

Serie  
ESTUDIOS SOBRE  
**Economía  
Popular**  
y **Solidaria**

## Economía Solidaria: experiencias y Conceptos

Daniel Torresano  
Edward Herman  
Carlos Trávez  
Álvaro Durán  
Alejandro Pena  
Montserrat Miño  
Ana Mercedes Sarria  
César Marcillo  
Carlos Alonso Naranjo  
Pablo Guerra  
Rubén Emilio Zeida  
Fernando Zerboni  
Tom Hanlon-Wilde  
Miguel Fajardo  
Oscar Bastidas





Serie Estudios sobre la economía popular y solidaria  
Contextos de la “Experiencias y Conceptos”

Superintendencia de Economía Popular y Solidaria  
Av. Amazonas 4430 y Villalengua,  
Edificio Banco Amazonas. 2do. piso  
TEI.:(593 2) 3948840 ext. 600403  
Quito - Ecuador  
<http://www.seps.gob.ec>

**Compilación y dirección editorial:**

Francisco Rhon

**Consejo Editorial:**

Hugo Jácome, Francisco Rhon, Julio Oleas y Carlos Trávez

ISBN: 978-9942-07-695-3

**Diseño de portada e interiores: SEPS.**

Intendencia de Comunicación e Imagen Corporativa

**Impresión:** Mangraf

**Primera edición:** octubre 2015

Quito, Ecuador

---

Las opiniones expresadas en esta publicación son de exclusiva responsabilidad de los autores, y no reflejan el punto de vista u opinión oficial de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria del Ecuador.

# Índice

<b>Presentación</b> .....	07
<b>Prólogo</b> .....	09

## **I Supervisión y Riesgos**

1.1 Matrices de transición y análisis de cosechas de operaciones. Una aproximación al análisis macroprudencial de riesgo crediticio del Sector Financiero Popular y Solidario ecuatoriano.....	17
<i>Edward Herman, Daniel Torresano y Carlos Trávez</i>	
1.2 Supervisión de las cooperativas de ahorro y crédito en épocas de crisis: El caso de Costa Rica.....	41
<i>Álvaro Durán</i>	
1.3 El crédito al consumo en el Uruguay: El rol que juegan las administradoras de crédito .....	63
<i>Alejandro Pena</i>	

## **II Avances y desafíos**

2.1 Producción, distribución y consumo en la Economía Social y Solidaria. Pasos dados y desafíos en Argentina.....	87
<i>Montserrat Miño</i>	
2.2 Prácticas cooperativistas en Brasil: la Red de Incubadoras Tecnológicas de Cooperativas Populares y la economía solidaria en un contexto de crisis.....	119
<i>Ana Mercedes Sarria</i>	
2.3 Las Cooperativas no financieras de América Latina y el Mundo frente a las crisis y adversidades de variada índole .....	145
<i>César Marcillo</i>	
2.4 Incidencia del Código Monetario y Financiero en las COACS.....	161
<i>Carlos Naranjo</i>	

### **III Experiencias**

3.1 Economía Solidaria en Uruguay: composición del sector y políticas públicas .....	193
<i>Pablo Guerra</i>	
3.2 La empresa cooperativa: principal motor de la economía asociativa y solidaria .....	209
<i>Rubén Emilio Zeida</i>	
3.3 Cooperativas de Vivienda por ayuda mutua y propiedad colectiva	
El modelo uruguayo .....	221
<i>Fernando Zerboni</i>	
3.4 Complejidades del Comercio Justo:	
El caso de la Cooperativa La Siembra .....	247
<i>Tom Hanlon-Wilde</i>	
3.5 Territorio solidario: provincias del sur de Santander .....	265
<i>Miguel Fajardo</i>	
3.6 Una experiencia cooperativa en alimentos.	
Las ferias de consumo de Lara .....	289
<i>Oscar Bastidas</i>	



# El crédito al consumo en el Uruguay

## El rol que juegan las administradoras de crédito

Alejandro Pena\*

### Resumen

En este documento se analiza el papel de las administradoras de crédito en el financiamiento de consumo de las familias. Se presentan las líneas fundamentales de la regulación de estas instituciones, los principales productos en los cuales opera y los accionistas, la red de sucursales y los funcionarios empleados. A continuación se analizan los niveles de las tasas de interés activas, el nivel de morosidad dependiendo del sujeto de crédito objetivo de cada institución, la proporción del financiamiento al consumo, la estructura de financiamiento y la rentabilidad. Seguidamente, se realizan algunos comentarios sobre los métodos que emplean las mismas para gestionar el riesgo de crédito, en particular, de la utilización de los modelos scoring de admisión y de comportamiento. Finalmente, se plantean los desafíos y oportunidades a las que se verán enfrentadas en los próximos años.

### 1. Introducción

Se puede establecer que en el Uruguay, el financiamiento al consumo proviene principalmente de los bancos y de las administradoras de crédito. Otro tipo de préstamos al consumo, como pueden ser los créditos otorgados por los proveedores de bienes de consumo han perdido su importancia relativa, con la difusión y profundización de las tarjetas de crédito.

---

\* Ms.Ec.- Departamento de Riesgos Financieros - Superintendencia de Servicios Financieros - Banco Central del Uruguay.

El autor desea hacer hincapié que los conceptos involucrados en el trabajo son responsabilidad del mismo, no compromete por tanto la opinión institucional de la Superintendencia de Servicios Financieros del Banco Central de Uruguay.



A diferencia de los bancos, las administradoras de crédito no pueden financiarse con depósitos del público. De manera que su financiamiento es fundamentalmente con fondos propios y financiamiento bancario.

Por lo general estas empresas ofrecen créditos de menores importes que los bancos, a través de productos tales como tarjetas de crédito y órdenes de compra. Acceden a agentes económicos de menores ingresos que no accederían al crédito en los bancos, y las tasas que cobran toman en cuenta el mayor riesgo. A diferencia de los bancos, no financian créditos hipotecarios.

En tanto, en relación al crédito a las familias, los bancos operan con créditos al consumo de importes mayores, y en particular, con el crédito hipotecario.

En los últimos años, muchos bancos han incorporado a su grupo financiero una administradora de crédito, dado que el segmento del crédito al consumo es muy rentable y existen ventajas regulatorias de conceder créditos a través de las administradoras de crédito en relación a concederlos a través de bancos.

