

LA BANCA EXTRANJERA EN LA ARGENTINA

Su actuación durante las crisis financieras
y la relación con las Micro, Pequeñas y
Medianas Empresas.

Gustavo Lichtcajger

Tutor: Carlos Burundarena

Mayo de 2008

INDICE

INTRODUCCION	4
HIPOTESIS Y DEFINICIONES PRELIMINARES.....	5
PRIMERA PARTE – LA BANCA EXTRANJERA.....	8
PRIMERA SECCIÓN.	8
<i>El comienzo de la expansión.....</i>	8
LOS BANCOS EXTRANJEROS EN LA DÉCADA DEL 90’.....	11
SEGUNDA SECCIÓN.....	13
<i>El Efecto Tequila de 1995.....</i>	13
<i>La actuación de los bancos extranjeros durante la Crisis del Tequila.</i>	15
<i>La Crisis de Diciembre de 2001.</i>	19
<i>La crisis en números.....</i>	20
<i>La actuación de los bancos durante la Crisis de Diciembre de 2001.....</i>	21
<i>Hipótesis 1. Conclusiones.....</i>	25
SEGUNDA PARTE – LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS .	27
PRIMERA SECCIÓN.	27
<i>Las Mipymes. Caracterización.....</i>	27
<i>Las pymes y sus fuentes de financiamiento.....</i>	28
SEGUNDA SECCIÓN: LAS MIPYMES Y LOS BANCOS.	31
<i>Investigaciones precedentes.....</i>	31
<i>Recopilación de las políticas crediticias.....</i>	34
<i>Análisis de la información obtenida.</i>	35
<i>Hipótesis 2. Conclusiones.....</i>	39
ANEXO I: COMUNICACIÓN “A” 3793 DEL BANCO CENTRAL DE LA REPÚBLICA ARGENTINA. DEFINICIÓN DE PYME.....	41
ANEXO II: POLÍTICAS CREDITICIAS DE LOS BANCOS.	43
ANEXO III: INFORMACIÓN ESTADÍSTICA.....	63
ANEXO IV: UNA PINTURA DE ÉPOCA.	70
ANEXO V: LOS BANCOS EXTRANJEROS Y LAS CASAS MATRICES.....	74
BIBLIOGRAFIA	76
DATOS	78

“Los bancos extranjeros pueden brindar una fuente de crédito más estable y hacer más robusto al sistema bancario ante una crisis. Se dice también que la mayor estabilidad refleja el hecho de que las sucursales y subsidiarias de los bancos internacionales pueden recurrir a la sociedad controlante en caso de necesitar fondos adicionales. A su vez, la sociedad controlante puede aportar dichos fondos porque normalmente posee una cartera más diversificada internacionalmente que los bancos locales, lo que significa que el flujo de sus ingresos estará menos expuesto a las crisis puramente locales.” (Fondo Monetario Internacional. 2000,163)

INTRODUCCION

El presente trabajo se propone analizar dos aspectos relacionados con el desempeño de la banca extranjera en la Argentina:

- a. Las estrategias adoptadas frente a las crisis del Tequila y de Diciembre de 2001 y sus efectos.
- b. Su relación con las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes).

En la **primera parte**, expondremos los paradigmas imperantes en la década del 90' y las medidas que se adoptaron para propiciar la notable expansión que la banca extranjera tuvo en el país.

Las reformas económicas impuestas a principios de los 90', en particular la liberalización del mercado de capitales y la liberalización financiera, crearon condiciones atractivas para aquellos bancos que buscaban economías de escala y crecimiento en todo el mundo.

Al mismo tiempo, los gobiernos esperaban que la entrada de los bancos extranjeros proporcionara una solución a la necesidad de aumentar el capital que participaba en el sistema y representara una garantía frente al riesgo sistémico.

Para interpretar la reacción de estas entidades frente a las crisis financieras, analizaremos diversos indicadores, micro y macroeconómicos y compararemos su desempeño frente al de los bancos de capital nacional.

En la **segunda parte**, nos ocuparemos de la relación entre dos actores fundamentales de la economía: las Mipymes y los bancos, tema que ha motivado diversos estudios académicos, periodísticos y gubernamentales, con una gran variedad de conclusiones y propuestas tendientes a viabilizar una mejor relación entre ambos.

En cuanto a las Mipymes, expondremos sus aportes a la economía, sus fuentes de financiamiento y sus dificultades a la hora de acceder al crédito bancario.

Mediante **el análisis de las políticas crediticias internas de los distintos tipos de bancos** que operan en el país, aspiraremos a conocer su propensión, prejuicios y estrategias en relación al financiamiento de las Mipymes.

La intención de nuestro trabajo consiste en efectuar una lectura de la gestión de la banca extranjera, desde un punto de vista innovador, contrastando variables, recopilando bibliografía y analizando sus políticas de crédito internas (cuya adquisición distó de ser un mero trámite), de modo tal que podamos arribar a conclusiones que inviten a iniciar nuevas investigaciones que deriven en una mayor riqueza de la información existente.

HIPOTESIS Y DEFINICIONES PRELIMINARES

Desarrollaremos este trabajo con el objetivo de comprobar las siguientes hipótesis:

- **Hipótesis 1:**

Los bancos de capitales extranjeros que operaban en la Argentina, no contribuyeron a atenuar los efectos de las crisis financieras de 1994 (Tequila) y diciembre de 2001.

- **Hipótesis 2:**

Los bancos de capitales extranjeros, no propiciaron una mayor accesibilidad al crédito bancario por parte de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, a diciembre de 2006.

Definiciones:

- **Crisis Financiera.**

Adoptamos la definición propuesta por el Banco Central de Venezuela¹ que considera a una crisis financiera como la **“situación caracterizada por inestabilidad en el mercado monetario y crediticio, acompañada por la quiebra de bancos y la pérdida de confianza del público en las instituciones financieras.”**

En efecto, y tal como lo expondremos a lo largo del presente trabajo, consideramos que la definición escogida es la que describe con mayor claridad lo acontecido en el mercado bancario en el año 1994 y en diciembre de 2001.

Con el objetivo de dilucidar el rol desempeñado por los bancos extranjeros durante las crisis del Tequila y la crisis de Diciembre de 2001, contrastaremos las estrategias adoptadas, mediante el análisis de indicadores tales como rentabilidad, eficiencia, liquidez, nivel de depósitos, nivel de préstamos y posición neta con el exterior.

¹ ABC Económico del Banco Central de Venezuela - <http://www.bcv.org.ve/c1/abceconomico.asp>

- **Banco de capitales extranjeros.**

En Argentina, una entidad financiera local es de capital extranjero cuando personas físicas o jurídicas domiciliadas fuera del país sean propietarias, directa o indirectamente, de más del 30% del capital o cuenten con votos necesarios para prevalecer en la asamblea de accionistas².

Estas entidades sólo podrán actuar como bancos comerciales o de inversión y deberán ser de países que, a criterio de la autoridad monetaria y con la aprobación del Poder Ejecutivo, establezcan una relación de reciprocidad.

La ley N° 21.526 – De entidades Financieras, dispone en su artículo 13, que “las sucursales de entidades extranjeras establecidas y las nuevas que se autorizaren, deberán radicar efectiva y permanentemente en el país los capitales que correspondan según el artículo 32 y quedarán sujetos a las leyes y tribunales argentinos. Los acreedores en el país gozarán de privilegio sobre los bienes que esas entidades posean dentro del territorio nacional. La actividad en el país de representantes de entidades financieras del exterior quedará condicionada a la previa autorización del Banco Central de la República Argentina y a las reglamentaciones que éste establezca.”

Entendemos por “entrada de banco extranjero” al proceso en el cual bancos extranjeros efectúan operaciones en un país huésped, básicamente mediante la apertura de una subsidiaria³.

El Banco Central de la República Argentina, clasifica a los bancos según el origen del capital de sus accionistas, estableciendo las siguientes categorías:

- 1) Bancos Públicos Nacionales.
- 2) Bancos Públicos Provinciales.
- 3) Bancos Privados Cooperativos.
- 4) Bancos Privados S.A. de Capital Nacional.
- 5) Bancos Locales de Capital Extranjero.
- 6) Sucursales de Bancos del Exterior.

El sistema financiero se completa con:

- 1) Compañías Financieras de Capital Nacional.
- 2) Compañías Financieras de Capital Extranjero.

² M. Cristini y R. Moya, *El crédito para las microempresas: una propuesta de institucionalización para la Argentina*. Documento de Trabajo N°

61. Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas. 1999.

³ George Clarke, Robert Cull, María Soledad Martínez Peria y Susana Sánchez, *Foreign Bank Entry. Experience, Implications for Developing Countries, and Agenda for Further Research*. The World Bank Development Research Group. Octubre de 2001.

- **Micro Pequeña y Mediana Empresa.**

Para la elaboración del presente trabajo, adoptamos la definición de Micro, Pequeña y Mediana Empresa establecida en la Comunicación “A” 3793 del Banco Central de la República Argentina, actualizada por las Comunicaciones “A” 4628 y “C” 47496 del BCRA y por la Disposición N° 147/2006 de la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional, la cual se transcribe en el **Anexo I**.

PRIMERA PARTE – LA BANCA EXTRANJERA

Primera Sección.

El comienzo de la expansión.

La presencia de bancos extranjeros en el sistema financiero local ocupó históricamente un rol de relevancia⁴, no obstante, el protagonismo de la banca estatal (tanto nacional como provincial y municipal) y de bancos privados nacionales de diverso tamaño (tanto grandes como cooperativos) relegaba a la banca extranjera, en lo que a volumen de activos y pasivos del sistema financiero respecta, a un segundo plano.

Como consecuencia de la inestabilidad y el desorden legal e institucional imperante en gran parte de América Latina a fines de los 80' y principio de los 90', entre los gobernantes reinaba la creencia, potenciada por las recomendaciones de los organismos multilaterales de crédito, de que **la llegada de la disciplina impuesta en países desarrollados les daría reputación**, por lo que se comenzaron a adoptar medidas económicas, con el fin de seducir la llegada de empresas extranjeras y de promover la expansión de las que ya funcionaban en el país.

Según Tonveronachi⁵, esta podría haber sido la razón por la que Argentina adoptó la convertibilidad y la liberalización financiera, las privatizaciones, el modelo de supervisión bancaria norteamericano, el régimen bimonetario y los estímulos a la presencia de bancos privados en el sector minorista.

En efecto, con la apertura financiera de los 90', se esperaba corregir las falencias de los mercados, aumentando su competitividad y mejorando su eficiencia, gracias a la mencionada liberalización de las operaciones y a la reducción de la intervención estatal, tanto de manera directa (menos entidades financieras públicas) o indirecta (reduciendo las reservas obligatorias, tasas desreguladas).

Existía una fuerte convicción en que la presencia vigorosa de la banca extranjera permitiría el fortalecimiento del sistema financiero local (por su mayor capacidad para obtener recursos a bajo costo en mercados internacionales) y reduciría los márgenes de intermediación (por la generación de una mayor competencia y porque los bancos extranjeros trabajaban con menores tasas de ganancia).

Se estimaba que la nueva competencia, llevaría a los bancos nacionales a mejorar su eficiencia y a reducir su vulnerabilidad e incrementaría la intermediación financiera, ante la mayor oferta de nuevos y sofisticados productos que los nuevos actores implementarían en el país.

⁴ Antes de 1990, las instituciones que participaban más activamente en el sector financiero eran el Citibank y el BankBoston, con sede en EEUU.

⁵ Mario Tonveronachi, El rol de los bancos extranjeros en los países emergentes: el caso de la Argentina, 1993-2000. 2004.

El desmantelamiento de los mecanismos de control del Estado sobre la rentabilidad (libre tasa de interés), la reducción de obstáculos a la entrada de participantes al sistema, la apertura financiera al exterior y la adopción de normas relativas al capital (Basilea 1988), configuraron lo que Studart y Stallings denominaron la **primera generación** de medidas.

El Plan de Convertibilidad de 1991, que se aplicó con el objetivo de frenar la crisis hiperinflacionaria, presagió una profunda reforma monetaria y fiscal.

La amplia desregulación de los mercados locales, la privatización de gran parte de las empresas estatales, la liberalización del comercio, la eliminación del control de capital y, más generalmente, un contexto macroeconómico más propicio para la inversión extranjera, sumado a la seducción que generaban el exceso de liquidez y la expansión de la demanda y las importaciones, generaron las condiciones propicias para que las grandes corporaciones financieras del exterior profundizaran su presencia en el país.

Studart et.al.⁶ describen que, con un crecimiento a bajas tasas inflacionarias, “los bancos se encontraron con una fuerte demanda de créditos de corto plazo y pudieron expandir sus operaciones adaptándose a ella”.

Las primeras operaciones consistieron en la adquisición de las entidades existentes: accionistas extranjeros adquirieron parte de algunas instituciones privadas con una franquicia nacional o regional, generalmente en mejores condiciones y con redes de distribución más fuertes que las de los bancos provinciales y municipales privatizados, generándose una concentración del mercado bancario que se vio reflejada en la reducción del número de entidades.

La creciente presencia de bancos extranjeros alteró el escenario competitivo del sector bancario argentino, surgiendo una competencia agresiva explicada por una mayor participación en el mercado, principalmente a través de la expansión del mercado minorista.

Como lo indica el siguiente cuadro, los bancos controlados por capitales extranjeros lograron ingresar de manera exitosa a los mercados comercial, estatal, interbancario y el mercado del crédito personal.

⁶ Studart, R; Mognillansky, G. y Vergara, S., *Comportamiento paradójico de la banca extranjera en América Latina*, Revista de la CEPAL n. 82, Buenos Aires. 2004.

Penetración de los bancos extranjeros en el mercado de crédito de Argentina

Créditos otorgados por bancos extranjeros

Porcentaje del total de créditos pendientes en cada categoría

Tipo de crédito	1994	1997	1999
Personal	25,4	48,5	45,8
Hipotecario	10,3	20,4	31,9
Comercial, estatal, otros	19,0	37,4	53,2
Total de créditos	18,0	35,0	48,1

Fuente: Gerard Dages et. al.

Los bancos extranjeros en la década del 90’.

Históricamente, el sistema bancario argentino ha contado con una presencia importante de bancos extranjeros, tal como lo demuestra el cuadro siguiente, en el que se expone la fecha de instalación de algunos bancos internacionales:

Lloyds Bank	1863	Santander	1964
Banco Sudameris Argentina	1912	Banco B.I. Credit Anstalt	1976
ABN AMRO	1914	HSBC Roberts	1978
Citibank	1914	Banco do Estado de Sao Paulo	1979
Europeo para América Latina	1914	Banca Nazionale del Lavoro	1980
BankBoston	1917	Banco Exterior	1980
Bank of Tokyo	1956	Banco Itaú	1980
Banco do Brasil	1960	Chase Manhattan Bank	1980
Deutsche Bank	1960	BNP Paribas	1981
Société Générale	1963	Banco de la República Oriental del Uruguay	1983

Fuente: elaboración propia en base al BCRA.

Por lo tanto, el real suceso de los años 90’ no pasó por **la llegada** de los bancos extranjeros, sino por **el protagonismo** obtenido dentro del sistema, explicado, como mencionamos previamente, por la adquisición del control de algunos de los mayores bancos privados nacionales (entre los bancos más grandes, sólo el Galicia, quedó bajo control privado nacional) y por el proceso de privatizaciones, mediante el cual, entre 1993 y 2000, 17 bancos, en su mayoría provinciales, pasaron a manos privadas.

Las principales fusiones y adquisiciones tuvieron lugar entre 1996 y 1998 y contaron como protagonistas centrales a los bancos españoles Bilbao Vizcaya y Santander.

En 1999, aproximadamente la mitad de todos los activos del sector bancario estaba en manos extranjeras, y los accionistas extranjeros controlaban una participación minoritaria en otras instituciones financieras.

En 1992, el número de instituciones en el sistema ascendía a 212. A fines de 1994, operaban 169 entidades, de las cuales sólo 31 eran extranjeras (reunían el 16.7% de los depósitos y el 16.2% de los préstamos). A mediados de 1999, sólo quedaron 96 entidades, pero las extranjeras ascendieron a 42, las cuales poseían el 46.3% de los depósitos y el 52.7% de los préstamos.

Evolución de los depósitos y préstamos del sistema bancario según propiedad del capital de las entidades.

(Montos en millones de dólares, cantidad de entidades y porcentajes).

	Diciembre de 1994					Junio de 1999				
	Entidades	Préstamos		Depósitos		Entidades	Préstamos		Depósitos	
		Montos	%	Montos	%		Montos	%	Montos	%
Pública	33	23.284	41,7	18.557	39,4	10	20.784	27,4	27.646	33,2
Nacional de propiedad mixta	3	141	0,3	197	0,4	12	2.013	2,7	2.861	3,4
Nacional privada y cooperativa	102	23.396	41,9	20.440	43,4	32	13.006	17,2	14.246	17,1
Extranjera	31	9.055	16,2	7.860	16,7	42	39.938	52,7	38.591	46,3
Total	169	55.876	100	47.054	100	96	75.741	100	83.344	100

Fuente: CEPAL (2000).

Cantidad de bancos y sucursales: 1993 – 2000

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
<i>Número de bancos</i>	166	165	126	120	110	104	92	88
Públicos Nacionales	4	3	3	3	3	3	2	2
Provinciales y Municipales	30	28	25	18	15	13	12	12
Privados Nacionales	62	65	57	61	48	46	39	33
Extranjeros locales	14	14	13	14	22	21	19	20
Extranjeros filiales	17	17	17	16	16	17	18	19
Cooperativos	39	38	11	8	6	4	2	2
<i>Número de sucursales</i>	4093	4241	3988	4015	3775	4343	4324	4238
Públicos Nacionales	599	550	551	553	552	563	580	596
Provinciales y Municipales	1076	1061	1003	842	764	778	773	780
Privados Nacionales	1180	1359	1562	1798	1016	1395	1062	771
Extranjeros locales	255	253	228	316	938	1073	1357	1438
Extranjeros filiales	133	138	154	155	171	307	327	425
Cooperativos	850	880	490	351	334	227	225	228

Fuente: BCRA

En los 90', también se modificó la composición geográfica de origen de los bancos extranjeros, como consecuencia del fuerte ingreso de los mayores bancos españoles, y una creciente presencia como banca minorista.

