

Universidad de la República.
Facultad de Ciencias Económicas y de Administración
Cátedra de Contabilidad Bancaria

Trabajo de investigación monográfica presentado ante la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración de la Universidad de la República Oriental del Uruguay para la obtención del título de Contador Público plan 1990.

**Banca de Desarrollo: Una
alternativa de crecimiento para las
MYPES**

Grupo de Trabajo:

Marta Alzaibar C.I. 4.490.302-8
Martín Larrieu C.I. 3.721-281-8
Facundo Vera C.I. 2.933.016-3

Tutor:

Ec. Diego Labat

INDICE	2
ABSTRACT	4
CAPITULO 1 – INTRODUCCIÓN	5
1.1 – Fundamentación del tema	6
1.2 – Objetivos	6
1.3 – Metodología	7
CAPITULO 2 - SISTEMA FINANCIERO	8
2.1 - Antecedentes y evolución en América Latina	9
2.2 - Historia y evolución del sistema financiero en el Uruguay	10
2.3 - Actualidad del sistema financiero en el Uruguay	15
2.4 - Banca Pública vs. Banca Privada	17
CAPITULO 3 - LA BANCA DE DESARROLLO	19
3.1 – La misión y los roles de la Banca de Desarrollo	20
3.2 – Agenda de las Instituciones de Desarrollo	21
3.3 – Escenarios financieros de la región	23
3.4 – Mejores prácticas bancarias	26
3.4.1 - Principales modalidades operativas	26
3.4.2 - Apoyo institucional a las MYPES	29
3.4.3 - Utilización de Instrumentos Financieros y Rol Catalítico	30
3.4.4 - Gobierno Corporativo y Transparencia	33
3.4.5 - Regulación Prudencial y Política de Provisiones	33
3.4.6 - Sistemas de Garantías y Redes de Protección	34
3.5 – Condiciones para una gestión eficiente	35
CAPITULO 4 – LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA – (MYPE)	39
4.1 – Introducción	40
4.2 – Definición	40
4.3 - Características	41

4.4 – MYPES y el financiamiento	45
CAPITULO 5 - TRABAJO DE CAMPO	47
5.1 - Presentación de la Institución objeto de estudio	48
5.1.1 – Introducción	48
5.1.2 - Reseña histórica	48
5.1.3 - Misión y Visión	49
5.1.4 - Valores Corporativos	49
5.1.5 – Estructura	50
5.1.6 - Situación financiera de la Institución	51
5.1.7 - Carácter dual: Banca de desarrollo versus Banca Comercial	58
5.2 - Trabajo de Campo: BROU como Banco de Desarrollo	59
5.2.1 – Introducción	59
5.2.2 – Metodología	59
5.2.3 – Vinculación con las MYPES	60
5.2.4 – Análisis de la encuesta	74
CAPITULO 6 – CONCLUSIONES FINALES	86
6.1 – Conclusiones finales	87
CAPITULO 7 – ANEXOS	90
FORMULARIO ENCUESTAS MYPES	91
RESULTADOS ENCUESTA MYPES	92
ENTREVISTA TEXTUAL SR. JORGE VENTURINO (Gerente Unidad MYPE)	93
FORMULARIO INFORMACIÓN ECONÓMICO FINANCIERA CLIENTE MYPE	101
BIBLIOGRAFÍA	103

ABSTRACT

El presente trabajo está orientado a profundizar y evaluar críticamente el concepto de Banco de Desarrollo y su vinculación con las Micro y Pequeñas empresas (MYPES) en lo referente al acceso a financiamiento por parte de estas últimas.

Consideramos definiciones y conceptos teóricos de varios exponentes acerca de Banca de Desarrollo para poder englobar una definición lo más representativa posible del mismo.

Asimismo se propone un análisis de la actuación como Banco de Desarrollo, en relación con el sector (MYPE) del Banco de la República Oriental del Uruguay (BROU).

Con los resultados obtenidos y contando con la visión de las MYPES se efectuó un análisis del tema y se obtuvieron conclusiones y recomendaciones al respecto.

CAPITULO 1

INTRODUCCIÓN

1 – INTRODUCCIÓN

1.1 – Fundamentación del tema

Aproximadamente el 95% de las unidades productivas del país están conformadas por micro y pequeñas empresas, dicho peso relativo en cuenta a la cantidad de unidades y nivel de generación de empleo y la situación actual del país ameritan el análisis de este segmento en particular.

El punto de partida de nuestra investigación son las dificultades que tienen las MYPES en el acceso al financiamiento, ya que creemos que este aspecto es de vital importancia en el segmento, influyendo directamente en el crecimiento, desarrollo y supervivencia de estas empresas.

Para poder analizar este aspecto y debido a la gran población del el segmento escogido se enfocó el trabajo desde la otra cara del financiamiento, la institución financiera que ofrece el producto, ya que nos pareció nos podía dar un enfoque más específico y certero de la realidad en estos aspectos.

En cuanto a la selección de la institución objeto de estudio, se eligió al Banco de la Republica Oriental del Uruguay (BROU), ya que esta institución de acuerdo a un relevamiento preliminar, es la que mejor representaba a la Banca de Desarrollo en nuestro país.

1.2 – Objetivos

Nos hemos planteado como finalidad principal ampliar nuestro conocimiento acerca de las opciones que tienen las Micro y Pequeñas empresas en nuestro país para su mejor desarrollo, particularmente en la institución objeto de estudio escogida.

Asimismo nos hemos propuesto difundir dicho relevamiento y análisis del tema a las MYPES con el objetivo que le pueda servir como guía para la toma de decisiones futuras en los aspectos que engloban a la Banca de Desarrollo.

A su vez realizaremos una observación del funcionamiento de la institución objeto de estudio, con la finalidad de vincularla a los objetivos generales y mayormente aceptados de la Banca de Desarrollo, que creemos le servirá a la misma como un elemento más a la hora de identificar puntos de mejora y desarrollo en busca del crecimiento organizacional y por ende crecimiento del segmento en particular.

Finalmente buscaremos realizar evaluaciones sobre el funcionamiento de los elementos que componen a la Banca de Desarrollo en la institución objeto de estudio vinculándolo con los requerimientos que tienen las MYPES en nuestro país.

1.3 – Metodología

En la primera etapa del trabajo de investigación se realizó una breve reseña de la evolución del sistema financiero en los últimos años, en América Latina y particularmente en Uruguay para así llegar a la actualidad del sistema financiero en nuestro país.

Seguidamente se describió el concepto y los elementos que debe poseer la Banca de Desarrollo para su buen funcionamiento.

En la siguiente instancia se expuso en forma breve las características de las MYPES en el Uruguay y su importancia para el mismo.

El cuarto paso consiste en el desarrollo del trabajo de campo realizado en la institución objeto de estudio.

Finalmente se realizaron consideraciones finales y conclusiones al respecto.

CAPITULO 2

SISTEMA FINANCIERO

2 - SISTEMA FINANCIERO

2.1 - Antecedentes y evolución en América Latina

En los últimos 15 años los sistemas financieros han sufrido una importante transformación evolucionando de sistemas dominados por la banca pública a sistemas con participación del sector privado, en particular extranjera (internacionalización de la banca).

Los episodios de insolvencia bancaria experimentados por varios países de la región dejan en evidencia que el desarrollo financiero necesita (además de condiciones de estabilidad económica) regulación y supervisión que garanticen adecuados niveles de solvencia y liquidez de los intermediarios financieros.

Los mercados financieros de nuestras economías se caracterizan por ser básicamente bancarios, con escaso desarrollo de los mercados de capitales. El financiamiento bancario tiende a mostrar una concentración en el crédito de corto plazo, elevados márgenes de intermediación y una segmentación del crédito hacia las grandes empresas, excluyendo de manera significativa a las micro y pequeñas empresas (en adelante MYPES).

Existe una amplia evidencia de la relación entre el tamaño, la estabilidad y la diversidad del sistema financiero con el crecimiento y desarrollo económico, estos aumentan a medida que el sistema financiero sea de mayor tamaño, más estable y más diverso (instrumentos con diferentes combinaciones de riesgo/rendimiento y vencimiento/plazo). Un sistema financiero desarrollado contribuye a la asignación eficiente de recursos.

Cuadro 1. Mercados financieros en países subdesarrollados (en %)

Indicadores	América Latina	Caribe	Países desarrollados	Medio Oriente y África del Norte	Sud-Este Asiático	África Subsahariana	Economías en transición
Crédito bancario al sector privado como % del PIB	24,2	43,2	75,9	41	44,3	14,4	26,4
Costos de intermediación	5,9	4,7	2,6	2,3	2,6	5,5	5,6
Margen de interés neto	5,8	4,5	2,5	2,7	3,1	5,7	5,4
Capitalización del mercado de valores como porcentaje del PIB	17,2	29	65,9	36	81,6	16,3	14,3
Valor negociado del mercado de valores como porcentaje del PIB	3,81	2,67	42,18	12,7	46	1,66	25,9

América Latina tiene deficiencias en los tres frentes: en tamaño, en estabilidad y en diversidad. Los costos de intermediación en promedio son uno de los mayores en comparación con otras regiones, así como en términos del tamaño

de las bolsas de valores o del mercado de valores son uno de los menos desarrollados. Un dato elocuente que demuestra lo anterior se desprende del cuadro 1, en el cual vemos que el crédito bancario del sector privado como porcentaje del PBI en los países de América Latina es sólo del 24,20%.

Dentro de América Latina también encontramos diferencias entre los diferentes países, por ejemplo Chile muestra un sistema financiero bastante más desarrollado que el resto, en el cual el crédito privado representa casi el 50% del PBI (Cuadro 2). Por otro lado, Argentina es el sistema financiero menos desarrollado (según datos anteriores al colapso de su sistema financiero), esto es debido a las continuas crisis e hiperinflación que ha sufrido.

Cuadro 2. Diferencias entre los mercados financieros (en %)

Indicadores	Argentina	Brasil	México	Chile	Honduras	Bolivia	Paraguay
Crédito bancario al sector privado como % del PIB	17,1	26	24,2	48,3	20	43,2	19,2
Costos de intermediación	8,1	9,8	4,9	3,1	4,2	4,8	6,6
Margen de interés neto	5,6	11,5	4,7	4,1	7	4,1	6,7
Capitalización del mercado de valores como porcentaje del PIB	14	24,7	38,1	99,8	4,9	1,7	2
Valor negociado del mercado de valores como porcentaje del PIB	3,8	17	14,7	11,1	2	0,01	0,17

Fuente: *The Latin American Competitiveness Report, 2001-2002*. World Economic Forum and Harvard Center for

En otro orden de cosas nos parece importante mencionar también el papel que juegan las instituciones financieras en el ámbito social. En la medida en que los bancos tienen las llaves de los créditos que se otorgan para los más diversos proyectos, sus decisiones tienen enormes efectos potenciales en el terreno social y ambiental. Por ejemplo, un banco puede otorgar préstamos para un emprendimiento de alto impacto ambiental si le asegura una buena rentabilidad, o puede negar fondos para una iniciativa social por el temor a que el retorno no sea el adecuado. Las posturas más modernas reconocen que las evaluaciones ambientales y sociales deben ser incorporadas al estudiar un posible préstamo.