El crecimiento en la participación de estas administradoras en el crédito al consumo y sus perspectivas de futuro merecen un análisis detallado. Debido a su importancia relativa, ese trabajo se centrará en las administradoras de crédito más grandes, las denominadas administradoras de crédito de mayores activos.

## **2 Regulación de las administradoras de crédito**

Son empresas administradoras de crédito (EAC) las personas físicas o jurídicas que en forma habitual y profesional intervienen en el financiamiento de la venta de bienes y servicios realizada por terceros otorgando crédito mediante el uso de tarjetas, órdenes de compra u otras modalidades similares.

También se considerarán como empresas administradoras de crédito a las cooperativas de consumo, asociaciones civiles y otras personas jurídicas con giro no financiero que emitan, en forma habitual y profesional órdenes de compra, en tanto tal actividad sea significativa dentro del conjunto de actividades que conformen su giro.



Las fuentes de financiamiento permitidas por la regulación son a través de:

- Personas físicas que sean directores o accionistas de las mismas.
- Instituciones de intermediación financiera nacionales o extranjeras.
- Organismos internacionales de crédito o de fomento del desarrollo.
- Fondos previsionales del exterior o fondos de inversión regulados.
- Toda otra persona jurídica de giro financiero, fideicomiso financiero o patrimonio de afectación de análoga naturaleza.

A efectos regulatorios las administradoras de crédito se dividen en dos grupos:

- Las empresas administradoras de crédito de mayores activos (EACs de aquí en adelante), que son aquellas cuyos activos y contingencias superan las 100.000 Unidades Reajustables (aproximadamente USD 3 MM al 22 de junio de 2015).
- Las EAC de menores activos, con activos y contingencias inferiores a la cifra antes mencionada.

### **2.1 Regulación solamente aplicable a las EAC de mayores activos.**

Tienen como requerimiento un capital mínimo equivalente al 8% de los activos (netos de provisiones), y contingencias ponderadas por riesgo de crédito.

Las EACs deben nombrar un responsable por el cumplimiento de los requisitos de información al Banco Central del Uruguay, quien debe asegurar la realización de los controles que permitan obtener un adecuado nivel de calidad de la información que se remita. Dicho funcionario está comprendido en la categoría de personal superior.

Las EACs deben contar con un plan de continuidad operacional.

Las EACs deben proporcionar a la Superintendencia de Servicios Financieros, información mensual sobre su responsabilidad patrimonial dentro de los primeros ocho días hábiles siguientes a la fecha a la que está referida.

También deben proporcionar mensualmente, a la Superintendencia de Servicios Financieros, información para la Central de Riesgos. Esta obligación es relativamente reciente; rige desde junio de 2012. A este respecto, cabe destacar que



esta Central de Riesgos es de uso público para todos los agentes económicos: se accede con la Cédula de Identidad, en el caso de personas físicas, o con el RUT, en el caso de personas jurídicas.

Las EACs deben presentar en la Superintendencia de Servicios Financieros los siguientes informes emitidos por auditores externos:

- Informe de Revisión Limitada sobre los estados de situación patrimonial y de resultados correspondientes al cierre de cada ejercicio anual.
- Informe anual de evaluación de las políticas y procedimientos. Se deberá emitir opinión respecto de la idoneidad y el funcionamiento de las políticas y procedimientos adoptados por la institución para prevenirse de ser utilizada en la legitimación de activos provenientes de actividades delictivas.
- Informe anual de evaluación de los sistemas de control interno.
- Las EACs deben requerir de las personas que integren la categoría de personal superior información que les permita evaluar su idoneidad moral, profesional y técnica. Asimismo, deben suministrar información sobre las tasas de interés activas por las operaciones pactadas, en cada mes.

## **2.2 Regulación aplicable a todas las EAC**

Es cierto también que existe normativa común, como, por ejemplo, la referida a las topes por riesgo de crédito. La normativa establece que las empresas administradoras de crédito no podrán asumir por cada persona física o jurídica, riesgos que superen el 8% de su responsabilidad patrimonial neta al cierre del último mes.

Las empresas administradoras de crédito tendrán como fecha única para el cierre de sus ejercicios económicos, el 30 de setiembre de cada año.

En cierta forma, las EAC de menores activos tienen una regulación más liviana en función del monto de su operativa y con la intención de no introducir costos regulatorios que hagan que su crecimiento se retarde en el tiempo.

Las tasas de interés que pueden aplicar están reguladas por la llamada Ley de Usura, Ley N° 18.212 de 5 de diciembre de 2007, la cual establece topes para dichas tasas, que se comentará más adelante.





## **3 Productos**

### **3.1 Tarjetas de crédito**

Por medio de este instrumento el titular de la tarjeta puede realizar compras de bienes o servicios en aquellos comercios adheridos al sistema utilizándola como medio de pago. Algunas EAC tienen tarjeta con marca propia, mientras que otras se asocian a las más conocidas como Visa, Master, entre otras.

Los ingresos vinculados con la tarjeta de crédito que las EAC obtienen son comisiones cobradas a los usuarios por la utilización de la tarjeta, comisiones cobradas a los comercios adheridos e intereses cobrados a los usuarios por no haber cancelado el saldo al momento del vencimiento.

### **3.2 Préstamos en efectivo**

Son contratos entre dos partes por medio del cual el prestador entrega dinero en efectivo al usuario a cambio de ser devuelto el principal más los intereses en un plazo determinado.

Los préstamos otorgados por las EAC difieren sustancialmente de los préstamos bancarios en varios aspectos como ser, el monto del principal, las garantías involucradas en el contrato, el tiempo de duración del préstamo, la agilidad en el momento de concederse el préstamo y las tasas de interés. Las EAC otorgan préstamos de forma más rápida y con mayor facilidad, por montos que no son demasiado elevados, en plazos más cortos de tiempo y con tasas más altas que las de los préstamos bancarios.

Los ingresos relacionados con los préstamos otorgados en efectivo son los intereses compensatorios y moratorios. Los intereses compensatorios son los que se refieren a la utilización de un capital que no es propio. Por otro lado, los intereses moratorios son consecuencia de no haber cumplido con el pago en la fecha establecida, es decir que tienen un carácter sancionatorio. Las tasas aplicadas en estos casos están reguladas por la Ley de Usura antes mencionada, la cual establece toques para cada uno de los tipos de intereses antes mencionados.



