, créditos, aceptaciones bancarias, fianzas, cartas de crédito, cobranzas, operaciones de crédito con recursos de bancos de segundo piso, mercado a futuros, etc.

Según Chiriboga (2010:38), el acto de recibir utilidades mediante el margen de intermediación entre los intereses pagados y los intereses ganados, se conoce en la banca como prestaciones. Este margen deberá cubrir gastos administrativos, operacionales y generar la utilidad para la entidad. La tasa pasiva (intereses ganados) es el monto que se acredita a los depositantes mediante los recursos ganados por intereses y comisiones de la cartera de créditos e inversiones. Es por esto que los bancos enfatizan mucho en las políticas de crédito para clasificar a los potenciales sujetos de crédito si su objetivo es la recuperación de los créditos otorgados (capital prestado como intereses generados).

Como en cualquier otro negocio privado, los accionistas de la banca esperan que la intermediación y la colocación de crédito sean tan efectivas que permita que las entidades obtengan utilidades. Sin embargo, la banca privada está sujeta a muchas leyes e imposiciones por parte de las entidades regulatorias que buscan evitar la manipulación de los resultados ya que esto a la economía de un país y a la misma solvencia bancaria, por lo que es necesario el saneamiento e intervención de la Superintendencia de Bancos de cada país.

Riesgos financieros

El riesgo se define según Chiriboga (2013), como la probabilidad de un evento no esperado que traerá consigo consecuencias, en el caso del riesgo financiero se refiere a la volatilidad de los resultados. Los movimientos de las diferentes variables financieras pueden generar dispersión en los resultados esperados.

Los riesgos que afronta una entidad financiera se clasifican en: riesgo de mercado, riesgo de crédito, riesgo de liquidez, riesgo operativo, los cuales se detallan a continuación.

a) Riesgo de mercado

Debido a la naturaleza del negocio, los bancos operan comprando o vendiendo títulos de renta fija o variable, trabajan con diferentes divisas en diferentes países moviendo dinero con diferentes precios dependiendo del mercado de capital en el que se negocie. El riesgo que se corre es el de las fluctuaciones de los precios que compongan sus portafolios de títulos para negociar en el mercado.

Un elemento concreto del riesgo de mercado es el riesgo cambiario. Los bancos cotizan el tipo de cambio en moneda extranjera para sus clientes y asumen posiciones abiertas en divisas actuando de esta manera como “creadores de mercados”. Según Chiriboga (2007:113,114), los riesgos de este negocio incrementan en períodos de inestabilidad de los tipos de cambio.

b) Riesgo de crédito

La actividad principal de los bancos es el otorgamiento de créditos, por lo tanto, el riesgo de crédito es el más importante para estas entidades. Esta actividad requiere que los bancos hagan cautelosas evaluaciones sobre sus clientes para conocer si serán sujetos de crédito o no. A pesar de todos los requerimientos y análisis que hacen los prestamistas, las evaluaciones no son siempre precisas y la calificación del acreedor puede deteriorar con el tiempo ya que existen factores de evaluación que no van a ser constantes. Es por esto que el incumplimiento del pago de cuotas o de la totalidad de los préstamos es el riesgo más importante al que se enfrentan los bancos. Según Chiriboga (2007:113), muchos problemas serios surgen por la incapacidad de los bancos de reconocer activos improductivos, crear reservas para liquidar estos activos y suspender el devengamiento de intereses. Dentro de la actividad bancaria, el posible incumplimiento de la obligación de pago por parte del acreditado es el riesgo de mayor relevancia e incluso es el origen de la mayoría de las crisis bancarias registradas. (Chiriboga, 2007: 114).

Dentro del sistema financiero, los bancos son capaces de elegir su nivel de riesgo, el nivel de supervisión, y el nivel de inversión que desean tener. Esto tiene importantes consecuencias en el funcionamiento del mercado de crédito.

Según Ries (2010), el riesgo se define como la vulnerabilidad existente ante un posible perjuicio a producirse en función a la presencia de factores muchos de ellos no controlables

que afectan una condición determinada. Todo crédito está sujeto a riesgo dado por la incapacidad o no cumplimiento del pago por parte de quien recibe. Para reducirlo, las instituciones financieras generan un conjunto de medidas que establecen las condiciones que deben cumplirse para entregarse.

Uno de los procedimientos más frecuentes para reducir el riesgo de crédito son la incorporación de garantías, que establecen mecanismos de respaldo por los valores entregados. Bienes muebles, inmuebles y respaldos personales (quiérogafarias) son las alternativas más frecuentemente utilizadas. Los requerimientos solicitados para la asignación de los créditos varían en función del tipo de crédito pero pueden resumirse en las siguientes:

- Disponibilidad del Flujo de Caja necesario para afrontar los pagos demandantes en función de las condiciones fijadas del crédito
- Respaldos o garantías según el crédito asignado
- Revisión de no existir impedimento legal por parte del solicitante
- Revisión del historial crediticio y comportamiento de pago.

Además del riesgo que implican los créditos otorgados por las entidades financieras, estas posibles pérdidas tienen afectación directa sobre sus gastos y beneficios. Es por esto que los bancos anticipan este impacto de pérdida y deben incorporar en sus planes y procesos de presupuesto un nivel razonable de pérdidas por crédito como un costo del negocio parecido a los gastos que se presupuestan para sueldos, arriendo y equipo. A pesar de todas las evaluaciones realizadas por los bancos sobre los préstamos que realiza, las circunstancias pueden cambiar por lo que, inicialmente estaba considerado como un buen préstamo y de buena calidad termine siendo uno que incurra en pérdidas. Es por esto que la tasa de interés y otros rubros que le prestamista paga por el préstamo están calculados para compensar el riesgo que le prestamista toma. Sin embargo, existe otra manera en que los bancos mitigan este riesgo y es a través de la creación de una reserva en el balance general. A través de las provisiones, los bancos aíslan parte de sus ganancias para cubrir las pérdidas esperadas de malos créditos. En resumen, debido a que son administradores de riesgos todas estas medidas son parte de su negocio por la naturaleza del mismo.

El proceso de análisis de crédito y la administración de estos portafolios de cartera son fundamentales para la disertación debido a las implicaciones que significa un mal manejo de estos conceptos, desembocando en la necesidad de tener áreas internas para recuperación de cartera como también recurrir a empresas externas para la recuperación de cartera vencida y castigada.

c) Riesgo de liquidez

La liquidez es la capacidad que tiene una entidad de convertir un activo en efectivo con el fin de poder otorgar préstamos y cubrir gastos y deudas. (Chiriboga, 2007: 114). La importancia de la liquidez en la banca es la de brindar seguridad a los depositantes de que podrán retirar sus recursos de forma inmediata cuando así lo requieran, caso contrario, la institución podrá incurrir en pérdidas al no disponer de recursos líquidos suficientes para cumplir con las obligaciones asumidas (Chiriboga, 2007: 114). El riesgo de crédito tiene incidencia directa

sobre el riesgo de liquidez ya que en el caso de no pago de los créditos, la institución financiera no podrá recuperar adecuadamente los depósitos a la vista y esto podría ocasionar el descalce de la entidad.

Cuando la liquidez de un banco es inadecuada y no puede obtener suficientes fondos, tiene que incrementar sus pasivos atrayendo más ahorros o convertir a efectivo sus activos a un solo costo, lo cual afecta su rentabilidad. En casos extremos, la insuficiente liquidez puede originar la insolvencia del banco. (Chiriboga, 2007: 114).

d) Riesgo operativo

Según Chiriboga (2007:114), se define como la posibilidad de que ocurran pérdidas originadas por fallas en los procesos, personas o sistemas internos inadecuados, incluso a consecuencia de acontecimientos externos extremos. Los tipos más conocidos de riesgo operacional son las fallas en los controles internos o del gobierno corporativo. Estas fallas pueden originar pérdidas financieras por errores, fraudes, incapacidad para responder de manera pronta o hacer que los intereses del banco se vean comprometidos de alguna otra manera.

El crédito

Para fomentar el crecimiento y el desarrollo de una economía es indispensable que exista la inversión. El crédito, es uno de los instrumentos más utilizados en la mayoría de países para fomentarla ya que este se destina para financiar actividades productivas o para fomentar el consumo final de los hogares que reactive la economía y promueva el crecimiento de las industrias.

Según Besley y Brigham (2000), el crédito o préstamo a plazo consiste en una operación en la que el acreedor otorga al prestatario una suma de dinero, para posteriormente recuperar una mayor cantidad de dinero, ya que el deudor paga un rendimiento adicional llamado tasa de interés, en una fecha pactada en la entrega inicial del préstamo.

Para J.St. Mill (1857) el crédito es “el permiso de utilizar el capital de otra persona y por su intermedio transferir a los medios de producción”. Por otra parte, Polavieja (2011:1) define el crédito como “un derecho a recibir bienes presentes en el futuro”.

Stiglitz (1986: 42-45) menciona que el crédito oficial es aquel concedido por la administración en condiciones mejores a las que ofrece el mercado. Mellor (1975) explica la importancia del crédito para conseguir la eficiencia en la producción, a través de la especialización. Esto se complementa a lo dicho por Stiglitz (1986), en donde el crédito se direcciona a sectores en crisis, estratégicos, o a sectores que cumplen un fin social.

Clases de crédito

Forstmann (1960, citado en Soto 2009: 26) señala que el crédito consuntivo, es la anticipación de ingresos futuros; generalmente se lo destina al consumo de objeto de uso o en solventar situaciones financieras apuradas, más no a la producción de bienes. Se llama crédito productivo a aquel que es destinado a un negocio, la producción de bienes o explotación. Finalmente, el crédito de inversión, destinado a la financiación de inversiones reales.

Serra Moret (2005) menciona que el crédito de previsión es el que se genera bajo las previsiones de futuras necesidades. Los créditos en descubierto son concedidos por los bancos hacia las firmas solventes para la utilización de los fondos en cuenta corriente más allá de sus depósitos o haberes. Los créditos en las ventas se dan previa autorización delegante y por montos reducidos y los créditos privilegiados corresponden a ciertos acreedores que se encuentran en preferencia porque sus casos son especiales ya sea de liquidación o quiebra.

Según Soto Ibáñez, María Cristina (2009:26) se pueden distinguir entre créditos personales y créditos reales. Para los créditos personales basta la confianza en la persona tomadora del crédito para brindar una seguridad suficiente para el prestamista. Mientras que los créditos reales se clasifican, según la clase de seguridades ofrecidas puede distinguirse entre créditos hipotecarios, créditos sobre mercancías, créditos con aval, etcétera.

Funciones y Elementos del Crédito

En comercio y finanzas, el crédito se utiliza para referirse a las “transacciones que implican una transferencia de dinero que debe devolverse transcurrido cierto tiempo” (Serra Moret, 2005: letra CR). El crédito cumple varias funciones, de las cuales se destacan:

Influir en la fijación del precio en el mercado porque a través del crédito aumentan las inversiones; generando así consecuencias para los bienes y/o servicios, modificándose la oferta y la demanda; y, por consiguiente, el precio de los mismos.

Transferir recursos monetarios hacia el prestatario, cuya justificación es la existencia de excedentes monetarios por parte del prestatario. Por tanto, gracias al otorgamiento del crédito, el capital se emplea de una manera más productiva, generando intereses, de cierta forma para que no esté ocioso.

Según Ríquez (1950) y Contreras (1999), el crédito posee ciertos elementos que intervienen en el proceso de operación crediticia. Los dos elementos indispensables para que se genere el contrato son los agentes que participan del mismo, el prestamista por una parte, es quien transfiere el dinero y el prestatario o deudor es a quien se le acredita la deuda. Una vez encontradas estas partes, se empieza a definir el tiempo o plazo que transcurre hasta que el dinero sea devuelto; este puede ser corto, mediano o largo, dependiendo del tipo de crédito, del monto y de la capacidad de pago del deudor y deberá ser restituido al acreedor en cuotas de amortización.

Finalmente, la tasa de interés es el valor que un individuo paga por un crédito o por el uso del dinero, y desde el punto de vista del acreedor es el costo del dinero. Existen tres tipos de interés. El interés variable, el cual varía cada determinado periodo de tiempo en función de la evolución de un índice de referencia. El interés fijo que no cambia durante la vida del préstamo. Y, el interés mixto que es la combinación de los dos anteriores. Según Forstmann (1960) los intereses dependen, como cualquier otro precio, de la oferta y demanda de capital o de disposiciones sobre capital. Por tales motivos y por lo sensible que sugiere ponerle un precio al dinero tanto para acreedores (porque de esta manera pueden disminuir su riesgo) como para deudores (que no tengan que pagar tasas excesivamente altas para adelantar sus consumos futuros) es necesario la existencia de un ente regulador (el estado) que dictamine tasas máximas y mínimas preferenciales a aplicarse dentro del mercado.

Los sujetos de crédito

Cualquier persona natural o jurídica puede ser considerada sujeto de crédito, sea cliente del banco o no, tras haber realizado un análisis de varios aspectos que implican el cumplimiento de requisitos de la entidad financiera. Estas pueden variar dependiendo de la institución financiera e incluso dentro de la misma institución pueden endurecer las políticas en ciclos de racionamiento de crédito. Los aspectos esenciales analizados son la situación económica de cada cliente, en caso de ser cliente del banco se puede basar en la trayectoria de depósitos monetarios, movimientos en la libreta de ahorros, pólizas de acumulación o en la activa relación con el banco. Otros elementos evaluados son los colaterales, las garantías e incluso se puede obtener las calificaciones de los clientes en los burós de crédito. Para el caso de las sociedades o compañías, se comprobará los estados financieros actualizados, la reputación administrativa de sus representantes y el plan de inversión a desarrollarse con los recursos del crédito. En el caso de tratarse de personas naturales que desean invertir o incurrir en un nuevo negocio, se examinará la respectiva documentación legal, la situación patrimonial, la naturaleza y estado de negocios del prestatario. (Morlas, 2004:161).

Calificación de cartera de créditos

La cartera de créditos de una institución financiera debe ser clasificada de acuerdo a la calidad de la misma con el fin de poder evaluar la gestión de colocación y conocer mejor el nivel de las unidades operativas. Según la Superintendencia de Bancos, existen 5 calificaciones para la cartera y estos son créditos normales, créditos con problemas potenciales, créditos con problemas agudos, créditos de dudosa reputación y créditos perdidos.

Los créditos normales son aquellos que no presentan ningún problema respecto a su recuperación. El deudor cumple con los términos y condiciones establecidos, cumpliendo puntualmente con sus obligaciones y pagos. Según Chiriboga (2007:111), existen ciertas características que definen los créditos normales como el cumplimiento del pago y amortización del crédito, consecución del plan de inversión, mantenimiento del valor de las garantías, renovación de información eventual donde la situación financiera es adecuada y las utilidades de la inversión son satisfactorias ya que cuenta con un mercado amplio y flexible sin

problemas de ventas por los precios y calidad de los productos o servicios y existe una administración adecuada y el correcto manejo de la cuenta corriente.

Los créditos con problemas potenciales ya son créditos de riesgo que presentan problemas porque el deudor sufre una situación financiera desfavorable de carácter temporal. Esta etapa puede ser crucial para evitar el completo deterioro del crédito ya que si la debilidad temporal por la que atraviesa el prestatario no es corregida a tiempo puede afectar la recuperación normal del crédito. También existen características particulares para esta etapa ya que debe existir pagos efectuados en períodos no mayores a 120 días, un cumplimiento del plan de inversiones y existencia y mantenimiento del valor de las garantías, por lo general la información financiera está desactualizada y sus adversidades pueden tratarse de problemas de liquidez por falta de pago de la clientela o la disminución de plazo de pago a proveedores. Otros motivos de naturaleza administrativa puede ser el cambio de personal o de propietario, motivos macroeconómicos como la situación del país o fenómenos naturales que pueden afectar la posición financiera del deudor. (Chiriboga, 2007:111).

Los créditos con problemas agudos son aquellos que se vieron afectados por sucesos adversos de carácter financiero, administrativo o económico por lo tanto los pagos normales de sus cuotas dejan de ser puntuales. Todavía no se considera pérdida ya que existe la posibilidad de reestructuración del crédito tomando en cuenta plazos más grandes y cuotas más pequeñas. Según Chiriboga (2007:111) para que un crédito sea calificado de esta manera deberá presentar inconvenientes como el incumplimiento del plan de inversión de hasta el 25%, la disminución del valor de la garantía de hasta el 25%, falencias administrativas que no permitan enfrentar problemas financieros o de mercado, conflictos laborales, deterioro de la rama de actividad en la que opera el sujeto de crédito entre otros que incidan en el desenvolvimiento de las actividades productivas.

Los créditos de dudosa reputación son aquellos de los que se espera que un monto no determinado del capital se pierda. Las afectaciones que tienen estos créditos son las mismas que los créditos con problemas agudos pero más fuertes. Estos préstamos presentan el incumplimiento del plan de inversiones de hasta el 50%, pérdida del valor de las garantías en 50%, impedimento para cumplir con el pago del préstamos, situación financiera con pérdidas significativas que pongan en peligro la continuación de la empresa o la estructura patrimonial del deudor, falta de mercado, la posibilidad de liquidar la actividad del prestatario por adeudos fiscales entre otras. (Chiriboga, 2007: 111).

Finalmente, el crédito perdido son los que se consideran incobrables. Estos créditos deben provisionarse al 100% para poder entrar al proceso de castigo. El que tengan esta calificación no exime la posibilidad de recuperar el crédito ya que una vez castigado puede entrar nuevamente en el proceso de cobranzas significando una utilidad total para la institución financiera. Según Chiriboga (2007:111), estos créditos presentan el incumplimiento total del plan de inversiones, la inexistencia de las garantías e insolvencia o situación de quiebra del inversionista.

Racionamiento de Crédito

Según Layrisse (2004) el racionamiento del crédito, es una práctica basada en la disminución de la oferta crediticia motivada por factores externos principalmente que imposibilitan a las instituciones financieras a cubrir toda la demanda existente. Sus consecuencias se derivan a una paralización del crecimiento económico, afectando a las clases más desprotegidas debido a la disminución del empleo.

Las principales causas del racionamiento de crédito son la disminución de liquidez en los mercados, las crisis económicas, la inestabilidad política, la reducción en los niveles de producción y el endurecimiento de las políticas crediticias marcadas por la evaluación de pérdidas y ganancias de una institución financiera o el establecimiento de tasas activas máximas que no mitigan el nivel de riesgo requerido por el banco.

El racionamiento de crédito, se produce en función a la imposibilidad de atender a la demanda existente por falta de recursos. Esta insuficiencia se genera por la incapacidad de las IFIS de captar recursos, situación que les obliga a ser más selectivos, endureciendo las condiciones necesarias para la asignación de crédito.

