

Documentos de Trabajo

Número 13/01

# Lineamientos para impulsar el Crédito y el Ahorro en el Perú

Análisis Económico  
Madrid, diciembre de 2012

# Lineamientos para impulsar el Crédito y el Ahorro en el Perú<sup>1</sup>

Autores: Hugo Perea<sup>2</sup>, David Tuesta<sup>2</sup> y Alfonso Ugarte<sup>2</sup>

Diciembre de 2012

## Resumen

El presente estudio identifica un conjunto de elementos que condicionan el desarrollo de la bancarización, enfatizando en los factores de carácter macroeconómico, estructural e institucional. A partir ello, el estudio brinda algunas recomendaciones para impulsar la bancarización en Perú. De manera específica, el trabajo identifica espacios para potenciar la cobertura de información a la que tienen acceso las centrales de riesgo, la formalización de la propiedad y mejorar el esquema de garantías, con un registro más simple y menos costoso, un uso eficiente de las garantías, y mayor transparencia en los procesos de remate judicial. Así mismo, por el lado de los factores propios de la industria bancaria, el desarrollo de productos y servicios que permita a esta acercarse a la población de menores recursos requerirá en algunos casos del apoyo del Estado. En primer lugar, es indispensable insistir con la obligatoriedad de que las empresas realicen el pago de sus planillas a través del sistema financiero. Asimismo, se recomienda implementar “cuentas default de bajo costo” y mayores inversiones en puntos de venta con tarjetas de débito o crédito (POS), incentivar fiscalmente los pagos que se realizan con tarjetas, fomentar el modelo de cajeros corresponsales (simplificación legal para establecerlos), impulsar el crédito bancario en sectores como el de las micro y pequeñas empresas a través del empleo de facturas comerciales como medio de financiamiento, dándole liquidez a parte de los activos de las pequeñas y micro empresas y reduciendo sus costos. Para ello es necesario asegurar que el reglamento para este tipo de operación financiera sea claro y preciso, sin vacíos que generen incertidumbre y encarezcan su utilización. Las recomendaciones que se hacen en este estudio están pensadas para ponerse en práctica de manera conjunta. Se estima que en un escenario conservador, la implementación de las propuestas realizadas llevaría la profundización bancaria (medida a través del monto de las colocaciones bancarias) a más de 65% en los próximos diez años.

Palabras clave: penetración bancaria, inclusión financiera, bancarización.

JEL: B26, G2, G21, G28, G32.

---

1: Este estudio fue presentado en el Seminario de Bancarización en Perú organizado por BBVA Research en Madrid el 4 de Abril de 2011. Los autores desean agradecer a Adolfo Albo, Alicia García Herrero, Jorge Sicilia y Ana Rubio, por los detallados comentarios y sugerencias como parte del comité revisor de este trabajo. Un reconocimiento especial al apoyo de BBVA Continental a través de Eduardo Torres Llosa y de su plana directiva quienes dieron el soporte para que este trabajo fuera posible. Los autores desean reconocer la importante colaboración de Javier Alonso, Jasmina Bjeletic, Rosario Sanchez y Francisco Grippa. Las opiniones vertidas en este documento corresponden únicamente a los autores y en ningún caso compromete a la institución a las que están afiliados.

2: BBVA Research

## Resumen ejecutivo

El razonamiento teórico y la evidencia empírica señalan la existencia de un vínculo importante entre el alcance de los mercados de ahorro y crédito, denominado bancarización, y el crecimiento de la actividad económica. En primer lugar, la banca reduce los costos de identificar los proyectos más rentables y de vigilar su desarrollo. Un entorno como este, con más y mejor información sobre proyectos atractivos y con mayor probabilidad de recuperar los fondos colocados, impulsa el ahorro que luego será canalizado hacia aquellos proyectos. Con ello, el capital se acumula y permite sostener el crecimiento en el medio plazo. En segundo lugar, al agregar los recursos de miles de ahorristas, muchos de ellos pequeños, la actividad bancaria permite que estos proyectos puedan implementarse con una escala eficiente, potenciando también así la acumulación de capital. En tercer lugar, la banca proporciona servicios de liquidez que favorecen la sobrevivencia de muchas inversiones rentables. Finalmente, las facilidades que las entidades financieras proveen para realizar transacciones permiten la especialización en los procesos productivos, impulsando la innovación y de este modo el crecimiento económico. Los beneficios que conlleva la bancarización sugieren entonces que es necesario profundizarla.

El acceso de la población peruana a los productos y servicios que las entidades financieras ofrecen se ha venido incrementando de manera sostenida durante los últimos años. El monto de las colocaciones realizadas por la banca<sup>3</sup> alcanzó cerca de 30% del PIB en 2010, un avance de casi 12 puntos porcentuales desde 2004, mientras que por el lado de los depósitos superó el 33% (mejora de más de 10pp). La tendencia es así positiva. Sin embargo, a pesar de esta evolución, Perú aún se encuentra posicionado debajo de la media regional e incluso es superado por algunos países con menores niveles de ingreso por habitante. Algo similar se desprende del hecho que menos del 25% de los ciudadanos cuentan con algún producto financiero, mientras que la infraestructura bancaria peruana es una de las de menor alcance en Latinoamérica. Estas debilidades son más acentuadas en las familias y regiones de menores ingresos. El bajo nivel de bancarización abre entonces una oportunidad para intensificar el acceso de la población peruana al ahorro y al crédito y, con ello, darle un mayor soporte al crecimiento económico del país en los próximos años.

El presente estudio identifica un conjunto de elementos que en general condicionan el desarrollo de la bancarización. Por un lado se encuentran los de carácter estructural, es decir, los vinculados con la estabilidad macroeconómica y el grado de informalidad. Una expansión ordenada y sostenida de la actividad reduce la incertidumbre y facilita la toma de decisiones, lo que favorece la operación de los mercados de ahorro y crédito. Un menor grado de informalidad, por su parte, facilita el acceso de una mayor parte de la población a los servicios bancarios debido a que reduce sustancialmente el costo de obtener información y de hacer cumplir los contratos. De otro lado se encuentran los factores institucionales. Aquí se resalta en primer lugar la cobertura de información crediticia que permite a la banca conocer mejor a sus clientes y, en segundo, la facilidad que se tiene para constituir (y eventualmente ejecutar) garantías. Un entorno institucional más favorable permite a la banca ofrecer productos con mejores condiciones, lo que no solo reduce el costo del crédito, sino que también protege al ahorrista, impactando así positivamente sobre los mercados de ahorro y crédito. Finalmente se encuentran aquellos elementos propios de la industria bancaria como el desarrollo de productos, servicios e infraestructura que se adecue a las necesidades de una mayor parte de la población, en algunos casos con apoyo del Estado.

El estudio busca entonces brindar recomendaciones para impulsar la bancarización en Perú. En particular, se centra en los factores institucionales y propios de la industria bancaria que condicionan el desarrollo de los mercados de ahorro y crédito. El trabajo no profundiza en los elementos de carácter institucional, no porque no sean importantes (la evidencia empírica sugiere que lo son, y mucho), sino porque las recomendaciones en este ámbito no requieren

3: El conjunto de entidades financieras consideradas en el estudio incluye a las empresas bancarias, las empresas financieras, las instituciones microfinancieras, las empresas de arrendamiento financiero, y las entidades financieras estatales (Banco de la Nación y Agrobanco). El estudio se ha realizado con datos disponibles a 2009.

un análisis mayor, como por ejemplo mantener la estabilidad macroeconómica, o su alcance excede los propósitos del estudio, como es evidente en el caso de la informalidad.

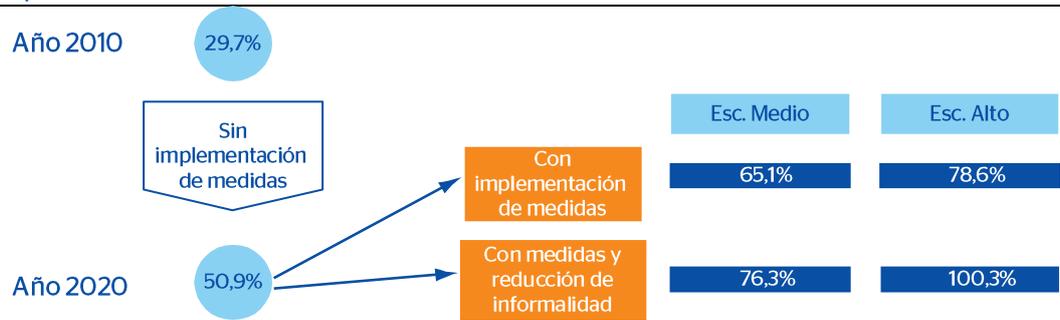
En cuanto al entorno institucional, se ha identificado espacio para **potenciar la cobertura de información a la que tienen acceso las centrales de riesgo**. Para ello se requerirá integrar la información que ya se maneja con aquella que poseen empresas no financieras relevantes (servicios públicos, casas comerciales, municipalidades), de manera que la banca pueda tener acceso a estos datos consolidados si el cliente financiero lo solicita expresamente. Asimismo, será necesario **continuar impulsando la formalización de la propiedad**, para lo que se requerirá profundizar el plan de comunicación de los beneficios que conlleva esta formalización y reducir los costos del proceso. Finalmente, se recomienda **mejorar el esquema de garantías**, con un registro más simple y menos costoso, un uso eficiente de las garantías, y mayor transparencia en los procesos de remate judicial.

Por el lado de los factores propios de la industria bancaria, el desarrollo de productos y servicios que permita a esta acercarse a la población de menores recursos requerirá en algunos casos del apoyo del Estado. En primer lugar, es indispensable **insistir con la obligatoriedad de que las empresas realicen el pago de sus planillas a través del sistema financiero**. Asimismo, se recomienda **implementar “cuentas default de bajo costo”**, cuenta que se crearía automáticamente con el registro de nacimiento de una persona y cuyo uso se habilitaría con la mayoría de edad. Parte importante de la población no está acostumbrada a trabajar con la banca pues no conoce los beneficios de hacerlo y es difícil llegar a ellos (lo que incrementa los costos de bancarizarlos). Estas propuestas tenderán a hacer que la población no bancarizada se informe sobre las oportunidades que están perdiendo. Evidentemente, el acercamiento de estos sectores demandará de la banca el lanzamiento de nuevos y mejores productos para atenderlos, ajustados a sus necesidades, de manera que se fortalezca el vínculo entre ellos. Un primer factor que entonces deberá impulsarse es la facilidad de las nuevas cuentas para su empleo en transacciones. Ello incluye mayores inversiones en puntos de venta con tarjetas de débito o crédito (POS), **incentivar fiscalmente los pagos que se realizan con tarjetas, y fomentar el modelo de cajeros corresponsales** (simplificación legal para establecerlos). Por el lado de la facilidad para ahorrar, existen experiencias exitosas en el sur del país con la **implementación de productos atados con incentivos para que la población de bajos recursos ahorre**, esfuerzo conjunto con el Estado y que habrá que extender. En suma, las recomendaciones impulsan el vínculo inicial de la población con la banca y proporcionan incentivos (transaccionales y de ahorro) para que este se mantenga y se profundice.

Adicionalmente, existe espacio para impulsar el crédito bancario en sectores como el de las micro y pequeñas empresas y en el segmento hipotecario. En el primer caso, es importante **fomentar el empleo de facturas comerciales como medio de financiamiento**, dándole liquidez a parte de los activos de las pequeñas y micro empresas y reduciendo sus costos. Para ello es necesario asegurar que el reglamento para este tipo de operación financiera sea claro y preciso, sin vacíos que generen incertidumbre y encarezcan su utilización. En el sector hipotecario, es importante resaltar que en el país existe una elevada demanda insatisfecha de viviendas, en particular en los segmentos poblacionales de menores ingresos. La banca puede apoyar en mejorar esta situación. Por el lado de la oferta, se podrían canalizar fondos estatales que garanticen grandes proyectos de viviendas sociales, tornándolos atractivos para el constructor. Por el lado de la demanda, es posible impulsar el acceso de la población de menores ingresos al crédito hipotecario con un esquema de *leasing* habitacional que disminuya el riesgo de rescate del inmueble en caso de impago, induciendo una reducción de las tasas de interés que enfrentan o flexibilizando la cuota inicial. De manera complementaria, sería conveniente fomentar el uso de bonos cubiertos para financiar la expansión del crédito hipotecario. Ello haría posible que la banca calce adecuadamente los plazos de sus activos y pasivos, favoreciendo condiciones atractivas para los prestatarios. Es decir, hay espacio para **implementar medidas que favorezcan la oferta y demanda de viviendas, lo que implicará una mayor bancarización a través del financiamiento hipotecario**.

Las recomendaciones que se hacen en este estudio están pensadas para ponerse en práctica de manera conjunta. Se estima que en un escenario conservador ("medio" en el gráfico que sigue) la implementación de las propuestas realizadas llevaría la bancarización (medida a través del monto de las colocaciones bancarias) desde el actual 30% del producto a más de 65% en los próximos diez años, un incremento de cerca de 15 puntos porcentuales con respecto al escenario pasivo (sin la implementación de medidas), con los beneficios que esto trae para la población. En un escenario algo más optimista ("alto" en el gráfico que sigue) la bancarización podría alcanzar cerca de 80% del PIB. Como resultado del mayor acceso de los ciudadanos a los productos y servicios que la banca ofrece, el crédito crecería a un ritmo anual promedio de entre 17% y 19% en el medio plazo. El impacto positivo podría ser aún más importante si en paralelo se implementasen medidas orientadas a reducir la informalidad. En ese caso, la bancarización alcanzaría un nivel de más de 76% del producto en el escenario conservador, mientras que en un escenario más optimista sobrepasaría el tamaño del PIB en un horizonte de diez años. En síntesis, el país está perdiendo oportunidades de crecimiento y bienestar debido al pobre vínculo entre parte de la población y la banca. Es necesario corregir esto cuanto antes.

Gráfico 1  
**Impacto de las recomendaciones realizadas sobre el ratio Crédito/PIB**



Fuente: BBVA Research

# 1. ¿Por qué es importante bancarizar Perú?

En los últimos diez años la economía peruana ha registrado su período de expansión más importante y sostenida. Esta se ha apoyado en un conjunto de reformas estructurales que han proporcionado estabilidad macroeconómica, han favorecido la apertura al resto del mundo en términos de flujos comerciales y de inversión, y han tendido a destrabar los mercados.

A pesar de esta tendencia, todavía existe un conjunto de aspectos que necesitan mejorarse, importantes para potenciar el crecimiento y su sostenibilidad futura. Uno de ellos es la profundización financiera, o bancarización, entendida en este estudio como el acceso de la población a los productos y servicios que la banca ofrece.

La literatura económica resalta la importancia de un amplio acceso de la población a los productos y servicios que la banca ofrece para sostener el crecimiento económico de los países. Ello se debe a las siguientes razones:

- Las entidades financieras reducen los costos de identificar los proyectos de inversión más rentables y de monitorear el desarrollo de los mismos. A ello se añade que diversifican el riesgo de los ahorristas al colocar los fondos prestables en proyectos de distintos sectores económicos. De esta manera, incentivan el ahorro pues este puede ser canalizado hacia inversiones atractivas y con menor riesgo. Un mayor ahorro implica mayores fuentes de financiamiento para la inversión, lo que favorece la acumulación de capital y, así, el crecimiento.
- La banca facilita la liquidez que requieren los inversionistas, de modo que se reduce la tasa de cese de proyectos productivos ante problemas coyunturales. Esto implica mayor inversión, mayor acumulación de capital y, por consiguiente, mayor crecimiento.
- El sistema financiero amplía la gama de medios de pago, lo que facilita las transacciones. Ello impulsa el comercio y con ello la actividad económica.
- Potencia la efectividad de la política monetaria, lo que favorece la implementación de políticas contracíclicas y la estabilidad macroeconómica.

En síntesis, al promover el ahorro y facilitar la inversión y las actividades comerciales, el sistema financiero potencia el crecimiento de la economía. Adicionalmente, es un canal a través del cual las autoridades pueden reducir la volatilidad del producto.

El sistema financiero peruano, sin embargo, se encuentra según diferentes medidas rezagado con respecto al resto de Latinoamérica, incluso al tomar en cuenta los distintos niveles de ingreso por habitante. Es decir, el país no viene aprovechando las oportunidades que presenta la bancarización para apuntalar el crecimiento de la actividad. ¿Qué hacer? ¿Cómo impulsar este proceso? El objetivo de los siguientes capítulos se centra en presentar la situación de Perú en términos de bancarización y luego, sobre la base de esta, hacer recomendaciones que favorezcan una mejora gradual del acceso de la población a los productos y servicios que la banca ofrece.

## 2. El grado de bancarización en Perú: ¿dónde estamos?

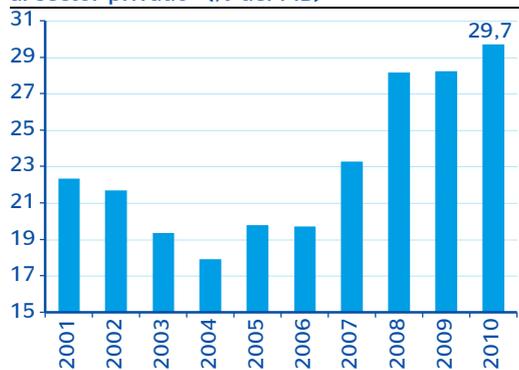
En este capítulo, para medir el grado de bancarización de un país se emplean indicadores de *profundización financiera* (ratios de agregados crediticios o de depósitos sobre PIB) y de *acceso a los servicios financieros* (porcentaje de la población adulta que efectivamente usa los distintos productos financieros y desarrollo de la infraestructura a través de los cuales se proveen estos servicios). En general, ambos tipos de indicadores tienden a dar las mismas conclusiones, por lo que pueden considerarse complementarios<sup>4</sup>. En el caso de Perú, la evidencia no se presenta favorable.

### La profundización bancaria en Perú: tendencias y comparación internacional

Dos indicadores ampliamente utilizados para medir el nivel de la profundización bancaria de un país son los ratios de Crédito/PIB y Depósitos/PIB. En Perú, desde mediados de la década pasada, estas variables han mostrado una tendencia creciente que se ha dado en un entorno de expansión económica sostenida<sup>5</sup>, incremento de los ingresos de la población y solidez del sistema financiero<sup>6</sup> local frente a los impactos de la crisis financiera internacional.

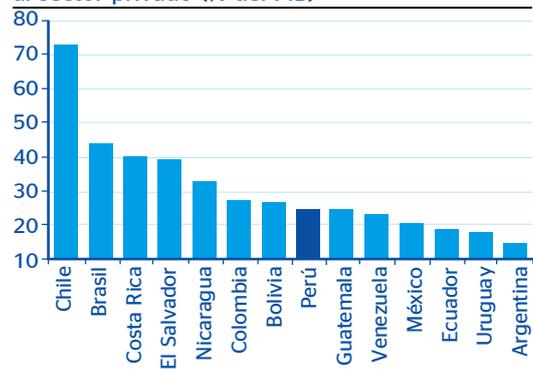
Así, el ratio de Crédito/PIB se ubicó en 29,7% al cierre de 2010, un avance de 11,8 puntos porcentuales respecto del nivel alcanzado en 2004 (17,9%)<sup>7</sup>. A pesar de esta mejora, el grado de bancarización en Perú se ubica en una posición intermedia en América Latina e incluso es superado por los niveles que se registran en algunos países de la región con menor ingreso per cápita.

Gráfico 2  
Perú: crédito del sistema financiero al sector privado\* (% del PIB)



Comprende el crédito total del sistema financiero que incluye: empresas bancarias, empresas financieras, instituciones microfinancieras no bancarias, empresas de arrendamiento financiero y entidades estatales (Banco de la Nación y Agrobanco)  
Fuente: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS)

Gráfico 3  
Latam: crédito bancario al sector privado (% del PIB)



Fuente: FELABAN

4: Ver Rojas-Suárez (2007), pp. 14-16.

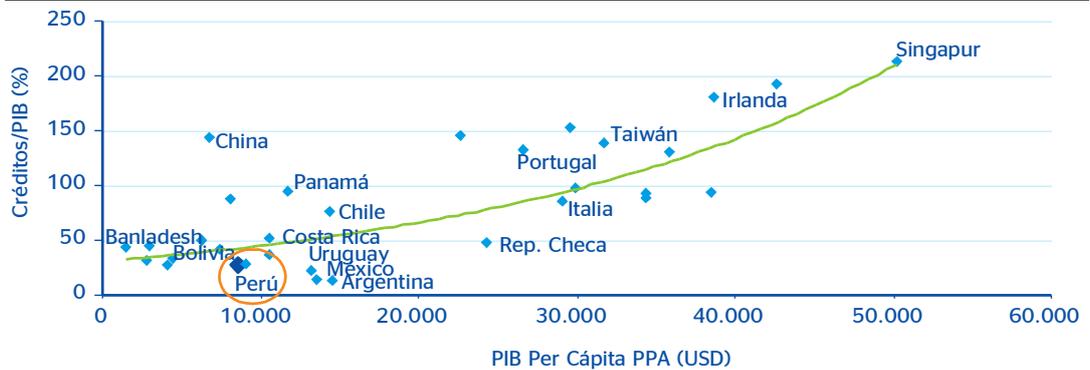
5: El PIB creció a un ritmo promedio anual de 7,2% en el periodo 2005-2010.

6: Para mayor detalle del Sistema Financiero ver Anexo A. En este informe, el sistema financiero comprende: (i) empresas bancarias, (ii) empresas financieras, (iii) instituciones microfinancieras, (iv) empresas de arrendamiento financiero y (v) entidades financieras estatales (Banco de la Nación y Agrobanco).

7: La tendencia decreciente que mostró el ratio de Créditos/PIB en la primera parte de la década anterior refleja los problemas que enfrentó la banca por los impactos de la crisis rusa sobre la economía peruana. De hecho, este choque externo fue amplificado por el sistema financiero, ya que se generó una restricción de la oferta de créditos, lo que agudizó la recesión que se venía registrando, y esto a su vez retroalimentó las dificultades de la banca. En dicho periodo, como parte de un proceso de reestructuración del sistema, el número de empresas bancarias pasó de 26 a 12.

Considerando una muestra más amplia de países, un análisis simple de correlación sugiere que, dado el ingreso por habitante que tiene Perú, su ratio de Crédito/PIB sería consistente con un nivel más elevado en torno al 40%, más de 10 puntos porcentuales de lo que actualmente registra.

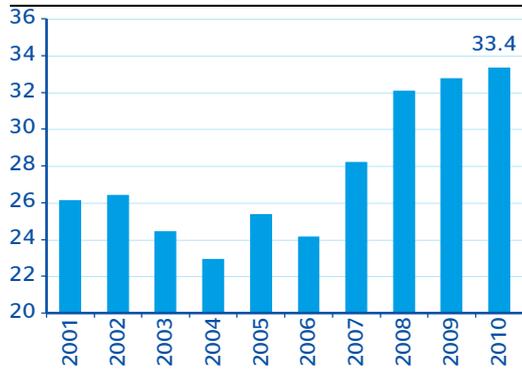
Gráfico 4  
PIB per cápita y crédito del sistema financiero (% del PIB)



Fuente: The Financial Access 2010

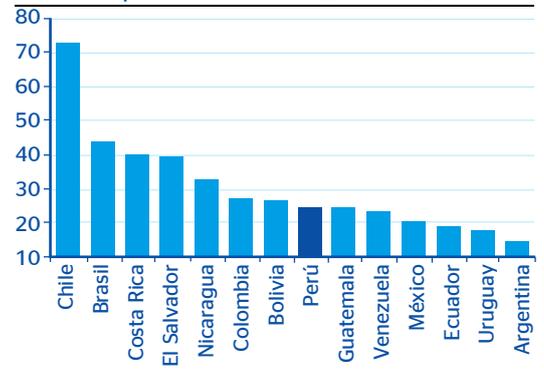
Por el lado del pasivo del sistema financiero, a partir del año 2006 se observa una recuperación del ratio de Depósitos/PIB, ubicándose en 33,4% al cierre de 2010. Si solo se toma en cuenta los depósitos del sistema bancario, el ratio para Perú se ubica en las últimas posiciones, superando únicamente a México.

Gráfico 5  
Perú: depósitos del sistema financiero\* (% del PIB)



Comprende el crédito total del sistema financiero que incluye: empresas bancarias, empresas financieras, instituciones microfinancieras no bancarias, empresas de arrendamiento financiero y entidades estatales (Banco de la Nación y Agrobanco).  
Fuente: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS)

Gráfico 6  
Latam: depósitos bancarios (% del PIB)



Fuente: FELABAN

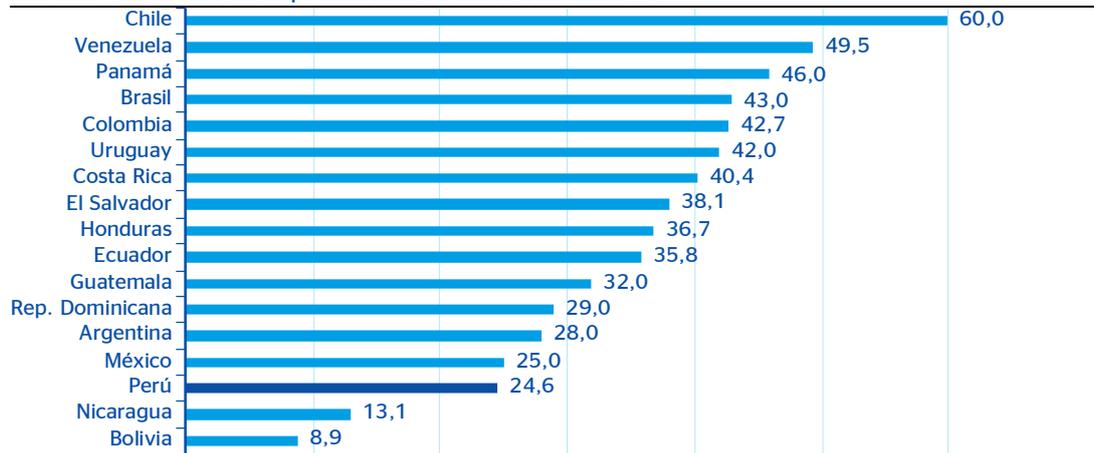
## Acceso a los servicios financieros

La medición del nivel de acceso a los servicios financieros se realiza mediante dos tipos de indicadores: (i) porcentaje de la población que utiliza algún tipo de producto financiero (tarjetas de créditos, cuentas de ahorro, préstamos personales, entre otros) y (ii) desarrollo de la infraestructura a través de la cual se provee estos servicios (sucursales, número de ATMs y número de POS).

Con relación al primer tipo de indicadores, diversos estudios dan cuenta del bajo grado de acceso a los productos financieros en Perú comparado con lo que se observa a nivel

internacional. Asimismo, señalan que el problema se concentra en los sectores de la población de bajos ingresos. Por ejemplo, el trabajo de Rojas-Suárez (2007) señala que en Perú sólo el 24,6% de la población accede a los servicios bancarios, uno de los niveles más bajos de América Latina.

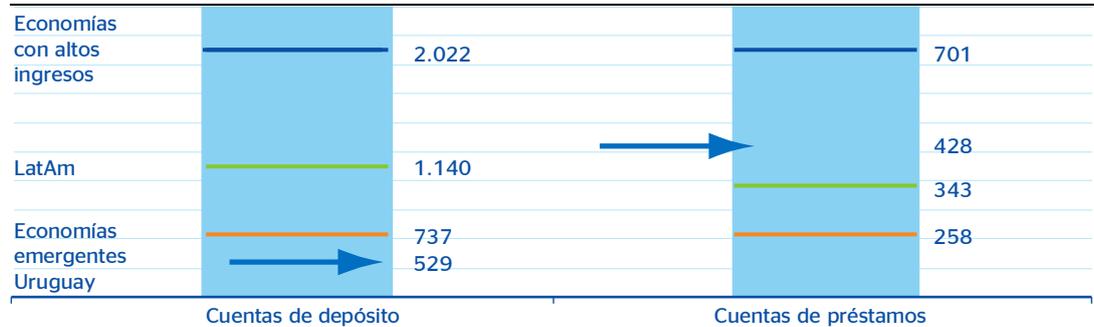
Gráfico 7  
Indicador de acceso de la población a servicios bancarios (%)



Fuente: Rojas Suarez (2007)

En un sentido similar, la información publicada por “The Financial Access 2010” muestra que el número de cuentas (de ahorros y préstamos) por cada 1000 adultos se ubica por debajo del promedio de América Latina, aunque supera el promedio para el grupo de economías emergentes.

