




## SISTEMA FINANCIERO ARGENTINO

- HIPOTESIS SOBRE SU DIMENSIONAMIENTO.
- LA SITUACION DE LA BANCA REGIONAL.

MIGUEL ANGEL ARRIGONI

 Asociados Internacionales a  
Clark Kenneth Leventhal

---

25 de Mayo 596 - Pisos 20º y 21º - (1002) Capital Federal - Tel./Fax (54-1) 311-6014 al 18  
Urquiza 893 - Piso 4º - (2000) Rosario - Tel./Fax (041) 66508  
Belgrano 75 - Piso 4º - (5000) Córdoba - Tel./Fax (051) 222893/211615



## ÍNDICE

### Introducción

1. Dimensiones del Sistema Financiero Argentino. Análisis comparativo con Chile, Estados Unidos, Brasil y España.
  - 1.1. Con respecto a la población
  - 1.2. Con respecto a las dimensiones geográficas
  - 1.3. Con respecto al nivel de actividad
  - 1.4. Con respecto al PBI
  - 1.5. Con respecto al tamaño del sistema
  - 1.6. Cantidad total de bancos del Sistema Argentino

#### Conclusiones

2. El impacto de la "A" 2216 sobre la banca privada nacional.

- 2.1. Distribución de las asistencias crediticias entre el interior y la capital federal
- 2.2. Reclasificación de carteras

#### Conclusiones

3. Incidencia de las normas sobre capitales mínimos en la banca regional

- 3.1. Evolución del Patrimonio Neto de los bancos del interior
- 3.2. Diferencias entre la "A" 2136 y el Acuerdo de Basilea
- 3.3. Proyección de la exigencia de capitales mínimos en un esquema de mayor bancarización.

#### Conclusiones

4. Propuesta - Conclusiones

- 4.1. Medidas que debería implementar el Ente Rector para subsanar los problemas enunciados
- 4.2. Los nuevos rumbos económico-financieros para la banca regional

ANEXO: Securitización Como Instrumento De Financiación A Largo Plazo



## Introducción.

El objetivo del presente trabajo es efectuar un análisis de la banca del interior del país de la República Argentina, dentro de un contexto de la generalidad del sistema financiero nacional, comparado con sistemas financieros de otros países, que por cuestiones diversas puedan llegar a ser tomados como referencia.

El punto de partida de este trabajo, es la situación comparativa del sistema argentino como se ha dicho, en confrontación con los sistemas financieros de EE.UU., Brasil, Chile y España. A través de dicho análisis hemos de tratar de establecer el grado de sobre o sub-dimensionamiento que pueda llegar a tener nuestro sistema, en relación a sistemas de países con amplio espectro geográfico, y con otros de reducido tamaño en kilómetros cuadrados.

Posteriormente se analiza el grado de capitalización del sistema, las regulaciones de capitales mínimos, las nuevas regulaciones sobre previsionamiento Comunicación "A" 2216, y su impacto sobre la banca del interior.

Es en particular en este punto donde más nos detendremos, para tratar de comprobar si realmente la banca regional es tan ineficiente como se dice, o si las dificultades que en general se atraviesan en el interior, son la causa natural de la problemática que afecta a este particular sector.

No podemos negar que existe una realidad económica que a todas luces transcurre en dos países bien diferenciados: el de Capital Federal y Gran Buenos Aires, y el del interior del país.

Por otra parte sabemos que a veces es difícil hacer entender a las autoridades, que no es sencillo manejarse en el interior. Es natural por otro lado, que visto desde Buenos Aires el país arroja una óptica distinta a la que tenemos los que transitamos los caminos a lo largo del mismo.

Hemos querido destacar en dos capítulos finales, cuáles son los puntos que deberían sugerirse en cuanto a cambios normativos por parte del B.C.R.A., pero también hemos querido señalar cuáles son los nuevos rumbos que rigen, no sólo el sistema financiero argentino, sino mundial, y de alguna forma cómo los bancos del interior deben readaptar su funcionamiento en virtud de ello. Creemos de esta forma haber aportado elementos para la reflexión tanto del B.C.R.A., como de los bancos del interior.

En síntesis hemos de recorrer todos estos parámetros para tratar de establecer, lo más objetivamente que sea posible, cuál es la situación global del sistema, cuál es el impacto de las nuevas normativas en todo lo atinente a la banca del interior del país, banca que no nació ayer y que pretende vivir digna y eternamente.



## 1. Las dimensiones del Sistema Financiero Argentino. Análisis comparativo

Uno de los propósitos de este trabajo es determinar si las dimensiones del sistema financiero argentino son las adecuadas para la actual envergadura económica del país. Para ello hemos comparado los niveles de actividad y magnitud del sistema en Argentina con Chile, Brasil, USA y España.

### 1.1. Dimensiones del sistema financiero con respecto a la población.

La situación se detalla en el cuadro siguiente:

PAIS	POBLACIÓN	BANCOS	POB/BANCOS
Chile	13.810.000	40	345.250
Argentina	33.480.000	167	200.479
USA	252.000.000	12.390	20.338
Brasil	156.570.000	253	618.853
España	39.080.000	169	231.242

Vemos que el país con mayor cantidad de bancos por habitante es USA, que cuenta con una entidad financiera cada 20 mil habitantes. Argentina tiene mayor cantidad de bancos por habitante que Chile y Brasil, encontrándose en un nivel cercano al de España. Esta aparente proliferación no es tal. Para apreciar con más exactitud esta relación, conviene comparar el nivel de población con la cantidad de sucursales o casas bancarias con que cuenta el sistema.

PAIS	POBLACIÓN	CANTIDAD DE SUCURSALES	POBLACIÓN/SUCURSALES (1)	PBI / POB (2)	(1)/(2)
CHILE	13.810.000	1.295	10.691	2.824	3,7
ARGENTINA	33.480.000	4.455	7.515	6.783	1,1
USA	252.000.000	67.783	3.707	24.994	0,15
BRASIL	156.570.000	18.236	8.585	2.912	2,95
ESPAÑA	39.080.000	17.713	2.206	12.243	0,18

Argentina "atiende" a 7.500 personas por sucursal, en un nivel intermedio entre España, USA y Chile. Resulta coherente con el nivel de PBI per capita que presentan los tres países. Cuanto mayor es el PBI per capita, mayor es el grado de bancarización, por lo que hay más sucursales para atender a la población. A menor PBI per capita, menos cantidad de sucursales por habitante. Primariamente, esto marca el subdesarrollo de nuestro sistema financiero a nivel de agregados monetarios.



**1.2. Con respecto a las dimensiones geográficas del país, la situación es la siguiente:**

PAIS	SUPERFICIE KM 2	CANTIDAD DE SUCURSALES	SUPERFICIE/CANT DE SUCURSALES
CHILE	756.629	1.295	584
ARGENTINA	2.780.092	4.455	624
USA	9.385.000	67.783	138
BRASIL	8.456.508	18.236	463
ESPAÑA	504.750	17.713	29

Vemos que la superficie -en promedio- que abarcaría cada sucursal por km<sup>2</sup> a Argentina resulta superior a la de Chile y la de Brasil, encontrándose muy lejana de la densidad que presentan sistemas muy bancarizados como USA o España. En este aspecto, el sistema argentino no esta sobredimensionado



### 1.3. Expansión bancaria con respecto al nivel de actividad.

PAIS	PBI -millones de u\$s-	CANTIDAD DE SUCURSALES	PBI/SUCURSALES -MILLONES DE U\$S-
CHILE	39.000	1295	30
ARGENTINA	226.638	4455	50
USA	6.374.000	67783	94
BRASIL	456.000	18.236	25
ESPAÑA	478.470	17.713	27

La cantidad de PBI "disponible" para cada sucursal bancaria es mucho mayor en Argentina que en España, Chile o Brasil, lo que indicaría que está subdimensionado el sistema con respecto a esos países.

La diferencia que se observa con USA no resulta tan significativa si tenemos en cuenta el nivel de PBI per capita comparativamente:

PAIS	PBI -millones de u\$s-	POBLACIÓN	PBI / POB -u\$s-
CHILE	39.000	13.81	2.824
ARGENTINA	226.638	33.48	6.783
USA	6.374.000	255.02	24.994
BRASIL	456.000	156.57	2.912
ESPAÑA	478.470	39.08	12.243

El PBI per capita de USA es 4 y 2 veces mayor al de Argentina y España respectivamente, en tanto que el PBI por sucursal bancaria sólo duplica al de Argentina y triplica holagadamente al de España. Si tomamos como parámetro las dimensiones del sistema en USA, en Argentina debería duplicarse el número de sucursales si se quisiera equiparar la relación entre PBI per capita y PBI/sucursales a los niveles de USA.

