



Especialización en Administración de Organizaciones Financieras

2° cuatrimestre de 2016

Tesina: Descuento de cheques de pago diferido

¿Por qué potenciarlo?

Fernando Iannone

Firma y aclaración del Profesor Tutor: _____

DESCUENTO DE CHEQUES DE PAGO DIFERIDO ¿POR QUÉ POTENCIARLO?.....	2
Introducción.....	2
Planteo	4
ANTECEDENTES	5
DESCRIPCIÓN DE LA OPERACIÓN DE DESCUENTO	7
Escenario	10
MARCO REGULATORIO PARA ENTIDADES FINANCIERAS	10
INCLUSIÓN FINANCIERA.....	12
LA TECNOLOGÍA	16
LA EXPERIENCIA DEL USUARIO	19
NUEVAS AMENAZAS: LAS “STARTUPS” FINTECH	21
LA CARGA TRIBUTARIA	23
LOS COSTOS	24
Propuesta	26
MODIFICACIÓN AL MARCO REGULATORIO ESPECÍFICO	26
Anexo I: Explicación breve del efecto del encaje en la intermediación financiera	30
Fuentes bibliográficas.....	35

Descuento de cheques de pago diferido ¿Por qué potenciarlo?

Introducción

El presente trabajo intentará demostrar que el descuento de cheques de pago diferido es una herramienta muy importante para el financiamiento de los agentes económicos de una economía, y la argentina en particular, por las razones que se argumentarán más adelante. El trabajo se refiere a *agentes económicos* porque el cheque de pago diferido es un instrumento que está al alcance tanto de personas humanas como jurídicas, sin importar la envergadura de sus operaciones ni el sector económico al que pertenecen, sin perjuicio de que para algunos conceptos se haga hincapié en *micro, pequeñas y medianas empresas* (mipymes).

El cheque de pago diferido es un instrumento de crédito creado por la ley de cheque 25730 de 1994, y tuvo una inmediata aceptación en el mercado gracias a ciertas características que lo diferenciaron de otros intentos de buscar un instrumento de crédito fiable como fue la factura de crédito, creada en el año 1992 por la ley 24760, instrumento que existe en otras economías como la brasileña (“duplicata”), pero que la legislación argentina no logró imponer.

En sentido estricto, el cheque de pago diferido es una orden de pago librada a una fecha determinada, posterior a la de su libramiento, contra una entidad autorizada, en la cual el librador a la fecha de vencimiento debe tener fondos suficientes depositados a su orden en cuenta corriente o autorización para girar en descubierto.

Entre las claves en la rápida aceptación por parte del mercado se pueden citar las siguientes:

- El cheque es un instrumento ampliamente conocido en el mercado.
- Se trata de un instrumento bancario que está muy regulado, a diferencia de un pagaré o factura, que son solo comerciales.

- El cheque de pago diferido resolvió un riesgo derivado de la práctica habitual que existía en el comercio de emitir cheques comunes con fecha posdatada, lo que no impedía que el tenedor lo depositara en cualquier momento (incluso antes de la supuesta fecha de emisión).
- Derivado de lo anterior se puede decir que no afectó ninguna práctica comercial desarrollada hasta ese momento.
- El cheque de pago diferido es una promesa de pago de hasta un año de plazo, horizonte más que razonable para una economía cortoplacista.
- El cheque es un título ejecutivo, lo que le confiere la posibilidad de agilizar el recupero por la vía judicial ante la falta de pago.
- La emisión de cheques sin fondos o con defectos formales es castigada con multa, cierre de cuenta corriente, inclusión de los cheques rechazados y de los propios cuentacorrentistas en bases de información de público acceso administradas por el Banco Central de la República Argentina (Base de cuentacorrentistas inhabilitados y base de cheques rechazados).
- La transmisibilidad del instrumento por simple endoso, aunque posteriormente a su creación se haya limitado a dos la cantidad de endosos por motivos fiscales.
- Fundamentalmente, la posibilidad de obtener financiamiento a través de su descuento en entidades financieras, pero también hacerlo en el mercado de crédito informal, donde innumerables agentes, algunos organizados como mutuales o cooperativas y muchos ni siquiera con una actividad financiera declarada (individuos, empresas comerciales, etc.) ofrecen financiación por canales informales.
- Operación relativamente económica en relación con otras formas de garantizar una operación de crédito (ejemplo: prenda o hipoteca).

A pesar de lo expresado, se sostiene que este instrumento se puede potenciar y, con ello, la economía obtendrá tres beneficios, a saber:

1. Permitir a una gran porción del mercado acceder a una fuente de financiamiento ágil y relativamente económica, con bajos costos de instrumentación.

2. Volcar al circuito formal de la economía una porción que hoy se canaliza por el mercado informal.
3. Si bien no erradicar, dado que se analiza la economía argentina, sí acorrallar a los agentes económicos que brindan asistencia financiera por canales informales, dado que acotar la rentabilidad de estas operaciones se transformaría en golpe difícil de sobrellevar para muchos de ellos, desalentando su práctica.

Planteo

Mejorar el instrumento “descuento de documentos” favorecerá sensiblemente el acceso de mipymes e individuos a financiamiento económicamente viable al reducir el costo de la operación, mejorar los volúmenes de intermediación, potenciar ingresos por otros conceptos y ampliar la cartera de clientes, conservando para las entidades financieras una rentabilidad adecuada en función del riesgo e incluso mejorarla.

Está claro también que parte de los objetivos propuestos en este trabajo se pueden perseguir por el lado de la sanción administrativa, fiscal e incluso penal a los que se dedican a la intermediación financiera de manera informal, pero todo esto ya existe y no logró resolver el problema, sin perjuicio de que muchas de las medidas de prevención, control y punición deben ser mejoradas. Proponemos acotar el problema por el lado de la viabilidad económica.

¿Cómo seducir entonces a los demandantes de crédito a canalizar sus necesidades a través del mercado financiero formal, es decir, a través de entidades financieras reguladas por la ley 21526 (complementarias y modificatorias)?

¿Cuáles son las motivaciones de un individuo o empresa para recurrir al mercado informal para satisfacer sus necesidades de financiamiento, a pesar de los mayores costos como ya se

ha dicho? Aquí se encuentra un variado conjunto de factores que se enumeran en términos enunciativos sin ninguna pretensión de agotarlos, a saber:

- Los demandantes de crédito no muestran una adecuada situación patrimonial, económica y u o financiera que les permita calificar crediticiamente en una entidad financiera.
- Los demandantes han sido inhabilitados para operar en cuenta corriente.
- Los demandantes no pueden justificar su propio giro comercial, porque ellos mismos operan en la economía informal, parcial o totalmente.
- Los demandantes obtienen de estos agentes un servicio ágil y personalizado que a veces no puede ofrecer un banco.

Se puede ver como una sana medida económica para acotar o reducir la economía informal, presionar sobre el mercado de crédito informal. Aquí se plantearan medidas de distinta naturaleza que coadyuvan al logro de los objetivos propuestos.

