

Competencia de la industria bancaria en América Latina

Aldo González T.

▶ agonzalez@fen.uchile.cl
▶ Ph.D., Université de Toulouse, France.



Uno de los factores claves para el crecimiento y la competitividad es contar con una industria bancaria que opere eficientemente, canalizando recursos hacia la inversión productiva y estimulando el ahorro. Desde el punto de vista de los hogares es también fundamental para permitir suavizar el consumo y hacer frente a shocks adversos. Un mercado con escasa competencia se traducirá en tasas de interés elevadas, que atentan en contra de una asignación eficiente de los recursos y excluyen a segmentos importantes de la población y a empresas que requieren financiamiento.

En un trabajo conjunto con Alejandro Micco y Ana María Montoya, denominado “Dollarization, Foreign Ownership, and Competition in the Banking Industry in Latin America” y publicado en *Emerging Markets Finance and Trade*, estudiamos el grado de competencia de esta industria para una muestra de países latinoamericanos durante el período 1995-2008. Además, se analiza la relación entre competencia,

El trabajo no sólo calcula el grado de competencia, sino que también estudia su evolución en el tiempo para cada país. Los resultados indican la existencia de diferencias importantes entre países, las que son explicadas por cambios regulatorios o de políticas.

dolarización y propiedad extranjera.

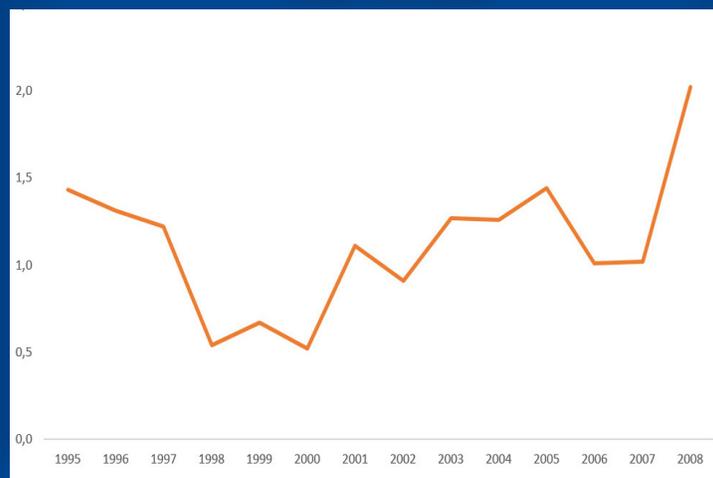
Un primer aspecto relevante es como medir el grado de competencia. Muchos de los trabajos realizados anteriormente han usado indicadores indirectos de competencia, como índices de concentración o márgenes. Siguiendo desarrollos recientes, se utiliza una medida más directa e intuitiva del grado de competencia, el índice de Boone. Éste mide la respuesta de la participación de mercado ante diferencias en la eficiencia del banco (o una firma). Mientras mayor sea esta sensibilidad, más alto es el grado de competencia en un mercado. En extremo, si no hay competencia, la participación de mercado no responde a diferencias en los costos de las empresas (Boone, 2008). Los resultados indican que Ecuador tendría la industria más competitiva de la muestra, pero la diferencia con la mayoría de los demás países – entre ellos Chile – no es significativa. Los países con los menores niveles de competencia serían Honduras, Costa Rica y Venezuela. En general, los resultados indican un grado de competencia más bajo comparado al de países desarrollados como Estados Unidos.

En países donde hay una baja participación de bancos extranjeros, una mayor presencia de éstos aumenta la competencia. Por el contrario, una mayor entrada de bancos de propiedad foránea reduce la competencia en países donde su participación ya era alta.

El trabajo no sólo calcula el grado de competencia, sino que también estudia su evolución en el tiempo para cada país (Figura 1 para el caso de Chile). Los resultados indican la existencia de diferencias importantes entre países, las que son explicadas por cambios regulatorios o de políticas. Por ejemplo, se observa un aumento en el grado de competencia en Ecuador,

como resultado de la dolarización de la economía que reduce los costos de transacción. En cambio, lo contrario se encuentra para Argentina, Chile y República Dominicana, que durante el período 1995-2000 experimentan una reducción en el grado de competencia

Figura 1: Evolución de la Competencia Bancaria Chile 1995-2008



de los bancos sobre el grado de competencia. Generalmente, se espera que la propiedad extranjera más eficiente y con nuevas tecnologías, aumente la competencia en la industria. No obstante, los resultados no encuentran evidencia en este sentido para todos los países analizados. La evidencia sugiere que existen efectos heterogéneos entre países. En aquellos donde

de la banca. En el caso de Chile, Oda y Silva (2010) encuentran reducciones de la competencia para un período posterior, que coincide con dos fusiones bancarias importantes.