## 4 Las instituciones que forman el mercado

Las EACs y sus principales características se presentan en la siguiente tabla:

**Tabla I**  
**Las EACS en Uruguay – Principales características**

EAC	Inicio	Funcionarios	Sucursales	Productos principales	Accionista
CREDITOS DIRECTOS SA	1989	500	36	Órdenes de compra y tarjeta de crédito (Tarjeta D)	
SOCUR SA	1989	700	89	Préstamos en efectivo y tarjeta de crédito (Tarjeta Creditel)	Banco Santander
ANDA	1934	1200	48	Crédito solidario, servicio médico y odontológico, garantía de alquiler, turismo, asesoramiento jurídico, pago y adelanto de pasividades, giros de dinero, fondo solidario.	
OCA SA	1966	446	38	Préstamos en efectivo y tarjeta de crédito (Tarjeta OCA)	Itau Unibanco Holding S.A.
RETOP SA	1993	400	21	Órdenes de compra y préstamos en efectivo	
COOPERATIVA ACAC	1986	100	26	Préstamos en efectivo y tarjeta de crédito	
VERENDY SA	2004	76	2	Tarjeta de crédito	
EMPRENDIMIENTOS DE VALOR SA	2005	66	1	Tarjeta de crédito y préstamos en efectivo	Grupo BBVA
PASS CARD SA	2005	53	1	Tarjeta de crédito	
BAUTZEN SA	1997	680	40	Tarjeta de crédito y órdenes de compra	Grupo Scotiabank
FUCAC	1972	71	9	Tarjeta de crédito y préstamos en efectivo	
MICROFINANZAS DEL URUGUAY SA	2008	31	2	Tarjeta de crédito y préstamos en efectivo	
REPUBLICA MICROFINANZAS SA	2010	170	10	Préstamos en efectivo	BROU

Como se puede observar en la tabla, más de la mitad de las EAC existen en el mercado desde hace 20 años, por lo que muchas de ellas ya cuentan con sucursales que cubren todo el territorio del Uruguay y en varios casos tienen un total de funcionarios superior a 500. Como ya se estableció, los productos principales ofrecidos son los préstamos en efectivo y las tarjetas de crédito.

En cuanto a los accionistas de las instituciones, es preciso resaltar el hecho de que gran parte de las EACs pertenecen a los bancos, lo cual viene siendo una tendencia en los últimos años. Las instituciones bancarias han visto como una estrategia interesante el hecho de adquirir EACs, las cuales otorgan márgenes de



ganancia muy atractivos en relación a la inversión realizada. Por medio de las mismas, los bancos amplían su estrategia, accediendo a cierto grupo de clientes que no formaban parte del segmento objetivo para dichos bancos.

Las EACs obtienen financiamiento directo de los bancos, del banco accionista y también de la venta de carteras. El financiamiento directo está limitado por los topes de riesgo existentes; de manera que ese financiamiento directo se complementa con la venta de cartera a los bancos.

Resulta importante señalar que la capacidad de generar créditos de las EACs no está reflejada enteramente en los balances, debido a las carteras vendidas.

## **5 Aspectos relacionados a las tasas de interés**

El financiamiento se realiza básicamente en pesos, siendo otras monedas menos usadas para el financiamiento los dólares y las unidades indexadas.

Existen topes a las tasas activas que pueden cargar las EACs determinados por la ley de Usura 18.212. Dicha ley establece básicamente que:

- En las operaciones de crédito en las que el capital efectivamente prestado fuera inferior al equivalente a 2.000.000 UI (1 UI equivale a USD 8.7) se considerará que existen intereses usurarios cuando la tasa implícita superare en un porcentaje mayor al 60% las tasas medias de interés publicadas por el Banco Central del Uruguay. En caso de configurarse mora, se considerará que existen intereses usurarios cuando la tasa implícita superare las referidas tasas medias en un porcentaje mayor al 80% (ochenta por ciento).
- En las operaciones de crédito en las que el capital efectivamente fuera mayor o igual al equivalente a 2.000.000 UI se considerará que existen intereses usurarios cuando dicha tasa implícita superare en un porcentaje mayor al 90% las tasas medias de interés publicadas por el BCU. En caso de configurarse mora, se considerará que existen intereses usurarios cuando la tasa implícita superare las referidas tasas medias en un porcentaje mayor al 120%.



Los topes vigentes a junio de 2015 eran los siguientes:

**Tabla II**  
**Moneda Nacional no Reajutable**

Fecha de entrada en vigencia	Familias - Consumo									
	con autorización descuento				sin autorización descuento					
	< 10.000 UI	>=10.000 UI	< 10.000 UI	>=10.000 UI	< 10.000 UI	>=10.000 UI	< 10.000 UI	>=10.000 UI		
1-jun-2015	Tasa media									
	capital	Topo Tasa	51,7380%	47,0735%	122,7600%	103,1835%	47,0735%	43,8955%	112,0650%	89,0630%
	<2.000.000 UI	Topo Mora	60,0840%	54,6660%	142,9600%	119,8260%	54,6660%	53,2980%	130,1400%	103,4280%
	capital	Topo Tasa	57,7030%		126,4830%			56,2590%		109,1740%
	>=2.000.000	Topo Mora		66,8140%		146,4540%		65,1420%		126,4120%

**Tabla III**  
**Moneda Nacional Reajutable**

Fecha de entrada en vigencia	Familias - Consumo				U. R.			
	con autorización descuento		sin autorización descuento		Familias - Vivienda	Familias - Vivienda		
	< 10.000 UI	>=10.000 UI	< 10.000 UI	>=10.000 UI				
1-jun-2015	Tasa media							
	capital	Topo Tasa	13,0355%	14,1515%	16,0725%	16,0735%	9,4085%	9,5015%
	<2.000.000 UI	Topo Mora	15,1380%	16,4340%	19,7100%	18,6660%	10,9260%	11,0340%
	capital	Topo Tasa		17,3470%		19,7030%	11,5330%	11,6470%
	>=2.000.000	Topo Mora		20,0860%		22,8140%	13,3540%	13,4860%

La UI - Unidad Indexada, se ajusta con la inflación y la UR – Unidad Reajutable - se ajusta con el índice medio de salarios. La financiación de la vivienda se realiza actualmente en su gran mayoría en UI, en tanto que antes de la crisis del 2002 se realizaba mayoritariamente en UR.

