

# EL COVID-19

## Los Efectos en el Sistema Financiero Internacional

Por el Dr. Miguel Tenorio



## *El COVID-19*

### *Los efectos en el sistema financiero internacional.*

*Por el Dr. Miguel Tenorio. [tenorio@bst.consulting](mailto:tenorio@bst.consulting)*

*El entorno y las normas que regulan las actividades crediticias a nivel internacional establecen la necesidad de crear reservas para prevenir el impacto inmediato por su deterioro en los intermediarios financieros. Los riesgos de salud pública como el COVID-19 requieren acciones proactivas de las autoridades reguladoras y supervisoras, que permitan sobreponerse a este riesgo sistémico y, evidentemente, catastrófico.*

La preocupación por la salud de los pobladores del mundo ha ido en incremento de forma inevitable, la cantidad de muertes y los efectos en los sistemas de salud han sido devastadores. En algunas regiones, se ha llegado a la difícil situación en la que se tienen que tomar decisiones sobre a quién atender, a quién dejar morir por falta de recursos. El contexto global actual marcará un antes y un después de la pandemia del COVID-19.

Más allá de aprender la lección sobre los riesgos y las consecuencias que está teniendo que ningún modelo de salud (ni pública ni privada) a nivel mundial haya estado preparado para una pandemia de estas dimensiones; los efectos financieros y económicos serán igualmente devastadores para las economías de los países. Pensar en lo que sucederá en el futuro incluye un análisis sobre cuáles serán las empresas financieras más afectadas por el COVID 19. Podemos empezar a hablar del A.C. y el D.C. (Antes del COVID y Después del COVID).

Sectores como el aeronáutico, el turismo, el comercio al detalle, los servicios de transporte, las microempresas, profesionales independientes y prestadores de servicios como aseo, seguridad y otros tendrán efectos devastadores sobre las fuentes de trabajo. El sustento de millones de personas que tienen sus ingresos bajo estos sectores económicos serán afectados de manera importante e irreversible. La velocidad con la que las agencias de venta de vehículos puedan desplazar sus inventarios, el sector de la construcción pueda reactivarse, o bien, que el proceso de vida cotidiana vuelva a niveles de consumo como los que teníamos a finales del 2019 parecen cada vez más lejanos.

Pero hablemos claramente de los efectos financieros, y empecemos con dos variables básicas de la economía global: AHORRO y CRÉDITO. Veamos cada una por su parte y luego el efecto de su comportamiento en un ambiente como el que se está presentando a nivel global por el COVID-19, sus costos de oportunidad y, sobre todo, el motor requerido para tener el menor efecto posible.

Existen gobiernos que entienden de MACROECONOMÍA y los tomadores de decisiones saben que hay reglas y leyes de mercado que hay que cumplir y entender. No se trata de filias o fobias partidistas o corrientes de pensamiento, se trata, única y exclusivamente, de comportamientos de quienes tienen los capitales y quienes los demandan. El AHORRO disponible en una economía se integra por variables tan simples o complicadas como las queramos desagregar. En su forma más simple, es el excedente que posee una persona de sus ingresos una vez cubiertos los gastos a los que esta misma persona decide realizar con su disponible. Esto constituye de forma agregada el disponible en el mercado denominado como AHORRO. Para efectos didácticos, dejaremos la variable INVERSIÓN de lado para concentrarnos en el AHORRO.

Es parte de la responsabilidad de cualquier gobierno contar con leyes y marcos de referencia y cumplimiento que les permita tener un AHORRO disponible y suficiente para cubrir sus propios requerimientos de financiamiento y los de otros demandantes de dinero. Habitualmente estos demandantes son usuarios de una empresa que funciona como intermediario. NO, no se trata de dinero del pueblo o del banquero, el AHORRO es dinero de la población que es depositado en una institución, que debería garantizar que el mismo será reintegrado al depositante después de ser utilizado en el modelo de intermediación.