Gráfico 8  
Número de cuentas de bancos comerciales (cada 1.000 adultos)

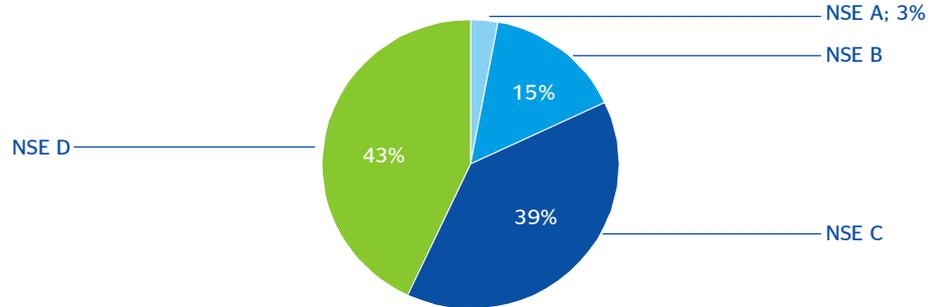


Fuente: The Financial Access 2010

Al desagregar por la información por niveles de ingreso, se observa que, en Perú, los sectores de menor poder adquisitivo tienen un acceso limitado a los productos financieros. Este es un aspecto importante que se debe tener en cuenta para el diseño de propuestas para promover la bancarización, ya que indica hacia dónde se debe focalizarlas. Al respecto, un estudio de la consultora Ipsos Apoyo<sup>8</sup>, para la ciudad de Lima, encuentra que el 82% de las personas que no se encuentran bancarizadas pertenecen a los niveles socioeconómicos de ingresos bajos C y D.

8: Informe “Bancarización del limeño 2010” elaborado por la consultora privada Ipsos Apoyo

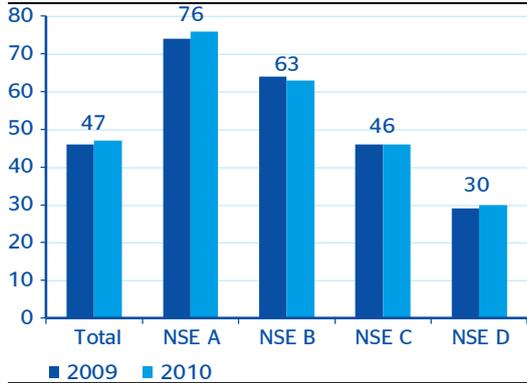
Gráfico 9  
**Perfil del no bancarizado por nivel socioeconómico\***



\* Base: Total de no bancarizados (270) de un total de 562 encuestados  
Fuente: "Bancarización del limeño 2010" elaborado por Ipsos Apoyo

Si el encuestado está bancarizado, el mismo estudio muestra que el acceso a productos financieros para los sectores de ingresos más bajos, C y D, es significativamente menor que el registrado en los sectores A y B. Destaca la baja penetración de los créditos hipotecarios a todo nivel de ingreso<sup>9</sup>

Gráfico 10  
**Bancarización por nivel socioeconómico**



Fuente: "Bancarización del limeño 2010" elaborado por Ipsos Apoyo

Tabla 1  
**Penetración de principales productos bancarios**

Productos financieros	Total 2010 %	Nivel socioeconómico			
		A%	B%	C%	D%
Tarjeta de crédito	31	63	52	27	18
Cta. Haberes	20	39	30	22	7
Cta. Ahorros	13	36	22	9	7
Préstamo personal	6	18	7	5	4
Depósitos a plazo	1	9	0	0	0
Crédito hipotecario	0	5	0	0	0

Fuente: "Bancarización del limeño 2010" elaborado por Ipsos Apoyo

El segundo grupo de indicadores de acceso a los servicios financieros, vinculados al desarrollo de la infraestructura bancaria, revela que Perú ha mostrado una mejora importante en los últimos años. Así, a setiembre de 2010, el número de sucursales del sistema financiero ascendió a 3,093 oficinas y 4,839 cajeros automáticos, un crecimiento de 76% y 85%, respectivamente, con relación a lo que se tenía al cierre de 2006 (1757 oficinas y 2617 cajeros automáticos). Con respecto a los Cajeros Corresponsales (CNB), Perú es uno de los países que más ha desarrollado este sistema en la región y a diciembre de 2010 registró 9,204 CNB, cifra significativamente superior a los 1,852 de fines de 2006.

9: Conclusiones similares por nivel socioeconómico se desprenden del estudio del grupo Inmark: "Comportamiento Financiero de los Particulares Perú 2009". El estudio comprende las áreas urbanas de las ciudades de Lima, Arequipa, Cusco, Huancayo, Iquitos, Chimbote, Trujillo, Chiclayo y Piura, considerando a los niveles socioeconómicos A, B, C y D de la población.

Tabla 2

**Perú: infraestructura bancaria (número)**

	Sucursales	Cajeros Automáticos	Cajeros Corresponsales
Año 2006	1.757	2.617	1.852
Año 2010	3.093	4.839	9.204
Var% 2010-2006	76,0	84,9	397,0

Fuente: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) y Banco de la Nación

Sin embargo, a pesar de este esfuerzo realizado por las entidades financieras privadas y públicas, los canales con los que cuenta el sistema financiero para llegar a la población aún son insuficientes, están distribuidos de manera dispar a lo largo del país y se encuentran muy atrasados en comparación a otros países de la región. Al respecto, cabe señalar que existe una elevada concentración de la infraestructura bancaria en Lima y Callao y en los departamentos de mayor poder adquisitivo. Sólo Lima y Callao concentran aproximadamente la mitad o más del número total de oficinas (el 48%), cajeros ATM (el 67%) y cajeros corresponsales (el 54%) que operan en el país. La brecha en infraestructura bancaria se hace más evidente en los departamentos de menores ingresos y zonas rurales, en los que el número de oficinas, cajeros ATM y cajeros corresponsales se ubica en promedio en 5 por cada 100.000 habitantes, lo que restringe severamente el acceso a los servicios financieros.

Tabla 3

**Perú. infraestructura del sistema financiero en los principales departamentos (diciembre 2009)**

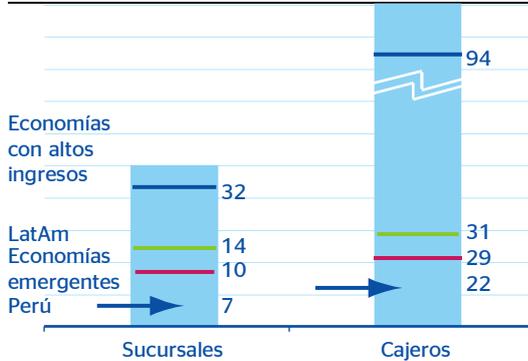
Departamento	Nº de oficinas / 100 mil habitantes	Nº ATMs/ 100 mil habitantes	Nº CNB / 100 mil habitantes	Índice de pobreza, 2009
Tacna	16	16	23	17,5
Lima y Callao	14	27	34	15,3
Arequipa	13	20	47	21
Ica	12	17	24	13,7
La Libertad	10	12	18	38,9
Piura	10	9	14	39,6
Junín	9	9	20	34,3
Ayacucho	8	7	6	62,6
Apurímac	8	4	5	70,3
Pasco	7	5	9	55,4
Amazonas	6	5	6	59,8
Puno	6	4	5	60,8
Huánuco	5	4	5	64,5
Huancavelica	4	10	2	77,2
Nacional	10	16	21	34,8

En sombreado, departamentos más pobres.

Fuente: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) e Instituto Nacional de Estadísticas e Informática (INEI)

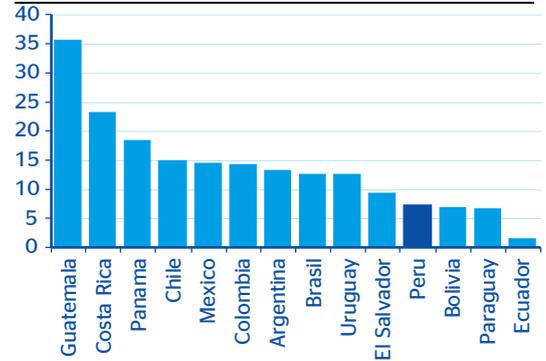
A nivel internacional, según el reporte “*The Financial Access 2010*”, el número de sucursales bancarias por 100.000 habitantes es de 7, con lo que se ubica en la posición 87 (de una muestra de 142). Entre las principales economías de la región, la densidad de sucursales es una de las más bajas, superando sólo a Bolivia y Ecuador.

Gráfico 11  
Infraestructura: comparación a nivel global de sucursales y ATMs (cada 100.000 adultos)



Fuente: The Financial Access 2010

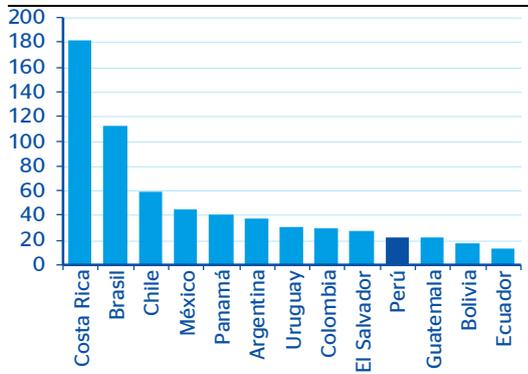
Gráfico 12  
Perú: número de sucursales (cada 100.000 adultos)



Fuente: The Financial Access 2010

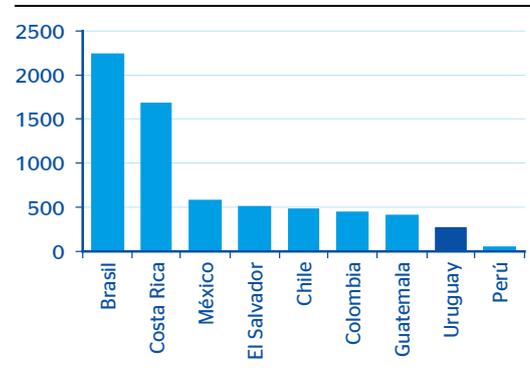
En cuanto al número de cajeros ATM y de POS por 100.000 habitantes, nuevamente Perú se ubica entre las últimas posiciones en la región. En el caso de ATMs, la penetración por 100.000 habitantes es de 22, en tanto que Chile registra niveles cercanos a 60 y en México en torno al 40.

Gráfico 13  
Perú: número de cajeros ATM (cada 100.000 adultos)



Fuente: The Financial Access 2010

Gráfico 14  
Perú: número de POS (cada 100.000 adultos)



Fuente: The Financial Access 2010

Complementaria a los medios tradicionales de infraestructura bancaria (sucursales), en los últimos años muchas economías han puesto especial interés en la promoción de tecnologías de transferencia electrónica, las que en algunos países han contribuido a la masificación de los servicios y productos financieros, aspecto que resulta muy importante para los esfuerzos de bancarización. Por ejemplo, en países como Filipinas, Kenia y Sudáfrica, la banca móvil ha desempeñado un rol principal en hacer que un mayor número de personas accedan por primera vez al sistema bancario. Sin embargo, en Perú el uso de estas tecnologías aún se encuentra en un estado incipiente. Según la Asociación de Bancos de Perú (Asbanc), del total de 680 millones de transacciones monetarias realizadas en Perú durante el año 2009, la mayor parte fue por intermedio de una sucursal (42.2% del total), seguidas por las de cajero automático (20.8%) y terminal punto de venta (POS) (16.5%). En menor medida se realizaron mediante cajeros corresponsales (9.50%), banca electrónica (a través de software instalado en la empresa) (5.1%), banca por Internet (3.5%), banca telefónica (0.21%), banca celular (0.04%) y otros medios (2.3%).

Tabla 4

**Perú. transacciones bancarias (distribución porcentual)**

	2007	2008	2009
Sucursales	46,6	44,8	42,2
Cajeros automáticos	20,3	20,5	20,8
Banca telefónica	0,2	0,2	0,2
Banca móvil	0,0	0,0	0,0
Banca por internet	2,3	2,4	3,5
Otra banca electrónica	6,1	5,8	5,1
Corresponsales no bancarios	5,2	8,0	9,5
Dispositivos de puntos de venta	16,3	15,7	16,5
Otros	3,0	2,5	2,3
Total	100	100	100
<b>Total de transacciones</b>	483 millones	602 millones	680 millones

Fuente: ASBANC

## ¿Qué factores están limitando la bancarización en Perú?

La evidencia presentada en la sección anterior revela que, a pesar de los avances de los últimos años, los niveles de bancarización en Perú son relativamente bajos. Por un lado, los indicadores de profundización bancaria muestran una baja penetración cuando se le compara a nivel internacional, incluso considerando el nivel de ingreso del país. De otro, los indicadores de acceso muestran una baja utilización de productos financieros, un problema que se concentra, principalmente, en los segmentos de la población de menores ingresos de la población. En línea con lo descrito en el primer capítulo, se requiere incrementar el nivel de bancarización en Perú para consolidar un crecimiento alto y sostenido en los próximos años. Para ello, es necesario identificar los elementos que están trabando un mayor desarrollo de la bancarización en Perú.

La literatura económica señala un conjunto de factores<sup>10</sup> que determina el nivel de bancarización de una economía, lo que ayuda a definir las áreas en la que se debería incidir para mejorar la profundización del sistema financiero y el acceso a sus productos. En general, estos factores pueden dividirse en tres grupos.

En primer lugar, los **factores estructurales**, que resaltan la estabilidad macroeconómica y el grado de informalidad de la economía. En el primer caso, se destaca la importancia de mantener bajas tasas de inflación y asegurar una sólida disciplina fiscal para consolidar un entorno de baja volatilidad de los ingresos y el producto. En cuanto a la informalidad, se señala el impacto negativo que induce sobre la bancarización debido a la falta de información y de garantías que faciliten el acceso al crédito del sistema financiero formal. Adicionalmente, también afecta negativamente el lado del pasivo ya que reduce la captación de depósitos y por lo tanto la capacidad de intermediación.

En segundo lugar, cabe mencionar los **factores institucionales**. Dentro de este grupo, se resalta que un adecuado grado de cobertura de información crediticia ayuda a reducir las asimetrías de información y por lo tanto impacta positivamente el nivel de bancarización. Adicionalmente, países con sistemas legales efectivos ofrecen mecanismos de resolución de conflictos más flexibles, elementos que incrementan el acceso al financiamiento.

Finalmente, los **factores regulatorios y propios de la industria financiera**. Aquí se destaca el grado de competencia y eficiencia que presenta el sistema, el desarrollo de su infraestructura, el acceso y la participación de entidades estables y solventes.

Tomando en cuenta los principales determinantes sugeridos por la literatura económica, para el presente documento se estimó un modelo con datos de panel<sup>11</sup> para identificar los

10: Esta sección se basa en gran medida en la segunda parte de los artículos Demirguc-Kunt, A. and Levine, R., "Finance, Financial Sector Policies, and Long-Run Growth", Policy Research Working Paper 4469, World Bank, 2008, e Izquierdo, A. y A. Powell, "Unlocking credit: The quest for deep and stable bank lending", BID, 2005.

11: Se utilizó la metodología del Vector de Descomposición de Efectos Fijos o FEVD (Fixed Effect Vector Decomposition) introducida por Plumper y Troeger (2007). De acuerdo a dichos autores, esta metodología es mucho menos sesgada que la de efectos aleatorios y además presenta mejores propiedades en muestras pequeñas que otras alternativas tales como la desarrollada por Hausman-Taylor (1981).

determinantes más importantes del nivel de desarrollo financiero (ver Anexo C). En general, los resultados obtenidos corroboran la importancia de los factores sugeridos por la literatura, en particular, la informalidad y los factores institucionales, como la calidad de la información crediticia y el marco legal.

Tabla 5

**Resultados de modelo: parámetros**

<b>Factores estructurales</b>	
Inflación	0,03
Spread	-0,39
Crecimiento	0,00
Economía Informal	-0,95 ***
<b>Factores institucionales</b>	
Índice Información Crediticia	4,15*
Índice de Costo Registro Propiedad	-3,87
Índice de Marco Legal	5,16**
<b>Infraestructura bancaria</b>	
Infraestructura bancaria	24,75***

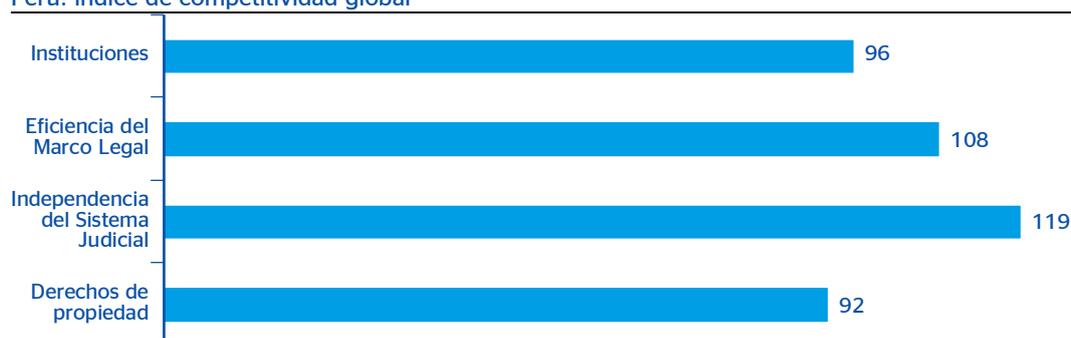
\*\*\* \*\* \* Indican significancia al 1%, 5% y 10% respectivamente.

Fuente: BBVA Research

Al respecto, cabe señalar que diversos estudios encuentran que la economía peruana tiene un elevado nivel de informalidad<sup>12</sup>, lo que –según muestran los resultados econométricos anteriormente señalados, puede estar siendo uno de los factores clave para explicar el retraso de Perú en términos de grado de bancarización.

Asimismo, la evidencia para Perú revela algunas debilidades institucionales que estarían inhibiendo la penetración financiera, vinculadas a la falta de seguridad jurídica en los contratos, protección de los derechos de los acreedores, trabas burocráticas y débil respeto a los derechos de propiedad. En este sentido, en el informe anual de Competitividad Global que publica el World Economic Forum (WEF) los indicadores para Perú de Eficiencia del Marco Legal para Resolver Disputas, Independencia del Poder Judicial y Derechos de Propiedad se ubican en posiciones rezagadas.

Gráfico 15

**Perú: índice de competitividad global<sup>(\*)(\*\*)</sup>**

(\*) Muestra que abarca 139 países.

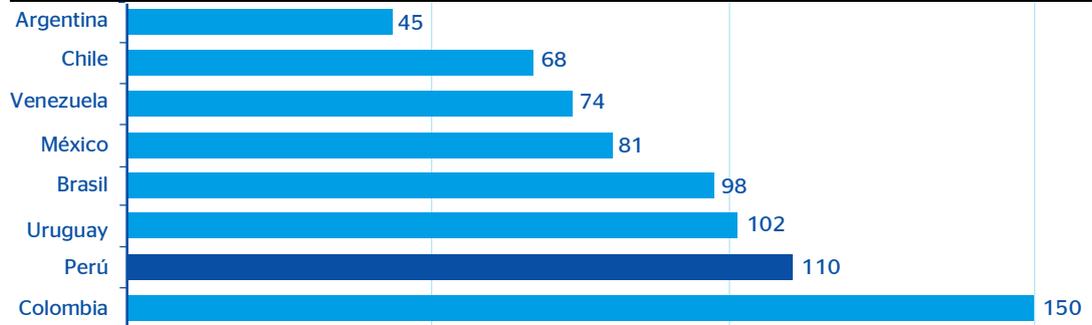
(\*\*) Los números al costado de la barra muestran la posición relativa de Perú

Fuente: Reporte Global de Competitividad 2010-2011, Foro Económico Mundial

En el mismo sentido, el indicador de Cumplimiento de Contratos del Doing Business del Banco Mundial para 2011 revela que Perú se ubica en la posición 110 sobre una muestra de 183 países, con lo que se ubica desfavorablemente a nivel global y en la región y es un retroceso de dos posiciones en relación al año anterior. En este índice destaca la cantidad de procedimientos que deben realizarse (41) y el costo que implica resolver las disputas (36% del valor del reclamo).

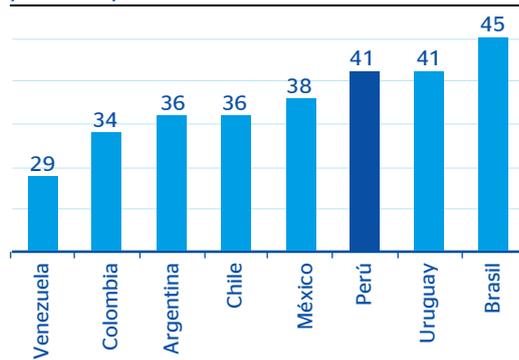
12: Los trabajos de Loayza (2007) y Schneider (2004) encuentran que el tamaño de la economía informal en Perú equivale a algo más del 60% del PIB, uno de los niveles más altos de la región. Sin embargo, cabe señalar que el crecimiento sostenido del empleo formal y de la población adecuadamente empleada, así como la disminución de la pobreza, deslizan que la informalidad habría disminuido sustancialmente en los últimos años.

Gráfico 16  
**Cumplimiento de Contratos. Índice de cumplimiento de contrato (posición a nivel global) <sup>(\*)</sup><sup>(\*\*)</sup>**



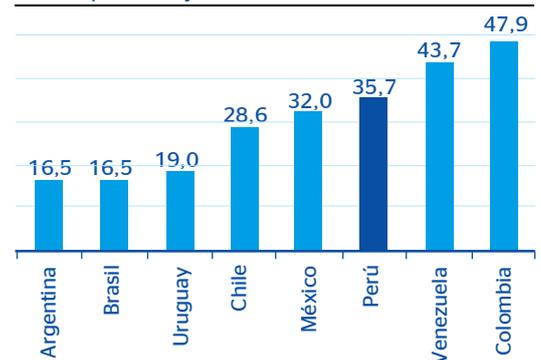
(\*) Muestra que abarca 183 países.  
(\*\*) El indicador de cumplimiento de contrato incluye: número de trámites, número de días y costo (% del contrato).  
Fuente: Doing Business 2011 "Creando oportunidades para los emprendedores"

Gráfico 17  
**Cumplimiento de Contratos. Número de procedimientos para cumplimiento de contrato <sup>(\*)</sup><sup>(\*\*)</sup>**



(\*) Muestra que abarca 183 países.  
(\*\*) El indicador de cumplimiento de contrato incluye: número de trámites, número de días y costo (% del contrato).  
Fuente: Doing Business 2011 "Creando oportunidades para los emprendedores"

Gráfico 18  
**Cumplimiento de Contratos. Costo (porcentaje del contrato) <sup>(\*)</sup><sup>(\*\*)</sup>**



(\*) Muestra que abarca 183 países.  
(\*\*) El indicador de cumplimiento de contrato incluye: número de trámites, número de días y costo (% del contrato).  
Fuente: Doing Business 2011 "Creando oportunidades para los emprendedores"

En el lado positivo, Perú ha registrado mejoras en cuanto al número de días requeridos para hacer cumplir un contrato o una garantía. Uno de los estudios que con mayor detalle gráfica esta problemática desde una perspectiva económica es el de Arrieta y Luy (2002), quienes encontraron, entre otras cosas, que en promedio, el tiempo de ejecución de garantías de los créditos garantizados superiores a S/. 20 000 pueden tardar 31 meses con efectos importantes sobre las tasas de interés. De hecho, señalan que ello implica un sobre costo sobre la tasa de interés efectiva del 2%.

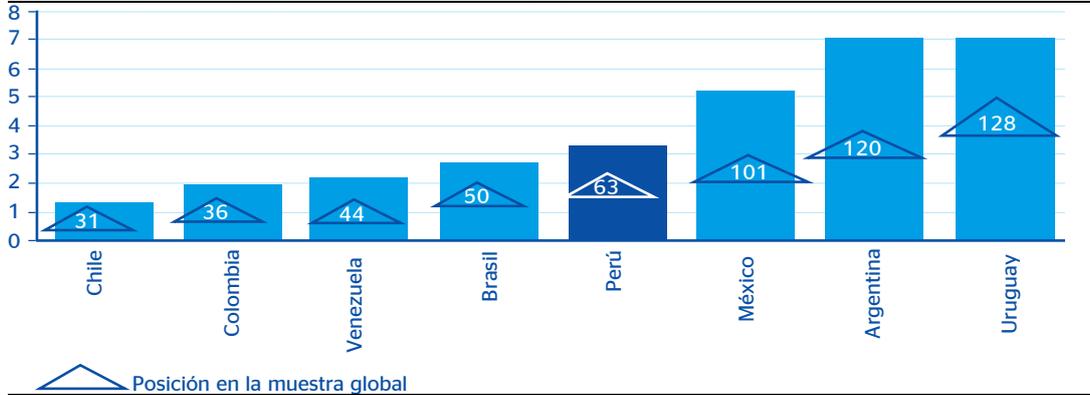
Abogados y expertos consultados del sector bancario, comentan que las demoras se han reducido, aunque todavía se ubican entre los 18 y 36 meses, dependiendo de la calidad de la garantía y recursos destinados para hacer seguimiento al reclamo. Un dato que nos aproxima a la problemática actual es el que consigna el reporte de Doing Business 2011, bajo el indicador de Número de Días para Hacer Cumplir un Contrato. En este indicador, Perú registra una demora de 428 días que es bastante menor a los casi 550 días que tenía en el año 2005 y compara bien con el promedio de Latinoamérica y la OECD.

Un limitante importante entre los factores institucionales es el frágil sistema de registro de propiedad, aspecto que dificulta el uso de propiedades o bienes para garantizar el futuro pago de los créditos. Así, el alto costo necesario para inscribir una propiedad (3.3% del monto de la propiedad) es un factor que nos relega hasta el puesto 63 del ranking, por debajo de Chile,

Colombia, Venezuela, Brasil, entre otras economías, que tienen costos menores para el registro.

Gráfico 19

**Costo de registro de propiedad\* (% del costo de propiedad)**



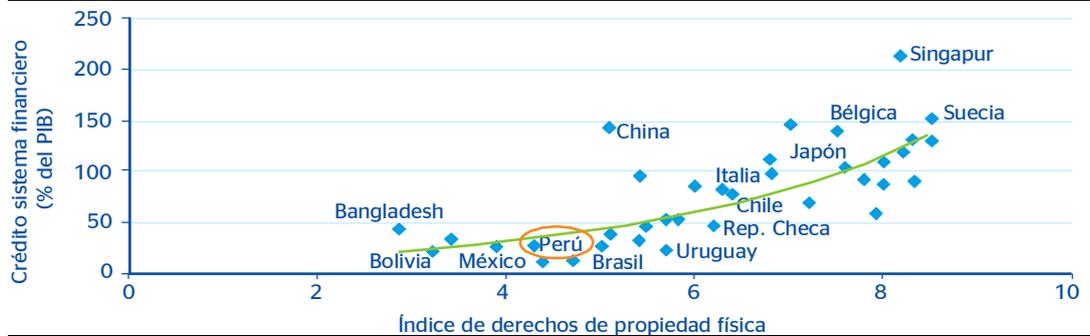
(\*) Muestra que abarca 183 países.

Fuente: Doing Business 2011 "Creando oportunidades para los emprendedores"

Finalmente, el reconocimiento de los derechos de propiedad y el respeto de la titularidad son débiles, lo que aunado a los altos niveles de informalidad, dificultan el acceso al crédito. La relación positiva entre el Índice Internacional de los Derechos de Propiedad (IPRI) y el crédito del sistema financiero evidencia de que un fuerte sistema de derechos de propiedad impulsa el acceso al crédito formal debido a la mejor calidad de los colaterales.