Segunda Sección

El Efecto Tequila de 1995.

A fines de 1994 y principios de 1995, las consecuencias de la crisis originada en México, denominada “Efecto Tequila”, pusieron a prueba al “nuevo” mercado financiero de la Argentina, provocando la salida de casi el 20 por ciento de los depósitos del sistema bancario.

De manera similar a lo que ocurría a fines de los 80’, en plena crisis, persistía entre las autoridades, la confianza en que la banca extranjera modernizaría el mercado bancario introduciendo nuevos productos y tecnologías, tanto de manera directa (como proveedores de servicios) como indirecta (compitiendo con las instituciones locales).

En esta oportunidad, surgían otros argumentos: se afirmaba que los bancos provenientes de países desarrollados se encontraban más cerca de las “mejores prácticas bancarias” respecto a los bancos latinoamericanos; que sus casas matrices podían actuar como prestamistas de última instancia y al encontrarse en mercados más desarrollados, los bancos extranjeros actuarían con “similar o mayor esmero” en la solución de los problemas que sus filiales puedan enfrentar en la región, brindando estabilidad y fortaleza a los mercados locales; que los bancos extranjeros permitirían a sus depositantes diversificar riesgos, invirtiendo en instituciones de países con menor riesgo país y que la banca extranjera mejoraría la calidad de gestión y la gobernabilidad de esas instituciones.

También se esperaba una mejor infraestructura del sistema (contabilidad, transparencia y normas financieras) y una mayor presencia de servicios auxiliares, como calificadores de riesgo, auditores y oficinas de créditos.

En un intento por estabilizar al sistema y por restablecer la confianza en el sector bancario, se adoptaba una nueva generación de medidas que favoreció, aún más, una mayor concentración del sistema, produciéndose el desembarco de nuevas instituciones financieras del exterior.

Esta segunda generación, tal como la denominaran Studart y Stallings, comprendió disposiciones tales como la creación del seguro de depósitos, la exigencia de niveles de capital en proporción al riesgo de los activos bancarios, evaluación y valuación de carteras de préstamos y la emisión de información para ser evaluada por organismos de supervisión.

El Estado brindaba garantías, acompañadas de requisitos relativos a garantías de depósitos, mayor liquidez y coeficientes de tesorería. Esta generación creó un sistema reglamentario y de supervisión similar al que existía en países desarrollados.

En el marco de los acuerdos con los Organismos de crédito internacional, se renovó el compromiso de privatizar los bancos del sector público en delicada situación financiera, la liquidación y/o consolidación de entidades no viables

desde el punto de vista financiero y la asignación de una gran cantidad de recursos al fortalecimiento de la capacidad de supervisión y del marco normativo (los bancos extranjeros desempeñaban un papel muy importante en la recapitalización del sistema bancario argentino).

La banca extranjera se consolidaba en un país, cuyo mercado financiero ofrecía bancos concentrados en operaciones tradicionales, con un mercado de valores de escaso desarrollo; un bajo volumen de créditos en relación al PBI; un papel activo del Estado, focalizado en el financiamiento de largo plazo, concentrando a la banca privada en la financiación de corto plazo y mercados con poca profundidad y cobertura reducida, dificultando el acceso al crédito de Pymes, altas tasas de interés y plazos cortos.

La actuación de los bancos extranjeros durante la Crisis del Tequila.

A continuación, intentaremos describir las estrategias adoptadas por los distintos tipos de bancos durante la crisis del Tequila, mediante el análisis de los siguientes indicadores: Nivel de préstamos y depósitos; Posición en el exterior; Competencia, rentabilidad y eficiencia operativa y Manejo del riesgo.

a) Nivel de préstamos y depósitos.

La crisis **afectó drásticamente el nivel de depósitos de todas las clases de bancos**, dejando serias consecuencias en todo el sistema. En un principio, los bancos permitieron que el sector privado utilizara el crédito bancario para colmar el déficit financiero proveniente de otras fuentes de fondos, pero con el correr de los meses, los préstamos al sector privado no financiero se fueron reduciendo paulatinamente (con mayor énfasis en los bancos privados nacionales y, de manera no transitoria en los bancos cooperativos), modificándose la composición del activo: el mantenimiento de títulos, compuestos fundamentalmente por títulos de la deuda pública, fueron reemplazando a los créditos.

Préstamos al sector privado no financiero / títulos. Valores medios anuales.

	1993	1994	1995	1996
Sistema	7,8	8,3	7,7	3,8
Públicos	3,6	8,0	6,3	3,6
Privados Nacionales	7,8	7,2	7,3	3,8
Extranjeros	7,4	7,0	6,3	3,1
Cooperativos	16,6	17,9	13,3	4,3

Fuente: BCRA.

En el período febrero – abril de 1995, los cuatro mayores bancos privados nacionales (Galicia, Río de La Plata, Francés y Crédito Argentino), sufrieron una caída en el nivel de depósitos similar a la que enfrentaron los extranjeros, siendo del 9.4% para los primeros y del 8% para los segundos.

El derrumbe, tanto de los depósitos como de los préstamos bancarios, derivaron en el corte en la cadena de pagos y su consecuente impacto en la economía nacional: la caída del nivel del PBI.

En lo que al financiamiento respecta, todas las clases de bancos tendieron a una homogeneidad de acciones y de resultados.

b) Posición en el exterior.

En el siguiente cuadro, observamos la relación existente entre la participación en el saldo total con el exterior y la participación en el activo del sistema.

Cuando esta relación supera la unidad, la participación al aprovisionamiento neto sobre mercados internacionales es superior a la media del sistema.

Índice del saldo con el exterior (cuota del saldo con el exterior/cuota del activo, sobre el total del sistema).

	1993	1994	1995	1996
Públicos	0,67	0,63	0,60	0,56
Privados Nacionales	1,32	1,35	1,40	1,32
Extranjeros	1,69	1,49	1,37	1,27
Cooperativos	0,10	0,30	0,28	0,24

Fuente: Mario Tonveronachi (2004)

Como se aprecia, en la media del período, los bancos privados nacionales y los bancos extranjeros son los que presentan un índice superior a la unidad.

Se concluye que los bancos extranjeros, aún cuando al inicio del período se encontraban en la primera posición en lo que respecta al financiamiento sobre el exterior, han contribuido al sistema en una medida que no difiere de la observada para los bancos privados nacionales durante la crisis del Tequila, exhibiendo, sin embargo, una mayor variabilidad y una **clara tendencia a adoptar un perfil de menor exposición** (a juzgar por el marcado descenso del indicador a medida que transcurren los años).

c) Competencia, rentabilidad y eficiencia operativa.

c.1) Margen de Interés.

Analizamos en el siguiente cuadro, los márgenes de interés de los distintos tipos de bancos.

Si bien se observa una reducción del margen de interés, la misma no tendría relación con la presencia de los bancos extranjeros, por cuanto, como se aprecia, la mayor disminución del margen se da en la primera parte del período, es decir, antes del crecimiento del número y del peso de estos, e involucra a todas las clases de bancos.

Margen de Interés – Porcentaje – Valores del activo como medias anuales.

	1993	1994	1995	1996
Sistema	8,23	6,14	6,91	5,68
Públicos Nacionales	4,92	4,72	4,90	4,54
Privados Nacionales	9,81	6,19	7,32	6,32
Extranjeros	8,23	4,65	7,12	5,26
Cooperativos	12,52	10,49	12,04	7,72

Fuente: Mario Tonveronachi (2004)

Inferimos que, en lo que al margen de interés respecta, la competencia generada por la banca extranjera, no ha generado una influencia significativa.

c.2) Indicador de Rentabilidad ROA.

Los números negativos exhibidos durante los años 1994 – 1995 son consecuencia de la mayor severidad en las normas de gestión de riesgos y de la crisis del Tequila.

Se aprecia en el cuadro que sigue, que entre los años 1993 y 1994, el sistema bancario experimenta una pronunciada caída en la rentabilidad, con la excepción de los bancos públicos nacionales que exhiben una leve mejora.

Tanto la banca extranjera como los bancos privados nacionales, que en el año 1993 ostentaban los mejores índices de rentabilidad, sufrieron las bajas más pronunciadas.

Concluimos que estas entidades han sido las más afectadas por la nueva regulación que entraba en vigencia como consecuencia de la crisis.

ROA (ganancia bruta antes de impuestos / total del activo) – Valores del activo como medias anuales.

	1993	1994	1995	1996
Sistema	2,28	0,20	-0,10	0,79
Públicos Nacionales	0,32	0,44	0,23	0,65
Privados Nacionales	3,99	1,05	0,57	1,13
Extranjeros	2,20	-1,35	1,09	0,71
Cooperativos	2,08	1,05	-0,81	1,34

Fuente: Mario Tonveronachi (2004)

c.3) Indicadores de eficiencia “Costo en personal por empleado” y “Margen bruto por empleado”.

Tomando como indicadores de eficiencia el costo en personal por empleado y el margen bruto por empleado, apreciamos que los bancos extranjeros tienen, por un lado, el mayor costo del trabajo por ocupado, pero por el otro, exhiben el mayor valor agregado por empleado.

Costo en personal por empleado y margen bruto por empleado (en miles de pesos – 1993) – Media 1993 – 2000.

	Costo en personal por empleado	Margen bruto por empleado
Sistema	34,4	87,4
Banco Nación	27,2	42,9
Privados Nacionales	34,0	93,9
Extranjeros Locales	40,5	106,3
Extranjeros Filiales	53,3	152,9
Cooperativos	27,9	77,9

Fuente: Studart y Stalling (2004).

Podemos interpretar que estas entidades se caracterizaron por la contratación de empleo más experto, que si bien implica la asunción de mayores costos en recursos humanos, les permite situarse en un mejor nivel de margen bruto por empleado, lo que nos sugiere una estrategia diferente en relación al resto del sistema.

d) Manejo del riesgo.

En lo que al manejo del riesgo se refiere, considerando como indicador de riesgo el grado de morosidad del portfolio, resulta evidente que tanto los bancos públicos como los cooperativos, asumen el financiamiento de la parte más riesgosa del portfolio total.

Financiamiento con irregularidad 3-6 / total financiamiento – En porcentaje - En valores medios anuales

	1993	1994	1995	1996
Sistema	17,9	15,4	17,9	15,8
Públicos nacionales	23,0	12,9	14,8	18,0
Privados nacionales	6,9	8,4	11,0	12,6
Extranjeros locales	7,4	9,5	9,7	8,6
Extranjeros filiales	4,1	4,5	5,2	5,9
Cooperativos	11,5	10,7	17,8	19,4

Fuente: BCRA

Los bancos extranjeros adoptaron estrategias más prudentes al momento de evaluar y gestionar el riesgo: sus provisiones de fondos para enfrentar posibles pérdidas son notablemente más altas que las que efectuaron los bancos nacionales.

En contraposición, no se manifestaron diferencias de relevancia en la gestión del riesgo por parte de la banca extranjera respecto a la privada nacional.

La Crisis de Diciembre de 2001.

Una de las causas que generó la crisis socio económica de diciembre de 2001 en Argentina, probablemente, haya sido el **incremento desmesurado de la deuda pública.**

Mientras el PBI nacional crecía (entre 1991 y 1998, aumentó en aproximadamente un 54 por ciento), el déficit fiscal consolidado se incrementaba, representando unos USD 74.900 millones, de los cuales USD 23.200 millones se pagaron con recursos provenientes de las privatizaciones y USD 51.700 millones provinieron del endeudamiento.

En un marco de una fuerte dependencia de la economía nacional con las fluctuaciones en los flujos de capital internacional, se desencadena, en 1998, otra de las razones que explican la crisis: el default ruso, suceso que marcó el fin de una fase expansiva (en términos de crecimiento del PBI), y puso en marcha un proceso recesivo que se prolongaría por más de tres años.

Entre 1999 y 2001 la recesión agravó el déficit fiscal provocando un nuevo salto de la deuda pública. También fue la etapa de mayor desbalance entre la moneda en que se colocaban los créditos y la denominación de los ingresos de los tomadores: los préstamos en dólares otorgados a las familias poseen una mayor participación que el crédito en pesos tomados por las empresas.

En este contexto, los cambios en las condiciones internacionales de liquidez y la disponibilidad de créditos tuvieron un impacto inmediato en las tasas de interés internas, en la creación de dinero, en el volumen de préstamos y por ende, en el gasto agregado.

El descalce de monedas, constituyó uno de los principales puntos débiles del sistema financiero argentino de la década del 90', situación viabilizada por la **inexistencia de regulaciones que impidieran o limitaran el endeudamiento en dólares de sujetos de crédito que percibían sus ingresos en pesos.**

La crisis que sufrió nuestro país afectó, entre otras variables, las vías de financiamiento de la economía.

La abrupta caída del nivel de depósitos y la consecuente contracción de la capacidad prestable, generada por la falta de confianza en el sistema, obligó a los bancos a llevar adelante un proceso de reestructuración de activos y pasivos con el objetivo de recomponer sus niveles de solvencia y liquidez, pero más allá de las medidas adoptadas, resultó imposible evitar los desajustes provocados por una crisis de las proporciones observadas.

A partir del 21 de diciembre de 2001, el cambio sucesivo de autoridades, generó una serie de decisiones traumáticas que profundizaron la crisis:

- El 28 de diciembre de 2001 se declara la cesación de pagos.
- El 10 de enero de 2002 se abandona la convertibilidad del peso y se introducen nuevas restricciones a la disponibilidad de depósitos bancarios.
- El 4 de febrero de 2002 se adopta la conversión forzosa a pesos de las obligaciones financieras en moneda extranjera bajo legislación nacional.
- El 13 de marzo de 2002 se establece la conversión forzosa a pesos de la deuda pública en moneda extranjera bajo la legislación nacional.

La crisis en números

Para graficar la dimensión y los efectos devastadores de la crisis, podemos mencionar que:

- Entre el 31 de diciembre de 2000 y el 31 de diciembre de 2001, los depósitos se redujeron en USD 19.600 millones.
- El stock de préstamos al sector privado cayó un 50%: de \$52.200 millones a \$27.200 millones.
- La financiación externa cayó unos USD 2.200 millones.
- Los activos se desplomaron un 49,5% (USD 9.800 millones).
- Ocho entidades financieras cerraron sus puertas: Scotiabank Quilmes, Banco Suquía, Banco Bisel, Bersa, Banco Velox y Banco Sudameris.
- 152 sucursales bancarias dejaron de operar.
- Los bancos de capitales extranjeros despidieron a 13.406 empleados, de los cuales 6.365 fueron contratados por bancos públicos.
- El BCRA auxilió a los bancos en \$20.009 millones. El 54% de este monto se destinó a bancos públicos, un 31% a bancos privados nacionales y el 15% a bancos extranjeros.

La actuación de los bancos durante la Crisis de Diciembre de 2001.

De la misma manera en que lo hicimos con la Crisis del Tequila, estudiaremos a continuación la reacción de los bancos frente al derrumbe económico de 2001, en esta ocasión, emplearemos los siguientes indicadores: Evolución del stock de préstamos; Evolución de los depósitos bancarios; medidas de Rentabilidad, Eficiencia y Liquidez y Oferta agregada de crédito.

a) Evolución del Stock de Préstamos.

Entre los matices detectados respecto de las conductas de los distintos grupos de bancos, los bancos públicos, a diferencia de la banca privada, mostraron un comportamiento que en cierto sentido resultó anticíclico, por cuanto logró preservar altos niveles de asistencia financiera, contribuyendo a “amortiguar” la caída del PBI.

En idéntico sentido, es destacable la menor caída del stock de los préstamos a las empresas por parte de la banca pública, en el año 2002 (-31.7%), en relación a la evidenciada por la privada (-55.6%).

La importante caída de los préstamos al sector privado (a partir de 1999 comienza a descender, fenómeno que se torna abrupto a partir de 2000, alcanzando su piso en 2004, momento en que el stock de créditos presenta un valor de 40.6 millones de pesos) generó la necesidad de sustituir esta fuente de financiamiento por otras alternativas, a tal punto que, en el primer semestre de 2003, el financiamiento provenía en un 90% por fuera del mercado⁷.

La incertidumbre imperante obligó a que las empresas que eran sujetos de crédito para la banca (las de mayor solidez y liquidez) se financien con fuentes alternativas, y que aquellas que estaban dispuestas a tomar créditos bancarios, se vieran impedidas por las restricciones impuestas por el mercado y por los estragos de la crisis: quiebras, default e interrupción de la cadena de pagos.

En un clima muy desfavorable para la actividad bancaria, los bancos extranjeros, adoptaron una **actitud de mayor cautela**, que implicó la búsqueda de alta liquidez, en contraposición de niveles de bajos niveles de préstamos.

b) Evolución de los depósitos bancarios.

En marzo de 2001 comenzó el retiro generalizado de depósitos. Este fenómeno se profundizó, colocando al sistema, a fines de noviembre de 2001, en una situación de extrema iliquidez.

Entre febrero y noviembre de 2001, los depósitos del sistema financiero cayeron un 22,5%.

⁷ Máximo Sangiácomo, «La Crisis Argentina de 2001: Algunos tópicos sobre su impacto en el portafolio y las fuentes de financiamiento del sector privado no financiero», Documento de Trabajo N° 9 del CEFIDAR. Febrero de 2006.

Un estudio elaborado por ABA⁸, sostiene que **la caída de depósitos tuvo cifras similares en todas las clases de bancos**. El trabajo afirma que en marzo de 2001, el comportamiento de los depositantes fue de carácter “preventivo”, anticipándose a posibles medidas que el Gobierno pudiera tomar. En cuanto tales presunciones se hicieron realidad (entre abril y julio de 2001), el fenómeno adquirió ribetes catastróficos.

En noviembre de 2001 se introdujo un tope a las tasas de interés abonadas sobre depósitos. Con el agravamiento de la corrida, se implementó el congelamiento de depósitos, el 3 de diciembre de 2001.

En la primera mitad de 2002, el stock se redujo en otros \$27.400 millones (27%).

c) Rentabilidad, eficiencia y liquidez.

En lo que respecta al análisis de indicadores microeconómicos como **rentabilidad, eficiencia y liquidez, no se vislumbran diferencias significativas entre los bancos públicos, los privados de capital nacional y los extranjeros**, durante el período comprendido entre 1997 y 2001.

c.1) Rentabilidad.