Este recurso disponible debe ser protegido por el Estado en su conjunto. La sumatoria del dinero disponible dentro de una sociedad constituye un medio de equilibrio entre los demandantes del crédito y los ofertantes de excedentes. El mercado es quien determina a quién le confían los recursos y, a su vez, es el propio intermediario financiero el que debe establecer mecanismos que garanticen su recuperación para hacer frente a las necesidades del depositante, tanto en temas de rendimiento como en temas de disponibilidad.

No es nuestro interés que este documento sea un tratado de teoría económica o bien, una explicación profunda del esquema de intermediación. Lo que se busca es establecer que el dinero que tiene el banco para otorgar créditos viene de la población que tiene excedentes de dinero, también denominado liquidez.

Pero veamos un gráfico que pueda ejemplificar:



El AHORRO no tiene ideologías, no se trata de entes con sentimientos o pensamientos. Si el ahorro se ve amenazado, su dueño tomará la decisión de irse a donde se sienta tranquilo, ya sea por la rentabilidad esperada o por el sentido de seguridad (a veces poco racional). Lo cierto es que, el AHORRO no está casado con ideologías o partidos y la prioridad que tiene es servir para casos en los que se requiere liquidez. Por lo tanto, en una época de CRISIS como la del COVID-19 es normal que los ahorradores o inversionistas recurran a las empresas en las que depositaron su confianza para recuperar su dinero y hacer frente a la economía o gastos necesarios -muchas veces en temas de salud- pero, siempre deberán estar disponibles.

El COSTO DE OPORTUNIDAD para una institución financiera por no hacer frente a los requerimientos de liquidez de sus depositantes es muy alto. El negar -aunque sea de forma justificada- el acceso a los recursos de los ahorradores o inversionistas puede provocar una crisis del intermediario, quizá su quiebra técnica por insolvencia. Una vez que una empresa no cumple con los requerimientos de retiro de inversión o AHORRO de sus clientes, su cierre es inminente, el RIESGO REPUTACIONAL es el más delicado y es un tema que se debe evaluar de forma permanente. Para eso existen requerimientos, indicadores, ratios o también denominadas razones financieras que monitorean lo que las leyes y marco normativo exigen que los bancos tengan disponible para hacer frente a estos temas, pero...

El segundo componente de la ecuación es el CRÉDITO. Cuando una persona requiere recursos para hacer frente a procesos de demanda de dinero recurre a un intermediario financiero para obtenerlo. A un precio razonable, buscará los recursos que demanda para realizar normalmente dos tipos de uso para estos recursos. El primero denominado GASTO o uso de recursos para algo no productivo; y el segundo INVERSIÓN EN CAPITAL. Cuando sea utilizado como elemento productivo ya sea de bienes o servicios, el GASTO tiene un mayor riesgo de recuperación por lo tanto su COSTO o tasa de interés será mayor que la de la INVERSIÓN EN CAPITAL, que necesariamente debe ser atractiva y que históricamente tiene un menor problema para su recuperación y manejo.

Veamos como se maneja el CRÉDITO desde el punto de vista agregado. Cuando existe una CRISIS como la que vivimos por el COVID-19, las empresas despiden al personal y la economía se detiene por completo en periodos mayores a 5 días, los efectos para la recuperación de cartera son devastadores. Estos efectos incluyen un incremento drástico en morosidad en las obligaciones crediticias de la población. Por ejemplo, si una familia de 4 personas, incluyendo a un adulto mayor, deja de tener ingresos por dos de sus integrantes, difícilmente podrán hacer frente a sus obligaciones en tiempo y forma, pero esto sólo es el inicio del problema.