Gráfico 20

**Crédito al sector privado e índice de derechos de propiedad física**



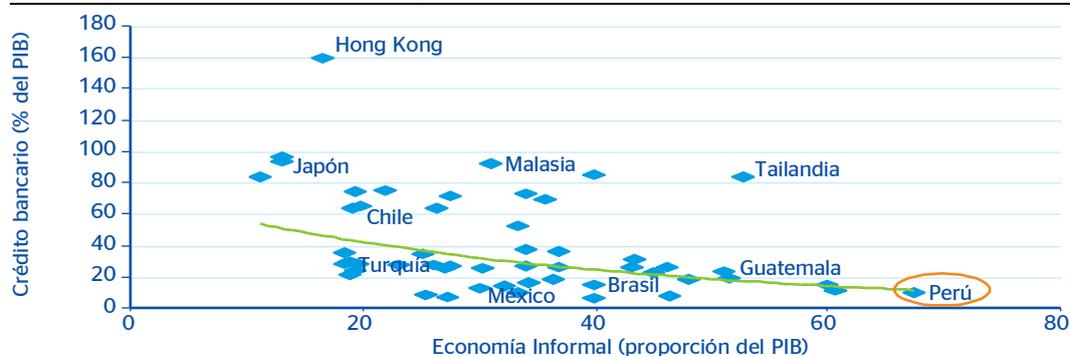
Fuente: World Economic Outlook (2010) e International Property Rights Index (2010)

### 3. Propuestas para aumentar la bancarización en Perú

La evidencia presentada en el capítulo previo muestra que existe espacio para continuar incrementando la bancarización en Perú. Por ello, en esta sección se proponen medidas que impulsen el proceso en los próximos años<sup>13</sup>. De un lado se encuentran las de carácter institucional, que promueven el adecuado funcionamiento del mercado crediticio. Entre estas se enfatiza la mejora en la cantidad y calidad de la información sobre los potenciales clientes, la intensificación de los esfuerzos de formalización de la propiedad informal, y la mejora del esquema de garantías, de manera que este sea menos costoso, más ágil y más transparente. Por otro lado se encuentran aquellas que favorecen el empleo de productos y servicios bancarios, buscando así que la banca pueda acercarse a potenciales clientes, en particular a los de aquellos sectores que mantienen una débil o nula relación con las entidades financieras. Aunque las recomendaciones se presentan individualmente, entre ellas se complementan y su éxito descansa en que en conjunto puedan empezar a implementarse. La sección concluye con una evaluación de los impactos cuantitativos que tendrían algunas de estas propuestas sobre la bancarización en el país.

Es importante señalar que en el estudio no se desarrollan directamente propuestas sobre los elementos de carácter estructural que afectan el proceso de bancarización debido a que el alcance de estos es más agregado, lo que escapa a los objetivos de esta sección. Así, por el lado de la estabilidad macroeconómica, se ha trabajado con un marco en el que esta se mantiene en los próximos años, es decir, un sostenido crecimiento económico, bajas tasas de inflación y cuentas públicas y externas en orden, entorno que se encuentra en línea con lo previsto. Ello reduce la incertidumbre y facilita la toma de decisiones, algo deseable en la operación de cualquier mercado. En cuanto a la informalidad, el marco de trabajo incorpora una gradual disminución de la misma, recogiendo el impacto positivo del crecimiento económico sostenido sobre la generación de empleo formal, el engrosamiento de la clase media y la disminución de la pobreza (que tienden a favorecer la formalización). Sobre la base de la evidencia empírica, tanto la estabilidad macroeconómica como la paulatina disminución de la informalidad le dan soporte al proceso de bancarización. Este impulso podría sin embargo ser aún mayor, en especial si se implementaran medidas directamente orientadas a corregir la informalidad. Recogiendo lo que encuentran otros estudios, estas deberían enfocarse en aminorar la carga regulatoria sobre los agentes económicos formales (en términos de tiempo, dinero y simplicidad), mejorar la calidad de los servicios públicos y fortalecer la capacidad del Estado para asegurar que las normas se cumplan.

Gráfico 21  
Crédito bancario y economía informal, 2000



Fuente: World Economic Outlook (2010) y Schneider (2004)

13: El resumen de las medidas así como el impacto de alguna de estas sobre el ratio de Crédito/PIB se describe en el Anexo B.

## Factores institucionales

Los factores institucionales condicionan los incentivos que tienen bancos, personas y empresas para interactuar en un proceso de intercambio, donde la confianza es un factor fundamental. En este sentido, se requiere información adecuada sobre la contraparte, que los derechos de las partes estén claramente establecidos y que estos derechos puedan ser ejercidos sin mayor costo.

Indicadores globales como el del Doing Business 2011 señalan sin embargo que Perú todavía necesita trabajar en varios de estos aspectos para alcanzar un marco adecuado que facilite las interrelaciones en el mercado crediticio. Profundizando en algunos de ellos, encontramos tres áreas en las cuales se requiere trabajar con mayor urgencia: información sobre el cliente, promoción de los registros de propiedad y mejoras en el esquema de garantías.

# 1. Mayor información sobre el cliente financiero: el papel del buró de crédito

## 1.1. Diagnóstico

Un Buró de crédito sistematiza toda la información individualizada relevante que permita establecer el perfil de comportamiento del cliente del sistema financiero y en algunos casos de individuos que no tienen una relación con la banca. Esto es de vital importancia para dar mayor seguridad a la intermediación del dinero desde el ahorrista hacia el potencial sujeto de crédito.

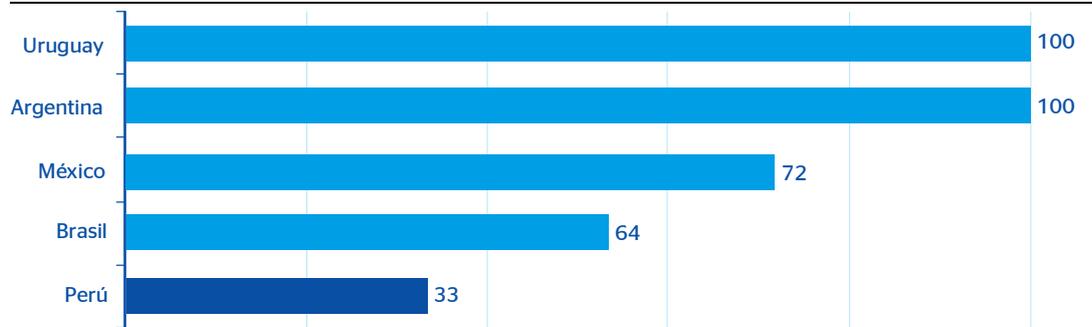
En Perú, existen dos centrales de riesgo: una pública y una privada. La primera es administrada por la Superintendencia de Banca y Seguro (SBS) que toma información contable directamente de los bancos<sup>14</sup>. La base de datos de la SBS es complementada por la información de la central de riesgo privada, la cual le agrega la información de la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT), de los protestos de cheques de la Cámara de Comercio de Lima (CCL), de Registros Públicos, datos sobre quiebras y reestructuraciones de Indecopi<sup>15</sup>, registros de algunas entidades financieras no reguladas por la SBS (como las cooperativas y algunas ONGs), e información de algunas empresas de servicios y casas comerciales.

La información de las centrales de riesgo es bastante detallada en lo referido al historial de los clientes que han mantenido una relación con el sistema bancario. No obstante, en lo referido a información del perfil deudor de clientes no bancarios, la información es escasa. En efecto, esta situación genera que de acuerdo con el Doing Business 2011, el grado de cobertura de las centrales de riesgo sea de 26% para la central de riesgo pública, y un 33% para la central de riesgo privada. En este último indicador, Perú ocupa el puesto 50 de un total de 86 países. Ello indica que puede haber un trecho importante de crecimiento, si se tiene en cuenta que en la comparación con otros países de la región el país se encuentra también rezagado.

14: El esquema de la base de datos de la SBS fue instaurado en 2001, y se basa en una Central de Riesgos por Saldos-CRS y en un Reporte Crediticio de Deudores- RCD. Cabe señalar que estos esquemas tienen sus orígenes en 1991, cuando la SBS generó una base de datos de uso interno para fines de supervisión. La SBS, también recibe información de la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria-SUNAT y el Registro Nacional de Identidad y Estado Civil-RENIEC.

15: Instituto Nacional de Defensa del Consumidor y la Propiedad

Gráfico 22

**Cobertura de las centrales de riesgo privadas\* (% de la población adulta)**

\* Muestra que abarca 183 países.

Fuente: Doing Business 2011 "Creando oportunidades para los emprendedores"

De acuerdo con un informe de CEMLA-Banco Mundial, gran parte de la falta de información de las centrales de riesgo se debe a la negativa de compartir información por parte de muchas entidades financieras no bancarias, pues no perciben tangiblemente los beneficios de entregar a una central de riesgos datos de sus clientes que les costó mucho conseguir y que consideran como propios. En las ocasiones en que sí colaboran, la información es parcial y se circunscribe solamente a la de algunos de sus clientes morosos. Lo mismo se podría decir de la información con la que cuentan las empresas proveedoras de servicios básicos.

Adicionalmente, los problemas no sólo redundan en el tema de clientes, sino al hecho de no contar con recursos suficientes para sistematizar la información y más aún, con la tecnología necesaria para poder conectarse y acceder al servicio.

## 1.2. Recomendaciones

En ese sentido, se recomiendan dos acciones desde el ámbito normativo que podrían ayudar a ampliar la cobertura de las Centrales de Riesgo de tal forma que combinen la acción de conocer mejor a los clientes actuales y potenciales para el sistema financiero.

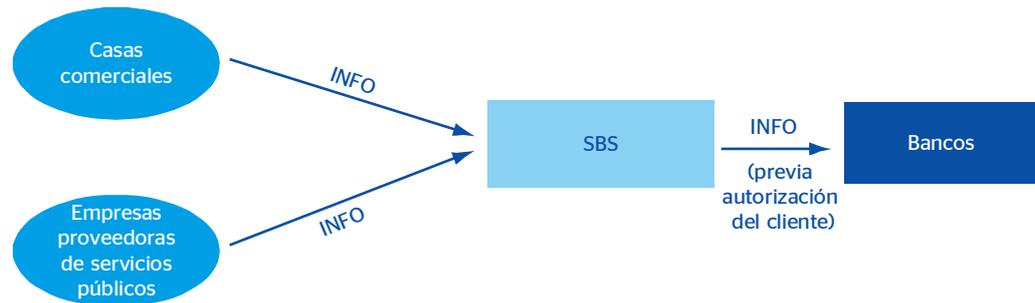
### **Recomendación 1: Evaluar la obligatoriedad de que las empresas no financieras claves suministren información relacionada al perfil de deuda de los clientes.**

La información relevante que poseen empresas comerciales y otras instituciones sobre el historial deudor de una proporción importante de clientes complementaría el perfil de aquellos clientes que ya tienen una relación con la banca, de manera que se tenga un mejor balance de los riesgos. Asimismo, contar con información nueva de agentes económicos que no han podido acceder aún al sistema financiero, pero que cuentan con un buen perfil de comportamiento como deudor, permitiría mejorar su acceso a servicios financieros.

Como se ha mencionado, dado que los incentivos propios del mercado no funcionan para que se dé un escenario de puesta común de la información del comportamiento deudor de forma centralizada en las centrales de riesgo, **se recomienda: (A) evaluar acciones desde el ámbito normativo que hagan obligatorio el compartir al menos cierta información del perfil de riesgo deudor del historial de clientes de organizaciones claves que establecen una relación de entrega contra pago diferido (que implica un riesgo de deuda), sin que ello signifique vulnerar bases de datos de decisión estratégica para el negocio. Esto puede lograrse si la misma fuese transmitida primero a la Superintendencia de Banca, la que podría construir una nueva base de datos que luego pueda ser puesta a disposición de las entidades reguladas cuando se desee aprobar un crédito, de la misma manera como transmiten información desde la CRS y RCD.**

A fin de evitar este temor del uso de información de los clientes de las fuentes de información de empresas, el IFC-Banco Mundial recomienda: **(B) establecer normativas explícitas que señalen que determinada información proporcionada por empresas sólo puede ser consultada si hay una solicitud de crédito por parte del cliente.** En esa línea, una acción que podría ayudar, inicialmente, es **que sean los propios usuarios quienes voluntariamente puedan pedir que su historial sea compartido con la SBS y por lo tanto con los bancos.** El incentivo para el cliente, evidentemente, es la posibilidad que la entidad bancaria tenga una percepción de su riesgo moral a través de un análisis de la información recibida.

Gráfico 23  
**Flujo de información crediticia**



Fuente: BBVA Research

**Recomendación 2: Fomentar el uso de tecnologías de información por parte de entidades del Estado, de modo que información financiera pueda ser compartida con las centrales de riesgo.**

Varios organismos gubernamentales en el Perú pueden poseer información valiosa para delinear mejor el perfil del cliente financiero. No obstante, estas instituciones se enfrentan a las condiciones de los países con bajos ingresos, con limitantes de recursos financieros, humanos, tecnológicos y de gerencia. Así, se propone promover la sistematización de información de entidades públicas, como por ejemplo municipalidades, para que ésta pueda ser compartida con las centrales de riesgo.

## Recuadro 1. Experiencias de otros países para lograr una mayor cobertura de los Bureau de créditos en el Perú

Una de las grandes falencias de la información contenida por las centrales de riesgo es su baja cobertura que apenas logra superar el 30% de acuerdo a la medición realizada por el Doing Business 2011. Esta situación se debe fundamentalmente a que la principal información sistematizada proviene de fuentes bancarias y de algunos organismos centrales como la administración de impuestos nacionales.

Esto implica que las centrales de riesgo dejen de contar con información clave de otras fuentes que podrían ayudar a mejorar el perfil de riesgo de los registros ya existentes, así como ayudar a formar el perfil de otros que cuya interacción con el sistema bancario es bajo o casi inexistente.

Por ejemplo en Estados Unidos, las centrales de riesgo (*consumer reporting agencies-CRA*), sistematizan lo que se denomina "información alternativa" a través de empresas con quienes los *bureaus* privados han establecido relación. La entrega de esta información se da fundamentalmente por interés de las empresas de contar con información confiable en las centrales de riesgo. Dentro de las informaciones de mayor valoración está la entregada por las compañías proveedoras de servicios masivos (*utilities*) como el de las empresas eléctricas y telecom.

Estudios para una muestra amplia de ciudades de los Estados Unidos muestran impactos claros en la mejora del perfil de riesgo de los registros de clientes, así como de su mayor cobertura. Los impactos registrados, sobre todo, se da en los segmentos de menores ingresos. Otra información relevante para formarse un perfil de riesgo completo es el de las cortes de justicia. Es importante señalar que la información que entrega las centrales de riesgos es únicamente para la valoración del riesgo crediticio, con lo que se limita el temor de las empresas de que su información pueda ser utilizada por la competencia.

Colombia, cuyo sistema de buró de crédito tiene un grado de cobertura superior al 40%, también cuenta con información alternativa en sus registros. Particularmente destaca la información de *utilities*. La información en este caso, según señalan las

propias centrales, es de enorme importancia porque el intercambio de servicios y pago es muy similar al que se produce en un crédito, dado que el pago del servicio se hace después de la entrega, y porque se produce en períodos regulares.

Similar situación se puede observar en España donde el Bureau público, la Central de Información de Riesgos del Banco de España-CIRBE, que cuenta con información detallada del historial crediticio y de comportamiento judicial en disputas comerciales de los potenciales clientes bancarios, se complementa con información gestionada por entidades particulares, que sistematizan la información de casas comerciales y empresas de servicios telefónicos y de electricidad.

Cabe mencionar también el caso de Argentina, que de acuerdo al Doing Business 2011 cuenta con uno de los sistemas de buró de crédito privado de mayor cobertura no sólo en Latinoamérica, sino también en el mundo. Registra un nivel de 100% de cobertura que es explicado fundamentalmente por la cantidad de fuentes de información privada, muchas de ellas con una tradición de registro desde principios del siglo pasado. Asimismo, la sistematización de las fuentes de datos de organismos del estado (entre los que se cuenta fuentes policiales, juzgados y gobiernos descentralizados) ha demostrado ser valioso. En efecto, el Banco Mundial - CEMLA (2008) mencionan cerca de quince centrales de información privadas destacadas (que incluyen una amplia información de actividades comerciales), tres centrales de información pública (incluyendo una central de balances de empresas), y siete bases de datos de otros organismos públicos. La sistematización de la información, la presencia de centrales de información por varias décadas, así como el respeto o temor que tiene un potencial cliente a la información que entregan las centrales de riesgo argentinas a los bancos, se constituyen en los principales factores detrás de su funcionamiento. No obstante, viendo el bajo grado de penetración bancaria que todavía presenta Argentina, queda claro que el camino para lograr una mayor bancarizar reside en una combinación de múltiples variables y no sólo en esta.

## 2. Formalización de Registros de Propiedades

La propiedad se constituye en una de las bases fundamentales para respaldar un crédito. Contar con un bien que tenga poder de ser comercializado y con características para permanecer en el tiempo tiene la potencialidad de constituirse en capital capaz de ser incorporado dentro de diversos procesos dentro del sistema financiero y con un importante efecto multiplicador sobre la economía y el bienestar de los agentes económicos.

Para que la dinámica del crédito pueda funcionar en base a la garantía de un determinado bien, el acreedor debe contar con la propiedad legal del bien, y para ello es necesario tener un Registro de Propiedad que dé las garantías de proveer dicha información de manera exacta y oportuna.

La Superintendencia Nacional de los Registros Públicos (SUNARP) es la entidad descentralizada del Ministerio de Justicia encargada del registro de la propiedad. Su función se ve complementada con el Organismo de Formalización de la Propiedad Informal (COFOPRI), encargado de impulsar el proceso de formalización de la propiedad predial y su mantenimiento en la formalidad. Así, para otorgar los títulos de propiedad, COFOPRI evalúa los predios que están en la informalidad y trabaja en paralelo con la SUNARP, de tal forma que no se dé una superposición en los predios.

Como resultado de la gestión desarrollada por ambas instituciones, el porcentaje de inmuebles inscritos en los registros públicos se ubica alrededor de 8 millones, con lo que el porcentaje de inmuebles informales se ha reducido considerablemente hasta un 20% del total (equivale a aproximadamente 2 millones de predios informales).

Sin embargo, se identifican dos elementos que dificultan una mayor formalización en el registro de propiedades: (i) desconocimiento de las ventajas que le significa a una persona el incorporarse al esquema formal; y (ii) sabiendo aún las ventajas de ser propietario legal, los costos del proceso en muchos casos desincentivan la inscripción de las propiedades en SUNARP.

### 2.1. Información sobre las ventajas de registrar una propiedad

#### 2.1.1 Diagnóstico

Un porcentaje importante de la población no tiene conocimiento real de los beneficios que podrían alcanzar como consecuencia de poseer una propiedad registrada en regla. El acceso al sistema financiero a partir del derecho legal sobre una propiedad es un aspecto que en muchos casos le resulta lejano al poblador común debido a su bajo nivel de educación o por razones culturales. Sobre esto último, en comunidades remotas, donde la presencia del Estado puede ser mínima, la población tiene sus propias reglas de funcionamiento para la propiedad. Camaiora (2009), por ejemplo, señala la existencia de regímenes de propiedad que se traslapan (comunales, familiares, individuales) en varias regiones del país, donde las asambleas comunales asignan parcelas a sus miembros con actas o cartas de posesión. Estos acuerdos, no contemplados en los marcos registrales formales, dan viabilidad para que en dichas comunidades se registren operaciones de alquiler, compra o venta entre privados. Asimismo, algunos establecen convenios con “foráneos” a la comunidad, encontrándose contratos con vicios de nulidad que los hacen inejecutables.

Todo lo anterior implica una acción multidimensional donde planteamos las siguientes recomendaciones que tienen una naturaleza de largo plazo debido al tipo de problema que se enfrenta:

### 2.1.2. Recomendación

#### Profundizar en un plan de educación sobre los beneficios de registrar propiedades

En una economía como la peruana, con problemas todavía destacables en términos de acceso a los mercados por el bajo nivel de infraestructura, la presencia de un amplio territorio agreste, y problemas de educación financiera, una proporción importante de la población desconoce la existencia de un esquema oficial a nivel nacional para el registro de propiedades. Inclusive, de conocerlo, no entienden las ventajas que ello puede traer para su bienestar.

Así, como acciones concretas, se debe promover un programa de educación financiera en la currícula que incorpore temas referidos al beneficio de la formalización, cultura registral y cultura de crédito. En este punto se ha registrado un avance con el reciente convenio de cooperación entre COFOPRI y el Ministerio de Educación, mediante el cual alumnos de últimos años de secundaria serían capacitados en estos temas.

### 2.2. Los costos de registrar una propiedad

Si bien los costos de registro de la propiedad no son tan elevados en la comparación con otros países, hay elementos que deben tomarse en cuenta para consolidar el proceso. Según Camaiora (2009), los costos de propiedad se incrementaron entre 2001 y 2005, cuando se le quitaron atribuciones a Cofopri, se incorporó la intervención de notarios y se incrementó la exigencia de documentación. De acuerdo con este estudio, durante dicho período tanto el tiempo y el costo para formalizar predios extralegales se duplicaron.

Esta situación preocupa porque se vienen cambios adicionales, en particular la transferencia de funciones de Cofopri a los gobiernos regionales, lo que podría significar un incremento adicional de los costos de registro de propiedad. Los nuevos organismos descentralizados podrían tomar estas atribuciones como una oportunidad para incorporar nuevas tasas a cobrar, incrementando así los costos.

#### Recomendación 1: Evitar el incremento de tiempos, procedimientos y costos por el traslado de funciones desde Cofopri a Gobiernos Regionales

Dado lo anterior, es necesario un proceso ordenado y con objetivos claros respecto a la importancia de no retroceder en el proceso de formalización de la propiedad. Las acciones concretas irían por lo tanto a **(A) Plantear un tránsito ordenado que requiera acreditación por parte de las regiones para asumir estas funciones.** Esto último es fundamental para evitar que los avances de Cofopri se paralicen y, así, se asegure un esquema eficiente, transparente y libre de corrupción. Un segundo elemento está centrado en **(B) incorporar determinados límites a las atribuciones de los gobiernos regionales para manejar incrementos de tasas (costes) sobre los procesos de formalización.** Adicionalmente, **(C) el traslado de las funciones debería exigir metas previas en determinados aspectos claves de las funciones de Cofopri.**

#### Recomendación 2: Evaluar nuevas rebajas en las tasas registrales que impone SUNARP

Con la finalidad de dinamizar y formalizar el mercado inmobiliario, la SUNARP viene reduciendo el valor de sus tasas registrales. En esta línea, en agosto de 2010 SUNARP implementó tasas registrales preferenciales para los distritos de extrema pobreza, medida adoptada en el marco de la política de democratización de los servicios y que tiene como finalidad incentivar entre la población de menores ingresos la inscripción de sus propiedades.

Asimismo, en octubre de 2010, redujo el costo del valor de sus tasas registrales hasta en 50% para las viviendas y hasta 39% para el derecho de inscripción en constitución de empresas, por un lapso de seis meses<sup>16</sup>. Así, se aplica una tasa fija de PEN 19 a todas las viviendas cuyo

16: De acuerdo con la información de la Dirección Nacional de Vivienda, el 30% de los 4 millones y medio de predios titulados por Cofopri (aproximadamente 1,35 millones) no han sido registrados en SUNARP. Si a ellos le agregamos que en los últimos meses 62 mil viviendas han sido otorgadas a través del bono Familiar Habitacional, aproximadamente 1,4 millones beneficiarios podrán inscribir sus viviendas en los Registros Públicos con un costo menor en las tasas registrales.

valor no superen los PEN 50,400, mientras que las tasas aplicables a predios cuyo valor supere dicho monto tendrán una reducción menor, de 13%.

Finalmente, se debe de poner atención en **nuevas rebajas en las tasas registrales**. A fines del año pasado, SUNARP inició una evaluación de todos sus procesos para estudiar la posibilidad de rebajas a sus tasas registrales por lo que medidas orientadas en esta dirección debieran ser potenciadas.

## Recuadro 2. Estudio de Caso: Reformas y Contra Reformas en el Registro de Propiedades en el Perú<sup>17</sup>

A finales de los ochenta, el Perú focaliza el problema de la informalidad y los derechos de propiedad, dentro del marco para la democratización, el acceso al crédito y la pacificación del país. Estas iniciativas se consolidan durante los noventa con la creación de Cofopri-Organismo de Formalización de Propiedad Informal, con el objetivo de apoyar en el acceso a la propiedad legal de los activos prediales urbanos de los peruanos con menores recursos. Para ello se requería contar con infraestructura tecnológica y recursos, así como aspectos de diseño operativo que permitieran desarrollar un sistema único y nacional de formalización de la propiedad urbana con la consecuente mejora de la calidad y el valor de los títulos de propiedad. Adicionalmente, Cofopri, debía buscar reducir la invasión de las propiedades.

Las acciones de Cofopri, lograron la mejora de varios aspectos entre mediados de los noventa y principios del 2001. En efecto, se logró reducir los tiempos del registro de 20 años a sólo 2 meses, reduciéndose paralelamente el costo desde 230 dólares a 35 dólares.

No obstante, entre el 2001-2005, de acuerdo a Camaiora (2009), “se incorporan una serie de decisiones que tienen un impacto negativo sobre los aspectos mencionados. Así durante esos años, se transfieren varias de las funciones de Cofopri a las Comisiones Provinciales de Formalización de la Propiedad, y luego, en exclusividad a las municipalidades provinciales a través de convenios. Asimismo, se restringió la utilización de formularios registrales, los cuales debían ser legalizados por notarios, y ya no por fedatarios privados. Ya finalmente, se vuelven a exigir requisitos ajenos a la prueba de la propiedad para inscribir transacciones (por ejemplo, constancias de pago de impuestos)”.

Con todo ello, los tiempos y los costos se volvieron a incrementar. Respecto a lo primero, los tiempos se incrementaron de dos meses a 4,8 meses, mientras que el costo del registro se incrementó de 35 dólares a 70 dólares.

En el 2010 se ha marcado desde el ejecutivo un nuevo proceso de traslado de funciones desde Cofopri a los Gobiernos Regionales. El reto es evitar caer en el riesgo de otra “contra reforma”.

17: Este texto está basado en el trabajo de Camaiora (2009).

## 3. Mejorar el esquema de garantías

### 3.1. Diagnóstico

Cuando se realiza una operación crediticia, la tasa de interés exigida por el prestamista recoge un conjunto de factores dentro de los cuales se incluyen, por ejemplo, el costo de fondeo y la probabilidad de que se logre recuperar el monto otorgado. Así, de ser muy probable que el prestamista recupere su inversión, la tasa de interés tiende a ser menor, lo que favorece el aumento de las operaciones de crédito y, con ello, el proceso de bancarización. La probabilidad de recuperar la inversión realizada depende, a su vez, de la calidad del procedimiento para constituir garantías y de la facilidad para ejecutarlas en caso de impago.

En los últimos años se han registrado avances en Perú en cuanto a las normas vinculadas con el procedimiento para establecer garantías. La Ley de Garantías Mobiliarias de 2006, instrumentada a través de la Ley 28677 y que en su diseño contó con el apoyo del Banco Interamericano de Desarrollo-BID, introdujo cambios que facilitaron el proceso de constitución de garantías y la ejecución de las mismas. Entre las principales acciones que impulsó esta norma se encuentra la creación de un único registro de garantías en lugar de los diecisiete anteriormente existentes, el detalle de bienes sobre los cuales puede constituirse la garantía, y la posibilidad del pacto comisorio entre las partes. Asimismo, permitió que se pacte la ejecución extrajudicial de la garantía y la desposesión de la misma. De esta manera, y según los expertos, la ley se ha orientado en la dirección correcta: primero porque se agregan en una sola norma varias regulaciones que se encontraban antes dispersas, y segundo porque la creación de un único registro ha reducido el costo de información sobre garantías y la mayor certidumbre sobre las mismas. Como resultado, apenas se introdujo la norma el Doing Business 2011 mejoró a Perú de 3 a 7 puntos (en una escala con máximo de 10 puntos) en el índice de Fortaleza de los derechos legales.

Sin embargo, a pesar de este esfuerzo, en la práctica los impactos han sido algo limitados. En primer lugar, el costo de registro de la garantía sigue siendo elevado, lo que se agrava al ser necesario actualizar el registro cada vez que el crédito es renovado. Incluso, de acuerdo con Castillo (2006) y con el análisis del IFC, Banco Mundial y USAID, el costo de registro es ahora mayor para aquellas prendas que antes se constituían con el solo desplazamiento del bien y no requerían inscripción registral. A esto se añade que la ley continúa involucrando necesariamente a los notarios. El estudio del IFC, Banco Mundial y USAID afirma que los costos notariales son poco competitivos y los notarios no están disponibles en todas las localidades. Aquí, sin embargo, debe balancearse que el papel notarial es en muchos casos central para brindar seguridad jurídica durante la etapa de registro y, por tanto, una sobre simplificación de su función podría afectar negativamente la fe pública. En la misma línea, hacer a un lado la labor notarial y recargar todo al Registro (sobre todo temas que no podrá verificar) puede incrementar las demoras y costos para la entidad.