ANTECEDENTES

Si bien hubo intentos para allanar el acceso al financiamiento a las empresas, tales como el descuento de documentos cuya cartera reuniera determinadas características de magnitud, atonicidad, situación crediticia de los firmantes, la propia situación crediticia del agente que demanda el crédito –cliente de un banco–, por un lado, y las condiciones patrimoniales y de riesgo crediticio tomado por el propio banco que ofrece el crédito, tales como las comunicaciones “A” 3104 y “A” 3114 del Banco Central de la República Argentina dispusieron en esta materia, por otro lado; o la más reciente operación de colocación de cheques de pago diferido a través del mercado de capitales, como dispuso la normativa de la Comisión Nacional de Valores y la concomitante normativa de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, en sus dos modalidades de cheques patrocinados y cheques garantizados,

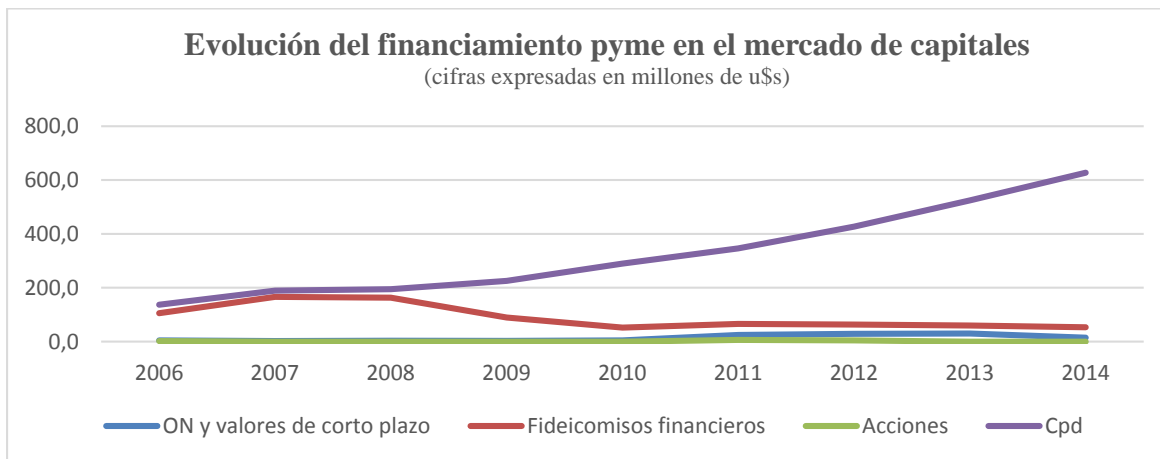
alcanzaron parcialmente los objetivos perseguidos, en el primer caso por lo dificultoso de la implementación en los bancos, y en el segundo, por lo complicado que le resulta a las mipymes satisfacer los requerimientos de información que exige el órgano de contralor para acceder al mercado de capitales. En ese mismo orden, se pueden agregar las líneas de crédito reguladas por el BCRA –línea de crédito para la inversión productiva y la que la sustituyó, línea de financiamiento para la producción y la inclusión financiera–, en la que se ha ido ampliando el cupo instrumentado mediante el descuento de documentos, o la creación de las sociedades de garantía recíproca (SGR) con el fin de abaratar el costo de financiamiento.

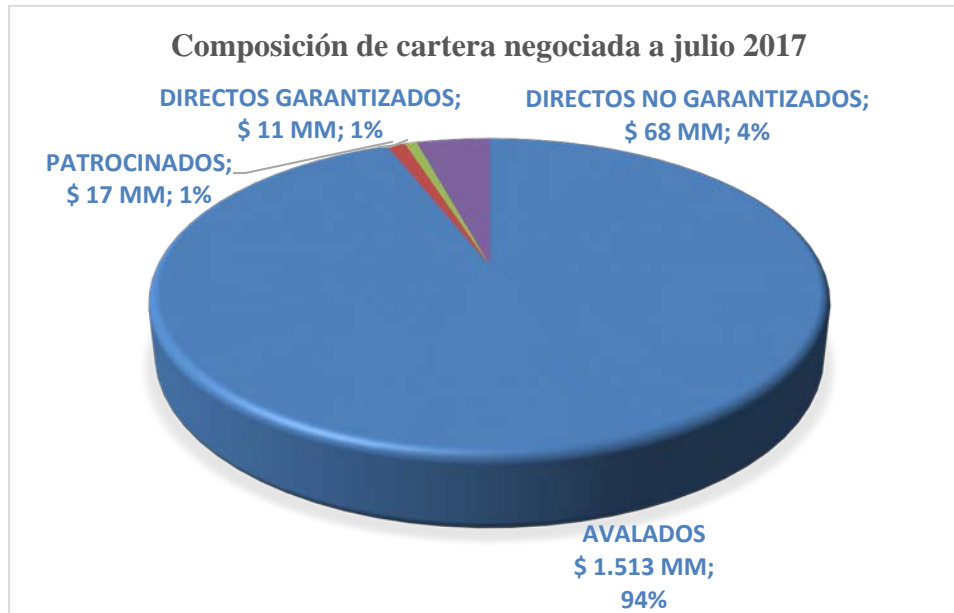
En relación con la negociación de los cpd en el mercado de capitales, sin embargo, es una herramienta para pymes que se está desarrollando positivamente desde hace más de una década, constituyéndose en la principal fuente de financiamiento a través del mercado de capitales, tal y como se puede observar en la siguiente cuadro:

Cuadro: Evolución del financiamiento empresario a pymes.

Instrumento \ Año	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ON y val. de corto plazo	4,4	1,8	3,5	2,4	4,4	24,6	28,8	30,1	14,3
Fideicomisos financieros	105,4	166,3	162,9	89,6	52,0	65,8	63,3	59,6	53,4
Acciones	2,1	0,0	0,0	0,0	0,0	6,4	4,5	0,0	0,0
Cpd	137,0	189,3	194,5	225,7	289,6	346,2	427,1	524,6	627,2
Total	248,9	357,5	360,9	317,7	346,1	443,0	523,6	614,4	694,9

Fuente: Universidad de Nacional de Avellaneda. Informe anual - Financiamiento a las micro, pequeñas y medianas empresas. Marzo de 2015.





DESCRIPCIÓN DE LA OPERACIÓN DE DESCUENTO

En primer término hay que explicar básicamente cómo es una operación de descuento de documentos, en particular de cheques de pago diferido (cpd).

Un individuo A libra un cpd para pagarle a otro individuo B un importe de, por ejemplo, \$ 100 a un plazo determinado, siguiendo con el ejemplo se propone a 30 días de plazo.

El individuo B ahora tiene un crédito a su favor que recién a los 30 días podrá hacer líquido si lo conserva hasta su vencimiento¹, pero necesita hacerlo antes por requerimientos financieros propios de su negocio (por ejemplo para financiar capital de trabajo, para inversión en bienes de capital, para solventar otras deudas, entre otros). Tiene varias alternativas como tomar un préstamo tradicional a tasa de interés vencida y con amortización periódica o, en cambio, la alternativa que analizaremos en profundidad, descontar el cpd en

¹ No se considera el plazo de compensación bancaria, actualmente de 24 horas en Argentina a través de la compensación federal uniforme, sin importar la localidad de radicación de la cuenta corriente girada, para no entorpecer la comprensión del ejemplo.

una entidad financiera. Para ello, B presenta el cpd en el banco α del que es cliente para su descuento y, luego de superar el análisis de riesgo crediticio, suponiendo que la operación es viable, obtener una suma de \$ 95 en su cuenta bancaria, dado que el banco retiene para sí \$ 5 como remuneración por la financiación de 30 días. Cumplido el plazo, el banco α obtendrá del banco girado β los \$ 100. Estos \$ 5 representan ingresos financieros para el banco α y resultados financieros negativos para el individuo B².

A esta simple operación de descuento ahora se le agrega un elemento fundamental para el análisis, que es el aforo, es decir, un margen de garantía para atender posibles incumplimientos por parte del librador del cpd, en este ejemplo A³. Planteada la operación como el descuento de un solo cpd, no parece ser una garantía razonable, dado que se paga o no el 100% del instrumento. Pero en la realidad el descuento se realiza sobre una cartera de cheques de pago diferido y aquí sí pasa a tener sentido.