En lo que a rentabilidad respecta, tanto los bancos extranjeros como los nacionales, exhiben una tendencia similar. No obstante, se aprecia una menor dispersión entre los bancos de capitales foráneos, mientras que, como se aprecia en el cuadro siguiente, la rentabilidad varía más entre las instituciones nacionales.

Indicadores de rentabilidad de los bancos nacionales y extranjeros. 1997 – 2001.											
Rendimiento sobre los activos						Beneficio sobre el capital					
Bancos nacionales			Bancos extranjeros			Bancos nacionales			Bancos extranjeros		
1997-2001	1997	2001	1997-2001	1997	2001	1997-2001	1997	2001	1997-2001	1997	2001
0,79	0,33	1,78	0,30	-0,72	0,29	3,06	2,49	5,87	6,03	2,13	7,43

Fuente: Latin Banking Guide Directory (2002)

Esto, se debe a que estas instituciones revisten una mayor heterogeneidad en materia de tamaño, liquidez, estructura de gestión y tecnológica que sus competidores extranjeros.

⁸ Martín Lagos, *La Crisis Bancaria Argentina 2001-2002*. ABA. Diciembre de 2002.

c.2) Eficiencia.

Observamos que tanto los bancos nacionales como los extranjeros, han reducido notablemente el porcentaje de los gastos de explotación en relación al gasto total e incrementaron la eficiencia, fundamentalmente, a partir de 2000.

Esto sugiere el surgimiento de procesos de racionalización en la gestión: optimización de recursos humanos e incorporación de nuevas tecnologías.

Indicadores de eficiencia de los bancos nacionales y extranjeros. 1997 – 2001.											
Préstamos morosos / Préstamos brutos						Gastos de explotación / Ingresos totales					
Bancos nacionales			Bancos extranjeros			Bancos nacionales			Bancos extranjeros		
1997-2001	1997	2001	1997-2001	1997	2001	1997-2001	1997	2001	1997-2001	1997	2001
10,86	13,01	12,06	5,92	5,80	6,01	79,91	102,1	21,9	85,13	163,9	19,06

Fuente: Latin Banking Guide Directory (2002)

En lo que a la cartera crediticia se refiere, contrariamente a lo que sucede en los bancos nacionales, los bancos extranjeros mantuvieron una cartera de créditos relativamente sana.

Esto obedece a que la mayoría de estas instituciones adoptaron políticas dinámicas de reestructuración de créditos, como elemento clave en su posicionamiento en la región.

c.3) Liquidez.

Los indicadores de liquidez en nuestro país, como es de prever, se redujeron de manera constante entre 1997 y 2001, sin que se aprecien diferencias relevantes en relación al origen de capital de los bancos.

Todos los bancos vieron deteriorarse su cartera de créditos, por lo que adoptaron políticas más prudentes.

Disponibilidad efectiva de fondos prestables en relación con los depósitos totales, como indicador de liquidez. 1997 – 2001.					
Bancos nacionales			Bancos extranjeros		
1997-2001	1997	2001	1997-2001	1997	2001
84,5	97,0	90,9	91,9	93,9	82,1

Fuente: Latin Banking Guide Directory (2002)

d) Oferta Agregada de Crédito.

Desde un punto de vista macroeconómico, también podemos afirmar que los bancos extranjeros y nacionales actuaron de manera similar durante la crisis de 2001, no obstante, también en este caso se aprecia una mayor prudencia, por parte de la banca extranjera, al momento de evaluar y gestionar el riesgo y de definir sus provisiones de fondos a los efectos de enfrentar posibles pérdidas.

LA BANCA EXTRANJERA EN LA ARGENTINA

Su actuación durante las crisis financieras y la relación con las Mipymes

En lo que a la oferta agregada de crédito respecta, de 2000 a 2001 los créditos descendieron un 18%. En general, el estancamiento del crédito bancario está asociado a una actitud más prudente de los bancos, sobre todo los extranjeros.

Variación del crédito al sector privado en valores constantes de 1998 y a tasas de interés reales. 1997 – 2001. Porcentajes				
Variación real del crédito		Tasas de interés reales sobre los préstamos		
1997-2000	2000-2001	1997-2000	2000	2001
1,4	-17,6	11,0	12,7	27,0

Fuente: CEPAL, sobre la base del FMI (2002).

Hipótesis 1. Conclusiones.

Crisis del Tequila

La crisis exhibió una homogeneización en las estrategias de los diversos tipos de bancos (composición del activo, acciones, resultados) que derivó en la pérdida tendencial de utilidades.

La expansión de entidades provenientes de países desarrollados, no contribuyeron a incrementar la solidez, la rentabilidad ni la eficiencia del mercado, tal como se auguraba, por el contrario, en períodos de serias dificultades, la banca extranjera siguió idénticas estrategias que las adoptadas por bancos nacionales.

Ante el pensamiento imperante, referido a que la mayor presencia de los bancos extranjeros estimula la competencia, ésta pareció empujar a la economía argentina hacia equilibrios más sub-optimales, que se emparentan con **estrategias de carácter defensivo.**

En conclusión, **la presencia de los bancos extranjeros en el sistema financiero argentino, no produjo, al menos durante la Crisis del Tequila, los beneficios esperados.**

Crisis de Diciembre de 2001

Luego de la crisis de diciembre de 2001, podemos afirmar que, nuevamente, no se hicieron realidad los pronósticos de aquellos que bregaron por la expansión de la banca extranjera en el país.

Quienes en su momento se oponían a una fuerte presencia de capitales internacionales en el mercado bancario argentino, argumentaron que la huida precipitada de bancos extranjeros (el Credit Agricole, y el Bank of Nova Scotia - Quilmes), el claro rechazo a recapitalizar sus filiales por parte de sus casas matrices y el comportamiento demostrado, tienden a confirmar una historia secular de los bancos foráneos en la Argentina, que en períodos de serias dificultades no siguieron estrategias distintas de las adoptadas por los bancos nacionales.

Uno de los diagnósticos sobre la crisis afirmaba que la banca internacional tropieza, en países como la Argentina, con la existencia de muchas dificultades e incertidumbres derivadas de tener que operar en un ámbito signado por fuertes carencias en el cuadro legal, situación que, en una primera instancia, es aprovechada para la obtención de resultados extraordinarios, para luego, cuando sobrevienen las crisis, utilizarlas de coartada.

Quienes defendieron una fuerte presencia de entidades extranjeras, sostuvieron que la crisis tuvo un efecto sistémico que no discriminó entre bancos de capitales nacionales y foráneos, responsabilizando por la crisis, a la insuficiencia de las normas prudenciales vigentes (las cuales fueron diseñadas para proteger sistemas de riesgo normales) y a la impericia de los gobernantes.

Destacamos un razonamiento que Mario Tonveronachi expresó en una entrevista periodística⁹: “las autoridades del país huésped deben valorar cuidadosamente si una completa apertura financiera – como la que la Argentina produjo a comienzos de los 90’ – puede conducir a un rol dominante de los bancos extranjeros, y si el consiguiente empobrecimiento en la biodiversidad bancaria puede tener reflejos negativos sobre la dinámica de crecimiento y desarrollo”.

La reacción demostrada por los bancos que operaban en nuestro país, caracterizada, como ocurriera durante la crisis del Tequila, por una **estrategia unidireccional**, nos lleva a preguntarnos si fue la fuerte presencia de la banca extranjera la que, como afirma Tonveronachi, ha privado al sistema de una heterogeneidad de criterios que hubiese tornado menos negativos los efectos de la imitación que muchos bancos privados locales hicieron de la conducta de los extranjeros.

Es dable destacar que hasta el momento cúlmine de la crisis, los bancos extranjeros han contribuido en modo relevante al sostenimiento político del régimen de Convertibilidad, aún cuando se iba haciendo cada vez más evidente la imposibilidad de llevarlo adelante sin acumular una deuda externa excesiva, para la cual todos los bancos habían aceitado engranajes no siempre transparentes de acumulación de posiciones netas en el exterior.

En lo que a nuestro trabajo se refiere, analizados indicadores micro y macroeconómicos, comprobamos que **la banca extranjera, frente a la Crisis de Diciembre de 2001, no se diferenció de la nacional e incluso adoptó, en muchos casos, posturas más cautelosas**, producto de una mayor aversión al riesgo.

Como consecuencia de la sucesión de medidas socio económicas erróneas adoptadas por los gobiernos de turno y del accionar seguido por los bancos, la imagen de todas las entidades (y de la banca extranjera en particular) resultó sensiblemente dañada, obligándolas a buscar nuevas prácticas comerciales que les permitieran recuperar la confianza del público.

Por los motivos expuestos, nos encontramos en condiciones de concluir que **los bancos de capitales extranjeros no contribuyeron a atenuar los efectos de las dos últimas crisis financieras que sufrió la Argentina, por lo tanto, se comprueba la Hipótesis 1 de nuestro trabajo.**

⁹ Julio Nudler. *Importados, pero bastante truchos*. Página 12. 1 de agosto de 2004.

SEGUNDA PARTE – LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

Primera Sección.

Las Mipymes. Caracterización.

El sector de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas representa una porción de relevancia en la economía mundial.

	% de empresas que son Mipymes		% empleo total generado por Mipymes		% PBI generado por Mipymes		% Ventas realizadas por Mipymes	
	%	Obs.	%	Obs.	%	Obs.	%	Obs.
Alemania	99.7	1995	65.7	1995	34.9	1995		
Australia	96.8	1997	50.2	1997				
Brunei	90.0		59.2	1991				
Canadá	99.8	1995	60.0	1995	57.2	1995		
Chile	99.0	1993					36.5	1993
China	84.3		69.5					
Corea	99.8	1992	78.5	1991			45.9	1992
EEUU	99.7	1990	53.7	1990			47.0	1995
España	99.5	1995	63.7	1995	64.3	1995		
Filipinas	98.7	1988	50.0	1993			26.3	1988
Francia	99.9	1995	73.8	1995	27.1	1995		
Hong Kong	97.9	1993	63.0	1993				
Indonesia	97.0	1993						
Italia	99.7	1995	49.0	1995	40.5	1995		
Japón	98.8	1996	77.6	1996			61.4	1996
México	98.2	1993	50.8	1993			43.3	1993
Reino Unido	99.9		67.2				30.3	
Singapur	91.4	1991	44.0	1991				
Tailandia	98.6	1991	73.8	1991				

Fuente: IERAL (1999)

En la Argentina, según el Censo Económico de 1994, en el conjunto de la industria, el comercio y los servicios, las Mipymes representaban el 99.7% de los locales, el 80.6% de los ocupados y el 70.8% del valor agregado.

El 95.1% de las empresas del país son micro (hasta 10 empleados), y éstas generan el 46.6% del empleo y el 31.9% del valor agregado total producido dentro de los sectores industria, comercio y servicios. Este dato contrasta con el caso de las empresas grandes que, representando una fracción ínfima del número de empresas (0.3%) y utilizando menos de la mitad de los ocupados (19.4%) logran una participación similar (29.2%) en el valor agregado.

Las empresas pequeñas y medianas, por otro lado, se encuentran en una situación intermedia, representando en forma conjunta el 4.6% de los locales, el 34% de la ocupación y el 38.9% del valor agregado.

El estudio de las Mipymes resulta muy complejo por la escasez de información. Las empresas grandes (y muchas veces las medianas) son las que generan el mayor caudal de información y también la de mayor calidad y frecuencia.

En Argentina, la situación es aún más compleja, por cuanto los Censos Económicos no distinguen las unidades censales de las empresas y la información se centra en la ocupación y en los flujos que sirven para elaborar las cuentas nacionales, excluyendo información sobre activos y pasivos.

Las pymes y sus fuentes de financiamiento

Un trabajo realizado por FIEL en el año 1996, en el que se define a las Mipymes según el número de empleados, describe las fuentes de financiamiento a las que recurren esta clase de empresas:

Fuentes de Financiamiento					
	Reinversión de Utilidades	Aporte de Socios	Financiación del Proveedor	Créditos del Sistema Financiero	Créditos del Exterior
Número de Empleados					
1 a 5	62%	5%	38%	36%	0%
6 a 10	73%	16%	31%	44%	0%
11 a 50	73%	14%	43%	60%	2%
51 a 200	64%	13%	52%	68%	16%
201 a 500	66%	5%	53%	68%	37%
501+	83%	9%	39%	65%	30%
Total	70%	12%	44%	58%	10%

El cuadro demuestra que la reinversión de utilidades es la herramienta más utilizada por las empresas, situación que se torna más evidente cuando mayor es su dimensión.

En cuanto al crédito bancario, el 58% recurre a él, siendo más utilizado por las grandes empresas que por las Mipymes.

Como fuente alternativa de financiamiento de las Mipymes, deberíamos mencionar la evasión impositiva y/o de seguridad social. La existencia de operaciones informales tornan a la AFIP, tal como lo sugiere José Pablo Dapena¹⁰, en un “cuasi banco” que financia a empresas cuando no percibe los correspondientes tributos.

Resulta lógico que tanto la reinversión de ganancias, como el crédito de proveedores constituyan las principales fuentes de financiamiento de las Mipymes, puesto que son las vías menos expuestas a los costos generados por la asimetría de información.

Estas fuentes no requieren de calificación crediticia tendientes a evaluar la capacidad de repago del tomador del crédito, primando, en estos casos, el

¹⁰ José Pablo Dapena, *Sistemas de Información en Pymes y acceso al crédito en contextos de asimetría de información*, Universidad del CEMA. Diciembre de 2003.

conocimiento que el propietario tiene de su negocio y la confianza que se va construyendo entre proveedor y cliente a lo largo del tiempo.

En contraposición, una Mipyme que recurre al crédito bancario, debe superar una serie de obstáculos entre los que se encuentran:

- El componente de **información asimétrica**: el prestatario conoce con mayor minuciosidad que el prestamista las características de su negocio, el riesgo inherente del proyecto a financiar y la rentabilidad esperada del mismo bajo diferentes contingencias. Las asimetrías pueden categorizarse en problemas de “selección adversa” y de “riesgo moral”.
- Los costos fijos generados por la obtención de información.
- Los componentes crediticios (interés, plazo, etc.).
- La tasa de fracaso de los proyectos.
- El aporte de garantías: activos del deudor que pasan automáticamente a propiedad del acreedor en caso de que el ingreso del proyecto no permita repagar la deuda en su totalidad.
- El armado del “legajo del cliente bancario”, el cual, por exigencia de la autoridad monetaria, debe contener todos los elementos que permitan evaluar de manera correcta la situación financiera, económica y patrimonial del deudor. Como información clave, comprende Estado de Situación Patrimonial, Flujos de fondos, Presupuestos, etc.

Respecto a este último ítem, Dapena afirma que la mayoría de las Pymes no cuenta con sistemas de información que permitan proveer datos a los efectos de realizar un adecuado análisis financiero.

En relación al tipo de bancos con los que las empresas operan, el estudio de FIEL arroja el siguiente resultado:

La relación de las empresas con los bancos en Argentina, 1995

Número de empleados	No opera con bancos	Tipo de banco				Cantidad de bancos
		Público Nacional	Público Provincial	Privado	Cooperativo	
1 – 5	33,3%	2%	14%	33%	19%	0,8
6 – 10	40,0%	18%	16%	31%	16%	1,3
11 – 50	24,7%	29%	31%	54%	19%	1,8
51 – 200	20,7%	37%	35%	71%	16%	3,1
201 – 500	18,4%	13%	16%	79%	5%	4,6
501 +	8,7%	22%	17%	74%	9%	14,1
Total	24,7%	25%	26%	57%	16%	2,9

Fuente: FIEL (1996)

Observamos que las empresas pequeñas y medianas son las más propensas a operar con bancos públicos.

Los bancos privados son los más utilizados por todas las empresas, acentuándose esta tendencia a medida que se incrementa el tamaño de la empresa.

Segunda Sección: Las Mipymes y los bancos.

Investigaciones precedentes.

La relación de las Mipymes y los bancos ha sido estudiada por una vasta bibliografía que se ha encargado de investigar los más variados matices, no obstante, existe una acotada literatura que trata las implicancias de la entrada de la banca extranjera en el nivel de créditos otorgados a empresas de menor dimensión.

En lo que respecta a la hipótesis que afirma que la banca extranjera tiende a escoger en el país huésped, los nichos más rentables y menos riesgosos (grandes empresas), dejando a las instituciones locales, la necesidad de recurrir a los mercados con más riesgo (Pymes), existen posiciones dispares que invitan a buscar nuevos indicios que arrojen resultados que permitan sacar conclusiones determinantes al respecto.

Esta supuesta reticencia que la banca extranjera exhibiría en relación al otorgamiento de préstamos a las Pymes, es avalada por autores como Avery y Samolyk¹¹, quienes caracterizaron a los préstamos a Mipymes como naturalmente locales: las firmas poseen necesidades crediticias idiosincráticas y sus riesgos están atados a los avatares de la economía local, es por ello, afirman, que un préstamo a Pymes requiere de **experiencia local**, tanto para el otorgamiento como para el monitoreo de los riesgos específicos del sujeto. En contraste, sostienen los autores, los préstamos a grandes empresas tienden a ser estandarizados y no requieren la presencia local que sí requieren las Mipymes.

Kampel y Rojze¹², en un trabajo publicado en 2004, escribieron: “**Los bancos privados con mayor grado de participación en el mercado (particularmente los foráneos) parecen seguir políticas más conservadoras en el otorgamiento de créditos**, lo que puede reducir de manera drástica la oferta de crédito para empresas o individuos con dificultades habituales de acceso fluido al financiamiento... En la práctica, todo préstamo de monto significativo, particularmente los vinculados a proyectos de inversión, es aprobado de manera centralizada en el país donde la entidad tiene radicada su casa matriz. Es frecuente, además, que con **bancos orientados localmente o que atienden a sectores de riesgo considerable sean absorbidos o reemplazados por los bancos internacionales**, afectando la disponibilidad de crédito para los sectores y/o regiones más vulnerables...”

L. Bleger¹³, considera que “...tanto en la crisis del Tequila como en la crisis bancaria que desembocó en el fin del régimen de convertibilidad, la banca extranjera limitó su exposición en el país, en particular en los segmentos que

11 Robert Avery y Katherine Samolyk, *Bank Consolidation and The Provision of Banking Services: The Case of Small Commercial Loans*. Diciembre de 2000.