De todo lo anterior se desprende que el desarrollo del sistema financiero es crítico para la actividad económica, para el desarrollo económico y para la resolución de problemas sociales de América Latina.

2.2 - Historia y evolución del sistema financiero en el Uruguay

El crédito en América Latina se ha desarrollado con gran intensidad en los últimos años; un aspecto positivo que ha contribuido, es que el crecimiento del crédito en la región no se ha producido a costa de la eficiencia del sistema bancario, sino que el sistema financiero latinoamericano muestra unos ratios de eficiencia y rentabilidad que, en general, superan lo de muchos países

desarrollados y emergentes. Alguno de los apoyos con los que América Latina cuenta en la actualidad para sostener dicho crecimiento son, la solvencia financiera de las instituciones públicas, el mayor compromiso con los lineamientos macroeconómicos y las innovaciones regulatorias en el ámbito financiero.

Los sistemas financieros de la región siguen teniendo un futuro relativamente favorable, con amplia liquidez y sin problemas de solvencia. En este sentido, pone de manifiesto la importancia de algunas cifras, como la expansión del crédito dirigido al sector privado, que ha pasado en esta década del 26% del PBI en 2002 al 37% en la actualidad.

Algunos expertos plantean que la expansión crediticia de los últimos años responde a un proceso de "profundización financiera, fruto tanto del ciclo económico como de mejoras regulatorias". Sin embargo, dicho crecimiento ha generado dudas sobre su sostenibilidad en el tiempo.

En lo referente al mercado financiero uruguayo, una de las características relevantes en la década del 90 fue la importante reestructuración de los destinatarios de los créditos. Supuso una expansión de los créditos al consumo y en menor medida al sector de servicios, una leve retracción relativa de los créditos a la industria y al agro. Esto se asocia con el cambio de estrategias desarrolladas por las instituciones financieras privadas las que se volcaron masivamente al segmento de crédito al consumo, donde operan con un margen de intermediación superior al promedio.

El grado de bancarización de la población uruguaya medido de acuerdo a indicadores tradicionales (cociente entre depósitos y créditos respecto el PBI) aumentó levemente.

El sistema financiero se ha desarrollado en torno a los principios del secreto bancario y la libertad de movimientos de capitales, ambos muy arraigados desde hace tiempo en el país, a diferencia de otros países de su entorno.

En el año 1985, cuando la nación recuperó el sistema democrático después de doce años de dictadura, el Gobierno creyó ver la posibilidad de convertir el país en el centro financiero del MERCOSUR; de alguna forma, lo consiguió, ya que se captaron fuertes depósitos de los dos gigantes de la región, Argentina y Brasil. Así, el mercado no sólo recibió dinero en efectivo, sino que también se convirtió en una plaza refugio de capitales, procedentes sobre todo de Argentina, de donde escaparon de la inestabilidad y de la hiperinflación.¹

Como plaza financiera libre, el rígido secreto bancario y un mercado ausente de sobresaltos parecían vaticinar un futuro halagador para el sistema uruguayo. No obstante, aunque las condiciones comentadas se mantienen, lo cierto es que el conjunto de la banca uruguaya no parece haber estado a la altura de las circunstancias. Los analistas argumentan que la banca no ha sabido actualizar sus medios operativos ni liberarse de la rigidez laboral imperante. El presidente

¹ © 1995-2001 - Centro de Información y Documentación Empresarial sobre Iberoamérica (CIDEIBER).

del Banco Interamericano de Desarrollo ha advertido a los banqueros uruguayos que tendrán dificultades para competir en la región, debido a una estructura de costos alta y a la lenta incorporación de tecnología más eficiente.

El sistema bancario uruguayo en los `90 estaba configurado de forma especial y contaba con un amplio segmento privado constituido por un alto número de pequeñas filiales de bancos internacionales, dedicados sobre todo a la captación de pasivos de los no residentes —principalmente personas y empresas radicadas en países vecinos— y a su colocación en los mercados internacionales. De esta forma, la disponibilidad de financiación en dólares para las actividades nacionales era abundante, si bien el sistema tendía a exigir garantías reales muy gravosas para la financiación a largo plazo.

En dichos años, existían 37 instituciones, dentro de las cuales se encontraban 2 bancos oficiales (BROU y BHU), 22 bancos privados y 13 casas financieras. De los 22 bancos privados, 7 son sucursales de bancos internacionales y el resto son corporaciones uruguayas. Del total de depósitos, el 95% corresponde a moneda extranjera y el 56% corresponde a no residentes.

Funcionaba un mercado único de cambios donde operaban los bancos, las casas de cambio y las casas financieras, con cotizaciones que surgen del libre juego de la oferta y la demanda. Las transacciones no están sujetas a restricciones por el monto ni por el destino, ni tienen requerimientos de identificación del comprador o del vendedor. En fin, existe total libertad bancaria y los importadores pueden adquirir libremente en plaza las divisas que necesiten para financiar sus operaciones.

La política de apertura financiera hace más de dos decenios permitió que Montevideo fuese uno de los centros financieros más importantes de la región, donde operaban los principales bancos del mundo y donde se realizaba una extendida actividad bancaria *off-shore*.

El sistema financiero uruguayo permitía que las transacciones fueran realizadas tanto en moneda local como extranjera. Las entidades financieras *off-shore* tenían autorización para realizar sólo intermediación financiera entre partes no residentes en el país.

Este posicionamiento del sector lo hacía especialmente atractivo y seguro para la captación de inversiones financieras y para el desarrollo de actividades *off-shore* y de *holding* internacionales, que recibían amplios beneficios fiscales.

Por otra parte, las características del sistema financiero ya expuestas contribuyeron a que la Bolsa de Valores de Montevideo y, en general, el mercado de capitales apenas se haya desarrollado.

A continuación expondremos algunos datos estadísticos que nos ayudaran a comprender la situación de la actividad bancaria en los años noventa, en los cuales se distinguen dos subperíodos con diferentes comportamientos. Entre los años 1990 y 1994 se retrajo la actividad bancaria; se estancaron los créditos y los depósitos cayeron a una tasa del 6,8%, a partir de 1995 se

revirtió la tendencia, y tanto los créditos como los depósitos crecieron de forma acelerada, en el caso de los depósitos no se alcanzaron los niveles de los años `90, mientras que por el lado de los créditos experimentaron una sensible expansión (8,9%).²

Continuando en el tiempo, en los años 2000 continuaron incrementándose los depósitos y los créditos (crecieron a 4,5% y 2,6% respectivamente)³ así como su grado de dolarización. La elevada dolarización de la actividad financiera exigió al Banco Central la obtención de un alto nivel de reservas internacionales, para poder actuar como “prestamista de última instancia” de un sistema financiero donde la mayor parte de su actividad es en moneda extranjera.

Si bien en esta época los bancos manejaban cuantiosos recursos y se incrementó el uso que las empresas y las personas hacían de los servicios bancarios (bancarización), el sistema continuaba siendo insatisfactorio, debido, entre otros factores, a que el financiamiento otorgado por los bancos era de corto plazo y nominado en moneda extranjera.

En el año 2001 el nivel de actividad del sistema bancario uruguayo continuó en crecimiento (6% en comparación al año 2000), este aumento fue generado principalmente por la llegada de depósitos efectuados en nuestro país por agentes no residentes, fundamentalmente argentinos, en 1.341 millones de dólares (28%)⁴

Diferente fue el comportamiento del crédito, su evolución se vio influida por la marcada desaceleración de la economía uruguaya y regional.

En el año 2002 se acentúa la crisis regional, repercutiendo en el sistema bancario uruguayo significativamente. En los primeros siete meses del año los depósitos en dólares cayeron en un 43%, motivado por el retiro de fondos colocados principalmente por no residente los cuales perdieron la confianza en el sistema bancario vigente en aquel momento (corrida bancaria).

A su vez, debido a la escasa liquidez de los bancos en el período, motivada por los retiros antes mencionados, los créditos se contrajeron significativamente contribuyendo, de esta forma, negativamente a la actividad económica del país.

A fines del 2002 el sistema bancario comienza una lenta recuperación, en lo que tiene que ver con los depósitos estos mostraron un marcado crecimiento que se situó en un 18,8% hasta noviembre del 2003, equivalentes a una tasa acumulativa mensual del 2,6%.⁵

En lo que respecta a los créditos estos continuaron su descenso acumulado de los últimos 2 años, el cual fue del 50%, sin embargo en el último año

² “PARA ENTENDER LA CRISIS FINANCIERA”; Luís Porto, Uruguay 2002.

³ Ibidem

⁴ Ibidem

⁵ BCU; Informe del Sistema Financiero, Octubre 2003

aumentaron en un 2,1% marcando el inicio del proceso de recuperación del sistema bancario uruguayo.

En los años 2004 y 2005, se han incrementado el número de activos del sistema financiero uruguayo, acumulando las instituciones bancarias el 80% de dichos activos. En cuanto a la participación de la banca pública y privada en el total de activos se ha mantenido constante, las instituciones públicas acumulan el 52% del total de activos.

Por su parte, la mayoría de las instituciones bancarias son propiedad (total o mayoritariamente) de bancos internacionales, siendo sucursales del exterior el 43% del total de activos del conjunto de las instituciones privadas.

Por otro lado, a partir del año 2005 se presenta un fuerte incremento de los depósitos en moneda nacional acelerando el proceso de desdolarización de los depósitos del sistema bancario (efecto razonable a la luz de las expectativas de invertir en cada moneda). El mismo efecto sufrieron los créditos en moneda nacional al sector privado residente, cuestión que siguió su tendencia en los siguientes años.

En el año 2006 se produce una disminución de los activos del sistema financiero debido a la reducción de operaciones a liquidar realizadas por las instituciones financieras externas. A diciembre de este año los bancos acumulan el 86% de los activos del total del sistema financiero, y se produjo un leve descenso en la participación de los bancos públicos en el total del sistema situándose en el 50%.⁶

Los depósitos, en este período, crecieron un 9,2% siguiendo la tendencia que se viene observando desde principios del 2005. En lo que respecta a los créditos continuaron su tendencia alcista del período.⁷

Con respecto a la composición del sistema bancario en el período, a excepción del NBC y del Banco Banes, el resto de las instituciones bancarias privadas son propiedad de instituciones internacionales. El número de clientes de depósitos del sistema se ha incrementado sostenidamente entre los años 2004 y 2006 (13 clientes residentes cada 1000 habitantes).

En el año 2007 se mantiene el incremento de los créditos al sector privado residente en moneda nacional como también los depósitos de dicho sector en dicha moneda. Por otro lado, los activos de las instituciones públicas representan el 49% del total, cifra similar a la del año 2006.⁸

⁶ BCU; Informe del Sistema Financiero, 2006.

⁷ Ibidem

⁸ BCU; Informe del Sistema Financiero, 2007

2.3 - Actualidad del sistema financiero en el Uruguay

Actualmente la estructura del Sistema Financiero uruguayo la componen 43 instituciones entre bancos públicos comerciales, bancos privados, cooperativas, casas financieras, administradoras de crédito, administradoras de grupos de ahorro previo e instituciones financieras externas. Contando también con 83 casas de cambio.

El activo conjunto de estas instituciones a diciembre de 2007 fue de 18.893 millones de dólares, siendo 16.492 millones del sistema bancario, en comparación con el 2003 estas cifras están un 39% por encima, lo que muestra el fortalecimiento del sistema bancario del período.