Finalmente el estudio explora el impacto de la propiedad extranjera

hay una baja participación de bancos extranjeros, una mayor presencia de éstos aumenta la competencia. Por el contrario, una mayor entrada de bancos de propiedad foránea reduce la competencia en países donde su participación ya era alta. ■

REFERENCIAS

- ☑ González, A., Micco, A., & Montoya, A. M. (2015). Dollarization, Foreign Ownership, and Competition in the Banking Industry in Latin America. *Emerging Markets Finance and Trade*, 51(1), 90-107.
- ☑ Boone, J. (2008). A new way to measure competition. *The Economic Journal*, 118(531), 1245-1261.
- ☑ Oda, D., & Silva, N. (2010). Competencia y toma de riesgo en el mercado de créditos de consumo bancario chileno (1997-2009). *Documentos de Trabajo (Banco Central de Chile)*, (562), 1.

Competencia bancaria y restricciones financieras en América Latina

Roberto Álvarez E.

► robalvar@fen.uchile.cl
► Ph.D., University of California Los Angeles, U.S.A.



Mauricio Jara B.

► mjara@fen.uchile.cl
► Ph.D., Universidad de Valladolid, España.



La literatura que ha analizado la relación entre la competencia bancaria y el acceso al crédito ha argumentado que el grado de competencia bancaria puede tener un efecto ambiguo. Por un lado, la hipótesis de poder de mercado sugiere que mayor competencia facilita el flujo de información, mejorando el acceso al crédito o atenuando las restricciones financieras. Por otro lado, dada la existencia de información asimétrica y costos de agencia, una mayor competencia bancaria incrementa las restricciones al financiamiento puesto que reducen los incentivos de la banca a levantar información costosa con la finalidad de construir una banca relacional (Petersen y Rajan 1995). Además, una competencia más ardua puede tener un efecto nocivo sobre la calidad de la evaluación crediticia (Broecker 1990; Marquez 2002) y reducir los incentivos de la banca para invertir en adquisición de nuevas tecnologías (Hauswald y Marquez 2003, 2006).

El presente estudio muestra el efecto que tiene el grado de competencia de

la industria bancaria sobre el grado de restricciones financieras para una muestra de empresas transadas en los mercados de capitales pertenecientes a Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú. Para la medición del grado de restricciones financieras, se ha utilizado el modelo de sensibilidad de la inversión a los flujos de caja propuesto por Fazzari et al. (1988), el cual se basa principalmente en la existencia de un diferencial de costos de financiamiento entre recursos internos (flujos de caja) y externos (principalmente deuda y patrimonio). De esta manera, un mayor diferencial de costos es indicativo que los recursos externos a los cuales la empresa podría optar son más caros, por lo que la empresa se encontrará más restringida financieramente, y por lo tanto dependerá más de los flujos de caja generados internamente para satisfacer sus oportunidades de inversión. En otras palabras, mientras exista mayor dependencia de los flujos de caja internos para invertir, la empresa se encontrará más restringida. Para capturar el efecto específico del grado de competencia de la industria bancaria sobre la relación de

dependencia de flujos de caja internos, es que se ha introducido de manera interactuada el Indicador de Boone, que mide competencia bancaria como la elasticidad de las utilidades a los costos marginales (Boone 2008).

La evidencia internacional que ha medido características de la industria bancaria sobre las restricciones financieras es inconclusa y, en general, mixta. Por ejemplo, Ratti et al. (2008) analizan el efecto de la concentración bancaria como medida inversa de la competencia bancaria para una muestra de grandes empresas Europeas, y encuentran que la concentración bancaria está asociada a una reducción de las restricciones financieras en las empresas, lo que es consistente con la hipótesis de información. Por otra parte, Ryan et al. (2014) emplean un método similar para una muestra de empresas europeas catalogadas como patrimonio pequeño y mediano (SME), y encuentran evidencia consistente con la hipótesis de poder de mercado, sugiriendo que un menor grado de competencia de la industria bancaria tiene como resultado un mayor nivel de restricciones financieras.

Otros estudios encuentran evidencia que avala la hipótesis de poder de mercado. Por ejemplo, Leon (2015) analiza una muestra de empresas pertenecientes a 69 economías emergentes, mientras que Love y Martínez-Peria (2015) analizan una muestra de empresas pertenecientes a 53 países. Ambos trabajos muestran evidencia que sugiere que la competencia bancaria incrementa el acceso al financiamiento en las empresas.