Según Hannan y Berger (1991), las tasas de interés del banco son rígidas, en el sentido de que varían menos que las tasas de interés de mercado. A pesar del desarrollo de la banca por Internet, la distancia media entre un banco de préstamos y su cliente (pequeña empresa) es de 4 millas en los Estados Unidos (Petersen& Rajan, 2002) y 2.5 kilómetros en Bélgica (Degryse&Ongena, 2005). Incluso si estas distancias han aumentado, todavía muestran que la distancia si importa y finalmente, Petersen y Rajan (1995) incluyen dentro de estos resultados empíricos la posibilidad de racionamiento del crédito.

La Teoría de Racionamiento de Crédito de (Stiglitz y Weiss, 1981), manifiesta que los bancos otorgan los préstamos en función de la tasa de interés la misma que puede ser afectada por las variaciones de los cambios en el mercado y considerando el riesgo al que se exponen cuando entregan al préstamo; ya que el banco no puede identificar fácilmente al mejor cliente, para lo cual tiene que establecer algunas acciones, incentivos, formas de conducir a estos, para de esta manera proteger sus intereses. Por lo que estas se plasman en las cláusulas contractuales. También se identifica en la teoría del racionamiento, que los bancos tratan de atraer a prestatarios cuyas características representen un menor riesgo, afectando esta situación a la PYME la cual es de mayor riesgo para la entidad financiera (Gómez, et al., 2009: 220).

Teoría del consumidor

Según Mora (2002), un elemento fundamental en la teoría microeconómica consiste en cómo los individuos realizan sus decisiones y cómo seleccionan alternativas de un conjunto disponible de las mismas. La teoría postula que cada individuo ordena las alternativas de acuerdo con su preferencia relativa. De esta forma, cuando el individuo realiza una elección, éste selecciona la alternativa con aquello que más tiene de todo lo posible.

En resumen, la teoría del consumidor explora el comportamiento y las decisiones que toman los agentes económicos frente a una amplia gama de posibilidades de bienes y servicios una vez hayan fijado sus preferencias a través de recursos limitados que reduce la cantidad de bienes que se pueden adquirir para maximizar su nivel de bienestar, eligiendo aquella canasta de bienes que les dé mayor utilidad.

Preferencias de los Consumidores, Curvas de preferencia, Función de Utilidad y Restricciones Presupuestarias

En el día a día, los consumidores se enfrentan al dilema de la elección de los distintos bienes y servicios que existen en el mercado, y que gracias a las asimetrías de información deben tomar decisiones sin el conocimiento pleno de todas las opciones existentes. Para poder enfrentar este problema, se utiliza en economía el término de canastas de bienes lo que hace referencia a agrupaciones de artículos, tanto de bienes como servicios. Los individuos deberán comparar entre varias canastas de bienes, según la que mejor se acople a sus gustos y preferencias sin considerar todavía la restricción presupuestaria.

Las preferencias de los agentes económicos se rigen bajo supuestos y axiomas que le dan lógica al comportamiento de elección de los individuos. Estos tres axiomas son:

- Preferencias Completas: “Dadas dos cestas de mercado A y B, un consumidor preferirá la A a la B, la B a la A o se mostrará indiferente entre las dos (por indiferente se quiere decir que le va a satisfacer igualmente cualquiera de las dos)”. (Pindyck y Rubinfeld,1995)

Por lo tanto, el consumidor puede comparar cualquiera de las dos canastas y elegir la que mejor le parezca.

- Transitividad: “Si un individuo afirma que “A es preferida a B” y que “B es preferida a C”, entonces también deberá afirmar que “A es preferida a C”. (Nicholson, Walter, 2004)

Este axioma asegura que las preferencias de los consumidores van a ser coherentes y racionales.

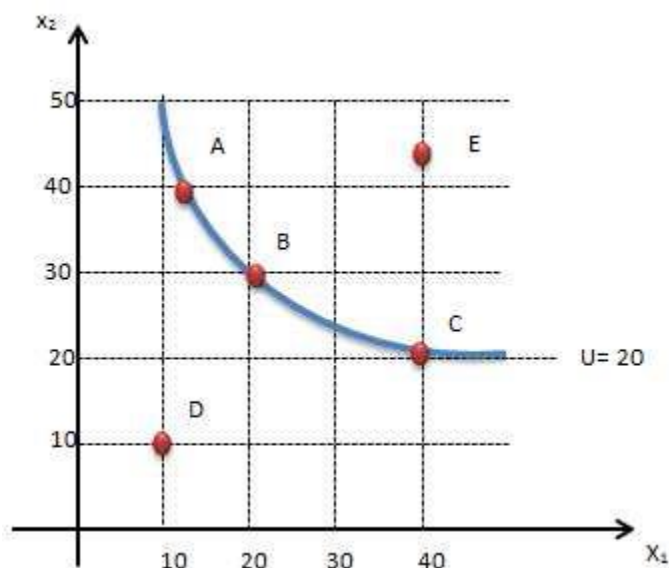
- No saturación: “Los consumidores siempre prefieren una cantidad mayor de cualquier bien a una menor”. (Pindyck y Rubinfeld,1995)

Este último axioma hace referencia a que los consumidores nunca se cansan de tener más bienes, siempre y cuando estos sean “buenos”, caso contrario si preferirán menos a más.

Para poder explicar estas preferencias, existe una herramienta gráfica donde se dibujan las denominadas curvas de indiferencia, que no son otra cosa que la combinación de cestas de

bienes que al consumidor le es indiferente; es decir a lo largo de la curva de indiferencia, cualquier combinación de bienes, al consumidor le entrega el mismo nivel de bienestar.

Gráfico Nro.2: Curva de Indiferencia



Fuente: Mora, Introducción a la teoría del consumidor. De la preferencia a la estimación, 2002

Elaboración: Irene Acosta

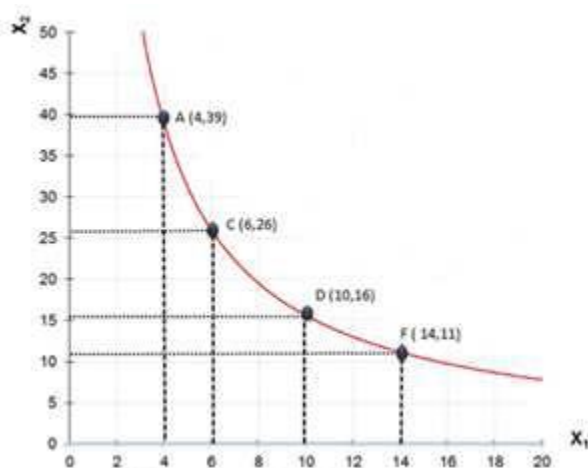
Como se puede ver en el gráfico Nro. 2, las canastas de bienes A, B y C se hallan en una curva de indiferencia, que tiene 20 unidades de utilidad, por tal motivo, al consumidor de estas cestas le es indiferente estar en cualquier de estas canastas, ya que al final de cuenta, las tres canastas le generan el mismo nivel de utilidad (20 unidades). En este caso se cumple la propiedad de transitividad. Por otro lado, tomando en consideración el axioma de no saciedad, la canasta E de el gráfico Nro. 2, va a ser preferida a cualquier canasta de la curva de indiferencia; ya que esta canasta tiene una mayor cantidad de bienes x_1 y x_2 . En cambio, cualquier combinación de canastas que se encuentra en la curva de indiferencia va a ser preferida ante la canasta D, debido a que esta última tiene menos bienes x_1 y x_2 .

Cuando los consumidores logran satisfacer algunas o varias de sus necesidades, estos alcanzan un nivel de bienestar. En la teoría del consumidor este nivel de bienestar se conoce como "utilidad". Debido a que la utilidad es un concepto subjetivo que se refiere a una medida de la satisfacción que una persona obtiene al consumir un bien o servicio, esta utilidad podrá ser diferente para dos personas así se esté tratando del mismo bien, ya que depende de la percepción o necesidad que le de cada individuo.

Se observó que cualquier cesta que se encuentra a lo largo de una curva de indiferencia, le entrega al consumidor el mismo nivel de utilidad, es así, que para cambiarse de una cesta a

otra, el individuo estaría dispuesto a ceder una cierta cantidad del bien x_2 para obtener una unidad adicional del bien x_1 y de esta manera no perder su utilidad en la misma curva de indiferencia. Esta tasa de intercambio de un bien por otro se denomina Relación Marginal de Sustitución (RMS). En términos matemáticos, se expresa de la siguiente manera: $-\partial x_2/\partial x_1$. A su vez esta tasa representa la pendiente de la curva de indiferencia. Asimismo, la pendiente de la curva de indiferencia tiene signo negativo, ya que si el individuo cede una cierta cantidad del bien x_2 , este debe ser compensado con una cantidad adicional de x_1 para que permanezca en la misma curva de indiferencia y mantenga su nivel de utilidad.

Gráfico Nro. 3: Relación Marginal de Sustitución



Fuente: Mora, Introducción a la teoría del consumidor. De la preferencia a la estimación, 2002

Elaboración: Irene Acosta

Cada vez que se desciende por la curva de indiferencia, el consumidor va entregar menos bienes x_2 , a cambio de bienes x_1 , porque los primeros van a ser cada vez más escasos, de este modo la RMS también va a disminuir. A esta RMS, se la conoce como Relación Marginal de Sustitución Decreciente. La relación marginal de sustitución decreciente implica, que en general, los agentes económicos prefieren cestas de bienes variados, ya que está dispuesto a renunciar a grandes cantidades de bienes que se tiene demasiado para obtener bienes de los que se tiene poco; manifestándose de este modo la convexidad de las preferencias.

Debido a que conocemos el axioma de las preferencias de los agentes económicos de la “no saturación”, que afirma que “más es mejor que menos”, y debido a que los consumidores siempre desearán adquirir más bienes a pesar de la utilidad marginal decreciente que esto les pueda producir; a medida que aumenta el consumo de un bien, la utilidad otorgada por el consumo de cada bien adicional va disminuyendo, se debe poner una restricción ya que los individuos no pueden consumir “n” cantidad de bienes o servicios de su preferencia debido a los precios de los mismos y el nivel de renta que poseen. En definitiva, los gastos de los “n” bienes que desee consumir deberán ser menores o iguales a la renta del individuo.

Análisis del Sistema Financiero Y Bancario Ecuatoriano

Este capítulo empieza con la estructura del Sistema Financiero, las instituciones que conforman el sistema financiero, la estructura del crédito bancario, la participación de los Bancos Privados en la cartera de crédito, y la participación de los Bancos Privados en el Sistema Financiero Privado. El desarrollo de algunos conceptos importantes de los tipos de carteras que se maneja en el catálogo único de cuentas (CUC) y las provisiones que destinan las entidades financieras para créditos incobrables. Se detalla los segmentos de crédito que son definidos por la Superintendencia de Bancos, de acuerdo al destino de los recursos y por último se realiza un análisis del nivel de morosidad de los Bancos Privados.

Estructura del Sistema Financiero

El rol que juega el sistema financiero en la economía es fundamental por su papel de intermediador al canalizar el ahorro a la inversión. El financiamiento de las instituciones financieras, ya sean privadas o públicas, es elemental para que los inversionistas puedan adquirir infraestructura física, expansión productiva o capital de trabajo, de ahí que los sectores productivos que componen la economía crecen. De igual manera, estas instituciones financian a los consumidores finales quienes a través del gasto también dinamizan la economía.

El conjunto de bancos, cooperativas de ahorro y crédito, mutualistas y sociedades financieras que realizan intermediación financiera con los agentes económicos se conoce como sistema financiero nacional.

En el Ecuador, el sistema financiero se compone de un sector formal, que está conformado por instituciones financieras privadas y públicas supervisadas y reguladas por la Superintendencia de Bancos (para el caso de bancos, mutualistas y sociedades financieras) y la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (para el caso de las cooperativas de ahorro y crédito); y un sector informal que actúa bajo la figura de sociedades anónimas y no es regulado por ninguna institución gubernamental.

Sistema financiero formal

Este sistema está sujeto al control, regulación y supervisión de la Superintendencia de Bancos. Las instituciones que lo conforman son los bancos privados, entidades financieras públicas, sociedades financieras privadas, mutualistas y emisoras de tarjetas de crédito. Según Chiriboga (2007:6,7), el sistema financiero ofrece al público servicios de operaciones activas como créditos, cuentas corrientes e inversiones y pasivas como depósitos a largo plazo y ahorro. Las Cooperativas de Ahorro y Crédito pasaron a ser reguladas por el Superintendencia de Economía Popular y Solidaria sin embargo siguen estando consideradas como parte del sistema financiero formal.

La presente investigación analiza la información provista por la SBS con respecto a las entidades que regula y supervisa.

La Superintendencia de Bancos tiene bajo su supervisión 77 instituciones financieras que se dividen en entidades privadas y públicas, cooperativas de ahorro y crédito, mutualistas, sociedades financieras y otras entidades. Actualmente las entidades controladas son: 27 bancos privados, de los cuales 2 son extranjeros (Lloyds Bank y City Bank) y 1 es de capital estatal (Banco del Pacífico), 42 cooperativas de ahorro y crédito, de las cuales una se encuentra en proceso de incorporación al control de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 10 sociedades financieras, 4 mutualistas y 8 instituciones financieras públicas, de las cuales 6 son bancos: Banco Central del Ecuador, Banco del Estado, Banco Nacional de Fomento, Corporación Financiera Nacional, Banco Ecuatoriano de la Vivienda, Instituto Ecuatoriano de Crédito Educativo y Becas, Fondo de Desarrollo de las Nacionalidades y Pueblos Indígenas del Ecuador, Fodepi y el Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.

En referencia a esta última entidad, se menciona que en mayo de 2009 se expidió la Ley de su creación, cuya apertura fue a fines del primer semestre de 2010.

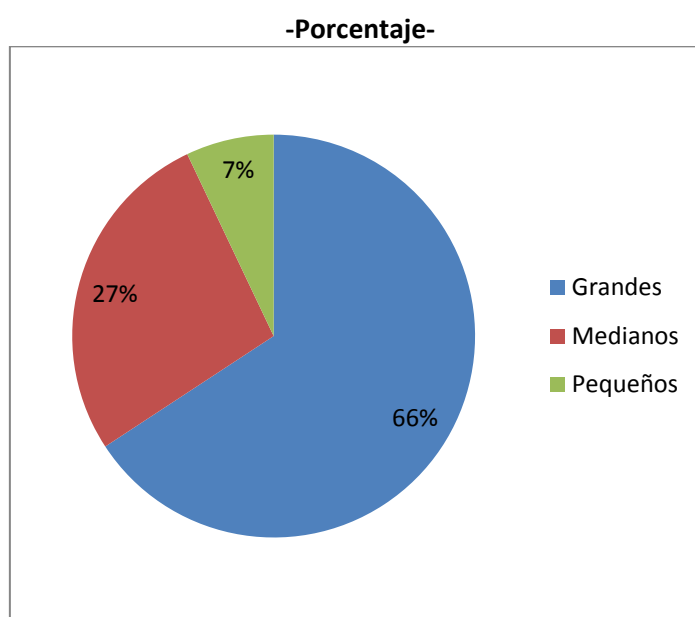
Estructura del Crédito Bancario

El sistema de bancos privados, es el sector con mayor participación dentro de los demás actores del sistema financiero privado ecuatoriano, que se encuentran bajo el control de la Superintendencia de Bancos (SB).

Actualmente, el sistema financiero privado está conformado por: 27 bancos privados, 42 cooperativas de ahorro y crédito, 10 sociedades financieras y 4 mutualistas; distribuidos a nivel nacional. Según información de la Superintendencia de Bancos, el sistema financiero en el país cuenta con 27 bancos privados, que generan la mayor estructura de crédito. En relación a sus productos, los créditos tienen diversas orientaciones, que se clasifican en crédito comercial, consumo, vivienda y microempresa, pudiendo estos ser orientados en áreas específicas o segmentos de mercado como por ejemplo a la pequeña y mediana empresa.

De acuerdo al tamaño de los activos, la Superintendencia de Bancos tiene una clasificación de Bancos grandes, medianos y pequeños, existe un total de 27 Bancos Privados regulados, de los cuales 4 se encuentran en la categoría de grandes: (Banco de Guayaquil, Banco del Pacífico, Banco Pichincha y Banco Produbanco); 7 son medianos (Banco del Austro, Bolivariano, Solidario, General Rumiñahui, Internacional, Machala y Promerica) y 16 son catalogados como pequeños (Banco Amazonas, Cofiec, Comercial de Manabí, Litoral, Loja, Citibank, Sudamericano, CoopNacional, Procredit, Capital, Finca, Delbank, D-Miro y Bancodesarrollo). En el gráfico xx se puede ver la concentración de estos según sus activos.

Gráfico Nro. 4: Concentración Bancos según sus Activos



BANCOS PRIVADOS	Grandes	22.107.647,88	66%
	Medianos	9.137.848,63	27%
	Pequeños	2.373.624,25	7%
	Total	33.619.120,75	100%

Fuente: Superintendencia de Bancos (2014). Boletines Mensuales Bancos Privados - dic2014

Elaboración: Irene Acosta

La concentración de acuerdo al tamaño de sus activos es bastante desequilibrada, ya que los bancos grandes tienen el 66% del total de activos de los Bancos Privados, el 27% se concentra en los bancos medianos y solo el 7% de los activos tienen los bancos pequeños.

Los bancos grandes tienen una gran concentración de poder y de capitales, la gran cantidad de clientes que depositan en estas grandes instituciones financieras permiten que ese dinero sea canalizado hacia nuevos créditos e inversiones productivas, además de la elevada tecnología de sus servicios, una diversidad de oferta crediticia, que da más facilidades a sus clientes. Su tamaño podría tomarse como referente de la capacidad de crédito que pueden colocar y los tipos de productos que pueden ofertar.