El activo financiero representó en 80% del PBI, destacándose la importancia del sistema bancario cuyos activos representan el 87.3% del total.

31 de Diciembre de 2007						
En Millones de US\$						
Tipo de institución	nº	Activo	%	Pasivo	%	Patrimonio
Sistema Bancario	16	16.492	87,3	14.795	87,7	1.697
Banco República	1	6.800	36	6.067	36	733
Banco Hipotecario	1	1.542	8,2	1.413	8,4	129
Bancos Privados	14	8.450	43,1	7.315	43,3	835
Otros intermediarios financieros	17	1.980	10,5	1.801	10,7	179
Cooperativas Financieras	2	33	0,2	19	0,1	14
Casas Financieras	6	158	0,8	95	0,6	63
Instituciones Financieras Externas	5	1.774	9,4	1.675	9,9	99
Administradoras de Ahorro Previo	4	15	0,1	12	0,1	3
Empresas Administradoras de Crédito	10	292	1,6	199	1,2	93
Casas de Cambio	83	129	0,6	72	0,4	57
TOTAL	126	18.893	100	16.867	100	1.876

En el año 2007, los activos del sistema financiero aumentaron en U\$S 2.476 millones, esta situación se origina fundamentalmente por el incremento de U\$S 1.188 millones del activo de la Banca Pública y U\$S 1.136 millones del activo de los Bancos Privados.

La participación de los Bancos Públicos en el total del activo bancario se ha mantenido en proporciones similares a años anteriores, representando el 51% del total del activo bancario. Dentro de las entidades públicas se destaca el Banco República con una participación del 41% del total de activos del sistema Bancario y un 36% de los activos totales del sistema financiero.

Indicadores del nivel de actividad				
Tipo de institución	2005	2006	2007	2007%
Activo Total (% PBI)	70,4	65,7	64,7	
Sistema Bancario	11.821	12.754	14.950	100
Banco República	5.539	5.739	6.800	45,5
Banca Privada	6.282	7.015	8.150	54,5
Depósitos del SNF (% PBI)	53,6	51,6	49,6	
Depósitos del SNF (millones de dólares)	9.008	10.001	11.449	100
Banco República	4.626	5.031	5.767	50,4
Banca Privada	4.382	4.970	5.682	49,6

El crédito vigente neto al sector No Financiero representó el 32% del activo total con una cifra de U\$S 4.796 millones (39,2% de incremento respecto al año 2006). Dentro de este aumento se destaca el aumento en las colocaciones en moneda nacional (47% en términos nominales y 35% en términos reales) lo cual originó una leve disminución de la dolarización del crédito, ubicándose en el 71% (77% en el 2006). Este comportamiento tuvo influencia por la mayor apreciación de la moneda nacional en el período.

Continuando con la tendencia de los últimos años, el crédito vencido al sector no financiero bajo 62,5%. De este modo, al final del período, la tasa de morosidad del sistema bancario se ubicó en 1,1 % en promedio (3,6% a diciembre de 2006).

El crédito a no residentes continúa con una baja participación en el total de créditos, representando a diciembre de 2007 un 3,1% en moneda extranjera y un 0,1% en moneda nacional.

Con referencia a los créditos otorgados en moneda nacional, la participación del sector Familias es lo que más se destaca (70,6%) con una suba de 2,2% con respecto al período anterior.

En lo que respecta al pasivo del Sistema Bancario (sin considerar al Banco Hipotecario del Uruguay), alcanzó a U\$S 13.382 millones con un aumento del 15,8% respecto del 2006. Esto se origina fundamentalmente en un incremento del 14,5% en los depósitos del sector no financiero, tanto público como privado.

Al cierre del 2007, el pasivo Bancario estaba conformado principalmente por depósitos del sector no financiero privado que representaron el 76,6% del total del pasivo. El saldo de depósitos del sector no financiero privado a diciembre de 2007 fue de U\$S 10.250 millones, representando un aumento de 12,7 % respecto al año anterior. El mayor dinamismo estuvo dado por los depósitos en moneda nacional con un aumento del 55,5%, mientras tanto los depósitos en dólares crecieron un 62%.

Se registró una disminución de la dolarización de depósitos ubicándola en un 81,8%. Con respecto a la estructura por plazo, continuó exponiendo una mayor concentración en el corto plazo, por lo que depósitos en caja de ahorros y a la vista concentraron el 72,8 % del total de la captación.

A su vez el patrimonio del sistema bancario al cierre del año 2007 se ubicó en U\$S 1.568 millones, representó un incremento del 31%. Es notorio el crecimiento del patrimonio del Banco República del 44,3%, representando el 43,2% del total del patrimonio bancario.⁹

Por último podemos mencionar que el año 2007 fue un año de consolidación del sistema financiero uruguayo. El contexto del crecimiento del PBI impulsado en buena medida por el consumo privado, las mejoras en el empleo y el

⁹ Informe sobre “SISTEMA FINANCIERO URUGUAYO” – 31-12-2007. (Datos del sub-capítulo)

ingreso de los hogares, fue el marco económico en el cual se basó la evolución del sistema financiero.

2.4 - Banca Pública vs. Banca Privada

La propiedad pública de la banca suele tener muchos adeptos; suponen que en una economía en cierta forma controlada se puede dirigir el crédito a los sectores con mayor contribución al desarrollo. También consideran que debe estar en manos del gobierno para poder controlar el costo del crédito, proporcionándolo a un menor costo, porque al Estado le cuesta menos que al sector privado la captación de recursos. Se piensa que de esa manera se puede otorgar más crédito, ya que si el sector privado no quiere otorgar crédito, el gobierno si lo va a hacer.

Por otro lado se piensa que cuando los activos del sistema financiero están en poder del sector público, se reduce la probabilidad que haya una crisis, detrás de esto hay una serie de supuestos:

- El primero es que el sector público tiene mejor información que el sector privado para tomar decisiones
- El segundo es que el sector público tiene incentivos adecuados para tomar decisiones y manejar el crédito
- El tercer supuesto es que el sector público sabe lo que el país necesita

Sin embargo el sector bancario de América Latina continúa concentrándose, la presencia de los bancos estatales se reduce y aumenta la de empresas privadas, en especial de origen extranjero. Esta última ha aumentado sustancialmente, especialmente debido a que las reformas económicas llevadas a cabo en América Latina permitieron la apertura de la economía y sobre todo del sector financiero.

Por ejemplo, entre los diez primeros puestos de la lista de los 250 bancos más grandes de América Latina se observa que tan sólo dos son estatales; en cambio, ocho son privados, de los cuales cuatro son de origen nacional y cuatro de origen extranjeros. Según datos del BID, el 65% de los préstamos totales en moneda nacional son otorgados por filiales de bancos extranjeros.¹⁰

A pesar de ello, la banca estatal sigue teniendo una presencia destacada en Latinoamérica, aunque su importancia se haya visto reducida. Los bancos públicos desarrollan en muchos casos una actividad de mayor compromiso social, ya que participan en proyectos públicos de financiamiento de sectores prioritarios de la economía -como el agro, la vivienda y el comercio exterior- en los que la banca privada se muestra más reacia a otorgar créditos.

¹⁰ Economía Sur /D3E. Uruguay, Ec. Carolina Villalba

En los países con tendencia a tener mayor volumen de activos en manos del poder público, se da menor cantidad de crédito para el sector privado como porcentaje del PBI.

Generalmente la banca privada antes de averiguar si las MYPES no llegan a obtener el crédito por diferentes motivos (no tiene proyectos rentables, no saben administrar la empresa, no tiene asesoramiento profesional) decide no financiarlas y destina sus fondos a la compra de “papeles” (por ejemplo bonos soberanos) con los cuales tiene asegurada una rentabilidad a un menor riesgo que los clientes privados. Los fines de la banca privada son maximizar el rendimiento minimizando el riesgo.

Un ejemplo de esto son las regulaciones que se establecen en Basilea II, las cuales establecen mayores requerimientos de capital para los préstamos a MYPES y a los gobiernos, lo cual inducirá a un comportamiento todavía más conservador en la banca. Ello será muy conveniente para la estabilidad del sistema, pero contraproducente para las operaciones del sector productivo.

La primera reacción ante esto es pedirle al gobierno que intervenga, sin embargo, el gobierno no debe usar el dinero para darle recursos a un sector ineficiente e improductivo, debe usarlo para que ese sector sea eficiente y productivo.

CAPITULO 3

LA BANCA DE DESARROLLO

3 - LA BANCA DE DESARROLLO

3.1 – La misión y los roles de la Banca de Desarrollo

Las reformas de los años 90, en particular las del sector financiero, implicaron una serie de cambios que generaron un ambiente hostil para la banca de desarrollo. La liberación de los mercados financieros y de las tasas de interés, la incorporación de nuevos instrumentos financieros, la incorporación de regulaciones bancocentralistas, la supervisión y en general toda la nueva apertura y funcionamiento de los mercados llevó a que muchos de estos bancos se transformaran, se fusionaran o cerraran sus puertas. Finalmente, tal liberación financiera con apertura al sector privado, no dio los resultados que se esperaban. No se logró que se generaran créditos a mediano y largo plazo, ni que estos llegaran a todos los sectores, ni que se aumentara la captación de ahorro interno por mayor generación del mismo o por mejores oportunidades de inversión.¹¹

A partir de estas reformas y sus consecuencias se aprendió que la banca de desarrollo puede complementar al sector privado siempre y cuando esté bien gestionada y sea eficiente. El desafío que se plantean hoy estos bancos es concebir una banca de desarrollo eficaz que sea compatible con el funcionamiento de un mercado y de un sector privado.¹²

El doctor Enrique Iglesias señaló en una de sus conferencias en ocasión de ser presidente del Banco Interamericano de Desarrollo: “La misión de la banca de desarrollo es el apoyo a los objetivos del crecimiento, de la estabilidad, de la competitividad, de la apertura externa, de la integración”.

Enmarcado en esta misión uno de los roles de la banca de desarrollo es atender a otros sectores cuyo acceso al crédito se ve permanentemente condicionado como son las pequeñas y medianas empresas. No son menos importantes los servicios no financieros que le permiten participar en actividades vinculadas a la mejora de la calidad y a la innovación y hacer alianzas estratégicas con instituciones privadas o públicas, nacionales o internacionales para compartir los riesgos, o dividir el primer piso del crédito del segundo de la mejor manera posible según el tipo de institución o actividad.¹³

El logro de un funcionamiento exitoso, no solamente requiere redefinir la misión, objetivos y estrategias de los bancos de desarrollo, sino también analizar el tema de la gestión. Es muy importante una gestión profesional, eficiente y transparente de los bancos, compatibilizando los objetivos económicos y sociales, con una adecuada rentabilidad de los activos.

Esta gestión profesional debe permitir alcanzar un diseño equilibrado que permita conciliar su función como banca de desarrollo con la conservación de

¹¹ Programa ALIDE-FOMIN “El nuevo acuerdo de capital (Basilea II) y sus alcances en la regulación para la Banca de Desarrollo – César Rodríguez Batlle Octubre 2004

¹² Ibidem

¹³ Ibidem

su solidez económica financiera. De otra manera se hace muy difícil su supervivencia en un mundo globalizado y con sistemas financieros abiertos y liberalizados.