12 Daniel Kampel y Adrián Rojze, *Algunas reflexiones sobre el rol de la banca pública*. Documento de Trabajo n. 2, Centro de Economía y Finanzas para el Desarrollo de la Argentina (CEFID-AR), Buenos Aires. 2004.

13 Leonardo Bleger y Mariano Borzel, *Las Pymes Argentinas – Mitos y Realidades*. ABAPPRA – IdePyME. 2004.

desde su óptica eran percibidos como los de mayor riesgo, entre ellos las Pymes, restringiendo más aún su financiamiento al sector.”

Clarke et. al.,¹⁴ luego de una investigación sobre el tema, concluyeron que si se discriminan los bancos según tamaño y origen, encontramos que **los pequeños prestan más a las pequeñas empresas que los bancos grandes**. Es más, **los bancos extranjeros pequeños dedican una parte más baja de su préstamos totales a las pequeñas empresas que los bancos domésticos pequeños**. La diferencia entre los bancos extranjeros y domésticos pequeños, sostienen, es estadísticamente significativa en todos los países. Clarke destaca que el crecimiento anual de préstamos a la pequeña empresa fue más bajo para los bancos extranjeros en relación con el de los bancos domésticos. Para la Argentina, afirma, este resultado fue consecuencia del comportamiento de los bancos extranjeros pequeños, puesto que los bancos extranjeros grandes parecen superar los bancos domésticos grandes.

Cañonero¹⁵, en concordancia con Avery y Samolyk, considera que el conocimiento que los bancos tienen sobre sus clientes es fundamental para otorgar créditos y resulta complejo transmitir esos conocimientos entre bancos, al menos en el corto plazo y, sobre todo, entre pequeños y grandes bancos.

En la Argentina, sostiene, durante la crisis del Tequila, las pequeñas compañías financieras contaban en sus carteras con numerosos créditos sin garantías, basados en las relaciones personales, mientras que los bancos extranjeros demandaban más garantías, contaban con estrictas normas contables y requerimientos sólo cumplibles por grandes firmas.

También se ubican en esta corriente Bonaccorsi di Patti y Gobbi¹⁶, quienes suponen que los bancos implicados en fusiones tienden a reducir los préstamos a las pequeñas empresas, citando, como uno de los motivos, los cambios producidos a nivel gerencial y las reestructuraciones, los cuales conducirían a una pérdida de información sobre los prestatarios, especialmente en las firmas pequeñas e invitan a efectuar nuevas investigaciones que identifiquen los efectos entre las Fusiones & Adquisiciones y el nivel de préstamos.

Con resultados que se contraponen a los descriptos, se encuentran quienes afirman que la banca extranjera ha contribuido a incrementar la asistencia financiera para el sector de las empresas micro, pequeñas y medianas.

Dages et.al.¹⁷ sostienen que el elemento de mayor influencia en el crecimiento, la volatilidad y la naturaleza cíclica del crédito bancario es la situación financiera de los bancos y no el tipo de capital en sí mismo y afirman que los bancos privados, tanto nacionales como extranjeros, desde el punto de vista crediticio,

14 George Clarke, Robert Cull, María Soledad Martínez Peria y Susana Sánchez, *Bank Lending to Small Businesses in Latin America. Does Bank Origin Matter?*. The World Bank Development Research Group. Enero de 2002.

15 Gustavo Cañonero, *Bank Concentration and the Supply of Credit in Argentina*. IMF Working Paper. 1997.

16 Emilia Bonaccorsi di Patti y Giorgio Gobbi, *The effects of bank mergers on credit availability: evidence from corporate data*. Banca D'Italia, Temi di discussione del Servizio Studi – Número 479. Junio de 2003.

17 Gerard Dages, Linda Goldberg y Daniel Kinney, *Foreign and domestic bank participation in emerging markets: lessons from Mexico and Argentina*. Economic Policy Review. 2000.

actúan de la misma manera, siguiendo idénticas estrategias, respondiendo de igual manera ante los indicadores del mercado, incluyendo el crecimiento real del PBI y las tasas de interés real. A su vez, destacan la estabilidad del crédito demostrada por los bancos extranjeros durante la crisis del Tequila, que contribuyó a estabilizar a todo el sistema financiero, sugiriendo que pueden desempeñar un papel destacado como estabilizadores del crédito durante tales episodios.

Un trabajo de Escudé et. al.¹⁸ demuestra que los procesos de consolidación y extranjerización que experimentó la industria bancaria en los años noventa no parecen haber afectado negativamente a la oferta de crédito a Mipymes, a menos hasta mediados de 2000, por el contrario, afirman que se observa que los bancos extranjeros expandieron su oferta de crédito a Mipymes durante los años estudiados, aumentando su participación en ese segmento del mercado de crédito y que si consideramos a los bancos según su tamaño y alcance geográfico, encontramos que los bancos más grandes, tanto aquellos de alcance nacional como los regionales, aumentaron el crédito a Mipymes, ganando participación de mercado.

George Clarke et. al.¹⁹, en un estudio efectuado en 2001, sobre cuatro mil empresas en treinta y ocho economías desarrolladas y en desarrollo, exhiben resultados que demuestran que la penetración del banco extranjero mejora el acceso de las firmas al crédito, explicando que, mientras los grandes bancos extranjeros apuntan a grandes empresas, los pequeños bancos locales, desplazados, apuntarán a las PYMES, como nicho de mercado, tal lo sucedido en Hungría.

No obstante, los autores vuelven a reconocer la carencia de evidencias referidas a la relación entre el impacto de la entrada de los bancos extranjeros y las pymes.

El presente trabajo, intentará dilucidar la propensión de los bancos para financiar a las Mipymes, considerando el origen de sus capitales.

18 Guillermo Escudé, Tamara Burdisso, Marcelo Catena, Laura D'Amato, George Mc Candless y Tomás Murphy.. *Las Mipymes y el mercado de crédito en la Argentina*. Documento de Trabajo N° 15 – BCRA. Julio de 2001

19 George Clarke, Robert Cull, María Soledad Martínez Peria y Susana Sánchez, *Foreign Bank Entry. Experience, Implications for Developing Countries, and Agenda for Further Research*. The World Bank Development Research Group. Octubre de 2001.

Recopilación de las políticas crediticias.

Con el objeto de conocer la estrategia adoptada por los bancos extranjeros en relación al financiamiento a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, se llevó a cabo la **recopilación de las políticas de créditos y manuales de procedimientos de cada tipo de banco** – públicos nacionales, públicos provinciales, cooperativos, privados SA de capital nacional y locales de capital extranjero, vigentes al 31 de diciembre de 2006.

Se procesó la información obtenida, desagregándose las **políticas y manuales destinadas exclusivamente a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas** y se planteó un análisis comparativo, tanto desde el aspecto cuantitativo como cualitativo, exponiéndose las conclusiones pertinentes.

Análisis de la información obtenida.

Analizadas las políticas crediticias de tres bancos locales de capital extranjero (en conjunto, reúnen el 14% del total de préstamos otorgados²⁰), de cuatro bancos privados S.A. de capital nacional (17%), de un banco público nacional (14%), de tres bancos públicos provinciales (1%) y de un banco privado cooperativo (3%), describiremos su posición en relación con las Mipymes, a través de los siguientes ítems: Definición de Mipyme, requisitos exclusivos para Mipymes, existencia de departamentos de atención exclusiva para Mipymes, adhesión a regímenes de promoción implementados por el Gobierno Nacional y criterio de enfoque del análisis del riesgo crediticio.

Definición de Pyme:

La concepción de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, varía en cada banco:

- Los bancos públicos tienden a adoptar la definición de MiPyme establecida en la circular “A” 3793 del Banco Central, la cual define a la Mipyme en base a las ventas totales anuales y al sector de actividad, conforme al siguiente esquema:

Tamaño	Sector				
	Agropecuario	Industria y Minería	Comercio	Servicios	Construcción
	<i>Importes en Pesos</i>				
Microempresa	456.000	1.250.000	1.850.000	467.500	480.000
Pequeña Empresa	3.040.000	7.500.000	11.100.000	3.366.000	3.000.000
Mediana Empresa	18.240.000	60.000.000	88.800.000	22.440.000	24.000.000

- Los bancos privados, en cambio, adoptan definiciones propias, basadas en la facturación anual (los montos mínimos y máximos varían sensiblemente entre las entidades) y antigüedad en la actividad.

Entre los casos analizados y a modo de ejemplo, transcribimos las siguientes definiciones:

Caso de un banco privado de capital nacional:

“Se define la envergadura de la empresa, en base a su facturación anual, para lo cual se adopta la siguiente escala:

²⁰ Total de Préstamos Otorgados al 31 de diciembre de 2006, según ranking de préstamos en pesos del sistema financiero elaborado por el Banco Central de la República Argentina.

Tipo de Empresa	Empresas Grandes	Microempresas	Pequeñas Empresas	Medianas Empresas	Agro Pequeñas	Agro Medianas
Facturación Anual en Pesos	Más de 100 millones	Hasta 3.5 millones	Entre 3.5 millones y 5 millones	Entre 5 millones y 100 millones	Entre 200.000 y 1.5 millones	Más de 1.5 millones

Caso de un banco privado de capital extranjero:

“Las Mipymes son personas físicas o jurídicas con una facturación anual de entre \$30.000 y \$4.000.000, una antigüedad mínima en la actividad de un año y medio...”

La relevancia de definir a una Mipyme en base al monto facturado, radica en que los bancos establecen relaciones entre ese valor y el monto prestable, por lo tanto, cuanto mayor sea el nivel de ventas, mayor será el crédito al que podrá acceder la empresa.

Requisitos *exclusivos* para las Pymes

Del análisis de las políticas, surgen requisitos aplicables exclusivamente a las Mipymes, los cuales dificultan el acceso al crédito.

Estos requisitos extra fueron detectados tanto en **bancos de capital nacional (particularmente en públicos provinciales y privados) como en bancos extranjeros.**

En los bancos públicos provinciales, se destaca la recomendación de requerir aval/fianza para todas las líneas, la sugerencia de no operar con empresas que recurran al incumplimiento de sus obligaciones fiscales y previsionales como fuente de financiamiento y la connotación negativa que implica la reticencia del cliente a proporcionar aval personal, **“especialmente en el caso de Mipymes”**.

Los privados nacionales requieren sólo de las Mipymes un “Veraz limpio”, garantía global de los socios y riesgo normal en el BCRA. En una de las políticas leímos: *“cuando se trate de micro empresa, se evaluará el sector económico, antigüedad, participación del gerente, situación del local, Declaración Jurada del Impuesto a las Ganancias, comportamiento de pago, saldos de cuentas, uso de cheques propios y de terceros”*.

Los bancos extranjeros también plantean exigencias exclusivas para las Mipymes, entre ellas podemos mencionar: carencia de antecedentes negativos en el sistema financiero, carencia de antecedentes judiciales, no poseer más de 5 cheques rechazados por falta de fondos, poseer teléfono de línea fija, cumplir con ratios de liquidez corriente menor a 1, índice de endeudamiento menor a 1 o no presentar reducción en la facturación superior al 10%, en dos ejercicios consecutivos, destacando que *“el incumplimiento de al menos uno de los criterios es condición suficiente para el rechazo del crédito”*.

Departamento de atención Pyme

Todas las entidades cuentan con departamentos destinados a atender exclusivamente al segmento Mipyme, sus nombres y atribuciones varían, pero en todos los casos se verifica una especialización en la materia, destinada a atender las especificidades del sector.

Adhesión a Regímenes de Promoción implementados por el Estado

En todos los tipos de entidades hay al menos una que adhiere a Regímenes de promoción de créditos para Mipymes promovidos por la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional.

En todos los casos se observaron resultados satisfactorios que han sido promocionados, tanto por la propia entidad como por la cámara que la nuclea, con el claro objetivo de demostrar una predisposición favorable para con las empresas de menor envergadura.

Créditos para Micro, Pequeñas y Medianas Empresas. Programa de Bonificación de Tasas de Interés – Resultados de la licitación.

Entidad	Destino	Región/Provincia	Cupo disponible (\$)	TNAVda Mín-Máx (%)
Nuevo Banco de Sta Fe	"Créditos Verdes"	Todas	2.500.000	6 – 9
Banco Ciudad	Bienes de Capital	CABA y Gran Bs. As.	414.258	8,63
Banco Ciudad	"Créditos Verdes"	Todas	4.000.000	6 – 9
Banco Ciudad	Capital de Trabajo	CABA	245.000	6,75
Banco Ciudad	Capital de Trabajo	Gran Bs. As.	110.000	6,75
Standard Bank SA	Capital de Trabajo	NOA y NEA	3.130.000	5,94
Standard Bank SA	Bienes de Capital	Todas	1.639.410	5,94 – 8,90
BNA	"Créditos Verdes"	Todas	15.000.000	6 – 9
BNA	Capital de Trabajo	Noreste	4.370.000	5,50
BNA	Capital de Trabajo	Catamarca	8.800.000	5,50
BNA	Capital de Trabajo	Corrientes	2.500.000	5,50
BNA	Capital de Trabajo	Formosa	9.400.000	5,50
BNA	Capital de Trabajo	Misiones	2.500.000	5,50
BNA	Capital de Trabajo	Sgo. Del Estero	5.500.000	5,50
BNA	Capital de Trabajo	Tucumán	125.000	5,50
BBVA Bco Francés SA	"Créditos Verdes"	Todas	2.000.000	6 - 9
BBVA Bco Francés SA	Capital de Trabajo	Todas	1.260.000	5,50 – 6,60
BBVA Bco Francés SA	Capital de Trabajo	NOA y NEA	2.000.000	5,88
HSBC	Capital de Trabajo	Todas	2.410.000	4,97 – 7,64
HSBC	Capital de Trabajo	NOA y NEA	940.000	5,75
Nvo Bco de E. Ríos SA	Capital de Trabajo	Centro	4.737.226	5,4 – 6,43

Fuente: Sepyme – Diciembre de 2006.

Criterio de análisis del riesgo crediticio.

A los efectos de determinar la accesibilidad al crédito bancario por parte de las micro, pequeñas y medianas empresas, resulta relevante conocer el enfoque brindado por el banco al momento de efectuar el análisis de riesgo crediticio.

La información solicitada a las empresas, podemos clasificarla de la siguiente manera:

- **Información gerencial:** incluye aspectos tales como aptitud, experiencia, capacitación y credibilidad de quienes están a cargo de manejar la empresa que aspira a un crédito. En su mayoría, los bancos poseen formularios prediseñados con cuestionarios que apuntan a conocer los aspectos citados.
- **Información del mercado:** requisitos que intentan interpretar las condiciones en que se desarrolla el producto o los procesos proyectados, como así también el mercado de los proveedores involucrados. También en este caso detectamos cuestionarios, así como entrevistas personales, la solicitud de referencias comerciales, etc.
- **Información financiera y patrimonial:** tiene como objetivo conocer la situación patrimonial del prestatario y la viabilidad del proyecto. En este ítem se solicitan flujos de fondos, pronósticos de pérdidas y ganancias, presupuestos, balances y se elaboran ratios como índice de endeudamiento, rentabilidad, VAN, etc.

Del estudio realizado sobre las políticas crediticias, **no detectamos diferencias de relevancia entre las diferentes entidades.** Todas se apoyan en un enfoque basado en las garantías, cuyo objetivo es la minimización del riesgo mediante la presentación de colaterales.

A *prima facie*, este enfoque perjudicaría a aquellos aplicantes que cuentan con escasas garantías, incluso aunque cuenten con proyectos que económica y financieramente puedan ser rentables.

Al respecto, Bester²¹ afirma que los bancos extranjeros intensifican la utilización de métodos basados en el *capital gearing approach* con el objetivo de evaluar la aplicación de créditos para Mipymes, discriminándose a empresas cuyo principal capital es el humano.

En todos los casos se prevé también la obtención de información gerencial, de mercado, financiera y patrimonial.

Resultó llamativa la existencia de un *indicador* cuya sola presencia implica el rechazo de la operación.

Este indicador fue descripto como **“la insistencia y la excesiva urgencia por la obtención del crédito”**. Esta sentencia fue detectada tanto en la política de un banco privado de capital nacional como en la de uno público provincial.

21 Bester, H., “The Role of Collateral in Credit Markets with Imperfect Information”. European Economic Review N° 31, pp 887 – 899. 1987

Hipótesis 2. Conclusiones.

El origen del capital de un Banco en la Argentina, no aparenta constituir un factor determinante de su disposición a financiar a las Mipymes.

La existencia de requisitos adicionales, que algunas entidades imponen a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, denota que en el sistema bancario argentino subsisten prejuicios y actitudes que obstaculizan el acceso de estas empresas al financiamiento.

Más garantías, antecedentes impecables en un país con pronunciadas crisis socio económicas, ausencia de deudas fiscales y previsionales, capacidad de la gerencia o situación de las instalaciones, evidencian desconfianza, temor o desinterés por parte de nuestra banca.

Probablemente, del análisis de las políticas bancarias no arribemos a conclusiones definitivas relacionadas con la predisposición de los distintos tipos de bancos para financiar a las Mipymes, no obstante, la detección de mayores precauciones por parte de las entidades, invitan a actuar a quienes poseen la responsabilidad de promover el desarrollo de un país.

Esto último parece relacionarse con la estructura de distribución disponible, la que sí depende de decisiones estratégicas de los grandes grupos bancarios internacionales en el marco de la evolución económica del país.

En Argentina, cuando los bancos de capital extranjero han desarrollado importantes redes de distribución (vg. Banco RIO, BBVA) han atendido al sector PYME en forma similar a la manera en que lo hizo la banca privada de capital nacional.

Los bancos de capital nacional (públicos, privados y cooperativos) reúnen el 74 por ciento de las sucursales existentes en el país, creando una red que se presenta en todas las provincias y en gran parte de las localidades²², hecho que explicaría la razón por la cual las entidades de este origen prevalecen en los préstamos a Mipymes.

La decreciente atención de los bancos que operan en el mercado local, **nacionales y extranjeros**, hacia el financiamiento de la economía, parece el resultado conjunto de las estrategias de los bancos y del régimen regulatorio argentino, extremadamente punitivo en términos de capital mínimo requerido para el financiamiento del sector privado no financiero.

²² Ver Anexo III – Cuadros: “Sucursales por provincia a junio de 2005” y “Localidades atendidas por el total del sistema financiero, a junio de 2005”.