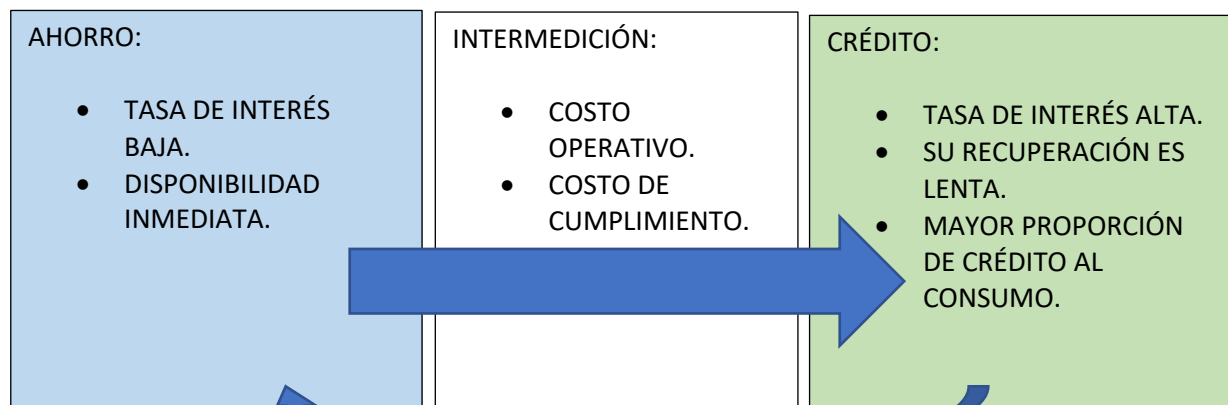


Definitivamente la ecuación debe ser equilibrada, debe existir una mayor cantidad de recursos colocados en CRÉDITOS que las cantidades captadas en el AHORRO. Esta proporción obedece a que dentro de los estados financieros bancarios se encuentra otro elemento clave de la ecuación: EL CAPITAL DEL DUEÑO DE LA EMPRESA INTERMEDIARIA (muchas veces se trata de un BANCO). Las reglas establecidas en la regulación prudencial y que están directamente dictadas por el FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, EL BANCO MUNDIAL Y EL COMITÉ DE SUPERVISIÓN BANCARIA DE BASILEA, establecen temas obligatorios que los bancos o intermediarios financieros deben cumplir. Algunos indicadores importantes son:

- ÍNDICE DE RENTABILIDAD
- ÍNDICE DE LIQUIDEZ
- ÍNDICE DE APALANCAMIENTO
- ÍNDICE DE CARTERA VENCIDA
- ÍNDICE DE MOROSIDAD
- Otros no menos importantes.

El manejo PRUDENCIAL (asi conocidos internacionalmente por que están diseñadas a una administración prudente de los riesgos de un intermediario financiero) incluye tambien temas de GOBIERNO CORPORATIVO, toma de decisiones y supervisión basada en los riesgos que en la operación de los Bancos y otros intermediarios. Siempre protegiendo los intereses de los AHORRADORES, ya que son ellos quienes tienen más que perder dentro de la ecuación de disponibilidad de recursos.

Ejemplos de los efectos de CRISIS FINANCIERAS como la que estaremos viviendo próximamente, es lo relacionado al de cierre de operaciones de intermediarios financieros que no cuentan con un modelo razonable de manejo de liquidez y rentabilidad. Hagamos matemáticas simples:



Los plazos de recuperación son por mucho más lentos que los requerimientos de capital de un mercado en CRISIS. Aquí estriba el primer gran reto de los intermediarios, haber realizado los cálculos adecuados (más allá de la tentación de mentir al supervisor sobre los indicadores e información interna) del riesgo de liquidez. Es decir, que los plazos de recuperación del dinero de los créditos sean suficientes en tiempo y monto para cubrir los retiros de una población demandante de recursos propios y que no quiera obtener dinero en CRÉDITO por las pocas expectativas de tener ingresos para hacer frente a sus obligaciones.

Aquí un factor importante es que la población económicamente activa (PEA) de un país como México y la mayoría de los países de Latinoamérica, ya vivió momentos de CRISIS anteriormente. Esos momentos enseñaron como actuar ante la contingencia y este factor provoca la poca demanda de CRÉDITO y el retiro masivo de AHORROS con los riesgos inicialmente de CRACK DE LIQUIDEZ ó tambien conocido como CRACK FINANCIERO.

La confianza y la solidez de la información que el intermediario financiero realizará en sus calculos de riesgo, sus pruebas de estrés y sus modelos de simulación (insistiendo en que sean datos no maquillados, ya que desafortunadamente es una práctica común en algunos mercados de América Latina), nos podría dar la oportunidad de sortear este, que a mi parecer, es el primer gran riesgo para los intermediarios financieros.