Concluimos entonces, que desde este punto de vista, el sistema argentino no está sobredimensionado.



#### 1.4. Nivel de actividad bancaria con respecto al PBI.

PAIS	M1	M1/PBI	M2	M2/PBI
CHILE	2.451	6,28%	15.028	38 %
ARGENTINA	17.246	7.61 %	40.795	18 %
USA	1.128.400	17.70 %	3.563.100	55 %
BRASIL	7.325	1.6%	57.637	12 %
ESPAÑA	95.623	19.98 %	348.719.1	72 %

Si comparamos el M2 (depósitos a la vista y a plazo) con el PBI, vemos que al nivel de actividad bancaria de Argentina, aún le resta bastante margen de crecimiento para alcanzar los estándares de los países desarrollados o emergentes.



### 1.5. Volumen de actividad con respecto al tamaño del sistema.

En este apartado analizaremos que volumen de actividad desarrollan los sistemas analizados con respecto a los patrimonios consolidados del sistema.

PAIS	PRESTAMOS SISTEMA	PN SISTEMA	PRESTAMOS/PN
CHILE	19.255	3.407	5.65
ARGENTINA	56.562	12.645	4.47
USA	4.172.400	537.500	7.76
BRASIL	s/d	s/d	s/d
ESPAÑA	647.540	88.417	7.32

Esto demuestra que aun no se ha alcanzado un nivel de actividad acorde al tamaño del sistema financiero. Pero debe tenerse en cuenta que nuestro sistema es muy joven. Podemos decir que su fecha de nacimiento es el 1° de enero de 1990.

Por otra parte el sistema actúa con capacidad restringida por el nivel de encaje imperante, sensiblemente superior al admitido internacionalmente como conveniente. Ello de por sí disminuye la capacidad prestable de los intermediarios financieros incrementando el nivel de tasas activas necesario para generar un spread adecuado. Ya hemos visto en el apartado anterior que los agregados monetarios aún están lejos de alcanzar los niveles de los países desarrollados.

Debe destacarse que tanto las expectativas internas como los informes internacionales (v.g. los recientes informes de las consultoras norteamericanas Salomon Brothers y Merrill Lynch) indican un crecimiento de la actividad de los bancos. Para afrontar ese incremento debemos contar un un sistema como el actual para el punto de partida, considerando que eventualmente habría que expandirlo.



### 1.6. Cantidad total de bancos del Sistema Financiero Argentino

Cuando analizamos la cantidad total de Bancos del Sistema Financiero Argentino, debemos previamente realizar la clasificación de los mismos de acuerdo a la radicación de sus casa centrales, lo cual está determinando su área de cobertura geográfica primaria.

Para armar el siguiente cuadro hemos respetado la clasificación que suministra el BCRA en su información relativa a los Estados Contables de las Entidades Financieras, introduciendo la siguiente reclasificación:

- Bancos Privados Locales de Capital Nacional (cooperativos y sociedades anónimas)
  - ◊ con casa matriz en Capital Federal y Gran Buenos Aires
  - ◊ con casa matriz en el Interior del País.
- Públicos de la Nación y de Capital Extranjero: se los considera como radicados en la capital federal y area de influencia.

TIPO DE ENTIDAD	Cantidad	% de participación
Públicos de la Nación	4	2
Locales de Capital Extranjero	31	19
Privados locales de Capital Nacional - de Capital Federal y Gran Bs. As.	45	27
<b>SUBTOTAL</b>	<b>80</b>	<b>48</b>
Públicos de Provincias y Municipalidades	30	18
Privados locales de Capital Nacional - del Interior del País	57	34
<b>SUBTOTAL</b>	<b>87</b>	<b>52</b>
<b>TOTAL DE ENTIDADES</b>	<b>167</b>	<b>100</b>

Tal como surge del análisis del cuadro precedente, del total de Bancos, 80 se encuentran concentrados en la Ciudad de Buenos Aires y el conurbano (el 48 % del total), mientras que solamente 87 bancos, representando el 52 % del total, se encuentran localizados por todo el amplio y extenso territorio nacional.

De estos últimos, 30 Bancos corresponden a los Públicos de Provincias y Municipalidades, cuya creación reconoce un origen político y no es el objetivo del presente trabajo analizar los factores y circunstancias que determinan la conveniencia de su existencia o desaparición.

Además cabe destacar que los 57 bancos restantes -los Privados locales de capital nacional- (34 % del total) no se encuentran a su vez concentrados en una sola área del interior de nuestro país, sino



que sólo ocasionalmente coinciden las Casas Centrales de mas de un banco en una misma localidad o ciudad. Este caso se da mas generalmente en las capitales de las Provincias mas activas económicamente hablando , o en polos de desarrollo regional.

En cuanto a algunos bancos de Capital Federal, y ante el nuevo marco financiero de futuro, convendría analizar si éstos no deberían actuar como Bancos de Inversión, tipificación más acorde a su operatoria, que haría disminuir la cantidad de Bancos Comerciales en el sistema.

Por otras razones, que escapan al alcance de este trabajo, ello sería además conveniente para la seguridad del mismo.(Glass-Steagal Act.)

Por lo expuesto, entendemos que no hay un sobredimensionamiento en el aspecto estudiado.



## Conclusiones:

Argentina tiene un nivel de casas bancarias acorde a la población del país y al PBI per cápita, aunque aún está lejos de economías más bancarizadas como las de USA o España. En cuanto a la densidad de sucursales por km<sup>2</sup>, estimamos que resulta acorde con el nivel de bancarización, ya que es proporcional al que mantiene USA para el nivel de actividad económico que tiene. Por otra parte, el de España tiene una densidad que duplica a la de USA. A su vez, Chile con mucho menos PBI per cápita que Argentina, tiene casi la misma densidad.

Cabe mencionar que si bien no se observa sobredimensionamiento en el sistema a nivel de casa bancarias, parecería que sí hay un exceso de casas matrices. No obstante, hay que considerar que la mayor cantidad de bancos están radicados en la capital federal y en menor medida en las ciudades más importantes del interior. Luego vienen una buena cantidad de entidades que están ubicadas en ciudades de menor envergadura, en las que son la única entidad local, junto a eventuales sucursales de otras entidades. Por lo expresado más las consideraciones vertidas en el apartado 1.6. precedente, entendemos que no hay sobredimensionamiento en cuanto a cantidad de Casas Centrales de Bancos, por lo menos en el caso de Bancos Privados de Capital Nacional del Interior del País.

Como ya vimos, la cantidad de PBI que le correspondería a cada sucursal bancaria, es sensiblemente mayor en Argentina que en el resto de los países comparados, salvo USA. Esto demuestra que el actual tamaño del sistema financiero del país puede incrementar sensiblemente su nivel de actividad con los recursos de que hoy dispone la economía, otro índice que refuta la tesis del sobredimensionamiento. Esto se condice con la relación de agregados monetarios sobre el PBI, que comparativamente muestran a Argentina con un amplio margen para desarrollarse. Consecuentemente, la capacidad de endeudamiento del sistema aún es muy grande, si nos atenemos al nivel que muestran el resto de los países analizados.

La limitación al crecimiento de los créditos que impone la normativa vigente en capitales mínimos, no se resolverá poniendo freno a la expansión bancaria, dado que la actividad que no pueda canalizarse por el sistema institucionalizado, dará pie a la aparición de circuitos informales al margen de las regulaciones del B.C.R.A que satisfarán la necesidad del mercado (como ha ocurrido en ocasiones anteriores), con los evidentes perjuicios que una actividad tan importante y vital para la economía escape a la órbita de control de las autoridades monetarias y fiscales, además de la evidente competencia desleal que generaría esta situación para con el sistema financiero institucionalizado.

De lo expuesto se concluye que no existen indicios que nos muestren que el Sistema Financiero Argentino esté sobredimensionado.



## 2. El impacto de la "A" 2216 sobre la banca privada nacional.

Las nuevas normas sobre clasificación de deudores y provisiones por riesgos de incobrabilidad han afectado a todo el sistema financiero. Pero, como trataremos de demostrar, su incidencia ha sido más gravosa sobre los bancos del interior del país.