Del presente estudio observamos que, en contra de lo que se pensaba en la década del 90', **los bancos extranjeros se adaptan a la realidad nacional en lugar de imponer su propia dinámica.**

En definitiva, **podemos afirmar que nuestra segunda hipótesis está comprobada**, aunque resulta pertinente efectuar la salvedad de que tampoco la banca de capitales nacionales ni la banca pública han demostrado, más allá de algún intento gubernamental, una clara predisposición para favorecer el financiamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Anexo I: Comunicación “A” 3793 del Banco Central de la República Argentina. Definición de Pyme.

Transcripción de la Comunicación “A” 3793 del Banco Central de la República Argentina, actualizada por las Comunicaciones “A” 4628 y “C” 47496 del BCRA y por la Disposición N° 147/2006 de la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional:

1. Atributo a considerar.

Se tendrá en cuenta, para determinar la condición de la empresa, el valor de ventas totales anuales, excluidos los impuestos al Valor Agregado e Internos, de la siguiente manera:

1.1. Empresas en funcionamiento.

El importe se determina en función del promedio de los últimos tres años contados a partir del último balance inclusive o información contable adecuadamente documentada.

En los casos de empresas cuya antigüedad sea menor que la requerida para el cálculo establecido en el párrafo anterior, se considerará el promedio proporcional de ventas anuales verificado desde su puesta en marcha.

1.2. Nuevas empresas.

Se tomarán los valores proyectados por la empresa para el primer año de actividad. Dichos valores tendrán el carácter de declaración jurada y estarán sujetos a verificación al finalizar el primer ejercicio.

1.3. Personas Físicas, Empresas Unipersonales y/o Sociedades de Hecho.

Se determinará a partir de una Declaración Jurada de ventas para cada uno de los tres últimos años calendarios o información contable adecuadamente documentada.

2. Caracterización de las Empresas

Serán consideradas micro, pequeñas y medianas empresas, aquellas que registren hasta el siguiente nivel máximo de valor de las ventas totales anuales, según el sector de actividad:

Tamaño	Sector				
	Agropecuario	Industria y Minería	Comercio	Servicios	Construcción
	<i>Importes en Pesos</i>				
Microempresa	456.000	1.250.000	1.850.000	467.500	480.000
Pequeña Empresa	3.040.000	7.500.000	11.100.000	3.366.000	3.000.000
Mediana Empresa	18.240.000	60.000.000	88.800.000	22.440.000	24.000.000

2.2. Se entiende por ventas totales anuales los ingresos originados en la producción y comercialización de bienes y en la prestación de servicios, netas de devoluciones y bonificaciones.

- 2.3. Cuando una empresa registre ventas en más de uno de esos sectores de actividad, se tendrá en cuenta el sector cuyas ventas hayan sido las mayores durante el último año.
- 2.4. No serán consideradas micro, pequeñas y medianas empresas las que, reuniendo los requisitos consignados en el cuadro precedente, se encuentren controladas por o vinculadas a empresas o grupos económicos que no reúnan tales requisitos, conforme a lo establecido por el artículo 33 de la Ley 19.550 y sus modificatorias.

Anexo II: Políticas Crediticias de los Bancos.

A continuación, exponemos las políticas crediticias internas de los distintos tipos de bancos.

En algunos casos se trata del documento tal como fue entregada por la entidad, en otras, por razones de extensión, presentamos un breve análisis de los lineamientos establecidos.

En todos los casos, omitimos publicar la denominación del banco autor de la política.

Política Crediticia de un Banco Privado S.A. de Capital Nacional

CREDITOS Manual de Créditos

1. DISPOSICIONES REGLAMENTARIAS

1.1. INTRODUCCION

Gran parte del negocio del Banco implica la asunción de riesgos económicos. De la calidad de los riesgos asumidos depende la subsistencia y finalmente el éxito de la Institución.

Este manual tiene por objeto establecer las normas sobre los aspectos referidos al proceso crediticio del Banco, proveyendo un marco para la generación de negocios a fin de lograr una relación adecuada entre los riesgos asumidos y la rentabilidad buscada, abarcando:

- Los procesos comerciales, de análisis de riesgo y operativos
- Aspectos organizacionales
- Nuevas metodologías y herramientas para la evaluación del riesgo.

Los objetivos que se persiguen con este esquema normativo son:

- Optimizar la calidad del riesgo asumido,
- Mejorar el nivel de servicio y seguimiento a los clientes y
- Hacer eficiente el proceso (tiempo y recurso) de calificación y liquidación.

Las premisas que se consideraron para elaborar el manual son:

- Segmentar la cartera comercial asignando niveles de servicio y metodologías de evaluación diferenciadas
- Potenciar las herramientas de análisis y evaluación de riesgo
- Especializar a los involucrados en el proceso
- Estandarizar y homogeneizar los procesos y "reglas de evaluación"

1.2. CONSIDERACIONES PREVIAS

Los esquemas propuestos serán objeto de perfeccionamiento, mediante la incorporación de funcionalidades que aumenten el grado de automatización de las distintas informaciones necesarias, para la evaluación apropiada del riesgo crediticio.

Los beneficios derivados de estas normas se conseguirán en la medida que la totalidad de los clientes sean calificados.

2. DECISIONES DE CREDITO

Las decisiones de crédito serán tomadas por distintos organismos internos, relacionados con la banca a la cual pertenezca el cliente.

LA BANCA EXTRANJERA EN LA ARGENTINA

UBA – AMBA

Gustavo Lichtcajger

Instancia	Integrantes	Banca de Personas	Banca PyME		Banca Empresas	
			Sin Gtía.	Con Gtía.	Sin Gtía.	Con Gtía.
Sucursal	- Oficial de Negocios - Gerente de Sucursal	Scoring				
Riesgos Banca de Personas	- Analista de Riesgos o Team Leader de Riesgos Banca de Personas o Jefe de Riesgos o Gerente de Riesgos Banca Minorista según punto 2.2.	Por excepción				
Comité Virtual MyPE	- Gerente de Sucursal o Gerente Zonal en su reemplazo - Team Leader de Riesgos de Banca PyME			Hasta \$30.000 (*)		
Comité Virtual PyME	- Gerente de Sucursal o Gerente Zonal en su reemplazo - Team Leader de Riesgos de Banca PyME			Hasta \$50.000		
Comité de Créditos Zona PyME (Facturación hasta \$ 15 MM) Límite Global hasta el 0,15 % de la RPC	- Gerente Zonal o Gerente de Sucursal - Team Leader de Riesgos de Banca PyME - Team Leader de Banca PyME		Hasta el 0,1 % de la RPC. (**)	Hasta el 0,15 % de la RPC. (**) (1)		
Comité de Créditos Banca Empresas Límite Global \$ 1 MM	- Oficial o Team Leader de Banca Empresas - Team Leader de Riesgos Banca Empresas - Gerente de Banca Empresas					Con plazos que no superen los 3 años
	A la aprobación de los integrantes enunciados en el cuadro anterior se le suma: - Gerente de Riesgos de Banca Empresas					Con plazos superiores a los 3 años
Comité de Créditos Senior	- Oficial o Team Leader de Banca Empresas - Team Leader de Riesgos Banca Empresas - Gerente de Banca Empresas - Gerente de Riesgos o Gerente de Riesgos de Banca Empresas - Director Comercial				Más de \$1 MM. hasta 1% de la RPC (**)	Más de \$ 1 MM. hasta 1,5% de la RPC (**) (2)
Directorio	- 2 Miembros del Directorio				Más del 1% RPC (**)	Más del 1,5% RPC (**)
Finanzas	- Gerente General - Director de Finanzas - Gerente de Finanzas - Team Leader de Finanzas - Gerente de Riesgos Empresas - Team Leader de Riesgos Finanzas y Sector Público	Entidades Financieras				Hasta \$ 30.000.000

La política del Banco se orienta a limitar las facultades individuales propendiendo a la existencia de comités quienes, según su ámbito de influencia, serán los responsables de definir los niveles de asistencia.

Como norma general los comités de créditos asignarán calificaciones crediticias a clientes nuevos, clasificados exclusivamente en Situación 1 "Normal" en todo el sistema financiero, salvo descargo presentado por el cliente en el cual se expliquen las causas que motivaron una situación irregular.

Es importante señalar que las atribuciones de crédito se aplican teniendo presente el límite global de asistencia a un cliente.

Entendemos por límite global a la suma de todas las asignaciones crediticias (independientemente de que estén o no utilizadas) que tiene un cliente. A los fines de evaluar el riesgo global deberá tenerse presente el concepto de Grupo Económico, ya que para el cálculo de dicho riesgo global se deberán adicionar los límites que tengan autorizados los distintos integrantes del grupo.

En caso de discrepancias entre miembros de un comité, la propuesta podrá ser elevada a instancia superior por el Area Comercial que la propone.

2.1. ATRIBUCIONES QUE POSEE CADA INSTANCIA DE APROBACION E INTEGRACION DE COMITES

Referencias:

(*) Para los productos: acuerdo para girar en descubierto, tarjetas de crédito y préstamos personales, se aplica la RI 585 y complementarias y modificatorias. Para operaciones que no superen los \$20.000.- es opcional la utilización de Scoring o el tratamiento de la propuesta en el Comité Virtual MyPE.

(**) La RPC del Banco se tomará del último cierre de Balance Anual.

(1) Banca PyME - Con garantías: Caución o prenda sobre Plazo Fijos, Cash Collateral, Stand By Letter of Credit (Con Conformidad de la Gerencia de Finanzas sobre el Banco emisor), Cheques de pago diferido correctamente atomizados (se podrá considerar aforo sobre los límites otorgados), Certificados de Obras, Desc. de Cupones de Tarjetas de Crédito, Hipoteca en 1er. grado y prenda sobre vehículos y/o maquinarias en 1er. grado.

(2) Banca Empresas – Con garantías: Hipoteca 1er. grado, Prenda sobre Activos con Mercado cierto y realización inmediata, Descuento de Prendas sobre vehículos y maquinarias agrícolas, Fideicomisos, Cupones de Tarjetas de Crédito, Cheques de pago diferido correctamente atomizados, Facturas conformadas o Documentos de empresas de primera línea.

En lo referente a Banca Empresas se podrán otorgar calificaciones por encima de los límites mencionados con las siguientes garantías: Cash Collateral, Stand by Letter of Credit (con conformidad de la Gerencia de Finanzas sobre el Banco Emisor) o aval emitido por empresa Internacional con calificación Investment Grade).

Cualquier exceso sobre los márgenes anteriores, deberá contar con la aprobación de 2 miembros del Directorio.

A título informativo se señalan los márgenes crediticios establecidos por las normas del BCRA.:

- Sin garantías: 15% de la RPC.
- Con garantías: 25% de la RPC.

3. PROCESO DE CALIFICACION DE BANCA EMPRESAS Y BANCA PYME

3.1. PAUTAS GENERALES PARA LA TOMA DE DECISIONES CREDITICIAS

Es necesario a efectos de cumplimentar el relevamiento comercial y el análisis de riesgos, formular una serie de preguntas para determinar si el cliente se encuadra dentro del perfil buscado por el Banco.

A título de ejemplo se pueden señalar las siguientes:

RELEVAMIENTO COMERCIAL

I. A. DIRECCION / GERENCIAMIENTO	
CONFORMACION CAPITAL	DEL ¿Qué tipo de sociedad es? ¿Cómo está integrado el capital accionario? ¿Su origen es nacional o extranjero?
HONESTIDAD	¿Es honesto nuestro cliente? ¿Qué concepto tiene en plaza? ¿Atiende en tiempo y forma los compromisos? ¿Posee antecedentes desfavorables? Este punto es determinante en la decisión de crédito, razón por lo cual si existieran dudas sobre la honestidad de nuestro cliente, las mismas lo descalifican para la atención comercial.
ANTIGUEDAD DE LA DIRECCION EN EL CARGO	Nos da menor o mayor seguridad en la continuidad de los objetivos trazados.
VISION DEL NEGOCIO	¿Poseen sucesores que conozcan el negocio? ¿Conforman grupo económico con otras empresas? ¿Cuál es el plazo de duración del contrato social? ¿Cuáles son sus políticas estratégicas?
PROFESIONALIDAD MANAGEMENT	DEL ¿Cuál es su estilo y estructura organizativa? ¿Cómo se genera el proceso de toma de decisiones? ¿Está muy concentrada la toma de decisiones? ¿Cuál es el curriculum de los cuadros gerenciales (experiencia, antecedentes, etc.)? ¿Poseen un conocimiento profundo del negocio? ¿Cómo se desarrollaron frente a distintas coyunturas? ¿Existe una correcta delegación de funciones?
CANTIDAD PROFESIONALES	DE ¿Posee un adecuado nivel de profesionalidad?
SINDICALIZACION	Deben analizarse los riesgos a los que se expone la empresa, ante una actuación mayoritaria de su personal en actividades sindicales. ¿Qué poder negociador tiene el sindicato?

LA BANCA EXTRANJERA EN LA ARGENTINA

Su actuación durante las crisis financieras y la relación con las Mipymes

II. B. COMPETITIVIDAD – CLIENTES	
CICLOS EN LAS VENTAS	Evaluar el plazo en que el cliente realiza sus ventas.
CONCENTRACION DE LA CLIENTELA	¿Cuál es el grado de concentración de los mismos?
CONDICIONES DE COBRANZA	¿Cuál es la modalidad de cobranzas?
SITUACION DE MERCADO	¿Son reconocidos en el mercado? ¿Actúan en distintos sectores económicos?
CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO / SERVICIO	¿Cuenta con varias líneas de producto o está concentrada? ¿Es un producto de consumo masivo o está orientado a uno o pocos compradores? ¿Qué alcance tienen? ¿Hacia qué mercados están dirigidos? (internos y/o externos) ¿Es un producto intermedio o final? ¿Se trata de productos diversificados? ¿Son perecederos? ¿Son productos suntuarios? ¿Tienen estacionalidad? ¿Están sujetos a cambios de moda? ¿Poseen marcas propias y/o de terceros? ¿Pagan licencias o regalías al exterior? ¿Son reconocidos en el mercado?
INCIDENCIA DE FACTORES EXOGENOS	Descripción de aquellos factores externos que pueden afectar la actividad de la Empresa.
MOROSIDAD	Se evaluará el promedio de morosidad que registra su clientela.
INCOBRABILIDAD	Se analizará el porcentaje de deudores incobrables que mantiene respecto a la totalidad de su clientela.
TIPO DE COMPETENCIA DEL SECTOR	¿Quiénes son? ¿Son locales y/o del exterior? ¿Es importante la competencia? ¿Es relevante su participación en el mercado?
CANALES DE DISTRIBUCION	¿Qué canales de distribución utiliza? ¿Cuál es su política estratégica de ventas? ¿Los canales de distribución son propios o de terceros?
FIJACION DE PRECIOS	¿Fija libremente sus precios? ¿Cuáles son sus limitaciones? ¿Tienen algún tipo de regulación directa y/o indirecta? ¿Cuál es su mezcla de ventas por producto y por mercado?
PODER NEGOCIADOR CON LOS CLIENTES	¿Cuál es su poder de negociación?
POSICION COMPETITIVA	¿Cómo está posicionada en el mercado? ¿Cuáles son las diferencias competitivas que se observan?

III. C. PROVEEDORES / INSUMOS	
CONCENTRACION DE LOS PROVEEDORES	¿Qué política de abastecimiento emplea? ¿Cuáles, cuántas y dónde están ubicadas las fuentes de abastecimiento? ¿Cuenta con una cartera de proveedores atomizada y/o concentrada?
CONDICIONES DE PAGO	¿Cuál es la modalidad de pago a proveedores?
GRADO DE DEPENDENCIA DE LOS INSUMOS	¿Cuáles de los insumos se consideran críticos? ¿La cantidad y calidad de insumos es diversificada? ¿Revisten estacionalidad o pueden ser provistos continuamente? ¿La materia prima principal es de origen nacional o extranjero? ¿Cuál es el grado de dependencia con el exterior?
ANTIGUEDAD DE LOS STOCKS	¿Cuál es su política de stocks? ¿Qué sistema de valuación utiliza?
FIJACION DE PRECIOS DE LOS INSUMOS	¿Cuenta con una cartera de proveedores atomizada y/o concentrada? ¿Qué sistema de valuación utilizan?
PODER NEGOCIADOR CON LOS PROVEEDORES	¿Cuál es su poder negociador frente a los proveedores?

IV. D. RECURSOS / TECNOLOGIA / PROCESOS	
SOPORTE ADMINISTRATIVO DE LA ORGANIZACION	¿Qué tipo de tecnología posee?
CONTROL INTERNO	¿Es adecuado el layout de planta? ¿Opera con capacidad ociosa? ¿Posee adecuada cobertura de seguros?
GRADO DE DEPENDENCIA DE TERCEROS	¿La tecnología que utiliza es propia o provista por terceros?
PROYECTOS DE INVERSION EN EL CORTO PLAZO	¿Cuál es la política de inversiones?
TIPO DE TECNOLOGIA	¿Cuál es el nivel tecnológico actual? ¿Qué tipo de tecnología requiere? ¿Qué grado de flexibilidad tiene ante cambios en la demanda?
COMO DESCRIBIRIA UD. LOS PROCESOS DE PRODUCCION	¿Qué tiempo insume su proceso productivo? ¿Es complejo el desarrollo técnico de los mismos?

V. E. COMPORTAMIENTO EN EL BANCO
COMPORTAMIENTO EN GENERAL
CONDUCTA ANTE REQUERIMIENTOS DE CANCELACION DE COMPROMISOS
CANTIDAD DE CHEQUES RECHAZADOS
GRADO DE RECIPROCIDAD
SITUACION FISCAL Y PREVISIONAL
ANTECEDENTES NEGATIVOS

En este punto se debe analizar adecuadamente la relación que el cliente ha mantenido con la Institución, evaluando cada uno de los puntos descriptos precedentemente y también la reciprocidad comercial que nos ha brindado hasta el momento de realizar el análisis del crédito solicitado.

LA BANCA EXTRANJERA EN LA ARGENTINA

Su actuación durante las crisis financieras y la relación con las Mipymes

Resulta sumamente importante que se realice una correcta evaluación del cliente, a los efectos de minimizar el riesgo al momento de la toma de decisiones.