Este primer gran riesgo es netamente determinado por la política de manejo de riesgos prudenciales, la toma de decisiones bajo datos reales y sobre todo la HONESTIDAD de la información. Es común encontrar que algunos empleados bancarios recurren a falsear datos para otorgar créditos, o bien, el fraude interno para el logro de metas. Podemos hablar de una gran cantidad de casos históricos en el sistema financiero internacional de instituciones aparentemente sólidas que no tenían datos reales incorporados a sus documentos de toma de decisiones y que terminaron en un quebranto mayúsculo para el mercado en su país.

El segundo gran riesgo es, sin lugar a dudas, el COSTO DE CUMPLIMIENTO, que pudiera llevar a la quiebra a muchos intermediarios financieros si es que el gobierno y sus respectivos reguladores y supervisores no actúan a tiempo. Vemos un ejemplo:

Un banco tiene una cartera total de \$1,500.00 desglosado de la siguiente forma:

<i><b>Días de mora</b></i>	<b>Capital</b>	<b>Porcentaje de reservas</b>	<b>Requerimiento de capital</b>
0	1,000.00	1%	10.00
1 a 7	100.00	4%	4.00
8 a 30	40.00	8%	...
31 a 60	...	...	...
61 a 90...			
180 o más	50.00	100%	50.00

Para efectos ilustrativos, la tabla tendría más rangos hasta llegar a una reserva de morosidad con diferencias si se trata de créditos al consumo, productivos e inclusive hipotecarios. Empecemos con algunos supuestos:

1. ¿Qué pasaría con este intermediario financiero si su morosidad se incrementa sustancialmente en un plazo de 90 días por imposibilidad de cobro del 50% de la población?
2. ¿Qué pasaría con este intermediario con sus flujos para hacer frente a los retiros de sus clientes por AHORRO?
3. ¿Qué le pasaría a este intermediario financiero si no cuenta con los índices de capitalización que las leyes locales piden para considerarse una empresa sana?
4. ¿Qué va a pasar con los AHORRADORES que tengan más en saldo de lo que lo protege el fondo de protección al AHORRO de los países (si es que cuentan con ellos)?
5. ¿Qué va a pasar con los empleos de las personas que laboran en estos intermediarios financieros?
6. ¿Qué efectos tendrán hacia la población y la confianza del país tener empresas intermediarias que cierran sus puertas por problemas de un mal manejo, primeramente de datos reales para la toma de decisiones y, en segunda parte, de políticas públicas escalonadas, graduales y con enfoque basado en riesgos?
- 7...

Pueden existir muchas más preguntas, el tema es el papel que deben jugar los gobiernos ante estas realidades. Existen algunas propuestas para su manejo y prevención que ya han sido publicadas por algunos gobiernos de manera proactiva como el de PANAMÁ. Conjuntamente con la SUPERINTENDENCIA DEL MERCADO DE VALORES, LA SUPERINTENDENCIA DE BANCOS y otros supervisores han flexibilizado algunas reglas para

atender la emergencia. Aquí algunas recomendaciones a los gobiernos para su implementación :

1. Posibilitar a los intermediarios financieros que la mora de los créditos que se presente por sus clientes a partir de esta fecha y hasta un plazo de 120 días no sea considerada como morosidad. Esto es, el capital e interés será capitalizado al saldo insoluto del crédito hasta el monto total de lo que se devengue y no se pague a tiempo por el acreditado durante estos 120 días, sin que esto se considere una reestructura, incumplimiento o modificación al contrato inicial para efectos del cálculo de reservas.

2. El plazo de vencimiento del crédito no será modificado cuando el plazo en cuestión sea mayor a un año calendario a partir de esta fecha, en caso de que el plazo sea menor, se considerarán prorrogado por 120 días el citado vencimiento para que pueda cubrir sus pagos en un plazo razonable y por montos similares durante lo que resta del crédito y la prórroga necesaria. Cuando el plazo de vencimiento sea mayor a un año calendario, el monto de la amortización será incrementado por la parte resultante de la división del monto no cubierto entre los pagos a realizar en el plazo restante del crédito.