En segundo lugar, hay aún espacio para continuar mejorando la oportunidad con la que se hace pública información sobre la situación de la prenda. Por ahora continúa existiendo un rezago importante entre el ingreso de la garantía para registro y que esta aparezca *online* para conocimiento del público en general, lo que dificulta el otorgamiento de crédito. Finalmente, la ley no prevé adecuadamente la divisibilidad del colateral, de manera que no se puede realizar el máximo uso posible del bien prendado (garantía para crédito de otras fuentes).

Por el lado de la facilidad para ejecutar una garantía en caso de impago, el número de días para realizarla se ha venido reduciendo, lo que es positivo. Ello responde no solo a las mejores condiciones económicas (que reducen la frecuencia de impagos y, por tanto, la carga de los juzgados, agilizando los procesos), sino también a las reformas que gradualmente se han ido implementando en el Poder Judicial. En particular, se han introducido juzgados comerciales especializados, operados por personal capacitado y con el apoyo de herramientas tecnológicas. Esta iniciativa ha sido reconocida como una de las más interesantes que se han llevado a cabo y se realizó con el apoyo del Instituto de Formación Bancaria-IFB y el

financiamiento de la Agencia para el Desarrollo Internacional-AID. Actualmente el tiempo promedio de resolución de estos juzgados es menor a 10 meses. Cabe mencionar que este programa tiene todavía algunos elementos por incorporar, como la introducción de *software* para sistematizar la información y la incorporación del expediente digital, de manera que los procesos en primera instancia (ámbito de los juzgados comerciales) se reduzcan más, incluso hasta 25 días, de acuerdo con el IFB<sup>18</sup>. Con ello los procesos no solo se agilizarán, sino que la información podría ser compartida con las centrales de riesgo con mayor celeridad, mejorando así la calidad de la información en el mercado crediticio.

A pesar de estos avances, todavía hay algunas trabas cuando el proceso alcanza instancias mayores, es decir la segunda instancia o el remate judicial. En este último caso, en particular, Villalobos (2003) señala que desde que se agotan las instancias judiciales y se decide el remate, el proceso puede tomar en promedio siete meses (designación del martillero, el proceso mismo, y pago al acreedor). Esta situación puede incluso alargarse uno o dos años si el asunto va a casación en la Corte Suprema. En síntesis, el proceso que sigue a la primera instancia es aún costoso en términos de tiempo y dinero. A esto se añade la falta de transparencia del proceso de remate, etapa que contiene elementos discrecionales que introducen incertidumbre y, con frecuencia, fomentan la aparición de mafias<sup>19</sup>.

### 3.2. Recomendaciones

#### **Reforzar el sistema de registro único de garantías y contratos, de tal manera que el proceso sea más simple y menos costoso, y que la información sea publicada oportunamente**

El Gobierno parece ser consciente de estos problemas y es por ello que el Ministerio de Justicia viene finiquitando un nuevo texto de Ley de la Garantía Mobiliar para intentar aminorarlos. Como primera acción: (A) **este proceso requiere de una inversión importante de recursos en infraestructura, sistemas informáticos y capacitación del personal, con el apoyo de instituciones especializadas**. El exitoso caso de los juzgados comerciales especializados podría servir como modelo.

A esto se añaden acciones como: (B) **convertir la base de datos de avisos en Internet en una que cuente con información aunque sea mínima, solo para alertar de la existencia de una garantía mobiliaria y de establecer una fecha cierta de inscripción**. Esto ayudaría a brindar a tiempo certeza a la institución crediticia para su decisión de otorgar el préstamo.

Finalmente, es necesario evaluar acciones que permitan: (C) **aminorar los costos del registro de garantías que en algunos casos han demostrado ser altos**, sobre todo cuando se tienen que registrar bienes en conjunto. Un cuidadoso estudio de precios/tarifas se debe llevar a cabo con el fin de buscar un equilibrio adecuado que permita, por un lado, satisfacer los costos del proceso y, por otro, no desalentar la inscripción.

#### **Flexibilizar el empleo de una garantía**

Una garantía flexible, capaz de permitir un acceso adecuado a diferentes opciones de crédito es lo deseable. La Ley 28677 no prevé, sin embargo, la opción de divisibilidad del colateral. Por tanto, una acción a tomar en esta línea es: (A) **permitir el máximo posible uso de capital para crédito con más de un prestamista a través de un colateral, en tanto que su valoración y relación con los créditos lo permitan**. Evidentemente, serán claves aquí los aspectos operativos para el correcto registro.

<sup>18</sup> Enrique Beltrán, Director del Instituto de Formación Bancaria

<sup>19</sup> Ver El Comercio del 17 de Diciembre de 2008 (<http://elcomercio.pe/edicionimpresa/Html/2008-09-17/los-problemas-martillo.html>) y Diario Gestión del 10 de Febrero de 2010 (<http://gestion.pe/noticia/416011/martilleros-denuncian-corrupcion-jueces>)

### Hacer más transparente el proceso de remate judicial de las garantías

En particular, se recomienda: **(A) transparentar el proceso, haciéndolo ampliamente difundido y limitando al máximo la intromisión sobre el mismo. Una manera de lograr ello sería a través de la introducción de procesos de remate judicial a través de Internet.** Un buen sistema informático, que difunda con detalle y a tiempo los bienes que entran a remate, con reglas claras del proceso, podrían ayudar a transparentar el proceso. Un caso que puede servir de referente es la introducción reciente de este esquema de remate por Internet, en la Provincia de Buenos Aires-Argentina, también con el objetivo de reducir posibles colusiones entre partes interesadas.

En caso de que, por las características del bien, sea necesario que se lleve a cabo de manera presencial, se recomiendan dos acciones: **(B) La introducción de un esquema transparente y aleatorio en la selección del martillero que minimice situaciones de colusión y por tanto la generación de mafias.** Este proceso debe ser automático y “a ciegas” para las partes (juez, martillero, deudor, acreedor y potenciales compradores), de tal manera de que el proceso avance rápido y se eviten perjuicios sobre el valor del bien y, **(C) utilizar la herramienta de la Internet para difundir con antelación los detalles del bien a rematar, así como del proceso.** Se debe buscar que el bien a rematar se conozca ampliamente y se genere la oportunidad de una mayor demanda potencial que ayude a maximizar el valor final del bien.

### Recuadro 3. Algunas experiencias internacionales en la reducción de tiempos en los procesos de remates judiciales con la introducción de procesos electrónicos

Revisábamos que uno de las etapas que alargan los procesos de cumplimiento de contratos, recae también en la etapa final del remate judicial de la garantía. Así, ilustrábamos que desde que se agotan las instancias judiciales y se decide el remate, el proceso puede tomar en promedio siete meses (designación del martillero, el proceso mismo, y pago al acreedor), e incluso podía llevar 1 a 2 años más si el tema va a casación a la corte suprema.

Concluíamos que este proceso está cargado de falta de transparencia e información al ser poco difundidos, lo que incorporaba una serie de costos y trabas sobre el deudor y acreedor, pues esta etapa tiene muchas áreas discrecionales, que se transforman en áreas grises, donde incluso se han levantado repetidamente denuncias de mafias en el propio poder judicial y entre los martilleros.

¿Qué han hecho algunos países para solucionar estas trabas? **Recientemente, en diciembre de 2010, la Cámara de Diputados de la Provincia de Buenos Aires-Argentina** convirtió en ley el proyecto que establece el sistema de subastas electrónicas, que busca transparentar los remates judiciales y terminar con el accionar de las "mafias" que presionan a los posibles competidores, de acuerdo al propio considerando de la norma. Con ello las subastas judiciales se realizarán por Internet, asegurando de esta forma que todos puedan intervenir en igualdad de condiciones y que no puedan operar mecanismos delictivos como el que practican estos grupos de coacción conocidos como "la liga".

Cabe señalar, que este esquema tienen antecedentes importantes en varios países europeos y estados de los Estados Unidos. Un caso a resaltar es el de **España con el Portal de**

**Subastas Judiciales del Ministerio de Justicia**, donde se proporciona un punto de acceso único a información pública sobre subastas judiciales; y permite el seguimiento y la participación, con total seguridad, en subastas judiciales a través de Internet. Para su funcionamiento más eficiente, la información del Portal de Subastas Judiciales es publicada y gestionada por aquellas Unidades de Subastas que se adhieran al sistema. La página oficial del Ministerio español señala que son objetivos principales del Portal de Subastas Judiciales: facilitar la presencia de público en la celebración de las subastas; ampliar la publicidad de toda la información relativa a procedimientos de subasta judicial; y **disminuir el impacto de los subasteros (posible acuerdo sobre el precio del bien y posible presión sobre quienes no acepten el acuerdo para que no intervengan en la subasta).**

Para conseguir estos objetivos, este portal oficial español, proporciona información sobre las subastas. Para ello, la Unidad de Subastas responsable de cada subasta pública provee información sobre la celebración de la subasta y los bienes. Esta información puede incluir fotografías, planos de situación, documentos sobre el estado de los bienes (existencia de cargas, situación posesoria, etc.) y otros datos relevantes. Asimismo, el portal permite acceder a la información publicada y proporciona herramientas para la búsqueda de subastas atendiendo a diferentes criterios: identificador de la subasta, tipo de bien subastado, localización de un bien subastado, etc. Asimismo, el Portal proporciona información *on-line* sobre la celebración de subastas, así como el desarrollo de las mismas tanto de procesos por Internet como presenciales.

## Factores de la industria bancaria

Estos factores están relacionados con las trabas que existen para que el sistema bancario pueda acercarse más a la población, en particular a los que todavía no están bancarizados. Facilitar este acercamiento requiere de la participación conjunta de la industria financiera y del Estado, de manera que los planes que se diseñen tengan un mayor alcance.

## 4. Incentivos fiscales para fomentar el uso de medios de pago electrónicos

### 4.1. Diagnóstico

El nivel de compras realizadas a través de medios de pago electrónicos es aún bajo en Perú<sup>20</sup> y estas se concentran principalmente en el rubro alimentos (63% de las transacciones con tarjetas de crédito, realizadas principalmente en supermercados y, en menor medida, en restaurantes). En este sentido, hay espacio para bancarizar la economía incrementando el atractivo de estas operaciones. Adicionalmente, se lograrían otros beneficios, como por ejemplo mejorar la fiscalización tributaria (lo que finalmente tendría un impacto positivo sobre la recaudación fiscal) y reducir la informalidad.

### 4.2. Recomendación

#### **Devolución de un porcentaje del Impuesto General a las Ventas (IGV) al comprador de un bien o servicio que emplea una tarjeta de débito o crédito para la operación.**

Se propone devolver parte del impuesto general a las ventas (IGV) para aquellas compras realizadas con tarjetas de crédito o débito. Esta devolución podría alcanzar uno o dos puntos porcentuales del IGV (tasa promedio de devolución realizada en los países en los cuales se aplicó esta medida) y sería realizada en una cuenta del contribuyente en alguna entidad del sistema financiero.

Con esta medida los trabajadores formales (la mayoría de los cuales reciben sus ingresos a través de depósitos en sus cuentas bancarias) se verían incentivados a incrementar el porcentaje de transacciones que realizan con tarjetas de crédito o débito, reduciendo el porcentaje de uso de efectivo en compras de bienes y servicios.

En el caso de los trabajadores informales (los cuales reciben ingresos a través de pagos en efectivo o cheque), el efecto de la medida es distinto. La reducción del IGV tendería a volver competitivas a aquellas tiendas grandes y formales cuyo elevado volumen de abastecimiento les otorga poder de negociación frente a sus proveedores en términos de menores precios (las tiendas pequeñas e informales no lo tienen). En este caso, trabajadores informales podrían dirigirse ahora a las mismas. Para beneficiarse del incentivo, deberán abrir cuentas de depósito en alguna entidad financiera y realizar sus compras con la tarjeta asociada a estas, incrementando los niveles de bancarización. Esta medida además incrementaría los ingresos fiscales (y la formalidad), ya que operaciones que antes se realizaban de manera informal, sin pagar IGV, ahora estarían afectas a este impuesto.

La evidencia internacional revela que la promoción del uso de medios de pago mediante incentivos tributarios figura entre las herramientas más efectivas para fomentar la bancarización (ver Recuadro 1).

20: Según encuesta de la SBS realizada en diciembre de 2009, solo el 6.5% de las personas pagan sus compras con tarjeta de débito.

#### Recuadro 4. Experiencias internacionales con los incentivos fiscales para fomentar el uso de medios de pago electrónicos, experiencia internacional

Si bien la experiencia surcoreana es la más representativa del éxito de los incentivos para estimular el uso de tarjetas, en América Latina también se han registrado recientemente casos de adopción de algún tipo de esquema fiscal para la promoción del uso de medios de pago electrónicos. Una revisión breve de estas experiencias:

##### Corea

En 1991 se inició la implementación de medidas para incentivar el uso de tarjetas. Las compras realizadas con estos plásticos incluían deducción del impuesto a la renta, devolución de impuestos asociados a gastos de representación, devolución del impuesto al valor agregado (1 punto porcentual sobre la tasa de 10%) y la realización de sorteos a partir de los tickets de las tarjetas de crédito.

Entre 1996 y 2003 el crecimiento del número de puntos de venta (POS) y de tarjetas de crédito por persona fue de casi 200%. Por el lado del número de contribuyentes, estas medidas explicaron parte del incremento observado en el mismo, que entre 1996 y 2000 pasó de 2,7 millones a 3,6 millones. Finalmente, la recaudación pasó de 14% en 1996 a 17% en 2000 y la economía informal se redujo de 16% del PIB en 1993 a 12% del PIB en 2000. Una década después de implementadas las medidas, Corea se convirtió en la segunda economía del mundo con mayor uso y penetración de tarjetas de crédito.

##### México

Entre las medidas implementadas se pueden mencionar: (i) el otorgamiento de deducciones fiscales por inversiones en terminalización en

sectores de baja aceptación de tarjetas con el objetivo de incrementar los Terminales en Punto de Venta (TPV) y (ii) la deducción de impuestos por consumo de combustible sujeto a pago electrónico.

Las medidas implementadas mejoraron, principalmente, los niveles de bancarización e informalidad. Así, se estima que en el periodo de 2003 a 2007 el un incremento del valor de las transacciones con tarjetas de crédito de aproximadamente 79 mil millones de pesos (7,3 mil millones de USD) y del valor de las transacciones con tarjetas de débito mayor a los 720 mil millones de pesos (66 mil millones de USD). El crecimiento en el valor de las operaciones con tarjetas de crédito y de débito estuvo aunado a un crecimiento estimado en la recaudación del IVA del orden de los 5,553 millones de pesos (514 millones de USD) durante el periodo de 2003 a 2006.

##### Argentina

Los incentivos usados en Argentina fueron principalmente del tipo de devoluciones del impuesto al valor agregado (IVA), entre los que se incluyeron: (i) devoluciones del IVA por un monto de 5 y 3 pp para pagos realizados con tarjetas de débito y crédito, respectivamente y (ii) deducción como crédito fiscal del pago del impuesto al valor agregado del 30% del costo de la TPV.

Estas medidas explican parte del crecimiento de la recaudación en Argentina, la misma que pasó de 17% del PIB en 2002 a 23% del PIB en 2005.

## 5. Implementar "cuentas default de bajo costo" e incentivar su uso

### 5.1. Diagnóstico

La industria financiera ha desarrollado enormes esfuerzos para extender el uso de la banca, sea esto a través de la ampliación del número de oficinas a nivel nacional, la incorporación de tecnología para el acceso a distancia (e.g. Internet) o con la introducción intensiva en los últimos años de agentes corresponsales. Ello ha favorecido la penetración bancaria en los sectores de mayores ingresos y mayor población urbana, pero se mantiene en niveles precarios en los estratos económicos de menores recursos. Llegar a estos grupos implica plantearse un enfoque de costo-beneficio amplio, buscando cubrir todos aquellos elementos que hagan que estos sectores perciban el beneficio neto de estar bancarizados.

Estos grupos menos bancarizados cuentan con poco margen de ahorro, pues sus niveles de ingresos tienden a cubrir solo gastos básicos. Por ello, su demanda de productos bancarios enfocados en el ahorro es limitada. Sin embargo, aún demandan medios de pago para consumir, vía a través de la cual se les puede bancarizar, de manera que el enfoque aquí es transaccional. Ello implicará buscar estrategias que hagan de la banca una herramienta familiar, extendida, y con bajos costos de empleo.

### 5.2. Recomendaciones

#### **Implementar cuentas *default* de bajo costo para toda la población, vinculadas al Registro Nacional de Identidad, impulsadas por el Estado y con libertad de participación de la banca**

Una forma de impulsar el acceso masivo de la población a la banca es **(A) a través de la creación de "cuentas *default* de bajo costo"**. La persona contará con un número de cuenta bancaria desde que nace. Esta cuenta será habilitada cuando la persona se registre como ciudadano (18 años, en RENIEC), momento en que se le entregará una tarjeta de débito junto con el DNI. Se reducen así los costos de establecer una relación con la banca. Experiencias de este tipo se han empezado ya a implementar en Chile con las cuentas RUT.

**(B) Las cuentas serían administradas inicialmente por el Banco de la Nación, con la posibilidad que luego la banca privada pueda participar voluntariamente** del programa y sujeto a la elección de la persona.

#### **Incorporar a las "cuentas *default* de bajo costo" amplias facilidades de transaccionalidad en beneficio del nuevo cliente financiero**

El objetivo es que el medio de pago que utilice la persona sea la tarjeta de débito, no el efectivo. Para ello debe facilitársele su uso en los pagos que debe realizar. Ello implica la difusión masiva de puntos de pago con este instrumento (POS). Se podría pensar, por ejemplo, en que la tarjeta de débito permita acceso automático a los medios de transporte masivo urbano y provincial (que la tarjeta funcione también a manera de un ticket del cual se cargan el importe de los viajes), con un costo atractivo por utilizar este medio. La medida sería complementada por la obligatoriedad de que los pagos de nómina se realicen en una cuenta bancaria y que hayan incentivos fiscales para las compras con tarjeta de débito, como se mencionó anteriormente.

#### **Subvención estatal para financiar las cuentas que se abrirán y las inversiones que la banca realizará en puntos de pago con tarjetas de débito**

Extender masivamente puntos de acceso a las tarjetas de débito puede requerir una inversión importante, pero que dada su importancia para el país, podría contar con un esquema de apoyo estatal. Asimismo, el proceso de abrir una cuenta conlleva un costo para el banco. Este costo podría ser cubierto total (en algunos casos) o parcialmente por el Estado, tomando en

cuenta el beneficio que en términos sociales generarán las cuentas *default*. La subvención, por ejemplo, puede financiar los costos que superen, por ejemplo, un determinado límite de transacciones (punto de equilibrio), o la subvención de productos y servicios que se quiere brindar con ello para hacerlo más atractivos a determinados segmentos. Esta subvención podría venir asociado a la subvención en la constitución de determinadas oficinas y cajeros corresponsales en puntos alejados del país. En México se ha dado algún ejemplo de este tipo de subvenciones a través del programa Patmir.

## Recuadro 5. Experiencias internacionales en favor de reducir los costos de acceso a los productos financieros

En Chile se introdujo un esquema de masificación de cuentas vistas con tarjetas de débito con el apoyo del banco del Estado. Por ejemplo, a comienzos de 2007, en Chile el Banco Estado lanzó un producto que busca incorporar masivamente a los segmentos de ingresos bajos al sistema bancario. El producto se llama cuenta RUT, que es una cuenta vista con una tarjeta de débito asociada, tiene ese nombre porque para poder abrirla sólo requiere que la persona cuenta con su carnet de identidad (RUT) y registrar la firma en el banco.

La cuenta desarrolla es de característica unipersonal para todos los chilenos mayores de 14 años (hombres) y de 12 años (mujeres). No hay requisitos de renta, ni antecedentes comerciales, no cobra comisión ni por apertura ni por manutención. Es una cuenta que sólo sirve para efectuar transacciones, a diferencia de una cuenta corriente no tiene cheques. Para darle simplicidad al producto, el número de la cuenta es el número de identidad del titular y la clave de la tarjeta de la cuenta RUT se puede activar en cajeros automáticos, caja vecina (similar a corresponsales no bancarios), por Internet o por teléfono. Además, la tarjeta puede ser usada para pagar el transporte público de la capital Santiago. A fines de 2009, sólo a tres años de su lanzamiento, la cuenta RUT de Banco Estado sumaba más de 2 millones de clientes.

Desde el punto de vista de esquemas de subsidios para reforzar la llegada a sectores de bajos recursos, se puede mencionar el esquema desarrollado en México con el programa PATMIR (Proyecto de Asistencia Técnica al Microfinanciamiento Rural). Si bien es un programa dedicado al apoyo de las microfinanzas, su lógica

de funcionamiento puede también ser pensado para el sistema bancario en su conjunto. El programa, cuenta con una línea de subsidios para cubrir los costos de expansión por medio del desarrollo de sucursales, esto es, para cubrir los costos de infraestructura, tecnología y costos de operación de las nuevas oficinas. En su fase piloto, PATMIR trabajó con 33 entidades de 10 estados del sur de México y acercó al sistema financiero a 194.000 nuevos miembros que abrieron cuentas de ahorro.

Un elemento vital en el éxito del PATMIR fue la creación de nuevas sucursales al alcance del público que vive en pueblos y aldeas con menos de 15.000 habitantes. El PATMIR está ahora desarrollando su segunda fase, una expansión que se estima para el año 2011 llevará el programa de los 27 actuales a los 32 estados mexicanos e intentará alcanzar 405.000 nuevos usuarios.

Los subsidios otorgados para ampliar la red de sucursales bancarias son focalizados, decrecientes y temporales y están destinados a apoyar infraestructura, tecnología y costos de operación de nuevas sucursales de intermediarios financieros tanto existentes como de nueva creación, para acelerar su desarrollo institucional y ampliación de cobertura. También se ha comenzado a establecer una amplia red de puntos de servicio con la instalación de sucursales modernas, bien equipadas y agradables, o de puntos de servicio permanentes o móviles a través de los cuales se proporciona el servicio con la frecuencia y en los horarios que más convienen a los usuarios por parte de personal que habla la lengua del lugar y da una atención de calidad.

## 6. Otorgar incentivos para cuentas de ahorro entre la población de bajos ingresos

### 6.1. Diagnóstico

El espacio para bancarizar es más amplio en los sectores de menores ingresos de la población. En el mismo sentido, el estudio de Tejerina y Westley (2007) concluye que existe una significativa brecha entre las familias de muy bajos ingresos y las de mediano y alto ingresos, en cuanto al uso de crédito e instrumentos de ahorro en los diferentes países de la región, brecha que también es importante entre las familias del área urbana y las del área rural. En Perú, en particular, el 83% de las personas no bancarizadas pertenece a los segmentos más pobres de la población (niveles socioeconómicos C y D).

### 6.2. Recomendaciones

#### **Recomendación: Ofrecer incentivos o bonos tanto para la apertura de cuentas de ahorro como para el incremento en el saldo.**

Un ejemplo exitoso a seguir relacionado con esta medida, es la implementación del Proyecto de Desarrollo del Corredor Puno-Cusco, ejecutado por FONCODES y por el Ministerio de Agricultura durante un periodo de 6 años (2002-2008) y con un costo total de USD 30.8 millones obtenidos a través de fondos mixtos (FIDA, sector público peruano y beneficiarios). Su finalidad fue brindar asistencia técnica a los participantes del proyecto y fomentar el uso de cuentas de ahorro entre grupos de mujeres de áreas rurales de la región sur del país.

La fase inicial del proyecto tuvo como objetivo que las mujeres se familiaricen con las entidades de ahorro (cajas rurales: CREDINKA y Los Andes), mediante la creación de pequeños grupos de educación financiera para que, al constatar las ventajas de tener una cuenta de ahorro, decidieran abrirla. Luego, las mujeres deberían presentar, como grupo de ahorro (GA), un plan de ahorro personal bajo dos modalidades diferentes: (i) por crecimiento, cada usuaria elabora, dentro del grupo, un plan de ahorro individual y (ii) por modalidad de autoayuda (GAAA), todos los miembros de un grupo se comprometen a cumplir un plan de ahorros fijo.

Este programa otorgó a los ahorristas tres tipos de bonificaciones complementarias al esfuerzo de ahorro:

- **al abrir la cuenta**, se le asigna un incentivo equivalente al 100% de su depósito inicial, hasta PEN 100, bono que ayudó a las usuarias a superar la desconfianza
- **al incrementar el saldo**, máximo una vez al mes y equivalentes al 25% del incremento, hasta PEN 10, o al 33% para las usuarias de un GAAA, hasta PEN 15
- **al emplear ahorros para** invertir o en situaciones de emergencia equivalentes, al 20% del monto retirado, hasta PEN 700.

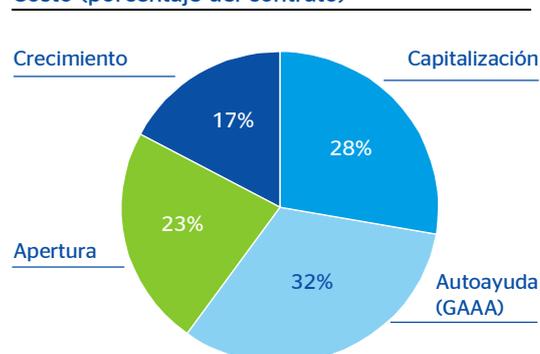
El proyecto fue exitoso. Durante su duración se trabajó con 7 466 mujeres ahorristas, siendo el objetivo inicial la apertura de tan solo 2 000 cuentas de ahorro. La población incluida en el proyecto demostró así capacidad de ahorro. Por cada sol que el proyecto entregó (PEN 2,7 millones), las participantes depositaron cinco. La mitad de los incentivos entregados correspondió a compensaciones por incremento en los saldos de las cuentas, 23% fue entregado al momento de la apertura de las cuentas y 17%, como premios por capitalización.

Tabla 6  
Cumplimiento de Contratos.  
Número de procedimientos  
para cumplimiento de contrato <sup>(\*)(\*\*)</sup>

Concepto	PEN	(equivalente en USD)
Monto depositado por ahorristas	11,8	3,9
Monto de incentivos del proyecto	2,7	0,9
Total	14,5	4,8

Fuente: Corredor Puno Cusco

Gráfico 24  
Cumplimiento de Contratos.  
Costo (porcentaje del contrato) <sup>(\*)(\*\*)</sup>



Fuente: Corredor Puno Cusco

Adicionalmente, tal como lo reporta el informe de Trivelli (2008), el programa de ahorro financiero resultó atractivo para las usuarias en tanto han demostrado su capacidad de ahorro y lo materializaron en instrumentos de bajo riesgo. Prueba de esto es que 93% de las ahorristas que posee saldo positivo señaló que seguirá ahorrando, generándose así un vínculo de largo plazo con la institución financiera, que podría ampliarse en el futuro con el otorgamiento de préstamos u otros productos financieros. De este grupo, el 65% continuará utilizando su cuenta, mientras que 35% ahorrará, o ya lo estaba haciendo en el momento de la encuesta, en otra cuenta o entidad financiera.

## 7. Obligatoriedad del pago de nóminas a través de cuentas bancarias

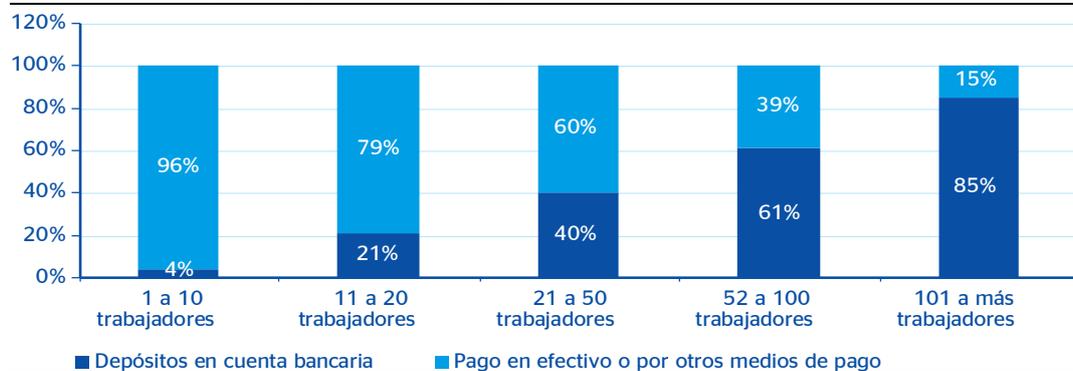
### 7.1. Diagnóstico

La mayor parte de los trabajadores reciben sus remuneraciones a través del sistema financiero, y esto es más acentuado en las empresas más grandes. Sin embargo, hay espacio para que esto se incremente.