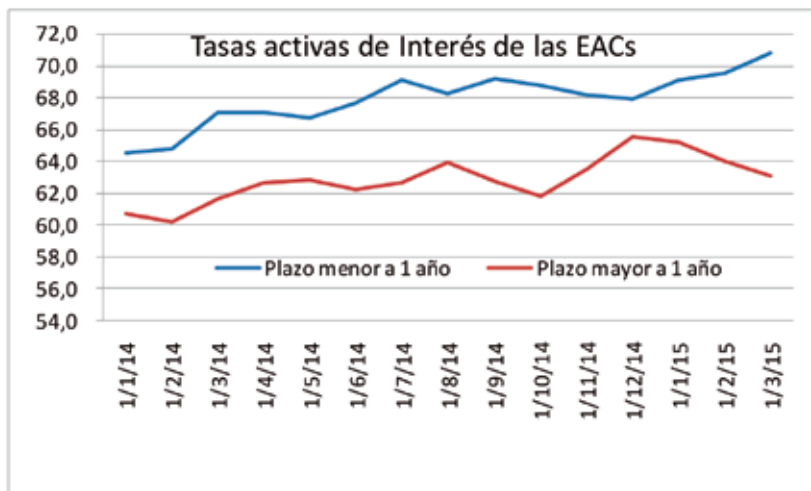
Como se puede ver en ambas tablas, las tasas de interés pueden llegar a niveles lo suficientemente altos como para permitir que agentes de alto riesgo puedan acceder igualmente al crédito.

Cabe señalar que las tasas que cobran las EACs varían sustancialmente de una institución a otra en función de la calidad de los sujetos de riesgo que se fijan como objetivo cada una de las instituciones.

En la gráfica siguiente se puede observar la tasa media activa que cobraron las EACs en pesos, en el período Enero 2014 – Abril 2015, en función del plazo considerado:



**Gráfico No.1**  
**Tasas activas en \$ de acuerdo al plazo de la operación**



## 6 El nivel de morosidad

El sector de las EACs está caracterizado por tener una tasa de morosidad relativamente elevada. La explicación está en que los requisitos para sacar un préstamo en efectivo y/o una tarjeta de crédito son considerablemente menores a las exigidas por los bancos privados, así como las garantías y demás requisitos. Esto hace que las EACs estén orientadas, salvo excepciones, a los sectores de ingresos bajos y medios de la sociedad.

En síntesis las EACs focalizan su atención en una población más riesgosa que los bancos y por tanto también más rentable (como se puede ver en los niveles de las tasas de interés que fueron expuestos más arriba). La morosidad del sistema en su conjunto fue de 16% a febrero de 2015, pero cabe destacar que este promedio esconde situaciones muy disímiles. Por un lado se encuentran empresas con una morosidad muy alta como es el caso de Bautzen cuya tasa se encuentra en el 33%, seguida por Verendy con un 24%. En el otro extremo se encuentra OCA con una tasa de 6%; esta EAC tiene sus clientes en la franja de ingresos medios y elevados. El resto de las EAC tienen una morosidad en torno al promedio de 16%.



**Tabla IV**  
**Morosidad de las EACs a Noviembre de 2014 y Febrero de 2015**

<b>EACs</b>	<b>201411</b>	<b>201502</b>
<b>CREDITOS DIRECTOS S.A.</b>	<b>34%</b>	<b>30%</b>
<b>SOCUR S.A.</b>	<b>18%</b>	<b>19%</b>
<b>ANDA</b>	<b>18%</b>	<b>18%</b>
<b>OCA S.A.</b>	<b>6%</b>	<b>6%</b>
<b>PROMOTORA DE CREDITOS S.A.</b>	<b>21%</b>	<b>21%</b>
<b>RETOP S.A.</b>	<b>18%</b>	<b>18%</b>
<b>COOPERATIVA A CAC</b>	<b>15%</b>	<b>15%</b>
<b>VERENDY S.A.</b>	<b>18%</b>	<b>24%</b>
<b>EMPRESAMIENTO DE VALOR S.A.</b>	<b>7%</b>	<b>13%</b>
<b>PASS CARD S.A.</b>	<b>19%</b>	<b>18%</b>
<b>BAUTZEN S.A.</b>	<b>37%</b>	<b>33%</b>
<b>FUCAC</b>	<b>16%</b>	<b>17%</b>
<b>MICROFINANZAS DEL URUGUAY S.A.</b>	<b>2%</b>	<b>4%</b>
<b>REPUBLICA MICROFINANZAS S.A.</b>	<b>7%</b>	<b>6%</b>
<b>TOTAL</b>	<b>16.0%</b>	<b>16.0%</b>

Se trata entonces de una cooperativa que trabaja en una banda de riesgo retorno en el segmento de consumo más alta que el común de los bancos.

## 7 Tamaño de mercado

El crédito bancario y de las EACs representó a fines de 2014 aproximadamente el 29.6% del PIB, que se distribuye por sectores de acuerdo al siguiente detalle:

**Tabla V**  
**Nivel del crédito bancario y de las EACs en relación al PIB – Diciembre 2014**

<b>CREDITO DEL SISTEMA FINANCIERO EN RELACION AL PIB</b>	
<b>Sectores</b>	<b>Porcentaje</b>
Agro	4.41%
Comercio	3.74%
Construcción	0.83%
Familias	11.11%
Industria	3.66%
Servicios	3.33%
Otros	2.57%
<b>TOTAL</b>	<b>29.65%</b>



Este porcentaje es bajo en relación a otros países, tanto de la región como extra regionales. De allí que las políticas públicas actuales tiendan a la profundización del sistema financiero, de tal manera que se pueda garantizar a la mayoría de la población un acceso a los servicios financieros en condiciones adecuadas, utilizando instrumentos más eficientes, más modernos y menos costosos.

En ese sentido, con la entrada en vigencia de la Ley No 19.210 de Inclusión Financiera en el mes de mayo de 2014, es esperable que en los próximos años estos valores comiencen a mostrar una tendencia al alza. Esta Ley establece importantes modificaciones al sistema de pagos del país, incorpora el dinero electrónico, impone nuevas modalidades en la forma de pago de sueldos, pasividades y beneficios sociales, asignando un papel relevante a las instituciones de intermediación financiera y a las instituciones emisoras de dinero electrónico, al mismo tiempo que se establecen modificaciones al régimen de créditos y se realizan cambios en materia tributaria.

En el contexto antes comentado, los créditos concedidos por las EACs representan el 1.7% del PIB, y muestran una tendencia claramente creciente; si se mide a partir de los riesgos en que han incurrido las EACs, los mismos representan el 3% del PIB.