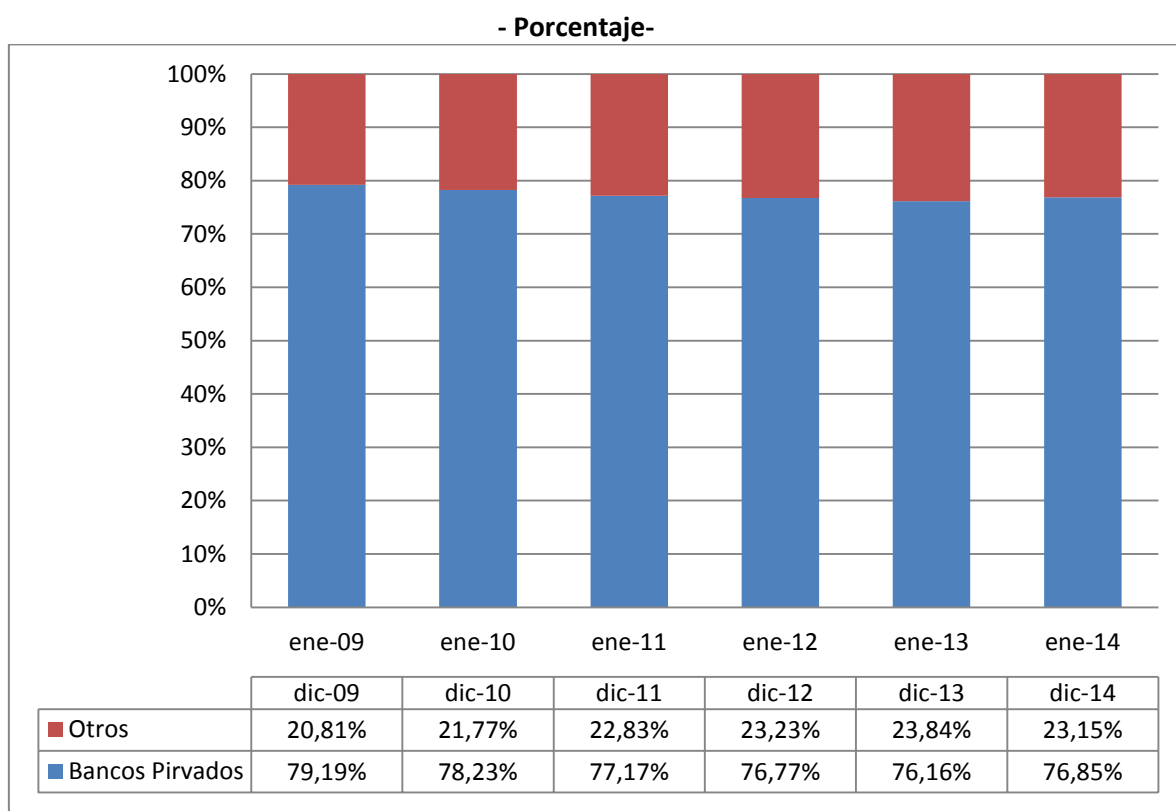
Los bancos medianos y pequeños, por lo general focalizan su cobertura en segmentos definidos como PYMES o créditos de consumo y microempresa, estableciendo montos significativos en estos segmentos. Este es el concepto que tienen los bancos especializados, que se enfocan o especializan en un tipo de crédito o segmento de la población, mientras que los bancos grandes son bancos universales.

Los bancos privados realizan operaciones de crédito, principalmente inversiones y préstamos. Estos créditos e inversiones se registran según el Catálogo único de cuentas (CUC) que se maneja para todo el Sistema Financiero, en la cuenta del Activo.

Cartera de Crédito

Los créditos bancarios se registran según el Catalogo único de cuentas (CUC) en el activo, y forman parte de la cuenta número 14. Los Bancos privados mantienen la mayor participación dentro del total de créditos del sistema financiero, para diciembre de 2010 un 78,23% era manejado por los mismos; y, tan solo un 21,77% por el resto de entidades privadas. Esto denota la relevancia de los bancos privados en la concesión de créditos al público.

Gráfico Nro.5: Participación de los Bancos Privados dentro del Total de la Cartera de Créditos del Sistema Financiero Privado



Fuente:Superintendencia de Bancos (2014). Boletines Financieros de Bancos Privados de Enero 2010- Diciembre 2014

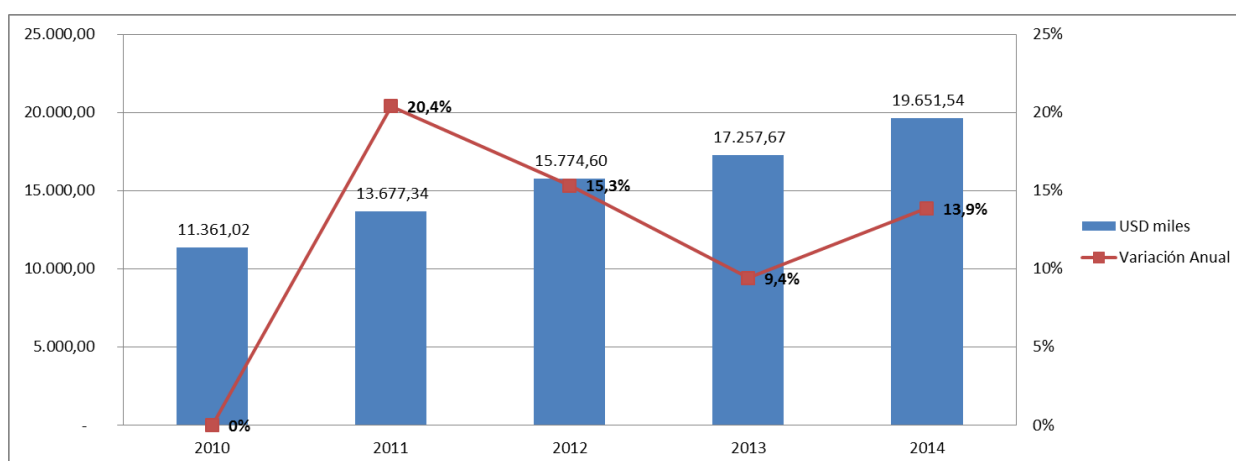
Elaboración: Irene Acosta

Este comportamiento se mantiene para los siguientes años, con una tendencia a la baja, que se debe a que las cooperativas de ahorro y crédito aumentaron el saldo de la cartera de crédito, siendo una de las razones el impulso que el gobierno ha proporcionado para que la economía popular y solidaria se desarrolle. A diciembre de 2014 el crecimiento de la economía ecuatoriana fue del 3,4%, según información del Banco Central del Ecuador, lo cual permitió que el sistema financiero incremente su actividad de intermediación; reflejándose en el aumento de la cartera de crédito, la cual se financia a través del crecimiento de los depósitos. El incremento de créditos es una de las razones por las que se elevó en un 25% los niveles de utilidades del sistema financiero. Los bancos privados generaron el 76,85% del total de

créditos del sistema, lo que muestra un ligero aumento frente al 76,16% en el 2010 pero una disminución en comparación con el 79,19% del 2009. Esta disminución es la consecuencia de la participación de las cooperativas en el otorgamiento del crédito, ya que generaron el 15,94% de la cartera de crédito versus el 12,56% que se otorgaba en el 2009. Las sociedades financieras mantienen en promedio durante el período de estudio el 6% del total de la cartera, mientras que las mutualistas abarcan aproximadamente el 2%.

La tasa de crecimiento de crédito pasó del 22,6% en 2011 al 21,7% en 2012 y en adelante ha seguido cayendo, evidenciando que a pesar de que si bien el volumen de crédito del 2014 representa el doble que en 2010, el crecimiento no ha sido sostenido.

Gráfico Nro.6: Evolución de la Cartera Bruta Total de Créditos de los Bancos Privados
-miles de dólares y variación anual-



Fuente: Superintendencia de Bancos (2014). Boletines Financieros de Bancos Privados de Enero 2010-Diciembre 2014

Elaboración: Irene Acosta

La cartera bruta para el año 2010 se ubicó en 11361 millones de dólares. Para el año 2011, fue de 13677 millones de dólares, equivalentes a un crecimiento respecto al periodo anterior de 20,4%.

En los siguientes años la cartera bruta de créditos sigue creciendo sin embargo no en igual magnitud, con picos de 15% y el menor crecimiento entre 2012 y 2013 con una variación de 9,4%.

Para el 2014, la cartera bruta de los bancos privados se situó en 19651 millones de dólares, equivalentes a un crecimiento con respecto al período anterior de 13,9%.

La cartera de créditos contiene una clasificación de acuerdo a la actividad a la cual se destinan los fondos, estas son: comercial, consumo, vivienda y microempresa.

La Superintendencia de Bancos y Seguros (SBS) ha definido los segmentos de crédito de la siguiente manera en el Libro I de las Normas Generales Para La Aplicación De La Ley General De Instituciones Del Sistema Financiero:

Tipos de Crédito

Créditos Comerciales

Los créditos comerciales se destinan para diversas actividades productivas de empresas de diversos tamaños, para cubrir las necesidades de efectivo en: adquisición de bienes, capital de trabajo, pago de servicios orientados a la operación de la misma o para refinanciar pasivos con otras instituciones. Dentro de este segmento están:

1. Comercial Corporativo

Son créditos concedidos a personas naturales o jurídicas, destinados a financiar actividades productivas y de comercialización a gran escala, en este segmento se ubican las empresas cuyas ventas anuales sean iguales o superiores a (US\$ 5.000.000,00) y cuya fuente de pago resulte de esta actividad. Además incluyen las operaciones de crédito a favor de tarjeta habientes titulares. (Superintendencia de Bancos, 2011)

2. Comercial Empresarial

Son créditos concedidos a personas naturales o jurídicas, destinados a financiar actividades productivas y de comercialización en un nivel menor que el de las empresas corporativas, y cuyas ventas anuales u otros conceptos que estén directamente vinculados con la actividad sean mayores o iguales a (US\$ 1.000.000) y menores a (US\$ 5.000.000), y cuya fuente de pago resulte de esta actividad. (Superintendencia de Bancos, 2011)

3. Comercial Pymes - Pequeñas y medianas empresas

Son créditos que se otorgan a personas naturales o jurídicas, dirigidos a financiar actividades productivas y de comercialización en un nivel menor que el segmento empresarial, y cuyas ventas anuales sean mayores o iguales a (US\$ 100.000) y menores a (US\$ 1.000.000), y la fuente de repago provenga de la misma actividad.

En este segmento se incluyen las operaciones de crédito de personas naturales que trabajan en libre ejercicio y presentan un nivel de ingresos anuales totales iguales o superiores a (US\$ 400.000). (Superintendencia de Bancos, 2011)

Créditos de Consumo

Son créditos que se otorgan a personas naturales que necesiten adquirir bienes de consumo o pago de servicios, la fuente de pago de los mismos. La fuente de repago es el ingreso neto mensual promedio del deudor. Generalmente se amortizan en función de un sistema de cuotas periódicas.

Todas las operaciones efectuadas a través del sistema de tarjetas de crédito a personas naturales, se considerarán créditos de consumo, siempre y cuando el destino del crédito sea el pago de bienes, servicios o gastos no relacionados con una actividad productiva. (Superintendencia de Bancos, 2011)

Créditos de Vivienda

Son créditos para la vivienda, otorgados a personas naturales, para la construcción, adquisición, remodelación, reparación, y mejoramiento de vivienda propia.

Para el otorgamiento de este crédito se necesita el amparo de una garantía hipotecaria, que incluye a la hipoteca directa a favor de una institución del sistema financiero y a los fideicomisos mercantiles de garantía de vivienda propia, y hayan sido otorgados al usuario final del inmueble. (Superintendencia de Bancos, 2011)

Microcrédito

Son créditos otorgados a personas naturales o jurídicas, o un grupo de prestatarios, con garantía solidaria para financiar actividades de pequeña escala de producción, comercialización o servicios, y que la fuente de repago sea el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades, cuyo monto no supere los (US\$ 20.000), con un nivel de ventas menor que (US\$100.000).

Las operaciones que se otorguen a los microempresarios a través de tarjetas de crédito se considerarán microcréditos. (Superintendencia de Bancos, 2011)

Para este tipo de operaciones el Banco Central del Ecuador define los siguientes segmentos de crédito:

1. Microcrédito de Subsistencia

Son créditos concedidos a microempresarios que registran un nivel de ventas anuales inferiores a (US\$100.000) a trabajadores por cuenta propia, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria.

El monto por operación y saldo adeudado en microcréditos a la institución financiera debe ser menor o igual a (US\$600).

2. Microcrédito de Acumulación Simple

Son créditos otorgados a microempresarios que tengan un nivel de ventas o ingresos anuales inferior a (US\$100.000) a trabajadores por cuenta propia, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria. El monto por operación y saldo adeudado en microcréditos a la institución financiera debe ser superior a (US\$ 600) hasta (US\$8.500).

3. Microcrédito de Acumulación Ampliada

Son operaciones de crédito mayores a (US\$ 8.500) otorgadas a microempresarios y que registran un nivel de ventas anuales inferior a (US\$100.000), a trabajadores por cuenta propia, a asalariados en situación de exclusión, o un grupo de prestatarios con garantía solidaria.

Concentración del crédito del Sistema Bancario Ecuatoriano

Tabla Nro.1: Participación del Saldo de Crédito del Sistema Bancario: 2010-2014

	- porcentajes-				
	dic-10	dic-11	dic-12	dic-13	dic-14
CARTERA BRUTA COMERCIAL	45,55%	44,72%	46,89%	48,68%	49,13%
CARTERA BRUTA CONSUMO	32,76%	36,67%	36,07%	35,42%	35,32%
CARTERA BRUTA VIVIENDA	12,91%	9,69%	8,83%	8,37%	8,19%
CARTERA BRUTA MICROEMPRESA	8,79%	8,92%	8,20%	7,53%	7,37%

Fuente: Superintendencia de Bancos (2016). Boletines Financieros de Bancos Privados de Enero 2014-Diciembre 2014

Elaboración: Irene Acosta

La estructura del crédito del Sistema Bancario del Ecuador ha mostrado variaciones, la concentración de créditos comerciales que es la línea de crédito a la que en su mayoría se enfocan los bancos privados no ha tenido un crecimiento constante. En el 2010 representaba el 45,55% del total de la cartera del sistema bancario y para el 2011 la cartera de crédito de consumo creció en 12% con respecto al período anterior, quitándole espacio a la cartera comercial. A partir del 2012 esta cartera volvió a crecer año a año pero en menor magnitud, el 4,9% del 2011 al 2012 y únicamente el 0,9% del 2013 al 2014.

La cartera comercial es la única que tuvo este comportamiento en el período de estudio ya que tanto la cartera de consumo y la de microempresa presentaron un crecimiento del 2010 al 2011 y partir de entonces una disminución. La única cartera que siempre estuvo a la baja es la cartera de crédito de vivienda que entre 2010 y 2011 disminuyó en 24,9% y para el último período disminuyó en 2,2%. Dicho comportamiento se explica por la necesidad de acortar el plazo de colocación de la cartera de vivienda porque los depósitos a corto plazo se generan en altos niveles; entonces es necesario colocar créditos a corto plazo. Esto se puede corroborar con el comportamiento de los depósitos a la vista y los depósitos a plazo, especialmente la variación que hubo entre el 2013 y el 2014, donde los depósitos a la vista tuvieron un incremento del 7,9% con respecto al año anterior mientras que los depósitos a plazo totales tuvieron un decrecimiento del 85%, siendo los depósitos a largo plazo los más afectados con una caída del 96% con respecto al período anterior.

Finalmente, los créditos a la microempresa han pasado de una participación del 8,79% en el 2010 para tener un porcentaje de 7,37 en el 2011, es decir que los bancos privados también están destinando buena parte de sus captaciones para créditos a la microempresa, sin

embargo, otras instituciones financieras como las cooperativas de ahorro y crédito han tomado la posta para este segmento de la población, siendo estas las principales IFIS especializadas en este tipo de créditos.

Composición de la Cartera de Crédito

Es necesario aclarar varios conceptos en lo que se refiere a cartera de créditos, según la clasificación que maneja la Superintendencia de Bancos y Seguros:

Cartera de Crédito Bruta: se refiere al total de la Cartera de Crédito de una institución financiera (comercial, consumo, vivienda y microempresa) sin deducir la provisión para créditos incobrables.

Cartera Bruta = Carteras por Vencer + Cartera que No Devenga Intereses + Cartera Vencida

Cartera de Crédito Neta: Se refiere al total de la Cartera de Crédito de una institución financiera (comercial, consumo, vivienda y microempresa) deduciendo la provisión para créditos incobrables.

Cartera Neta = Cartera Bruta - Provisiones para créditos incobrables

Además de la clasificación de la cartera presentada anteriormente, se incluye una segregación por su vencimiento en: cartera por vencer, que no devenga intereses y vencida, así:

Cartera por vencer: es la cartera cuya fecha de vencimiento no ha llegado todavía, o que habiendo llegado ya, todavía no cumple los días necesarios para pasar ha vencido.

Cartera que no devenga intereses: Todo el saldo restante del crédito cuya cuota pasa ha vencido se contabiliza como cartera que deja de generar ingresos para la entidad financiera.

Cartera vencida: es la cartera que ya ha pasado del plazo establecido por la Superintendencia de Bancos y Seguros, a partir de su fecha de vencimiento. Sobre este plazo se deja de devengar intereses, los mismos que se reservan de los ingresos por intereses ganados y de las cuentas por cobrar. Para el paso ha vencido consideramos que:

- Créditos Comerciales pasan a los 30 días.
- Créditos de Consumo a los 15 días.
- Créditos de Vivienda a los 60 días.
- Créditos de Microempresa a los 5 días.

Cartera Improductiva: son aquellos préstamos que no generan renta financiera a la institución, están conformados por la cartera vencida y la cartera que no devenga intereses.

Improductiva = Cartera que no Devenga Intereses + Cartera Vencida

La cartera por vencer y la cartera que no devenga intereses mantiene una subclasificación por maduración, es decir en función del rango del vencimiento futuro de las operaciones, cánones,

cuotas o dividendos; y, la cartera vencida mantiene una subclasificación en función de los días que se mantiene cada operación, canon, cuota o dividendo como vencida.

Provisiones

Se entiende por provisión de cartera el valor que la entidad financiera, según el análisis del comportamiento de su cartera de créditos, considera que no es posible recuperar, y por tanto debe provisionar; todo esto acorde a las normas de calificación de activos de riesgo expedidas por la Superintendencia de Bancos, para cada clase y categoría de crédito. El valor de los créditos no pagados por los clientes constituye una pérdida para la entidad financiera, que debe reconocerse en el resultado del ejercicio, por tanto se debe llevar como un gasto. Es necesario tener en cuenta lo siguiente:

- La calificación de cartera de créditos se realiza de manera trimestral.
- La cuenta de provisiones se ubica en la cuenta de activos con signo negativo.
- El monto de las provisiones deberá cargarse a la cuenta de resultados deudora (gasto).
- Se califican todos los activos ponderados por riesgo. Véase la Tabla Nro. 2

Tabla Nro.2: Provisiones ponderadas por el riesgo

-porcentaje-

PORCENTAJE DE PROVISIONES			
CALIFICACIÓN	CATEGORÍA	MÍNIMO	MÁXIMO
A	RIESGO NORMAL	1%	4%
B	RIESGO POTENCIAL	5%	19%
C	DEFICIENTE	20%	49%
D	DUDOSO RECUADO	50%	99%
E	PERDIDA	100%	

Fuente y Elaboración: Superintendencia de Bancos y Seguros. Resolución No. JB-2008-1050 de 10 de enero del 2008

Riesgo Normal: Clientes cuyos flujos de fondos cubren de manera suficiente las obligaciones con la entidad y los demás acreedores. Tanto el capital como los intereses.