### 2.1. Distribución de las asistencias crediticias entre el interior y la Capital Federal.

Contamos con una serie de datos estadísticos del BCRA que nos muestran cómo se distribuyen las carteras crediticias en el país y su situación. De los cuadros que se incluyen surge claramente que en el interior se asiste fundamentalmente a la producción primaria y PYMES, y que una parte importante de la mora del sistema corresponde a dicha actividad económica.



### 2.1.1. Financiaciones en situación normal en Capital Federal y Resto del país

SECTOR	TOTAL	CAP.FED	%	RESTO	%	CAP.FED	RESTO
PRODUCCION PRIMARIA	4585	1105	6	3480	18	24%	76%
INDUM. MANUFACT.	7260	5285	26	1975	10	73%	27%
CONSTRUCCION	1663	815	4	848	4	49%	51%
ELEC/GAS/AGUA	1167	1121	6	47	0	96%	4%
COML MAYORISTA	2482	1371	7	1110	6	55%	45%
COML MINORISTA	4079	803	4	3276	17	20%	80%
SERV. Y FINANZAS	8841	5436	27	3405	17	61%	39%
DIVERSOS	9681	4104	20	5577	28	42%	58%
<b>TOTAL</b>	<b>39758</b>	<b>20039</b>	<b>100</b>	<b>19718</b>	<b>100</b>	<b>50%</b>	<b>50%</b>

En este cuadro puede apreciarse la significatividad de la participación del interior del país en las financiaciones a las actividades de producción primaria, construcción y comercio mayorista y minorista.



## 2.1.2. Financiaciones en situación irregular

ACTIVIDAD	%	TOTAL -1-	CAP.FED -2-	% 2/1	RESTO -3-	% 3/1
PRODUCCION PRIMARIA	17.21%	1304	332	25.49%	971	74.51%
INDUSTRIA MANUFACTURERA	25.57%	1936	996	51.45%	940	48.55%
CONSTRUCCION	4.32%	328	98	29.91%	230	70.09%
ENERGIA, GAS, ETC	.53%	40	32	80.43%	8	19.57%
COMERICO MAY	6.35%	481	179	37.28%	302	62.72%
COMERCIO MIN.	12.62%	956	160	16.73%	796	83.27%
SERV. Y FINANZAS	17.81%	1349	801	59.37%	548	40.63%
DIVERSOS	15.59%	1181	594	50.29%	587	49.71%
<b>TOTAL</b>	<b>100.00%</b>	<b>7575</b>	<b>3192</b>	<b>42.15%</b>	<b>4382</b>	<b>57.85%</b>

Del total de financiaciones en situación irregular, el interior del país participa con el 58%.

Debe destacarse que de este segmento de financiaciones, en aquellas actividades en las que se observa una mayor participación (producción primaria 74,5%, Industria manufacturera 48,5%, construcción 70,1 % y comercio mayorista 62,7% y Minorista 83,3%) corresponden justamente a aquellas que se encuentran atravesando serias dificultades económicas y/o procesos de reestructuración para poder lograr competitividad en los respectivos mercados, poniendo de manifiesto las dificultades de recupero de esas carteras.



## 2.2. Impacto de la reclasificación de cartera. Diversas hipótesis.

Si analizáramos el impacto del provisionamiento determinado por la Comunicación "A" 2216 (modificatoria de la "A" 2180) sobre la banca privada partiendo del supuesto de asimilación de categorías que sigue (basado exclusivamente en factor plazo o jurídico)

Normal-Arreglo	=	Normal
Atraso	=	Riesgo Potencial
Riesgo de Insolv.	=	Con problemas
Gestión Judicial	=	Alto Riesgo
Quiebra o Liq.	=	Irrecuperable

se podría llegar a la conclusión de que la Banca Privada Nacional estaría en condiciones de absorber el mismo desde el punto de vista global, ya que tal análisis indica que no serían necesarios incrementos de provisión por sobre las actualmente constituidas.

No obstante, dado que las normas anteriores no ponían el mismo énfasis sobre elementos que ahora se consideran importantes (flujo de fondos, situaciones sectoriales, calidad gerencial) es dable esperar (y en la práctica así se viene dando) que las nuevas clasificaciones impliquen algún tipo de deterioro.

Por tal motivo se ha trabajado bajo el supuesto de que, a partir de la asimilación antes planteada, las nuevas normas implicarán la clasificación de una porción de cada categoría en la inmediata inferior. Así se tomó que, por ejemplo, el 80 % de las anteriores categorías de "Normal - Arreglo" permanecerán como normales, pero un 20 % deberá ser clasificada en "Riesgo Potencial" y así sucesivamente. Los porcentajes de reclasificación tomados fueron 20, 30 y 40 %.

Por otro lado, se dividió el conjunto Banca Privada Nacional por zona geográfica según radicación de casas centrales en Capital e Interior, y para cada uno de estos grupos en Bancos organizados bajo forma de S.A. y Cooperativos Limitados.

Para cada uno de ellos se midió el impacto sobre su Patrimonio Neto del Provisionamiento Mínimo derivado de la precitada reclasificación, pasando posteriormente a analizar algunos indicadores que pudieran dar alguna idea sobre los motivos de los diferentes comportamientos.



Un resumen posible de los resultados es el siguiente:

Relación previsión a constituir / patrimonio

	EQUIPARACION	RECLASIFICACION 20 %	RECLASIFICACION 30 %	RECLASIFICACION 40 %
INTERIOR	-2.63	4.36	7.86	11.36
CAP. FED.	-3.77	2.03	4.93	7.84

Vemos que en el supuesto de equiparación de los niveles anteriores a los nuevos, las previsiones existentes deberían superar a los requerimientos determinados, por eso el porcentaje resulta negativo.

Reclasificando al 20 % y 30 % se generarían deficiencias de integración de capital mínimo y reclasificando al 40 % la deficiencia de ICM determinaría la necesidad de presentación de planes de encuadramiento.



## Conclusiones.

Una primer conclusión es que de los cuatro subgrupos analizados en tres de ellos (Bancos de Cap. Fed., ya sea S.A. o Coop. y los cooperativos del interior) el mayor previsionamiento representaría alrededor de un 2 o un 5% según se tome el supuesto de reclasificación de un 20 o un 30 % según las pautas antes expuestas, mientras que para el restante (S.A. del interior), representaría un 7 o un 11% respectivamente.

Suponiendo una integración de capitales mínimos exigida al límite (por cierto, situación bastante frecuente), esto los llevaría a la necesidad de presentar un plan de adecuación de capitales en los términos de la com. "A" 2216.

Si bien, obviamente, un análisis grupal encubre una multiplicidad de situaciones particulares, hemos tratado de analizar a través de ciertos indicadores las causas de este fenómeno, y las mismas parecen ser fundamentalmente:

- Un nivel de morosidad sustancialmente superior al de los Bancos privados S.A. de Cap. Fed. Sobre este particular, la diferenciación no se basa sólo en cuestiones geográficas sino también en el tipo de segmento atendido crediticiamente. En efecto los indicadores de mora sobre cartera son similares para la Banca privada del interior no importa su tipo societario (10/11%) y aunque inferior a dichos guarismos también es superior el de la Banca Cooperativa de Cap. Fed. (8%), comparado con el de los S.A. (5.5%). La explicación parecería residir en la clientela de los tres primeros grupos, enfocados principalmente a la pequeña y mediana empresa, con sectores con marcadas dificultades.
- Un nivel de relación entre patrimonio y cartera activa levemente inferior a los otros grupos (16% vs 18 a 20%).
- Un nivel de previsionamiento de su cartera morosa (37%) inferior al de los bancos de Cap. Fed. (60% para los S.A. y 49% para los cooperativos) y al de los cooperativos del interior (45%).

Existe evidentemente una estrecha relación entre los puntos b) y c) que supondría una suerte de círculo vicioso. La solución simple y directa (capitalización) suele ser de muy difícil implementación aunque, justo es mencionarlo, el BCRA ha dictado algunas medidas que permitirían algún tipo de facilidad en tal sentido (com "A" 2177).

Fuera de ella, la salida descansará en buena medida en la habilidad de las entidades para lograr minimizar el efecto de lo apuntado en a) y en el tratamiento que el BCRA le da a los eventuales planes de adecuación que se presenten, habida cuenta de las notables asimetrías sectoriales que nuestra economía presenta.