Se supone que B ahora se presenta en el banco α para descontar una cartera de 10 cpd de distintos libradores de \$ 10 cada uno a un plazo promedio ponderado por importe de 30 días. Si el banco aplica un aforo del 10% a esta operación, el banco reservará \$ 10 (equivalente al 10% del valor nominal de la cartera) y liquidará una operación de descuento por \$ 90, que luego de aplicar la tasa de descuento, acreditará en la cuenta de B la suma de \$ 85,50. El banco ahora tiene un crédito de \$ 90, intereses cobrados por adelantado por \$ 4,50 (regularizando el valor del activo en el momento inicial) y garantías por \$ 10. Al vencimiento de la operación el banco restituirá a su cliente los \$ 10 de la garantía. Por su lado, el individuo B para obtener \$ 85,50 tuvo que disponer de créditos por \$ 100 en el momento inicial, instrumentados en cpd, y a los 30 días recuperará \$ 10 de la garantía. El Banco, durante la

² En realidad, parte de esos \$ 5 representan comisiones por diferentes conceptos.

³ Recordamos que un cpd puede ser transmitido por endoso simple, pero un mismo cpd no puede tener más de dos endosos, con las excepciones que prevé la reglamentación. En este ejemplo obviamos la figura del endosante, que también es solidariamente responsable ante el incumplimiento del librador.

vigencia de la operación, mantuvo en su balance una garantía de \$ 10 de la que no pudo disponer financieramente.

El individuo B, si en lugar de concurrir a un Banco hubiera realizado la operación en un oferente de crédito informal, llevado a un extremo (pero no tanto) para hacer más notoria la diferencia y encaminarse hacia el objeto de este trabajo, habría entregado la cartera de cpd por un valor nominal de \$ 100, pero accedido a una operación de crédito de \$ 50 de valor nominal, menos el descuento, cuya tasa siempre es más alta que la del sistema formal, para seguir con el ejemplo se establece que el descuento asciende a \$ 4, y habría cedido como garantía \$ 50 (aforo).

Por su parte, el oferente de crédito se hizo de una cartera de cpd de \$ 100, liquidó una operación de crédito de \$ 50 de valor nominal, que neto del descuento le ha representado un desembolso efectivo de \$ 46, y retuvo como garantía los restantes \$ 50, de los que va a disponer libremente. Como parte de su operación habitual, este oferente redescuenta los \$ 100 de valor nominal (es decir toda la cartera de cpd que recibió) en una entidad financiera y obtiene financiación por \$ 85,50, tal y como lo hubiera hecho el individuo B en un Banco. Este oferente, gracias al apalancamiento, obtiene una rentabilidad muy jugosa, al punto que lo convence de mantener una actividad no declarada y asumir los riesgos legales que ello conlleva. En este ejemplo comenzó con \$ 46 (su capital inicial) y luego de la primera jornada contaba con \$ 85,50, permitiendo ampliar su negocio prestando nuevamente esa suma.

Es obvio que este financista no puede operar infinitamente. Él también está acotado por su cartera de clientes, el riesgo crediticio que asume, por las líneas de financiación que le otorgan sus propios proveedores de crédito y por su capacidad operativa. Igualmente se torna evidente que para este financista, a pesar de los valores extremos que hemos supuesto, es un negocio con un alto margen de utilidades.

Escenario

MARCO REGULATORIO PARA ENTIDADES FINANCIERAS

Hoy las entidades financieras cuentan con la posibilidad de considerar los títulos de crédito (cheques de pago diferido, pagarés, letras de cambio y facturas de crédito) descontados con responsabilidad para el cedente como una garantía de tipo “A”⁴, siempre que se reúnan determinadas condiciones respecto de:

1. los sujetos legalmente obligados al pago distintos del cedente (por cada operación de descuento):
 - al menos el 85%, medido en relación con el valor nominal de los documentos, se encuentren clasificados en “situación normal” (categoría 1) según la última información disponible en la “Central de deudores del sistema financiero”,
 - que, como máximo, el 15%, se encuentren clasificados en categoría 2 o se trate de personas no informadas en dicha central y
 - que, como máximo, el 20% del valor nominal de los documentos corresponda a un mismo sujeto obligado al pago.

2. los documentos cedidos:
 - que, además del pertinente endoso, quede constancia de la transferencia formulada por el cedente.

⁴ Las garantías de tipo “A” están constituidas por la cesión o caución de derechos respecto de títulos o documentos de cualquier naturaleza que, fehacientemente instrumentadas, aseguren que la entidad podrá disponer de los fondos en concepto de cancelación de la obligación contraída por el cliente, sin necesidad de requerir previamente el pago al deudor dado que la efectivización depende de terceros solventes o de la existencia de mercados en los cuales puedan liquidarse directamente los mencionados títulos o documentos, o los efectos que ellos representan, ya sea que el vencimiento de ellos coincida o sea posterior al vencimiento del préstamo o de los pagos periódicos comprometidos o que el producido sea aplicado a la cancelación de la deuda o transferido directamente a la entidad a ese fin, siempre que las operaciones de crédito no superen, medido en forma residual, el término de 6 meses salvo en los casos en que se establezca un plazo distinto.

- que sean aforados de acuerdo con la categoría asignada al sujeto obligado al pago en la “Central de deudores del sistema financiero”.
 - que provengan de operaciones de venta o de prestación de servicios correspondientes a la actividad del cedente.
 - que no sean reemplazados al vencimiento, debiendo ser presentados al cobro. No obstante, se admitirá su reemplazo -antes del vencimiento- cuando respecto de los sujetos obligados al pago se verifiquen determinadas circunstancias previstas en la norma.
3. el conjunto de operaciones realizadas con distintos clientes, el que deberá constituir una cartera cuyo valor nominal sea de hasta el 15% de la responsabilidad patrimonial computable de la entidad. Podrá superar ese límite con ajuste a determinadas pautas.
 4. el importe no cancelado por el cliente de los documentos impagos y de los cheques cuya registración se haya rechazado, de la cartera descontada, no podrá superar el equivalente al 100% del margen de aforo subsistente.

Las entidades financieras también pueden considerar la cartera de documentos descontados con responsabilidad para el cedente como cubierta con garantía de tipo “A” (cheques de pago diferido, pagarés, letras de cambio y facturas de crédito) si alguno de los sujetos obligados legalmente al pago, que revista esa condición en su carácter de librador, endosante, aceptante o avalista, reúna al menos una de las siguientes condiciones:

1. Registrar un nivel de endeudamiento con el sistema igual o superior a \$ 2.000.000, según la última información disponible en la “Central de deudores del sistema financiero” y encontrarse informado por al menos dos entidades financieras en las que el endeudamiento –en cada una de ellas– sea como mínimo de \$ 1.000.000.
 - Deberá estar clasificado, en dicha central, “en situación normal” por todas las entidades financieras.

- El total del financiamiento otorgado a distintos cedentes y asignado por la entidad en esta modalidad a un mismo obligado legalmente al pago, no podrá superar el 10% de las deudas de este último con el sistema financiero, ni el 5% de la responsabilidad patrimonial computable de la entidad del mes anterior al que corresponda, de ambos el menor⁵.
2. Mantener vigentes obligaciones negociables u otros títulos de deuda en el mercado local por una suma no menor a \$ 6.000.000, contraído con dos o más entidades y que se encuentre clasificada “en situación normal” por la totalidad de esas entidades financieras.
- Además, no deberán registrar cheques rechazados por la causal “insuficiencia de fondos”, en los últimos 12 meses, en la “Central de cheques rechazados”.
 - El total del financiamiento otorgado a distintos cedentes y asignado por la entidad en esta modalidad a un mismo obligado legalmente al pago, no podrá superar el 5% de la responsabilidad patrimonial computable de la entidad⁵.

INCLUSIÓN FINANCIERA

Argentina es un país con baja bancarización si se lo compara con otras economías, incluso de la región.