Riesgo Potencial: Clientes que cancelan las obligaciones con la entidad y los demás acreedores, pero no en el tiempo convenido.

Deficiente: Clientes con fuertes debilidades financieras que determinan que la utilidad operacional o los ingresos disponibles sean insuficientes para cubrir el capital y los costos financieros en las condiciones pactadas originalmente.

Dudoso Recaudo: Cumplen las características de los créditos deficientes más cualquiera de las siguientes condiciones; el prestatario no genera ingresos suficientes para el pago en un plazo razonable, el pago está condicionado a ingresos de terceros, operaciones en las que se han ejercido acciones penales, operaciones reestructuradas.

Pérdida: Operaciones que no son recuperables.

A continuación, se describe algunas variaciones importantes del comportamiento de cartera de créditos:

La cartera bruta de créditos, si bien ha tenido un crecimiento entre el 2010 y el 2014 en 8290 millones, la tasa de crecimiento año a año fue cayendo de un 20% entre el 2011 y el 2010 al 9% entre el 2013 y el 2012, la tasa de crecimiento más baja del período de análisis. Entre el 2013 y el 2014 se presentó nuevamente un crecimiento del 13,8% lo cual significa que la cartera bruta creció en 2394 millones con respecto al 2013 de los cuales 2225 millones de dólares corresponden a la cartera neta y alrededor de 168 mil en provisiones.

El comportamiento de la cartera improductiva va de la mano con la evolución de la cartera bruta para el período analizado. Entre el 2010 y el 2011, la cartera improductiva tuvo un crecimiento del 20% lo cual corresponde a un crecimiento en la misma magnitud de la cartera neta mientras que las provisiones crecieron en un 25% con respecto al 2010. El segmento de cartera improductiva que mayor impacto tuvo fue la cartera de microempresa y la cartera de consumo. La primera tuvo un crecimiento del 50% entre el 2010 y el 2011 y al año siguiente creció en un 58% más. La cartera improductiva de consumo por su parte, tuvo un crecimiento del 36,9% en el primer año y del 67% para el 2012. Sin embargo esta cartera para el año 2013 disminuyó su cartera improductiva en -3% con respecto al 2012 y esto se ve reflejado en un menor porcentaje de colocación de crédito para este mismo año ya que la cartera bruta de consumo también disminuyó notablemente su crecimiento del 13,4% en el 2012 a 7,4% en este año. El año 2013 fue el año de menor crecimiento para el período de estudio, la cartera neta aumentó en 1441 millones de dólares respecto al 2012, en tanto que las provisiones crecieron en 42 millones de dólares lo que representa un crecimiento de apenas el 4% con respecto al 2012. Este crecimiento de las provisiones es notablemente inferior a los años anteriores tomando en cuenta que el crecimiento fue del 26% para el 2011 y del 29% para el 2012.

La cartera improductiva no solo que no genera intereses, sino que representa para las instituciones prestamistas un costo de oportunidad perdido ya que no se recupera liquidez lo que limita el nuevo otorgamiento de crédito, por lo tanto una pérdida importante en la base de negocio de la institución financiera y además se debe añadir los costos de cobranza. El crecimiento de la tasa de cartera improductiva constituye un indicador de deterioro de la calidad de la cartera total. Además puede darse una acumulación de provisiones que restringen los recursos para el crédito, y un monto elevado de provisiones se ve reflejado en una disminución de las ganancias de las instituciones financieras.

Índices de Morosidad

Las instituciones financieras están obligadas a calcular indicadores para medir la calidad de sus activos y de esa manera evaluar su desempeño en la colocación del crédito. Para la disertación se considera los ratios de morosidad para el total de la cartera bruta y por línea de negocio.

La morosidad bruta total mide el número de veces que representan los créditos improductivos con respecto a la cartera de créditos menos provisiones.

$$\text{Morosidad Cartera} = \frac{\text{Cartera Improductiva}}{\text{Cartera Bruta}}$$

Un menor valor de este índice, reflejan una mejor situación de la entidad. Este índice se mide para cada línea de negocio (comercial, consumo, microcrédito y vivienda).

En el período de estudio, el índice de morosidad ha tenido un crecimiento anual a excepción del año 2013, el cual bajó de 2,80 en 2012 a 2,60. En los años 2010 y 2011 se mantuvo en 2,25 y 2,24 respectivamente debido a que si bien si existió un crecimiento tanto en la cartera improductiva como en la cartera bruta, el crecimiento fue del 20% para ambos casos. En el 2012 el índice crece en 25, 2% con respecto al 2011 ya que el deterioro de la cartera se ve reflejado en el crecimiento de la cartera improductiva que fue muy desigual al crecimiento de la cartera bruta. El año de mayor índice de morosidad del período de estudio fue el 2014 con 2,87% ya que las carteras de consumo y microcrédito presentaron los índices más altos de morosidad. Para el caso de la cartera de consumo, la cartera improductiva creció en 35% con respecto al 2013 mientras que la cartera bruta creció en apenas 14% dando como resultado un índice de morosidad de 5,53%. La cartera de microcrédito presentó su mayor índice de morosidad en el 2013 debido a que la cartera improductiva creció un 16% versus el 0,4% de la cartera bruta. La única cartera que ha venido disminuyendo su índice de morosidad año tras año ha sido la cartera comercial, esto es el reflejo del buen comportamiento de la cartera improductiva que se redujo en los años 2011 y 2012 y en 2013 cuando creció en 3,4%, la cartera bruta creció en 13,6% siendo la cartera de mayor crecimiento para ese año.

Comportamiento de pago de los deudores del sistema financiero ecuatoriano

Para el análisis del comportamiento de pago de un cliente de una institución financiera se pueden determinar dos escenarios. La evaluación ex ante del cliente y la evaluación ex post.

En el siguiente capítulo se expondrá la teoría de la evaluación anterior al otorgamiento del crédito con las cinco C de crédito y los requisitos generales para acceder a los diferentes tipos de crédito. Como segundo punto, se correrá una regresión de una cartera castigada para realizar el análisis ex post del comportamiento de pago de los clientes que en este caso quedaron morosos.

Oferta y Demanda de Crédito

En una economía monetaria, el mercado de crédito surge por una parte por la necesidad de las empresas de realizar inversiones en estructura, inventario y/o equipo con el fin de generar rentabilidad que les devuelvan el interés pagado por los fondos prestados y por otra parte, porque las familias tienen distintas preferencias en cuanto al consumo presente y el consumo futuro, dependiendo de las necesidades que presenten o de las oportunidades que tengan. En ambos casos, el factor importante que se debe considerar para la toma de decisiones es la tasa de interés que generan los créditos otorgados. La tasa de interés yace de la complejidad de decisión entre el consumo presente y el futuro. Es el precio que se debe pagar por adelantar flujos futuros y esto dependerá del poder adquisitivo de los agentes económicos. La existencia de una tasa de interés contribuye a la sociedad a decidir la distribución de bienes y servicios a través del tiempo (Miller et al, 1996: 87).

Según Miller (1996:88), las empresas tienen diferentes expectativas en cuanto a la utilidad y las familias, distintas preferencias en el tiempo en cuanto al consumo, por lo tanto, algunas unidades económicas serán prestatarias netas y otras serán prestamistas netas.

Para entender la dinámica del crédito, se identifica dos factores importantes. El primero se relaciona con la aversión de las instituciones financieras para otorgar crédito. A pesar de que puedan tener la capacidad y los fondos para otorgar préstamos, prefieren no hacerlo de acuerdo a los resultados de la calificación de clientes los cuales pueden no estar claramente identificados o presentar proyectos altamente riesgosos. (Murcia; Piñeros, 2006: 113).

En el segundo, por el contrario, la falta de capacidad para prestar restringe el crédito y esto implica una contracción de la oferta de crédito debido a restricciones de capital o por falta de captaciones. (Murcia; Piñeros, 2006: 113).

Es importante entender los conceptos que generan una contracción de la oferta de créditos. El primero se conoce como racionamiento de crédito. Este concepto se entiende como la contracción de la oferta de crédito debido a problemas de información por parte de los bancos al no conocer el verdadero riesgo y rentabilidad de los proyectos que los prestatarios quieren

financiar. Esta asimetría de información hace que los bancos fijen tasas de interés activas inferiores a la tasa que iguala la oferta y demanda de crédito generando un exceso de demanda. Según Murcia y Piñeros (2006:113), esto crea incentivos para que los bancos mantengan esta tasa inferior y concedan los créditos que deseen a pesar de no suplir la demanda totalmente.

El segundo concepto por el que existe contracción de la oferta, es por el concepto de creditcrunch o estrangulamiento de crédito. A diferencia del racionamiento de crédito, éste se genera por factores adicionales al de información asimétrica. Las limitaciones de capital o la disminución de las captaciones son los principales problemas que se generan y restringen la capacidad de los bancos para prestar. Es por esto, que al estudiar los determinantes del aumento de la cartera únicamente en función de la oferta de crédito, se refleja por un lado la capacidad para prestar dependiendo de los fondos disponibles y por el otro el deseo de las instituciones financieras de otorgar crédito así sea a tasas inferiores a la de mercado. (Murcia; Piñeros, 2006: 114).

Otro determinante de oferta que causa efectos en el comportamiento del crédito es la calidad de cartera, dada la aversión al riesgo de los bancos. Los bancos, cooperativas y mutualistas en el sistema financiero ecuatoriano toman algunas medidas al momento de otorgar créditos. La Superintendencia de Bancos ha establecido dentro de las Normas Generales para las Instituciones del Sistema Financiero una normativa sobre la Calificación de activos de riesgo y constitución de provisiones para poder categorizar y ponderar el riesgo de cada uno de sus clientes y con esta información poder tomar decisiones de no vinculación con los mismos (Superintendencia de Bancos, 2011: 423). Para cumplir con esta norma, todos los clientes potenciales deberán registrar una gran cantidad de información requerida por las IFIS dentro de una solicitud de inicio de relación comercial. La severidad con que los prestamistas evalúan a los prestatarios depende de las políticas de crédito que tenga cada institución financiera, a través de las cinco C de crédito (Capital, Capacidad, Condiciones, Carácter y Colateral) analizan las fuentes de ingreso, el carácter de pago, el patrimonio y las posibles garantías con las cuales puedan protegerse del riesgo, y posteriormente definen si es sujeto de crédito o no.

Existen algunos requisitos generales para acceder a los diferentes tipos de créditos que se detallan a continuación:

Para los créditos comerciales, los Bancos solicitan la información necesaria para evaluar la capacidad de pago y situación financiera, las empresas deben conceder los Balances y Estados Financieros, Declaraciones del Impuesto a la Renta e IVA, un buen historial en el Buró de Crédito, respaldos patrimoniales y garantías. El objetivo es poder garantizar el pago del crédito solicitado. Para esto, se realiza una evaluación más exhaustiva tomando en cuenta los siguientes puntos:

- Factores cuantitativos: flujo de caja proyectado, estado de flujo de efectivo, liquidez, apalancamiento, rentabilidad y eficiencia.
- Factores cualitativos: competencia de la administración, estructura organizacional, tamaño y dependencia en el grupo económico, composición de la estructura accionaria.

- Experiencia de pago: se obtiene a través de un historial de pagos de las operaciones crediticias de la institución.
- Riesgo del Entorno Económico: permite establecer los factores exógenos que podrían afectar en la capacidad financiera y no poder cumplir con sus obligaciones.

Para la administración de los créditos de consumo, se da especial importancia a la política que cada entidad utilice para la selección de los sujetos de crédito, a la capacidad de pago del deudor, y a la estabilidad de la fuente de repago que debe ser verificada por la institución prestamista.

Los bancos exigen, los requisitos necesarios a la persona que solicita un crédito de consumo, para determinar si esta persona contará en el futuro con los ingresos suficientes para pagar las cuotas del crédito que solicita.

En la administración de créditos para la vivienda, todo depende de la política de selección de sujetos de crédito que tiene cada institución financiera, la manera de determinar la capacidad de pago del deudor y a la estabilidad de la fuente de los recursos que pueden ser provenientes de: sueldos, salarios, honorarios, remesas rentas promedio u otras fuentes de ingresos, que deben ser confirmados por la institución financiera prestamista.

Para el sumario de administración del microcrédito, no se requiere presentación de balance general, ni estado de pérdidas y ganancias del microempresario. La institución financiera prestamista será la encargada de levantar la información necesaria del deudor de acuerdo a su propia metodología de evaluación, para determinar la capacidad de pago del deudor y la estabilidad de la fuente de los recursos provenientes de los ingresos relacionados con su actividad.

Como en cualquier mercado, la demanda de crédito es igual de importante y necesaria que la oferta y es la que finalmente determina el otorgamiento de crédito. Sin embargo es necesario conocer los tres canales que podrían tener una afectación sobre el mercado. El primer canal es la competencia directa de la oferta de crédito. El crédito no es la única forma de financiamiento que conocen las empresas ya que podrían utilizar el mercado de valores emitiendo bonos corporativos y de esta manera ya no demandarían crédito. El segundo de estos canales sería la expectativa del deterioro en el crecimiento económico. Esto ocasionaría que la inversión y el consumo de los agentes disminuyan considerablemente. Finalmente, el último canal hace referencia al comportamiento anti cíclico de los agentes en cuanto al deseo de mantener el consumo estable en el tiempo, es por esto que en épocas de auge incrementan la demanda por créditos. (Carvajal, 2005: 9).

Análisis Empírico: Comportamiento de pago de los clientes morosos

Una vez otorgado el crédito, las instituciones financieras tendrán en el activo una cuenta 14 que hace referencia a la Cartera de Créditos. La misma está segmentada por tipo de crédito (comercial, consumo, vivienda, microempresa, educativo y de inversión pública) y por tipo de vencimiento es decir por vencer (incluso cartera refinanciada y reestructurada), no devenga intereses y vencida. Adicional a esto en esta cuenta se incluye las provisiones derivadas de la cartera improductiva.

Según la Nota Técnica 5 de la Superintendencia de Bancos, la cartera vencida registra el valor de toda clase de créditos que por más de 30 días dejan de ganar intereses o ingresos. Una vez que una cuota se transfiere a cartera vencida todas las cuotas restantes por vencer y vencidas hasta 30 días se reclasifican a la cartera que no devenga intereses.

Finalmente, existe el proceso de castigo de cartera. Según el Libro I de las Normas Generales Para Las Instituciones Del Sistema Financiero en el Título IX.- De Los Activos Y De Los Límites De Crédito el Capítulo I Castigo De Prestamos, Descuentos Y Otras Obligaciones Por Parte De Las Instituciones Controladas Por La Superintendencia De Bancos Y Seguros expedido por la Superintendencia de Bancos, las instituciones controladas por esta última, deberán castigar obligatoriamente el valor de todo préstamo, descuento o cualquier otra obligación cuyo deudor estuviera en mora tres años. Para las operaciones de microcrédito y de créditos de consumo concedidos bajo la modalidad de scoring, serán castigadas cuando el deudor estuviere en mora, en una de sus cuotas o dividendos, más de ciento ochenta días, siempre que esté provisionado el 100% del riesgo. Sin embargo, las IFIS no tendrán que esperar los tres años obligatorios para el castigo y podrán solicitar al Superintendente de Bancos la autorización para castigar créditos o activos que no hayan cumplido este plazo siempre y cuando se presente documentadamente las razones que justifiquen esta petición. El castigo de las operaciones no exime a las Instituciones Financieras del cobro de las mismas y tampoco al deudor del pago de estos incluidos los rubros adicionales de interés, interés por mora, gastos de cobranzas y procesos judiciales. Las recuperaciones que se originen por concepto de cualquier activo castigado, se registrarán como un ingreso dentro de la cuenta recuperaciones.

A pesar de todas las medidas tomadas por las Instituciones Financieras para minimizar el riesgo en el otorgamiento de cualquier tipo de crédito, existen operaciones que caen en mora y finalmente tienen que ser castigadas o tras el respectivo análisis se castigan debido a que se determina que son créditos irrecuperables. Esto se debe a que las condiciones bajo las cuales los deudores en su momento fueron evaluados pueden haber cambiado, es decir el cliente pudo quedarse sin trabajo (cero fuentes de ingreso), cualquier tipo de calamidad pudo afectar el carácter de pago o cualquier de las cinco C de crédito (Capital, Capacidad, Condiciones, Carácter y Colateral) anteriormente mencionadas pueden comportarse diferente en el momento del pago de la operación de crédito.

A continuación, se realizará el análisis de una cartera castigada del ex Banco Centro Mundo la cual fue vendida a la empresa de administración de carteras y gestión de cobranzas

Recaudadora Ecuador S.A. Esta empresa utiliza mecanismos de recuperación con gestión telefónica, domiciliaria y métodos electrónicos como IVR y SMS. Siendo el objetivo de esta empresa la recuperación de cartera, se correrá una regresión para determinar cuáles son las variables relevantes y que explican por qué pagan los clientes morosos.

Para correr este modelo se tomaron en cuenta 59 datos, es decir la información de 59 meses por lo tanto es un análisis de mediano plazo (aproximadamente 6 años). Se utilizarán variables socioeconómicas como la tasa de desempleo y la tasa de crecimiento del consumo final de los hogares y variables propias de la gestión de recuperación de cartera como el número de gestiones telefónicas y domiciliarias, el tipo de contacto con el cliente, entre otras que serán detalladas a continuación.

- Recuperación en número de clientes es decir total de clientes que han pagado, esta será la variable dependiente (Recuper)
- Contacto directo telefónico (Condirtel)
- Gestiones telefónicas (gesttel)
- Gestiones Domiciliarias (gestdom)
- Contacto Indirecto telefónico (CoIndTEI)
- Contacto Directo Domiciliario (CoDirDom)
- Contacto Indirecto Domiciliario (CoIndDom)
- Recupero Promedio (RecProm)
- Tasa de Desempleo (TaDes)
- Tasa de crecimiento consumo final de los hogares (trimestral) (TaCrecCFH)
- Tasa de crecimiento mensual consumo final de los hogares (tccrecmescfh)

Para la creación de la base, se tomaron los datos desde el mes de enero del año 2010 hasta noviembre del 2014. La primera variable es la sumatoria mensual de los clientes que pagaron, el contacto directo telefónico son todos los clientes que tuvieron contacto en el mes al igual que el contacto directo en domicilio. De la misma manera se agregó el número de gestiones telefónicas y domiciliarias hechas en el mes, el contacto indirecto en ambos tipos de gestión, el recupero promedio es el valor total recuperado en el mes dividido para el número de clientes pagados, la tasa de desempleo es la variación del desempleo obtenido del Banco Central del Ecuador y la tasa de crecimiento del consumo finales de los hogares es el PIB trimestral dividido para tres.