Tal como se estableció anteriormente, estos números no representan totalmente los créditos generados en el ámbito de las EACs, debido a los créditos transferidos a los bancos a los efectos de obtener más liquidez y poder generar un mayor crecimiento.

En relación a los créditos otorgados a las familias, las EACs representan el 18% del total. Debe tenerse en cuenta que en el financiamiento a las familias se incluyen también los créditos a la vivienda, que son otorgados casi exclusivamente por el sistema bancario. Si se excluyen los créditos hipotecarios, la participación de las EACs en el financiamiento a las familias alcanza el 32% del total.

En la siguiente tabla se presentan los riesgos y los créditos a febrero de 2015, con el correspondiente market share que tiene cada una de las EACs.



Las tres EACs más grandes, SOCUR S.A., OCA S.A y ANDA S.A. representan el 65.5% del mercado analizado.

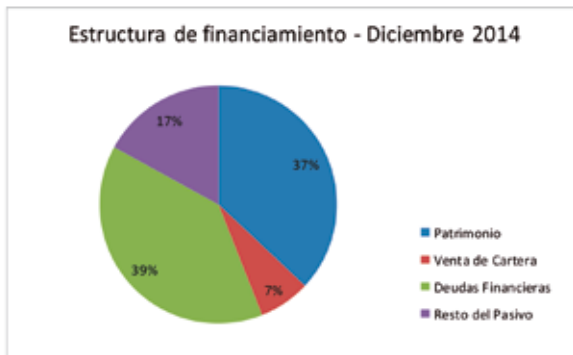
Tabla VI  
Riesgos, Créditos y Market Share de las EACs a Febrero de 2015

RIESGOS Y CREDITOS A FEBRERO DE 2015 - En USD			Market Share -	Market Share -
EACs	Riesgos	Créditos	Riesgos	Créditos
CREDITOS DIRECTOS S.A.	97,870,057	45,682,422	5.8%	4.7%
SOCUR S.A.	228,944,016	194,416,861	13.7%	19.8%
ANDA	403,529,811	207,526,432	24.1%	21.2%
OCA S.A.	569,063,517	240,484,212	34.0%	24.5%
PROMOTORA DE CREDITOS S.A.	5,639,511	5,603,218	0.3%	0.6%
RETOP S.A.	82,109,525	81,272,811	4.9%	8.3%
COOPERATIVA ACAC	25,573,408	21,946,173	1.5%	2.2%
VERENDY S.A.	8,196,101	5,354,747	0.5%	0.5%
EMPREDIMIENTO DE VALOR S.A.	28,313,524	7,192,958	1.7%	0.7%
PASS CARD S.A.	25,772,605	15,318,381	1.5%	1.6%
BAUTZEN S.A.	78,550,357	41,985,610	4.7%	4.3%
FUCAC	78,887,572	73,621,365	4.7%	7.5%
MICROFINANZAS DEL URUGUAY S.A.	10,319,503	8,932,129	0.6%	0.9%
REPUBLICA MICROFINANZAS S.A.	31,757,988	30,511,750	1.9%	3.1%
<b>TOTAL</b>	<b>1,674,527,493</b>	<b>979,849,069</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>

## 8 Estructura de financiamiento

En función de la normativa vista en la Sección 2 las fuentes de financiamiento fundamentales son el patrimonio de las instituciones y las deudas en que incurren con el sistema bancario así como las deudas contraídas con los comerciantes.

Gráfico No.2  
Estructura de Financiamiento de las EACs







La venta de cartera es una fuente relativamente importante, en tanto que el resto del pasivo representa el 17% del total. A pesar de esta configuración general, el peso de cada fuente de financiamiento en cada institución es muy variable.

En lo que se refiere al financiamiento del sector financiero, de acuerdo a lo que surge de la Central de Riesgos, el banco Santander es el principal acreedor de las EACs. El financiamiento principal se lo otorga a la EAC vinculada- SOCUR S.A., pero también financia a otras instituciones, aunque ninguna de ellas está vinculada a otro banco. El segundo banco acreedor es Itaú, el cual no solamente financia a OCA – institución vinculada-, sino que también financia en forma importante a RETOP S.A.

**Tabla VII**  
**Deudas de las EACs con el Sistema Financiero**

EACs con el Sector Financiero - Febrero de 2015													
Montos en unidades de dólares													
	CREDITOS DIRECTOS S.A.	SOCUR S.A.	ANDA	OCA S.A.	RETOP S.A.	COOPERATIVA A RCAF	URBAEX S.A.	VERENDI S.A.	PRIS CARD S.A.	SAUTON S.A.	FUCAC	MICROFINAN DAS DEL URUGUAY S.A.	REPUBLICA MICROFINAN DAS S.A.
BRU			2	498,374		0							25,708
MANDES													498,374
FINA		14,823,290	4,867,232	24,378,234	32,518,231	157,871							84,542,795
SCOTIA	240,036	482,332	7,230	2,945,267	1,635,528	2,817,097		679,088	2,068	621,650	2,594,880	11,039	12,085,613
DISCOUNT				813,330									813,330
SANTANDER		94,290,921	8,709,126	2,360	12,843,616	279,700	271,843			3,924,227		3,783,687	82,963,488
WIRIA		11,048,493	5,904,636	242,184									18,115,732
HSBC			8,584,428	303,035									8,887,463
HERITAGE	307,236		3,582,079										3,889,315
STRANGE		7,569,392	7,337,700	1,689,648								792,465	18,399,245
EMPOWER					0								792,465
MICROFINAN	5,418	7,965	888	100,026	21,513				2,062			342	140,358
TOTAL	552,697	87,875,051	18,449,283	22,653,463	46,621,984	8,983,229	271,843	679,088	4,130	4,545,877	2,594,880	2,586,134	215,706

## 9. Rentabilidad

La rentabilidad sobre activos (del final del período) muestra, por lo general, números muy superiores a los que obtienen los bancos, que están en el orden del 3%. Esto demuestra que es uno de los mercados que reporta mayores ganancias, de ahí que los bancos hayan definido como estrategia la compra de las administradoras de crédito que se han ido formando en el mercado.

De las pocas EACs grandes que no tienen accionista bancario se puede citar a RETOP S.A. Posiblemente se encuentre en el futuro mediato en la estrategia de compra de algún banco.

En el ejercicio Setiembre 2013-Octubre 2014 las EACs que obtuvieron mejor rentabilidad son Créditos Directos S.A., RETOP S.A. y SOCUR S.A.