Aún con el impulso que hoy se le busca dar al acceso a los servicios financieros, la Argentina es hoy el país menos bancarizado entre las principales economías de América latina. Uno de los indicadores del nivel de bancarización de un país es el volumen de créditos al sector

⁵ Este límite no se observará en caso de que la entidad cuente con legajo crediticio de dicho obligado, por lo que las operaciones serán computadas dentro de los márgenes de asistencia que prevén las normas aplicables en la materia.

privado como porcentaje del PBI. En la Argentina, este ratio alcanza apenas el 13,5% y es el más bajo de la región⁶.

Cuadro: Inclusión financiera

Datos de inclusión financiera	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile
Población total	42.980.026	10.561.887	206.077.898	17.762.647
PIB per cápita, PPP (\$ corriente internacional)	-/-	6.624,10	15.838,00	22.346,00
Índice de Gini	43,6	46,6	52,7	50,8
Suscripciones de telefonía móvil	66.356.509	10.450.341	280.728.796	23.683.351
Cajeros automáticos por 100.000 adultos	57,4	32,2	130,7	64,5
Sucursales bancarias por 100.000 adultos	13,5	11,7	47,7	17,2
Cuenta en una institución financiera (% , 15+ años)	50,2	40,7	68,1	63,2
Cuenta de telefonía móvil (% , 15+ años)	0,4	2,8	0,9	3,8
Porcentaje de la población total cubierta por microseguros	3,4	7,2	5,4	2,9
Préstamo en una institución financiera (% , 15+ años)	8,3	19,7	11,9	15,6
Préstamo en el último año (% , 15+ años)	19,1	35,7	22,3	28,6
Ahorro en una institución financiera (% , 15+ años)	4,1	23,5	12,3	15
Ningún depósito o retiro en el último año (% con una cuenta, 15+ años)	6,3	10,2	8,1	18

Fuentes: Banco Mundial (World Development Indicators 2014, Findex 2014), IMF Financial Access Survey 2013/2014, MicroInsurance Network (varios años)

Chile es el país que mejor está posicionado, con un ratio del 69,2%, mientras Brasil ocupa el segundo puesto, con el 64,5%. Ya mucho más abajo aparece Perú, con el 35,5%; seguido por Bolivia, con el 33,9%; y por Ecuador, con el 27,9%. Colombia, con el 26%, y Uruguay con el 22,6%, también aparecen por encima de la Argentina.

⁶ Instituto de Estudios Económicos (IEE), de la Fundación Libertad, sobre la base de datos de la Comisión Económica para América latina y el Caribe (CEPAL).

Estos datos obedecen a que aún no se logró restaurar la confianza en el sistema financiero local. Chile, que no tuvo una crisis bancaria fuerte como la argentina, ostenta una baja tasa de inflación y el índice de indexación funciona bien.

De esta forma, la evidencia indica que Argentina presenta un nivel bajo de profundidad financiera y bancaria, siendo menor no sólo a países desarrollados, sino también en relación con países similares, e incluso con menores niveles de desarrollo.

Esto muestra no sólo un problema de restricciones de acceso a los servicios bancarios, sino también la falta de credibilidad en el sistema financiero.

Crisis económicas recurrentes afectan sensiblemente la confianza en el sistema financiero y en particular de los bancos. Basta recordar la crisis vivida entre fines del año 2001 y principios del siguiente, con la restricción para operar en efectivo, la reprogramación de los depósitos, la pesificación asimétrica, la circulación de las denominadas “cuasimonedas”, entre otras. Medidas que han hecho colapsar el sistema judicial y cuyas consecuencias indeseadas aún hoy subsisten. A esto se le debe sumar que a lo largo del tiempo la tasa de interés real⁷ fue muy negativa, aspecto que favoreció la canalización del ahorro por fuera del sistema financiero.

De acuerdo con otro enfoque, el bajo nivel de acceso y uso y las altas barreras explican el escaso nivel de inclusión financiera en Argentina. En el primer caso, se perdieron 57 entidades del sistema desde los años 90, en tanto la banca móvil aún tiene poca penetración por la falta de acceso a la banda ancha. Entre los usos, sólo el 33,1% de la población adulta tiene una cuenta bancaria. Son la falta de ingresos, edad, confianza y documentación las mayores trabas para bancarizarse.

El sistema se transformó en los últimos casi 20 años, ya que de las 139 entidades financieras que existían en 1997 (19 bancos públicos, 95 privados, 17 compañías financieras y 8 cajas

⁷ Tasa de interés real: es la tasa de interés resultante de restar el efecto de la inflación a la tasa de interés nominal.

de crédito), hoy sobreviven 82 (12 públicos, 54 privados, 15 financieras y una caja). Además, el 50% de las sucursales está radicado en la ciudad y la provincia de Buenos Aires. En el ámbito nacional, promedia 14 sucursales y 59 cajeros cada 100 mil habitantes.

En el acceso móvil, Argentina tiene un número relevante de líneas de telefonía móvil por habitante, aunque un gran número de los dispositivos son básicos. Con poco más de diez suscripciones activas de banda ancha móvil por cada 100 habitantes, queda lejos de los países más avanzados de la región, como Brasil y Chile, con unas 30.

La distribución de la riqueza también afecta el acceso. De la porción de la población adulta que tiene una cuenta bancaria, sólo el 18,9% de los individuos en el quintil más pobre está bancarizado y asciende al 55,5% en el más rico⁸.

El nivel de ingreso (62%) y de edad (35,8%) son los factores individuales principales que implican barreras a los productos financieros, pero también la falta de confianza (26,6%), explicada más arriba, y de documentación (19,9%) de los no bancarizados.

Así fue que tras la crisis de 2001, los ratios de depósitos y créditos sobre PBI acompañaron el crecimiento económico. Pero en 2013, las tasas de interés reales negativas y las elevadas expectativas de devaluación provocaron una caída del ratio depósitos/PBI, que llegó a situarse por debajo del ratio créditos/PBI por primera vez en años. Con indicadores por debajo del 20%, Argentina está prácticamente en el último puesto de la región.

Indicadores de inclusión financiera para Argentina.

Además, una pobre calidad de los servicios prestados por el sistema financiero, la que se demuestra en múltiples encuestas a consumidores y de la que se abundará en el apartado

⁸ BBVA. Informe elaborado sobre la base de un trabajo del Banco Mundial de 2012.

dedicado a la experiencia del cliente, no alentó la expansión de la base de clientes e incluso generó aversión en gran parte de esos usuarios.

Si a este escenario se le suma la gran informalidad de la economía argentina, se vuelve complejo lograr con una sola medida la canalización de la demanda del crédito a través de las entidades financieras. La alta informalidad existente en el mercado laboral dificulta el acceso al crédito y no se traduce en la apertura de cuentas para el pago de salario.

Estas características exhibidas por el sistema bancario argentino difícilmente logren modificarse en el corto plazo, ya que se deben a factores estructurales de la economía nacional. Sin embargo, no debemos caer en el desaliento y apostar a que las medidas que han de adoptarse se alineen en pos del objetivo de que los servicios financieros se destinen a toda la población adulta o, dicho de otra forma, que esta pueda acceder sin mayores dificultades a servicios financieros de calidad.

LA TECNOLOGÍA

La tecnología se puede constituir en un factor relevante a la hora de ofrecer a los clientes un servicio diferenciado, ventaja que aprovechando la economía de escala que puede lograr una entidad financiera, les resulte antieconómico a un agente informal que opera con pequeños volúmenes. Los avances tecnológicos se empiezan a ver de lleno en el sistema financiero, con todas las implicancias positivas que ello conlleva desde el punto de vista de la agilidad de los procesos, reducción de tiempos y mejora de los costos.