Estos sistemas financieros administran los riesgos con criterios de mercado, y además están sujetos a una supervisión orientada a la minimización de dichos riesgos lo que genera un sesgo en contra de los agentes más “caros” y de mayor riesgo relativo. Estos son precisamente, los segmentos a los que se dirige la banca de desarrollo, pero, por lo dicho, es claro que en su accionar debe evitarse que al buscar corregir esa falla del mercado, se manejen los recursos con criterios políticos y esto provoque una inadecuada administración del riesgo, inadecuadas políticas de cobranzas y tasas de recuperación mucho más bajas que las de la banca comercial privada, ya que con ello se estaría vulnerando la viabilidad de las instituciones financieras de desarrollo.¹⁴

Todas estas limitantes que nacen de sus objetivos potencialmente conflictivos plantean la necesidad de un alto nivel de exigencia a la calidad de la gestión de los bancos de desarrollo. Los mismos deben apuntar simultáneamente a los objetivos de eficiencia institucional y a los de la eficiencia operacional. En este sentido, cuando los bancos de desarrollo canalicen directa o indirectamente subsidios estatales hacia determinados sectores o proyectos, ello debe ser explícito y se debe reflejar adecuadamente en los estados financieros, tanto por razones fiscales como para evitar que se produzcan distorsiones en la lectura de sus balances.¹⁵

3.2 – Agenda de las instituciones de desarrollo

La agenda puede ser muy amplia e incluye temas institucionales de gestión y definiciones estratégicas sobre áreas de acción y modalidades operativas de los bancos de desarrollo.¹⁶

Entre otras, podemos mencionar:

- Gestión y control de riesgos
- Manejo de activos y pasivos
- Adecuación a las normas de Basilea II (regulación prudencial)
- Gobierno corporativo
- Banca de Primer o Segundo piso
- Banca sectorial, múltiple o universal
- Apoyo a la pequeña y mediana empresa
- Actividades de micro créditos
- Financiamiento del comercio exterior
- Cofinanciamiento y financiamiento de proyectos
- Fondos de garantías o seguros de créditos

¹⁴ ALIDE-CEMLA-BCRA CESAR RODRIGUEZ BATLLE La Coordinación entre Banca Central y Banca Pública de Desarrollo

¹⁵ Ibidem

¹⁶ Banca de Desarrollo en América Latina – Principales Características y Modalidades de Gestión – Cesar Rodríguez Batlle – Agosto 2007

Todos estos temas dependen en su evolución y grado de profundidad, entre otros aspectos, de las reformas estructurales realizadas por los países, de su tamaño geográfico, de las experiencias vividas, del conjunto de instrumentos existentes para el apoyo a la inversión y la exportación, y de la injerencia, mayor o menor, del Gobierno en el funcionamiento de los bancos de desarrollo. Por tanto, la situación de los diferentes bancos de desarrollo e instituciones de fomento en la región no es igual en todos los países.

La banca de desarrollo que hoy está consolidada, ha realizado en los últimos años, una reestructuración de su gestión y, en muchos casos, ha redefinido sus objetivos y metas. Es una banca reformada y redefinida. En otros casos estas tareas están pendientes y ciertos países necesitan apoyo para la reestructura de su banca pública, o en particular de su banca de desarrollo. Ello implica una revisión de la misión, de los objetivos y de las estrategias de esa banca, para que pueda cumplir eficientemente su rol de apoyo a la producción, la inversión y el comercio.

Mención especial cabe para el proceso de cambios en la regulación de los distintos países, derivados principalmente de las definiciones de Basilea II. Históricamente se han señalado dos características de la regulación, por un lado que debía adaptarse a la realidad de cada país y su sistema financiero, y por otro, los niveles de capital que se establecen, han sido de carácter mínimo, pudiendo las autoridades locales exigir mayores niveles. Esta adecuación de capital, como es obvio, está relacionada a los niveles de riesgo (de crédito y de mercado, incorporado posteriormente al acuerdo), y a las políticas de provisiones (provisiones) de los distintos países.

Desde el punto de vista macroeconómico, la concepción de los acuerdos de Basilea (I y II) ha basado sus propuestas regulatorias en dos premisas fundamentales:

a. La estabilidad financiera es un elemento crucial para el crecimiento económico, y solamente puede lograrse con la existencia de sistemas financieros sólidos que eviten el peligro de desestabilizaciones a nivel local y que puedan incidir negativamente sobre los mercados financieros globales.

b. La forma de asegurar esa estabilidad es mantener el funcionamiento sano de las instituciones financieras, a través de un adecuado manejo del riesgo y del mantenimiento de una cuantía suficiente de su capital. Puesto que aún contando con un manejo correcto de la macroeconomía, la debilidad de los sistemas financieros locales pueden tener efectos desequilibrantes sobre las economías nacionales y, por extensión, afectar al sistema financiero internacional en su conjunto.¹⁷

En lo que refiere a la regulación y supervisión, vigente en la mayoría de los países de la región, si bien es adecuada para aumentar la solvencia del

¹⁷ Seminario Nuevas regulaciones de los sistemas financieros. BASILEA II Y LA ARQUITECTURA FINANCIERA INTERNACIONAL UNA VISIÓN DESDE LA BANCA DE DESARROLLO - Felipe Tami - Río de Janeiro, abril de 2004

sistema financiero, plantea problemas al no adaptarse a la realidad de los bancos de desarrollo y no contribuir a atenuar (incluso lo amplifica) el ciclo del crédito, con el consiguiente efecto negativo en la economía. Por ello se ha recomendado diseñar y adoptar una normativa flexible que se adapte al giro de los negocios de los bancos de desarrollo.¹⁸

Dos preocupaciones específicas, pese a que se han venido procesando cambios a Basilea II son, por un lado la relativa al financiamiento de proyectos, principalmente en los países en desarrollo ya que en este marco regulatorio se le asigna a tal financiamiento uno de los niveles de riesgo más alto; y por otro lado la relativa al financiamiento de las MYPES que puede verse disminuido o encarecido en su costo por esta regulación.

En definitiva, lo que se procura es sumar a los objetivos de mantener la solidez del sistema financiero y de crear condiciones competitivas en el mismo, el desarrollo de un enfoque más comprensivo para determinar, medir y evaluar los riesgos asociados a estas actividades en cuestión.¹⁹

3.3 – Escenarios financieros de la región

De acuerdo con la situación regional, asoman en el escenario financiero latinoamericano de las instituciones de desarrollo, cinco grupos principales de temas prioritarios:

- Financiamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas. Con dos grandes facetas, el acceso al crédito (requisitos, tasas, plazos) y los sistemas de garantías (fondos o sociedades de garantías recíprocas)
- Marcos institucionales. Financiamiento de segundo y primer piso, banca universal, tipos y alcance de los financiamientos, formas institucionales de las operaciones.
- Marcos regulatorios apropiados. Basilea II, gestión de riesgos con visión global, gobiernos corporativos y disciplina de mercado.
- Rol catalítico de las instituciones. Profundización y ampliación de mercados y nuevos instrumentos financieros.
- Concentración de esfuerzos y de recursos. Búsqueda de sinergias entre instituciones de desarrollo (si existen varias en un país) para lograr en forma más eficiente y eficaz los objetivos nacionales.

El apoyo a los bancos de desarrollo locales se argumenta en el tamaño o la debilidad de las economías y de sus instituciones financieras. La vulnerabilidad de las economías y la volatilidad de los mercados financieros globales dificultan el acceso a los mercados de capitales privados. Esto pone en riesgo principalmente la obtención de financiamiento a largo plazo para proyectos de desarrollo, donde se hace ineludible la participación de instituciones como la

18 Foro de Discusión de ALIDE: Gestión de Riesgos en la Banca de Desarrollo – César Rodríguez Batlle, 23 de junio de 2004; Montevideo Uruguay.

19 XXXI REUNIÓN DE LA ASAMBLEA GENERAL DE ALIDE La regulación prudencial y la banca de fomento en la dinámica del ciclo económico. César Rodríguez Batlle.

CAF (Corporación Andina de Fomento), el BID (Banco Interamericano de Desarrollo), o el Banco Mundial.

Se debe cumplir un rol de fomento y catalítico por parte de estas instituciones, que por un lado promueva la inversión pública con impacto social y económico (educación, salud, infraestructura, regulación bancaria, etc.) y por otro genere mayor nivel de actividad y desarrollo de los mercados financieros. El financiamiento es un vehículo para promover el cambio, mejorar la calidad de vida de las sociedades y el logro, para los sistemas financieros de estándares internacionales en materia de gestión, regulación, supervisión y control.²⁰

También se debe destacar la importancia de los servicios no financieros que los bancos de desarrollo pueden agregar a los financiamientos. Se trata de servicios que apoyan objetivos de la sociedad tales como reducción de la pobreza, desarrollo de recursos humanos, combate a la corrupción y transparencia de la gestión y de la información pública, y protección del medio ambiente.²¹

Es importante para completar este panorama alguna referencia al sector privado. En la última década muchos países han reducido o reestructurado el rol del Gobierno en la provisión de servicios financieros y en otras áreas de la producción y comercialización. Por ello se hace necesario fortalecer las instituciones de desarrollo existentes, mejorarlas cuando corresponda y buscar asociaciones con el sector privado, que potencien la capacidad de préstamos de dichas instituciones. Más allá del efecto catalizador, hay un rol de complementariedad de la banca pública de desarrollo con el sector privado. Este sector puede no estar interesado en financiar proyectos cuyo retorno es vulnerable por los riesgos del Gobierno, pero éstos pueden ser liderados por los bancos de desarrollo. En otros casos, como proyectos de exportación, puede complementarse la acción de la banca privada en el financiamiento de corto plazo con la banca de desarrollo en el financiamiento de la inversión. En resumen, en la mayoría de los casos, se busca tener un efecto catalizador y complementario pero no sustitutivo de los préstamos privados. Para todo ello se requiere que los bancos de desarrollo apliquen las mejores prácticas bancarias, generen resultados positivos y que mantengan políticas de tasas de interés acordes con los mercados.