**Gráfico No. 3**  
**Rentabilidad de las EACs – Setiembre 2013 – Octubre 2014**



Si se hace un análisis de la rentabilidad del sistema se encuentra que el margen financiero sigue siendo el más importante, pero el margen por servicios ha mostrado una tendencia creciente y es casi tan importante como el margen financiero.

El margen financiero surge de los intereses cobrados a los clientes deducidos los intereses que se deben pagar por las deudas financieras.

El margen de servicios se origina básicamente de las comisiones que se cobran a los usuarios por el derecho a utilizar la tarjeta de crédito; este se cobra en el momento de la entrega y de cada renovación. Por otro lado están las comisiones que se calculan sobre las ventas que los establecimientos realizan aceptando la tarjeta de crédito. Existen diferentes porcentajes de comisión dependiendo de la rama de actividad y del comercio en particular.

Los gastos más relevantes son las provisiones y los gastos de explotación.

Dentro de los gastos de explotación los más relevantes son lo que están relacionados al mantenimiento de la red de locales y las retribuciones personales y cargas sociales.

Es de destacar que las EACs están fuera del régimen de provisiones estadísticas; esto es, solo realizan provisiones específicas.



**Tabla VIII**  
**Análisis de la rentabilidad de las EACs – en porcentaje de los activos totales**

<b>ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD DE LAS EACs – Ejercicio Octubre 2013 – Setiembre 2014</b>	
Margen Financiero	21.4%
Margen por Servicios	17.4%
Margen por Valuación	1.0%
Previsiones	-10.5%
Diferencias de Cambio	0.0%
Resultado Operativo	-18.7%
Otros Resultados	-2.8%
<b>Resultado del Ejercicio</b>	<b>7.8%</b>

## 10. Gestión del riesgo de crédito

Un aspecto relevante para el supervisor es evaluar de qué forma gestionan el riesgo de crédito las EACs, teniendo en cuenta que las características de la cartera: a) el criterio de orientación hacia personas físicas y pequeñas empresas, b) criterio de producto enfocado a tarjetas de crédito y préstamos en efectivo, c) el criterio de concentración que da cuenta que la cartera se encuentra adecuadamente diversificada. Dadas todas estas características, parece adecuado en principio utilizar técnicas del tipo de los Credit Scoring. Estos se pueden utilizar tanto en el momento de aprobar el crédito (scoring de admisión), como a la hora de gestionar el riesgo de crédito y la mora temprana (scoring de comportamiento).

La Superintendencia de Servicios Financieros realizó en el año 2013 una encuesta para evaluar la utilización de este tipo de herramientas por parte de las EACs, por lo cual resulta interesante presentar aquí las principales conclusiones.

Previamente se expondrán algunos conceptos básicos referidos a los modelos de scoring.



## 10.1 Modelos de Scoring – Definición y tipos de modelos a utilizar

### 10.1.1 Definición:

Un modelo de Scoring es un método estadístico que da una puntuación a los individuos solicitantes de un determinado producto según características socio-demográficas del individuo, además de variables asociadas a la solicitud. Permite determinar la viabilidad o riesgo de un solicitante en el cumplimiento de sus obligaciones crediticias.

El puntaje de cada individuo o cartera permite obtener mediciones del riesgo de crédito, a partir de las probabilidades de incumplimiento del deudor.

En cuanto a la metodología a utilizar, dentro de los enfoques econométricos la regresión lineal ha caído en desuso. En tanto, los modelos Probit y Logit han obtenido protagonismo, y dentro de éstos es más común la regresión logística. Ésta es una regresión donde la variable dependiente es dicotómica; es decir "bueno"(1) o "malo"(0), siendo "bueno" cuando se paga el crédito y malo cuando no.

$$\text{Función logística: } \text{Pr ob}[Y \in \text{buenos}] = \frac{1}{1 + e^{-(\alpha + \beta X)}}$$

Y es la variable dependiente (o explicada), la constante del modelo y  $\beta$  los coeficientes asociados a cada variable independiente X (o explicativa).

Las variables que se utilizan como explicativas en un modelo de score de autorizaciones, son las características socio-demográficas del cliente como por ejemplo edad, estado civil, cantidad de personas a cargo, antigüedad laboral, nivel educativo, promedio de ingresos mensuales, tipo de trabajo. También se utilizan variables asociadas a la solicitud como ser el monto solicitado y la cantidad de cuotas a pagar, entre otras. Por último se utilizan variables como la cantidad de consultas al clearing, y como está calificado el postulante en la Central de Riesgos.

En un modelo de comportamiento (utilizado para la gestión), a estas variables se le agregan datos relacionados al comportamiento de pago actual y pasado del cliente, como pueden ser: si tiene tarjeta de crédito, la cantidad de impagos en la tarjeta, si alguna vez se atrasó en el pago de cuota de un crédito, monto adeudado, etc.



El resultado que da el modelo, a través del signo de los coeficientes  $\beta$  (cada coeficiente se asocia a una variable), es positiva o negativa, siendo la negativa la asociada al mal comportamiento del cliente y la positiva asociada al buen comportamiento del cliente.

El punto de corte es el que define la pertenencia a uno u otro grupo (bueno o malo). El cambio de este corte no modifica el modelo. De igual forma, es posible discriminar varios tramos, con diversas acciones en cada uno. La elección de este punto se hace, teniendo en cuenta dos principales "costos": a) la pérdida por incobrabilidad de los clientes que el modelo predijo que eran buenos, cuando en realidad fueron malos y b) el costo de oportunidad por los créditos no dados a clientes que el modelo predijo como malos, cuando en realidad fueron buenos.

### **10.1.2 Score de autorizaciones y de comportamiento**

Score de admisión: se orienta a la operación, a la autorización o rechazo de una solicitud. Cuando el cliente no es conocido, se utiliza un score de admisión donde según el puntaje, se define si la solicitud se aprueba o se rechaza. Se aplica por tanto a clientes no conocidos (nuevos o con un determinado lapso de tiempo sin operar) por la empresa. Esta valoración inicial va perdiendo capacidad explicativa a medida que pasa el tiempo; y allí es conveniente utilizar un score de comportamiento.