El BCRA ha incorporado recientemente a su reglamentación, entre otras cuestiones, la posibilidad de que las entidades financieras ofrezcan a sus clientes el servicio de depósito de cheques a distancia.

Mediante la Comunicación “A” 6071, el ente rector del sistema financiero reglamentó el depósito de cheques por vía electrónica, sin necesidad de presentar el documento físico en ventanilla o en cajero automático con vigencia a partir del 01.11.16 inclusive, fecha a partir de la cual las entidades financieras podrán ofrecer a sus clientes –elegirán a su criterio, a qué clientes ofrecerlo– la posibilidad de realizar el depósito a través de aplicaciones para celulares, banca por internet o cualquier otro mecanismo que permita enviar electrónicamente las imágenes del frente y dorso del cheque, tanto para cheques comunes como de pago diferido. Las entidades deben dar cumplimiento a una serie de requerimientos en materia de seguridad de la información, mientras que el cliente deberá conservar el cheque en papel durante 60 días, tras lo cual podrá destruirlo.

Esto aplica tanto para cheques comunes como de pago diferido, y del lado del cliente, la obligación es conservar el cheque en papel durante 60 días a partir del depósito electrónico, plazo durante el cual el banco podrá exigirle su presentación. Una vez transcurrido ese plazo, el cliente podrá destruir el cheque.

Entre las disposiciones de la norma, cuando las entidades financieras admitan el depósito electrónico de cheques –es decir, cuando permitan a sus clientes presentar al cobro cheques comunes o de pago diferido mediante la captura y remisión de su imagen digital– deberán dar cumplimiento a una serie de pautas. A saber:

- Arbitrar los medios necesarios que les permitan el efectivo cumplimiento de las responsabilidades derivadas de la normativa de aplicación.
- Definir una política para determinar a qué clientes les ofrecerán el servicio de depósito electrónico de cheques.
- Determinar contractualmente los clientes habilitados las condiciones bajo las cuales se regirá el citado servicio –tales como montos máximos (individuales por instrumento y/o globales por cliente), responsabilidades eventuales ante rechazos, periodicidad de la eventual remisión de los cheques físicos, reclamos por parte del librador o extravío físico del cheque–.

- Contemplar que los desarrollos y tecnologías que utilicen les permitan remitir a las cámaras electrónicas de compensación (CEC) los datos requeridos para la compensación electrónica de los cheques mediante la utilización de los diseños de registro previstos según los estándares de mensajería NACHA aceptados en el Sistema Nacional de Pagos.
- Contar con la imagen del frente y del dorso de los documentos debidamente identificados como cursados para depósito electrónico y endosados para su cobro, a cuyo efecto deberán incluir –en el frente y en el dorso– la leyenda “presentado electrónicamente al cobro”. A esos efectos, deberán efectuar las validaciones pertinentes y, en el caso de su omisión, rechazarlo utilizando la correspondiente causal.
- Que el depósito electrónico de cheques mediante imagen capturada en un dispositivo del usuario se encuadre en los requisitos establecidos para la Banca por Internet o Banca Móvil en las normas sobre “Requisitos mínimos de gestión, implementación y control de los riesgos relacionados con tecnología informática, sistemas de información y recursos asociados para las entidades financieras”.
- Que las imágenes de cheques capturadas por dispositivos propios de los clientes e incorporadas a la instrucción de pago en la Banca por Internet o Banca Móvil se consideren parte de una transacción de depósito de valores.
- Que las EF realicen un análisis de riesgo para determinar la criticidad de los escenarios aplicables, en virtud de lo cual podrán considerar medidas adicionales o complementarias para la protección de la operación.
- Que las imágenes capturadas en dispositivos propios del usuario, salvo que la entidad implemente mecanismos de seguridad adicionales que le den legitimidad, permanezcan “a confirmar” hasta su aceptación definitiva por parte de la entidad.

- Que las imágenes capturadas en dispositivos propios del usuario tengan una calidad no inferior a la requerida para su conversión al formato necesario para su procesamiento posterior en las CEC.

Como se dijo, se trata de una iniciativa que se enmarca no sólo en las acciones del BCRA en pro de la tecnología y las ventajas de las plataformas digitales, sino que se alinea a las tendencias globales en materia de tecnología de la información para reducir costos administrativos y hacer más eficiente su gestión, sin por ello dejar de contar con altos estándares de seguridad. Tal es el caso de Estados Unidos, mecanismo que funciona desde 2004 y en la actualidad, un tercio de los cheques de ese país son depositados electrónicamente.

LA EXPERIENCIA DEL USUARIO

La satisfacción de los clientes bancarios cada vez que utilizan alguno de los servicios online que ofrecen las entidades en las que tienen una cuenta está en retroceso. Así, mientras que en 2015 los bancos que operaban en la Argentina se posicionaban terceros en el listado de las bancas con la mejor calidad de experiencia digital para sus clientes, este año la calificación de sus usuarios los hizo descender 25 puestos.

El índice de experiencia del cliente (CEI, por sus siglas en inglés), elaborado por la consultora francesa CAPGEMINI, reveló que en el ranking de 2016 el servicio en línea de las entidades locales descendió en calidad al puesto 28.

Cuadro: Ranking 2016 por países sobre experiencia del usuario

Año / Puesto	Canadá	Holanda	R. Checa	Inglaterra	Suiza	España	EAU	México	Japón	Argentina
2016	1	2	3	4	5	32	31	30	29	28
2015	1	17	2	12	14	13	31	7	32	3
	Mejores					Peores				

Según el relevamiento, los principales reclamos se centraron en líneas de negocios fuertemente relacionados a los canales. En este sentido, según una compañía desarrolladora de software que genera productos para clientes del sector financiero de distintos países, asegura que la integración de los canales digitales es una de las claves para mejorar la experiencia del cliente.

La consciencia de que la fidelidad a determinada entidad se acaba cuando la experiencia es poco satisfactoria hizo que, según esta compañía, los bancos de Europa, Estados Unidos y Asia tomaran cartas sobre el asunto. Tras ello, inversiones en nuevos canales en línea, su integración con los tradicionales y el desarrollo de nuevas capacidades digitales generaron un crecimiento de 3 puntos en los niveles generales de conformidad de los consumidores en esas regiones con respecto a números del 2013.

La tendencia a la omnicanalidad crece cada vez más. La movilidad gana terreno y ya pasó a ser el segundo canal más usado después de Internet”. No se trata sólo de sumar canales. Es fundamental la integración de todos ellos, estén en línea o no, y adoptar una estrategia centrada en el cliente.

El trabajo de análisis de datos estructurados provenientes de los consumos con tarjetas y operaciones en línea, sumados a los datos que surgen de las conversaciones en redes sociales, posibilitan crear una mejor oferta de servicios y precios para un cliente que está dispuesto a pagar hasta 4 por ciento más por los servicios que contrata si la experiencia es satisfactoria.

Evolución en los últimos dos años de la experiencia digital del cliente bancario.



El índice de satisfacción promedio entre los países analizados arroja para los años 2015 y 2016 un 72,7% y un 75,6%, respectivamente.

NUEVAS AMENAZAS: LAS “STARTUPS” FINTECH

Si bien la banca minorista en Argentina continúa sumando ganancias, las series históricas muestran que la tendencia del sector muestra algunas señales de desgaste y menores rendimientos, según datos del sector, desde 2000 a la fecha, la cantidad de entidades que operan en el sector minorista se redujo y que, en el último año, también sus ganancias estuvieron por debajo del peso de la inflación.

No obstante, los expertos señalan que, mientras tanto, las facilidades financieras y de acceso simplificado al crédito que los usuarios, emprendedores y pequeñas y medianas empresas han demandado al mercado, abrieron una oportunidad significativa para nuevos desarrollos de negocio que, al ver la oportunidad, no dudaron en lograr los permisos gubernamentales para salir a competirle a los bancos.