Los resultados encontrados en el presente estudio se encuentran en línea con la hipótesis de información, y sugieren que el grado de competencia en la industria bancaria en Latinoamérica incrementa las restricciones financieras de las empresas listadas en bolsa. Los resultados obtenidos son heterogéneos y robustos a distintas especificaciones. A modo de ilustración del efecto de la competencia bancaria, es que en la Figura 1 se muestra

el efecto marginal de la competencia bancaria sobre la relación de inversión y flujos de caja. Como se observa, en la medida que la competencia bancaria aumenta, también se ve incrementada la dependencia de los flujos de caja internos para poder invertir. Esta

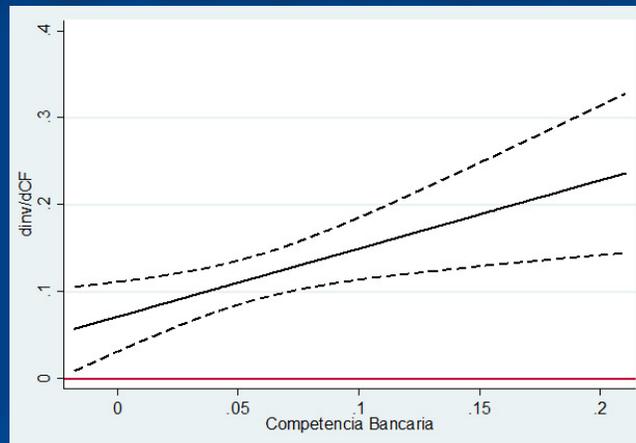
relación es positiva y estadísticamente significativa con una confianza del 99%. Adicionalmente, nuestros resultados muestran que el efecto de la competencia bancaria depende del tipo de empresas y de las industrias a las cuales pertenecen. En consistencia con la hipótesis de información, el

impacto de la competencia es mayor en empresas pequeñas y en industrias caracterizadas por presentar menores niveles de activos tangibles.

En otras palabras, nuestros resultados indican que una mayor competencia en la industria bancaria no necesariamente mejora el acceso al crédito en las empresas, en especial para una sub-muestra de empresas más pequeñas. Estos resultados son importantes puesto que sugieren la necesidad de políticas e instrumentos que mejoren el acceso al crédito en países emergentes latinoamericanos. En

adición, los resultados obtenidos sugieren nuevas preguntas a ser investigadas, en especial aquellas relacionadas con los efectos reales de las restricciones financieras sobre factores como el empleo y productividad, así como también el efecto sobre diferentes características relacionadas con el gobierno corporativo de las empresas. ■

Figura 1: Efecto Marginal de la Competencia Bancaria



REFERENCIAS

- ☑ Boone, J., 2008. A new way to measure competition. *The Economic Journal* 118, 1245-1261.
- ☑ Broecker, T., 1990. Credit-Worthiness Tests and Interbank Competition. *Econometrica* 58, 429-452.
- ☑ Fazzari, S.M., Hubbard, R.G., Petersen, B.C., 1988. Financing constraints and corporate investment. *Brooking Papers on Economic Activity* 1, 141-195.
- ☑ Hauswald, R., Marquez, R., 2003. Information Technology and Financial Services Competition. *Review of Financial Studies* 16, 921-948.
- ☑ Hauswald, R., Marquez, R., 2006. Competition and Strategic Information Acquisition in Credit Markets. *Review of Financial Studies* 19, 967-1000.
- ☑ Leon, F., 2015. Bank Competition and Credit Constraints in Developing Countries : New Evidence. *Journal of Banking & Finance* 57, 130-142.
- ☑ Love, I., Martínez-Peria, M., 2015. How bank competition affects firms'access to finance. *The World Bank Economic Review* 29, 413-338.
- ☑ Marquez, R., 2002. Competition, Adverse Selection, and Information Dispersion in the Banking Industry. *Review of Financial Studies* 15, 901-926.
- ☑ Petersen, M.A., Rajan, R.G., 1995. The Effect of Credit Market Competition on Lending Relationships. *The Quarterly Journal of Economics* 110, 407-43.
- ☑ Ratti, R., Lee, S., Seol, Y., 2008. Bank concentration and financial constraints on firm-level investment in Europe. *Journal of Banking & Finance* 32, 2684-2694.
- ☑ Ryan, R., O'Toole, C., McCann, F., 2014. Does bank market power affect SME financing Constrains? *Journal of Banking & Finance* 49, 495-505.

Finanzas personales y la influencia de factores de personalidad

Erwin Hansen S.

▶ ehansen@fen.uchile.cl
▶ Ph.D, University of Manchester, U.K.



Edgar Kausel B.

▶ ekausel@uc.cl
▶ Ph.D., University of Arizona, U.S.A.



Pablo Tapia G.