Según información de la planilla electrónica del Ministerio de Trabajo, a junio de 2009 de un total de 2,1 millones de trabajadores que fueron declarados por empresas formales del sector privado, un 58% recibió sus remuneraciones mediante depósitos en cuentas bancarias, mientras que el 42% restante mediante pago en efectivo u otros medios. Al hacer este análisis tomando como criterio el tamaño de empresa a la que pertenece el empleado, el 71,6% del total de trabajadores de empresas formales de más de 11 trabajadores reciben sus remuneraciones mediante cuenta bancaria, cifra que se reduce a tan solo 4,2% para el caso de trabajadores de empresas formales de 1 a 10 trabajadores.

Gráfico 25

**Total de trabajadores formales del sector privado por tamaño de empresa según medio de pago (% participación)**



Fuente: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS)

La modificación del artículo 18º del Decreto Supremo Nº 001-98 fue un primer paso en esta dirección. Mediante éste se estableció que en caso el trabajador decida recibir su remuneración por medio de cuenta bancaria, cuenta con la libertad de elegir (dentro de los diez días hábiles de haber iniciado el vínculo laboral) la empresa del sistema financiero en la que se efectuarán los depósitos. Esta nueva disposición, aunada al dinamismo de la actividad económica, han impulsado el crecimiento en el número de cuentas de haberes. Sin embargo, aún queda un espacio importante para incentivar el uso de estas, principalmente, entre los trabajadores de empresas de menor tamaño.

## 7.2. Recomendaciones

### **Impulsar la obligatoriedad del pago de haberes a través de depósitos o transferencias interbancarias tanto para los trabajadores del sector privado como público.**

El trabajador deberá abrir una cuenta de pago de haberes en la entidad financiera de su elección, en la que su empleador le depositará su remuneración y demás derechos laborales.

Cabe mencionar que las transacciones realizadas en cajero automático no están sujetas a cobro alguno y se podría evaluar la flexibilización en el número de retiros a través de otros canales como por ejemplo Cajeros Corresponsales. Adicionalmente, este tipo de cuentas no se encuentra actualmente sujeto al cobro de mantenimiento o cargos por conceptos similares. También es importante señalar que la remuneración es intangible y que las empresas del sistema financiero podrán hacer uso de su derecho de compensación (cobro de créditos), siempre y cuando al momento del otorgamiento del crédito el trabajador lo haya autorizado.

El mayor uso de cuentas de haberes permitiría que los titulares de estas adquieran familiaridad con el sistema financiero para efectuar sus transacciones. Se generan así vínculos que luego podrían irse ampliando por el lado de los activos (préstamos). En este sentido, una vez que la entidad financiera haya incorporado al cliente puede conocer su comportamiento, reduciéndose los costos y riesgos vinculados con el otorgamiento de créditos a este cliente, lo que hace que disminuya la tasa de interés exigida. Se fomenta así la bancarización.

Por el lado de la empresa, hay que resaltar que en caso la cuenta de la empresa y del trabajador pertenezca a la misma entidad financiera no hay costo operativo por realizar el depósito. Si la empresa y el trabajador disponen de cuentas en diferentes entidades financieras, se tendrá que realizar una transferencia interbancaria, cuyo costo operativo no es elevado, ya que los depósitos en cuentas de haberes en diferentes entidades financieras se pueden efectuar a través de la Cámara de Compensación Electrónica. Este costo podría

desalentar a las empresas de menor tamaño al uso de cuentas de haberes por lo que la implementación de la medida de obligatoriedad de pago de haberes a través de cuentas en el sistema financiero, podría ser gradual empezando por las empresas de mayor tamaño. En paralelo, se buscarían mecanismos que permitan reducir el costo del uso de la Cámara de Compensación Electrónica y que así las empresas de menor tamaño no se vean perjudicadas por el cargo de este importe.

## 8. Incentivar el financiamiento a través de la factura comercial

### 8.2. Diagnóstico

Las micro y pequeñas empresas (MYPE) constituyen una fuente importante de generación de empleos y de aporte a la actividad económica del país. Según el informe de Prompyme "Estadísticas de la MYPE" (marzo 2008), existen entre 2,3 y 3,2 millones de MYPE, las que emplean alrededor de 7,9 millones (63% de la PEA). Sin embargo, pese a su importancia, sólo 983 mil MYPE (aprox. el 30% del total de MYPE) se financian en el sistema financiero<sup>21</sup>, con lo que existe un importante espacio para incorporar a este tipo de empresas al circuito formal de financiamiento.

Así, se hace necesaria la difusión de instrumentos financieros que incentiven a las MYPE a acceder a financiamiento con tasas de interés más atractivas y mejores condiciones crediticias. Entre estos productos, destaca el financiamiento mediante factura comercial, esquema de financiación a través del cual una empresa vende a una entidad financiera sus cuentas por cobrar (representadas por una factura comercial) con una tasa de descuento. Con esto logra obtener acceso a un crédito de manera más sencilla y económica que por la vía tradicional (a través de un préstamo), facilitando así el acceso a capital de trabajo y mejorando la productividad y fomentando la formalización de este segmento de empresas.

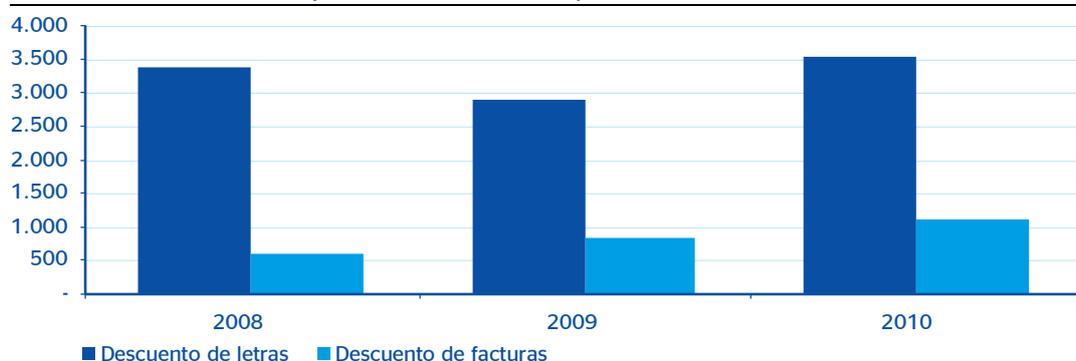
El financiamiento con factura presenta una clara ventaja frente a otros esquemas de financiación tradicionales y es que el riesgo de crédito lo asume la cuenta por cobrar (empresa que compra o adquiere el producto o servicio) y no la empresa proveedora. Por lo tanto, se constituye en un esquema muy atractivo para las micro y pequeñas empresas que no cuentan con suficientes garantías y que tienen menor disponibilidad de información financiera, lo que dificulta que puedan ser adecuadamente evaluados por una entidad financiera.

Dado este beneficio, el uso de financiamiento a través de factura comercial ha registrado un significativo crecimiento en los últimos años. Según datos reportados por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), el saldo de financiamiento con factura comercial se incrementó en aproximadamente 87% en el periodo comprendido entre 2008 y 2010, pasando de 600 millones de PEN a 1.120 millones de PEN. Sin embargo, pese a este avance, el financiamiento con factura es aún bajo y a diciembre de 2010 representó tan solo el 1.5% del saldo de créditos bancarios otorgados a empresas. La otra modalidad de adelanto de cuentas por cobrar, descuento de letras, tiene una mayor importancia en el otorgamiento de créditos a empresas y a diciembre de 2010 registró un monto de PEN 3.500 millones, aproximadamente 4.7% del saldo de créditos a empresas. La diferencia registrada entre estas dos modalidades se explica en que la letra tiene carácter de título valor y por lo tanto su ejecución es más sencilla y rápida, mientras que antes de diciembre de 2010 la factura no tenía esta particularidad.

---

21: La falta de acceso a fuentes tradicionales de financiamiento dificulta el desarrollo y expansión de las MYPE.

Gráfico 26

**Saldo de créditos bancarios por descuento de letras y facturas (millones de Nuevos Soles)**

Fuente: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS)

Adicionalmente, las estadísticas internacionales muestran el bajo desarrollo del financiamiento con letras, facturas y otros títulos valor en el sistema financiero peruano. Tomando como fuente las cifras de Factors Chain International<sup>22</sup>, la asociación mundial de factoring más representativa, observamos que Perú registra uno de los niveles más bajos de la región, por debajo de economías como Chile y Colombia que cuentan con una industria de factoring más desarrollada. En ambos países se lograron rápidos e importantes crecimientos en el negocio de factoring con la promulgación de leyes que daban a la factura comercial la categoría de título valor<sup>23</sup>.

Tabla 7

**Volumen de Factoring por países (millones de Euros)**

	2005	2006	2007	2008	2009
Argentina	275	333	362	355	335
Bolivia	0	0	0	0	18
Brasil	20.050	20.054	21.060	22.055	29.640
Chile	9.500	11.300	14.620	15.800	14.500
Colombia	0	100	2.030	2.100	2.392
México	7.100	8.150	9.200	9.550	2.120
Panamá	240	607	483	460	500
<b>Perú</b>	<b>95</b>	<b>563</b>	<b>648</b>	<b>875</b>	<b>758</b>

Fuente: Factors Chain International

Dado este rezago y con la finalidad de promover el uso de financiamiento a los proveedores de bienes o servicios con factura, el 9 de diciembre de 2010 el Congreso de la República aprobó la Ley de Factura Comercial (Ley 29623, Ley que Promueve el Financiamiento a través de la Factura Comercial), la cual entrará en vigencia en junio de 2011. Mediante esta se reconoce la naturaleza jurídica de la factura comercial, dándole la categoría de título valor, con la cual el empresario podrá acudir a una entidad financiera para traspasar la cobranza por los bienes o servicios ofrecidos a sus clientes y obtener el pago, sin esperar largos periodos.

Las principales características que incorpora esta nueva Ley están en que a la factura comercial, se le está incorporando una tercera copia, para su transferencia a terceros o cobro ejecutivo, denominada "Factura Negociable"; se considera a la Factura Negociable como un título valor a la orden<sup>24</sup>, transmisible por endoso, que incorpora el derecho de crédito respecto del saldo del precio o contraprestación pactada por las partes en el mismo título, siendo nulo todo acuerdo que limite o prohíba la transferencia de la factura negociable. En este sentido, la ley busca dinamizar el mercado de factoring otorgando mérito ejecutivo a las facturas comerciales. El mérito ejecutivo permitirá una ejecución más dinámica en el Poder Judicial.

22: Estas cifras muestran los diferentes tipos de descuento de documentos que existen en el mercado financiero de cada país. Así, no sólo hace referencia al descuento de facturas, sino también de letras, cheques y otros documentos.

23: En Chile, la Ley 19983 de diciembre de 2004 regula la transferencia y otorga mérito ejecutivo a una copia de la factura. En el caso colombiano, la Ley 1231 publicada en julio de 2008 se dispone que la factura tiene título valor y sirve como mecanismo de financiación para el micro, pequeño y mediano empresario.

24: La Factura Negociable deberá reunir los requisitos formales que señala la ley y si faltare alguno, perderá la calidad de título valor.

El mérito ejecutivo de la tercera copia de la factura se obtiene si se cumple con lo siguiente: (i) que no se haya consignado la disconformidad del bien o usuario de los servicios dentro del plazo de conformidad; (ii) que se haya dejado constancia en la factura de la recepción de los bienes adquiridos, o que la recepción de los bienes conste en la guía de remisión, para lo cual la ejecución de la factura requerirá adjuntar la guía de remisión correspondiente; y (iii) que contenga el protesto correspondiente salvo que lleve cláusula "sin protesto".

Adicionalmente, la Ley señala que el deudor de la factura tendrá 8 días hábiles desde la recepción de los bienes o prestación de los servicios, para impugnar cualquier información consignada en la misma o efectuar cualquier reclamo respecto de los bienes adquiridos o servicios prestados. La impugnación debe ser comunicada por escrito en documento en donde conste su fecha de recepción. Vencido el plazo establecido, se presume, sin prueba en contrario, la aceptación irrevocable en todos sus términos, y la conformidad de los bienes adquiridos o servicios prestados. En caso aplique la presunción antes señalada, el proveedor debe dejar constancia de ello en la factura negociable. La Factura Negociable podrá transferirse una vez aceptada por parte del adquirente de los bienes en forma expresa o por presumirse conforme. En virtud a las transferencias, es obligación del legítimo tenedor de la factura negociable informar al deudor de la misma de su tenencia a más tardar 3 días antes de la fecha en que se debe realizar el pago.

## 8.2. Recomendaciones

### **Mejorar el reglamento que complementa la ley de factoring de tal forma que sea claro y preciso**

El 27 de marzo, el Ministerio de Economía y Finanzas publicó el Reglamento de la Ley de Factoring, en la que se establecen las normas y disposiciones para regular su aplicación. Sin embargo, queda pendiente seguir mejorando algunos detalles para que este reglamento sea operativo y aplicable de la mejor manera posible. Por ejemplo, faltaría por aclarar cómo será el tratamiento para el descuento de facturas de aquellas empresas que se ven afectas a diferentes regímenes tributarios. Así, bajo el esquema de deducciones no está claro qué porcentaje de la factura se puede desembolsar a aquellas empresas cuyas operaciones están sujetas al sistema de deducciones de la SUNAT<sup>25</sup>.

Con un reglamento transparente y preciso se logrará potenciar el uso de la factura comercial como un medio de financiamiento entre las MYPE. De la misma manera, se incrementará el interés por parte de las diversas entidades del sistema financiero para diseñar productos específicos de factoring que permita que las MYPES incrementen su utilización.

### **Ampliar el límite actual para operaciones de factoring contemplado en la Ley de Bancos**

La derogatoria de los límites operativos para el factoring supone una modificación a la Ley de Bancos e implicaría la posibilidad de realizar operaciones de factoring ilimitadas al eliminarse el límite operativo global. Según la Ley de Bancos, la adquisición de facturas por parte de las entidades financieras no debe superar el 15% del patrimonio efectivo<sup>26</sup>.

25: El sistema de deducciones consiste en la deducción o descuento que efectúa el comprador o usuario de un bien o servicio afecto al sistema, de un porcentaje del importe a pagar por estas operaciones, para luego depositarlo en el Banco de la Nación, en una cuenta corriente a nombre del vendedor o quien presta el servicio. Éste último, por su parte, utilizará los fondos depositados en su cuenta para efectuar el pago de obligaciones tributarias.

26: Si tomamos en consideración que el patrimonio efectivo de las entidades bancarias se ubica alrededor de los USD 6 mil millones, el límite para operaciones de factoring sería de USD 900 millones o PEN 2,500 millones. Por lo tanto, dado que actualmente el saldo por operaciones de factoring es de PEN 1,120 millones, el espacio para seguir creciendo en este producto no sería el suficiente.

## 9. Fomentar la expansión del modelo de cajeros corresponsales

### 9.1. Diagnóstico<sup>27</sup>

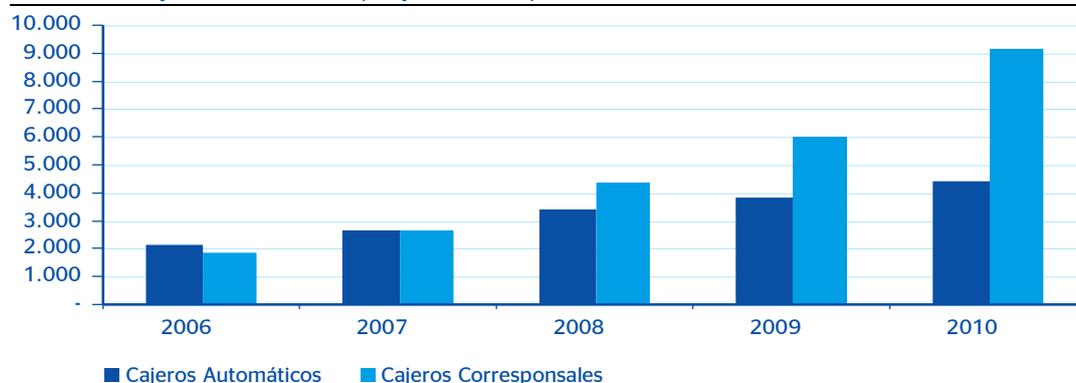
Tanto las entidades financieras como el organismo regulador, SBS, vienen buscando incrementar la penetración de los servicios financieros a través de diferentes acciones, entre las que destaca la actividad de banca sin sucursales. Es así que en el año 2005 y mediante circular N° B-2147-2005, la SBS autorizó a las entidades financieras a recurrir a la incorporación de cajeros corresponsales<sup>28</sup> (CNB) para la prestación de sus servicios.

El principal objetivo de los CNB es lograr la extensión del número de puntos de atención a clientes, mediante el aumento de canales no tradicionales, autorizando a las entidades bancarias y crediticias a prestar servicios financieros a través de entidades no bancarias, como tiendas, supermercados, farmacias, entre otros.

Desde sus inicios hasta la actualidad, los CNB han tenido un importante crecimiento, pasando de aproximadamente 2.000 CNB en diciembre de 2006 a cerca de 9.000 a fines de 2010, registrando así una tasa de expansión promedio anual de 50% durante estos años<sup>29</sup>. Este avance supera ampliamente el observado en otros canales como cajeros automáticos, que se han incrementado en promedio 20% cada año y que a diciembre de 2010 alcanzaron cerca de 4,500 ATM. En un 12% de los distritos, que representan el 20% de la población hay hoy en día presencia bancaria exclusivamente a través de cajeros corresponsales.

Gráfico 27

#### Número de cajeros automáticos y cajeros corresponsales\*



\* Incluye: Entidades Bancarias, Empresas Financieras, Empresas de Arrendamiento Financiero, Cajas Municipales, Cajas Rurales y EDPYMES. No incluye Banco de la Nación  
Fuente: SBS

Asimismo, en los últimos años, los canales sin sucursales, como Internet, los cajeros automáticos, los dispositivos de puntos de venta y, en particular, los cajeros corresponsales han venido creciendo en número de transacciones e importancia. A fines de 2008, el número de transacciones realizadas a través de cajeros corresponsales representó el 8,0% del total de transacciones del sector bancario, aunque en volumen fue una cifra menor, 5,4%.

Sin embargo, están pendientes algunos puntos sobre los que se debería trabajar con la finalidad de lograr un mejor funcionamiento de este mecanismo. Entre estos obstáculos, destacan:

27: El diagnóstico se basa en el informe conjunto de evaluación entre la SBS y Grupo Consultivo de Ayuda a la Población más Pobre (CGAP) "La Inclusión Financiera y la protección del consumidor en el Perú" (Febrero 2010).

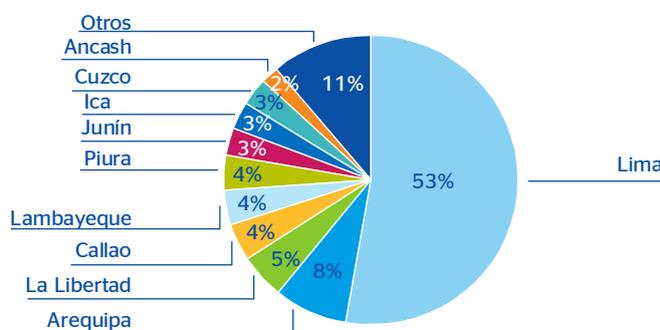
28: Según la SBS, los cajeros corresponsales son operadores de servicios constituidos por personas naturales o jurídicas que funcionan en establecimientos propios o de terceros, distintos de los del sistema financiero, que conforme a un acuerdo contractual y bajo responsabilidad de la empresa del sistema financiero, pueden prestar las operaciones y servicios señalados por la SBS.

29: Perú se ubica en el cuarto lugar del mundo en lo que respecta a la cantidad de cajeros corresponsales, después de Brasil, Filipinas y Sudáfrica.

- a. El surgimiento de trabas burocráticas generado por algunos municipios que exigen licencias especiales a los negocios que alojan “cajeros corresponsales”, ya que consideran que estos servicios exceden las autorizaciones concedidas.
- b. La concentración de cajeros corresponsales en las zonas metropolitanas. Cerca de la mitad de CNB se encuentran en la región metropolitana de Lima y otro 34% en las 24 capitales de departamentos restantes, lo cual refleja de que los CNB se usan, en buena medida, para descongestionar las sucursales, ya que permiten reducir los altos costos de infraestructura de estas. Así, muchos cajeros corresponsales se establecen cerca de una sucursal del mismo banco. Los principales bancos del sistema financiero peruano han establecido alrededor del 80% de sus cajeros corresponsales en distritos en los que ya contaban con una sucursal. Si bien esto ayuda a una gestión más eficiente por parte de la entidad financiera, se hace necesario una mayor diversificación geográfica.

Gráfico 28

**Ubicación de cajeros corresponsales, por departamento**



Fuente: SBS, a diciembre de 2009

- c. Los CNB se establecen en los distritos con población con menos necesidades socioeconómicas<sup>30</sup>. En el 81% de los distritos, que representan el 28% de la población, no hay sucursales ni cajeros corresponsales. En el extremo opuesto, se muestra que en el 4% de los distritos (43% de la población) hay al menos 3 sucursales y al menos 3 cajeros corresponsales.

Tabla 8

**Distribución de corresponsales bancarios y necesidades socioeconómicas**

		Distritos donde hay cajeros corresponsales					
		0	1	2	3	>3	
Distritos donde hay sucursales bancarias	0	81%	3%	4%	1%	3%	De distritos
		28%	4%	4%	2%	9%	De población
		0,56	0,41	0,40	0,40	0,38	Índice de necesidad
	1	0%	0%	0%	0%	1%	De distritos
		0%	0%	0%	0%	4%	De población
		0,45	0,34	0,32	0,39	0,39	Índice de necesidad
2		0%	0%	0%	0%	1%	De distritos
		0%	0%	0%	0%	2%	De población
		0,41	0,00	0,00	0,00	0,38	Índice de necesidad
3			0%	0%	0%	0%	De distritos
			0%	0%	0%	1%	De población
			0,00	0,00	0,00	0,36	Índice de necesidad
>3				0%	0%	4%	De distritos
					0%	43%	De población
				0,00	0,00	0,32	Índice de necesidad

Fuente: Ignacio Mas, datos proporcionados por la SBS durante la misión del CGAP en Lima a principios de 2008 y actualizados por la SBS en diciembre de 2009:

30 El índice de necesidad, que va de 0 a 1, se basa en el análisis de diversas variables socioeconómicas. Para consulta la descripción de la metodología, visite <http://www.foncodes.gob.pe/mapapobreza/> y [http://www.foncodes.gob.pe/mapapobreza/docs/Foncodes2006\\_mapapobreza\\_PRES.pdf](http://www.foncodes.gob.pe/mapapobreza/docs/Foncodes2006_mapapobreza_PRES.pdf)

- d. Finalmente, pese al elevado número de cajeros corresponsales que operan en la actualidad, y al crecimiento en el número de transacciones llevadas a cabo a través de este medio, el monto de las transacciones continúa siendo bajo. De acuerdo a entrevistas realizadas a funcionarios de bancos y la SBS, el aún poco volumen transado a través de los CNB está relacionado con cuestiones operativas de los bancos, que tienen sus origen en la reglamentación.

## 9.2. Recomendaciones

### **Establecimiento de un esquema legal simple para la instalación de cajeros corresponsales**

Para que el número de cajeros corresponsales continúe creciendo es necesario establecer un mecanismo sencillo que permita que las entidades financieras y los comercios minoristas puedan obtener las licencias de funcionamiento de manera rápida. Gran parte de las municipalidades solicitan tres requisitos para la puesta en marcha del cajero corresponsal: licencia de funcionamiento del cajero corresponsal, licencia del letrado (ubicado en el frontis del local) y Certificado de Seguridad en Defensa Civil expedido por el INDECI. Sin embargo, en algunos casos los municipios exigen que los comercios obtengan licencias especiales ya que consideran que la función de cajero corresponsal es una actividad que excede la licencia inicial con la que cuentan como negocio. Por lo tanto, se busca que los municipios uniformicen un esquema sencillo para el montaje del cajero corresponsal y así evitar arbitrariedades en los requisitos impuestos por algunas municipalidades.

### **Impulsar la apertura de cuentas básicas por parte de los cajeros corresponsales**

A mediados de febrero la SBS aprobó<sup>31</sup> para las entidades del sistema financiero autorizadas a captar depósitos la posibilidad de abrir cuentas de ahorro con trámite simplificado, denominado "cuentas básicas", que tienen como finalidad promover el acceso de la población a servicios financieros básicos. Un avance importante es que incluso en los cajeros corresponsales será posible abrir cuentas básicas, mientras que antes estaban impedidos de abrir cualquier tipo de cuenta de ahorro.

Las cuentas básicas podrán ser abiertas por personas naturales nacionales o extranjeras residentes. Además, el titular no podrá mantener más de una cuenta básica en la misma empresa ni más de cuatro en el sistema financiero. Otra de sus características es que serán en soles y su saldo no deberá superar los PEN 2.000. En tanto, los depósitos diarios no podrán exceder los S/.1.000 y los depósitos y retiros mensuales acumulados no podrán ser mayores a S/.4.000. Finalmente, las cuentas no podrán ser utilizadas para transacciones fuera del país.

Las entidades financieras deberían dotar a los CNB con las herramientas necesarias para poder implementar con éxito la apertura masiva de estas cuentas básicas de ahorro. Este sería un paso inicial para conocer mejor al cliente y en paralelo lograr una mayor vinculación, ofreciéndole otros productos y servicios financieros a través de diferentes canales. Cabe resaltar que la consecución de esta medida estará estrechamente relacionada con algunas de las anteriormente propuestas: devolución de IGV por uso de medios de pago electrónicos, obligatoriedad del pago de nóminas y masificación en la inversión en medios de pago electrónicos. Con la implementación de estas acciones, se estaría incentivando una mayor apertura de cuentas básicas por parte de la población de menores ingresos.

31: Según la Resolución SBS 2108-2011

## 10. Favorecer la bancarización a través del financiamiento hipotecario

### 10.1. Diagnóstico

El crédito hipotecario ha venido mostrando en los últimos años tasas de crecimiento elevadas, las que actualmente superan el 25% interanual. Con ello, la penetración de este tipo de financiamiento se ha incrementado de manera sostenida, tanto en términos del PIB como del número de familias que acceden al mismo.

Sin embargo, a pesar de esta favorable evolución, la penetración de productos hipotecarios en la población continúa siendo escasa. Actualmente solo 134 mil familias cuentan con financiamiento bancario para sus viviendas dentro de un total de 30 millones de habitantes (alrededor de 6,5 millones de hogares según el censo de 2005). Algo similar se observa al evaluar el crédito hipotecario como porcentaje del PIB: en Perú equivale a menos de 4%, mientras que en Chile se sitúa en 15%.