Esta base fue subida al SPSS y se corrió una regresión lineal con el método hacia atrás.

Al correr la regresión, el resumen del modelo arroja los siguientes datos.

Resumen del modelo^f

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregido	Error típ. de la estimación	Durbin-Watson
1	,990 ^a	,981	,977	243,062	
2	,990 ^b	,981	,977	240,680	
3	,990 ^c	,980	,978	239,519	
4	,990 ^d	,980	,977	241,690	
5	,989 ^e	,979	,977	242,915	1,874

a. Variables predictoras: (Constante), tcrecmescfh, ColndTEI, Condirtel, RecProm, CoDirDom, TaDes, ColndDom, gesttel, gestdom

b. Variables predictoras: (Constante), tcrecmescfh, ColndTEI, Condirtel, RecProm, CoDirDom, TaDes, gesttel, gestdom

c. Variables predictoras: (Constante), tcrecmescfh, ColndTEI, Condirtel, RecProm, CoDirDom, TaDes, gestdom

d. Variables predictoras: (Constante), tcrecmescfh, ColndTEI, Condirtel, RecProm, TaDes, gestdom

e. Variables predictoras: (Constante), tcrecmescfh, Condirtel, RecProm, TaDes, gestdom

f. Variable dependiente: Recuper

La regresión sube hasta la quinta iteración con un coeficiente de determinación R cuadrado de 0,979, esto es bueno ya que significa que existe una alta capacidad explicativa de la recta es decir la calidad del modelo es buena. Se queda con 53 variables y saca 6 datos. Se puede corroborar que no existe autocorrelación entre la variable dependiente y las variables independientes ya que el Durbin Watson no está dentro del área donde no se rechaza la hipótesis con 1,874.

Tabla Nro.3: Durbin - Watson

DL	1,372
DU	1,808
Regresión	1,874
4-DL	2,628
4-DU	2,192

Elaboración: Irene Acosta

La función que arroja el modelo es la recuperación en función del resto de variables. La recuperación es la variable dependiente mientras que el resto de variables son las variables independientes. En la quinta iteración me muestra las variables que conforman la ecuación.

Coeficientes ^a										
Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coefficientes tipificados	t	Sig.	Correlaciones			Estadísticos de colinealidad	
	B	Error típ.	Beta			Orden cero	Parcial	Semiparcial	Tolerancia	FIV
1 (Constante)	-178,289	117,511		-1,517	,135					
gestdom	,167	,005	,971	30,734	,000	,971	,971	,971	1,000	1,000
2 (Constante)	-756,147	181,827		-4,159	,000					
gestdom	,170	,005	,989	34,524	,000	,971	,977	,976	,974	1,026
Condiritel	,133	,034	,112	3,896	,000	-,047	,462	,110	,974	1,026
3 (Constante)	-1817,48	301,176		-6,035	,000					
gestdom	,129	,011	,750	11,953	,000	,971	,850	,297	,157	6,358
Condiritel	,164	,031	,137	5,287	,000	-,047	,580	,132	,919	1,088
TaDes	269,842	64,871	,265	4,160	,000	,919	,489	,104	,152	6,576
4 (Constante)	-2085,43	260,510		-8,005	,000					
gestdom	,114	,010	,666	11,917	,000	,971	,851	,251	,142	7,058
Condiritel	,220	,029	,184	7,674	,000	-,047	,722	,161	,765	1,307
TaDes	349,388	57,259	,344	6,102	,000	,919	,639	,128	,139	7,177
TCreCFH	-95,040	19,796	-,114	-4,801	,000	-,197	-,547	-,101	,780	1,283
5 (Constante)	-1345,35	370,521		-3,631	,001					
gestdom	,113	,009	,657	12,389	,000	,971	,862	,247	,141	7,085
Condiritel	,276	,034	,231	8,069	,000	-,047	,742	,161	,485	2,062
TaDes	365,981	54,596	,360	6,703	,000	,919	,677	,134	,138	7,271
TCreCFH	-80,912	19,482	-,097	-4,153	,000	-,197	-,496	-,083	,722	1,384
RecProm	-5,645	2,108	-,076	-2,678	,010	-,025	-,345	-,053	,498	2,007

a. Variable dependiente: Recuper

Recupero = -1345,35 + 0,113 Gestiones Domiciliarias + 0,276 Contacto Directo Telefónico + 365,9 Tasa de Desempleo – 80,912 Tasa de crecimiento del Consumo Final de los Hogares – 5,645 Recupero Promedio

La ecuación arrojada por el modelo empieza con un valor negativo, lo que quiere decir que si no se incluye ninguna variable o no se hace ningún modelo de gestión se puede empezar perdiendo 1345 clientes cada mes. La ecuación explica que a mayor número de gestiones domiciliarias la recuperación será más óptima sin embargo, el contacto directo en telefonía es más relevante. Existen dos variables con un comportamiento que podría parecer que tiene poca lógica con respecto a la mejor recuperación y estas son la tasa de desempleo y la tasa de crecimiento del consumo final de los hogares. Contrario a lo que podría pensar, mientras más sube la tasa de desempleo, la recuperación será mayor ya que los clientes ante una situación de desempleo querrán minimizar las deudas mientras que si sube el consumo final de los hogares la recuperación será menor.

Esto se puede explicar con la teoría de las curvas de indiferencia, donde podríamos tomar en cuenta como un producto en el eje de las x el pago de la deuda o el pago de las cuotas (x1) y el otro producto en el eje de las y el resto de bienes de una economía (x2). Si aumenta el consumo final de los hogares en el producto x2, los hogares tendrían que dejar de consumir unidades del bien x1 lo que se traduce en el no pago de la deuda.

Por otro lado, si sube el recupero en algún mes o el recupero promedio global sube, la recuperación se cae. Esto es un poco ambiguo, por un lado existen liquidaciones y estos clientes ya no cancelarán nada al siguiente mes, por otro lado existen clientes que se conforman con haber pagado una cuota y deciden dejar de pagar por unos meses o abonaron un monto alto y los siguientes meses deciden abonar menores montos.

Estas son las variables que explican el comportamiento de la recuperación de una cartera. Las variables per se de la gestión son la gestión domiciliaria y el contacto directo en telefonía, se tiene que llamar hasta ubicar al cliente mediante la generación de campañas, actualización de datos, etc. Si bien el crecimiento de la tasa de desempleo aporta positivamente a la recuperación esto es malo para la economía. Si sube el consumo final de los hogares se debe tomar en cuenta el concepto de la teoría del consumo, la función de la curva de indiferencia con respecto a una restricción presupuestaria donde las personas prefieren consumir más que pagar las deudas, entre consumir y pagar escogen consumir ya que esto les genera mayor utilidad. Y finalmente si se incrementa el recupero, los clientes van a dejar de pagar porque piensan que ya pagaron y se cae el recupero. Esto se podría minimizar con un concepto de cuota promedio óptima.

Efectividad de los mecanismos de recuperación de cartera implementados para la recuperación de la cartera morosa de las Instituciones Financieras

En el negocio financiero, las carteras en mora o definitivamente incobrables son inevitables, es parte de los riesgos que tienen que asumir por el giro del negocio. Sin embargo, es necesario que mantengan controlado el porcentaje del portafolio vencido ya que el momento que este sobrepasa los límites esperados la entidad puede caer en problemas de insolvencia y liquidez.

La morosidad no es necesariamente un problema generado por la falta de pago de un cliente. Si bien el no pago de las cuotas genera un problema de cobranza, es importante identificar las falencias en los procesos previos al otorgamiento de crédito o de seguimiento de los clientes. Muchos problemas de morosidad podrían evitarse si las instituciones financieras condujeran estos procesos correctamente. Es por esto que la cobranza, si bien es considerada como el paso final del ciclo de crédito, debería establecerse como un paso mucho más integral en este proceso.

Gestión de Recuperación de Cartera

La gestión de recuperación de cartera es un proceso estratégico para generar el hábito y la cultura de pago en los clientes, que a su vez debe permitir mantener los clientes. Los mecanismos de recuperación de cartera son necesarios tanto para cartera vencida como incluso para la cartera castigada de cualquier institución financiera.

Según Brachfield (2002), la cobranza es el conjunto de acciones aplicadas oportunamente a los clientes con créditos vencidos o castigados para lograr la recuperación de los mismos, con el propósito que los activos exigibles de la entidad financiera se conviertan en activos líquidos de la manera más eficiente y rápida posible pero cuidando la relación comercial que se tiene con el cliente para lograr futuras negociaciones.

La gestión de recuperación de cartera es un proceso interactivo con los clientes ya que para esto es necesario realizar un análisis de la situación actual del cliente así como la situación que le llevó al no pago de las cuotas, es fundamental el frecuente contacto con el mismo para ofrecer alternativas de solución oportunas dependiendo de cada caso en el proceso de negociación y finalmente dejar registradas las acciones ejecutadas para realizar un seguimiento continuo y el control del cumplimiento de los acuerdos negociados.

Al decir que la gestión de cobranza es un paso integral en el proceso de crédito, implica que puede ser tomado como un paso anterior al deterioro de cartera y posterior, es decir cuando la cartera ya está vencida (administración de cartera) o en su defecto castigada lo que implica ya la recuperación de cartera.

Prácticas de Recuperación de Cartera

Existen varias prácticas para la mejor gestión de cobranza que las instituciones financieras pueden seguir con el propósito de sanear, mejorar y recuperar sus carteras. Para hablar del ex ante, se debe optar por estrategias proactivas para tratar la morosidad antes de que comience. Una de las mejores estrategias para tratar la morosidad son precisamente las acciones preventivas que son menos costosas. Además, la buena administración de clientes al día refleja la mejor gestión de cobranza que una institución financiera puede adoptar. Dentro de estas actividades preventivas existe varias acciones que pueden tomar las instituciones financieras previo al desembolso del crédito como educar al deudor y los garantes las implicaciones de acceder a un crédito, el funcionamiento del producto, los beneficios que genera el pago puntual y oportuno, la importancia del cumplimiento del cronograma de pago e incluso los medios y lugares disponibles para el pago de cuotas. Además de enfatizar los beneficios del pago puntual, es más importante aún resaltar los gastos en los que incurriría el prestatario al no pagar la cuota a tiempo.

De igual manera, es importante que en el momento de la evaluación al cliente previo al otorgamiento del crédito se establezcan fechas de pago que sean beneficiosas para ambas partes. Los días fijados para el pago deberían coincidir con los días de mayor ingreso de la persona natural o mayor liquidez del negocio y lejos de los días de pago de obligaciones importantes para el cliente como vivienda, educación y otras deudas o el pago a proveedores en el caso de empresas.

Finalmente, una práctica saludable pero a la vez un poco riesgosa para incentivar una buena cultura de pago en los clientes es el reconocimiento y premiación a la puntualidad de pago. Por ejemplo, el acceso a nuevos créditos con mayores montos o tasas preferenciales, el otorgamiento de certificados de puntualidad, obsequios, etc., son algunas de las prácticas que existen en el mercado para reducir la morosidad de las carteras de crédito.

Si hablamos del ex post, existen también varias prácticas para la recuperación de cartera. La primera de ellas es que las instituciones financieras pueden escoger como manejarán el área de cobranzas de la compañía. La buena gestión de recuperación de cartera exige enorme cantidad de recursos y tiempo, es por esto que las instituciones financieras deben decidir entre crear un departamento interno para la recuperación o contratar una compañía especializada de cobranza.

Como en todo, existen ventajas y desventajas para estas dos opciones. El contar con una compañía especializada de cobranza implica el traslado de los altos costos de control y supervisión a la misma, el contar con un personal especializado que dispone de suficiente tiempo para una buena gestión de cobro y que tienen mayor capacidad para desarrollar una gama de servicios más amplia y especializada como call centers, gestores en terreno y puntos de recaudo. Sin embargo existen también ciertas desventajas como la falta de interés en la relación con los clientes lo que podría hacer más difícil su reactivación, se puede duplicar esfuerzos y caer en contradicciones frente al deudor, la comunicación interna entre la

institución y la compañía puede ser complicada y lenta o es posible que las compañías externas no se adhieran a los procedimientos éticos y estándares que promueven las entidades para el tratamiento de los clientes por mencionar algunas.

Por otro lado, el implementar una unidad interna de cobranza tiene aspectos positivos como que se preocupan por mantener la relación con el cliente, o el tener mayor conocimiento del cliente y del mercado. De igual manera existen aspectos negativos como que se exigen procesos formativos especializado que pocas instituciones financieras pueden brindar a su personal, por falta de tiempo y recursos lo que se traduce en escasa experiencia de la institución en cobranza.

Otra práctica para la cobranza de cartera es contar con políticas y procesos de recuperación claramente definidos. Para esto es muy importante realizar la segmentación de la cartera por niveles de riesgo, por tipo de clientes o cualquier tipo de score que se le quiera dar a los clientes vencidos o castigados. La segmentación es importante ya que para plantear estrategias de cobranza se debe decidir anteriormente cuando contactarse al cliente (horarios y días) y como aproximarse al cliente y en el transcurso de la negociación por otra parte se debe saber que producto ofrecer, cómo tratar las promesas incumplidas, qué hacer con clientes desaparecidos o en caso de tragedias o desastres naturales. Para lograr esta segmentación, es sumamente importante la información histórica que se pueda tener sobre los clientes o el tipo de clientes a los que pertenezcan. Una herramienta muy útil para esto son las técnicas de “data mining”. Alberto Teskiewicz define la data mining como “el proceso de descubrir correlaciones, patrones y tendencias significativas ocultas en las bases de datos mediante un conjunto de técnicas estadísticas, matemáticas y de reconocimiento de patrones.”

El desarrollo de procesos de data mining nos permite pronosticar la probabilidad de pago de cliente, y el desarrollo de un score/scoring facilita la priorización de nuestra cobranza de acuerdo con la probabilidad de pago del cliente.

Análisis de la eficiencia de Recuperación de Cartera Financiera por Rango de Mora

Como se explicó, la gestión de cobranza preventiva siempre tendrá mejores resultados y más bajos costos. Para demostrar la eficiencia de la gestión en el recupero de cartera se analizó una cartera financiera con los datos históricos de contactabilidad, monto de deuda y recupero del año 2014.

En las estadísticas que se presentan a continuación se evidencia que a menor rango mora, es decir a menos días de haber quedado impaga la cuota, los clientes son contactados más fácilmente, con menor esfuerzo y la eficiencia de recuperación del pago con respecto al monto total de la deuda es mayor.

En la tabla a continuación se puede ver como en el rango de mora de 1 a 30 días, el contacto (directo o indirecto) es del 52,1% y decrece conforme van aumentando los días de mora de la cartera. Para el rango de más de 1081 días de mora la contactabilidad es de apenas el 34,7%.

Tabla Nro.4: Contactabilidad por Rango Mora

-porcentaje-

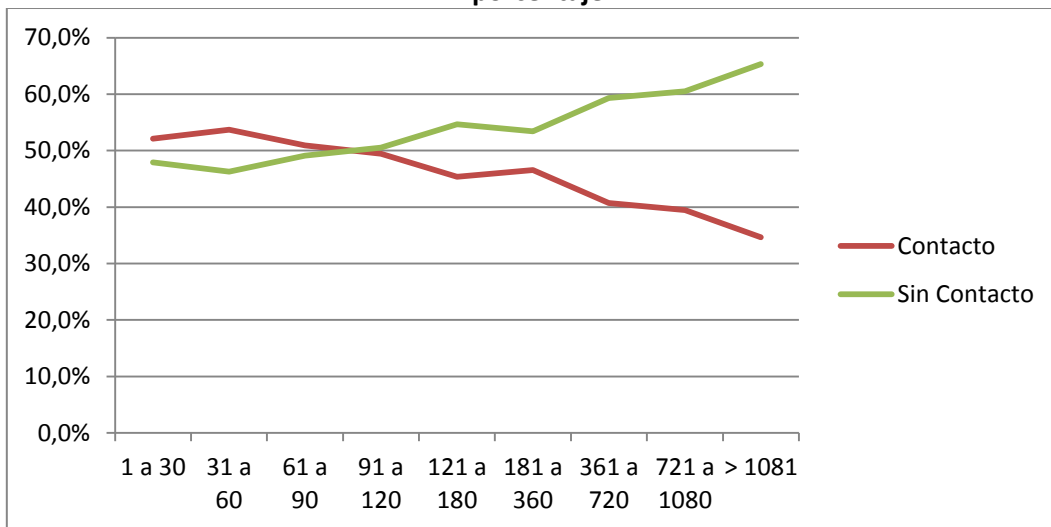
Rango Días	Contacto	No Contacto
1 a 30	52,1%	47,9%
31 a 60	53,7%	46,3%
61 a 90	50,9%	49,1%
91 a 120	49,5%	50,5%
121 a 180	45,4%	54,6%
181 a 360	46,6%	53,4%
361 a 720	40,7%	59,3%
721 a 1080	39,5%	60,5%
> 1081	34,7%	65,3%

Fuente: Base Cartera Financiera Recsa Ecuador (2014).

Elaboración: Irene Acosta

Gráfico Nro.7: Contactabilidad por Rango Mora

-porcentaje-



Fuente: Base Cartera Financiera Recsa Ecuador (2014).

Elaboración: Irene Acosta

Como se puede observar, mientras mayor el rango de mora, menor probabilidad se tiene de contactabilidad ya sea directa o indirecta.

En la tabla Nro. 5 se calculó la eficiencia de recuperación primero del valor cobrado con respecto al monto deuda. Como se puede observar en el gráfico Nro. 8 la recuperación también decrece conforme aumenta la deuda. Para el primer rango de mora la recuperación es de casi el 50% con respecto a la deuda mientras que a partir de una mora mayor a 360 días la eficiencia de recuperación es del 1% o menos.

Las gestiones promedio realizadas por cliente, esto implica gestiones telefónicas y domiciliarias, para el rango de 1 a 30 días es de apenas 2,68 mientras que a mayores días de mora las gestiones promedio llegan casi a 4 gestiones por cliente. Esto refleja el mayor esfuerzo que se debe hacer para la cobranza de cartera muy morosa o castigada frente a la cartera vencida.

Finalmente, la eficiencia del número de clientes pagados sobre el total de clientes para cada rango de mora tiene el mismo comportamiento descendiente que el de la eficiencia de valor cobrado frente al total de la deuda, pero en este caso para la mayoría de los rangos, la eficiencia es mayor. Esto implica que el promedio de pago es menor a pesar de que existen varios clientes que pagan.