En un mundo globalizado se le plantea a las economías latinoamericanas la instrumentación de estrategias que consideren la integración de las políticas de promoción de exportaciones, la inversión y la producción en general, sobre la base de la participación de un gran número de empresas especializadas, con una mentalidad empresarial común y una estrecha colaboración entre ellas. En este contexto, se destaca el rol a cumplir por la micro y pequeña empresa (MYPES), cuya capacidad de adaptación a los acelerados cambios tecnológicos y la competencia internacional constituye una poderosa ventaja competitiva de la que disponen dicho tipo de empresas. Para que ello sea

²⁰ Repensando el Rol de los Bancos de Desarrollo Nacionales: Funciones y Desafíos Futuros – ALIDE – Mayo 2007

²¹ Nuevos paradigmas de la Banca de Desarrollo en América Latina – Serie documentos técnicos ALIDE – febrero 1998

sustentable se requiere de un apoyo importante a fin de impulsar el proceso de modernización de dichas empresas, tanto en sus aspectos productivos como de gestión y organización empresarial, que necesariamente deben formar parte del conjunto de políticas y reformas estructurales.²²

En efecto, la importancia de las MYPES en las economías de la región reside no sólo en su contribución y participación en los procesos de producción y abastecimiento, sino además en su capacidad de adaptación a los cambios tecnológicos y lo que es más importante por su capacidad generadora de empleo. A ese respecto, se destaca también el impacto social de la microempresa, como alternativa de generación de ingresos y supervivencia de los segmentos más pobres de nuestra región, cuyo apoyo resulta fundamental dentro de las políticas de redistribución del ingreso y creación de oportunidades, así como por su contribución efectiva al objetivo de alcanzar el crecimiento económico de nuestros países en condiciones de una mayor equidad social.²³

En los últimos años las políticas de promoción y desarrollo para la micro y pequeña (MYPES) empresa han experimentado cambios importantes en cuanto a los instrumentos utilizados y a la participación de los agentes públicos y privados. Dichas políticas han dejado de lado los instrumentos de naturaleza proteccionista, para enfatizar en una relación más equilibrada entre los mecanismos de intervención pública y la dinámica del mercado, en la búsqueda de la eficiencia y la competitividad como principal meta a alcanzar por dichas empresas. Se trata de políticas que tienen como propósito fundamental ayudar a las empresas a competir y no de protegerlas de la competencia; a reforzar la capacidad de las empresas para situarse en el nuevo entorno de la economía globalizada, a través de una mayor vinculación a las cadenas productivas; y un mayor apoyo a la innovación tecnológica, la adecuada financiación y la capacitación en la gestión. En particular, los estados nacionales han transformado la vieja política de préstamos y subsidios indiscriminados en un abanico de medidas que buscan no sólo cubrir las necesidades más específicas sino facilitar el acceso de las MYPES a los mercados financieros privados en condiciones similares a los de la gran empresa. Para ello, han desarrollado una activa política de préstamos focalizados, así como la conformación de sociedades mutuales de garantía, fondos de garantías, e impulsando también la transformación societaria de las firmas. Los sistemas de garantías recíprocas o los fondos de garantía tienen como objetivo mejorar las condiciones de acceso al crédito para proyectos viables, aumentando tanto el grado de confianza financiera de las firmas, a fin de alcanzar tasas y plazos más favorables en el mercado financiero.

Más allá de las especificidades nacionales y las características particulares que se pueden observar en los distintos países, las políticas de financiamiento de las MYPES, deben contener aspectos claves que tendrán que estar presentes dentro de una agenda de políticas en favor del impulso y desarrollo de la micro y pequeña empresa en nuestra región. En ese sentido, será necesario que se

²² La viabilidad y sostenibilidad de la Banca de Desarrollo en un mundo global Secretaría General de ALIDE Programa de Estudios Económicos e Información
Agosto, 2001

²³ Ibidem

diseñen en función de las necesidades concretas de este segmento empresarial, tratando en lo posible de evitar duplicidades y trabas que puedan dificultar su implementación, que deberán efectuarse en el marco de una estrecha colaboración entre el sector público y privado, y que busquen alcanzar metas de competitividad, tanto a nivel nacional como regional. Asimismo, será necesario fomentar, a través del financiamiento, una acción coordinada para aprovechar las economías de escala y lograr una integración de las cadenas productivas, para competir en mejores condiciones y aprovechar las oportunidades que brindan los mercados globalizados.

3.4 – Mejores prácticas bancarias

Para el financiamiento del desarrollo, funcionan en los mercados diferentes tipos de organismos e instituciones, bancos, tanto de primer como segundo piso, corporaciones financieras, cajas de ahorro y crédito, algunas municipales, cooperativas de ahorro y crédito, que forman parte de lo que es el sector de instituciones reguladas por la Autoridad Supervisora. Particularmente los bancos de segundo piso se encargan de fomentar y financiar los proyectos de desarrollo industrial y social, así como las actividades microempresariales urbanas y rurales. Son entidades financieras que canalizan sus operaciones de financiamiento a empresas a través de créditos a bancos que sirven de intermediarios con el cliente final.²⁴

Por otro lado, también operan instituciones no reguladas, con la forma de ONG, sociedades de fomento o asociaciones civiles sin fines de lucro, compuestas varias de ellas por productores de una misma cadena de valor. Este tipo de instituciones canalizan recursos principalmente para las microempresas.

La banca de segundo piso aparece como la respuesta más efectiva para la canalización de recursos a la producción, aunque queda muy dependiente de la de primer piso, por lo que deben funcionar en coordinación. Los bancos de desarrollo tratan de cubrir todo el espectro de necesidades crediticias de los clientes y no volcarse excesivamente a un sector en particular.²⁵

3.4.1 - Principales modalidades operativas²⁶

La mayoría de la banca pública de fomento de la región se ha encaminado o lo está haciendo, en el sentido de una gestión profesional, sobre la base de los siguientes componentes.

²⁴ Banca de Desarrollo en América Latina – Principales Características y Modalidades de Gestión – Cesar Rodríguez Batlle – Agosto 2007

²⁵ La banca de desarrollo y el financiamiento productivo – Serie financiamiento del desarrollo CEPAL – Daniel Titelman – Octubre 2003.

²⁶ Banca de Desarrollo en América Latina – Principales Características y Modalidades de Gestión – Cesar Rodríguez Batlle – Agosto 2007

Gestión de riesgos

Uno de los primeros aspectos para la buena gestión de los riesgos, se refiere a que las normas de crédito estén prolijamente descriptas y los niveles de responsabilidad definidos. Puede haber un Comité de Negocios, que se integre con miembros del Directorio y que participen el Gerente General y el Gerente de Negocios, pudiéndose realizar aprobaciones dentro de los límites autorizados con anterioridad por el Directorio, o ser sometidos a éste cuando corresponda. Para la aprobación de los créditos se utilizará seguramente información requerida a las instituciones, que comprende documentación histórico-legal, de carácter financiero y económico, y sobre la organización funcional. Además se requerirán, los informes de auditores externos de las mismas, y las calificaciones de riesgo, cuando corresponda.

La mayoría de los bancos de desarrollo de segundo piso de la región tienen y aplican rigurosas metodologías para la evaluación y gestión de los riesgos. Para la evaluación del riesgo habitualmente se consideran factores cuantitativos y cualitativos. Entre los primeros se analiza la liquidez, rentabilidad, calidad de la cartera, nivel de capitalización; mientras que para los segundos se examina la administración de la cartera, la gestión y control de riesgos, el control interno y la calidad del Gobierno Corporativo.

El negocio bancario es un negocio de riesgos y en cada decisión financiera se están asumiendo riesgos que van a repercutir en la rentabilidad de la operación global de la institución. En el pasado la gestión de riesgos era más reactiva que preventiva y por ello se subestimaba con la consiguiente probabilidad de pérdidas. Hoy las instituciones se enfrentan a riesgos de crédito, de mercado, de tasas de interés, de liquidez, operacionales, legales o de prestigio como las principales amenazas. Frente a los distintos tipos de riesgos se pueden adoptar diferentes decisiones: evitar el riesgo eliminando o no trabajando determinados productos financieros; transferir el riesgo, a través de contratos de seguros, titularización de cartera y avales o garantías del Gobierno; controlar el riesgo, adoptando medidas de control y evaluación de los mismos; o finalmente, retener el riesgo constituyendo provisiones para ello o directamente no efectuándolas.

La administración integral o global de los riesgos es una tarea ineludible para una administración bancaria exitosa, requiere el compromiso de la alta Dirección y la construcción paso a paso de un sistema de gestión. Los modelos de manejo y medición deben estructurarse según el tamaño y la complejidad de las organizaciones, se deben distinguir y gestionar, en lo posible por separado pero con visión global, los tres tipos principales de riesgo: de crédito, de mercado y operacionales.

La gestión de riesgos debe pasar de ser principalmente una función de control para ser una herramienta generadora de valor para los bancos de desarrollo, como lo propone Basilea II. En su Pilar 1, las normas que definen el numerador del coeficiente de capital (es decir, la definición del capital regulador) no cambian, tampoco el coeficiente mínimo requerido del 8%. Lo que se modifica es la definición de activos ponderados por su nivel de riesgo, es decir, los

métodos utilizados para medir los riesgos a que se enfrentan los bancos. Lo que se intenta con los nuevos métodos para calcular los activos ponderados por su nivel de riesgo es mejorar las evaluaciones que realizan los bancos sobre sus riesgos, de modo que los coeficientes de capital resultantes sean más significativos. Es importante mencionar también que no solo es un cambio de ponderadores para el cálculo de los activos, también pueden utilizarse métodos propios que aplique cada banco de acuerdo a sus criterios

Basilea II además de modificar la metodología de medición de los riesgos, incorpora el tratamiento explícito del llamado riesgo operativo, que es el riesgo de que se produzcan pérdidas como resultado de procesos, personal o sistemas internos inadecuados o defectuosos, o bien a consecuencia de acontecimientos externos. En cuanto a la metodología, se introducen tres opciones distintas para el cálculo del riesgo de crédito y otras tres posibilidades para la medición del riesgo operativo, las que podrán adoptarse en función de los avances en la gestión del riesgo. El riesgo de mercado incluye las posibles pérdidas producto de variaciones en los factores de mercado, tales como la tasa de interés, el tipo de cambio y la liquidez, ante la existencia de una estructura de activos y pasivos desequilibrada.

Activos y Pasivos

Las referencias hechas sobre la visión global del riesgo dejan claro que en las operaciones de los bancos de desarrollo tiene que haber un manejo gerencial de los activos y pasivos. Por el lado de los activos tendremos las distintas ventanillas de crédito y modalidades de financiamiento, y en cuanto a los pasivos, si bien alguno de ellos es manejado por los gobiernos, los bancos de desarrollo salen en busca de nuevas fuentes alternativas de financiamiento y participan en operaciones en el mercado de capitales. Para la realización eficaz de estas tareas las mejores prácticas apuntan a que los bancos tengan su propio Comité de Activos y Pasivos, que bajo los lineamientos del Directorio, sea el responsable de la formulación y supervisión de la estrategia financiera y de tesorería. En general se integra por el gerente de Negocios, el de Finanzas, el Tesorero y un miembro del Directorio. Esto puede variar dependiendo del tamaño y las necesidades de la institución.

El referido Comité se encarga de las formulaciones estratégicas sobre los diferentes componentes del Balance (Activos y Pasivos), y una vez aprobados, de su ejecución. Analiza y propone las decisiones sobre el desarrollo y precios de los productos financieros y define la guía para las inversiones de tesorería. En líneas generales se encarga de administrar los riesgos de mercado, riesgo de tasa de interés, riesgo de tipo de cambio y riesgo de portafolio. Por esto se desprende que la fijación de objetivos es el primer paso lógico en las funciones del Comité de activos y pasivos.

Un buen manejo de activos y pasivos habilita la posibilidad de otras mejoras o ampliación de actividades. Es notorio que algunas economías, como la boliviana, la peruana, y la propia uruguayana presentan una alta dolarización, constituyendo las operaciones en dólares americanos, en muchos casos, entre

el 60% y el 80% del total. Cuando el crédito es en dólares americanos y el endeudamiento también lo es, para la institución no se presenta un descalce de moneda, aunque puede haberla para el deudor, y por el tipo de financiamiento a mediano y largo podría presentarse un descalce de plazos. Esto, es lo que debe evaluarse permanentemente por el Comité para proponer en tiempo y forma las medidas correctivas.