Gráfico 29  
Créditos hipotecarios \* (Var % interanual)

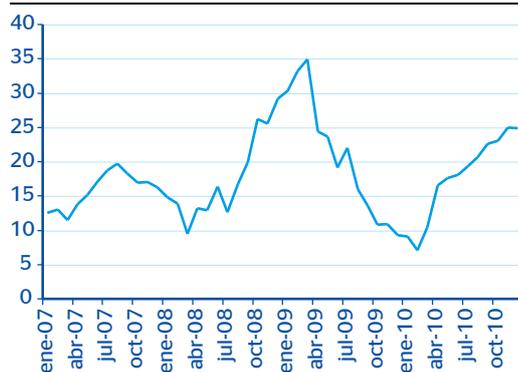
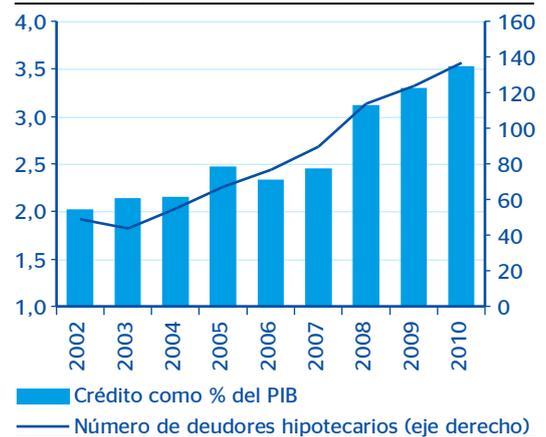


Gráfico 30  
Mercado hipotecario: créditos y deudores



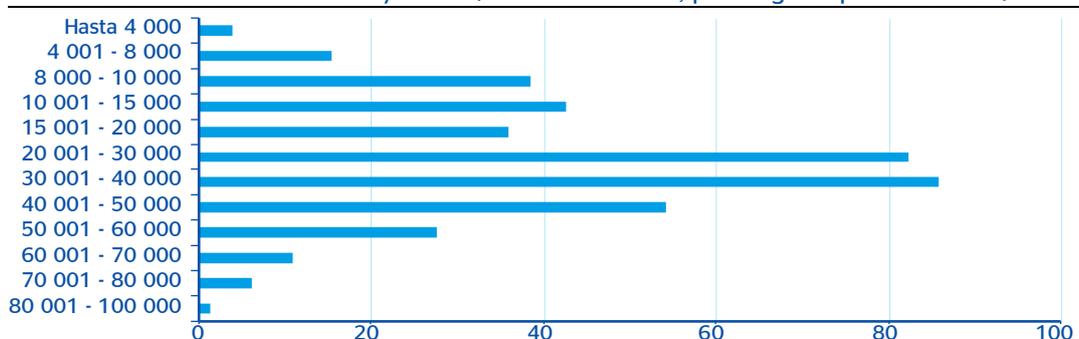
\* Serie corregida desde diciembre 2008 debido al cambio de clasificación de los créditos  
Fuente: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS)

Fuente: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS)

La baja penetración del financiamiento hipotecario refleja en parte una alta demanda insatisfecha de viviendas, es decir, la falta de oferta de inmuebles en condiciones que se ajustan a lo que buscan demandantes que cuentan con los medios para adquirirlos. En la ciudad de Lima (un tercio de la población peruana), por ejemplo, esta demanda insatisfecha asciende a 400 mil unidades, el triple de lo que la banca financia actualmente en todo el país, y su trayectoria es creciente. Ello se vincula con que la oferta habitacional se ha venido orientando principalmente a atender los requerimientos de los segmentos poblacionales de más altos ingresos debido a que allí el margen de ganancia para el constructor es mayor. Como resultado, más del 75% de la demanda insatisfecha se concentra en viviendas cuyo precio es inferior a USD 40 mil.

Gráfico 31

**Demanda insatisfecha 2010: Lima y Callao (miles de viviendas, por rango de precios en USD)**



Fuente: Cámara Peruana de Construcción (CAPECO)

En síntesis, existe demanda habitacional (de individuos que podrían acceder a crédito bancario) para viviendas de bajo precio, la que sin embargo no se atiende debido a que el margen unitario de ganancia por estos inmuebles es muy bajo para el constructor. Sería entonces deseable facilitar la ampliación de la oferta de viviendas orientada a este segmento poblacional. Los requerimientos de financiación que se generarían podrían ser atendidos por la banca. Para ello se recomienda:

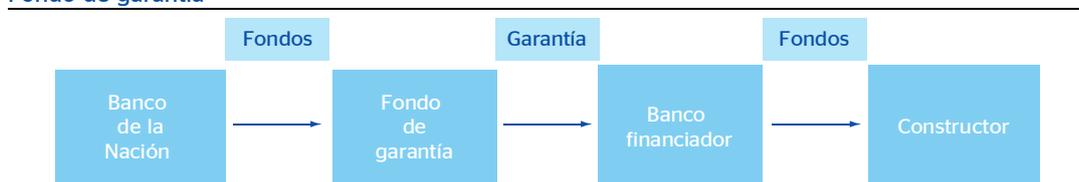
## 10.2. Recomendaciones

### Crear un fondo de garantía para grandes proyectos habitacionales enfocados en viviendas sociales

Un proyecto de viviendas sociales podría tornarse atractivo para el constructor si fuese de gran envergadura. En este caso, sus costos unitarios disminuirían (debido, por ejemplo, al mayor poder de negociación en la compra a gran escala de materiales o al diluirse los costos fijos), aumentando así el margen por vivienda. Las ganancias totales se incrementarían también por el volumen construido. Para empezar el proyecto, sin embargo, requeriría de un capital inicial importante que se destinaría a la compra del terreno y a la habilitación urbana, entre otros. El atractivo del proyecto sería entonces mayor para el constructor si un fondo gubernamental garantizase una parte del mismo por un período de tiempo definido, moderando el gasto de intereses.

Gráfico 32

**Fondo de garantía**



Fuente: BBVA Research

En concreto,

- el Banco de la Nación aportaría los fondos, que provendrían de las líneas ya reservadas para fomentar el crédito hipotecario
- una entidad estatal, como por ejemplo Mivivienda, los administraría (Fondo de garantía)
- estos fondos serían luego canalizados a través de un banco financiador, el que otorgaría una línea de crédito al constructor que en parte estará garantizada por el Fondo de garantía. Esta línea permitiría cubrir un porcentaje del costo total del proyecto

- los fondos que el constructor obtenga podrían ser empleados para cubrir los costos iniciales del proyecto y parte del capital de trabajo. El destino de los fondos se coordinaría con el banco financiador
- la garantía estatal se mantendría hasta que el proyecto finalice y se constituyan garantías hipotecarias individuales (por parte de los demandantes de vivienda) a favor del banco financiador

Este esquema incentiva la construcción de viviendas sociales por parte de empresas formales porque el tamaño del proyecto permite reducir los costos unitarios de producción y elevar el volumen de ganancias. Se impulsa así la oferta formal de viviendas de bajo precio, favoreciéndose la reducción de la demanda insatisfecha. El atractivo sería aún mayor si el banco financiador no solo otorga crédito al constructor de viviendas sociales, sino también a los compradores de las mismas, facilitando así la venta de las viviendas construidas.

Una manera adicional de potenciar el esquema, y el financiamiento hipotecario en general, es facilitar la recuperación de un inmueble cuando el comprador del mismo deja de pagar sus cuotas. El proceso de recuperación es actualmente muy costoso para un banco (en términos de dinero, tiempo y de daños ocasionados al inmueble durante el proceso). La entidad financiera incorpora este costo dentro de la tasa de interés activa, elevándose la cuota mensual de pago. Esta se torna entonces inaccesible para algunas familias, acotándose la demanda de viviendas. Un efecto similar se produce cuando se exigen requisitos adicionales para acceder al préstamo. Si el costo de recuperación del inmueble en caso de impago pudiera reducirse, las tasas de interés exigidas por los bancos tenderían a ser menores, favoreciéndose la demanda de viviendas.

El efecto de la reducción de tasas de interés hipotecarias sería especialmente relevante porque permitiría que familias de ingresos medio-bajos que en este momento se encuentran fuera del mercado puedan acceder a este. Es decir, se favorecería la demanda en los sectores en los que la brecha de viviendas es más significativa. Al respecto es importante recordar que a pesar de que las tasas de interés para créditos hipotecarios han venido disminuyendo (y los plazos de pago extendiéndose), sus niveles continúan siendo elevados, sobre todo para las familias de menores ingresos. Según Morris (2009)<sup>32</sup>, los niveles actuales de tasa de interés (alrededor de 10%) no permiten que las familias de los cuatro deciles con menores ingresos de la población puedan financiar una vivienda social en cuotas mensuales asequibles. Esta afirmación se apoya en un ejercicio que considera una vivienda con precio de S/. 42 600 (12 unidades impositivas tributarias), financiada dentro del Programa Techo Propio del fondo estatal Mivivienda, con una cuota inicial de 10%, un horizonte de pago de 20 años y con el beneficio del Bono Habitacional Familiar (equivalente a 5 unidades impositivas tributarias o S/. 17 750).

Para facilitar la recuperación de un inmueble en caso de impago se recomienda:

### **Implementar un esquema de *leasing* habitacional**

Bajo esta modalidad,

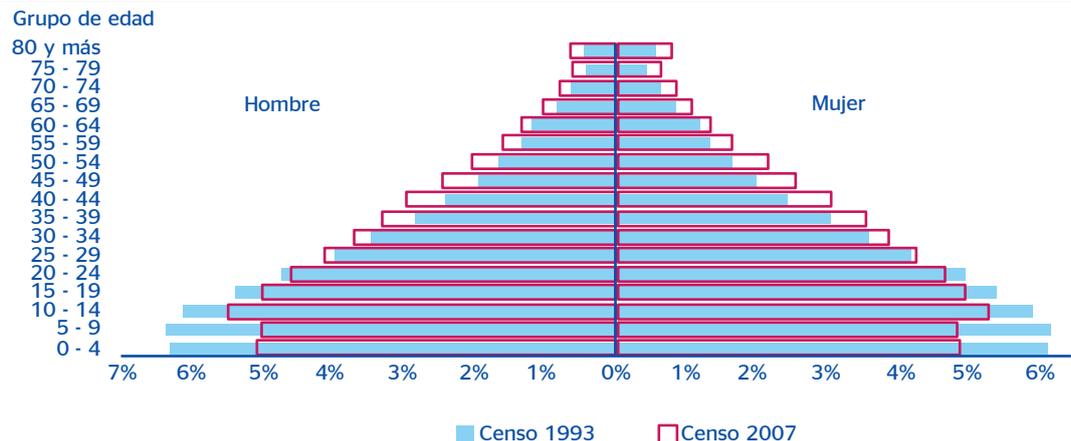
- el demandante de vivienda y el banco financiador firman un contrato de arrendamiento con compromiso de futura compra-venta
- el demandante hace uso del inmueble por el tiempo que estipule el contrato, pero el banco financiador mantiene la propiedad de la vivienda
- durante el período de vigencia del contrato, el demandante de vivienda realiza un depósito mensual en el banco financiador (acordado entre las partes) que tiene dos destinos: pagar al banco por el alquiler y mantenimiento de la vivienda e ir acumulando fondos (en una cuenta especial de ahorros) que al final del contrato se emplearán para financiar la compra de la vivienda al banco en caso así lo decida el demandante

32: Morris, Felipe. Las alternativas para el financiamiento hipotecario en el Perú. En Revista Moneda N°140, 2009, Banco Central de Reserva del Perú.

De esta manera se eliminaría el riesgo de rescate del inmueble, con lo que el banco tendería a reducir el costo del financiamiento hipotecario o podría flexibilizar el monto de la cuota inicial. El banco se beneficia así porque puede llegar a una población más amplia y el prestatario (sobre todo el de ingresos medio-bajos) se beneficia porque puede acceder al mercado hipotecario en condiciones más favorables.

La implementación de las recomendaciones anteriores favorecería el aumento de la demanda de vivienda y del financiamiento hipotecario. Dos elementos adicionales le darán soporte a la demanda habitacional (y a su financiamiento) en los próximos años. En primer lugar, la estructura de la población viene cambiando con tendencia a que los segmentos más proclives a demandar una vivienda (mayores de 25 años) se amplíen. Por el lado de los ingresos familiares, el sostenido crecimiento económico en la última década ha favorecido la generación de empleo formal, impulsando la capacidad adquisitiva de los hogares. Se prevé que en los próximos años el PIB se expanda a un ritmo promedio anual de 6%, de modo que los ingresos familiares continuarán incrementándose. De aquí se desprende que habrá un espacio importante para incrementar la bancarización a través de la expansión del financiamiento hipotecario.

Gráfico 33  
**Pirámide poblacional**



Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI)

Actualmente los bancos fondean la mayor parte de sus créditos hipotecarios con depósitos. Aunque ello genera riesgos por descalce de plazos y de tasa de interés (es cada vez mayor el número de colocaciones a tasa de interés cuasifija), estos son aún acotados debido a que las colocaciones totales en el sector son por ahora relativamente pequeñas. Sin embargo, con una oferta de viviendas mejor enfocada y una creciente demanda, el mercado se expandirá, de manera que la banca requerirá hallar fuentes de fondeo que calcen con los plazos de sus mayores colocaciones. De lo contrario, el costo del crédito reflejará el mayor riesgo incurrido.

Para facilitar un mayor fondeo de largo plazo se recomienda:

**Impulsar el uso de bonos cubiertos para financiar los préstamos hipotecarios**

Un bono cubierto es un instrumento de deuda respaldado por un conjunto de activos de primera calidad (con valor igual o mayor al del bono), principalmente créditos hipotecarios. En caso de una eventual intervención o bancarrota de la entidad emisora, estos activos de respaldo se excluyen de la masa en liquidación y los inversionistas tienen derecho prioritario sobre los mismos, sin que ello implique la pérdida de derechos sobre los demás activos del emisor.

El impulso a la utilización de esta fuente de fondeo, más allá del aumento de la demanda por crédito hipotecario, incluye lo siguiente:

- definir legalmente las características de los colaterales (estandarización), su valorización (podrían incluso realizarse pruebas periódicas de stress del conjunto de activos de respaldo) y el mantenimiento de suficientes colaterales durante la vida de los bonos
- crear una separación legal entre los activos de respaldo y el resto de los activos del emisor. Para ello habría que introducir una enmienda en la Ley General del Sistema Financiero
- definir a una entidad pública (una unidad de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, por ejemplo) para que supervise que los colaterales cumplan con las características requeridas y con las reglas de valorización

Por el lado de los emisores, el bono cubierto permitiría a los bancos obtener fondeo de largo plazo a tasa fija y atender la mayor demanda de crédito hipotecario en esas mismas condiciones. El instrumento podría ser aún más atractivo para los bancos medianos y pequeños, pues el mejoramiento de la deuda emitida (usualmente con calificación AAA, es decir, por encima de la de otros instrumentos de deuda que emiten entidades de este tamaño) reduciría su costo financiero, mientras que la estandarización de los colaterales reduciría el costo de valorización y, así, el costo de emisión del título de deuda. Los menores costos de este tipo de deuda favorecerían que los bancos medianos y pequeños puedan entrar a competir en el mercado, induciendo una caída de las tasas de interés. Por el lado de los compradores del título, existe una demanda importante por parte de las administradoras de fondos de pensiones, las que actualmente cuentan fundamentalmente con bonos soberanos para calzar sus pasivos (largo plazo). Estos títulos, por lo tanto, favorecerían la diversificación y profundización del mercado de capitales. Finalmente, este tipo de financiamiento de la banca hace que, a diferencia de otros instrumentos, los incentivos del emisor (banco) y del inversionista permanezcan alineados, pues aquel también queda expuesto a la calidad del crédito otorgado.

## Estimación de los impactos de las principales medidas propuestas

De acuerdo a estimaciones de BBVA Research, basadas en el modelo econométrico de determinantes de la bancarización<sup>33</sup> anteriormente citado, en un escenario en que no se implementen las reformas señaladas en este capítulo, el ratio de crédito/PIB podría alcanzar un nivel de 50,9% hacia el año 2020. Bajo este escenario, el PIB crecería alrededor de 6% en dicho periodo y la tasa de inflación se ubicaría alrededor de la meta del Banco Central (2% +/- 1%). Adicionalmente, esta expansión en el ratio de profundización financiera vendría acompañada por cierta reducción en el nivel de informalidad. Así, este ratio crecería aproximadamente 20 pp impulsado por la demanda generada por el crecimiento de la economía y a factores de convergencia en el desarrollo financiero.

No obstante, se ha realizado una estimación del impacto que tendría la aplicación de algunas de las medidas detalladas anteriormente sobre el ratio de Crédito/PIB hacia el año 2020, para lo que se utilizó el modelo econométrico presentado en el capítulo 2.

Por el lado institucional, se han evaluado las tres medidas propuestas relacionadas con mejoras en las siguientes variables: (i) información crediticia, (ii) marco legal y (iii) registro de propiedad. La cuantificación de las dos primeras variables institucionales se realizó en base a dos escenarios: medio y alto. El primero de estos escenarios asume que hacia el año 2020 Perú alcanzaría los niveles promedios de la región o en caso ya se encuentre en niveles similares se utilizaría una muestra de países relevantes reportados por el Doing Business, mientras que bajo el escenario alto Perú alcanzaría los niveles más altos de la región o los máximos posibles del mismo informe. Para la variable de registro de propiedad se trabajó con un único escenario ya que los indicadores de Perú en este rubro son los mejores de Latinoamérica, siendo el único aspecto crítico a reducir el del coste de registrar una propiedad.

33: Para mayor detalle sobre el modelo econométrico ver Anexo C.

En el caso de la infraestructura bancaria, las recomendaciones sugeridas en el capítulo hacen referencia a la expansión del modelo de cajeros corresponsales. Sin embargo, en la medición de impacto se ha utilizado como variable Proxy el crecimiento en el número de cajeros ATM, ya que este es un buen indicador del desarrollo de la cobertura de infraestructura bancaria. Para este indicador, el escenario medio utilizó la mediana de crecimiento del ratio de cajeros corresponsales por cada cien mil habitantes en los últimos diez años, mientras que el escenario alto empleó el valor percentil 75 del aumento del mismo ratio en el mismo periodo de tiempo.

Tomando en cuenta que se ponen en marcha las recomendaciones propuestas tanto el marco institucional como en infraestructura bancaria, la contribución de estas medidas bajo el escenario medio en el ratio de Crédito/PIB hacia el año 2020 sería aproximadamente 14,2%, por lo que el ratio del Crédito/PIB alcanzaría el 65,1%. En caso se den condiciones más favorables y asumiendo el escenario alto, el aporte de las recomendaciones ascendería a 27,7% y el crédito equivaldría al 78,6% del PIB.

Tabla 9  
**Impactos de algunas propuestas en el ratio de Crédito/PIB del año 2020**

Medidas	Escenario Medio	Escenario Alto
Institucional	9,5	15,3
Información crediticia	4,5	7,3
Marco legal	4,1	7,1
Registro de propiedad	0,9	0,9
Infraestructura bancaria	4,7	12,4
<b>Impacto total de estas medidas</b>	<b>14,2</b>	<b>27,7</b>
<b>Informalidad</b>	<b>11,2</b>	<b>21,7</b>

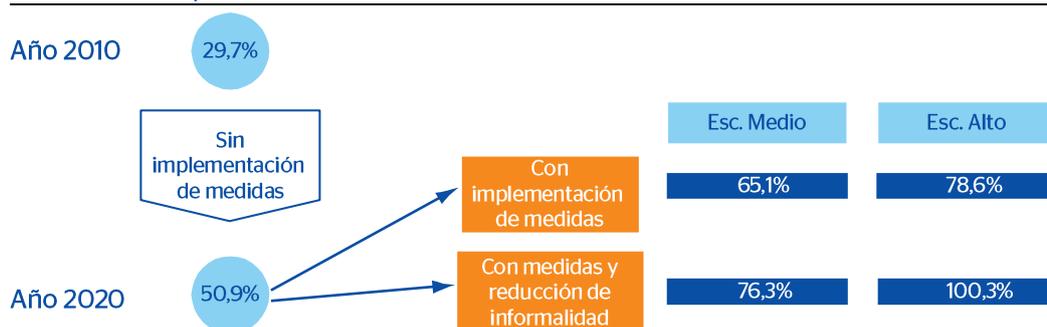
Fuente: BBVA Research

Adicionalmente, es importante analizar que niveles alcanzaría el ratio de bancarización en Perú de considerarse una reducción en la informalidad. Para esta variable, los escenarios medio y alto para los próximos 10 años fueron definidos de la siguiente manera:

- En el escenario medio Perú reduce el nivel de informalidad en 11,8 puntos porcentuales, pasando de un 66% del PIB a un 54,2% del PIB. Esta reducción en la informalidad es la misma que ha experimentado Costa de Marfil entre 1999 y 2007, siendo este país el que más ha logrado reducir sus niveles de informalidad dentro de la muestra de 144 países.
- En el escenario alto, se registra una reducción de la informalidad hasta un nivel de 43,3% del PIB. Este nivel corresponde al percentil 25 de nuestra muestra de países. En este escenario Perú alcanzaría niveles de informalidad muy similares a los niveles actuales de Colombia (45%) o Brazil (43%).

Así, en el escenario medio, la reducción de la informalidad llevaría a un aumento del ratio de bancarización en 11,2 pp. En el escenario alto, este incremento sería de 21,7pp. Con estos aportes y considerando adicionalmente la contribución de las medidas propuestas, el ratio de Crédito/PIB alcanzaría en los escenarios medio y alto el 76,3% y 100,3%, respectivamente.

Gráfico 34  
**Evaluación de impacto sobre el ratio de Crédito/PIB**



Fuente: BBVA Research

## Conclusiones

La evidencia empírica encuentra una relación positiva entre el crecimiento económico y el nivel de bancarización de la economía. Es así que un mayor nivel de bancarización le da soporte al crecimiento económico e incrementa el bienestar de los ciudadanos.

En los últimos años los ratios de bancarización en Perú han mostrado una tendencia positiva. El ratio de crédito sobre PIB en el año 2010 alcanzó cerca del 30%, un avance de casi 12 puntos porcentuales desde 2004, mientras que por el lado de los depósitos superó el 33% (mejora de más de 10pp). Sin embargo, Perú aún se encuentra rezagado en comparación a la media regional e incluso es superado por algunos países con menores niveles de ingreso per capita. Algo similar se desprende del hecho de que menos del 25% de los ciudadanos cuentan con algún producto financiero, porcentaje aún más bajo entre los individuos de menores ingresos. El bajo nivel de bancarización refleja que hay un espacio para continuar impulsando el acceso de la población al uso de productos y servicios financieros.

En este estudio se buscó brindar recomendaciones para impulsar la bancarización en Perú, enfocándose en los factores institucionales y en factores propios de la industria bancaria que condicionan el desarrollo de los mercados de ahorro y crédito.

En cuanto al entorno institucional, se señalan tres medidas que beneficiarían el proceso de bancarización del país: potenciar la cobertura de información a la que tienen acceso las centrales de riesgo, continuar impulsando la formalización de la propiedad y mejorar el esquema de garantías.

Por el lado de los factores propios de la industria bancaria, destacan siete medidas para impulsar el acceso de la población de menores recursos a productos y servicios financieros. Es indispensable insistir con la obligatoriedad de que las empresas realicen el pago de sus planillas a través del sistema financiero. Asimismo, se recomienda implementar "cuentas default de bajo costo". Ambas medidas se verían potenciadas con propuestas para incentivar fiscalmente los pagos que se realizan con tarjetas, y fomentar el modelo de cajeros corresponsales. Por el lado de la facilidad para ahorrar, se recomienda la implementación de productos atados con incentivos para que la población de bajos recursos ahorre, medida que requeriría el apoyo del Estado. Adicionalmente, existe espacio para impulsar el crédito bancario en sectores como el de las micro y pequeñas empresas, fomentando el empleo de facturas comerciales como medio de financiamiento, y en el segmento hipotecario, con medidas tanto por el lado de la oferta como la demanda.

Las recomendaciones que se hacen en este estudio están pensadas para ponerse en práctica de manera conjunta. Se estima que en un escenario conservador la implementación de las propuestas realizadas lleve la bancarización, medida como el ratio de crédito/PIB, por encima de 65% del producto en los próximos diez años, mientras que en un escenario algo más optimista se podría alcanzar cerca de 80%.

## Anexo A El Sistema Financiero Peruano

De acuerdo a la definición de la Superintendencia de Banca Seguros y AFP (SBS), el sistema financiero peruano está compuesto por empresas bancarias, empresas financieras, instituciones microfinancieras no bancarias y empresas de arrendamiento financiero. Según el reporte de diciembre de 2010 de la SBS, el total de empresas que pertenecen al sistema financiero es de 62<sup>34</sup>, las que operan bajo la supervisión y regulación de la SBS. Las empresas bancarias explican aproximadamente el 80% tanto del saldo total de créditos como de depósitos del sistema financiero, por lo que representan un importante soporte en el proceso de bancarización del país. Asimismo, las microfinancieras (CM, CRAC y Edpymes) tienen un papel fundamental en la colocación de créditos a microempresas y en la captación de depósitos, principalmente, en provincias, al igual que el Banco de la Nación, brazo financiero del Estado.

Tabla 10  
**Diciembre 2010. Estructura del Sistema Financiero**

	Nº de entidades	% del PIB	
		Créditos	Depósitos
<b>Empresas bancarias</b>	15	25,2	26,9
<b>Empresas financieras</b>	10	1,2	0,5
<b>Instituciones microfinancieras no bancarias</b>	33	2,6	2,3
Cajas municipales (CM)	13	1,9	1,9
Cajas rurales de ahorro y crédito (CRAC)	10	0,4	0,4
Entidades de desarrollo de la pequeña y microempresa (Edpyme)	10	0,2	-
<b>Empresas de arrendamiento financiero</b>	2	0,0	-
<b>Banco de la Nación y Agrobanco</b>	2	0,7	3,8
<b>Sistema Financiero</b>	62	29,7	33,4

Fuente: SBS

34: Si bien el número total de entidades se ha mantenido relativamente estable en los últimos años, la composición ha ido variando. El número de empresas financieras ha aumentado de 4 a 10, mientras que el número de Edpymes ha disminuido de 14 a 10 en el periodo 2005-2010. Esto tomando en cuenta las ventajas operativas, financieras y de imagen que proporciona esta transformación.

# Anexo B Propuestas para aumentar la bancarización

Tabla 11  
Recomendaciones

		Impacto en Bancarización (% del PIB)	
		Escenario Medio	Escenario Alto
<b>I. Institucional</b>			
<b>1. Mayor información sobre el cliente financiero: el papel del bureau de crédito</b>	1.1 Evaluar la obligatoriedad de que empresas no financieras claves suministren información relacionada al perfil de deuda de sus clientes		
	1.2 Fomentar el uso de tecnologías de información por parte de entidades del Estado, de modo que información financiera pueda ser compartida con las centrales de riesgo.	4,5	7,3
<b>2. Formalización de los registros de propiedad</b>	2.1 Profundizar en un plan de educación sobre los beneficios de registrar propiedades		
	2.2 Evitar el incremento de tiempos, procedimientos y costos por el traslado de funciones desde Cofopri a Gobiernos Regionales	0,9	0,9
	2.3 Evaluar nuevas rebajas en las tasas registrales de SUNARP		
<b>3. Mejorar el esquema de garantías</b>	3.1 Reforzar el sistema de registro único de garantías y contratos, de tal manera que el proceso sea más simple y menos costoso, y que la información sea publicada oportunamente	4,1	7,1
	3.2 Flexibilizar el empleo de una garantía		
	3.3 Hacer más transparente el proceso de remate judicial de las garantías		
<b>II. Industria Bancaria</b>			
<b>4. Incentivos fiscales para fomentar el uso de medios de pago electrónicos</b>	4.1 Devolución de un porcentaje del impuesto general a las ventas (IGV) al comprador de un bien o servicio que emplea una tarjeta de débito o crédito para la operación		
<b>5. Implementar "cuentas default de bajo costo" e incentivar su uso</b>	5.1 Implementar cuentas default de bajo costo para toda la población, vinculadas al Registro Nacional de Identidad, impulsadas por el Estado y con libertad de participación de la banca.		
	5.2 Incorporar a las "cuentas default de bajo costo" amplias facilidades de transaccionalidad en beneficio del nuevo cliente financiero.		
	5.3 Subvención estatal para financiar las cuentas que sea abrirán y las inversiones que la banca realizará en puntos de pago con tarjetas de débito.		
<b>6. Otorgar incentivo para cuentas de ahorro entre la población de bajos ingresos</b>	6.1 Ofrecer incentivos o bonos tanto para la apertura de cuentas de ahorro como para el incremento en el saldo		
<b>7. Obligación del pago de nóminas a través de cuentas bancarias</b>	7.1 Impulsar la obligatoriedad del pago de haberes a través de depósitos o transferencias interbancarias tanto para los trabajadores del sector privado como público		
<b>8. Incentivar el financiamiento a través de la factura comercial</b>	8.1 Asegurar que el reglamento que complementa la ley de factoring sea claro y preciso		
	8.2 Ampliar el límite actual para operaciones de factoring contemplado en la Ley de Bancos		
<b>9. Fomentar la expansión del modelo de cajeros corresponsales</b>	9.1 Establecimiento de un esquema legal simple para la instalación de cajeros corresponsales		
	9.2 Impulsar la apertura de cuentas básicas por parte de los cajeros corresponsales	4,7	12,4
<b>10. Favorecer la bancarización a través del financiamiento hipotecario</b>	10.1 Crear un fondo de garantía para grandes proyectos habitacionales enfocados en viviendas sociales		
	10.2 Implementar un esquema de leasing habitacional		
	10.3 Impulsar el uso de bonos cubiertos para financiar los préstamos hipotecarios		

Fuente: BBVA Research

## Anexo C Modelo econométrico

### Objetivo y Procedimiento:

El objetivo del presente ejercicio es el de identificar los determinantes más importantes del nivel de desarrollo financiero medido por el ratio de crédito bancario respecto al PIB y cuantificar el efecto que tendrían en Perú ciertas reformas estructurales en aquellos determinantes que puedan ser objeto de cambios regulatorios o mediante la aplicación de políticas públicas adecuadas.