Score de comportamiento: se orienta a calificar al cliente, y se emplea como método para la gestión tanto desde el punto de vista de la recuperación (gestionar un cliente moroso o potencialmente moroso), o comercial (diseñar políticas de pre-concesión y venta cruzada). Tal como se mencionó anteriormente, este tipo de score, incluye variables asociadas al comportamiento (ya conocido) del cliente. Debe aplicarse por tanto a clientes activos, y con experiencia en la empresa (mínimo 6 meses ó 1 año).

### **10.1.3 La encuesta a las EAC y los resultados obtenidos**

La encuesta tuvo como objetivo analizar la aplicación de la técnica de scoring tanto de autorización como de comportamiento en todas las Empresas Administradoras de Crédito en Uruguay. Se busca saber si las EAC utilizan estas



técnicas, o si tienen intenciones de hacerlo en el corto o mediano plazo. No obstante, se expondrán los resultados solamente para las 14 EACs existentes, las cuales son definidas por la Recopilación de Normas de Regulación y Control del Sistema Financiero como aquellas cuyos activos más contingencias superan las 100.000 UR.

La encuesta fue enviada por el BCU a las EACs. Allí se incluyeron 9 preguntas referidas al scoring de autorización y una pregunta de scoring de comportamiento. En las primeras 9 preguntas, se buscó conocer en primer lugar si es utilizada en la práctica de trabajo la técnica de scoring de autorización y en caso afirmativo en qué grado lo utilizan; en caso de no ser utilizado, se pregunta cuál es el fundamento principal para no utilizarlo. Además, se busca saber la metodología utilizada para su construcción así como su capacidad discriminante.

Dado que el scoring de comportamiento requiere un grado de avance superior al de autorizaciones tanto en metodología como en su utilización, es que solamente se incluyó una pregunta sobre esta técnica, con el objetivo de obtener una primera opinión de las empresas.

### **Resumen de los Principales Resultados de la Encuesta – 14 EACs**

- 1) ¿Utiliza un método de scoring como una herramienta para autorizar los créditos?
  - ▶ SI- 8
  - ▶ NO- 6
- 2) En caso de que la respuesta a la pregunta 1) fuera NO, ¿Tiene planeado instrumentar un método de scoring en el futuro?
  - ▶ SI - 4
  - ▶ NO – 1
  - ▶ No contesta- 1
- 3) ¿El scoring que utiliza es vinculante o un elemento más a tener en cuenta?
  - ▶ SI - 4
  - ▶ NO - 2
  - ▶ Otras respuestas (si para otorgar y no para negar créditos; si para un producto solamente)- 2



- 4) En el caso de que el scoring fuera vinculante, ¿en qué fecha adquirió este carácter?
- ▶ Menos de un año- 1
  - ▶ Entre 1 y 2 años- 2
  - ▶ Más de 2 años- 4
  - ▶ No contesta- 1
- 5) El uso del scoring ha mejorado la eficiencia en el sentido de:
- ▶ Mayor rapidez en la evaluación- 1
  - ▶ Mayor rapidez en la evaluación y disminución de los costos- 2
  - ▶ Mayor rapidez en la evaluación, disminución de los costos y de la morosidad- 1
  - ▶ Disminución de la morosidad en clientes nuevos- 1
  - ▶ Mejorar la asignación en los límites de crédito- 1
  - ▶ Todas las citadas más permitir segmentar la cartera de clientes- 1
  - ▶ Todas las citadas- 1
- 6) Especifique las variables que incluye su scoring:
- ▶ Menos de 5- 3
  - ▶ Entre 5 y 10- 3
  - ▶ Entre 10 y 20- 1
  - ▶ Más de 20- 1
- 7) ¿Cuáles son las variables que explican en mayor medida la concesión o no del crédito en el modelo de scoring?
- ▶ Sociodemográficas- 8
  - ▶ Relativas a la solicitud- 0
  - ▶ Todas las anteriores- 0
- 8) ¿Se han realizado estudios acerca de la capacidad discriminante del método?
- ▶ SI - 3
  - ▶ NO – 4
  - ▶ No contesta- 1
- 9) En caso que la respuesta 1) fue NO. ¿Cuál es el motivo?
- ▶ Los costos no compensan los beneficios del sistema- 0
  - ▶ La imposibilidad de que el modelo abarque todo lo que hay tener en cuenta para conceder un crédito- 1
  - ▶ Lo van a hacer en el futuro- 2
  - ▶ Empresa nueva, necesita más experiencia y datos- 1
  - ▶ Usa scoring solamente para un producto- 1
  - ▶ No responde- 1



- 10) ¿Utiliza un scoring de comportamiento? En caso negativo, ¿piensa desarrollarlo en el futuro?

	No	Si
Tiene ahora	13	1
Piensa tener	8	6

#### 10.1.4 Algunas conclusiones que se extraen de las encuestas

Comenzando por la utilización del método de scoring de autorización por parte de las entidades puede observarse que la mitad de ellas cuentan con esta técnica. Y de las EACs restantes que en la actualidad no lo utilizan manifestaron en su mayoría intenciones de aplicarlo en un futuro cercano.

Respecto a las que utilizan la técnica, la mayoría responde que es vinculante hace más de dos años, lo cual muestra que las EACs vienen dando los primeros pasos en la materia. Asimismo, es preciso agregar a lo anterior que manifiestan que la herramienta produce una mejora de eficiencia en la autorización en varios aspectos como ser mayor rapidez en la evaluación, disminución de los costos, baja de morosidad de clientes nuevos, entre otros.

En lo que refiere a la metodología, la mayoría de las EAC responden que sus scoring cuentan con menos de 10 variables significativas y todas ellas son sociodemográficas. Esto demuestra de nuevo que la técnica de scoring de autorizaciones de créditos es bastante reciente en este tipo de empresas, lo cual se ve reflejado en el hecho de que la mayoría no cuenta con estudios de capacidad discriminante del modelo. Seguramente a medida que se vaya avanzando en el tiempo, los modelos vayan adquiriendo mayor complejidad tanto en su construcción como en el seguimiento de la estabilidad y el desempeño.

Por otro lado, en cuanto a las que no utilizan esta técnica, los motivos expuestos fueron muy variados como ser el costo monetario, el tiempo de preparación del personal que implicaría desarrollar un modelo y el desconocimiento de la técnica. Otras EACs destacaron la imposibilidad de que el resultado de un modelo abarque toda la información necesaria al momento de otorgar un crédito.