Política de tasas de interés

Es este un tema de alta sensibilidad en todos los países y donde se le debe exigir a los bancos de desarrollo que definan una clara política de tasas de interés, acorde con los distintos riesgos, plazos y modalidades de fomento o promoción. Como se ha comprobado, las tasas que pagan los intermediarios financieros, luego terminan en muy altos niveles al cliente final. Esta situación puede responder a situaciones de segmentos de mercado, cuestionan la labor de fomento del crédito, en especial para las micro, pequeñas y medianas empresas, que por su especial situación deben pagar niveles de tasas de interés como los referidos. Lo antes señalado constituye una objeción importante a la labor de fomento de una institución que recibe de diversas fuentes recursos a bajo costo, sea de organismos multilaterales de crédito o de organismos financiadores, o del propio Gobierno, pero las tasas pasivas no llegan a los usuarios finales de los créditos. De todas formas puede argumentarse que el efecto promocional se produce con la sola concesión de los créditos a clientes con dificultad de acceso a los financiamientos, como es el caso de los artesanos y las micro y pequeñas empresas. Los altos niveles de las tasas de interés están en la raíz de la explicación de la declinación de los montos de colocación de créditos y el estancamiento o reducción del universo de clientes.

Los bancos de desarrollo de segundo piso en América Latina, prestan especial atención al tema de las tasas de interés, ensayando modalidades de licitación de fondos, regulaciones de condiciones de los préstamos con margen máximo de intermediación. Lo que debe quedar claro que la tasa de interés no debe ser un vehículo de subsidios y ya ha sido señalado el inconveniente de proyectos que requieren de tasas subsidiadas para ser viables. Si el proyecto requiere un subsidio este debe plantearse por separado y no ser parte del nivel de la tasa de interés, ya que lo importante es que los niveles a que accedan los empresarios sean los más próximos a las tasas de mercado.

3.4.2 - Apoyo institucional a las MYPES

En la mayoría de los países de la región, el apoyo a las MYPES (micro y pequeña) se realiza a través de bancos de segundo piso, que utilizan distintos intermediarios financieros bancarios y no bancarios.

El plazo del crédito es un elemento fundamental del financiamiento a este tipo de empresas. De ahí que se requieran fondos de mediano plazo para capital de trabajo, y largo plazo para inversiones. Con referencia al destino del referido

financiamiento, surge como mejor práctica aquella que apoya en forma multisectorial a la actividad económica del país. Por otra parte, además de los créditos tradicionales, en el apoyo a las MYPES, hay que enfatizar en el financiamiento a la innovación y la mejora tecnológica, ya que el problema de la gestión gerencial de estas empresas asoma como más relevante que el propio tema financiero.

Las líneas generales de acción de los bancos de fomento en el apoyo a las MYPES comprenden tres grandes elementos: a) las distintas formas de financiamiento y sus destinos; b) la asistencia técnica y el apoyo a la mejora de la gestión, y c) los programas de garantías que facilitan el acceso al crédito. Cabe transcribir, como ayuda memoria para la acción una frase del Presidente de Microempresas del Banco Estado de Chile, referida a la labor de los bancos de desarrollo: “Nuestra misión como banco no es dar un regalo a la gente sencilla, nuestro rol social consiste no en dar caridad a los más pobres, sino promover igualdad de oportunidades en el acceso al financiamiento de los más pequeños y de los más grandes” (Citado en publicación de ALIDE).

Citaremos dos aspectos adicionales sobre el financiamiento de las MYPES que muestran experiencias exitosas en América Latina.

El primero se refiere al financiamiento de las cadenas productivas o también llamado desarrollo de proveedores, y el segundo, ligado también al primero, es de los productos estandarizados para el crédito de corto o mediano plazo.

El financiamiento a las cadenas productivas permite atender a pequeñas empresas, tanto productoras como proveedoras intermedias, que forman parte de una cadena que se inicia en la producción y termina en la comercialización final, ya sea para el mercado interno como para la exportación.

El producto financiero estandarizado, que puede incluir financiamiento, servicios de asistencia técnica, supervisión y cobertura, es diseñado en función del proceso productivo y no del sujeto de crédito. Se prepara sobre la base de un mercado identificado, un flujo de caja estandarizado, una estructura de riesgos estimada, y con pago directo a la cadena de valor.

Las acciones de apoyo a las MYPES se presentan en varias modalidades institucionales. La mayoría de los países lo hace a través de banca de segundo piso, que utiliza a los intermediarios financieros, banca de primer piso entre ellos, organizaciones no gubernamentales (ONG), asociaciones solidarias o cooperativas de producción o de ahorro y crédito.

3.4.3 - Utilización de Instrumentos Financieros y Rol Catalítico

Fideicomisos

Aunque los fideicomisos tienen mucho tiempo siendo utilizados como instrumento financiero, sólo recientemente se ha destacado su función como herramienta para el desarrollo.

La creación de fideicomisos permite canalizar recursos hacia actividades y sectores de mayor riesgo relativo sin que esto afecte la situación patrimonial de las instituciones que administran la colocación de estos fondos.

Este instrumento permite que bancos de desarrollo actuando como fideicomisarios canalicen recursos hacia las MYPES sin mayores requerimientos, ya que las deudas se encontrarían fuera de la cartera del banco y no afectarían las normas crediticias y los estándares impuestos por la regulación y supervisión que existe en esta materia.

No obstante se insiste en que las nuevas orientaciones no deben limitar los fideicomisos a “salvatajes” de empresas o instituciones, sino que vuelquen esfuerzos hacia las actividades objetivo de las instituciones.

Titularizaciones y Valores

Es conveniente y apropiado que los bancos de desarrollo, dentro del marco legal que lo posibilite, creen sociedades independientes con el objeto de realizar operaciones de titularización. Se han constituido sociedades controladas por los bancos de desarrollo precisamente para atender los procesos de titularización de empresas, tanto de carteras como de flujos futuros de fondos. En la mayoría de los casos, los compradores naturales de los papeles emitidos han sido los fondos de pensiones y los fondos de inversión, alcanzándose buenos rendimientos y mostrando una estabilidad en los precios del mercado mayor que la de otros papeles negociables. Las carteras a ser titularizadas deben cumplir ciertos requisitos formales y de fondo, y la selección de las carteras es realizada por consultoras externas que analizan, entre otros aspectos, la calificación de riesgo de las mismas.

Las propias MYPES, o empresas de mayor tamaño, pueden ir al mercado con obligaciones y coordinar con los bancos de desarrollo o la Sociedad de Titularización para que esta adquiera en el mercado dichos papeles, bajo ciertas condiciones, lo que permite obviar un préstamo y que la empresa acceda a menores costos de financiamiento. Estas y otras operaciones ayudan a la profundización y ampliación de los mercados financieros.

Fondo de Garantía

Los esquemas de garantías de préstamos han sido objeto de un creciente interés en los últimos años como instrumentos para facilitar el acceso de la MYPE al crédito bancario. Este tipo de fondos permite diversificar el riesgo, reducir el riesgo financiero y los costos de transacción de los créditos, obteniendo así mejores condiciones para la toma de préstamos, plazo y menores requerimientos.

En Uruguay existe la ley 16622 del 10 de noviembre del 1994 que establece la creación de un fondo de garantía que en su Artículo 1 establece “Créase el Fondo Nacional de Garantía destinado a garantizar los créditos que se

otorguen a las micro y pequeñas empresas ya existentes o a aquellas que pretendan establecerse. Podrán afianzarse créditos obtenidos en el sistema financiero público y privado así como adeudos comerciales originados en adquisiciones de bienes de capital.”

La Corporación Nacional para el Desarrollo será la encargada de administrar este fondo y la que a se constituirá en fiadora de la empresa a la que presta los fondos.

Es importante mencionar además que los fondos de garantía pueden servir de apoyo a otros instrumentos que mejoren y faciliten la intermediación financiera para el desarrollo productivo, entre los que encontramos la industria de capital de riesgo.

Fondos de inversión y Capital de riesgo

Los fondos de capital de riesgo son un instrumento orientado a financiar la creación de empresas en áreas innovadoras en que no todos los proyectos sobreviven. Este tipo de proyectos tienen un riesgo implícito muy elevado pero a su vez, los que sobreviven, tienen una muy elevada tasa de retorno.

Los fondos de capital de riesgo consisten en la formación de un fondo donde varios proyectos se presentan para obtener financiamiento, apoyo organizativo, legal y asesoramiento.

EL BID sirve de garantía para este tipo de fondos en el marco de sus inversiones en varios países de Latinoamérica.

Factoring

Es este un instrumento que la banca de desarrollo no tiene todavía muy desarrollado, ya que recientemente ha comenzado a utilizarlo.

El Factoring consiste en un conjunto de servicios prestados por la banca de desarrollo, en este caso para atender financiera y administrativamente la cartera de deudas de las MYPES. Éste mecanismo utiliza como técnica de financiación la transformación de los créditos a cobrar – documentados o no – por la empresa cliente, en dinero efectivo, a través de lo cual el beneficiario de la asistencia recibe dinero en efectivo para poder hacer frente a sus inversiones y necesidades pagando por ello un costo determinado, a su vez disminuye su cartera de deudas ya que estas pasan a manos de la institución financiera.

Como potenciales beneficios que obtienen las pequeñas empresas en la utilización del factoring podemos destacar:

- Acceso inmediato a capital de trabajo: Eso le permite a la empresa continuar su ciclo productivo a un costo razonable, que le permita cumplir oportunamente con los pedidos de sus clientes, en tiempos y plazos acordados entre ambos.

- Simplificación administrativa: Se facilita la cobranza y se reducen los costos relacionados con la misma (optimización de recursos).
- Menor riesgo: Le da una mayor oportunidad en el cobro y administración de la cartera.
- Costo deducible: El costo financiero es 100% deducible.
- Es profesional y oportuna: La gestión de la cobranza es profesional y oportuna, lo cual evita daños a la relación comercial entre ambas partes.
- Competitivo: Acceso a tasas competitivas.
- Liquidez inmediata sin endeudamiento

3.4.4 - Gobierno Corporativo y Transparencia

Los asuntos de Gobierno Corporativo y transparencia de gestión deben verse desde dos ángulos, desde el banco de desarrollo y desde el punto de vista del supervisor para poder evaluar el nivel de fortaleza del gerenciamiento. En general, se define como Gobierno Corporativo al conjunto de relaciones entre la institución, su Directorio, sus accionistas y otros grupos de interés (stakeholders) entre los cuales están los supervisores, el Gobierno, los depositantes o proveedores de fondos.²⁷ Dicho Gobierno Corporativo incluye el conjunto de objetivos definidos para la institución, el seguimiento “día a día” de la marcha de la operación y los negocios, el proteger a la institución y mantener adecuados controles internos. Para la banca de desarrollo se puede recoger algunas ideas (o todas) que se plantean para la banca internacional activa en los documentos del Comité de Basilea, que presenta lineamientos de actuación que ayudan a la institución y al supervisor a medir la existencia o no de sólidos gobiernos corporativos.²⁸

3.4.5 - Regulación Prudencial y Política de Provisiones²⁹

Regulación prudencial

La vinculación entre los ciclos del crédito y los del nivel de actividad, muestran una retroalimentación entre ellos. Es típico que en períodos de auge el crédito otorgado por las instituciones financieras se incremente, lo que incentiva el gasto privado e impacta positivamente en el nivel del producto. A la inversa, en momentos de retracción económica el crédito se desacelera o se contrae,

²⁷ ALIDE – CEMLA – BCRA – Cesar Rodríguez Batlle – “La Coordinación entre la Banca Central y la Banca Pública de Desarrollo

²⁸ ALIDE.ORG.PE – “Gestión de Riesgos en la Banca de Desarrollo” – Cesar Rodríguez Batlle” – Junio 2004.