Los bancos deben mejorar y transformar su industria porque hoy la competencia más fuerte está por fuera de su ecosistema tradicional. El futuro de la industria es aún incierto, pero la

tendencia muestra a los clientes bancarios de América Latina cada vez menos conformes con los bancos y con fintechs locales que muestran crecimientos importantes en sus carteras de cobros y pagos y en soluciones de crowdfunding, importantes para el segmento Pyme que busca un financiamiento flexible y de corto plazo.

Argentina se presenta como un caso particular, porque la cantidad de startups fintech que hay en el país ya superó a la cantidad de bancos minoristas privados. Para competir en un entorno digital, hay que poder ensamblar de manera muy eficiente tres engranajes fundamentales, como son la experiencia del usuario, la apertura de los servicios financieros al mundo digital y todos los procesos operativos, regulatorios y de seguridad que son fundamentales para el negocio y el cumplimiento de la ley”.

En tal sentido, la oferta de las fintech es muy similar a la que tienen los bancos, pero con mayor flexibilidad y acceso para aquellas personas que buscan esos dos atributos para poder administrar su dinero y realizar negocios.

En América Latina existen más de 500 empresas de base tecnológica que hoy son catalogadas como Fintech que ya prestan servicios financieros con distintos grados de especialización en su cartera de productos y de servicios. México cuenta con 158 startups fintech y lidera el ranking de países de la región, seguido por Brasil (130) y Colombia (77), mientras que Argentina no supera las 60 iniciativas.

Los bancos del Siglo XX no son iguales a los de la actualidad. Por eso es que el BCRA está promoviendo el acercamiento fintech y bancos, permitiendo que los bancos puedan participar en fintech como actividad complementaria.

Si bien el mercado local está más receptivo a las innovaciones tecnológicas, los bancos siguen siendo la primera opción de la mayoría de los argentinos al momento de pedir un préstamo. Así, frente a la avalancha de fintech que buscan captar a esa gran demanda aún insatisfecha, los bancos liderarán el negocio, aunque probablemente no por mucho tiempo.

Estas entidades comparten una raíz común, ambas son financieras, no obstante tienen ideas diferentes respecto a cómo aplicar las innovaciones tecnológicas, a dónde quieren llegar y cómo planean hacerlo⁹.

LA CARGA TRIBUTARIA

El impuesto a los débitos y créditos bancarios y otras operatorias, creado por la ley 25413 (de competitividad) y reglamentado por el decreto 380/01, trajo otro problema que en lugar de propender a la bancarización se ha constituido en un fuerte expulsor del circuito formal.

De dudosa legitimidad, dado que es un tributo que grava la circulación económica y no las variables que ponen de manifiesto la capacidad contributiva de los ciudadanos sobre las que se deberían concebir los tributos –manifestación económica de riqueza, renta o consumo–, tiene a su favor la eficacia y eficiencia fiscal. Pero produce un efecto financiero e incluso patrimonial negativos a los contribuyentes.

Para poner en números la envergadura de lo que representa la recaudación fiscal a través de este impuesto, se estima que para el año 2018 alcanzaría un importe equivalente al 1,7% del PBI. Para el Tesoro nacional representa el 1,4% del PBI, monto que resulta equivalente a un 44% de la meta presupuestaria del déficit primario para el próximo año (del 3,2%). Por su parte, para las provincias representa apenas un 0,3% del PBI. Aporta casi el 70% del tributo al Tesoro, mientras que el 30% restante es enviado a la masa coparticipable para su reparto. Para tener en cuenta la magnitud de este impuesto, en 2016 su recaudación alcanzó el equivalente al 1,6% del PBI, un 6,4% de la recaudación total de la AFIP (es el tercero en el ranking de impuestos nacionales, por detrás de IVA y Ganancias)¹⁰.

⁹ DAlessio IROL. "Bancos y Fintech: ¿Opuestos o complementarios?"

¹⁰ Según el Instituto Argentino de Análisis Fiscal (IARAF).

Si a esto le añadimos los regímenes de retención, percepción y recaudación de otros tributos nacionales y provinciales que afectan las cuentas bancarias, muchos potenciales clientes se ven obligados a operar en efectivo o al menos evitar el circuito bancario.

LOS COSTOS

Otra variable que se debe tener en consideración es el nivel de las comisiones que debe afrontar un comerciante al aceptar medios de pago alternativos al efectivo. Por ejemplo, el valor de la comisión que facturan las procesadoras de tarjetas de crédito alcanza al doble de las que se paga en otros países de la región.

Visa Argentina (Prisma) ostenta el 65% del negocio del país, siguiéndole muy por detrás First Data, la licenciataria de Mastercard. Sucede que, hasta hoy, Visa Internacional sólo puede operar en el país a través de bancos. Esto impide que, por ejemplo, pueda extender sus servicios a través de otros adquirentes, como First Data, Cabal o American Express.

El Gobierno en los últimos meses tomó dos medidas en pos de desarticular el monopolio con el objetivo de generar incentivos para nuevos ingresantes al mercado de la adquirencia y fomentar la competencia. La primera fue cuando la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia decidió denunciar el “abuso de posición dominante” de Prisma e inducir a los 14 bancos accionistas a vender la compañía. La segunda, cuando el Banco Central puso un “tope máximo” a las tasas de intercambio que cobraban los bancos emisores de tarjetas de crédito a los comercios por cada transacción.

La “tasa de intercambio” es el principal componente del arancel que cobran los bancos emisores a los comercios en los pagos con plásticos. En las tarjetas, por ejemplo, cada vez que el adquirente cobraba el 3% del monto de la compra, el banco emisor se quedaba con un 2,7% o 2,9% (con lo que dejaba al adquirente con apenas 0,1% o 0,3% de la comisión). De este modo, el negocio sólo era apetecible cuando el adquirente y el banco emisor eran la

misma compañía, como sucedía en el caso de Prisma. Esto desalentaba, claramente, el ingreso de un eventual competidor. La normativa dispuso que esta tasa de intercambio se redujera gradualmente: desde el 2,7% de entonces, al 2% en abril pasado y hasta llegar al 1% en 2021.

El nuevo esquema dará lugar a una mayor competencia en esa industria y a la “multiadquirencia”: que un mismo agente adquirente ofrezca a comercios cobrar con varias marcas de tarjeta simultáneamente.

En materia de las terminales de punto de venta (*POS*), los comerciantes también que afrontar un costo de mantenimiento y las opciones se reducen a solo dos empresas que ofrecen el servicio.

Además, debe soportar el efecto financiero que se deriva de la aplicación de los regímenes de retención impositiva¹¹ que aplican las procesadoras al momento de liquidar los pagos a los comercios y otros contribuyentes que cobran a sus clientes a través de los sistemas de tarjeta de débito, compra o crédito.

Toda esta combinación de factores induce a operar en efectivo y muy asociado a ese concepto, a evadir las obligaciones fiscales al no registrar las operaciones. Esto impide o debilita cualquier posibilidad de entablar una relación con un banco a la hora de requerir financiamiento.

¹¹ Ejemplo de norma de aplicación es la Resolución General 4011-E de la AFIP.

Propuesta

MODIFICACIÓN AL MARCO REGULATORIO ESPECÍFICO

La propuesta se puede resumir en dos aspectos básicos:

- ☐ Admitir que las entidades financieras apliquen márgenes de garantía (o aforos) sobre sus operaciones de descuento de cpd variables y personalizados en función del riesgo crediticio del cliente.
- ☐ Permitir que las entidades puedan disponer del aforo, por ejemplo para redescantar en otra entidad o cederlos a fideicomisos especiales.