### 3. Incidencia de las normas sobre capitales mínimos en la Banca Regional.

#### 3.1. Evolución de los patrimonios de las entidades del interior

Como puede observarse en el cuadro que se agrega más abajo, las entidades consideradas han incrementado su patrimonio de \$ 1.884.267 miles en marzo/93 a \$ 2.195.908 en marzo/94, lo que representa porcentualmente un 16 % de avance.

Debe tenerse en cuenta que el incremento considerado se ha registrado en el marco de serios problemas en las actividades económicas regionales, lo que demuestra el esfuerzo emprendido por las entidades y el mejoramiento en la eficiencia de su gestión. Se recuerda, asimismo, lo que se ha establecido en el apartado anterior, en el sentido de que la banca regional debe afrontar un mayor grado de incobrabilidad, al tiempo que asiste a los sectores más problemáticos en la actual coyuntura económica.

MES	PATRIMONIO NETO TOTAL
marzo/93	1.884.267
abril/93	1.992.275
mayo/93	1.962.977
junio/93	1.972.791
julio/93	2.000.440
agosto/93	2.035.086
septiembre/93	2.044.040
octubre/93	2.062.532
noviembre/93	2.091.563
diciembre/93	2.117.923
enero/94	2.148.843
febrero/94	2.176.536
marzo/94	2.195.908



### 3.2. Diferencias entre la "A" 2136 y el Acuerdo de Basilea.

En los últimos años nos hemos acostumbrado a escuchar comentarios de las autoridades monetarias, acerca de la necesidad del sistema financiero argentino de incorporar a su normativa disposiciones emanadas del Comité de Supervisión Bancaria de Basilea, de manera tal que, gracias a la aplicación de las mismas, nuestros bancos se encontrarían en condiciones de incorporarse al mercado financiero mundial, y lo más importante, de acceder a financiaciones a tasas a niveles internacionales.

Ahora bien, la aplicación concreta de las normas sobre capitales mínimos a mantener por las Entidades Financieras vigente en la República Argentina, si bien recoge en líneas generales los preceptos de Basilea, introduce conceptos que hacen que la aplicación particular de la misma a la Banca Regional, arroje una exigencia mucho mayor.

Tal como se aprecia en el cuadro que sigue, existen tres puntos en los cuales la aplicación de las comunicaciones del BCRA son más exigentes que las mismas emanadas de Basilea:

a) Cómputo de los activos de riesgo

Vrani según Com. A 2136	10.201.948
Vrani según Basilea	6.267.906

b) Tasa de exigencia sobre los activos de riesgo

tasa según comunicación "A" 2136 desde el 1/7/94	10,5 %
1/1/95	11,5 %
tasa según Basilea	8,0 %

c) Cómputo de la integración del capital mínimo

integración según normas vigentes	1.030.634
integración según Basilea	1.059.599

La menor integración según las normas vigentes tiene su origen en la obligación de detraer del patrimonio neto las participaciones en entidades financieras.



ESQUEMA DE CAPITALES MÍNIMOS  
BASE: SALDOS A MARZO 1994

PONDERADORES

CONCEPTO	SALDO	S/2136	IS/COM.BASILEA	IR S/2136	VRANI 2136	BASILEA	BASILEA + IR
DISPONIBILIDADES	1,165,956	0%	0%		0	0	0
TITULOS PUBLICOS	169,329	15%	10%		25,399	16,933	16,933
PRESTAMOS	5,474,671				0	0	0
HIPOTECARIOS	273,783	50%	50%	1.20	164,270	136,892	164,270
OTRAS GTIAS.PREF	1,064,333	75%	100%	1.80	1,436,850	1,064,333	1,915,799
RESTO	4,136,555	100%	100%	2.00	8,273,110	4,136,555	8,273,110
OCIF	224,066	100%	100%	1.00	224,066	224,066	224,066
BS. EN LOC.FCIERA	9,550	75%	100%		7,163	9,550	9,550
PART. EN OTRAS SOC.	100,056				0	0	0
EN ENT.FCIERAS	28,965		100%		0	28,965	28,965
OTRAS	71,091	100%	100%		71,091	71,091	71,091
CRED.DIVERSOS	94,114				0	0	0
ACCIONISTAS	1,209				0	0	0
RESTO	92,905		100%		0	92,905	92,905
BS.USO Y DIVERSOS	486,617		100%		0	486,617	486,617
BS.INTANGIBLES	48,033				0	0	0
PART.PEND.IMP.	26,314				0	0	0
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>7,798,708</b>				<b>10,201,948</b>	<b>6,267,906</b>	<b>11,283,306</b>

EXIGENCIAS 2136

VRANI 1/7	10.50%	1,071,205
VRANI DEF	11.50%	1,173,224
ACT.INM 1/7	20.00%	115,904
ACT.INM DEF	15.00%	86,928

EXIGENCIA BASILEA

VRANI	8.00%
-------	-------

EXIGENCIA 1/7	1,187,109	EXIGENCIA	501,433	902,664
EXIGENCIA DEF	1,260,152			
RPC EST.31/3	1,030,634	RPC EST 31/3	1,059,599	1,059,599

SUPUESTOS

DISPONIBILIDADES: El grueso corresponde a BCRA o EM en US\$ y efectivo

TITULOS PUBLICOS: Se pondero teniendo en cuenta que una buena parte esta denominada en mon. extranjera y son a mas de 5 años

PRESTAMOS: Tasas estimadas. Se considero a los hipotecarios como afectados a vivienda

RPC: Se mantuvieron las deducciones de la norma local, excepto las Participaciones en entidades financieras que se consideraron activo de riesgo



### 3.3. Proyección de la exigencia de capitales mínimos en un esquema de mayor bancarización.

Tal como se puede observar en el apartado 1.5. de este trabajo, la proporción de agregados monetarios de Argentina (M2) con respecto al PBI está por encima del de Brasil, pero es sensiblemente inferior al de Chile y está lejos del nivel que presentan Estados Unidos y Brasil.

Ahora bien, es razonable suponer que con los niveles actuales de crecimiento y en un esquema de economía estable, la monetización del sistema debe aumentar sensiblemente. Especulemos con un horizonte de dos años, esperando alcanzar en ese lapso, por lo menos, el nivel de Chile, que presenta una relación de M2/PBI del 38 %, frente a la de Argentina que es del 18 %.

Si estimamos que a marzo/94, con ese nivel de M2, la actividad de intermediación será sensiblemente superior. Hemos efectuado un cálculo sobre los siguientes supuestos:

#### Incremento:

Se detallan en la columna específica. Las participaciones en entidades financieras se han incrementado considerando un crecimiento del 12 % anual, acumulativo. Disponibilidades, Títulos y Préstamos, se asume que duplican su nivel.

#### Ponderadores:

Se han mantenido los ponderadores del esquema actual.

#### IR:

Se ha asumido que en virtud del nivel de actividad, las tasas activas se reducirían a niveles internacionales, por lo que el factor IR en función de la tasa pactada se ubicaría en los niveles mínimos.

#### Evolución de la Integración de Capital Mínimo:

Se ha supuesto que los patrimonios de las entidades crecerán en un nivel del 12 % anual

Con los supuestos enumerados, se concluye que, según las exigencias de la "A" 2136, las entidades no alcanzarán a integrar el capital mínimo exigido por la "A" 2136, incrementando la deficiencia que se observa con los datos a marzo/94.

En cambio aplicando la fórmula de BASILEA pura, la exigencia se reduce sensiblemente, permitiendo el encuadramiento natural de las entidades por la evolución de sus patrimonios.