²⁹ XXXI REUNIÓN DE LA ASAMBLEA GENERAL DE ALIDE - La regulación prudencial y la banca de fomento en la dinámica del ciclo económico

afectando negativamente la demanda agregada y por ende ayudando a retroalimentar el proceso recesivo del nivel de actividad.

La normativa prudencial tiene como objetivo fundamental mitigar los efectos adversos de las asimetrías de información, aunque, por otro lado, generó efectos macroeconómicos no deseados; por un lado incrementaba la solvencia de los bancos, pero por otro, no contribuía a suavizar o incluso amplificaba el ciclo del crédito.

Existe una diferencia sustancial entre la función de utilidad de un banco y la del regulador, asociada al impacto de las crisis bancarias y la responsabilidad limitada de las instituciones, promoviendo un daño moral en su actividad de toma de riesgos. Los gerentes bancarios, con ánimo de mostrar resultados favorables, adoptan comportamientos riesgosos, por lo que el regulador obliga, en defensa de los depositantes, a conformar fondos de seguridad, tanto para pérdidas esperadas (previsiones por incobrabilidad), como no esperadas (responsabilidad patrimonial, seguros de depósitos, entre otros).

Política de previsiones

En materia de banca de segundo piso, en general, América Latina no presenta normativa específica referida a la constitución de previsiones por malos créditos. No obstante suelen seguirse criterios similares a los de la banca de primer piso, con las adaptaciones correspondientes. En alguna oportunidad, el Órgano Regulador ha flexibilizado las normas o los programas de previsiones de los bancos e instituciones financieras con el propósito de no acotar los márgenes de la capacidad de préstamos de las instituciones ni determinar nuevas capitalizaciones de las mismas. Este tema está ligado al de riesgos y de requisitos de capital, y sin duda las regulaciones que emergen de Basilea II tendrán un efecto directo sobre el nivel de previsiones.

Es conveniente que los bancos de desarrollo coordinen con los órganos reguladores correspondientes, y definan de antemano, los criterios de previsiones. La política de previsiones no puede descansar solamente en la evaluación externa de las instituciones, sino que tiene que ser resultado de una evaluación interna de los riesgos, de ahí la necesidad de un fuerte sector de riesgos. Una correcta evaluación de riesgos lleva a un nivel razonable de previsiones, y por ende, a tener seguridad sobre los niveles de capitalización de la institución. Este es el primer paso para obtener una buena calificación externa y obtener prestigio institucional.

3.4.6 - Sistemas de Garantías y Redes de Protección

Las llamadas redes de protección brindan servicios financieros de cobertura, que contribuyen a mitigar los riesgos e incluyen desde los fondos de garantía hasta las sociedades de garantía recíproca, los seguros de crédito y los seguros de depósitos.

Estos fondos de garantías pueden verse también como un instrumento para universalizar el crédito, ya que habilitan a llegar a clientes que no disponen de garantías suficientes, o se encuentran en procesos incipientes de actividad.

Una de las principales justificaciones de las redes de protección reside en los incentivos de las instituciones a no asegurarse en el largo plazo, dado que no internalizan los efectos negativos de la quiebra bancaria sobre el sistema de pagos. A efectos de mitigar el riesgo moral, la literatura económica sugiere que los aportes a tales fondos se determinen en función de los riesgos asumidos por cada institución.

En este tema hay una experiencia interesante en Costa Rica, que es la del Banco Nacional, que ha creado una subsidiaria con el fin de manejar los llamados fideicomisos de garantías. Este es un medio para garantizar las operaciones de crédito que realiza el banco, ofreciendo la opción de un fideicomiso de garantía con los contratos de venta del prestatario. En el proceso, el fideicomitente (deudor de un crédito) entrega bienes al fiduciario, designando como fideicomisario al banco acreedor. Si el deudor, a su momento, no cancela sus deudas, el fideicomisario solicita al fiduciario que realice los bienes y le pague. Desde ya que esta modalidad se aplica en general para contratos o convenios de cierto monto.

3.5 – Condiciones para una gestión eficiente³⁰

Para el BID (Banco Interamericano de Desarrollo) existen una serie de condiciones para una gestión eficiente de la Banca de desarrollo que resulta interesante enmarcar.

Por un lado, el entorno económico y legal debe tener determinadas condiciones que aplican a todo tipo de intermediación financiera. Generalmente cuando fallan no opera la banca privada y se fomenta la operatoria de la banca pública, pero esto es evadir el problema. Lo que se recomienda es que se solucionen los problemas.

El entorno institucional también debe cumplir determinadas condiciones para una operación efectiva de la banca de desarrollo.

a. Condiciones económico – legales para la participación de la banca de desarrollo.

- Estabilidad macroeconómica
- Economía abierta
- Competitividad del sector apoyado

³⁰ Banca de desarrollo Condiciones para una gestión eficiente Antonio Vives Banco Interamericano de Desarrollo Washington, D. C.
Serie de informes técnicos del Departamento de Desarrollo Sostenible – Enero 2005

- Cultura del repago
- Esquema regulatorio y legal adecuado
- Sistema judicial eficiente y efectivo
- Regulación, supervisión y control (“*enforcement*”)
- Funcionamiento de mercados privados

Debe existir una cierta **estabilidad macroeconómica** para que la banca de desarrollo pueda operar en condiciones de eficiencia; de otro modo esto no es posible ni para la banca pública ni la banca privada.

Tienen que tener una **economía abierta**, en el sentido de que los objetos de financiamiento deben estar sujetos a la competencia internacional.

No se puede apoyar una asignación ineficiente de recursos que conduzca al malgaste de los mismos. El hecho de que dichos recursos provengan del estado, no justifica una equivocada asignación. Por lo dicho para una operación eficiente de la banca de desarrollo **el sector apoyado debe ser competitivo**.

Esto viene enganchado a la necesaria existencia de una **cultura de repago** para vencer de una vez por todas la idea de que el dinero del Estado no hay que repagarlo.

La operativa de la banca de desarrollo debe estar respaldada por un **esquema regulatorio y un marco legal adecuado** que conduzcan a la intermediación financiera, a su vez debe existir un **sistema judicial eficiente y efectivo** que apoye los derechos de propiedad de los acreedores y los de ejecución de quiebras.

Debe haber una **regulación, supervisión y control bancarios efectivos** donde la banca pública opere en las mismas condiciones que la privada, y este sujeta a las mismas reglas.

La operativa de la banca de desarrollo será más efectiva cuando opere en **mercados privados**, competitivos y organizados donde fluya la información y haya libertad en el movimiento de los recursos.

b. Condiciones institucionales para la participación de la banca de desarrollo.

- Políticas internamente consistentes
- Fuentes de recursos obtenidos/colocados en condiciones de mercado
- Intervención dirigida a las imperfecciones
- Proyectos rentables con contribución al desarrollo

- Multisectorial, no dirigido a proyectos
- Gerencia profesional
- Independencia política
- Esquema temporal y modesto en tamaño

El entorno en el cual la institución opera debe ser uno de **políticas internamente consistentes**, debe existir un sistema financiero real armonizado.

La **captación de recursos y su colocación** debe darse en condiciones de mercado. Cuando la banca capta recursos en el mercado se ve obligada a tener determinada disciplina a la hora de prestar su dinero y tiene incentivos para recuperarlo.

La **intervención debe ser dirigida a resolver los problemas**, no a atacar los síntomas, a su vez los **proyectos** financiados tienen que ser **rentables** por sí mismos, sin necesidad de subsidios, **con contribución al desarrollo**.

El apoyo debe ser **multisectorial** de manera de diversificar los riesgos, y para que no se entienda como una fuente de transferencia de recursos, y sí como lo que es, una verdadera intermediación financiera.

Existe una tendencia a que los bancos de desarrollo utilicen los recursos de la institución con fines políticos y estén gerenciados por personas con ideas políticas afines al gobierno. Esto muchas veces es la causa de los fracasos de estas instituciones. La **gerencia debe ser profesional** y la asignación de recursos debe hacerse con **independencia política**.

El esquema de apoyo debe ser temporal y de tamaño acotado. El esquema de apoyo debe ser concebido como una solución a un problema temporal, que existe mientras se desarrollan los mercados, en particular los mercados financieros, que podrán atender los problemas de financiamiento.

c. Otras condiciones para una gestión eficiente

Además de las condiciones citadas anteriormente se requiere también para que sea rentable para la banca de desarrollo y exitoso para los usuarios, determinadas condiciones operativas que enumeramos, aunque no es una lista exhaustiva:

- Es un negocio de volumen. Se es muy sensible al riesgo y al costo, por lo que es conveniente una masa crítica alta.
- Requiere especialización, tanto de áreas como de gerencias separadas del resto de la actividad de la institución y ejecutivos preparados.
- Tiene que disponerse de una plataforma de informática que permita el tratamiento y respuesta rápidos.
- La atención al cliente tiene que ser, en lo posible, integral en materia de líneas de crédito.

- Las oficinas tienen que estar cerca de los clientes potenciales, tanto para que ellos se acerquen como para poder entender la realidad local. Esto es parte de la metodología de riesgo de la banca de desarrollo.
- Hay que tener modelos de financiamiento y buscar la estandarización de los créditos y otros productos. En la actividad agropecuaria, esta modalidad funciona, en general, mejor y más automatizada.
- Hay que concentrar el análisis del crédito en el flujo de caja futuro y no en la garantía.
- Visión de los bancos de desarrollo como socios del empresario, conscientes que una tasa de interés excesiva y un esquema de amortización inadecuado aumentan el riesgo del crédito.
- Apoyar financieramente programas para la introducción de las tecnologías de la información contable en las pequeñas y medianas empresas, y de ser posible, también en las microempresas.

d. Posibles apoyos a la gestión

Existen una serie de apoyos probables, que pueden visualizarse como comunes a varios países de la región:

- Apoyo al fortalecimiento institucional (con énfasis en los gobiernos corporativos) de las redes o cadenas de distribución o difusión de los recursos. La mejora de los bancos de desarrollo debe redundar en que canalicen un volumen mayor de recursos y accedan a menores tasas de interés.
- Elaboración e implantación de modelos de financiamiento de las cadenas productivas que permitan financiar la producción desde las etapas iniciales hasta la comercialización. Estas cadenas incluyen normalmente un contenido de asistencia técnica que brindan los bancos de desarrollo.
- Apoyo para la revisión de los marcos legales de los diferentes instrumentos financieros, con el propósito de que los bancos de desarrollo cumplan un rol activo en los mercados de valores y capitales.
- Definición e implementación de plataformas tecnológicas para las microfinanzas, de forma tal que sea un negocio rentable y con riesgo atemperado.
- Fortalecimiento (o creación) de fondos de garantías que alcancen a las microempresas y a las pequeñas empresas. Algunos países cuentan con sistemas de garantías a los que acceden medianas y grandes empresas, pero es necesario cubrir las actividades de las micro y pequeñas empresas.