Solvencia

Una clasificación crediticia del cliente por este tipo de operaciones de la manera en que se propone en el apartado anterior se podría obtener, por ejemplo, en función de la estimación que resultare de la aplicación de los sistemas de *scoring*. Esto permitiría a las entidades financieras adaptarse rápidamente al riesgo del cliente y de cada operación en particular. Estos sistemas podrían incluir todas las variables que contempla la com. “A” 3114 y otras adicionales que defina cada entidad. Ejemplos de variables que se deberían tener en cuenta son:

- Importe de la cartera de cheques que se descuenta por operación.
- Atomicidad de cheques.
- Importe máximo por cheque.
- Importe máximo por firmante.
- Límite en función de la cartera global del Banco.
- Límite en función de la responsabilidad patrimonial computable del Banco.
- Límite al riesgo asumido por firmante (considerando todos los valores en cartera de un firmante sin importar qué cliente o clientes los han descontado).
- Situación del cliente que descuenta cpd.
- Situación de los firmantes de los cpd descontados.

- Calificación crediticia del cliente (y de los firmantes si también fueran clientes)
- Sector de la economía en la que se desenvuelve el cliente.
- Historial de cumplimiento.
- Existencia de cheques rechazados de los firmantes en la base de cheques rechazados.
- Proporción de la cartera de cpd descontada respecto del total de cuentas por cobrar del cliente.

De esta forma se ajustaría de manera muy dinámica el aforo, conservando la entidad en cada momento una cobertura adecuada de las operaciones de un cliente.

Los sistemas de *scoring* permiten analizar muchas variables simultáneamente asignando una puntuación determinada en función del riesgo. La parametrización que las entidades financieras hacen de estos sistemas, pueden estar alcanzadas incluso por una evaluación previa por parte del ente regulador o, alternativamente, establecerse normativamente una serie de condiciones mínimas –como ya comentáramos de la com. “A” 3114– que los clientes y sus operaciones deben satisfacer.

Previsiones por riesgo de incobrabilidad

Si todo el valor actual de la cartera descontada de una operación se considera cubierta con garantía “A”, siempre que se respete el resultado de los sistemas de scoring como política aplicada por la entidad, se vería una mejora en las condiciones para que las entidades ofrezcan este tipo de operaciones, al no castigar los resultados por la constitución de provisiones por riesgo de incobrabilidad innecesarias afectando sus resultados contables¹², facilitar la tarea de clasificación y aumentar el abanico de potenciales clientes.

Se puede ver incrementada su cartera de clientes porque bajo esta modalidad se podría asistir a clientes en situación irregular (situación 3 o de inferior calidad) en la medida que los

¹² La norma que establece la magnitud y la forma de contabilización de las de provisiones por riesgo de incobrabilidad está en estudio, de acuerdo con los compromisos asumidos por la Argentina en torno a la aplicación de las normas internacionales de información financiera (NIIF).

firmantes de los instrumentos estén clasificados en situación normal o con bajo riesgo de incobrabilidad (situación 1 o 2), mitigando el riesgo con un adecuado margen de cobertura o aforo en garantía.

Liquidez

Permitir que las entidades puedan disponer del aforo libremente, por ejemplo para redescantar en otra entidad o cederlos a fideicomisos especiales, en forma adicional a la cartera de cheques objeto de descuento, les daría la posibilidad de contar con una fuente de financiamiento alternativa.

Si a los márgenes de cobertura se los considera un depósito en cuenta indisponible para su titular luego de ser negociados por la entidad financiera, una medida conservadora desde el punto de vista de la liquidez, es aplicar a estos depósitos el encaje legal establecido para las operaciones de depósito en cuentas a la vista (cuenta corriente, cuentas de ahorro, entre otras). En el Anexo I se explica el efecto del encaje legal o *efectivo mínimo*.

Rentabilidad

El tratamiento del aforo por parte de la entidad financiera es clave para mejorar la rentabilidad, no por el lado del cobro de comisiones (que también existen) o de la tasa de interés explícita de la operación, sino por el lado del efecto financiero del que puede apropiarse la entidad por la utilización de esa garantía, que en definitiva son activos transferidos transitoriamente sin costo. El costo de convertir esos valores en capacidad prestable está determinada por la tasa de redescuento en la medida que la entidad decida financiarse redescantando esa cartera de cpd..

Sin considerar el efecto de las comisiones e impuestos aplicables a este tipo de operaciones, la negociación del aforo de las operaciones de descuento de cpd presenta el siguiente escenario:

Si por cada unidad monetaria m de capital propio que coloca un banco en operaciones de descuento a la tasa de interés i y a un plazo promedio ponderado por importe p , este exige un

margen de cobertura g como una proporción del valor nominal de p en garantía y, además, el banco redescuenta toda la cartera de cheques recibidos en otro banco a una tasa de descuento i' y a un plazo promedio ponderado p' , donde i' es menor que i dado que la entidad financiera logra mejores tasas habitualmente de sus proveedores de fondos que la que le ofrece a sus clientes, y p es igual que p' , suponiendo que los fondos que obtiene el banco tras el redescuento los coloca nuevamente en operaciones de este tipo, la capacidad prestable se incrementa por cada redescuento en $(g * (1 - e))$, donde la e representa la tasa de efectivo mínimo, y obtiene una rentabilidad equivalente a la diferencia entre las tasas de descuento $(i - i')$ por la capacidad prestable incrementada. El Banco puede expandir sus colocaciones aproximadamente 10 veces partiendo de aquella inversión inicial de m , dado que el estándar internacional de la exigencia de capital mínimo regulatorio es de 8,5%, aunque en Argentina es un poco más elevada, A mayores márgenes de cobertura y diferenciales de tasas de descuento, para alcanzar tal expansión el banco requerirá cada vez menos operaciones de redescuento. Si no hubiera aforo y el diferencial de tasa fuera cero o insignificante, el Banco requerirá 10 operaciones de redescuento para expandir 10 veces la cartera de documentos descontados. En este caso el Banco solo puede apelar a las comisiones por servicio como fuente de rentabilidad.

Anexo I: Explicación breve del efecto del encaje en la intermediación financiera

En la rentabilidad

Las entidades financieras, para lograr el equilibrio en los resultados, esto es en teoría, ni ganar ni perder en materia de intermediación financiera, debe prestar dinero a una tasa de interés activa que compense lo que paga de tasa de interés por sus depósitos.

Este planteo es una simplificación importante, dado que no es la intermediación financiera la única fuente de rentabilidad para las entidades financieras, en algunos casos ni siquiera es la más importante. Tampoco se tienen en cuenta los gastos de estructura, que lógicamente tienen que ser cubiertos con sus fuentes de ingresos porque de otra forma el equilibrio duraría poco, ni el objetivo de rentabilidad, necesario para convencer a los accionistas de que el dinero lo tienen bien invertido en esta empresa.

Una entidad financiera, entonces, por cada unidad monetaria (peso, dólar u otras) que toma en depósito puede prestar solo una parte, porque el regulador le exige que reserve una porción para atender situaciones de demanda de fondos más elevadas de lo habitual, por un lado, y para atender objetivos de política monetaria propios, por otro. Esta porción que se reserva se denomina *encaje legal* o *efectivo mínimo*. Por otra parte, las entidades financieras conocen sus necesidades habituales de efectivo, la que varía en función de múltiples factores tales como el tipo de cliente que atiende, la localización geográfica, la cantidad de sucursales, el tipo de producto o servicio que ofrece o comercializa, la estacionalidad de la demanda de dinero, entre otros. Del análisis de estas variables las entidades financieras generalmente determinan un encaje adicional denominado *encaje técnico*. Obviamos este encaje adicional y nos concentramos en la exigencia (normativa) de efectivo mínimo.