**PROYECCION DE CAPITALES MINIMOS A DOS AÑOS**

**PONDERADORES**

CONCEPTO	MAR/94	Incremento	MAR/96	S/2136	S/BASILEA	IR S/2136	VRANI 2136	BASILEA
DISPONIBILIDADES	1,165,958	2	2,331,916	0%	0%		0	0
TITULOS PUBLICOS	169,329	2	338,658	15%	10%		50,799	33,866
PRESTAMOS	5,474,671		10,949,342				0	0
Hipotecarios	273,783	2	547,566	50%	50%	1	273,783	273,783
Otras gar. pref.	1,064,333	2	2,128,666	75%	100%	1	1,596,500	2,128,666
Resto	4,136,555	2	8,273,110	100%	100%	1.2	9,927,732	8,273,110
OCIF	224,066	2	448,132	100%	100%	1	448,132	448,132
BS ENLOC FIN	9,550	2	19,100	75%	100%		14,325	19,100
PART EN OTR SOC	100,056		107,297				0	0
En ent fin	28,965	1.25	36,206		100%		0	36,206
Otras	71,091	1	71,091	100%	100%		71,091	71,091
CRED.DIVERSOS	94,114		94,114				0	0
Acctas.	1,209	1	1,209				0	0
Resto	92,905	1	92,905		100%		0	92,905
BS DE USO Y DIV	486,617	1	486,617		100%		0	486,617
BS INTANGIBLES	48,033	1	48,033				0	0
PART PEND DE IMPUT	26,314	1	26,314				0	0
	7,798,708		14,849,523				12,382,361	11,863,476

EXIGENCIAS 2136			
VRANI	11.50%		1,423,972
ACT INM	15.00%		86,928
EXIGENCIA			1,510,900
INTEGRACION DE CAP MIN	1,030,634	1.25	1,288,293

EXIGENCIA BASILEA	
VRANI	8.00%
EXIGENCIA	949,078
INTEGRACION DE CAP MIN	1,324,499



## Conclusiones

Por lo expuesto podemos concluir que:

1. La Banca Privada del Interior del país ha hecho un considerable esfuerzo que le ha permitido un crecimiento patrimonial del 16% en el último año.
2. No obstante, este esfuerzo parece haber sido insuficiente para cubrir las crecientes requerimientos de capitales emanados del ente rector.
3. Dichos requerimientos provienen de la adopción en forma consistente de criterios y tasas de exigencia más duras que los estándares internacionales (factor "R" superior, incorporación del ponderador de tasa "IR", conceptos deducibles).
4. Esta sobreexigencia parecería ser excesiva para un sistema que como el nuestro estaría necesitando de un mayor desarrollo en sus magnitudes monetarias, el cual sería virtualmente imposible atender bajo las actuales condiciones.
5. Esto además, nos coloca en situaciones de competencia desventajosa frente a sistemas que adoptan estrictamente los criterios del Comité de Basilea, provocando asimetrías que justamente está en el espíritu de dicho organismo eliminar. Cabe señalar que la situación de incumplimiento proyectada quedaría corregida de adoptarse tales criterios.



#### 4. Conclusiones finales - Propuesta

Como conclusiones finales del trabajo hasta aquí presentado podemos sintetizar:

1. Es una cuestión altamente discutible el tantas veces mencionado sobredimensionamiento del sistema financiero. Antes bien parece más razonable hablar de una falta de desarrollo en términos monetarios del mismo.
2. Las nuevas normas de clasificación y previsionamiento, aunque alineadas en los criterios internacionalmente aceptados colocarán a una amplia franja del sistema al borde del incumplimiento de las exigencias de capitales mínimos. Particularmente castigadas resultarán las entidades del interior en función de su apoyo a actividades afectadas en mayor o menor medida por crisis (aun cuando en muchos casos éstas sean de carácter coyuntural).
3. Aún cuando el sistema (y particularmente la Banca del interior) ha hecho esfuerzos considerables los mismo parecen haber sido insuficientes para cubrir las crecientes exigencias de capitales mínimos, a las que habría que agregar el efecto de lo señalado en el punto 2. Por otro lado la normativa local impone en varios sentidos condiciones más duras que los estándares internacionales, lo cual limita aún más las posibilidades de alcanzar los niveles de desarrollo deseables.

En los apartados siguientes desarrollamos algunas consideraciones sobre medidas que deberían ser solicitadas al BCRA de manera de lograr una paulatina y ordenada transformación del sistema, por un lado, y sobre las perspectivas que puede esperar nuestra banca en el futuro inmediato, por otro.



#### 4.2. Los nuevos rumbos económico-financieros para la Banca Regional

Al cabo del análisis realizado, hemos comprobado que no es una verdad de clara demostración que el Sistema Financiero Argentino se halle sobredimensionado. Por el contrario, es muy probable que podamos decir con mucha más facilidad que se halla esencialmente subdimensionado en cuanto a volumen de actividad. Independientemente de cómo se desee enfocar esta diferente visión, resulta válido discutir de qué manera se puede alcanzar mayor nivel operativo. Es evidente que el BCRA desea este incremento de volumen, y que lo quiere dentro de un sistema sólido y eficiente, planteo que al menos en tiempo parece oportuno.<sup>2</sup>

El mayor nivel operativo se lograría, obviamente, si se pudieran manejar mayores volúmenes de intermediación a iguales o menores costos que los actuales, produciendo razonables ahorros a escala, y al mismo tiempo traspasando operaciones y parte del riesgo a distintos inversores, institucionales y particulares. La herramienta ideal para ello es el ya conocido proceso de Securitización, del cual nuestra firma se prestigia de haber dado el primer paso de inserción en el país a través de nuestro ARE&SS (Argentine Real Estate and Securitización Seminar, Caesar Park, Octubre 7, 1993).

Independientemente de ello, y mientras el marco legal llega, hay mucho por hacer en consonancia con este proceso. Si no se tiene una cabal conciencia de esta situación, existirán mayores problemas en el futuro, al margen de flexibilizaciones lógicas a solicitar al ente Rector. Estas, si afortunadamente se consiguen, deberían usarse para producir cambios en el sentido de mejorar eficiencia y eficacia.

##### El ajuste.

Es totalmente cierto que los bancos de Argentina no han finalizado su proceso de ajuste. Pero, a diferencia de lo que se pueda pensar, no se trata de un mero achicamiento de gastos. Hoy escuchamos hablar de muchas técnicas "enlatadas": downsizing, rightsizing, etc. Pero esto no funciona en general si no se produce en cada uno de nuestros bancos un análisis funcional general en concordancia con los tiempos que se avecinan y en armonía con lo que se ve en otras partes del mundo. Debemos ir hacia ello y no hacia el modelo inmediato anterior.

En efecto, el mundo acentúa una especialización y los Bancos también deben hacerlo. En el pasado nuestro Sistema vivió sólo de la Intermediación Financiera; años después supimos que sin Ingresos por Servicios no habría rentabilidad ni subsistencia. Hoy, corresponde agregar otro capítulo de Ingresos: el de los Negocios.

<sup>2</sup> Se adjunta, en Anexo I, el trabajo "Securitización como instrumento de financiación a largo plazo"; se sugiere su lectura antes de continuar.



## Negocios.

¿Qué es negocios para un Banco?. Buena pregunta. Negocios para un Banco es participar más firmemente en el ciclo de Actividad del Cliente, coadyuvando a que efectúe mejores performances. No olvidar que en general las empresas y comercios no saben de algo que los bancos sí: manejo financiero.

¿Debe el Banco participar como Socio?. Idealmente no, en el sentido general de la palabra. Esto no significa que mínimamente, en capital (realmente mínimamente, en armonía con los límites del BCRA), o de las rentabilidades de alguna forma (ver ejemplo).

Debemos generar ciclos de negocios que “cierren”. Por ejemplo, una Carta de crédito de importación de un artículo para el hogar puede ser el puntapié inicial de una venta del artículo con una financiación automática por parte del Banco. Comisiones, tasa, y un contacto fluido con el cliente es la clave. En este caso, debe mensurarse el ahorro de costos administrativos, colocando operaciones “enganchadas” a la venta del cliente. Nos ahorran a nosotros parte de los costos administrativos. La atomización del riesgo de financiar operaciones pequeñas y la posibilidad de vender este tipo de carteras (he aquí lo importante de la instrumentación estratégica) en forma directa o a través de Securitización, serán beneficios nada desdeñables.

Repetimos que deberán analizarse la forma de vinculación con el cliente (muy concienzudamente) y el tipo de actividad a financiar: debemos optimizar nuestros recursos, pues no podremos diversificar la financiación hacia TODOS los sectores. Debemos localizar nuestra operatoria de Inversión Crediticia.

## Inversión Crediticia

Con esta expresión tratamos de graficar que, de acuerdo a las actuales reglas de juego, cada préstamo es en realidad una Inversión Crediticia efectuada en un cliente. Este concepto, simple pero concreto, implica una serie de características diferenciales del simple Préstamo, debido a los comentarios anteriormente efectuados, más las siguientes consideraciones:

- nos permite “engancharnos” más a la actividad del cliente, y seguirlo más de cerca, a diferencia de tiempos anteriores donde dábamos el crédito y luego lo llamábamos el día del vencimiento.
- Nos obliga a saber más de su negocio y por ende evaluar nuestro riesgo
- La idea de Inversión quizá tenga reminiscencias de mayor compromiso a la hora de pensar en la recuperación de lo invertido.