De igual forma que cuando se evalúa la honestidad del cliente, estos puntos pueden constituir un factor de descalificación para las decisiones de crédito sobre el mismo.

ANALISIS DE RIESGOS

Esta parte se centra en el análisis y la evaluación del riesgo, lo cual implica el estudio histórico y de perspectivas tanto del cliente como del mercado.

VI. B. ANALISIS DE LA INFORMACION	
El primer enfoque estará dirigido hacia los estados contables del Cliente y se deberá arribar a conclusiones definitivas acerca de:	
VII. ESTADO DE RESULTADOS	<ul style="list-style-type: none">¿Cuál fue el resultado final del ejercicio y cómo evolucionó en relación al período anterior?¿Cuál es la razonabilidad del margen operativo?¿Cómo están distribuidos sus costos, cuáles son los más relevantes y qué variaciones presentan?¿Cómo se comportaron sus ventas con relación al período anterior?¿Son relevantes los ingresos/egresos extraordinarios?
VIII. ESTRUCTURA PATRIMONIAL	<ul style="list-style-type: none">¿Cuáles fueron las variaciones más significativas dentro de su Activo?¿Estas modificaciones son congruentes con la actividad que desarrolla?¿Presenta una estructura patrimonial similar a otras empresas del mismo sector?¿Registra Activos de disponibilidad restringida?¿Por qué causas?¿Cuáles fueron las variaciones más significativas dentro del Pasivo?¿Cuál es su principal fuente de Financiamiento?¿Cómo evolucionó su endeudamiento Bancario y Financiero?¿Posee deudas con Garantías reales? ¿De qué tipo?¿Cuenta con una adecuada estructura de financiamiento?¿Cómo evolucionó su Patrimonio Neto?¿Recibió Aportes de Capital?¿Efectuó revalúos técnicos?¿Distribuyó utilidades?

Para tal fin es fundamental seguir la siguiente secuencia, tanto para cumplimentar los formularios que les incumbe, como para arribar a conclusiones del análisis de la información:

IX. A. RECOPIACION DE DATOS	
Se deberán recabar todos los datos cualitativos y cuantitativos que se consideren de relevancia, los que serán volcados a una planilla cuando se inicia la relación comercial y luego actualizados una vez por año.	
PRINCIPALES INDICES ECONOMICOS-FINANCIEROS	<p>¿Cuál es la capacidad de cancelación de sus compromisos?</p> <p>¿Cuál es el grado inmediato de respuesta que posee la empresa para cancelar sus obligaciones?</p> <p>¿Qué nivel de stocks registra la empresa?</p> <p>¿Cuál es el plazo de cobranzas promedio?</p> <p>¿Cuál es el plazo de pago promedio a proveedores?</p> <p>¿Qué nivel de financiamiento de terceros registra?</p> <p>¿Qué endeudamiento total y endeudamiento bancario registra?</p>
ESTADO DE ORIGEN Y APLICACION DE FONDOS A PARTIR DE CAJA	Tiene como propósito reflejar las causas de las variaciones experimentadas en el rubro Disponibilidades. A tal fin deberán interpretarse los hechos y operaciones que representaron un aumento o disminución de este tipo de recursos.
EVOLUCION DE VENTAS	Su comportamiento se observará en moneda homogénea y se evaluará el mismo considerando el contexto económico de dicho período, el sector en que opera y la evolución de precios relativos.
DEUDAS BANCARIAS Y FINANCIERAS	Se considerará su evolución, calidad de cartera de bancos, modificaciones que se efectuaron, tipos de líneas, plazos, etc.
RELACION DEUDAS BANCARIAS Y FINANCIERAS EN MESES DE VENTAS Y MEDIDAS	Cabe destacar que este es el ratio más dinámico para evaluar la situación financiera post-balance de la empresa. Un incremento de ventas con un aumento más que proporcional de las deudas significa que está financiando a mayores plazos, o que sus inventarios crecieron, o que para vender redujo márgenes y está financiando pérdidas.
SITUACION ECONOMICO-FINANCIERA PROYECTADA	<p>Tal como mencionamos en los aspectos cualitativos, la decisión de riesgos mira al futuro; por lo tanto, desde el punto de vista cuantitativo surge que el elemento principal del análisis lo constituirá una pormenorizada programación de la situación económico financiera que involucre cómo se generarán los fondos en esa empresa incluyendo la percepción y el pago del préstamo objeto de la decisión.</p> <p>Esta proyección deberá tener un horizonte - por lo menos - del mismo plazo que el crédito que estamos analizando, y no menor a un año, considerando los ingresos y egresos propios del negocio del Cliente en cuestión.</p> <p>En un contexto de estabilidad el análisis de Balance es sólo un eslabón en la decisión de un crédito, adquiriendo suma importancia el conocimiento de las características cualitativas de la empresa, del entorno y de las perspectivas que - de acuerdo con el escenario planteado - deberán estimarse para cada caso en particular.</p>

X. C. DECISION DE RIESGOS
<p>Es la oportunidad más difícil e importante del proceso crediticio, dado que implica resolver sobre el riesgo que el Banco está dispuesto a asumir.</p> <p>“Decidir un riesgo” consiste en tratar de establecer un producto o grupo de productos, monto, garantía y plazos para el Cliente bajo estudio.</p>
<p>Para ello, es necesario analizar cada uno de los Clientes Empresas considerando como referencia el siguiente cuestionario:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Ha sido el cliente profesionalmente analizado, conjugando conocimiento personal e información objetiva del negocio y sus perspectivas futuras? - ¿Existen hechos que hacen que un cliente/negocio no sea aconsejable para el Banco? - ¿Tenemos seguridad de estar financiando su actividad comercial o sus inversiones? - ¿Estamos financiando al destinatario final?

LA BANCA EXTRANJERA EN LA ARGENTINA

Su actuación durante las crisis financieras y la relación con las Mipymes

- ¿Estamos financiando sólo la actividad declarada oficialmente y sobre la que paga tributos?
- ¿Vale este riesgo por el negocio de que se trata? (Recordemos que no es válido financiar por la garantía ofrecida).
- Si estamos financiando un proyecto de inversión, ¿Tiene sentido económico? ¿Será beneficioso para la región o el país?
- ¿Trabaja el Cliente con varios bancos?
- ¿Existe equilibrio entre lo que financiamos y la actividad del Cliente? ¿No sería oportuno que en lugar de ayudarlo a aumentar su endeudamiento le recomendáramos nuevos aportes o la inclusión de un nuevo socio?
- El sector de actividad donde se desarrollan los negocios del Cliente tiene buenas perspectivas?

La etapa siguiente a la de análisis de todos los ítems expuestos precedentemente, es la determinación de la propuesta. Esta deberá redactarse en forma breve, concisa y clara, procurando no repetir información detallada en otro lugar.

En la presente política, correspondiente a un banco de capitales privados nacionales, podemos apreciar los requisitos que una empresa debe cubrir para acceder al financiamiento. Si bien este banco cuenta con departamentos de atención exclusiva a las Pymes, no se detectan comentarios o requerimientos destinados de manera exclusiva a esta clase de empresas, de modo que esta institución no diferenciaría su accionar, en lo que a financiamiento se refiere, entre Mipymes y grandes empresas.

Política Crediticia de un Banco Privado S.A. de Capital Nacional

En este banco identificamos un marcado interés en el financiamiento a Miypmes. En su manual de créditos, encontramos frases tales como:

"Las Micro y pequeñas y las Pequeñas agro son segmento target del Oficial de Banca Empresas en Sucursales"

"Se medirá la gestión de los oficiales de banca empresas de las sucursales, en base al desarrollo del segmento MICRO/Pequeñas empresas y Agro Pequeñas empresas."

"El Oficial de Banca Empresas en Casa Matriz tiene como segmento target a las Medianas, pero también pueden tener asignados MICRO y Pequeñas con potencial."

Se define la envergadura de la empresa, en base a su facturación anual, para lo cual se adopta la siguiente escala:

Tipo de Empresa	Empresas Grandes	Microempresas	Pequeñas Empresas	Medianas Empresas	Agro Pequeñas	Agro Medianas
Facturación Anual en Pesos	Más de 100 millones	Hasta 3.5 millones	Entre 3.5 millones y 5 millones	Entre 5 millones y 100 millones	Entre 200.000 y 1.5 millones	Más de 1.5 millones

Esta entidad dispone de una escala de rangos que relaciona el endeudamiento máximo con el monto de ventas, de esta manera, podemos plantear el siguiente cuadro:

Riesgos Máximos

Tipo de Préstamo	Plazo	Sola Firma	Autoliquidables	C/Gtía Hipotecaria	C/Gtía Prendaria
Renovables					
Cta Cte		30%			
Cheq/Fact/Docum			250%		
Visa Business		30%			
Cuotificados					
Financiero	24 m.				
Financiero (s/corresp)	hasta 36 m.				5 o 6%
Financiero (c/corresp)	hasta 60 m.			5 o 6%	

En lo que respecta a las pautas de otorgamiento de créditos para Microempresas, se define lo siguiente:

Situación en BCRA	Riesgo Normal 100%
Veraz	Limpio
Referencias comerciales	2
Garantía global de Socios	Si
Acuerdo en CTA CTE	30% ventas mensuales
Visa Business	30% ventas mensuales
Financieros	Cuota 5% ventas mensuales
CPD	Plazo hasta 24 meses
	2,5 meses ventas

Los aspectos a considerar por este banco para prestar a una Mipyme serán:

Información de la empresa	Información como cliente del banco
Sector Económico	Saldos de cuentas
Antigüedad del negocio	Comportamiento de pago
Participación del gerente en la empresa	Uso de cheques propios
Situación del local	Depósito de cheques de terceros
Información del balance o DDJJ Imp. A las Gcias	

Composición de la Cartera Activa del banco a diciembre de 2006:

Tipo de Empresa	Préstamos en Pesos	%
Grandes	792.492.377,00	22%
Medianas	1.485.411.604,00	41%
Agro	1.114.746.506,00	30%
Micro	272.779.552,00	7%
Total	3.665.430.039,00	100%

En este banco, apreciamos un mayor interés comercial en las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.

No sólo cuenta con departamentos de atención a las Mipymes, sino que posee lineamientos específicos para ellas.

Su definición de Mipyme se basa en el monto facturado y es este monto el que va a definir el valor máximo del crédito al que va a poder acceder.

En lo que respecta a las Microempresas, se puede ver que se exige un “Veraz limpio” y un riesgo normal en un 100%, es decir que para este tipo de empresas, el banco busca empresas de un pasado impecable.

Como se observa en la composición de la cartera activa del banco, predominan claramente las empresas medianas (41%), seguidas por las del agro (30%) y por las grandes (22%).

Política Crediticia de un Banco Privado S.A. de Capital Nacional

Este banco, de capitales privados nacionales, de carácter provincial, tiene como lema, en su manual de créditos, la búsqueda de "carteras sanas":

Entre sus postulados, se afirma que *"la cartera del Banco deberá mostrar diversificación por sectores económicos, regiones y atomización del riesgo entre los clientes o grupos económicos, a fin de evitar concentraciones de riesgo crediticio"*.

Para conseguirlo, se plantea que *"el otorgamiento del crédito debe afincarse en un profundo conocimiento de los solicitantes, de su actividad o negocio, de su capacidad de pago, de sus necesidades financieras y de los productos con que el Banco cuenta para apoyar adecuadamente esas necesidades"*.

Este planteamiento, supone un acercamiento a las Micro, pequeñas y medianas empresas, por cuanto, como expusimos en el trabajo, son estas empresas las que, por su envergadura, pueden ser susceptibles de conocerse con mayor facilidad que las grandes corporaciones.

También se dispone que *"el Banco operará crediticiamente con una cartera de clientes que presente una adecuada actitud ética ante los compromisos asumidos, así como también en la administración de su negocio"*.

Respecto al margen de intermediación, el manual ordena que *"las tasas de interés aplicadas deben tener en cuenta los riesgos de la operación, la calidad del cliente y sus garantías y el plazo de las operaciones"*.

En relación con las garantías, se establece que *"las operaciones deben estar adecuadamente garantizadas, en función del plazo y el riesgo crediticio involucrados"*.

Como parámetros para evaluar el riesgo, el manual sostiene que *"deberán considerarse como importantes los antecedentes comerciales del cliente y su trayectoria en la actividad. **Una empresa nueva tiene mayor nivel de riesgo que una empresa en marcha, ya consolidada.**"*

En lo que respecta a las Mipymes, surge el primer elemento de alerta: *"Se evaluará en forma negativa la reticencia del cliente a proporcionar avales personales, **especialmente en el caso de micro, pequeñas y medianas empresas**"*.

Otro de los obstáculos para el financiamiento a las Pymes radica en la siguiente sentencia: *"**No es deseable operar con empresas que recurren al incumplimiento de sus obligaciones fiscales y previsionales como fuente de financiamiento de su actividad**"*.

Tal como lo expusimos previamente, una de las características de las micro, pequeñas y medianas empresas radica en el alto nivel de endeudamiento, tanto fiscal como previsional, situación que convierte a los organismos recaudadores, en prestamistas.

Otro de los requisitos excluyentes para las empresas de menor envergadura se relaciona con la siguiente orden: **"En el caso de Pymes, es recomendable que el aval/fianza sea para todas las líneas"**.

Este banco cuenta con departamento de atención exclusiva a las Pymes, tal como se desprende de la siguiente departamentalización:

"Segmentos de Banca de Empresas:

Pequeñas: este segmento incluirá a todas aquellas personas físicas y/o jurídicas que facturen anualmente hasta \$ 43.000.000, siempre que por su especialidad no pertenezcan al segmento Agro.

Debido a la amplitud de este segmento y características de sus clientes el mismo será sub-segmentado en:

Micro-Emprendimientos: dentro de este sub-segmento se incluirán a las personas físicas (Ej. Socio o Directivo de Empresa cliente, Comerciante, Proveedores de servicios, clientes de Emprénde XXI) y jurídicas (incluyendo sociedades irregulares como las sociedades de hecho) que por su actividad comercial y/o industrial facturen anualmente hasta \$1.000.000.-

Pequeñas Básicas: ventas anuales entre \$1.000.001.- y \$14.000.000.-

Pequeñas Típicas: ventas anuales entre \$14.000.001.- y \$43.000.000.-

Medianas: este segmento contiene a las empresas que facturen anualmente entre \$43.000.001 y \$120.000.000.

Medianas Agro: ventas anuales entre \$ 43.000.001.- y \$ 120.000.000.-

Medianas Típicas: ventas anuales entre \$ 43.000.001.- y \$ 72.000.000.-

Medianas Grandes: ventas anuales entre \$72.000.001.- y \$ 120.000.000.-

Agro: dentro de este segmento se incluirán a las personas físicas y jurídicas (incluyendo sociedades irregulares como las sociedades de hecho) que desarrollen actividades agropecuarias siempre que sus ingresos principales provengan de la comercialización de sus productos primarios sin sufrir modificaciones. Esto incluye a productores agrícolas, ganaderos, tamberos, productos regionales, semilleros, acopios, cooperativas agrícolas, etc.; las empresas que brindan servicios (contratistas de siembra, fumigación y cosecha, etc.) aunque no tengan producción propia. La sub-segmentación será:

Micro-Emprendimientos Agro: ventas anuales hasta \$ 1.000.000.-

Pequeñas Básicas Agro: ventas anuales entre \$ 1.000.001.- y \$ 14.000.000.-

Pequeñas Típicas Agro: ventas anuales entre \$ 14.000.001.- y \$ 43.000.000.-

Corporativas: aquí se incluyen las compañías cuyas ventas anuales excedan los \$120.000.001.-

Por regla general tienen centralizadas en la Ciudad de Buenos Aires o en el Gran Buenos Aires su relación con las entidades financieras.

Las subsidiarias de empresas multinacionales pertenecen a este segmento independientemente del nivel de ventas que tengan en el país."

De esta clasificación, también surge la definición de Micro, Pequeña y Mediana Empresa, la cual se basa en su facturación anual.

Banco Privado de Capitales Extranjeros

Esta entidad define a las Mipymes como “*personas físicas o jurídicas, con una facturación anual de entre \$30.000 y \$4.000.000, una antigüedad mínima en la actividad de 1 año y medio, para preaprobados con documentación reducida, 2 años para solicitantes no preaprobados y 3 años para el sector agropecuario.*”

El banco cuenta con departamentos diferenciados para Pymes, conforme al siguiente esquema:

Clase	Facturación anual
Classic	Más de \$30,000
Global	Entre 300000 y 800000
Gold	Entre 800,000 y 4,000,000

Para acceder a los productos crediticios vigentes, las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas deberán cumplir como mínimo con:

- *Nivel de facturación anual*
- *Rubro y sector de la actividad desempeñada*
- *Antigüedad en la actividad.*
- *Cumplir con los requisitos de documentación mínimos solicitados para la evaluación.*
- *Pasar satisfactoriamente los controles de evaluación.*
- *No registrar antecedentes negativos en el sistema financiero en cuanto a:*
 1. *comportamiento de pagos en los últimos 12 meses.*
 2. *Cantidad de cheques rechazados por falta de fondos.*
 3. *Antecedentes judiciales en los últimos 24 meses.*
- *Poseer teléfono de línea fija.*
- *Cumplir con los ratios referidos a índices de liquidez corriente, endeudamiento, endeudamiento total, disminución de facturación (último año), resultados no asignados, dos ejercicios consecutivos con pérdidas, Patrimonio Neto negativo.*

El banco cuenta con un listado de productos estandarizados para las Pymes, los cuales a su vez son otorgados mediante un procedimiento estandarizado y contempla la posibilidad de fijar productos "a medida", los cuales serán analizados según el caso.