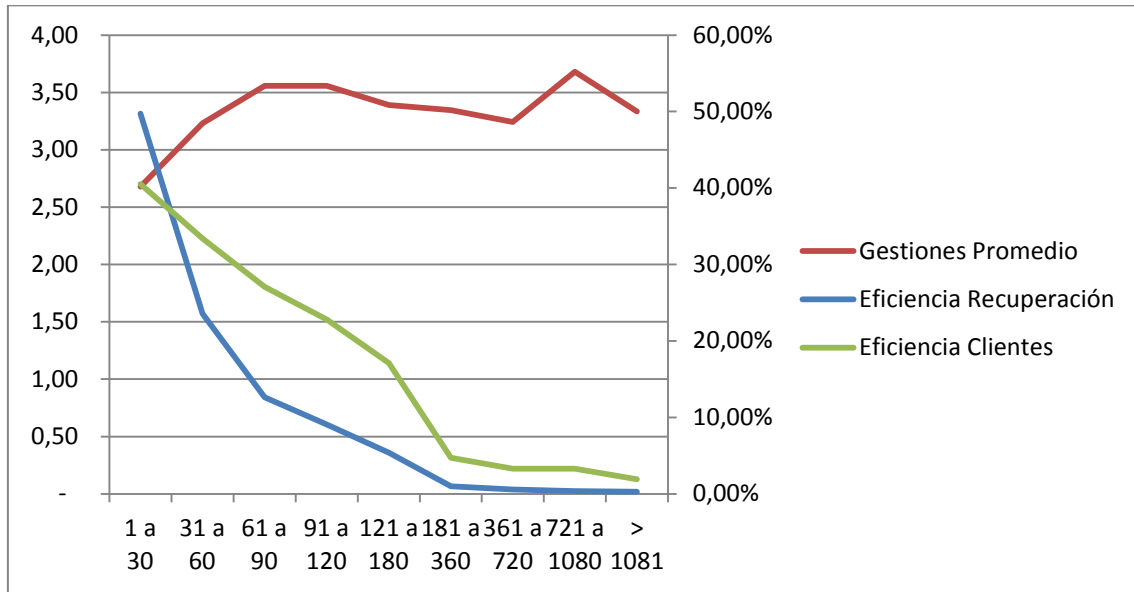
Tabla Nro.5: Eficiencia de Recuperación en Monto y Clientes pagados vs Gestiones Promedio

Rango Días	Monto Deuda	Valor Cobrado	Eficiencia Recuperación	Gestiones Promedio	Clientes	Clientes Pagados	Eficiencia
1 a 30	5.347.604	2.660.110	49,74%	2,68	22.457	9.097	40,51%
31 a 60	3.315.268	781.404	23,57%	3,23	11.107	3.711	33,41%
61 a 90	2.142.115	270.179	12,61%	3,56	5.290	1.432	27,07%
91 a 120	2.024.938	184.171	9,10%	3,56	4.238	966	22,79%
121 a 180	4.620.276	249.632	5,40%	3,39	6.887	1.179	17,12%
181 a 360	46.260.699	462.415	1,00%	3,34	37.022	1.753	4,74%
361 a 720	48.558.179	271.972	0,56%	3,24	34.513	1.143	3,31%
721 a 1080	14.603.806	51.133	0,35%	3,68	9.708	319	3,29%
> 1081	27.190.431	72.613	0,27%	3,33	19.622	372	1,90%

Fuente: Base Cartera Financiera Recsa Ecuador (2014).

Elaboración: Irene Acosta

Gráfico Nro.8: Eficiencia de Recuperación en Monto y Clientes pagados vs Gestiones Promedio



Fuente: Base Cartera Financiera Recsa Ecuador (2014).

Elaboración: Irene Acosta

Otro análisis que se puede realizar es la relación entre la eficiencia de pago versus la contactabilidad de los clientes. Para los clientes con mora de hasta 30 días, el 66% de los clientes contactados tuvieron efectividad en el pago mientras que apenas el 13% de los no contactados pagaron. Esta relación existe para todos los rangos de mora, sin embargo hasta los 180 días mora la diferencia es bastante relevante.

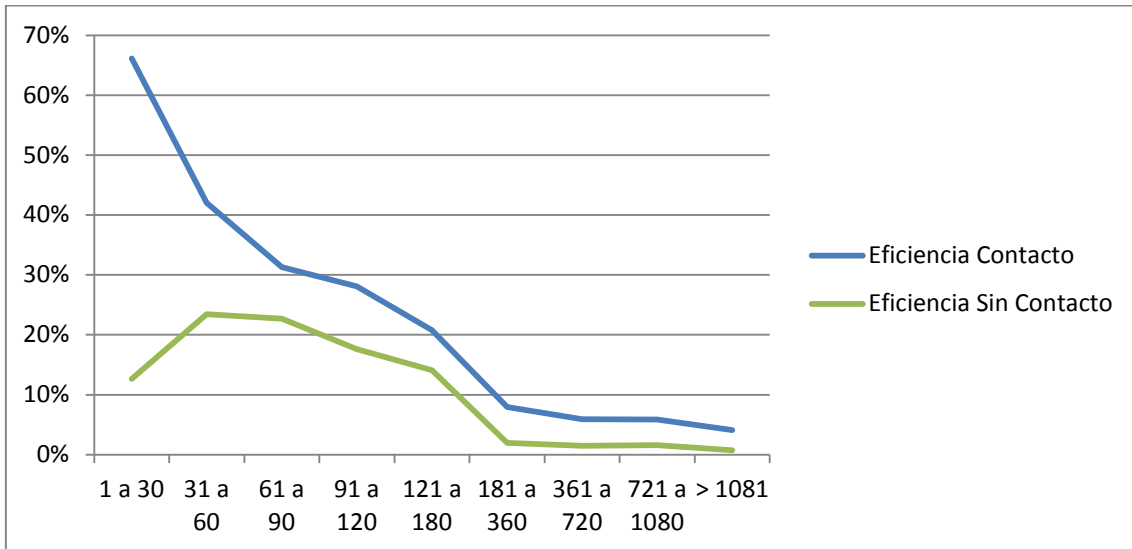
Tabla Nro.6: Eficiencia por Tipo de Contacto y por Rango Mora

Rango Días	Contacto			No Contacto		
	Clientes	Clientes Pagados	Eficiencia Contacto	Clientes	Clientes Pagados	Eficiencia
1 a 30	11.697	7.737	66%	10.760	1.360	13%
31 a 60	5.965	2.506	42%	5.142	1.205	23%
61 a 90	2.693	843	31%	2.597	589	23%
91 a 120	2.096	589	28%	2.142	377	18%
121 a 180	3.124	649	21%	3.763	530	14%
181 a 360	17.238	1.368	8%	19.784	385	2%
361 a 720	14.042	833	6%	20.471	310	2%
721 a 1080	3.834	226	6%	5.874	93	2%
> 1081	6.800	278	4%	12.822	94	1%
Total general	67.489	15.029	22%	83.355	4.943	6%

Fuente: Base Cartera Financiera Recsa Ecuador (2014).

Elaboración: Irene Acosta

Gráfico Nro.9: Eficiencia por Tipo de Contacto y por Rango Mora



Fuente: Base Cartera Financiera Recsa Ecuador (2014).

Elaboración: Irene Acosta

Como se indicó anteriormente, existe una relación entre el promedio de pago que influye en la eficiencia de recuperación. Como muestra la tabla Nro. 7, la relación entre el promedio del monto versus el pago promedio es inverso. A mayor mora, el monto promedio de deuda es mayor mientras que el pago promedio es menor.

Tabla Nro.7: Promedio Monto y Promedio de Pago por Rango Mora

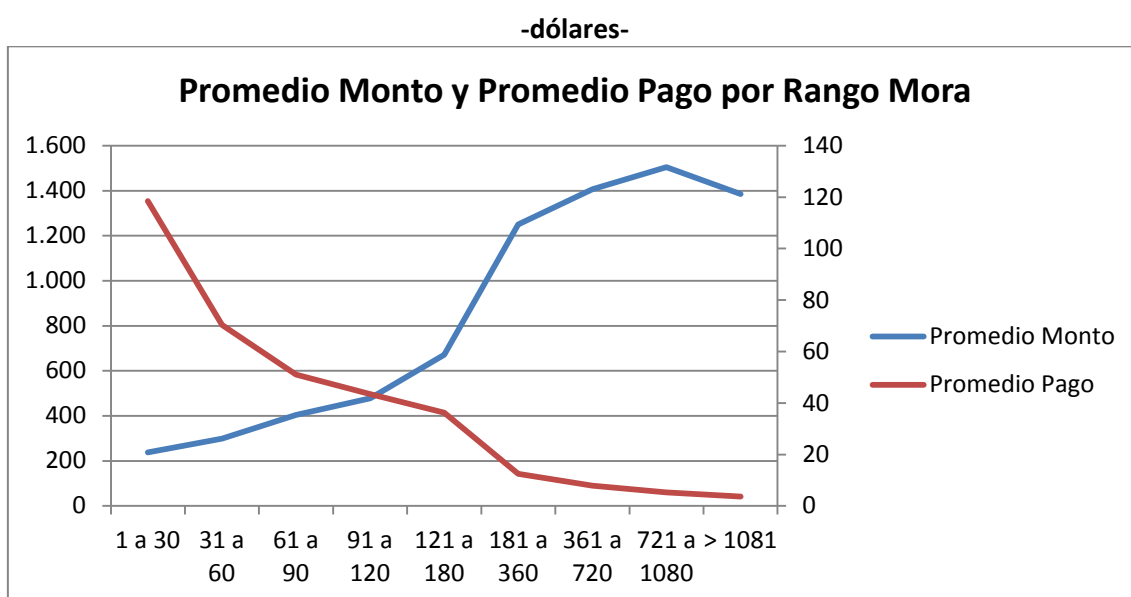
-dólares-

Rango Días	Promedio Monto	Promedio Pago
1 a 30	238	118
31 a 60	298	70
61 a 90	405	51
91 a 120	478	43
121 a 180	671	36
181 a 360	1.250	12
361 a 720	1.407	8
721 a 1080	1.504	5
> 1081	1.386	4
Total general	1.021	33

Fuente: Base Cartera Financiera Recsa Ecuador (2014).

Elaboración: Irene Acosta

Gráfico Nro.10: Promedio Monto y Promedio de Pago por Rango Mora



Fuente: Base Cartera Financiera Recsa Ecuador (2014).

Elaboración: Irene Acosta

Análisis de Probabilidad de Pago de los Clientes: Segmentación de cartera tras la gestión de cobranza

Una vez terminado el análisis de eficiencia de recuperación de cartera con respecto a los días de mora de la cartera, se busca encontrar aquellas variables que hacen a un cliente un buen cliente, es decir un cliente que paga.

Para este capítulo se tomaron datos de gestión histórica de un año de la cartera castigada financiera de la empresa RECSA. Esta cartera tiene más de 45000 clientes por lo tanto es una base de 539358 datos. Esta empresa gestiona la cartera a través de 3 diferentes mecanismos, llamadas telefónicas a través de un call center, visitas domiciliarias y laborales a través de gestores en terreno y campañas de medios electrónicos como IVR y SMS.

Para encontrar la gestión óptima de cobranza, se clasificó a los clientes entre buenos y malos. La idea es encontrar a través de una ecuación clientes con similares características a los buenos para enfocar de esa manera la gestión consiguiendo resultados eficientes para la compañía.

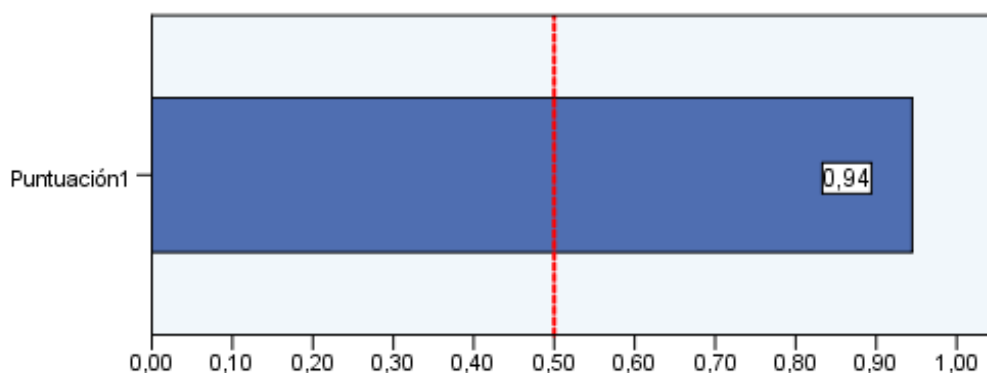
La clasificación de clientes entre bueno y malos se hizo de la siguiente manera. El histórico de datos de la base muestra un score de pagos de los clientes donde se puede observar si han pagado dentro de los últimos seis, doce, dieciocho o veinticuatro meses, y si son pagos consecutivos o no. Se tomaron los clientes con pagos en los últimos seis, doce y dieciocho meses (independientemente de la consecutividad) y de estos los que cumplieron al menos 4 veces esta característica en el año 2014.

Se subió esta base en el SPSS y se utilizó un programa de Marketing Directo (Propensión a la compra) el cual selecciona los contactos con más posibilidades de compra, en este caso más probabilidades de pago. Esta técnica utiliza resultados de campañas anteriores para generar resultados. Los resultados indican los contactos que tienen más posibilidades de pago. Se corre el modelo con la variable tipo cliente en la que se clasifica si el cliente es bueno o malo (pagó o no). Los campos de propensión son las características que quiere utilizar para pronosticar las probabilidades de que paguen clientes con características similares. Las variables utilizadas fueron:

- Edad
- SRI: si tiene SRI o no
- Num_ges_dom: Número de gestiones domiciliarias
- Género: Femenino o Masculino
- Sueldo
- Mon_deu: Monto de deuda
- Num_ges_tel: Número de gestiones telefónicas
- IESS: si tiene IESS o no
- Res_mej: la mejor respuesta que se obtuvo de la gestión del mes
- Pagos consecutivos: la consecutividad que han tenido los pagos realizados
- Fld_est_civ: estado civil
- Num_dia_ini: días de mora de las operaciones

La calidad del modelo es de 0,94 como se muestra a continuación. Un modelo correcto tiene un valor superior a 0,5. Este modelo le pone una puntuación a cada cliente entre 0 y 1.

Gráfico Nro.11: Calidad Global del Modelo



Fuente: Base SPSS Modelo Regresión Multinomial Cartera Financiera Recsa Ecuador (2014).

Elaboración: Irene Acosta

Una vez obtenida esta puntuación se corre una regresión lineal con variable dependiente la probabilidad de recuperación obtenida del modelo anterior (Puntuación1) y variables independientes las mismas del campo de propensión del modelo anterior a excepción del

estado civil, sueldo y días mora las cuales no tienen incidencia en la regresión y adicionando la variable fld_res_mej3 (la mejor gestión de los últimos 3 meses).

La regresión arroja un coeficiente de determinación R cuadrado de 0,809, esto es bueno ya que significa que existe una buena capacidad explicativa de la recta es decir la calidad del modelo es buena. Se queda con todas las variables introducidas y se puede corroborar que no existe autocorrelación entre la variable dependiente y las variables independientes ya que el Durbin Watson no está dentro del área donde no se rechaza la hipótesis con 2,002.

Tabla Nro.8: Durbin-Watson

DL	1,571
DU	1,779
Regresión	2,002
4-DL	2,429
4-DU	2,221

Elaboración: Irene Acosta

La función que arroja la regresión es la probabilidad de pago en función de las características del cliente.

Coefficientes^a

Modelo	Coefficientes no estandarizados		Coefficientes tipificados	t	Sig.	
	B	Error típ.	Beta			
1	(Constante)	,079	,001		122,032	,000
	fld_num_ges_tel	,014	,000	,280	275,037	,000
	fld_num_ges_dom	,104	,000	,568	628,323	,000
	IESS	-,005	,000	-,021	-25,288	,000
	SRI	,000	,000	-,002	-1,954	,051
	fld_genero	-,010	,000	-,042	-52,063	,000
	fld_res_mej3	-,003	,000	-,132	-129,441	,000

a. Variable dependiente: Puntuación1

Probabilidad de pago= $0,079118066 + 0,013813906$ número gestiones telefónicas + $0,103539621$ número de gestiones domiciliarias – $0,004591882$ IESS – $0,000333905$ SRI – $0,009566382$ género – $0,002924168$ mejor respuesta de los últimos 3 meses

Según los datos arrojados por la regresión, la probabilidad de pago de un cliente tiene una constante positiva y está influenciada por el número de gestiones telefónicas que se le haga al cliente así como del número de gestiones domiciliarias. Los clientes que no están afiliados al IESS (posiblemente desempleados) tienen mayor probabilidad de pago, esto se corrobora con la ecuación obtenida en el capítulo anterior donde se encontró que los clientes desempleados están más incentivados a pagar. De igual manera, los clientes registrados en el SRI tienen menor probabilidad de pago bajo la misma premisa de la relación con la tasa de desempleo. La respuesta de los tres últimos meses también tiene una afectación negativa sobre la probabilidad de pago. Esto se debe a la codificación que se le otorgó a la paleta de respuestas que conforman la res_mej3. Las respuestas de contacto directo están codificadas con números entre el 2 y 10, el contacto indirecto con el número 12 mientras que todas las respuestas negativas o no contactadas con valores superiores al 13. Esto último también confirma el resultado obtenido de la regresión del capítulo anterior, donde a mayor contacto directo, mayor será la recuperación.

Una vez obtenida esta ecuación, se aplica en la base de datos obtenida del SPSS con las variables mencionadas. La nueva base extraída del SPSS tiene un nuevo campo llamado Puntuación1 que es la probabilidad que arroja la primera regresión multinomial que se hizo con el programa de marketing de propensión a la compra. Los nuevos valores calculados de probabilidad son únicamente las variables que explican esa probabilidad de pago para los clientes.

Una vez obtenidas las probabilidades de recuperación, se realiza el análisis de la incidencia de la paleta de respuesta en la participación de los clientes que tienen la mayor probabilidad de pago.