Vale entender que no podemos financiar todas las actividades, y deberíamos preferenciar aquellas en donde el banco participa de la mayor parte del ciclo del negocio del cliente, de forma de optimizar nuestra rentabilidad, en mayor cantidad de operaciones con menor margen.



Debe apreciarse que la diferencia con la clásica operatoria (donde dábamos la financiación desentendiéndonos del Negocio del cliente) es concordante con los objetivos perseguidos por la Comunicación "a" 2180 y sus modificaciones (TO 2216).

Una mayor comprensión de la operatoria del deudor, nos permitirá evaluar mucho mejor su panorama futuro, sus cash flows y posibilidades de repago. Todo ello no implica pensar al Banco como uno de inversión. No obstante, operar en este sentido nos posibilitará optimizar nuestros recursos, si efectuamos los cambios internos adecuados a nivel de sucursales, recursos humanos y técnicos.

### Consolidación y fusión de entidades.

Ese tema es muy debatido en nuestros días. Por un lado, sabemos que ello es alentado por el BCRA, y por otro lado sabemos que nuestras realidades societarias y operativas no hacen esto tan fácil como es deseable. En cualquier mercado existen entidades a las cuales les es conveniente trabajar juntas, pero creemos que no necesariamente esto debe implicar a priori una fusión total. Nadie se casa instantáneamente, y a los latinos nos gusta "noviar" un poco.

Queremos referirnos entonces a dos tipos distintos de fusiones:

1. la de Capital o Integración total
2. la Operativa, o primaria

La primera, no cabe duda que aparece como ideal: produce ahorros administrativos, y consolida las Instituciones Financieras. Pero si no se hace correctamente, su proceso puede terminar en un fracaso que deje en el camino entidades: nuestra historia es rica al respecto, en casos de fusiones que han terminado en liquidaciones.

La segunda, implica que los Bancos, inteligentemente, desarrollen juntos, optimizando sus erogaciones, tareas comunes entre Bancos no competidores. Esto es, a los Regionales de pequeño y medio tamaño.

Sistemas de computación, información de gestión, securitización, gestión de mora, son algunos ejemplos de desarrollos comunes, en general de la mano de algún ente especialista.

Para ello sólo es necesario usar de plataforma la existencia de una agrupación de segundo grado o algún banco de segundo piso.

Esta es una forma de integrar las entidades que puede o no derivar en un proceso de fusión, pero sin duda producirá ahorro de costos muy importantes.



## Costos.

Es obvio que el Sistema Financiero gasta mal. Esto es decir no necesariamente poco o mucho; simplemente mal.

En aras de no "gastar de más" muchos Bancos dejan de invertir estratégicamente. Esto es aplicar recursos a objetivos que produzcan ahorros futuros o mejores rentabilidades. En los tiempos que corren, habría también que revisar estos costos tradicionalmente respetados y estáticos por ser "baratos". El refrán lo grafica: a veces lo barato sale caro.

En tiempos de crisis, aunque parezca paradójico, corresponde invertir. Sería ideal hacerlo en mejores tiempo, en los de bonanza, pero no siempre es fácil eso de adivinar necesidades futuras. Vale el principio del "más vale tarde que nunca". En este nuevo tema de costos e inversión, vale la pena pensar en dos aspectos claves: Servicios y Outsourcing.

En cuanto a Servicios, nuestra cada día mas competitiva economía, brinda nuevas oportunidades de reestructurar la operatoria del Banco (fuertemente administrativa) en particular en materia de Outsourcing: contratar como servicio externo algo que antes debía desarrollar internamente por falta de oferta en la plaza.

En los Estados Unidos, esta modalidad generó un trasvasamiento de operatoria de los bancos hacia operadores privados, fundamentalmente en sistemas de procesamiento de datos. El generar externamente la satisfacción o cobertura de necesidades de nuestras entidades, se basa en el mismo principio antes recalcado: ESPECIALIZACION. Debemos dedicarnos en lo posible a lo que mejor sabemos hacer: manejar el dinero.



# SECURITIZACION COMO INSTRUMENTO DE FINANCIACION A LARGO PLAZO



## SECURITIZACION COMO CONCEPTO ESTRATEGICO DE FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO

por: MIGUEL ANGEL ARRIGONI

Hasta estos días oímos en el Sistema Financiero, las quejas de los empresarios respecto de la ausencia de Préstamos a Tasas y Plazos acordes a las necesidades de Producción e Inversión.

Desde los Bancos, siempre supimos que tenían razón.

Lo que no teníamos era respuesta.

A través de esta exposición, trataré de contribuir a explicar los porqué de esta situación, al tiempo de tratar de trazar una hipótesis del desenvolvimiento del sistema hacia el futuro.

### EL SISTEMA FINANCIERO HASTA HOY

La figura 1, nos permite ver el basamento funcional de la ecuación de fondeo del sistema.

Es evidente en nuestros días, que el principal fondeo del sistema, proviene del monto de depósitos del mismo, en términos medios impuestos a 15 días promedio de duración.

Es lógico entonces que hallemos operaciones Activas financiadas en términos de semanas y no de meses y menos aún de años. Esto último proviene de financiaciones que reciben los Bancos del exterior, y algunas escasas empresas han accedido al Mercado de Capitales a través de contadas operaciones, básicamente Comercial Papers y Obligaciones Negociables.

En síntesis, los Bancos no podían, ni sería aconsejable, que violen una ley financiera histórica: LA DEL EQUILIBRIO DE LOS PLAZOS.

Por otra parte, hallamos un Sistema subdimensionado en cuanto a las limitaciones de funcionamiento y volumen.

En efecto, numerosas (y algunas inexplicables: Capitales Mínimos a la Argentina; Efectivo Mínimo a la Argentina; negociación secundaria de cartera, etc) regulaciones limitan su operatoria, impidiendo el desarrollo de negocios que lo dotarían de mayor agilidad y por ende menores costos.

En cuanto al volumen, vemos un sistema que representa entre 3 y 4 veces menores Agregados Monetarios respecto de PBI que los EEUU, por ejemplo.

Esto explica en gran parte el porqué hasta hoy.

Las tasas elevadas preocupan mucho más de lo que alegran a los Banqueros, pues son inversamente proporcionales a las posibilidades de recuperar el Préstamo.

El efecto de la estabilidad, con más la adecuación de las mencionadas regulaciones, irá paulatinamente expandiendo un sistema que se halla en lento pero firme crecimiento.



## SISTEMAS FINANCIEROS DESARROLLADOS

Pero, como están otras economías al respecto?

Tomemos el caso de un sector dentro del sistema financiero Norteamericano, y en particular en éste, el referido a la financiación del sector inmobiliario.

Como ya sabemos en este sector, la financiación habitual para vivienda propia, sea en propiedad horizontal o no, nueva o usada, es de hasta el 90% del valor del bien, con un plazo a 30 años, y con una tasa ideal, hoy por hoy entre el 4 y 8% anual.

La pregunta es cómo se logra esto, si el sistema financiero norteamericano se maneja con el grueso de los depósitos en el sistema a la vista.

Repasemos el esquema gráfico, donde se vera rápidamente como. (FIGURA 2)

Los Bancos Comerciales (léase aquí Regionales y algunos pocos Nacionales) prestan directamente al público, pero no retienen la hipoteca, sino que la misma es simultáneamente redescontada en una entidad Mayorista, en este caso FREDIE MAC (Federal Home Loan Mortgage Corporation), que luego emite securities contra pools de estas hipotecas, que son colocados en Wall Street, o en el exterior. Es notable ver la evolución del perfil de negocio de cada parte integrante del esquema, que se reserva utilidades.

Por ejemplo, para una operación tipo, la tasa del Préstamo Hipotecario es del 6% para el particular, y es redescontada por Freddie Mac al 7 u 8%, para luego ser securitizada al 6% en Wall Street, tasa habitual para títulos con calificación AAA, cosa habitual en estos casos donde convergen las siguientes garantías:

- \* La de Freddie Mac
- \* La de las Hipotecas
- \* La del Gobierno de los EEUU, a cambio de la compra de títulos de la reserva con parte de las utilidades.