3. Puesta de liquidez inmediata por el BANCO CENTRAL a los intermediarios financieros para evitar el CRACK FINANCIERO por retiros masivos de recursos y que no se cubran las necesidades de liquidez con las reservas o disponibilidades del propio intermediario.

4. Si se trata de créditos productivos a un solo pago que sean afectados por sanidad, disponibilidad de mano de obra o bien por temas de demanda de mercado, el plazo de liquidación del crédito deberá ser al siguiente ciclo productivo, incluyendo nuevas disposiciones de capital para garantizar la continuidad de flujo que permita recuperar el crédito hasta en 4 períodos o ciclos productivos posteriores a la fecha de vencimiento actual.

5. Exigir al GOBIERNO CORPORATIVO de los intermediarios financieros una revisión exhaustiva de la información utilizada para la toma de decisiones de la institución financiera y puesta en marcha de planes de contingencia para revisar los procesos de otorgamiento de crédito y mantener los requerimientos de capitalización del intermediario flexibles a solicitud del interesado, con un plan de contingencia y remediación financiera a corto, mediano y largo plazo.

6. Realizar pruebas de estrés sobre los principales indicadores de liquidez, rentabilidad, riesgo crediticio y capitalización al menos por periodos semanales o quincenales para tener escenarios de acción, estableciendo canales de comunicación



cercanos con el supervisor para mantener comunicación abierta y directa para la toma de decisiones en alerta temprana y proteger los intereses de los AHORRADORES.

7. Establecer políticas de emergencia en los criterios contables de registro y manejo de cartera crediticia para dejar claramente establecido el criterio a aplicar en casos de condonación de intereses, reestructura formal, quitas u otros elementos para la negociación de cartera emproblemada o bien con características flexibles de registro.

8. Exigir ajustes y demostración de la eficacia del modelo de gestión de riesgos operativos del intermediario financiero, presentación y actualización al supervisor de los planes de contingencia, continuidad de negocio, tanto desde el punto de vista informático como desde el punto de vista operativo, personal, salud, entre otros temas importantes.

9. Establecimiento de modelos de entrenamiento obligatorio para los intermediarios financieros ante catástrofes ambientales, de salud pública y otros elementos de riesgo operativo.

10. Incorporación de variables de riesgos de salud pública en las matrices de riesgo operativo de los intermediarios financieros, obligando a los mismos a tener una capitalización por riesgo operativo (legal por incumplimiento) por no tener este tipo de variables dentro de sus matrices de riesgo.

Entre las más importantes.

La realidad es otra, evidentemente ha cambiado, no podemos hablar de que nuestro modelo de GESTIÓN DE RIESGOS ES EFICAZ SI LA REALIDAD CAMBIÓ. Simplemente este evento nos ha enseñado algo, LO ÚNICO CONSTANTE ES EL CAMBIO. El enfoque basado en riesgos es una herramienta que deberá ser ajustada en sus variables para determinar inclusive los mitigadores ante nuevos entornos de riesgo por salud pública. TODOS TENEMOS MUCHO POR HACER, incluyendo las autoridades y supervisores, los altos directivos, inclusive los ahorradores y acreditados. Este tema vino a trastocar nuestro estado de comfort y enseñarnos que no somos los dueños del mundo, que debemos ajustarnos al cambio y que solamente saldrán victoriosos de este reto los que puedan ajustarse rápidamente a la nueva realidad, una realidad que podrá ser dolorosa de inicio, pero es la realidad...

*El Dr. Miguel Tenorio es un consultor internacional sobre riesgos. Ha sido colaborador de diversos intermediarios financieros en México, ha diseñado y dado consultoría a supervisores, reguladores y entidades del sector público en México, Panamá, República Dominicana, entre otros países. Es socio director de BST GLOBAL CONSULTING, responsable de las oficinas en México, Panamá y España. Actualmente es el Presidente del Comité Directivo de la AECGR. Para cualquier tema sobre este artículo y/o servicios en los que esté interesado, puede contactarlo al correo [tenorio@bst.consulting](mailto:tenorio@bst.consulting).*