Criterios de exclusión

Si el solicitante registra al menos uno de estos antecedentes, reunirá condición suficiente para ser rechazado:

a) Comportamiento de pagos en el sistema financiero en los últimos 12 meses:

- *Antecedentes en BCRA y Veraz de la compañía (2) o de alguno de sus miembros (1).*
- *Antecedentes en BCRA de la compañía (1) o de alguno de sus miembros (1)*

b) Antecedentes judiciales. Registrar algún antecedente (vigente o no): Quiebra, Juicio o Embargo en los últimos 24 meses.

c) Cheques rechazados. Registrar 5 o más cheques rechazados en los últimos 12 meses por falta de fondos en el sistema financiero o más de 12 cheques no rescatados en los últimos 12 meses.

d) Falta de pago por multa de cheques rechazados.

e) Antigüedad en la actividad.

f) Score de comportamiento en el sistema financiero (Veraz).

g) Perfil de actividad. Deberá verificarse que el solicitante no se encuentre dentro de la lista de actividades excluidas.

h) Deuda vencida. Que los saldos impagos no superen los \$ 250.

i) UPF. Deberá verificarse que el cliente NO se encuentre informado en la base de Negative File.

j) Controles en la base del banco para los cliente existentes:

- *Clasificación en la base interna mayor a 1/3.*
- *Índice de liquidez corriente menor a 1.*
- *Endeudamiento menor a 1.*
- *Endeudamiento total mayor a 2.*
- *Disminución de la facturación mayor al 10%.*
- *Resultados no asignados mayores al 60%.*
- *Dos ejercicios consecutivos con pérdidas.*

- *Patrimonio Neto negativo.*
- *Deuda exigible al cierre del balance.*
- *Se realizarán verificaciones telefónicas para constatar los datos consignados por el solicitante.*

Banco Público Provincial

Definición de Mipyme:

Tipo de empresa	Ventas anuales excluido el IVA e impuestos internos*				
	Agropecuaria	Industria y Minería	Comercio	Servicios	Construcción
Micro	Hasta 1.800.000	Hasta 900.000	Hasta 1.800.000	Hasta 450.000	Hasta 400.000
Pequeña Básica	Hasta 1.800.000	Hasta 2.000.000	hasta 4.000.000	Hasta 1.500.000	Hasta 100.0000
Pequeña Típica	Hasta 1.800.000	Hasta 5.400.000	Hasta 10.800.000	Hasta 3.240.000	Hasta 250.0000
Mediana	Hasta 20.000.000	Hasta 43.200.000	Hasta 86.400.000	Hasta 21.600.000	Hasta 20.000.000
Corporativas	Superior a 20.000.000	Superior a 43.200.000	Superior a 86.400.000	Superior a 21.600.000	Superior a 2.000.0000
Empresas de Ira Línea	Superior a 20.000.000	Superior a 43.200.000	Superior a 86.400.000	Superior a 21.600.000	Superior a 20.000.000

* Promedio de los últimos 3 años.

*No serán consideradas Mipymes aquellas que reuniendo los requisitos, se encuentren controladas o vinculadas a empresas que no lo sean.

En cuanto a las facultades y prioridades, el banco dispone la siguiente organización:

- *Micro y pequeña empresa básica serán atendidas por la Red de Sucursales.*
- *La Banca Empresa atenderá el segmento de Empresa Pequeña Típica, Mediana, Corporativa y Empresa de Ira. Línea.*

Este banco, al menos si lo juzgamos por su política interna, exhibe numerosas sentencias que indicarían cierta reticencia para prestar a las Pymes.

Entre ellas se encuentran:

- *Como regla general, las calificaciones se otorgan por 180 días, no obstante el Comité de Créditos podrá evaluar y aprobar calificaciones por otros plazos (hasta 365 días)... **Para las Mipymes, el plazo de calificación se podrá extender hasta un máximo de 365 días.***
- *"La determinación del "tipo" de empresa se realizará al momento de su calificación para operar a crédito y tendrá relación directa con la tasa de interés mínima a aplicar en la operatoria de la empresa. Comercialmente se establecerán rangos de tasas por tipo de empresas en el cual se operará en función del riesgo, reciprocidad, etc.*
- *Una empresa nueva tiene mayor nivel de riesgo que una empresa en marcha.*
- *En la evaluación previa al otorgamiento del crédito **deberá darse especial ponderación al hecho de que los accionistas principales de una empresa otorguen el aval personal para las operaciones de ésta con el banco.** Se evaluará en forma*

*negativa la reticencia del cliente a proporcionarla, **especialmente en el caso de Mipymes.***

- *No es deseable operar con empresas que recurren al incumplimiento de sus obligaciones fiscales y previsionales como fuente de financiamiento de su actividad".*
- *En el caso de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas es recomendable que el aval/fianza sea para todas las líneas.*

Nota: en lo que respecta a requisitos para Mipymes, detectamos una curiosa similitud entre este banco público provincial y otro banco privado de capital nacional.

Banco Público Nacional

Este banco adopta la definición de Mipyme establecida por el BCRA en la COMUNICACION “A” 3793, la cual, como expusimos previamente, combina los montos de venta con el sector económico en el cual se desempeña la empresa.

Con el objeto de definir el sector económico al cual pertenece una empresa determinada se tendrá en cuenta lo establecido en la “Clasificación Nacional de Actividades Económicas del año 1997” (ClaNAE – 97) definido por el Sistema Nacional de Nomenclaturas del Instituto Nacional de Estadística y Censos

Para acreditar la condición de Micro, Pequeña o Mediana Empresa, a los efectos de acceder a los programas de financiamiento diseñados por el Gobierno Nacional, la empresa deberá presentar la siguiente documentación:

- *Fotocopia autenticada de las declaraciones juradas presentadas ante la Administración Federal de Ingresos Públicos, correspondientes a los **últimos tres ejercicios**, o, cuando corresponda, fotocopia autenticada de los balances correspondientes a los últimos tres ejercicios.*
- *En el caso de tener menos de un año de existencia deberá presentar las **proyecciones** realizadas y fotocopia autenticada de las declaraciones mensuales del Impuesto al Valor Agregado.*
- *De hallarse tributando a través del Régimen Simplificado, fotocopia autenticada del formulario de inscripción.*

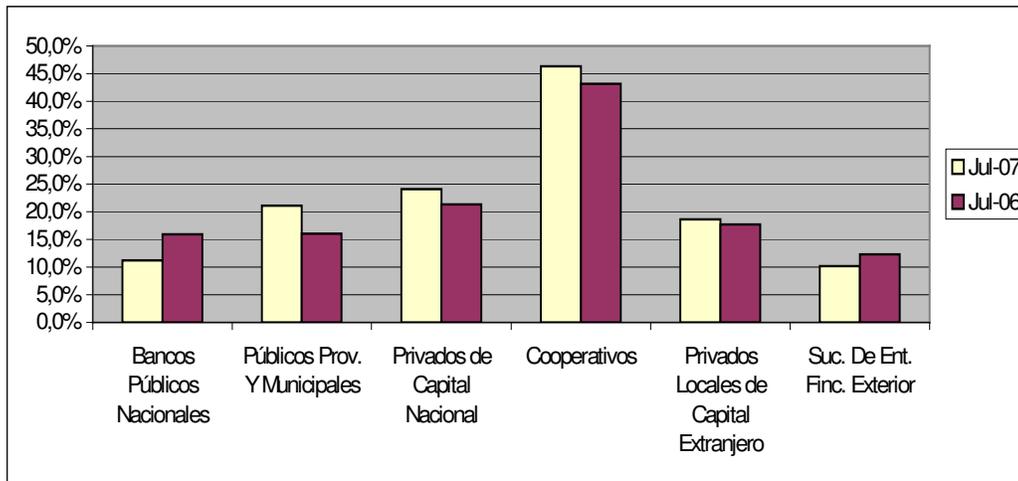
Anexo III: Información Estadística.

Según el ranking de préstamos en pesos, al 31 de diciembre de 2006, el sistema financiero argentino arrojaba las siguientes cifras:

Tipo de Entidad	Cantidad	Importes en miles de pesos	Porcentaje
Bancos Locales de Capital Extranjero	14	27.106.439,00	27,78
Bancos Privados Cooperativos	1	3.223.193,00	3,30
Bancos Privados SA de Capital Nacional	35	30.243.896,00	30,99
Bancos Públicos Nacionales	2	14.819.693,00	15,19
Bancos Públicos Provinciales	10	15.077.527,00	15,45
Sucursales de Bancos del Exterior	11	7.118.020,00	7,29
Total	73	97.588.768,00	100,00

Fuente: Elaboración propia en base a información del BCRA.

Porcentaje de participación de cada tipo de banco en el financiamiento a las Pymes.



Fuente: Cefidar – Informe Mensual de Préstamos al Sector Privado no Financiero, Análisis de la Evolución del crédito a la Pyme (2007).

Observamos que, en proporción, la banca cooperativa tiene una clara preponderancia en lo que a financiación a pequeñas empresas se refiere. En efecto, sus políticas denotan una clara orientación hacia esa clase de entidades.

Créditos a Personas Jurídicas del Sector No Financiero – Grupos de entidades según origen del capital. Participación del Grupo de Deudores en el Grupo de Entidades – en %-, en Argentina, 1998-2000.

	Mipymes*			Grandes Empresas			Sector Público No Financiero		
	Junio 1998	Junio 1999	Junio 2000	Junio 1998	Junio 1999	Junio 2000	Junio 1998	Junio 1999	Junio 2000
Nación y Provincia	32,9%	27,1%	25,8%	59,1%	49,1%	43,4%	8,0%	23,8%	30,8%
Públicos Nacionales y Municipales	33,0%	31,9%	34,9%	33,3%	28,4%	29,8%	33,7%	39,7%	35,3%
Privados Minoristas de Capital Nacional	34,5%	32,1%	26,8%	54,7%	54,1%	45,0%	10,8%	13,8%	28,1%
Privados Minoristas de Capital Extranjero	20,6%	19,0%	19,4%	67,3%	67,0%	61,0%	12,0%	14,0%	19,6%
Privados Minoristas (Suc. Bancos Extranjeros)	14,8%	15,6%	18,4%	85,2%	84,3%	79,9%	0,1%	0,1%	1,7%
Privados Mayoristas de Capital Extranjero	7,6%	6,6%	6,0%	91,6%	88,3%	82,7%	0,7%	5,2%	11,4%
Privados Mayoristas de Capital Nacional	22,3%	26,7%	22,7%	76,0%	69,3%	73,5%	1,7%	4,0%	3,8%
Entidades Financieras No Bancarias	53,8%	47,7%	69,3%	46,2%	52,2%	30,7%	0,0%	0,0%	0,0%

* Definida según deuda.

Fuente: BCRA

Entidades Bancarias por Cámaras e Instituciones:

Asociación de Bancos de la Argentina (ABA) – Nacionales de Capital Extranjero y Sucursales de entidades del exterior: ABN – American Express Bank – Banco Bradesco Argentina – Banco Cetelem – Banco Do Brasil – Banco Itaú Buen Ayre – Banco Santander Río – BBVA Banco Francés – BNP Paribas – Citibank – Deutsche Bank – GE Compañía Financiera – HSBC Bank – JP Morgan Chase Bank – Standard Bank Argentina – The Bank Of Tokyo – Mitsubishi.

Asociación de Bancos Públicos y Privados de la República Argentina (ABAPPRA) – Bancos Públicos Nacionales, Públicos Provinciales, Privados Nacionales y Cooperativos: Banco Credicoop – Banco de Corrientes – Banco de Formosa – Banco de Inversión y Comercio Exterior – Banco de la Ciudad de Buenos Aires – Banco de la Nación Argentina – Banco de la Provincia de Buenos Aires – Banco de la Provincia de Córdoba – Banco Provincia del Neuquén – Banco del Chubut – Banco Hipotecario – Banco Municipal de Rosario – Banco Provincia de Tierra del Fuego – Caja Popular de Ahorros de la Provincia de Tucumán – Nuevo Banco de Entre Ríos – Nuevo Banco de Santa Fe – Nuevo Banco del Chaco.

Asociación de Bancos Argentinos (ADEBA) – Privados de Capital Argentino: Banco CMF, Banco Comafi, Banco de Santiago del Estero, MBA Banco de Inversiones, Banco de la Pampa, Banco del Sol, Banco de Servicios y Transacciones, Banco de Valores, Banco de Galicia y Buenos Aires, Banco del Tucumán, Banco Finansur, Banco Macro, Banco Julio, Banco Patagonia, Banco Mariva, Banco Meridian, Banco Regional de Cuyo, Banco Piano, Banco Privado de Inversiones, Banco Supervielle, Banco Roela, Banco Saenz, Nuevo Banco de la Rioja, Nuevo Banco Industrial de Azul, Nuevo Banco Bisel.

Sucursales por Provincia a junio de 2005.

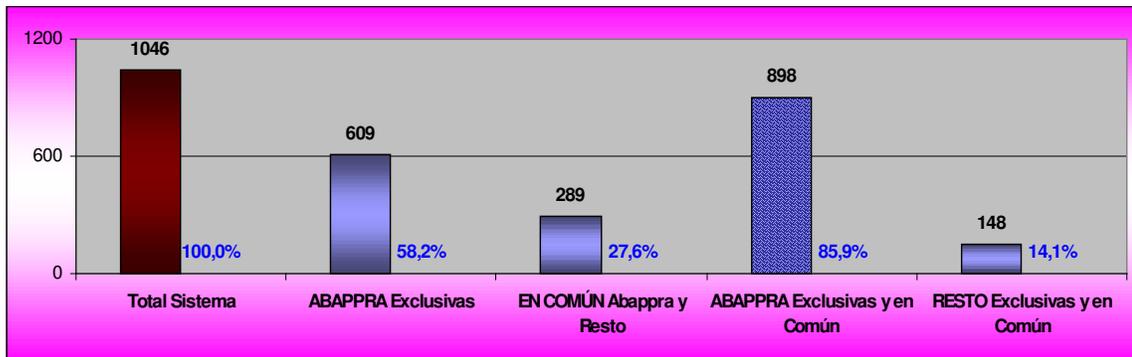
Provincia	Aba	Abappa	Abe	Adeba	No asoc.	Total
Buenos Aires	296	617	57	234	2	1206
Cap. Federal	322	197	20	222	11	772
Catamarca	2	15	0	3	0	20
Chaco	7	48	2	4	0	61
Chubut	10	52	0	10	1	73
Córdoba	46	269	5	70	0	390
Corrientes	7	47	1	6	0	61
Entre Ríos	13	93	1	11	0	118
Formosa	1	15	0	1	0	17
Jujuy	3	7	1	17	0	28
La Pampa	4	16	0	86	0	106
La Rioja	2	13	0	9	0	24
Mendoza	30	51	5	44	2	132
Misiones	7	19	2	32	0	60
Neuquén	8	32	2	9	0	51
Río Negro	9	20	0	27	0	56
Salta	9	11	3	26	0	49
San Juan	6	8	4	5	11	34
San Luis	6	7	3	22	0	38
Santa Cruz	4	12	0	7	14	37
Santa Fe	37	323	6	59	1	426
Sgo del Estero	4	10	1	25	0	40
T. del Fuego	4	6	0	5	0	15
Tucumán	11	13	1	39	0	64
Total País	848	1901	114	973	42	3878
Total País	21.9%	49.0%	2.9%	25.1%	1.1%	100.0%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Abappa.

Los bancos nucleados en Abappa, poseen la mayor cantidad de sucursales y detentan una mayor presencia en las ciudades del interior del país.

Probablemente, ese sea uno de los motivos por el cual estos bancos tengan los índices más altos de atención a las micro, pequeñas y medianas empresas, tal como se aprecia en el cuadro de la página 64.

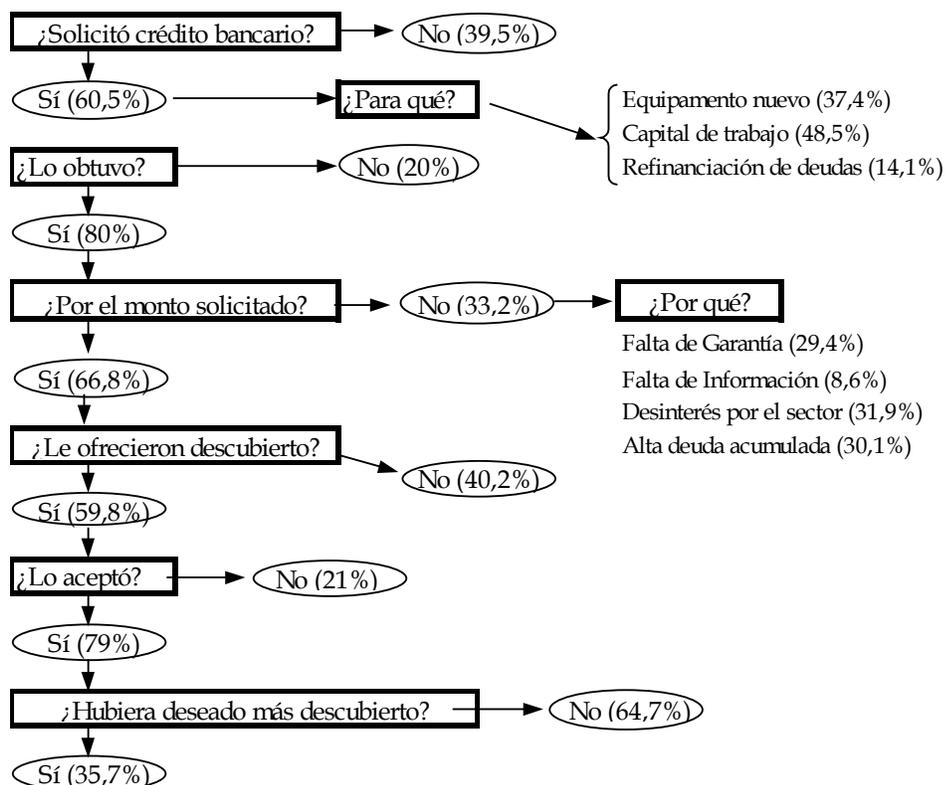
Localidades atendidas por el total del sistema financiero, a junio de 2005.



Fuente: ABAPPRA.

Encuesta encargada por la Unión Industrial Argentina a Pequeñas y Medianas Empresas Industriales de todo el país, relacionada con el crédito bancario.