La figura del ejecutivo de cuenta, sobre todo en el interior del país, donde cada persona tiene información contundente y relevante sobre el solicitante del crédito es imprescindible para determinar la concesión del crédito. Vale aclarar en este punto, que tener un scoring y hacerlo vinculante no significa que la persona que da el crédito deje de evaluar a cada cliente. Es muy común y sobre todo al inicio del uso de estos métodos crear “zonas”, donde según el puntaje del score se toma una decisión; existiendo “zonas grises” donde el puntaje de score se toma como una información adicional pero la decisión final la resuelve el ejecutivo. Otra forma de hacer uso del scoring sin quitarle importancia a la figura del analista de crédito, es usar el scoring para determinados productos que requieren más rigurosidad estadística.

Por último, en lo que respecta al scoring de comportamiento sólo una expresó tener y usar esta técnica, demostrando una vez más que sobre este tema aún queda mucho por hacer. De todas maneras, las empresas se muestran abiertas a seguir avanzando en este sentido, ya que la mitad manifestó su intención de desarrollarla en un futuro.

## **11 Desafíos y oportunidades de las EACS**

### **11.1 Desafíos**

La ley de Inclusión Financiera (Ley 19.210 de fecha 29 de abril de 2014) establece, entre otras cosas, que los pagos a trabajadores en relación de dependencia, los pagos a profesionales fuera de una relación de dependencia y los pagos a jubilados y pensionistas deberán realizarse a través de cuentas bancarias o en instrumentos de dinero electrónico.

A su vez, los trabajadores y pasivos que elijan una institución de intermediación financiera para el cobro de su remuneración o pasividad, podrán solicitar a dicha institución o a otras instituciones autorizadas por Banco Central del Uruguay, el otorgamiento de un Crédito de Nómina y autorizar a su empleador, instituto de seguridad social o compañía de seguro a realizar el descuento legal sobre su salario o pasividad de las sumas necesarias para el pago de las cuotas respectivas.

A su vez se instituye la figura de Crédito con Retención de haberes, que son los créditos que otorga una institución a una persona, en efectivo o por la



financiación en cuotas de la venta de productos o prestación de servicios. Para este tipo de créditos rige un tope máximo equivalente al 30% de las tasas medias de interés publicadas por el Banco Central del Uruguay (recuérdese que el tope general para los créditos que no sean con retención de haberes era el 60%).

En las condiciones definidas por la nueva ley, los bancos mejorarían su capacidad de competencia respecto a las administradoras de crédito, en la medida en que estas no pueden recibir depósitos, en particular, depósitos por pagos de sueldos, honorarios o jubilaciones o pensiones.

Otro desafío de tipo coyuntural estaría constituido por la caída en la tasa de crecimiento de la economía, un incremento en la tasa de desempleo, y por lo tanto, un deterioro en la calidad crediticia de las carteras y de la tasa de crecimiento del negocio.

## **11.2 Oportunidades**

Las oportunidades vienen dadas por la posibilidad de utilizar la red de otros agentes financieros o bancos. En particular, una normativa reciente establece que las empresas administradoras de crédito podrán prestar determinados servicios a través de corresponsales financieros, previa autorización de la Superintendencia de Servicios Financieros.

Los servicios a que se hace referencia son los siguientes:

- Desembolsos y cobranzas de créditos.
- Recepción y transmisión de la información y documentación requeridas para solicitar créditos y tarjetas de crédito.

Esto puede reflejarse en una ampliación del negocio y una rebaja importante de los costos operativos

## **12 Conclusiones**

En los últimos años el crédito al consumo ha venido creciendo de forma considerable, en especial en los sectores medios y medio-bajos de la sociedad los cuales en el pasado tenían mayores dificultades para acceder a este tipo de



financiamiento. Acompañando esta tendencia, cada año se crean nuevas empresas ofreciendo distintas opciones de financiamiento, generando en el mercado mayor competencia y por tanto aumentando el grado de exigencia de los clientes.

Teniendo en cuenta el público objetivo de las EACs y la vulnerabilidad de dicho público para afrontar gastos y deudas, el negocio se torna más riesgoso y por tanto se presentan tasas de morosidad mayores a las del financiamiento bancario. Esto explica de alguna manera las altas tasas de interés cobradas por estas empresas. La rentabilidad promedio obtenida entre octubre de 2013 y setiembre 2014 es alta, del orden del 7.8% sobre activos, lo cual tiene relación con el mayor riesgo, que se ve reflejado en una tasa de morosidad promedio de 16%.

Los créditos al consumo que financian las EACs representan el 1.7% del PIB y presenta una tendencia creciente en los últimos años. El financiamiento de estas instituciones viene dado fundamentalmente por los recursos propios, el financiamiento bancario y la venta de carteras.

En este contexto, la gestión del crédito se ha ido tecnificando de forma tal que en la actualidad la mitad de las EACs utilizan modelos de scoring. No obstante, la aplicación de esta técnica es bastante reciente lo cual se ve reflejado tanto en el grado de complejidad de los modelos utilizados como en su seguimiento y actualización. De las encuestas realizadas se puede inducir que las EACs cuentan con scoring poco robustos ya que ninguna tiene un modelo de más de diez variables y todas refieren a características sociodemográficas de los individuos. Además, menos de la mitad de las empresas cuenta con métodos para analizar la capacidad discriminante del modelo. Si bien un modelo puede ser muy bueno en su poder predictivo inicial, si no se hacen pruebas posteriores de estabilidad y desempeño con un cierto grado de continuidad, puede llevar a errores difíciles de detectar a tiempo.

En los próximos años las EACs deberá hacer frente a los desafíos planteados por la ley de inclusión financiera, lo cual puede llevar a tener que redefinir la estrategia del negocio, en función de la importancia de los créditos de nómina. Las EACs que tienen como accionista a un banco no sufrirían tanto, pero sí lo harían las otras administradoras. En este ambiente, es posible que los bancos sigan con el proceso de adquisición de EACs en el futuro próximo.



## **Bibliografía**

Antuña, Antonio M. (2012) “Carteras Minoristas”, Banco de España.

BCU (2014) - Boletín Informativo Mensual

BCU (2010-2014) - Sistema de Pagos Minorista Reporte Informativo Semestral.

BCU (2010-2014) - Estados Contables EAC mayores de 100.000 UR.

BCU (2015) - Recopilación de Normas de Regulación y Control del Sistema Financiero

Schreiner, Mark (2002) “Ventajas y desventajas del Scoring Estadístico para las Microfinanzas”, Center for Social Development, Washington University in St. Louis.