Claro, nos preguntaremos entonces cuál es el negocio de los Bancos Comerciales/Regionales? Simple: COMISIONES; cada operación reporta un % de comisiones en la concreción con más un % sobre la administración de la cartera y las cobranzas.

Como vemos, la liquidez circula, lo cual multiplica la oferta de dinero, en un sistema ágil y eficiente.

El negocio de la Banca Mayorista no hace falta explicarlo mucho. Si vale la pena comentar que es de alta rotación, buen SPREAD, optimización del control operativo por el Banco Minorista, y menores riesgos que los asumidos en la operatoria directa.

Si ponderamos el volumen de Pasivos, con mas el mecanismo de Mercado Secundario, encontraremos las razones de un mayor flujo que reporta seguridad (y con ello PLAZO), volumen (y con ello una menor necesidad de SPREAD) y confianza por la atomización de operaciones y la estratégica red de seguridad.



## SECURITIZACION: EL NUEVO CAMINO

Hasta ahora el fondeo de largo plazo, sabemos que proviene de empréstitos desde el extranjero.

A través de la SECURITIZACION, vendrá el acceso masivo a este tipo de actividad.

Los Bancos Mayoristas colocarán Securities en las Bolsas de Valores Nacionales y extranjeras y de esta forma se logrará la circulación secundaria mencionada.

Ahora, de que forma?

Para ello es necesario ordenar el sistema de Securitización hacia los tipos más comunes conocidos.

Por ejemplo, la estructura más exitosa en los EE.UU. son los REITs (REAL ESTATE INVESTMENT TRUST), los REMICs (REAL ESTATE MORTGAGE INVESTMENT CONDUCT), por ejemplo, especies de Fondos Comunes Cerrados de Inmuebles e Hipotecas respectivamente.

En esencia, estamos ante "pools" de Hipotecas, Prendas, Inmuebles, Facturas o cualquier otro activo transmisible que pueda cobrar autonomía económica y ser ofrecido en garantía de la emisión de títulos que tendrían este respaldo, independientemente de la suerte que corra el ente emisor. (que esperamos sea la mejor!!!)

No es desdeñable la ventaja representativa para el emisor, que obtendrá una automática reventa de su activo, con liquidez obtenida a baja tasa y muy probablemente, a un plazo acorde al reflujo del Activo Securitizado.

Es nítido observar, que un título así emitido implica un respaldo muy sólido para el inversor que cuenta con una "Seguridad" respecto de su inversión, más firme que las tradicionales provenientes de los "Bonds", Obligaciones Negociables o Commercial Papers.

Quizá la traducción de Securitización como Titulización, muestra sólo una faceta del proceso, pues Security en inglés remite a Seguridad en un título.

La expansión del Sistema Financiero a través de esta herramienta proveerá de la falta de plazos y tasas adecuadas al Proceso de Negocios en la ARGENTINA.

## EL PROCESO DE LLEGADA AL NUEVO CAMINO

Ahora que conocemos de el arribo de capitales y el sistema de reflujo transaccional que logrará la disposición de alternativas financieras en los términos deseados por la actividad productiva del país por muchos años, resta saber como acceder a ella.

Cualquiera diría: Basta con ir al Banco y pedirlo!!

Para esta persona o empresa, los capitales probablemente entonces no estarán disponibles.

Porque?

Simple. En el Sistema actual, una empresa, un emprendimiento, es financiado en base a un pedido habitualmente respaldado por papelería legal (DDJJ de Impuestos, Pagos al SUSS, por ejemplo) con mas un Balance (del último año) y calificado con alguna información adicional más, habitualmente desagregada, un collage de Ventas, Sueldos, Costos Directos, alguna suerte de Flujo de Fondos, y en algunos casos un Presupuesto Económico.



## LA SITUACION EN ARGENTINA A MEDIANO PLAZO

Si observamos el mercado Argentino actual, vemos claramente su cambio de funcionamiento hacia esta dirección. (FIGURA 3)

En los últimos tiempos resulta nitido ver la aparición de operatoria típicamente mayorista, a través de la negociación secundaria de Carteras Activas, en Préstamos de Consumo, Créditos Prendarios e Hipotecarios.

Esta es la esencia verdadera de un Banco Mayorista, y no el concepto que entendiase en la City hasta hoy, confundida a la hora de definir Banca de Negocios respecto de la verdadera Mayorista, ausente debido a las limitaciones ya descriptas.

La lógica simple acompaña la idea de que este proceso deberá intensificarse. Esto proveerá de fondos y multiplicación de los Negocios, con el consiguiente mejoramiento de los perfiles de financiamiento y el enganchado crecimiento de la actividad productiva al encontrar el efecto palanca ideal en concordancia de plazos y tasas con las necesidades. Por fin, verdad?

Queda sin embargo otro desafío para el Sistema Financiero:

El de la optimización de los Roles.

En efecto, no todos los Bancos podrán ser Mayoristas, no todos podrán ser Minoristas y menos aún, habrá solo unos pocos Bancos en el futuro (no más de una docena) que podrán revestir el papel de doble funcionalidad en niveles adecuados. Debe tenerse en cuenta que esta definición no es taxativa, sino generalista en función de la especialidad básica de cada Banco: Minorista, Mayorista o Integral. (léase si gusta Regional, Porteño, o Nacional).

En los EEUU existen hoy mas de 12.000 Bancos, sólo 30 ó 40 verdaderamente duales y Nacionales. La idea de un Banco Nacional trae aparejado para estos tiempos, costos poco acordes a una creciente competitividad, no solo mensurando aquellos directos (comunicaciones, transportes, por ejemplo) sino los que se sufren a plazo, como los de las decisiones a distancia.

Pareciera que asumir el Rol Regional para los Bancos que luchan por dominar una zona, es el más indicado. No correr riesgos directos, aprovechando la intermediación secundaria, sería aconsejable para aquellos que desde Buenos Aires pueden manejar negocios con corresponsales de negocios, esta vez verdaderos, y no sólo aquellos que cambian los cheques.

La inteligencia del posicionamiento dirá, cuán competitivos somos, y hasta dónde los Bancos deciden competir, y cuándo deciden compartir el Negocio. Si nos ordenamos, hay para todos. Definitivamente disiento con aquellos que piensan que nuestro sistema financiero esta sobredimensionado. Mas bien esta aún subdesarrollado. Esperemos que el BCRA asuma con inteligencia, que ya ha demostrado en otras oportunidades, el rol de "aceitar" este proceso, pues eso mejorará la situación de los Bancos y automáticamente, la calidad del Crédito en el Sistema.



Esto estaba bien para el caso de solicitar dinero de corto plazo, donde el deudor pasaba por caja o por patrimoniales del Banco a los dos o tres meses después.

Pero, para acceder al crédito de Largo Plazo esto no será suficiente.

Cuando una entidad financiera financia una operación de Largo Plazo, se compromete mucho más allá de lo hasta ahora conocido.

Quiérase o no, el Banco comienza a ser Socio...

(Recuerden aquello del Patrimonio Neto, visto como un pasivo a muy Largo Plazo...)

Requerirá entonces un análisis exhaustivo de la Empresa/Negocio mucho más detallado y amplio en tiempo y riqueza: no sólo alcanza la realidad de ayer, sino la de HOY, más la situación FUTURA.

En cuanto a la realidad de HOY, es evidente que una Empresa o Emprendimiento para ser bien evaluado, y Calificado (haya o no Calificadora de Riesgo de por medio) debe pulir su situación, algo parecido a una PUESTA A PUNTO (DUE DILIGENCE).

En efecto, a mejor situación expuesta por la Empresa, mejorada y testeada por un riguroso análisis profesional, en aspectos Económicos, Financieros, Patrimoniales, Legales, Impositivos, Organizativos, por ejemplo, será mucho mejor recibida por un Banco o una Evaluadora de Riesgo a los efectos de considerar una Financiación o Calificación (VER FIGURA 4).

Su performance será mejor, no solo en cuanto a las presentaciones formales (no hablamos del "Háganme la carpeta linda"), sino de un trabajo que aconseje y demuestre a la Empresa como mejorarse en cuanto a Costos, como optimizarse en Impuestos, como estructurarse Financieramente, por ejemplo, para que la financiación a largo Plazo no sea nada más que patear la situación presente alto, fuerte y lejos, al decir de un modo que nos es familiar.