El primer paso del ejercicio es estimar estadísticamente las principales variables que determinan el desarrollo financiero, teniendo en cuenta los principales limitantes y determinantes identificados en la literatura económica.

Utilizando los resultados de la estimación se realiza un ejercicio de simulación del efecto de las posibles mejoras en los principales determinantes institucionales utilizando los coeficientes estimados en el modelo econométrico.

### Metodología

Como se describió anteriormente, uno de los principales objetivos del presente ejercicio es determinar el efecto que distintas variables institucionales y/o regulatorias tienen en el desarrollo financiero. Uno de los principales problemas que presentan dichas variables institucionales en un modelo econométrico de panel de datos es que o bien son invariantes en el tiempo, o sus cambios en el tiempo son muy infrecuentes. En el caso de variables totalmente invariantes en el tiempo, un modelo de panel de efectos fijos no puede identificar su efecto o coeficiente sobre la variable dependiente. En el caso de variables que varían muy poco en el tiempo y en las que su mayor variación se da entre unidades (países), un modelo de panel de efectos fijos elimina toda la variabilidad entre países y sólo puede estimar el efecto de los pequeños cambios en el tiempo, por lo que el efecto estimado se diluye significativamente.

Por otra parte, un modelo de efectos aleatorios individuales (random effects) sí permite la inclusión de variables invariantes en el tiempo, pero la estimación con esta metodología será sesgada e inconsistente si alguna de las variables explicativas está correlacionada con cualquier variable no observada a nivel individual (país) que no se incluya dentro de las variables explicativas del modelo, lo que ocurre casi con seguridad cuando se trabaja con variables institucionales. Como consecuencia, se ha optado por utilizar la metodología del Vector de Descomposición de Efectos Fijos o FEVD (Fixed Effect Vector Decomposition) introducida por Plumper y Troeger (2007). De acuerdo a dichos autores, esta metodología es mucho menos sesgada que la de efectos aleatorios (random effects) y además presenta mejores propiedades en muestras pequeñas que otras alternativas tales como la desarrollada por Hausman-Taylor (1981).

Es importante notar que los resultados encontrados con la metodología utilizada son bastante robustos, ya que tanto los valores estimados de los parámetros como su significancia estadística es muy similar si el modelo econométrico se estima mediante una regresión de mínimos cuadrados generalizados factibles FGLS con efectos aleatorios (random effects), tanto si se controla por la posible autocorrelación de los errores como si no.

Adicionalmente se construyen varios índices a través de la metodología de Análisis de Componentes Principales para resumir la información contenida en diferentes indicadores que miden variables muy similares o relacionadas entre sí.

## Especificación del Modelo y Datos utilizados

Se han considerado distintas variables como determinantes del nivel de desarrollo financiero (Crédito/PIB) de acuerdo la literatura económica relevante. La especificación básica del modelo es la siguiente:

$$CREDITO/PIB_{it} = \beta_1 CRECIMIENTO PIB_{it} + \beta_2 INFLACION_{it} + \beta_3 SPREAD_{it} + \delta_i + u_{it}$$

Donde:

*CREDITO/PIB* es el crédito al sector privado como porcentaje del PIB del país *i* en el año *t*.

*CRECIMIENTO PIB<sub>it</sub>* es la tasa de crecimiento del PIB del país *i* en el año *t*.

*INFLACION<sub>it</sub>* es la tasa de inflación del país *i* en el año *t*.

*SPREAD<sub>it</sub>* es el diferencial entre el tipo de interés de los préstamos y de los depósitos del país *i* en el año *t*.

El efecto país  $\delta_i$  se descompone en varios determinantes regulatorios e institucionales que varían entre países, pero que son invariantes en el tiempo, más un factor o efecto país desconocido  $\varepsilon_i$  de la siguiente manera:

$$\delta_i = \alpha_1 IND.FORTALEZA MARCO LEGAL_i + \alpha_2 INDICE INFORMACION_i + \alpha_3 INDICE DERECHOS PROPIEDAD_i + \alpha_4 INFORMALIDAD_i + \alpha_5 INFRAESTRUCTURA_i + \varepsilon_i$$

Donde:

*IND.FORTALEZA MARCO LEGAL<sub>t</sub>* resume otras dos variables. La primera variable es un indicador de fortaleza de los derechos legales que mide el grado en que las leyes de garantía y de quiebras protegen los derechos de prestatarios y prestamistas, facilitando la concesión del crédito. La segunda variable es una Proxy de la facilidad con la que se puede forzar el cumplimiento de un contrato. La Proxy utilizada es el coste medio de un proceso legal que busque forzar el cumplimiento de un contrato, medido como porcentaje del valor de reclamación.

*INDICE INFORMACION* incorpora los datos provenientes de un grupo de indicadores de información crediticia, y que mide la cobertura, alcance, calidad y accesibilidad de la información crediticia disponible a través de los registros de crédito públicos y privados. Este índice pondera las siguientes variables: índice de calidad de la información crediticia (Doing Business), cobertura de los Burós privados de crédito (% sobre el total de población adulta), y cobertura de los registros públicos de información (% sobre el total de población adulta).

*INDICE DERECHOS PROPIEDAD* incorpora los datos provenientes de varios indicadores de la dificultad de llevar a cabo el registro de una propiedad. El índice mide por tanto la facilidad con la que los agentes económicos pueden registrar legalmente una propiedad recién adquirida a su nombre. Este índice pondera las siguientes variables: Número de procedimientos requeridos para registrar una propiedad, número de días que requieren los trámites del registro y coste medio del registro como porcentaje del valor de la propiedad que se desea registrar.

*INFORMALIDAD*. Porcentaje de economía informal en cada país.

*INFRAESTRUCTURA* es un indicador del nivel de infraestructura bancaria. Como Proxy para dicha variable utilizamos un indicador compuesto de la cobertura de cajeros automáticos (ATM) por habitante y por área geográfica. Dicho indicador es el primer componente de un modelo de PCA con dos variables. La primera variable es el número de cajeros automáticos (ATM) por cada 100 mil personas y el segundo es el número de cajeros automáticos (ATM) por cada kilómetro cuadrado.

Las variables provenientes del informe Doing Business, la variable de economía informal, y más específicamente los nuevos índices construidos a partir de los indicadores originales del

Doing Business se han introducido en la estimación tomando el promedio del período (1997-2010) de todas las observaciones dentro de cada país. Esto se ha hecho por la ya mencionada baja o incluso nula variabilidad temporal de dichas variables y porque en cualquier caso el efecto país no puede captar el efecto temporal de estas variables. De esta manera también se puede asociar el efecto estimado de dichas variables, a un efecto de largo plazo y se logra aumentar el número de observaciones utilizables.

Un problema potencial de la anterior estimación es el hecho de que tanto el nivel de informalidad como la infraestructura bancaria son variables potencialmente endógenas con el nivel de desarrollo financiero. Para comprobar que la estimación anterior no está siendo sesgada por la endogeneidad de estas variables, se realiza otra estimación en la que se incluyen dichas variables rezagadas un período. En este caso, se utilizan las variables institucionales originales sin tomar los promedios como en el caso de la estimación por FEVD.

La especificación en este caso es la siguiente:

$$\begin{aligned} CREDITO/PIB_{it} = & \beta_1 CRECIMIENTO_{it} + \beta_2 INFLACION_{it} + \beta_3 SPREAD_{it} + \\ & + \beta_4 IND.FORTALEZA MARCO LEGAL_{it-1} + \beta_5 INDICE INFORMACION_{it-1} + \beta_6 INDICE DERECHOS \\ & PROPIEDAD_{it-1} + \beta_7 INFORMALIDAD_{it-1} + \beta_8 INFRAESTRUCTURA_{it-1} + u_{it} \end{aligned}$$

Los datos utilizados proceden de distintas fuentes. La variable dependiente procede del Banco Mundial y la Inflación y el Spread proceden del IFS-Fondo Monetario Internacional.

Las variables institucionales como el Índice de Fortaleza de derechos legales de prestatarios y prestamistas, el Índice de alcance de la información crediticia, la Cobertura del registro público de crédito, Cobertura de los burós privados de crédito, varios indicadores de Cumplimiento de Contratos, y varios indicadores de Registro de propiedades provienen principalmente del programa "Doing Business" del Banco Mundial y la Corporación Financiera Internacional. Los datos sobre cobertura de cajeros automáticos proceden de la base de datos "Financial Access Survey" del Fondo Monetario Internacional. La variable de informalidad proviene de Schneider et al (2010).

## Resultados de la Regresión

En la tabla 12 se muestran los principales resultados de la estimación con las tres metodologías de panel distintas explicadas en la sección de metodología. En la primera columna se observan los resultados de la primera estimación mediante el modelo de descomposición de los efectos fijos FEVD. En la segunda columna y tercera columna se observan los resultados de la misma especificación, pero estimada mediante un modelo de efectos aleatorios. En la segunda columna se utiliza un modelo simple de efectos aleatorios por mínimos cuadrados generalizados y en la tercera columna se utiliza un modelo similar, pero permitiendo que los errores del modelo estén auto-correlacionados. En el primer caso se utilizan una estimación de errores estándar robustos y en la segunda se modela la heteroscedasticidad por FGLS.

De acuerdo a los resultados de la primera estimación, el nivel de desarrollo financiero depende positiva y significativamente del índice de información crediticia (calidad y cobertura), positivamente del índice de Infraestructura Bancaria, de la fortaleza del marco legal y del índice de Información Crediticia. Asimismo depende negativamente del índice de registro de propiedades (costes y dificultad de registrar una propiedad) y del nivel de informalidad. En las estimaciones mostradas en las columnas 2 y 3, los signos de los coeficientes de las variables institucionales se mantienen, lo mismo que su significancia (con la excepción del marco legal en la segunda estimación), lo que confirma la robustez de los resultados.

Tabla 12  
**Resultados regresión**

	Número de obs= 1187	Número de obs = 620	Número de obs = 993
	R2 = 0.9611	R2 = 0.9395	R2 = 0.9569
	R2 ajust = 0.9549784	R2 ajust = 0.9287228	R2 ajust = 0.9501
	F( 18, 1025)= 1489.28	F( 19, 525) = 453.30	F(19, 855) = 1056.635
	Prob > F= 0.000	Prob > F = 0.000	Prob > F = 0.000

	FEVD	FGLS (Random Effects)	FGLS (Random Eff. With R(1))
<b>Inflación</b>	0.0295 (0.541)	-0.0051 (0.726)	-0.0206*** (0.004)
<b>Spread Crédito-Depósitos</b>	-0.3883 (0.263)	-0.4122 (0.255)	-1.0986*** (0.000)
<b>Crecimiento PIB</b>	0.0001 (0.969)	0.0001** (0.025)	0.0010 (0.152)
<b>Ind. Información Crediticia</b>	4.1541* (0.064)	5.8563* (0.055)	4.5048*** (0.000)
<b>Ind. Costo Registro Propiedad</b>	-3.8700 (0.159)	-2.6738 (0.107)	-3.8192*** (0.000)
<b>Índice Fortaleza Marco Legal</b>	5.1638** (0.043)	2.1614 (0.317)	1.4420*** (0.005)
<b>Economía informal</b>	-0.9454*** (0.000)	-0.6718** (0.014)	-0.7551*** (0.000)
<b>Infraestructura Bancaria</b>	24.7469*** (0.000)	33.7967*** (0.000)	30.9965*** (0.000)
<b>Constante</b>	16.38256*** (0.000)	83.7548*** (0.000)	90.9279*** (0.000)

Fuente: BBVA Research

Como prueba adicional de robustez de los resultados, se ha evaluado el efecto de incluir las variables originales del informe Doing Business sin resumirlas en los nuevos índices construidos a través del análisis de componentes principales. Es decir, se reemplazó los índices que fueron construidos por un análisis de PCA con cada variable individual que esta incluida en cada índice. Aunque los resultados de cada ejercicio no se muestran en el presente documento, los coeficientes estimados mantuvieron en prácticamente todos los casos la significancia y el signo esperado.

### Estimación de posibles mejoras en los determinantes del crédito como porcentaje del PIB

Para estimar el efecto de algunas posibles reformas en los determinantes institucionales se utilizan los coeficientes estimados en el modelo econométrico. Dado que algunas de las variables explicativas introducidas en el modelo se componen de otras variables ponderadas de acuerdo a un análisis de PCA, en esta sección mostramos la descomposición de los índices y de cómo varían si cambian las variables subyacentes.

Para calcular en cuánto puede aumentar el ratio de Crédito/PIB si se cambian las variables independientes, utilizamos como criterio de posible mejora el valor más alto de cada variable institucional dentro de los países latinoamericanos. Si Perú tiene el mejor valor dentro de los países latinoamericanos, se utiliza como criterio la media de toda la muestra o el mejor valor posible de la variable, dependiendo de cuál de los dos represente una mejora con respecto al valor actual de Perú.

Es importante notar que tanto en la estimación del modelo estadístico como en la estimación del impacto de los cambios regulatorios o institucionales se está ignorando el carácter endógeno del desarrollo financiero y el desarrollo económico y/o el crecimiento económico. Por ejemplo, la estimación del impacto de las reformas en las variables institucionales podría estar sesgado a la baja, ya que un cambio en estas variables genera no solamente un cambio en el nivel del crédito bancario, sino que además, el aumento del crédito puede generar un impacto adicional en el nivel de desarrollo económico (el PIB per cápita) que a su vez tiene un impacto positivo en la penetración del crédito.

## Cambios en la Calidad y Cobertura de Información Crediticia

El indicador de Información utilizado en el análisis es un índice sintético que agrupa otras tres variables provenientes del informe Doing Business. En el año 2010, Perú presenta un índice de Calidad de Información igual a 6 puntos, de un máximo de 6 puntos posibles. Por otro lado, la variable crítica en el caso peruano sería la cobertura de los burós privados que solo llega al 31.8%, mientras que los registros públicos presenta una cobertura de 23%. Estos tres indicadores le dan a Perú una puntuación de 1.89 en nuestro índice sintético de Información, de acuerdo a los pesos del índice de información mostrados en las Tablas 13 y Tabla 14. El País con el índice más alto de la muestra es Malasia con una puntuación de 3.71, mientras que Chile obtiene una puntuación de 1.906.

Es importante notar que Perú tiene la máxima puntuación posible en el índice de Calidad de Información del Doing Business, por lo que no es posible mejorar el valor de dicho indicador. Sin embargo, si Perú incrementase la cobertura de los Burós Privados desde el 31.8% a un valor igual al de Uruguay que presenta la cobertura más alta de la región, 97%, la puntuación de Perú en el índice sintético de información pasaría a 3.221, con lo que el ratio de Crédito/PIB aumentaría en 5.52 puntos del PIB, como se muestra en la Tabla 14, utilizando los coeficientes de la primera especificación del modelo de regresión (primera columna de la Tabla 12). En esa primera especificación el efecto marginal del índice sintético de información es 4.15.

Por otra parte, si se incrementa la Cobertura de los registros públicos de información desde el 23% actual a un nivel similar al del país con la mayor cobertura en Latinoamérica, Ecuador (37%), se generaría un incremento del crédito bancario de cerca de 1.698% del PIB.

Finalmente si Perú lograra mejorar la cobertura privada y pública al mismo tiempo, su ratio de Crédito/PIB aumentaría en 7.28 puntos (el crédito bancario aumentaría en 7.28% del PIB) en un escenario "Alto" de reformas.

En la Tabla 15 realizamos el mismo ejercicio, pero asumiendo un escenario "Medio" de reformas. En dicho escenario, si Perú aumentara la cobertura privada y pública a los niveles medio de la muestra (64.3%) y al nivel de Ecuador (37%) respectivamente, el ratio de Crédito/PIB aumentaría en 4.48 puntos del PIB.

Tabla 13

### Composición del Índice de Información

Índice Información	Peso en el índice
Índice de Calidad Información	0,701
Cobertura Burós Privados	0,632
Cobertura Registro Público	0,330

Fuente: Doing Business y BBVA Research

Tabla 14

**Incrementos en el ratio Crédito/PIB por mejoras en el índice de Información. Escenario Alto**

Incrementos por mejora en Información	Valor Variable 2010	Valor Mejora	Valor índice Información	Cambio Crédito /PIB
Valor Índice Perú 2010			1.8915	
Índice de Calidad Información	6	6	1.892	0.000
Cobertura Burós Privados	31.8	97	3.221	5.523
Cobertura Registro Público	23	37	2.300	1.698
Calidad y Cobertura Privada			3.644	7.282

Fuente: Doing Business y BBVA Research

Tabla 15

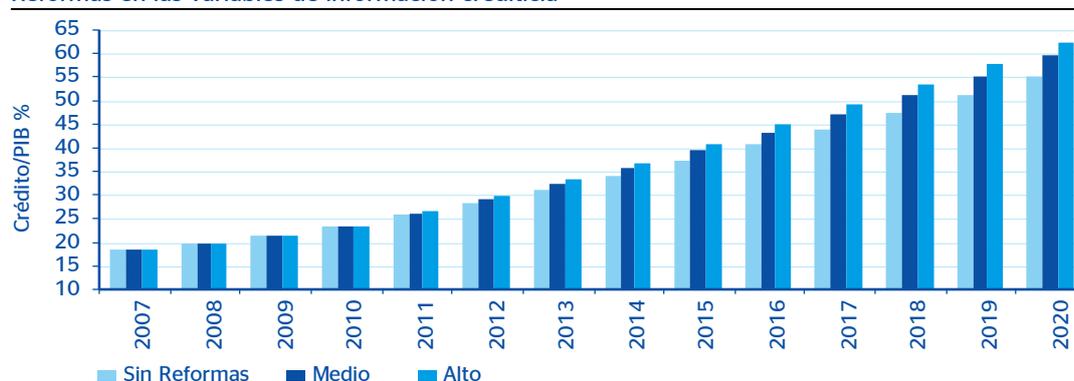
**Incrementos en el ratio Crédito/PIB por mejoras en el índice de Información. Escenario Medio**

Incrementos por mejora en Información	Valor Variable 2010	Valor Mejora	Valor índice Información	Cambio Crédito /PIB
Valor Índice Perú 2010			1.8915	
Índice de Calidad Información	6	6	1.892	0.000
Cobertura Burós Privados	31.8	64.3	2.547	2.722
Cobertura Registro Público	23	37	2.300	1.698
Calidad y Cobertura Privada			2.970	4.481
Mejoras en todos los indicadores			2.970	4.481

Fuente: Doing Business y BBVA Research

Gráfico 35

**Reformas en las variables de información crediticia**



Fuente: BBVA research

## Cambios en la Fortaleza del Marco Legal: Reducción de los costes del cumplimiento de contratos y fortalecimiento de los derechos legales de acreedores y prestatarios.

El índice sintético de Fortaleza del Marco Legal utilizado en el análisis está compuesto de dos variables subyacentes provenientes del informe Doing Business. De acuerdo a dicho informe para Perú, en el año 2010 el coste de hacer cumplir un contrato por la vía legal alcanza en promedio un 35.7% del valor total demandado. Asimismo, Perú tiene un nivel alto de protección a los prestatarios y prestamistas, con una puntuación de 7 de un máximo de 10 puntos posibles. La mayor protección en el mundo se encuentra en Malasia y Hong Kong que tienen una puntuación de 10, mientras que en Latinoamérica la mejor protección se da en Guatemala con 8 puntos.

Estos dos indicadores le dan a Perú una puntuación total de 0.50 en nuestro índice sintético de Fortaleza del Marco Legal, de acuerdo a los pesos de las variables mostrados en la Tabla 17. Entre mayor el valor en el índice más fácil es hacer cumplir un contrato por la vía de una demanda legal y más protegidos están los prestamistas y los prestatarios en un contrato de

crédito. El País con el mejor índice de la muestra es Hong Kong con una puntuación de 1.8, seguido de Polonia y Singapur con 1.7 y 1.64 respectivamente. El país latinoamericano con una mejor puntuación es Guatemala, con una puntuación de 1.03. Perú es el segundo país latinoamericano, siendo más prioritario aumentar la protección legal de los acreedores que rebajar el coste de forzar un contrato, ya que está última variable ya está en un nivel bastante bajo.

Si Perú redujese el coste de forzar un contrato de un 35.7% a un 16.5% (el menor valor de la región que corresponde a Argentina), la puntuación de Perú en el índice sintético de de fortaleza del marco legal pasaría a 0.993, con lo que el ratio de Crédito/PIB aumentaría en 2.6 puntos del PIB, de acuerdo a los coeficientes de la primera especificación del modelo de regresión (primera columna de la Tabla 12). En esa primera especificación el efecto marginal del índice sintético de fortaleza del marco legal es 5.17.

Por otra parte, si Perú llevase a cabo reformas legales que llevaran la protección a los acreedores y prestatarios a los niveles que ha alcanzado Guatemala (que lo aumentó de 3 a 8 entre 2008 y 2010), el crédito aumentaría en 1.5 puntos porcentuales del PIB. Si lograra aumentar el índice a 10 puntos (Escenario Alto) el Crédito aumentaría en 4.5 puntos del PIB.

Finalmente, si Perú llevase a cabo reformas legales que mejoraran al mismo tiempo los derechos legales y redujesen los costes de forzar el cumplimiento de un contrato, se lograría aumentar el nivel de Crédito/PIB entre 4.05 puntos y 7.1 puntos del PIB en los escenarios medio y alto respectivamente.

Tabla 16

**Composición del índice de fortaleza de marco legal**

<b>Índice Fortaleza Marco Legal</b>	<b>Peso en el Índice</b>
Fortaleza Derechos Legales Acreedores/Prestatarios	0,71
Coste de forzar el cumplimiento de un contrato	-0,71

Fuente: Doing Business y BBVA Research

Tabla 17

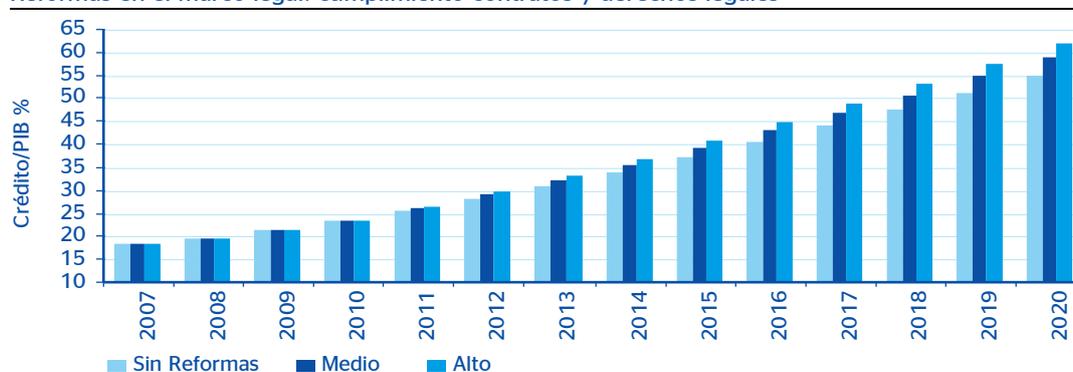
**Incrementos en el ratio Crédito/PIB por mejoras en el índice de Fortaleza del Marco Legal**

<b>Incremento por mejora en el Marco Legal</b>	<b>Valor Variable 2010</b>	<b>Valor Mejora</b>	<b>Valor índice Marco Legal</b>	<b>Cambio Crédito/PIB</b>
Valor índice 2010			0,50	
Índice Derechos Legales (Esc. Medio)	7	8	0,79	1,50
Índice Derechos Legales (Esc. Alto)	7	10	1,38	4,53
Coste de una demanda en porcentaje de la reclamación	35,7	16,5	0,99	2,54
Cambio en ambos indicadores (Medio)			1,29	4,05
Cambio en ambos indicadores (Alto)			1,87	7,09

Fuente: Doing Business y BBVA Research

Gráfico 36

Reformas en el marco legal: cumplimiento contratos y derechos legales



Fuente: BBVA research

## Cambios en los procedimientos, tiempo y costes del Registro de Propiedades

Al igual que en los dos casos anteriores, el índice sintético de registro de propiedades utilizado en el análisis está compuesto de tres variables subyacentes provenientes del informe Doing Business. De acuerdo a dicho informe, en el año 2010, en Perú se requieren 4 procedimientos para registrar una propiedad (vivienda). Dichos procedimientos requieren aproximadamente 14 días de trámite. Esto implica que el coste de hacer registrar una propiedad alcanza en promedio un 3.3% del valor total de la propiedad.

Estos tres indicadores le dan a Perú una puntuación de -1.215 en nuestro índice sintético de Registro de Propiedades, de acuerdo a los pesos de las variables mostrados en la Tabla 18. A mayor valor en el índice mayor dificultad para registrar una propiedad. El promedio de la muestra es cero y el país con la menor dificultad para registrar una propiedad es Emiratos Arabes Unidos con una puntuación de -2.1456. El país latinoamericano con una menor dificultad es Guatemala con una puntuación de -1.356 seguido de Perú y Chile con -0.8236.

Dado que los valores de Perú en el área de registro de propiedad son de los mejores de Latinoamérica, la única variable crítica en este aspecto sería la de reducir el coste de registrar una propiedad. Si Perú lograra reducir el coste desde el 3.3% actual al 1.3% que presenta Chile, el índice de Registro de Propiedades pasaría a -1.440 (sería el mejor de la región) y el Crédito aumentaría en un 0.87% del PIB, según se puede ver en la Tabla 19.

Tabla 18

Composición del Índice de registro de propiedades

Índice Registro Propiedades	Peso en el índice
Número de Procedimientos	0,604
Días requeridos	0,587
Coste del registro como porcentaje del valor de la propiedad	0,540

Fuente: Doing Business y BBVA Research

Tabla 19

**Incrementos en el ratio Crédito/PIB  
por mejoras en el índice de Registro de Propiedades. Escenario Medio**

	Valor Variable 2010	Valor Mejora	Valor índice Registro de Propiedades	Cambio Crédito /PIB
<b>Incremento por mejora en registro de propiedades</b>				
Valor índice Perú 2010			-1,215	
Número de Procedimientos	4	4	-1,215	0,000
Días requeridos	14 días	14 días	-1,215	0,000
Coste del registro como porcentaje del valor de la propiedad	3,3%	1,3%	-1,440	0,87
<b>Mejora en todos los indicadores</b>			-1,440	0,87

Fuente: Doing Business y BBVA Research

## Mejoras en la Infraestructura Bancaria

Finalmente, la variable institucional que más impacto tendría en el nivel de desarrollo financiero es el nivel de infraestructura bancaria. Como Proxy para la infraestructura bancaria hemos utilizado la cobertura de cajeros ATM. Perú tiene un nivel medio-bajo de cobertura. El índice de infraestructura bancaria que utilizamos está compuesto por la cobertura de cajeros en términos de población (ATM por 100 mil habitantes) y en términos de área geográfica (ATM por 1000 km<sup>2</sup>). En el año 2009 Perú tenía 22.3 cajeros por cada 100 mil habitantes y 3.5 cajeros por cada 1000 kilómetros cuadrados, con unos 4,500 cajeros ATM en funcionamiento en el país.

Los escenarios medio y alto en este caso son los siguientes:

Como escenario medio utilizamos el valor mediano (percentil 50) del aumento del ratio de cajeros automáticos por cada cien mil habitantes en los últimos 10 años. Como escenario alto utilizamos el valor del percentil 75 del aumento del ratio de cajeros automáticos por cada cien mil habitantes en los últimos 10 años. Dentro de la muestra de países analizados existen casos como el de Moldavia que pasó de tener un ratio de 36 cajeros por cada 100 mil habitantes en 2004 a tener un ratio de 236 en 2009. Emiratos Árabes Unidos o Macao también aumentaron sus ratios en cerca de 80 puntos en 5 años.