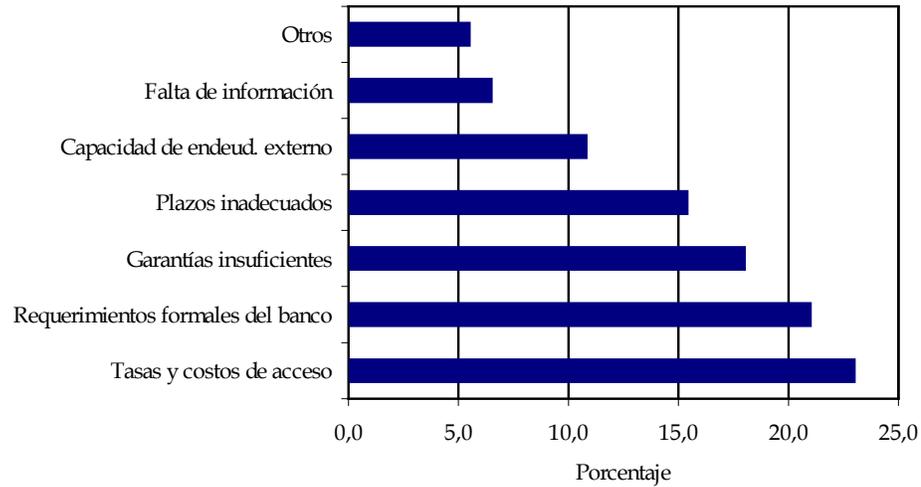
Encuesta: Acceso al crédito bancario durante 1996-97



Fuente: UIA

Encuesta a Pymes encargada por la ONG Fundes y Universidad de General Sarmiento en el año 1999.

Barreras de acceso al Financiamiento



Fuente: Fundes-UNGS

Anexo IV: Una Pintura de época.

A continuación, transcribimos un artículo publicado por la consultora D'Alessio Irol en el cual se describe la manera en que, a partir de la crisis de Diciembre de 2001, se ha ido modificando la imagen pública de los bancos y las estrategias adoptadas por los distintos tipos de bancos para revertir la situación.

Los bancos buscan recuperar la confianza que perdieron

Hace apenas dos años, los ahorristas recorrían las calles del microcentro buscando un banco donde descargar su bronca porque no recuperaban sus depósitos. Hoy, los depósitos en las entidades crecen: en los últimos doce meses (el año 2002 es demasiado atípico) los depósitos del sector privado aumentaron casi 7.000 millones de pesos.

Lentamente suben los préstamos y las tarjetas de crédito volvieron a ocupar un lugar de privilegio para millones de consumidores.

¿Es porque volvió la confianza o porque no hay más remedio?

Los banqueros no se ilusionan.

Dicen que mejoró la imagen que tiene la gente sobre los bancos, pero también que se tendrá que recorrer un largo camino para recuperar la confianza perdida y que la mejor ruta es trabajar de lo que son: banqueros, con créditos accesibles a plazos prudentiales y más y mejores servicios.

"Creo que se transitó un camino bastante importante para recuperar la confianza, aunque creo que pasará mucho tiempo para que vuelva una confianza total", dijo Jorge Brito, titular de la Asociación de Banco Privados de Capital Argentino (ADEBA); "La confianza se gana en años y se pierde en minutos. Todavía nos falta para que nos vuelvan a creer como hace años", agregó Carlos Heller, presidente de la Asociación de Bancos Públicos y Privados de la República Argentina (ABAPPRA). "Es prematuro decir que se restableció la relación que tenía la gente con los bancos.

Se avanzó bastante, pero todavía falta...", concluyó Mario Vicens, responsable de la Asociación de Bancos de la Argentina (ABA).

Así, por orden alfabético, las cabezas de las tres cámaras empresarias más importantes del sector, le pusieron un techo a la imagen de las entidades.

Entre el amor y el espanto

En el otoño de 2002, la imagen de las entidades financieras estaba por el piso y los pronósticos sobre el futuro de la actividad financiera eran tan sombríos como la misma situación del país.

Hoy, no pocos ahorristas recuperaron sus depósitos, y la mayoría de quienes lo hicieron volvieron a depositar el dinero en el banco.

Hasta los depósitos en dólares están creciendo: 1.300 millones (algo menos de 4.000 millones de pesos) en un año.

– La mejora en la imagen y en la confianza, ¿se debe a los beneficios que dieron los bancos o a que la gente no tiene más remedio que usarlos?

Para Vicens, "lo que ayudó mucho es la estabilidad financiera.

Con un tipo de cambio estable, inflación controlada y tasas bajas en el mundo, mucha gente optó por dejar el dinero en el país. Por otra parte, las expectativas sobre quiebras o retiros

masivos de bancos quedaron desmentidas por los hechos. Por último, creo que hay una creciente comprensión por parte de la gente de la verdadera naturaleza de la crisis y por eso se fue modificando la sensación que instalaron algunos funcionarios de que los bancos eran los responsables".

Heller tampoco parece convencido de que la mejora de la imagen tenga que ver con beneficios.

"La economía necesita de los bancos para poder funcionar y nosotros necesitamos de la gente.

No es una cuestión de simpatía.

Pero es cierto que los bancos de Abappra fuimos los primeros en salir a prestar plata de nuevo y en bajar las tasas".

Según Brito, "no existe una causa única para explicar la recuperación de la confianza. Creo que, por un lado, hay una necesidad real de operar con los bancos.

Pero también es cierto, aunque no se puede medir, que los bancos buscamos diferentes formas de mejorar la relación con la gente".

—¿Creen que perdieron tanta imagen por haber comunicado mal durante la crisis?

Heller sostiene que no todas las entidades la pasaron igual de mal. "Es cierto que no hubo comunicación por parte de los bancos de manera institucional. Pero nosotros (por el banco cooperativo que preside) en lugar de tapiar la puerta pusimos una bandera argentina. Reunimos a nuestros socios y les explicamos la situación, y la gente lo entendió".

Según Vicens, "siempre dijimos cuáles eran las verdaderas causas de la crisis. No hicimos una campaña, pero aprovechamos todas las oportunidades que tuvimos para decir qué pensamos y tratamos de dar nuestro aporte a la solución de algunos problemas".

Brito, a su turno, reconoce que **"fue un error no haber comunicado en su momento a la gente lo que pasaba y por qué pasaba."**

Lo primero que debíamos hacer es pedir perdón a la gente por la parte que nos toca en la crisis y aclarar que los bancos no nos quedamos con los dólares".

Unos y otros La recuperación de la confianza de la gente, sin embargo, no parece haber sido pareja para todos los jugadores del mercado local. Tanto Heller como Brito sostienen que los bancos extranjeros tuvieron la peor parte. "Los extranjeros perdieron 10 puntos de participación y eso lo ganaron los públicos y los nacionales. El público le asigna a los extranjeros la mayor cuota de responsabilidad", sostiene el titular de Abappra. "El total de préstamos cayó 14% el año pasado, pero los extranjeros perdieron más que los nacionales que sí ganaron espacio fruto de la confianza que despiertan en la gente", dijo Brito.

Vicens, a su turno, replicó. "En las estadísticas el sector (bancos extranjeros) luce como el más afectado porque era el más grande y el que más apostó por el crecimiento del mercado. También es cierto que dos bancos (Crédit Agricolé y Scotiabank) se fueron y eso puede haber generado una sensación de retiro masivo. No fue la mejor decisión para el sector, pero los bancos internacionales en su enorme mayoría se quedaron en el país a pesar de las pérdidas que tuvieron".

Lo que se viene

A pesar de que la mayoría de las entidades ya no está blindada, excepto algunos bancos del microcentro, los bancos deberán seguir peleando con la desconfianza de la gente. Y los créditos parecen ser la primera línea de batalla.

Un dato: siempre en relación a abril de 2003, este año el stock de financiamiento al sector privado cayó en 8.500 millones.

Vicens reconoce que aumentar la oferta de créditos y de servicios, así como ser "innovativos y satisfacer las necesidades de sus clientes" puede acelerar los tiempos de la reconciliación, pero agrega que también será importante la marcha general de la economía.

"Los bancos están íntimamente vinculados con la salud de la economía y de sus instituciones.

Si éstas mejoran, también lo haremos nosotros".

Para Brito, lo ideal es "volver a dar crédito a la gente" y sostiene que "el apalancamiento es necesario para crecer. Después de 2004 no se va a poder crecer sin los bancos. El colchón de las empresas se está acabando".

Según Heller, lo mejor que pueden seguir haciendo los bancos "es lo que nosotros (por las entidades de Abappra) ya hacemos: salir a dar más créditos bajando las tasas cada día más".

La opinión de la gente

Los usuarios están cambiando la forma de acercarse a los bancos. ¿Cómo están modificando sus actitudes y conductas? ¿Qué factores influyen? Los últimos datos de las encuestas entre el público bancarizado de la consultora D 'Alessio/IROL señalan que:

Continúa en ascenso, aunque lentamente, el Índice de Restauración de Vínculos entre Bancos y Clientes (IRV).

El IRV que se mide desde julio de 2002 (alcanzar las relaciones a octubre de 2001 igual a 100) en un año y medio logró subir 13 puntos, y hoy se habría recuperado la mitad de lo perdido desde Diciembre de 2001.

Existe una correlación entre la economía y el IRV. El 58% de las personas consultadas en un estudio efectuado por Clarin.com y D 'Alessio/Irol sobre 15,800 individuos, siente que ha comenzado la reconstrucción de la Argentina, coincidiendo este valor con el 53% que señala el IRV.

Los clientes sienten que los bancos buscan: comunicarse con ellos (61%), darles beneficios, como descuentos en comercios (55%) y más comodidad para operar (53%).

Los créditos son hoy un factor de generación de nuevos clientes. El 11% de los encuestados ubicaban a este elemento como disparador de la atracción hacia una Entidad en julio del 2002, en el 2004 esta cifra es del 22%.

Después de 2001, el Sistema Financiero como un todo estaba en crisis en términos de su imagen. A lo largo de 2002 y 2003, algunos Bancos locales y los oficiales comenzaron a distinguirse positivamente.

Hoy, la banca nacional continúa ocupando un lugar destacado. Sin embargo, en los últimos meses las entidades extranjeras empezaron a reposicionarse, acortando las distancias y en algunos casos superando a Bancos locales.

El órgano sensible

A los banqueros no les gusta aceptarlo en público. Y cuando lo hacen, siempre le ponen algún "pero". Sin embargo parece difícil negar el efecto sobre la gente que tuvo (y tiene) la campaña de beneficios financieros que la gran mayoría de las entidades puso en marcha. Una política que, vale la pena recordar, es financiada con fondos de los propios bancos.

Basta subirse a un subte para saber que una importante entidad ofrece descuentos en los "subtepass" sus clientes. Muchos otros usuarios de diferentes bancos reciben –junto con su resumen de operaciones– prolijos despleables con los descuentos ofrecidos en comercios de todo tipo y tamaño.

Otros, directamente tienen acuerdos con grandes cadenas de electrodomésticos. Y sus clientes pagan los productos más baratos que cualquier otro mortal (incluso al contado) y, además, en cuotas sin intereses.

También hay beneficios para quien, por ejemplo, quiera comprar dólares. O un auto. Las vacaciones, los equipos de gas para vehículos hasta las compras escolares fueron utilizadas para reforzar los vínculos con la gente.

Incluso se consiguen descuentos en el pago de la factura de la luz.

Pero lo que seguramente rompió todos los récords fue la estrategia de venta con tarjetas, en cuotas y sin intereses. Comenzó tímidamente, pero el éxito de esta campaña superó todas las expectativas de los marketineros y demostró que el bolsillo sigue siendo el órgano más sensible de los consumidores. Y el camino más corto para recuperar la confianza.

Anexo V: Los bancos extranjeros y las casas matrices

BANCO CENTRAL DE LA REPÚBLICA ARGENTINA		
COMUNICACIÓN "A" 3974		07/07/2003
A LAS ENTIDADES FINANCIERAS:		
Ref.: Circular CONAU 1 - 590		
Ley 25.738. Entidades financieras locales de capital extranjero y sucursales de entidades financieras extranjeras autorizadas por el Banco Central de la República Argentina.		
<p>Nos dirigimos a Uds. a fin de comunicarles que, como consecuencia de lo establecido por la Ley 25.738, las entidades financieras locales de capital extranjero y las sucursales de entidades financieras extranjeras autorizadas por el Banco Central de la República Argentina, deberán poner en conocimiento del público en general los supuestos en los que sus casas matrices o grupo accionario mayoritario de capital extranjero responden por las operaciones bancarias realizadas en la República Argentina y su alcance.</p> <p>En el supuesto de no proceder dicha responsabilidad, las entidades mencionadas deberán obligatoriamente dejar establecido que sus operaciones bancarias no cuentan con respaldo alguno de sus casas matrices o grupos accionarios mayoritarios de capital extranjero, sin perjuicio de la legislación vigente aplicable en la materia.</p> <p>A tal efecto, las entidades alcanzadas cumplirán con lo establecido mediante avisos publicitarios que deberán ubicar en cada uno de sus locales, en lugares de lectura accesible, e incorporar en sus correspondientes páginas web, y en toda publicidad que realicen, por cualquier medio de comunicación o que entreguen en sus locales, con el objeto de promover sus servicios.</p> <p>La vigencia de las disposiciones precedentemente detalladas se registrará de acuerdo con el siguiente esquema:</p> <p style="text-align: center;">En toda publicidad escrita que realicen, o que entreguen en sus locales, con el objeto de promover sus servicios: 90 días corridos a partir de la emisión de la presente. Restantes publicidades: 10 días hábiles a partir de la emisión de la presente.</p> <p>Las citadas publicidades deberán cumplir con las características enunciadas en el artículo 4 de la Ley de Defensa del Consumidor.</p> <p>En caso de incumplimiento de la presente normativa, serán aplicables las disposiciones del artículo 41 de la Ley de Entidades Financieras.</p> <p>Por último, se efectuaron modificaciones en el Régimen Informativo para Publicación Trimestral / Anual a efectos de que las entidades comprendidas difundan los supuestos precedentemente mencionados.</p>		



Para su consulta en forma impresa, quedará a disposición en la biblioteca "Dr. Raúl Prebisch", San Martín 216, Capital Federal.

Saludamos a Uds. muy atentamente.

BANCO CENTRAL DE LA REPUBLICA ARGENTINA

Ricardo O. Maero
Gerente de Régimen
Informativo

Rubén Marasca
Subgerente General de
Análisis y Auditoría

BIBLIOGRAFIA

- 1) M. Cristini y R. Moya, *“El crédito para las microempresas: una propuesta de institucionalización para la Argentina”*. Documento de Trabajo N° 61. Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas (FIEL). 1999.
- 2) George Clarke, Robert Cull, María Soledad Martínez Peria y Susana Sánchez, *“Foreign Bank Entry. Experience, Implications for Developing Countries, and Agenda for Further Research”*. The World Bank Development Research Group. Octubre de 2001.
- 3) Mario Tonveronachi, *“El rol de los bancos extranjeros en los países emergentes: el caso de la Argentina, 1993-2000”*. 2004.
- 4) Studart, R; Moguillansky, G. y Vergara, S., *“Comportamiento paradójico de la banca extranjera en América Latina”*, Revista de la CEPAL n. 82, Buenos Aires. 2004.
- 5) Gerard Dages, Linda Goldberg y Daniel Kinney, *“Foreign and domestic bank participation in emerging markets: lessons from Mexico and Argentina”*. Economic Policy Review. 2000.
- 6) Máximo Sangiácomo, *“La Crisis Argentina de 2001: Algunos tópicos sobre su impacto en el portafolio y las fuentes de financiamiento del sector privado no financiero”*, Documento de Trabajo N° 9 del CEFIDAR, Febrero de 2006.
- 7) Martín Lagos, *“La Crisis Bancaria Argentina 2001-2002”*, ABA. Diciembre de 2002.
- 8) Julio Nudler, *“Importados, pero bastante truchos”*. Página 12. 1 de agosto de 2004.
- 9) *“Estrategias de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas”*. Instituto para el Estudio de la Realidad Argentina y Latinoamericana (IERAL). 1999.

- 10) Cristini, Marcela, *“Las Pequeñas y Medianas Empresas en Argentina”*. Documento de Trabajo N° 47. Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas (FIEL). 1996.
- 11) José Pablo Dapena, *“Sistemas de Información en Pymes y acceso al crédito en contextos de asimetría de información”*. Universidad del CEMA. Diciembre de 2003.
- 12) Robert Avery y Katherine Samolyk, *“Bank Consolidation and The Provision of Banking Services: The Case of Small Commercial Loans”*. Diciembre de 2000.
- 13) Daniel Kampel y Adrián Rojze, *“Algunas reflexiones sobre el rol de la banca pública”*. Documento de Trabajo Nro. 2 del Centro de Economía y Finanzas para el Desarrollo de la Argentina (CEFID-AR), Buenos Aires. 2004
- 14) Leonardo Bleger y Mariano Borzel, *“Las Pymes Argentinas – Mitos y Realidades”*. ABAPPRA – IdePyME. 2004.
- 15) George Clarke, Robert Cull, María Soledad Martínez Peria y Susana Sánchez, *“Bank Lending to Small Businesses in Latin America. Does Bank Origin Matter?”*. The World Bank Development Research Group. Enero de 2002.
- 16) Gustavo Cañonero, *“Bank Concentration and the Supply of Credit in Argentina”*. IMF Working Paper. 1997
- 17) Emilia Bonaccorsi di Patti y Giorgio Gobbi, *“The effects of bank mergers on credit availability: evidence from corporate data”*. Banca D’Italia, Temi di discussione del Servizio Studi – Número 479. Junio de 2003.
- 18) Guillermo Escudé, Tamara Burdisso, Marcelo Catena, Laura D’Amato, George Mc Candless y Tomás Murphy, *“Las Mipymes y el mercado de crédito en la Argentina”*. Documento de Trabajo N° 15 – BCRA. Julio de 2001.
- 19) Bester, H., *“The Role of Collateral in Credit Markets with Imperfect Information”*. European Economic Review. N° 31, pp 887 – 899. 1987.

DATOS

- 1) Banco Central de Venezuela – Diccionario económico:
<http://www.bcv.org.ve/c1/abceconomico.asp>
- 2) Latin Banking Guide & Directory: <http://www.latinfinance.com>.
Agosto de 2002.
- 3) Banco Central de la República Argentina: www.bcra.gov.ar
- 4) Secretaría de las Pequeñas y Medianas Empresas:
www.sepyme.gov.ar
- 5) Instituto Nacional de Estadísticas y Censos: www.indec.gov.ar
- 6) Unión Industrial Argentina: www.uia.org.ar
- 7) Asociación de Bancos Públicos y Privados de la República Argentina: www.abappra.com
- 8) Asociación de Bancos de la Argentina: www.aba-argentina.com
- 9) Fundes: www.fundes.org
- 10) Consultora D'Alessio Irol: www.dalessio.com.ar