Tabla Nro.9: Probabilidad de Recuperación por Tipo de Respuesta

fld_res_mej3	Clientes	Prob. Recuperación	Participación Prob. Recuperación / Clientes	Prob. Recup. Por Respuesta/Total Prob. Recuperación	Acumulado
01 'AccesoNoPermit'	24	1,21	5,03%	0,01%	0,01%
02 'C/Cesante'	936	54,93	5,87%	0,36%	0,37%
03 'C/CPago'	28758	8.618,76	29,97%	56,20%	56,56%
04 'C/CRengRecsa'	48	4,70	9,79%	0,03%	56,59%
05 'C/DescDeuda'	204	4,32	2,12%	0,03%	56,62%
06 'C/Fallecio'	384	39,40	10,26%	0,26%	56,88%
07 'C/LLamPos'	26089	1.401,87	5,37%	9,14%	66,02%
08 'C/NQP'	9418	719,69	7,64%	4,69%	70,71%
09 'C/RengRecsa'	72	11,68	16,22%	0,08%	70,79%
10 'C/YaPagoRec'	519	127,05	24,48%	0,83%	71,62%
11 'NC/DejaNotific'	6417	485,49	7,57%	3,17%	74,78%
12 'NC/DejaRecado'	33140	942,78	2,84%	6,15%	80,93%
13 'NC/LLamPost'	11123	216,11	1,94%	1,41%	82,34%
14 'NC/NoUbicable'	8841	84,46	0,96%	0,55%	82,89%
15 'NC/TeNoResponde'	40594	492,40	1,21%	3,21%	86,10%
16 'NC/TeNoServicio'	7584	39,60	0,52%	0,26%	86,36%
17 'NC/TeOcupado'	2268	26,60	1,17%	0,17%	86,53%
18 'NC/ViajeExt'	60	4,62	7,69%	0,03%	86,56%
19 'NC/ViajePais'	360028	1.653,48	0,46%	10,78%	97,34%
20 'SectorPeligro'	2851	407,85	14,31%	2,66%	100,00%
Total	539358	15.337,00	2,84%	100,00%	

Fuente: Base SPSS Modelo Regresión Multinomial Cartera Financiera Recsa Ecuador (2014).

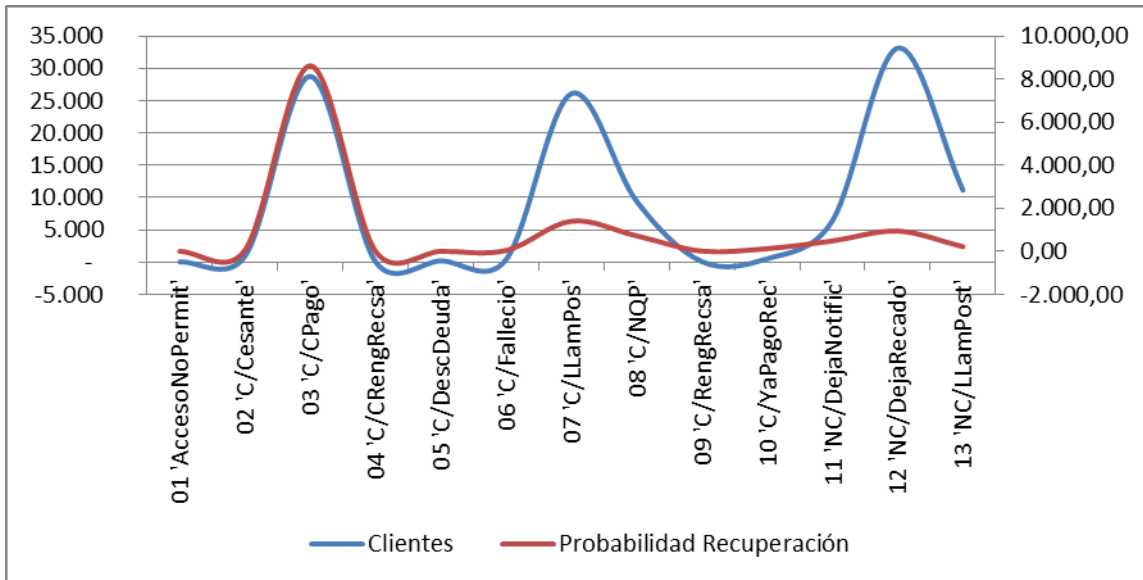
Elaboración: Irene Acosta

Se puede observar que la respuesta con mayor probabilidad de recuperación es la 03 C/CPago que significa el contacto directo con el cliente y la generación de un Compromiso de Pago del mismo con fecha de pago y monto a cancelar. La probabilidad de pago de la respuesta en mención, representa el 56,20% del total de la suma de probabilidades de toda la cartera. Las respuestas que le siguen son nuevamente de contacto directo, la respuesta 10 C/YaPagoRec implica que el cliente confirma haber ya cancelado algún abono sobre la deuda. Si bien esta respuesta sobre el total de probabilidades de la cartera tiene un valor poco representativo, el valor de la probabilidad de pago para el número de clientes que proporcionan esta respuesta es del 24,48%. De igual manera las respuesta de contacto directo con Llamada Posterior y de Renegociación tienen altas probabilidades con respecto al resto de respuesta de no contacto. Incluso el tercero contactado (NC/DejaRecado) tiene un porcentaje del 6,15% de probabilidad contra el total de probabilidad de la cartera.

En el gráfico expuesto a continuación se puede ver el número de clientes por tipo de respuesta, tomando en cuenta el 80% de los casos del total de probabilidad de recuperación.

Se puede evidenciar que la probabilidad de recuperación del Compromiso de pago va de la mano con el número de clientes que generan esta respuesta, mientras que para otros tipos de contacto como la Llamada Posterior o el contacto a terceros, la probabilidad de pagos es mucho menor.

Gráfico Nro.12: Probabilidad de Recuperación por Tipo de Respuesta



Fuente: Base SPSS Modelo Regresión Multinomial Cartera Financiera Recsa Ecuador (2014).

Elaboración: Irene Acosta

Para el análisis de la capacidad de recuperación del total de la cartera, se consolida la información obtenida en la Tabla Nro. 10 como se muestra a continuación:

Tabla Nro.10: Probabilidad de Recuperación Mensual

Mes	Clientes	Saldo Deuda	Prob. Recuperación Clientes	Valor Cobrado	Clientes Pagados
Enero	45.364	31.231.691,25	1.603,56	38.449,79	405
Febrero	45.274	31.160.672,19	1.375,90	32.641,03	352
Marzo	45.211	31.097.490,19	1.569,60	38.338,68	451
Abril	45.118	31.018.962,44	1.523,18	40.424,99	411
Mayo	45.009	30.924.854,90	1.621,82	26.643,71	377
Junio	44.928	30.865.485,04	1.476,23	25.067,50	371
Julio	44.851	30.806.724,30	1.347,94	21.182,61	347
Agosto	44.792	30.764.112,40	994,72	13.202,37	223
Septiembre	44.758	30.674.081,05	917,63	17.666,90	265
Octubre	44.720	30.636.968,61	1.041,99	20.916,46	252
Noviembre	44.684	30.594.918,33	947,17	15.134,43	215
Diciembre	44.649	30.569.859,09	917,28	18.270,65	249
Total general	539.358	370.345.819,79	15.337,00	307.939,12	3918

Fuente: Base SPSS Modelo Regresión Multinomial Cartera Financiera Recsa Ecuador (2014).

Elaboración: Irene Acosta

Se expone mes a mes y en la columna Probabilidad de Recuperación de Clientes se calcula el número potencial de clientes que podrían cobrarse si se realizara la gestión de cobranza efectiva y bajo los parámetros explicados con la ecuación que determina la probabilidad de pago. Sin embargo la recuperación para esta cartera en el año 2014 fue de 0,26% en número de clientes contra el recupero potencial. Si se realiza una valoración de esta cartera, se divide el saldo de la deuda del último mes (diciembre) para el número de clientes y este valor se multiplica por la probabilidad de recuperación en clientes. A este valor se le resta hasta un 20% de costos y finalmente se divide para el saldo de la deuda. El resultado de la valoración sería de 1,64% lo que implica que si se quisiera vender esta cartera, este sería el valor máximo al cual se podría negociar esta cartera.

Conclusiones

- Los bancos privados son los que generan la mayor estructura de crédito. En relación a sus productos, los créditos tienen diversas orientaciones, que se clasifican en crédito comercial, consumo, vivienda y microempresa.
- Los bancos privados tienen a su vez una clasificación entre bancos grandes, medianos y pequeños. Del total de bancos privados, 4 se encuentran en la categoría de grandes: (Banco de Guayaquil, Banco del Pacífico, Banco Pichincha y Banco Produbanco); 7 son medianos (Banco del Austro, Bolivariano, Solidario, General Rumíñahui, Internacional, Machala y Promerica) y 16 son catalogados como pequeños (Banco Amazonas, Cofiec, Comercial de Manabí, Litoral, Loja, Citibank, Sudamericano, CoopNacional, Procredit, Capital, Finca, Delbank, D-Miro y Bancodesarrollo).
- Del total de los activos del sistema bancario privado ecuatoriano, el 66% corresponde a los bancos grandes lo cual da bastantes luces de la concentración de activos que poseen contra el total de bancos ya que se trata de únicamente 4 instituciones en esta categoría. El 27% del total de activos se concentra en los bancos medianos y finalmente el 7% en los 16 bancos catalogados como pequeños.
- Los bancos grandes tienen una alta concentración de capitales debido a la gran cantidad de depositantes que permiten que el dinero se canalice a nuevos créditos e inversiones productivas.
- El tamaño de los bancos tiene una relación directa con la participación sobre el total de créditos del sistema financiero. Los Bancos privados mantienen la mayor participación dentro del total de créditos del sistema financiero. Para diciembre del 2010 un 78,23% era manejado por los mismos; y, tan solo un 21,77% por el resto de entidades privadas.
- El crecimiento del 3,4% de la economía ecuatoriana permitió que el sistema financiero incrementara su actividad de intermediación. Esto se vio reflejado en el aumento de la cartera de crédito, la cual se financia a través del crecimiento de los depósitos.
- El grupo de cartera de créditos, incluye una clasificación principal de acuerdo a la actividad a la cual se destinan los recursos, estas son: comercial, consumo, vivienda y microempresa.
- La cartera comercial fue la única que tuvo un decrecimiento entre el 2010 y el 2011 y a partir del 2012 volvió a crecer año a año pero en menor magnitud, el 4,9% del 2011 al 2012 y únicamente el 0,9% del 2013 al 2014. Las carteras de consumo y microempresa presentaron un crecimiento del 2010 al 2011 y a partir de entonces una disminución. La

única cartera que siempre estuvo a la baja es la cartera de crédito de vivienda que entre 2010 y 2011 disminuyó en 24,9% y para el último período disminuyó en 2,2%. La cartera bruta de créditos de los bancos privados tuvo un crecimiento entre el 2010 y el 2014 en 8290 millones, sin embargo la tasa de crecimiento año a año fue cayendo de un 20% entre el 2011 y el 2010 al 9% entre el 2013 y el 2012, la tasa de crecimiento más baja del período de análisis.

- El comportamiento de la cartera improductiva va de la mano con la evolución de la cartera bruta para el período analizado. El segmento de cartera improductiva que mayor impacto tuvo fue la cartera de microempresa y la cartera de consumo. La cartera improductiva no solo que no genera intereses, sino que representa para las instituciones prestamistas un costo de oportunidad perdido ya que no se recupera liquidez lo que limita el nuevo otorgamiento de crédito.
- El comportamiento de los portafolios de crédito es un reflejo de cómo se fue sintiendo la recesión, donde los bancos ajustaron sus políticas de crédito para mitigar el riesgo en las carteras más vulnerables quitándoles participación en el global de la cartera de crédito.
- Las instituciones financieras están obligadas a calcular indicadores para medir la calidad de sus activos y de esa manera evaluar su desempeño en la colocación del crédito. En el período de estudio, el índice de morosidad ha tenido un crecimiento anual a excepción del año 2013, el cual bajó de 2,80 en 2012 a 2,60.
- La única cartera que ha venido disminuyendo su índice de morosidad año tras año ha sido la cartera comercial, esto es el reflejo del buen comportamiento de la cartera improductiva que se redujo en los años 2011 y 2012 y en 2013 cuando creció en 3,4%, la cartera bruta creció en 13,6% siendo la cartera de mayor crecimiento para ese año.
- Existen operaciones que caen en mora y finalmente tienen que ser castigadas o tras el respectivo análisis se castigan debido a que se determina que son créditos irrecuperables a pesar de las medidas tomadas por las Instituciones Financieras para minimizar el riesgo en el otorgamiento de cualquier tipo de crédito. Esto se debe a que las condiciones bajo las cuales los deudores en su momento fueron evaluados pueden haber cambiado.
- Tras haber hecho el modelo de regresión lineal con la base de la cartera castigada se determinaron las variables socioeconómicas y de gestión que explican la recuperación de cartera.
- El resultado del modelo arroja en cuanto a las variables propias de la gestión que a mayor cantidad de gestiones domiciliarias, mayor recuperación y que es importante lograr el contacto directo en telefonía ya que mientras más se contacte a los clientes de forma directa igualmente mayor será la recuperación.

- Por el lado de las variables socioeconómicas, a mayor tasa de desempleo mayor recuperación. Esto se explica ya que los clientes ante una situación de desempleo querrán minimizar problemas y empezará por pagar sus deudas. Por el otro lado, la tasa de crecimiento del consumo final de los hogares tiene una relación negativa con la recuperación ya que si crece el consumo de los hogares, la recuperación cae. Si sube el consumo final de los hogares en otros productos porque hay promociones o porque hay otras preferencias de gasto, hace que inmediatamente el recupero caiga.
- Finalmente, si sube el recupero en algún mes o el recupero promedio global sube, la recuperación se cae. Esto es un poco ambiguo, por un lado existen liquidaciones y estos clientes ya no cancelarán nada al siguiente mes, por otro lado existen clientes que se conforman con haber pagado una cuota y deciden dejar de pagar por unos meses o abonaron un monto alto y los siguientes meses deciden abonar menores montos.
- La cartera morosa de clientes con atrasos o incobrables es parte del negocio financiero, sin embargo este porcentaje de cartera se debe cuidar que no sobrepase los límites esperados. Es por esto que es importante tomar en cuenta la cobranza como parte integral del proceso de crédito.
- Se puede afirmar que la Cobranza es un importante servicio que permite el mantenimiento de los clientes, es un proceso estratégico y clave para generar el hábito y una cultura de pago en los clientes. Los mecanismos de recuperación de cartera son necesarios tanto para cartera vencida como incluso para la cartera castigada de cualquier institución financiera.
- Existen diferentes tipos de prácticas para la recuperación de cartera que implican diferentes tiempos y actores. Puede tratarse de la recuperación preventiva (antes del vencimiento) o posterior al vencimiento (de reiteración y persuasión). Al decir que implica diferentes actores, puede tratarse de la creación de un departamento de cobranzas dentro de la misma institución como la contratación de un tercero que provea este servicio. Según las ventajas y desventajas analizadas, la institución financiera tendrá que hacer una evaluación de costos para escoger la que mejor le convenga.
- Del análisis de la eficiencia de recuperación de cartera por rango mora se pudo observar que tanto la recuperación como la contactabilidad es inversamente proporcional al rango de mora que tenga la cartera. Es decir, a menos días de mora, mayor será la recuperación, el pago promedio y mejor será la contactabilidad directa. Por el contrario, en operaciones con muchos días de vencimiento, la recuperación es casi nula e implica mayores esfuerzos en la gestión de cobranzas.

- Por último, se estimaron las variables y características que determinan si un cliente puede ser evaluado como bueno o malo de acuerdo a si este tiene pagos constantes o no. La regresión simple arrojó que los parámetros de recuperación son mayor gestión telefónica y domiciliaria, mejor probabilidad de pago y se corroboró que el desempleo (el no estar afiliada al IESS o registrado en el SRI) genera mayor probabilidad de pago. Para esta muestra, los hombres son mejores pagadores que las mujeres, y aquellos clientes con contacto directo tienen una probabilidad de pago más alta que si se tiene contacto con una tercera persona.

Recomendaciones

- Es importante que los Bancos y todas las instituciones financieras tengan pendiente realizar periódica y constantemente una valoración de sus activos para que puedan detectar índices de morosidad no esperados con antelación y de esta manera tomar las medidas respectivas y no generar deterioro en la composición de la cartera ya que esto repercute directamente en la llave del crédito y el racionamiento del crédito que a su vez afecta a la economía; tomando en cuenta que el crédito es una de las principales fuentes de financiamiento en el Ecuador, si el aparato productivo no tiene como endeudarse para invertir o los consumidores no pueden endeudarse para consumir se cae en un círculo vicioso que puede terminar en crisis.
- Tomando en cuenta las variables socioeconómicas y de gestión que determinan una buena recuperación de cartera, es importante analizar por una parte en que parte del ciclo económico se encuentra una economía, si se encuentra que en recesión, con tasas de desempleo que crecen mensualmente, se deberían generar los mayores esfuerzos para recuperar ya que los clientes estarán predispuestos a salir de sus deudas lo más pronto posible con el afán de poder ser sujetos de crédito nuevamente por ejemplo.
- Por el contrario, si la economía se encuentra en un ciclo de expansión, donde el consumo final de los hogares crece constantemente, se debe trabajar con lo que pasa en el mercado y competir directamente con las promociones de otros productos y las facilidades de crédito que se dan para el consumo, ya que si se endeudan nuevamente, dejarán de pagar sus antiguas deudas. Para esto es importante que el mercado de crédito evalúo muy bien la información otorgada por el buró de crédito y no permitir un sobre endeudamiento de la persona.
- El efecto que tienen los departamentos de cobranzas o en su defecto las empresas que otorgan este servicio, deben darse cuenta de la incidencia positiva que tiene la gestión de recaudación en terreno y el contacto directo con el cliente para incrementar la recuperación. Es importante que se intente actualizar datos constantemente y generar reiteradas gestiones de ubicabilidad ya que únicamente esto generará el pago de los clientes.
- Para que la recuperación no caiga drásticamente, se debe jugar con el pago de una cuota promedio, es decir que el cliente a menos que vaya a liquidar su deuda, no realice pagos muy altos si no generar acuerdos constantes de pago para que la cuota se mantenga por un período determinado y el cliente no caiga en la necesidad de no querer pagar más en los próximos meses o su cuota decrezca sustancialmente.
- La gestión de cobranza es un proceso bastante interactivo con los clientes. Parte del análisis de la situación del cliente, el frecuente contacto con el mismo es indispensable

para ofrecer en el proceso de negociación alternativas de solución oportunas para cada caso y registrar las acciones ejecutadas para realizar un seguimiento continuo y el control del cumplimiento de los acuerdos negociados.

- Es muy importante las políticas de crédito que plantean las instituciones financieras, ya que a partir de este proceso parte la calidad de cartera que tendrán en el futuro. Si bien las condiciones bajo las que se evalúan a los sujetos de crédito muchas veces cambian, es importante que las IFIS realicen un seguimiento de la información de contacto entregada por los clientes para facilitar el cobro de las obligaciones en el futuro. Si se realizara un análisis costo beneficio de gestión de actualización de data y gestión preventiva de costo versus las provisiones para el castigo, las instituciones financieras podrían mejorar sus balances y su estado de pérdidas y ganancias.
- Finalmente se recomienda a los departamentos de créditos que realice un buen score y segmentación de cartera para encontrar aquellos clientes con mayores probabilidades de pago sobre las cuales se tendrán que realizar menores esfuerzos para la recuperación de cartera.