La mediana del aumento de la cobertura de cajeros automáticos en la muestra (en 10 años) es de 12.4 puntos, por lo que si tomamos este valor como escenario medio, el ratio de cajeros por cada 100 mil habitantes de Perú aumentaría de 22.3 en 2009 a 34.7 en 2020. Si asumimos dicho cambio, y asumiendo una tasa de crecimiento poblacional constante de 1.2% anual, el ratio de cajeros automáticos por 1000 km<sup>2</sup> pasaría de 3.5 en 2009 a 6.2 en 2020. De acuerdo a estos cambios en los ratios de infraestructura nuestro índice de infraestructura bancaria pasaría de -0.416 a -0.211 lo que generaría un incremento de 5.1 puntos del PIB, como se puede observar en la tabla 21.

El percentil 75 del aumento de la cobertura de cajeros automáticos en la muestra (en 10 años) es de 32.7 puntos, que es utilizado para definir nuestro escenario alto. En este caso, el ratio de cajeros por cada 100 mil habitantes de Perú aumentaría de 22.3 en 2009 a 54.9 en 2020. En consecuencia, el ratio de cajeros automáticos por 1000 km<sup>2</sup> pasaría de 3.5 en 2009 a 9.8 en 2020. De acuerdo a estos cambios en los ratios de infraestructura el incremento en el escenario alto sería de 12.4 puntos del PIB (Ver Tabla 21).

Tabla 20

**Composición del Índice de Infraestructura Bancaria (ATMs)**

Índice Infraestructura Bancaria	Peso en el Índice
ATM por cada 100 mil habitantes	0,71
ATM por 1000 km <sup>2</sup>	0,71

Fuente: The Financial Access y BBVA Research

Tabla 21

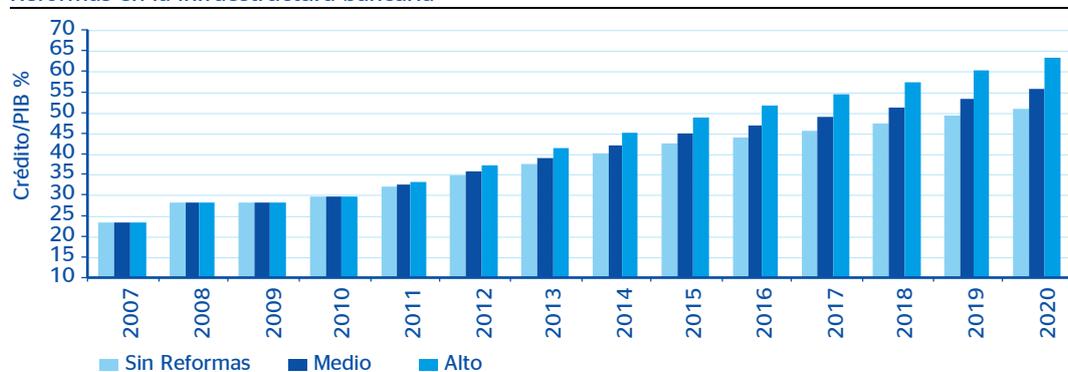
**Incrementos en la Infraestructura Bancaria (Cobertura Cajeros ATM)**

Incremento por mejora en la Infraestructura Bancaria	Valor Variable 2010	Valor Mejora	Valor índice Cobertura ATM	Cambio Crédito/PIB
Valor índice 2010			-0,416	
<b>Escenario Medio</b>				
Coberura ATM por cada 100 mil habitantes	22,3	34,7	-0,212	4,696
Cobertura ATM por 1000 km <sup>2</sup>	3,5	6,2	-0,400	0,036
Total Escenario Medio			-0,211	4,732
<b>Escenario Alto</b>				
Coberura ATM por cada 100 mil habitantes	22,3	54,9	0,096	12,329
Cobertura ATM por 1000 km <sup>2</sup>	3,5	9,8	-0,398	0,083
Total Escenario Alto			0,100	12,412

Fuente: The Financial Access y BBVA Research

Gráfico 37

**Reformas en la infraestructura bancaria**



Fuente: BBVA research

**Resumen de los impactos de las posibles reformas en el nivel de desarrollo financiero (Crédito/PIB)**

En el año 2010 Perú tenía un nivel de crédito como porcentaje del PIB del 29.7%. En caso de llevar a cabo reformas en todas las variables institucionales o regulatorias incluidas en el análisis, llevando cada una de dichas variables a los niveles definidos en cada escenario, el impacto de largo plazo en el nivel de crédito sería considerable.

De acuerdo a estimaciones propias de BBVA Research, si Perú no llevara a cabo ninguna reforma, se estima que el nivel de Crédito pasaría de un 29.7% del PIB en el año 2010 a un 51% del PIB en el año 2020, gracias a la demanda generada por el crecimiento de la economía y a factores de convergencia en el desarrollo financiero. Por lo tanto, en 2010 existía una brecha de crédito en términos porcentuales con respecto al PIB de 64.4% entre Perú y Chile, el país con mayor desarrollo financiero de Latinoamérica. Si no se llevaran a cabo reformas en ninguno de los dos países, la dinámica de desarrollo y crecimiento

económico de cada país llevaría a que en 2020 la brecha en el nivel de desarrollo financiero entre los dos países disminuyera a 62.6% del PIB (55% en Perú y 117.6% en Chile).

Pero si Perú consiguiese llevar a cabo todas las mejoras en las variables institucionales y regulatorias consideradas, podrían registrarse aumentos en el ratio Crédito/PIB de 14 y 28 puntos en los escenarios medio y alto respectivamente, llevando dicho ratio a niveles de 65 y 78.6 puntos del PIB en cada caso en el año 2020. De acuerdo al escenario "Alto" las reformas apropiadas podrían llevar el nivel de penetración del crédito bancario en el escenario "Alto" a niveles similares al de Corea en el año 2009 (79%), Panamá en el año 2007 (78.5%) o Tailandia en el año 2008 (77.9%). Mientras que en el escenario "Medio" las reformas llevarían el nivel de penetración del Crédito a niveles similares a Chile en 1999 (65.5%) o Bulgaria en el año 2008 (66%) o República Checa en el año 1997.<sup>35</sup>

Tabla 22

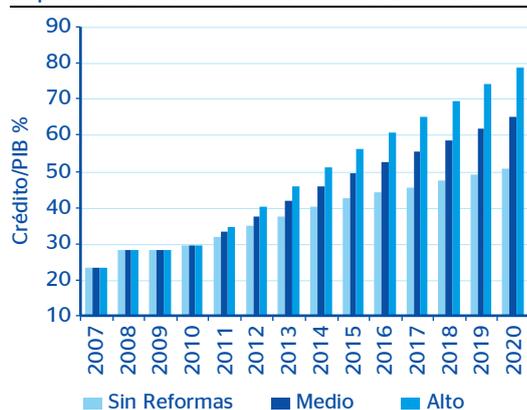
**Impacto mejoras en todas las variables**

	<b>Impacto mejoras en todas las variables</b>
Crédito/PIB Perú año 2010	29,7
Crédito/PIB Chile año 2010	94,1
Nivel alcanzado Perú año 2020 sin reformas	50,9
Nivel alcanzado Chile año 2020 sin reformas	117,6
Impacto de largo plazo de reformas en todos los indicadores, Escenario Medio	+14,04
Impacto de largo plazo reformas de reformas en todos los indicadores, Escenario Alto	+27,65
Nivel alcanzado Perú año 2020, Escenario Medio	65,0
Nivel alcanzado Perú año 2020, Escenario Alto	78,6

Fuente: BBVA Research

Gráfico 38

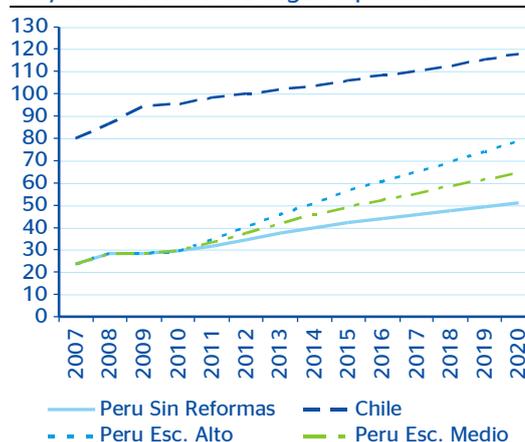
**Impacto de reformas en todas las variables**



Fuente: BBVA Research

Gráfico 39

**Proyección Crédito/PIB según hipótesis**



Fuente: BBVA Research

35: Esto sin tener en cuenta el efecto endógeno que el desarrollo financiero pudiese tener en el desarrollo económico del país.

## Referencias bibliográficas

Arrieta Alejandro y Luy Manuel (2002) "Tiempo de ejecución de garantías y su impacto en el mercado crediticio". SBS Documento de Trabajo. Superintendencia de Banca y Seguros, Lima.

Banco Mundial y CEMLA (2005) "Iniciativa de sistemas de reporte de préstamos bancarios y créditos del hemisferio occidental: Perú". México, DF.

Banco Mundial y CEMLA (2008) "Sistemas de reporte de préstamos bancarios y créditos en Argentina". México DF.

Banco Mundial, World Development Indicators (WDI) <http://data.worldbank.org/indicator>

Banco Mundial, Doing Business 2010: Reforming through Difficult Times. Washington, D.C.: Banco Mundial, IFC y Palgrave MacMillan. <http://www.doingbusiness.org/reports/doing-business/doing-business-2010>

Banco Mundial, Doing Business 2011: Making a difference for entrepreneurs. Washington, D.C.: Banco Mundial, IFC y Palgrave MacMillan. <http://www.doingbusiness.org/reports/doing-business/doing-business-2011>

Camaiora, Ana Lucía (2010) "Evaluación y perspectivas de las políticas gubernamentales para consolidar los derechos de propiedad en el Perú" Presentación. Instituto Libertad y Democracia. Lima-Perú.

Center for Competitive Credit and PERC (2007) "Economic Impacts of Payment Reporting Participation in Latin America".

Consultative Group to Assist the Poor (CGAP) /Banco Mundial (2010): Financial Access 2010 The State of Financial Inclusion Through the Crisis. [http://www.cgap.org/gm/document-1.9.47743/FA\\_2010\\_Financial\\_Access\\_2010\\_Rev.pdf](http://www.cgap.org/gm/document-1.9.47743/FA_2010_Financial_Access_2010_Rev.pdf)

Federación Latinoamericana de Bancos <http://www.felaban.com/>

Fondo Monetario Internacional. World Economic and Financial Surveys. World Economic Outlook (WEO) Recovery, Risk, and Rebalancing October 2010. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2010/02/index.htm>

International Finance Corporation, Banco Mundial (2006) "Sistemas de Información Crediticia: Guía Informativa". Washington DC.

International Finance Corporation, Banco Mundial y USAID (2008) "Celebrating Reform: Doing Business Reform Case Studies" Washington.

Norman Loayza, 2007. "The causes and consequences of informality in Peru," Working Papers 2007-018, Banco Central de Reserva del Perú.

Property Rights Alliance (2010). 2010 Report International Property Rights Index [http://internationalpropertyrightsindex.org/2010\\_IPRI.pdf](http://internationalpropertyrightsindex.org/2010_IPRI.pdf)

Rojas-Suárez, Liliana. 2007. "Promoviendo el acceso a los servicios financieros: ¿Qué dicen los datos sobre bancarización en América Latina?" Center for Global Development, Miami, FL. [http://www.felaban.com/archivos\\_publicaciones/servicios\\_financieros.pdf](http://www.felaban.com/archivos_publicaciones/servicios_financieros.pdf)

Schneider Friedrich y Klinglmaier Robert (2004). *Shadow Economies Around the World: What Do We Know*. Center for Research in Economics, Management and the Arts.

Superintendencia de Banca, Seguros y AFP <http://www.sbs.gob.pe/0/home.aspx>

Superintendencia Financiera de Colombia <http://www.superfinanciera.gov.co/>

Tejerina, Luis y Glenn Westley, 2007, *Poor Households and the Financial Sector: Identifying the Gaps in Borrowing and Saving*, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C., Marzo Artículo: <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=838966>

The World Economic Forum (2010): The Global Competitiveness Report 2010-2011  
[www.weforum.org/](http://www.weforum.org/)

Trivelli, Carolina; Yancari, Johanna. "Las primeras ahorristas del Proyecto Corredor. Evidencia de la primera cohorte de ahorristas de un proyecto piloto." Documento de Trabajo Instituto Peruano de Economía N° 153 <http://www.iep.org.pe/textos/DDT/ddt153.pdf>

Villalobos Blondet, Carlos (2003) "Las garantías: formalización y Ejecución" Presentación.

## Working Papers

- 10/01 **Carlos Herrera:** Rentabilidad de largo plazo y tasas de reemplazo en el Sistema de Pensiones de México.
- 10/02 **Javier Alonso, Jasmina Bjeletic, Carlos Herrera, Soledad Hormazabal, Ivonne Ordóñez, Carolina Romero, David Tuesta and Alfonso Ugarte:** Projections of the Impact of Pension Funds on Investment in Infrastructure and Growth in Latin America.
- 10/03 **Javier Alonso, Jasmina Bjeletic, Carlos Herrera, Soledad Hormazabal, Ivonne Ordóñez, Carolina Romero, David Tuesta and Alfonso Ugarte:** A balance of Pension Fund Infrastructure Investments: The Experience in Latin America.
- 10/04 **Mónica Correa-López y Ana Cristina Mingorance-Arnáiz:** Demografía, Mercado de Trabajo y Tecnología: el Patrón de Crecimiento de Cataluña, 1978-2018.
- 10/05 **Soledad Hormazabal D.:** Gobierno Corporativo y Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP). El caso chileno.
- 10/06 **Soledad Hormazabal D.:** Corporate Governance and Pension Fund Administrators: The Chilean Case.
- 10/07 **Rafael Doménech y Juan Ramón García:** ¿Cómo Conseguir que Crezcan la Productividad y el Empleo, y Disminuya el Desequilibrio Exterior?.
- 10/08 **Markus Brückner and Antonio Ciccone:** International Commodity Prices, Growth, and the Outbreak of Civil War in Sub-Saharan Africa.
- 10/09 **Antonio Ciccone and Marek Jarocinski:** Determinants of Economic Growth: Will Data Tell?.
- 10/10 **Antonio Ciccone and Markus Brückner:** Rain and the Democratic Window of Opportunity.
- 10/11 **Eduardo Fuentes:** Incentivando la cotización voluntaria de los trabajadores independientes a los fondos de pensiones: una aproximación a partir del caso de Chile.
- 10/12 **Eduardo Fuentes:** Creating incentives for voluntary contributions to pension funds by independent workers: A primer based on the case of Chile.
- 10/13 **J. Andrés, J.E. Boscá, R. Doménech and J. Ferri:** Job Creation in Spain: Productivity Growth, Labour Market Reforms or both.
- 10/14 **Alicia García-Herrero:** Dynamic Provisioning: Some lessons from existing experiences.
- 10/15 **Arnoldo López Marmolejo and Fabrizio López-Gallo Dey:** Public and Private Liquidity Providers.
- 10/16 **Soledad Zignago:** Determinantes del comercio internacional en tiempos de crisis.
- 10/17 **Angel de la Fuente and José Emilio Boscá:** EU cohesion aid to Spain: a data set Part I: 2000-06 planning period.
- 10/18 **Angel de la Fuente:** Infrastructures and productivity: an updated survey.
- 10/19 **Jasmina Bjeletic, Carlos Herrera, David Tuesta y Javier Alonso:** Simulaciones de rentabilidades en la industria de pensiones privadas en el Perú.
- 10/20 **Jasmina Bjeletic, Carlos Herrera, David Tuesta and Javier Alonso:** Return Simulations in the Private Pensions Industry in Peru.
- 10/21 **Máximo Camacho and Rafael Doménech:** MICA-BBVA: A Factor Model of Economic and Financial Indicators for Short-term GDP Forecasting.

- 10/22 **Enestor Dos Santos and Soledad Zignago:** The impact of the emergence of China on Brazilian international trade.
- 10/23 **Javier Alonso, Jasmina Bjeletic y David Tuesta:** Elementos que justifican una comisión por saldo administrado en la industria de pensiones privadas en el Perú.
- 10/24 **Javier Alonso, Jasmina Bjeletic y David Tuesta:** Reasons to justify fees on assets in the Peruvian private pension sector.
- 10/25 **Mónica Correa-López, Agustín García Serrador and Cristina Mingorance-Arnáiz:** Product Market Competition and Inflation Dynamics: Evidence from a Panel of OECD Countries.
- 10/26 **Carlos A. Herrera:** Long-term returns and replacement rates in Mexico's pension system.
- 10/27 **Soledad Hormazábal:** Multifondos en el Sistema de Pensiones en Chile.
- 10/28 **Soledad Hormazábal:** Multi-funds in the Chilean Pension System.
- 10/29 **Javier Alonso, Carlos Herrera, María Claudia Llanes y David Tuesta:** Simulations of long-term returns and replacement rates in the Colombian pension system.
- 10/30 **Javier Alonso, Carlos Herrera, María Claudia Llanes y David Tuesta:** Simulaciones de rentabilidades de largo plazo y tasas de reemplazo en el sistema de pensiones de Colombia.
- 11/01 **Alicia García Herrero:** Hong Kong as international banking center: present and future.
- 11/02 **Arnoldo López-Marmolejo:** Effects of a Free Trade Agreement on the Exchange Rate Pass-Through to Import Prices.
- 11/03 **Angel de la Fuente:** Human capital and productivity.
- 11/04 **Adolfo Albo y Juan Luis Ordaz Díaz:** Los determinantes de la migración y factores de la expulsión de la migración mexicana hacia el exterior, evidencia municipal.
- 11/05 **Adolfo Albo y Juan Luis Ordaz Díaz:** La Migración Mexicana hacia los Estados Unidos: Una breve radiografía.
- 11/06 **Adolfo Albo y Juan Luis Ordaz Díaz:** El Impacto de las Redes Sociales en los Ingresos de los Mexicanos en EEUU.
- 11/07 **María Abascal, Luis Carranza, Mayte Ledo y Arnoldo López Marmolejo:** Impacto de la Regulación Financiera sobre Países Emergentes.
- 11/08 **María Abascal, Luis Carranza, Mayte Ledo and Arnoldo López Marmolejo:** Impact of Financial Regulation on Emerging Countries.
- 11/09 **Angel de la Fuente y Rafael Doménech:** El impacto sobre el gasto de la reforma de las pensiones: una primera estimación.
- 11/10 **Juan Yermo:** El papel ineludible de las pensiones privadas en los sistemas de ingresos de jubilación.
- 11/11 **Juan Yermo:** The unavoidable role of private pensions in retirement income systems.
- 11/12 **Angel de la Fuente and Rafael Doménech:** The impact of Spanish pension reform on expenditure: A quick estimate.
- 11/13 **Jaime Martínez-Martín:** General Equilibrium Long-Run Determinants for Spanish FDI: A Spatial Panel Data Approach.
- 11/14 **David Tuesta:** Una revisión de los sistemas de pensiones en Latinoamérica.
- 11/15 **David Tuesta:** A review of the pension systems in Latin America.

- 11/16 **Adolfo Albo y Juan Luis Ordaz Díaz:** La Migración en Arizona y los efectos de la Nueva Ley "SB-1070".
- 11/17 **Adolfo Albo y Juan Luis Ordaz Díaz:** Los efectos económicos de la Migración en el país de destino. Los beneficios de la migración mexicana para Estados Unidos.
- 11/18 **Angel de la Fuente:** A simple model of aggregate pension expenditure.
- 11/19 **Angel de la Fuente y José E. Boscá:** Gasto educativo por regiones y niveles en 2005.
- 11/20 **Máximo Camacho and Agustín García Serrador:** The Euro-Sting revisited: PMI versus ESI to obtain euro area GDP forecasts.
- 11/21 **Eduardo Fuentes Corripio:** Longevity Risk in Latin America.
- 11/22 **Eduardo Fuentes Corripio:** El riesgo de longevidad en Latinoamérica.
- 11/23 **Javier Alonso, Rafael Doménech y David Tuesta:** Sistemas Públicos de Pensiones y la Crisis Fiscal en la Zona Euro. Enseñanzas para América Latina.
- 11/24 **Javier Alonso, Rafael Doménech y David Tuesta:** Public Pension Systems and the Fiscal Crisis in the Euro Zone. Lessons for Latin America.
- 11/25 **Adolfo Albo y Juan Luis Ordaz Díaz:** Migración mexicana altamente calificada en EEUU y Transferencia de México a Estados Unidos a través del gasto en la educación de los migrantes.
- 11/26 **Adolfo Albo y Juan Luis Ordaz Díaz:** Highly qualified Mexican immigrants in the U.S. and transfer of resources to the U.S. through the education costs of Mexican migrants.
- 11/27 **Adolfo Albo y Juan Luis Ordaz Díaz:** Migración y Cambio Climático. El caso mexicano.
- 11/28 **Adolfo Albo y Juan Luis Ordaz Díaz:** Migration and Climate Change: The Mexican Case.
- 11/29 **Ángel de la Fuente y María Gundín:** Indicadores de desempeño educativo regional: metodología y resultados para los cursos 2005-06 a 2007-08.
- 11/30 **Juan Ramón García:** Desempleo juvenil en España: causas y soluciones.
- 11/31 **Juan Ramón García:** Youth unemployment in Spain: causes and solutions.
- 11/32 **Mónica Correa-López and Beatriz de Blas:** International transmission of medium-term technology cycles: Evidence from Spain as a recipient country.
- 11/33 **Javier Alonso, Miguel Angel Caballero, Li Hui, María Claudia Llanes, David Tuesta, Yuwei Hu and Yun Cao:** Potential outcomes of private pension developments in China.
- 11/34 **Javier Alonso, Miguel Angel Caballero, Li Hui, María Claudia Llanes, David Tuesta, Yuwei Hu and Yun Cao:** Posibles consecuencias de la evolución de las pensiones privadas en China.
- 11/35 **Enestor Dos Santos:** Brazil on the global finance map: an analysis of the development of the Brazilian capital market.
- 11/36 **Enestor Dos Santos, Diego Torres y David Tuesta:** Una revisión de los avances en la inversión en infraestructura en Latinoamérica y el papel de los fondos de pensiones privados.
- 11/37 **Enestor Dos Santos, Diego Torres and David Tuesta:** A review of recent infrastructure investment in Latin America and the role of private pension funds.
- 11/ 38 **Zhigang Li and Minqin Wu:** Estimating the Incidences of the Recent Pension Reform in China: Evidence from 100,000 Manufacturers.
- 12/01 **Marcos Dal Bianco, Máximo Camacho and Gabriel Pérez-Quiros:** Short-run forecasting of the euro-dollar exchange rate with economic fundamentals.

- 12/02 **Guoying Deng, Zhigang Li and Guangliang Ye:** Mortgage Rate and the Choice of Mortgage Length: Quasi-experimental Evidence from Chinese Transaction-level Data.
- 12/03 **George Chouliarakis and Mónica Correa-López:** A Fair Wage Model of Unemployment with Inertia in Fairness Perceptions.
- 12/04 **Nathalie Aminian, K.C. Fung, Alicia García-Herrero, Francis NG:** Trade in services: East Asian and Latin American Experiences.
- 12/05 **Javier Alonso, Miguel Angel Caballero, Li Hui, María Claudia Llanes, David Tuesta, Yuwei Hu and Yun Cao:** Potential outcomes of private pension developments in China (Chinese Version).
- 12/06 **Alicia Garcia-Herrero, Yingyi Tsai and Xia Le:** RMB Internationalization: What is in for Taiwan?.
- 12/07 **K.C. Fung, Alicia Garcia-Herrero, Mario Nigrinis Ospina:** Latin American Commodity Export Concentration: Is There a China Effect?.
- 12/08 **Matt Ferchen, Alicia Garcia-Herrero and Mario Nigrinis:** Evaluating Latin America's Commodity Dependence on China.
- 12/09 **Zhigang Li, Xiaohua Yu, Yinchu Zeng and Rainer Holst:** Estimating transport costs and trade barriers in China: Direct evidence from Chinese agricultural traders.
- 12/10 **Maximo Camacho and Jaime Martinez-Martin:** Forecasting US GDP from small-scale factor models in real time.
- 12/11 **J.E. Boscá, R. Doménech and J. Ferria:** Fiscal Devaluations in EMU.
- 12/12 **Ángel de la Fuente and Rafael Doménech:** The financial impact of Spanish pension reform: A quick estimate.
- 12/13 **Biliana Alexandrova-Kabadjova, Sara G. Castellanos Pascacio, Alma L. García-Almanza:** The Adoption Process of Payment Cards -An Agent- Based Approach .
- 12/14 **Biliana Alexandrova-Kabadjova, Sara G. Castellanos Pascacio, Alma L. García-Almanza:** El proceso de adopción de tarjetas de pago: un enfoque basado en agentes.
- 12/15 **Sara G. Castellanos, F. Javier Morales y Mariana A. Torán:** Análisis del uso de servicios financieros por parte de las empresas en México: ¿Qué nos dice el Censo Económico 2009?
- 12/16 **Sara G. Castellanos, F. Javier Morales y Mariana A. Torán:** Analysis of the Use of Financial Services by Companies in Mexico: What does the 2009 Economic Census tell us?
- 12/17 **R. Doménech:** Las Perspectivas de la Economía Española en 2012:
- 12/18 **Chen Shiyuan, Zhou Yinggang:** Revelation of the bond market (Chinese version).
- 12/19 **Zhouying Gang, Chen Shiyuan:** On the development strategy of the government bond market in China (Chinese version).
- 12/20 **Angel de la Fuente and Rafael Doménech:** Educational Attainment in the OECD, 1960-2010.
- 12/21 **Ángel de la Fuente:** Series enlazadas de los principales agregados nacionales de la EPA, 1964-2009.
- 12/22 **Santiago Fernández de Lis and Alicia Garcia-Herrero:** Dynamic provisioning: a buffer rather than a countercyclical tool?.
- 12/23 **Ángel de la Fuente:** El nuevo sistema de financiación de las Comunidades Autónomas de régimen común: un análisis crítico y datos homogéneos para 2009 y 2010.

- 12/24 **Beatriz Irene Balmaseda Pérez y Lizbeth Necochea Hasfield:** Metodología de estimación del número de clientes del Sistema Bancario en México.
- 12/25 **Ángel de la Fuente:** Series enlazadas de empleo y VAB para España, 1955-2010.
- 12/26 **Oscar Arce, José Manuel Campa y Ángel Gavilán:** Macroeconomic Adjustment under Loose Financing Conditions in the Construction Sector.
- 12/27 **Ángel de la Fuente:** Algunas propuestas para la reforma del sistema de financiación de las comunidades autónomas de régimen común.
- 12/28 **Amparo Castelló-Climent, Rafael Doménech:** Human Capital and Income Inequality: Some Facts and Some Puzzles.
- 12/29 **Mónica Correa-López y Rafael Doménech:** La Internacionalización de las Empresas Españolas.
- 12/30 **Mónica Correa-López y Rafael Doménech:** The Internationalisation of Spanish Firms.
- 12/31 **Robert Holzmann, Richard Hinz and David Tuesta:** Early Lessons from Country Experience with Matching Contribution Schemes for Pensions.
- 12/32 **Luis Carranza, Ángel Melguizo and David Tuesta:** Matching Contributions for Pensions in Colombia, Mexico, and Peru: Experiences and Prospects.
- 12/34 **Luis Carranza, Ángel Melguizo y David Tuesta:** Aportaciones compartidas para pensiones en Colombia, México y Perú: Experiencias y perspectivas.
- 13/01 **Hugo Perea, David Tuesta y Alfonso Ugarte:** Lineamientos para impulsar el Crédito y el Ahorro. Perú.

Los análisis, las opiniones y las conclusiones contenidas en este informe corresponden a los autores del mismo y no necesariamente al Grupo BBVA.

Podrá acceder a las publicaciones de BBVA Research a través de la siguiente web: <http://www.bbvarresearch.com>

#### Interesados dirigirse a:

**BBVA Research**  
Paseo Castellana, 81 - 7ª planta  
28046 Madrid (España)  
Tel.: +34 91 374 60 00 y 91 537 70 00  
Fax: +34 91 374 30 25  
[bbvarresearch@bbva.com](mailto:bbvarresearch@bbva.com)  
[www.bbvarresearch.com](http://www.bbvarresearch.com)