Para aquellas empresas que sueñan con la Securitización como el mecanismo ideal para refinanciar Pasivos de una realidad financiera ajustada, sino se cambian de Base, de Raíz, los males que derivaron en dicha situación, sólo se cambiarán varios problemas pequeños, por uno muy grande e insuperable en caso de incumplimiento. Una falla ante la comunidad inversora en valores, difícilmente deje a una empresa en pie. He aquí muy clara la responsabilidad de los operadores en cuidar al mercado, filtrando operaciones no bien cimentadas.

Repito: es menester HACER EL AJUSTE INTERNO, el de Puertas Adentro, el de la Micro (según Juan Carlos de Pablo).

Asistimos hoy a un país que anda más o menos...bien (si somos optimistas), donde al Estado ahora, luego de una vida al revés, le esta yendo mejor que a los particulares. Porque?

Evidente, el Estado está haciendo rápidamente su ajuste.

Bien o mal; nos guste o no, lo está haciendo.

No todos los privados, podemos decir lo mismo de nuestros negocios. Despertemos. No vendrá la Inflación a acomodar nuestros desfases como en el pasado; no ganaremos o perderemos a manos del joystick de la Inflación, sino a manos de nuestra astucia e inteligencia de profesionalizar nuestras decisiones.



Por ello lo antedicho.

En cuanto al FUTURO, existirá la necesidad de plantear realidades simples y complejas al momento de desarrollar un Negocio.

He aquí, donde será vital la Información Proyectada Comparativa, que estratégicamente marcará la diferencia entre dos Proyectos hacia uno más rigurosamente analizado que otro. Uno será mejor que el otro, pues la certeza de su desarrollo será mas firme si se lo pondera exigentemente con una realidad a plazo.

El Negocio será, o no, y no es hoy el momento de verlo.

En el mercado de Real Estate, será vital que se distinga que una IDEA de hoy, la cual puede ser brillante, no necesariamente representará un PROYECTO exitoso mañana.

Los precios se mueven libremente, sin distorsiones, en función de Oferta y Demanda como hace más de 50 años, nuestro país no conocia.

Debemos entonces volver a las fuentes.

El análisis puertas adentro, de la mano de una profesionalidad en lo posible critica (aunque ácida, preferible), independiente de los sucesos y las pasiones, tome su lugar previo a ganar la calle de los requerimientos financieros para no quedar fuera de contexto.

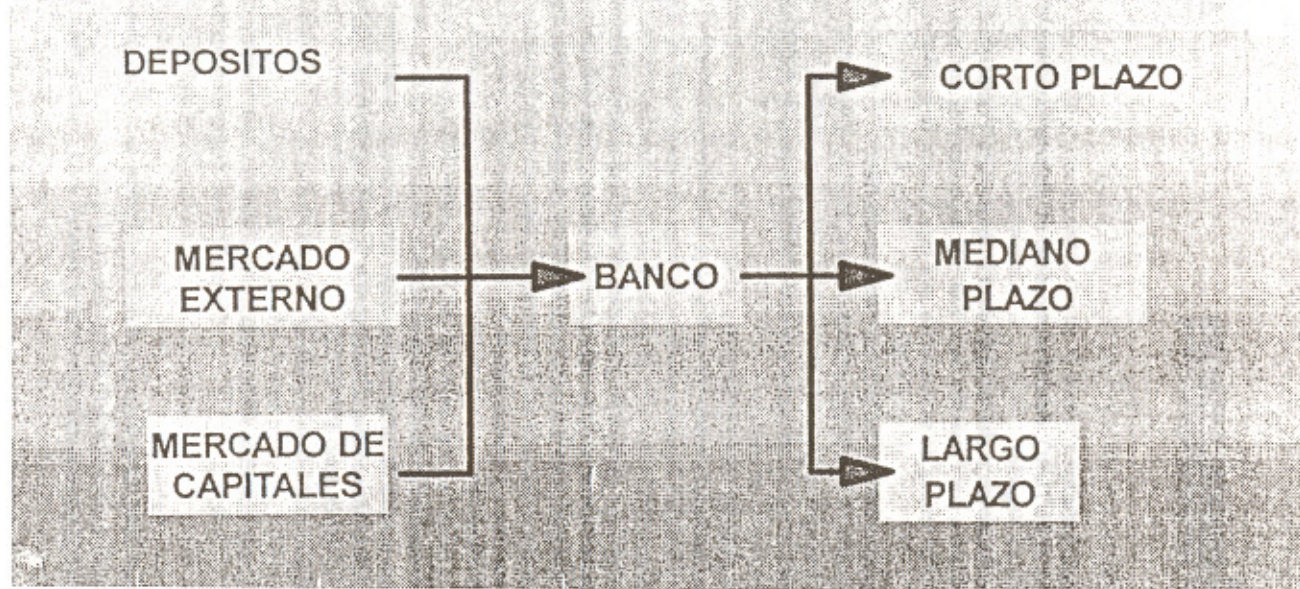
Nosotros creemos que esta puesta a punto, es entonces el primer paso ineludible. (FIGURA ...)

Luego, llegará el turno de la Calificadora de Riesgo, (Rating Agency) y por último lo ideal es llegar al Agente Financiero con la situación controlada y prolija. Los apresuramientos atentan en contra de ello. Debe entenderse que esto no es una carrera, sino una transformación financiera trascendental para toda entidad/empresa, y por ende, tratada en tiempos y formas acordes a la magnitud de un gran negocio. Lo mejor debe estar antes que lo rápido.

Una mejor calificación, brindará una mejor tasa.

Una mejor calidad de proyecto, ya depurado y con excelente nivel de rigurosidad, será la clave de obtención de la ansiada financiación, pues la firmeza del PROYECTO, tranquilizará al Inversor y lo tentará a confiar, lo que es decir: INVERTIR.

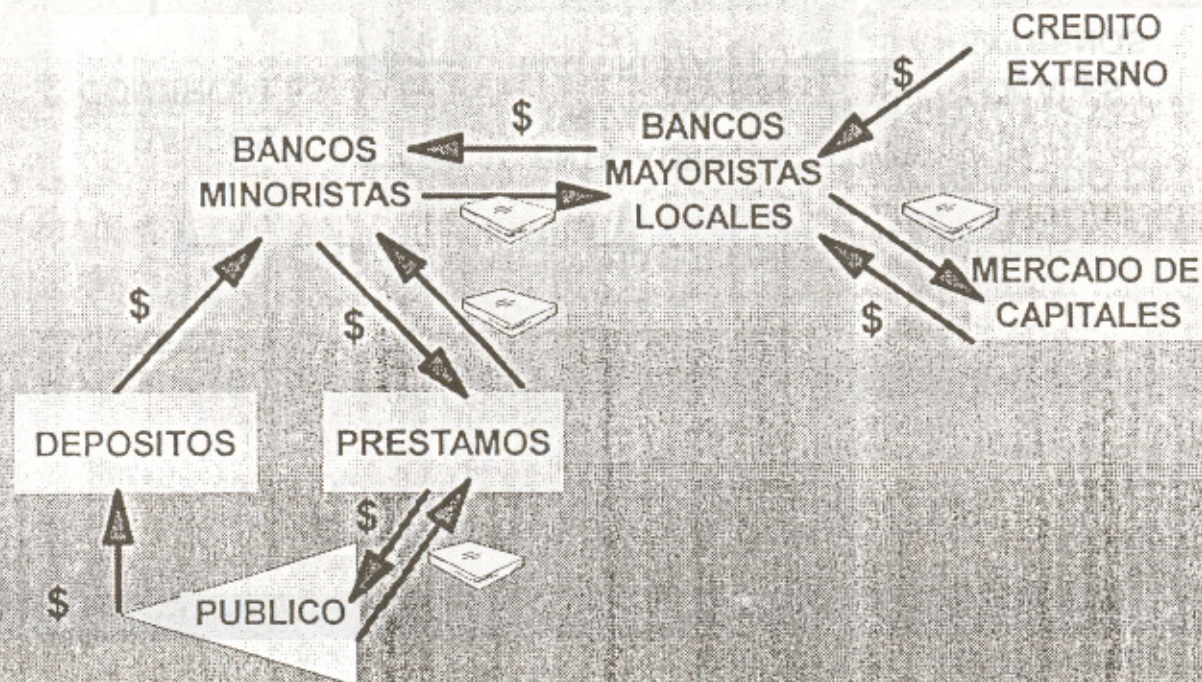
## PROCESO ACTUAL



# PROCESO FINANCIERO USA



# MODELO



## PROCESO FINANCIERO