Lo explicado se puede resumir en la siguiente ecuación:

$$1. \quad t_p \times D = t_a \times P$$

Donde,

t_p = tasa pasiva

D = depósitos

ta = tasa activa

P = préstamos

Ahora bien, podemos expresar a los préstamos como una función de los depósitos y del encaje.

$$2. \quad P = D - E$$

Donde,

E = encaje

Reemplazando los préstamos de la ecuación 1 por la expresión 2 y aplicando las transformaciones pertinentes obtenemos:

$$3. \quad tp \times D = ta \times (D - E)$$

$$4. \quad tp = ta \times (D - E) / D$$

$$5. \quad tp = ta \times (1 - E / D)$$

Expresamos como tasa de encaje al cociente entre el encaje y los depósitos.

$$6. \quad e = E / D$$

Entonces

$$7. \quad ta^* = tp / (1 - e)$$

Donde,

ta* = tasa activa de equilibrio

Esto permite evidenciar que en la medida que la tasa de encaje aumente, la tasa de interés activa de equilibrio también aumenta y viceversa, aunque no varíe la tasa pasiva de interés. A la diferencia entre la tasa activa y la pasiva se la denomina *spread*. Su valor, como se vio, es una consecuencia directa del encaje.

De ahí que sostenemos que un aumento de la capacidad prestable en la que el efecto del encaje sea reducido o mínimo, también permite mejorar las condiciones de los préstamos que otorgan las entidades financieras.

Un ejemplo con números:

$$tp = 10\% \text{ y}$$

$$e = 20\%$$

El cálculo de la tasa activa de interés de equilibrio arroja el siguiente resultado:

$$ta^* = 0,1 / (1 - 0,2) = 0,1 / 0,8$$

$$ta^* = 0,125 = 12,5\%$$

En la emisión secundaria

La *emisión secundaria* o el *multiplicador monetario* es el proceso que permite a los bancos multiplicar el dinero partiendo de una cantidad de dinero inicial. Esto se debe a que los bancos solo están obligados a mantener en sus reservas un nivel mínimo de dinero, el *encaje legal* o *efectivo mínimo*, determinado por el Banco Central.

La fórmula comúnmente utilizada en macroeconomía para calcular el multiplicador monetario (m) es la inversa de la tasa de encaje (e):

El mecanismo del multiplicador monetario es muy sencillo. Veamos un ejemplo para entenderlo mejor:

Imaginemos que A realiza un depósito de \$ 1.000 en un banco, si la tasa de encaje es del 10%, el banco tendrá que guardar el 10% de esos \$ 1.000 (\$ 100) y podrá prestar \$ 900 de ese dinero a B. Si la persona que recibe ese dinero lo deposita otra vez en el banco, el banco guarda un 10% de los \$ 900 depositados (\$ 90) y presta los \$ 810 restantes a C, así sucesivamente en una serie infinita decreciente.

Para calcular el total de dinero que al final existe en la economía, multiplicamos el dinero inicial por el coeficiente m :

Calculamos el multiplicador monetario:

$$8. \quad m = 1/10\% = 10$$

Multiplicamos m por el dinero inicial:

$$9. \quad \$ 1000 \times m = \$ 1000 \times 10 = \$ 10.000$$

Esos \$ 1.000 iniciales se han multiplicado y ahora existen \$ 10.000 en el mercado.

Para darle una mayor precisión al calcular el multiplicador monetario se incorpora el efectivo en manos del público, quedando la fórmula más cercana a la realidad:

$$10. \quad m = (1 + c) / (e + c)$$

donde,

c = coeficiente de efectivo en manos del público

El coeficiente de efectivo en manos del público (c) es la porción de dinero en efectivo que tienen las personas con respecto a todo el dinero que existe en una economía. También indica la cantidad de dinero que suele tener una persona media en efectivo, con respecto a todo el dinero que tiene. Se calcula de la siguiente forma:

$$11. \quad c = EMP / D$$

Donde,

EMP = efectivo en manos del público

Se puede apreciar que a medida que el efectivo en manos del público (c) aumenta, se reduce el efecto multiplicador de los bancos (m).

Las estimaciones de los economistas sitúan en un 8% el dinero en efectivo con respecto a todo el dinero que existe en el planeta. Esta relación en Argentina es bastante superior debido a la importante economía informal.

El dinero que existe hoy en día en nuestras sociedades puede dividirse en dos tipos: por un lado está el dinero en efectivo (el dinero físico compuesto por billetes y monedas) y el dinero bancario electrónico (las anotaciones digitales como las que vemos en nuestra cuenta del banco).

Gracias al efecto multiplicador del dinero, cuando alguien deposita su dinero efectivo en el banco, ese dinero se multiplica, creando mucho más dinero digital del que ha depositado el cliente en su banco.

Fuentes bibliográficas

El Cronista.com. Página web <http://www.cronista.com/finanzasmercados/el-nivel-de-bancarizacion-en-la-argentina-es-el-mas-bajo-de-toda-america-latina-20110209-0056.html>.

El Cronista.com. Página web: <http://www.cronista.com/finanzasmercados/bancarizacion-solo-un-tercio-tiene-cuenta-y-menos-de-20-hace-pagos-electronicos-20150119-0008.html>.

Ley 25413: “Ley de Competitividad”. Sancionada en marzo 24 de 2001. Promulgada en marzo 24 de 2001. Decreto 380/01.

Ley 24760: Reforma Códigos y Ley de Concursos. Sancionada en diciembre 11 de 1996. Promulgada en enero 9 de 1997.

Banco Central de la República Argentina. Reglamentación de la cuenta corriente bancaria. Última comunicación incorporada: “A” 6273. Texto ordenado al 11/07/2017.

Banco Central de la República Argentina. Garantías. Última comunicación incorporada: “A” 6328- Texto ordenado al 22/09/2017.

Banco Central de la República Argentina. Fraccionamiento del riesgo crediticio. -Última comunicación incorporada: “A” 6328. Texto ordenado al 22/09/2017.

Banco Central de la República Argentina. Clasificación de deudores. Última comunicación incorporada: “A” 6221- Texto ordenado al 17/04/2017.

Banco Central de la República Argentina. Previsiones mínimas por riesgo de incobrabilidad. Última comunicación incorporada: “A” 6303. Texto ordenado al 22/08/2017.

Banco Central de la República Argentina. Cesión de cartera de créditos. Última comunicación incorporada: “A” 6305- Texto ordenado al 25/08/2017.

Banco Central de la República Argentina. Efectivo mínimo. Última comunicación incorporada: “A” 6349. Texto ordenado al 26/10/2017.

Banco Central de la República Argentina. Sistema nacional de pagos cheques y otros instrumentos compensables. Última comunicación incorporada: “A” 6112. Texto ordenado al 06/12/2016.

Superintendencia de Entidades Financieras y Cambiarias. Información de Entidades Financieras. Junio 2017.

Alberto A. De Nigris (2008). *La bancarización en Argentina*. Unidad de Estudios del Desarrollo. División de Desarrollo Económico. Santiago de Chile.

Estrategas del seguro y la banca. Página web <http://www.revistaestrategas.com.ar/noticia-1535.html>

La experiencia digital del cliente. Página web <http://www.apertura.com/negocios/los-bancos-argentinos-pasaron-del-puesto-3-al-28-en-un-ranking-sobre-la-experiencia-digital-del-cliente-20160428-0011.html>

Bolsa de Comercio de Buenos Aires. Página web <http://www.bcba.sba.com.ar/invertir/en-que-invertir/cheques-de-pago-diferido/>

Richard Brealey / Stewart Myers (1991). *Fundamentos de Financiación empresarial*. Mc Graw Hill. Segunda edición.