Referencias Bibliográficas

- Aphostolik, Richard, Donohue, Christopher y Went, Peter (2009) **Foundations of Banking Risk**. Estados Unidos: Wiley
- Baer, T., Karjian, R. K., & Romanowski, P. (2005). **Best Practice for Bad Loan**. Estados Unidos: McKinsey Quarterly.
- Baquero, José y Huertas, Ferrán (1998) **Manual de banca, finanzas y seguros**. Segunda edición. Barcelona, España: Ediciones gestión 2000.
- Brachfield, Pere J. (2004) **Jaque a los impagados: el recobro de los impagados mediante la negociación efectiva con los morosos**. Barcelona: Ediciones Gestión 2000, S.A.
- Besley, S. y Brigham E. (2000). **Fundamentos de administración financiera**. 12 va edición. Mexico: Mcgrawhill Interamericana Editores.
- Carbó, Santiago (2007). **Actividad Bancaria y Crecimiento Regional, evidencia para Estaña**. Ed. Servicios de Estudios de Cajasol.
- Carvajal A. y Zuleta Hernando (1997) **Desarrollo del Sistema Financiero y Crecimiento Económico**. Colombia. Recuperado de: <http://www.banrep.org/docum/ftp/borra067.pdf> [Consulta: 05/10/2014]
- Carvajal Fierro, Andrés. (2005). **Los determinantes de crédito: Caso Ecuatoriano**. SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y SEGUROS, SUBDIRECCIÓN DE ESTUDIO. http://www.sbs.gob.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/articulos_financieros/Estudios%20Tecnicos/Notas%20en%20Finanzas%20No.%203.pdf [Consulta: 23 de junio de 2014].
- Cassel, Ernest (1914) **Oxford Dictionary of National Biography**. London: Oxford University Press. DOI: 10.1093/ref:odnb/32323.
- Chiriboga, Luis (2007). **Sistema Financiero**. Quito: PubligráficasJokama.
- Chiriboga, Luis Alberto (2010) **Sistema Financiero**. Quito: PubligráficasJokoma.
- Contreras de Ussher, Ismaira (1999) **Evolución del financiamiento agrícola en Venezuela, período 1983-1990 y en el Estado Mérida, período 1990-1998** (Trabajo de ascenso no publicado), Universidad de los Andes, Mérida.
- Degryse, Hans, y Ongena, Steven (2005). Distance, lending relationship and competition. *Journal of Finance*, 231-266.
- Del Valle, Vicente (2006) **Productos y Servicios Financieros y de Seguros**. España: McGraw-Hill. Recuperado de: <http://www.mcgraw-hill.es/bcv/guide/capitulo/8448146875.pdf> [Consulta: 21 de marzo de 2014]

- Dueñas, Ricardo (2008) **Introducción al Sistema Financiero y Bancario**. Colombia: Politécnico Gran colombiano. Recuperado de: <http://crear.poligran.edu.co/publ/00008/SFB.pdf>[Consulta: 21 de marzo de 2014]
- Freixas, Xavier y Rochet, Jean (2008) **Microeconomics of Banking**. Segunda edición. Cambridge, Massachusetts: Editorial The MIT Press.
- Greenwood, J. y B.Jovanovic. (1990) **Financial Development: Growth and the Distribution of income**. Journal of Political Economy.
- Guinot, Carlos (2013) **Gestión Financiera**. España: McGraw-Hill. Recuperado de: <http://www.mcgraw-hill.es/bcv/guide/capitulo/8448183770.pdf>[Consulta: 21 de marzo de 2014]
- Hannan, Timothy H., y Berger, Allen N. (1991). **The Rigidity of Prices: Evidence from the Banking Industry**. American Economic Review.
- Jaffe y Stiglitz (2010) **Procesos de Medición de la Concentración del Crédito**, Estados Unidos: Estudio Financiero Aplicado.
- Layrisse, Irene (2004) **Economía Bancaria**. Tercera edición, México: Negocios económicos.
- Levine, Ross (2004) **Finance And Growth: Theory And Evidence**. Massachusetts : National Bureau Of Economic. Recuperado de: <http://www.nber.org/papers/w10766> [Consulta: 21 de marzo de 2014]
- López, J. y González, A. (2008) **Gestión Bancaria**, México: McGraw-Hill.
- Martínez, Horacio y Ramos, Ulises (2007) **Crecimiento económico, información asimétrica en mercados financieros y microcréditos**. Economía, Sociedad y Territorio. (vol. VI, núm. 23) México: El Colegio Mexiquense, A.C.
- Mellor, John (1975). **Economía del desarrollo agrícola**. México: Fondo de cultura económica.
- Miller, Roger y Pulsinelli, Robert (1992) **Moneda y Banca**. Segunda edición. Bogotá, Colombia: McGraw-Hill.
- Mishkin, Frederic (2008) **Moneda, banca y mercados financieros**. Octava Edición. México: Pearson Educación.
- Mora, Jhon James (2002) **Introducción a la teoría del consumidor. De la preferencia a la estimación**. Cali: Talleres gráficos de Impresora Feriva S.A.
- Morlás Molina, Carlos (2000) **Bancos: Administración, crédito y análisis de sus estados financieros**. Quito: Corporación de Estudios y Publicaciones.
- Morlas, Carlos (2004). **ABC de la Banca**. Universidad Espíritu Santo. Guayaquil.

- Murcia Pabón, Andrés y Piñeros Gordo, José. (2006). **Determinantes de la oferta de crédito en el sector financiero colombiano**. Recuperado de:
http://www.banrep.gov.co/documentos/publicaciones/report_estab_finan/2006/determinantes_murcia_pineros-sept06.pdf [Consulta: 23 de junio de 2014].
- Nicholson, Walter (2004) **Teoría microeconómica. Principios básicos y aplicaciones**. Octava edición. España: McGraw-Hill
- Pascual, Joaquín y González, Altina (2001) **Gestión bancaria: los nuevos retos en un entorno global**. Segunda edición. España: McGraw -Hill.
- Pindyck, Robert y Rubinfeld, Daniel L (1995) **Microeconomía**. Tercera edición. España: Prentice Hall International (UK) Ltd.
- Petersen, Mitchel A., y Rajan, Raghuram G. (1995). **The effect of credit market competition on lending relationships**. Quarterly Journal of Economics 110, 407-443.
- Petersen, Mitchel A., y Rajan, Raghuram G. (2002). **Does distance still matter? The information revolution in small business lending**. Journal of Finance 57, 2533-2570.
- Polavieja, Manuel (2011) **Confusión entre dinero y crédito. El Economista Prudente**. Recuperado de:
<http://eleconomistaprudente.wordpress.com/2011/01/13/confusion-entre-dinero-y-credito/> [Consulta: 13/01/20115]
- Pusseto, Lucas (2008) **Sistema Financieros y crecimiento económico: Un misterio sin resolver**. Argentina: Universidad de Palermo. Recuperado de:
<http://www.palermo.edu/economicas/cbrs/pdf/1Business04.pdf> [Consulta: 21 de marzo de 2014]
- Ries, A. (2010) **Los Mercados Financieros**. Cuarta edición. Colombia: Análisis Financiero.
- Rísquez, Jesús (1950) **Crédito agrícola**. Caracas: Tercera conferencia interamericana de agricultura.
- Rodríguez, Alfredo (1980) **Técnica y organización bancarias: manual del banquero**. Argentina: Macchi.
- Rodríguez, Alfredo C. (1993) **La banca: Funciones y principios de su gestión**. En Técnica y organización bancarias. Córdoba: Macchi grupo editor S.A.
- Rosero, G. E. (2013). **Análisis de la Evolución de la Concentración de los Créditos de los Bancos Privados en Ecuador, periodo 2005-2011**. Quito, Ecuador.
- Schumpeter, Joseph (1911, Junio) **The Theory of Economic Development. An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle**. The Voice Imitator.
<http://voiceimitator.blogspot.com/2009/06/joseph-schumpeter-theory-of-economic.html> [Consulta: 10/08/2012]

- Serra Moret, Manuel (2005) ***Enciclopedia Multimedia Interactiva y Biblioteca Virtual de las Ciencias Sociales, Económicas y Jurídicas (EMVI)***. Buenos Aires: Editorial Grupo eumed.net
- Soto Ibáñez, María Cristina (2009) ***Financiera Rural, influencia en dispersoras e intermediarios financieros rurales, zona centro del Estado de Veracruz*** (Tesis doctoral), Universidad Autónoma de México, México.
- Stiglitz, Joseph.; Weiss, Andrew (1981). ***“Credit Rationing in Markets with Imperfect Information”***, American Economic Review 71.
- Stiglitz, Joseph (1986) La ***Economía del Sector Público***. Segunda Edición. Barcelona: LiberDuplex.
- Superintendencia de Bancos del Ecuador (2008) ***RESOLUCION No JB-2008-1050***. Ecuador: SB.
Recuperado de:
[http://www.sbs.gob.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/normativa/2008/Junta Bancaria/resol_JB-2008-1050.pdf](http://www.sbs.gob.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/normativa/2008/Junta_Bancaria/resol_JB-2008-1050.pdf) [Consulta: 30 de junio del 2015]
- Superintendencia de Bancos del Ecuador (2002) ***La nota técnica 5 a la información entre julio de 2002 y julio de 2012***. Ecuador: SB. Recuperado de:
http://www.sbs.gob.ec/practg/sbs_index?vp_art_id=5036&vp_tip=2&vp_buscr=41
[Consulta: 02 de enero del 2015]
- Teskiewicz, Alberto (2007) ***Modelos predictivos para cobranza y refinanciación***. First Collection Summit, Credit Management Solutions, Buenos Aires, Argentina.
- Titelman, Daniel (2003). ***La banca de desarrollo y el financiamiento productivo***

Anexos

Cartera de Crédito del Sistema Financiero

ENTIDAD	CODIGO	CUENTA	31/12/2009	31/12/2010	31/12/2011	31/12/2012	31/12/2013	31/12/2014
SISTEMA BANCOS	14	CARTERA DE CREDITOS	8.847.700,39	10.717.676,07	12.869.162,77	14.732.483,33	16.173.456,34	18.399.452,12
SISTEMA COOPERATIVAS	14	CARTERA DE CREDITOS	1.403.628,69	1.855.622,73	2.433.670,68	2.967.639,25	3.356.985,14	3.817.078,54
SISTEMA FINANCIERAS	14	CARTERA DE CREDITOS	706.139,30	869.371,05	1.042.715,95	1.150.488,07	1.297.849,01	1.290.361,44
SISTEMA MUTUALISTAS	14	CARTERA DE CREDITOS	215.052,48	257.447,35	331.881,25	339.659,51	407.257,40	434.856,51
Otras Entidades			2.324.820,47	2.982.441,13	3.808.267,88	4.457.786,83	5.062.091,55	5.542.296,49
Total			11.172.520,86	13.700.117,20	16.677.430,65	19.190.270,16	21.235.547,89	23.941.748,61

Fuente: Superintendencia de Bancos, Boletines Financieros (2010-2014)

Elaboración: Irene Acosta

Nivel de utilidades de los bancos	31/12/2010	31/12/2011	31/12/2012	31/12/2013	31/12/2014
SISTEMA BANCOS	260.902,00	394.848,21	314.269,67	268.041,04	334.702,21

Nivel de depósitos a la vista	31/12/2010	31/12/2011	31/12/2012	31/12/2013	31/12/2014
SISTEMA BANCOS	11.979.537,13	13.359.996,31	15.991.837,19	17.619.022,69	19.013.508,25

Fuente: Superintendencia de Bancos, Boletines Financieros (2010-2014)

Elaboración: Irene Acosta
Evolución Cartera por Vencimiento

CARTERA BRUTA					
miles de dólares	dic-10	dic-11	dic-12	dic-13	dic-14
Cartera Bruta	11.361.021,05	13.677.337,79	15.774.595,92	17.257.668,32	19.651.541,92
CARTERA BRUTA COMERCIAL	5.175.209,62	6.116.610,87	7.395.209,43	8.399.894,90	9.631.916,22
CARTERA BRUTA CONSUMO	3.721.432,19	5.015.874,61	5.689.244,01	6.111.643,65	6.924.281,15
CARTERA BRUTA VIVIENDA	1.466.195,57	1.325.449,25	1.392.957,47	1.443.495,13	1.604.836,73
CARTERA BRUTA MICROEMPRESA	998.183,67	1.219.403,07	1.293.287,20	1.298.758,38	1.445.829,18
CARTERA BRUTA EDUCATIVO	-	-	3.897,80	3.876,26	44.678,65
CARTERA BRUTA INVERSION PUBLICA	-	-	-	-	-
Porcentaje					
Cartera Bruta		20,4%	15,3%	9,4%	13,9%
CARTERA BRUTA COMERCIAL		18,2%	20,9%	13,6%	14,7%
CARTERA BRUTA CONSUMO		34,8%	13,4%	7,4%	13,3%
CARTERA BRUTA VIVIENDA		-9,6%	5,1%	3,6%	11,2%
CARTERA BRUTA MICROEMPRESA		22,2%	6,1%	0,4%	11,3%
CARTERA BRUTA EDUCATIVO				-0,6%	1052,6%
CARTERA BRUTA INVERSION PUBLICA					

Fuente: Superintendencia de Bancos, Boletines Financieros (2010-2014)

Elaboración: Irene Acosta

CARTERA IMPRODUCTIVA (no devenga mas vencida)					
miles de dólares	dic-10	dic-11	dic-12	dic-13	dic-14
Cartera Improductiva	255.156,72	306.233,70	442.090,84	447.967,41	564.642,21
CARTERA IMPRODUCTIVA COMERCIAL	79.198,87	68.401,57	62.429,38	64.541,54	72.490,88
CARTERA IMPRODUCTIVA CONSUMO	127.997,18	175.290,10	292.806,19	284.016,04	382.810,29
CARTERA IMPRODUCTIVA VIVIENDA	21.692,60	23.106,01	24.542,23	27.140,30	30.502,13
CARTERA IMPRODUCTIVA MICROEMPRESA	26.268,07	39.436,02	62.290,70	72.131,17	78.712,09
CARTERA IMPRODUCTIVA EDUCATIVO	-	-	22,35	138,36	126,82
CARTERA IMPRODUCTIVA INVERSION PUBLICA	-	-	-	-	-
Porcentaje					
Cartera Improductiva		20,0%	44,4%	1,3%	26,0%
CARTERA IMPRODUCTIVA COMERCIAL		-13,6%	-8,7%	3,4%	12,3%
CARTERA IMPRODUCTIVA CONSUMO		36,9%	67,0%	-3,0%	34,8%
CARTERA IMPRODUCTIVA VIVIENDA		6,5%	6,2%	10,6%	12,4%
CARTERA IMPRODUCTIVA MICROEMPRESA		50,1%	58,0%	15,8%	9,1%
CARTERA IMPRODUCTIVA EDUCATIVO				519,0%	-8,3%
CARTERA IMPRODUCTIVA INVERSION PUBLICA		18,2%			

Fuente: Superintendencia de Bancos, Boletines Financieros (2010-2014)

Elaboración: Irene Acosta

PROVISIONES						
miles de dólares	dic-10	dic-11	dic-12	dic-13	dic-14	
Provisiones	- 643.344,99	- 808.175,10	- 1.042.112,61	- 1.084.212,00	- 1.252.089,80	
(CARTERA DE CREDITOS COMERCIAL)	- 177.310,12	- 202.049,47	- 325.491,45	- 324.733,07	- 393.365,79	
(CARTERA DE CREDITOS DE CONSUMO)	- 143.572,64	- 207.206,71	- 233.887,81	- 239.992,92	- 304.634,77	
(CARTERA DE CREDITOS DE VIVIENDA)	- 47.830,12	- 40.242,89	- 27.544,84	- 31.072,03	- 34.692,97	
(CARTERA DE CREDITOS PARA LA MICROEMPRESA)	- 46.951,94	- 56.936,27	- 45.603,88	- 57.492,20	- 67.479,27	
(Cartera de crédito educativo)			- 41,03	- 68,84	- 515,97	
(Cartera de créditos de inversión pública)			-	-	-	
(Cartera de créditos refinanciada)			- 5.633,58	- 9.664,48	- 13.030,96	
(CARTERA DE CREDITOS REESTRUCTURADA)	- 39.451,38	- 30.897,98	- 38.437,43	- 41.183,30	- 45.427,40	
(PROVISION GENERAL PARA CARTERA DE CREDITOS)	- 188.228,80	- 270.841,79	- 365.472,59	- 380.005,18	- 392.942,67	
		25,6%	28,9%	4,0%	15,5%	

Fuente: Superintendencia de Bancos, Boletines Financieros (2010-2014)

Elaboración: Irene Acosta

	31/12/2010	31/12/2011	31/12/2012	31/12/2013	31/12/2014
CARTERA BRUTA COMERCIAL	5.175.209,62	6.116.610,87	7.395.209,43	8.399.894,90	9.631.916,22
CARTERA BRUTA CONSUMO	3.721.432,19	5.015.874,61	5.689.244,01	6.111.643,65	6.924.281,15
CARTERA BRUTA VIVIENDA	1.466.195,57	1.325.449,25	1.392.957,47	1.443.495,13	1.604.836,73
CARTERA BRUTA MICROEMPRESA	998.183,67	1.219.403,07	1.293.287,20	1.298.758,38	1.445.829,18
TOTAL CARTERA BRUTA	11.361.021,05	13.677.337,79	15.770.698,12	17.253.792,06	19.606.863,27

Fuente: Superintendencia de Bancos, Boletines Financieros (2010-2014)

Elaboración: Irene Acosta

Miles de Dólares	2010	2011	2012	2013	2014
Depósitos a la Vista	11.979.537,13	13.359.996,31	15.991.837,19	17.619.022,69	19.013.508,25
Depósitos a Plazo	4.242.680,96	5.197.969,81	5.920.878,51	6.631.502,77	995.123,19
Corto plazo (90 días)	2.712.111,36	3.389.048,90	3.646.059,97	3.941.755,31	553.056,29
Mediano Plazo (días)	1.377.068,67	1.546.293,30	1.994.661,55	2.350.297,50	430.251,49
Largo Plazo (días)	152.104,62	261.736,22	277.692,09	338.758,72	11.154,13
Por confirmar	1.396,30	891,39	2.464,89	691,25	661,28
Porcentaje					
Depósitos a la Vista		11,5%	19,7%	10,2%	7,9%
Depósitos a Plazo		22,5%	13,9%	12,0%	-85,0%
Corto plazo (90 días)		25,0%	7,6%	8,1%	-86,0%
Mediano Plazo (días)		12,3%	29,0%	17,8%	-81,7%
Largo Plazo (días)		72,1%	6,1%	22,0%	-96,7%
Por confirmar		-36,2%	176,5%	-72,0%	-4,3%

Fuente: Superintendencia de Bancos, Boletines Financieros (2010-2014)**Elaboración:** Irene Acosta