▶ ptapia@fen.uchile.cl
▶ Ph.D., Universidad de Chile, Chile.



Durante la década recién pasada, el interés de los economistas por entender el rol de las habilidades cognitivas de los individuos sobre variables de desempeño económico se incrementó notablemente (Almlund et al., 2011). En particular, la literatura

teorías que explican las decisiones de ahorro de los individuos identifican factores psicológicos como el esfuerzo y la autonomía de las personas como determinantes significativos del ahorro individual (Browning and Lusardi, 1996).

En un artículo reciente (ver Kausel et al., 2016), hemos estudiado

Consistente con la esencia de esta característica de la personalidad, muchos economistas han destacado la importancia del autocontrol, el retraso en la gratificación y la fuerza de voluntad en las decisiones de ahorro (e.g., Laibson, 1997). Por ejemplo, Brandstätter (2005, p. 67) remarca que “el ahorro implica algún grado de retraso

Se estudia si el Conscientiousness - disposición a contener impulsos para cumplir con reglas o conseguir metas no inmediatas - se relaciona positivamente con las decisiones de ahorro.

previa muestra que los rasgos de personalidad de un individuo tienen poder predictivo sobre variables de desempeño laboral e ingresos (Heckman et al., 2006). Sin embargo, no ha habido estudios que muestren si los rasgos de personalidad afectan las decisiones de ahorro del individuo. Esto es particularmente sorprendente considerando que muchas de las

si los rasgos de personalidad de los individuos, en particular, el factor *conscientiousness*/responsabilidad, perteneciente a la taxonomía Big Five, afectan o no la decisión de ahorrar por parte del individuo. La variable *conscientiousness* es una disposición a contener impulsos para cumplir con reglas o conseguir metas no inmediatas (DeYoung et al., 2010).

en la gratificación, un mecanismo de control de comportamiento que es esencial para el desarrollo humano”. Así, esperamos que *conscientiousness* se relacione positivamente con las decisiones de ahorro.

El análisis empírico se realiza utilizando la Encuesta de Protección Social (EPS) de Chile. Esta encuesta, representativa a nivel nacional,

contiene información sobre la historia laboral de los individuos, salarios, riqueza, salud, educación, educación financiera (financial literacy), variables de personalidad, entre otras variables. El análisis se realiza con el corte transversal del año 2009, dado que solo durante este año se incorporó el módulo con las variables de personalidad.

Resultados

Para identificar el efecto potencial de la relación *conscientiousness*/responsabilidad en las decisiones de ahorro, estimamos el siguiente modelo lineal:

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 \text{Conscientiousness}_i + X_i' \beta + \varepsilon_i$$

donde Y_i es el monto de ahorro previsional voluntario o el ahorro bancario del individuo i . Nuestro coeficiente de interés es β_1 que

esperamos sea positivo y significativo. El vector X representa un conjunto de variables de control que incluyen las

Tobit¹.

Nuestros resultados muestran que la variable de *conscientiousness* influye en la decisión de ahorro bancario y previsional. Un aumento en el nivel de responsabilidad de 1 unidad en la escala medida² aumenta casi en un 10% la probabilidad de hacer ahorro bancario y aproximadamente en un 13% la probabilidad de hacer ahorro previsional, ambos resultados resultaron ser significativo al 1%.

En resumen, nuestro análisis muestra que individuos más responsables están

Los resultados muestran que la variable de conscientiousness influye en la decisión de ahorro bancario y previsional. Individuos más responsables están más propensos a mantener ahorro tanto bancario como previsional voluntario.

restantes variables de personalidad (extroversión, agreeableness, neurotismo, y apertura a nuevas experiencias), género, edad, años de educación, percepción de salud, estado civil, hijos, salarios, riqueza, empleo y una medida de educación financiera. El modelo se estima usando un estimador

más propensos a mantener ahorro tanto bancario como previsional voluntario. El estudio de Kausel et al. (2016), pone de manifiesto que entender el rol de variables no cognitivas de los individuos es relevante para entender la heterogeneidad en las decisiones financieras de los mismos. ■

¹ Ver en Kausel et al. (2016) detalles respecto al modelo estimado y la estrategia de identificación utilizada.

² Las variables de personalidad están medidas en escala de 1 a 7 donde 1 representa bajo nivel y 7 alto nivel.

REFERENCIAS

- ☑ Kausel, E. E., Hansen, E., & Tapia, P. (2016). Responsible Personal Finance: The Role of Trait Conscientiousness in Saving Behavior. *International Review of Finance*, 16(1), 161-167. doi:10.1111/irfi.12069.
- ☑ Lista complete de referencias citadas en el texto, disponible en el artículo original.