CAPITULO 4

***LA MICRO
Y PEQUEÑA EMPRESA
(MYPE)***

4 - MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA – (MYPE)

4.1 – Introducción

Las pequeñas y medianas empresas han concentrado la atención de muchas instituciones en los últimos años, ya que son consideradas uno de los pilares de desarrollo de las economías latinoamericanas.

Por lo tanto nos será indispensable conocer las características de las mismas, para así analizar críticamente los instrumentos ofrecidos por los Bancos de Desarrollo para el desarrollo y fortalecimiento de estas.

Mencionaremos algunas definiciones y clasificaciones para así obtener la que más se adapte a nuestro análisis, las mismas tendrán alcances tanto cuantitativos como cualitativos.

Expondremos también algunos datos estadísticos de las pequeñas empresas en Uruguay y por último mencionaremos las dificultades más importantes que encuentran las pequeñas empresas para acceder al financiamiento.

4.2 - Definición

El término MIPYMES se utiliza internacionalmente para definir a las micro, pequeñas y medianas empresas como uno de los pilares económico - sociales de la vida de cualquier país.

No hay unidad de criterio con respecto a la definición de la Micro, Pequeña y Mediana empresa, las definiciones varían dependiendo del tipo de enfoque que se adopte.

Algunos especialistas destacan la importancia del volumen de ventas, el capital social, el número de personas ocupadas, el valor de la producción o el de los activos para definirla. Otros toman como referencia el criterio tecnológico. También existe el criterio de utilizar la densidad de capital para definir los diferentes tamaños de las MIPyMEs. La densidad de capital se relaciona con el valor de los activos, y el número de trabajadores del establecimiento.

Un estudio realizado por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) da cuenta que en setenta y cinco países se encontraron más de cincuenta definiciones distintas sobre pequeña empresa. Los criterios utilizados son muy variados, desde considerar la cantidad de trabajadores o el tipo de gestión, el volumen de ventas o los índices de consumo de energía, hasta el nivel tecnológico entre otros.

A continuación citamos dos definiciones de PYMES adoptadas por dos organismos internacionales que engloban una gran cantidad de definiciones:

La OIT define de manera amplia las PYMES pues considera como tales, tanto a empresas modernas, con no más de cincuenta trabajadores, como a empresas familiares en la cual trabajan tres o cuatro de sus miembros, inclusive a los trabajadores autónomos del sector no estructurado de la economía (informales).

La CEPAL define PYMES como unidad productora con no menos de diez personas ocupadas incluyendo al propietario, sus familiares y a sus trabajadores tanto permanentes como eventuales.

Las anteriormente mencionadas son definiciones de carácter global, a continuación mencionaremos características específicas tanto de carácter cuantitativo como cualitativo.

4.3 - Características

a - Cuantitativas

En nuestro país existe un criterio de clasificación más técnico dado por el decreto N° 504/007 que establece los siguientes criterios para diferenciar a las Micro, Pequeñas y Medianas empresas:

TIPO DE EMPRESA	PERSONAL OCUPADO (*)	VTAS. NETAS ANUALES MENORES A:
Micro Empresa	1 a 4 personas	U.I 2.000.000
Pequeña Empresa	5 a 19 personas	U.I. 10.000.000
Mediana Empresa	20 a 99 personas	U.I. 75.000.000

(*) Se entiende como personal ocupado a estos efectos, tanto a aquellas personas empleadas en la empresa como a sus titulares y/o a los socios por los cuales se realicen efectivos aportes al Banco de Previsión Social.

Se entiende como facturación anual las ventas netas excluido el impuesto al valor agregado, luego de devoluciones y/o bonificaciones.

En nuestro país la importancia de esta caracterización viene dada, entre otros, por ser un punto de referencia para la fijación de políticas y elaboración de leyes, y para el diseño de programas financiados con recursos propios, y préstamos de organismos tanto nacionales como internacionales. En base a esta categorización el sector PYME, representa el 99% de las unidades económicas productivas del sector privado del Uruguay.

En un primer análisis se podría realizar una crítica a esta categorización ya que incluyen tanto personal ocupado y ventas anuales, pero a nuestro parecer olvida un elemento fundamental que es el sector al cual pertenecen, ya que dependiendo del mismo pueden variar significativamente las diferentes variables, a modo de ejemplo en una empresa de servicios el personal ocupado puede ser muy diferente para el mismo nivel de ventas que en una empresa industrial.

Por otro lado la clasificación adoptada por el MERCOSUR también considera solamente dos variables, toma en cuenta la subdivisión antes mencionada, sector industria y sector comercio y servicios, si bien son dos grandes subdivisiones, se notan claramente las ventajas de dicha clasificación. La siguiente clasificación está dada por la Resolución del G.M.C. N° 59/98 de diciembre de 1998.

SECTOR INDUSTRIA

TIPO DE EMPRESA	PERSONAL TOTAL	VENTAS NETAS ANUALES
Micro Empresa	1 a 10 personas	U\$S 400.000
Pequeña Empresa	11 a 40 personas	U\$S 3.500.000
Mediana Empresa	41 a 200 personas	U\$S 20.000.000

SECTOR COMERCIO Y SERVICIOS

TIPO DE EMPRESA	PERSONAL TOTAL	VENTAS NETAS ANUALES
Micro Empresa	1 a 5 personas	U\$S 200.000
Pequeña Empresa	6 a 30 personas	U\$S 1.500.000
Mediana Empresa	31 a 80 personas	U\$S 7.000.000

b – Cualitativas

Otra alternativa para categorizar las empresas son las variables cualitativas, que aunque son de carácter subjetivo nos ayudaran a mejorar la clasificación de las mismas.

Desde una perspectiva teórica es micro y pequeña empresa aquella en la que su propietario tiene influencia en todos los aspectos de la organización, concebida desde la perspectiva funcional de la misma.

Podemos citar algunos indicadores que permiten en un plano subjetivo, catalogar una unidad económica como micro y pequeña empresa:

- Administración Independiente (usualmente dirigida y operada por el propio dueño)
- Incidencia individual no significativa en el mercado. El área de operaciones es relativamente pequeña y principalmente local.
- Escasa especialización en el trabajo: tanto en el aspecto productivo como en el administrativo; en este último el empresario atiende todos los campos del negocio.
- Actividad no intensiva en capital; denominado también con predominio de mano de obra.
- Limitados recursos financieros (el capital de la empresa es suministrado por el propio dueño)
- Escaso desarrollo de la tecnología asociada, en algunos casos por la escasa información que caracterizan a algunas actividades de pequeña escala y en otro derivado de la propia actividad la cual no requiere gran desarrollo tecnológico.

Cabe destacar que no necesariamente deben cumplirse todos los indicadores simultáneamente, pero todos aportan a una aproximación a su definición.

Al analizar los criterios expuestos nos parece importante destacar la importancia de los criterios cuantitativos debido a su gran objetividad para su clasificación sin dejar de notar la rigidez de los mismos, en cambio los criterios cualitativos tienen como desventaja la subjetividad de los mismos pero otorgan una mayor flexibilidad para la caracterización de la micro y pequeña empresa.

Para nuestra investigación tomaremos como base la clasificación objetiva que se desprende del decreto mencionado, ya que a nuestro criterio es la que más se asemeja a la realidad y también es la utilizada por el sector financiero y no financiero uruguayo.

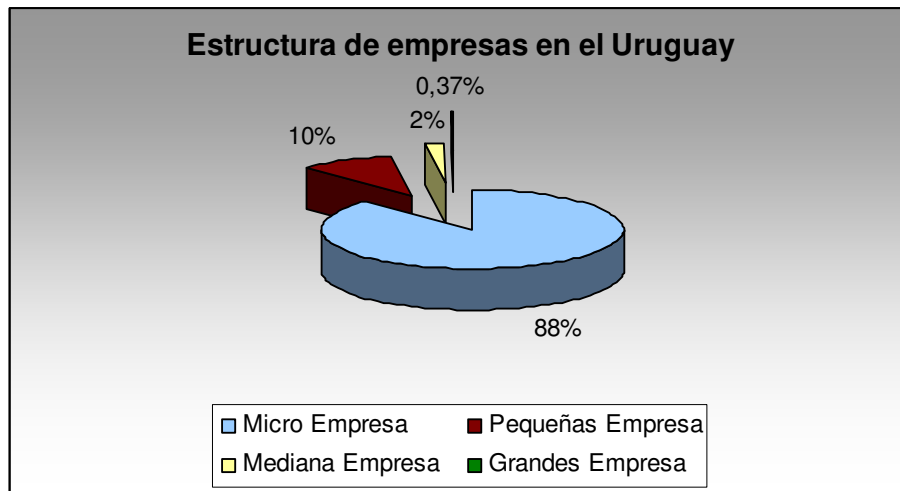
Luego de definir a las MYPES nos parece importante mencionar brevemente algunos de los aspectos en los cuales éstas explican sus principales dificultades de acceso al financiamiento, sin ánimo de ser una lista taxativa podemos resumirlos de la siguiente manera:

- Costo del financiamiento y plazos no acordes a la realidad del proyecto

- Plazos cortos para la cancelación de las obligaciones
- Incompatibilidad en los tiempos de obtención del crédito
- Dificultad de las empresas para demostrar la viabilidad de los proyectos de inversión
- Escasa capacidad operativa de los bancos

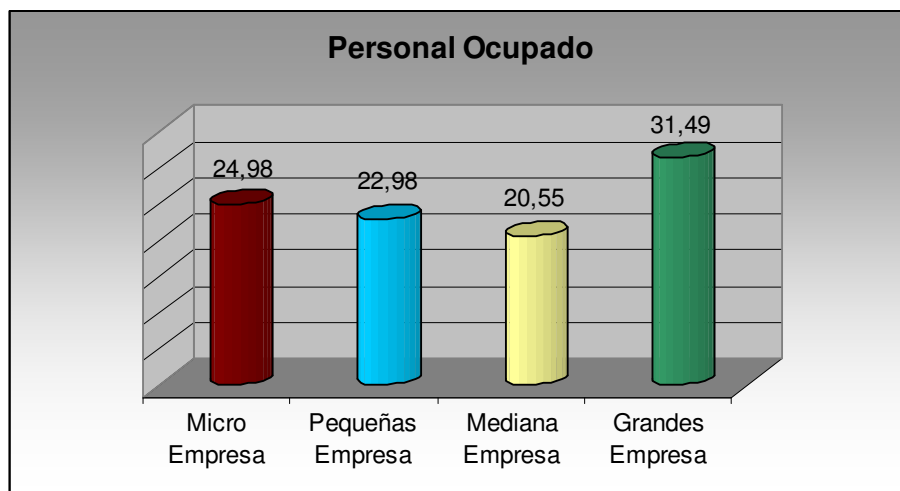
Como vemos las MYPES encuentran sus principales trabas de acceso al financiamiento en el costo y en los plazos de financiamiento, los que normalmente no se ajustan a sus necesidades.

A continuación exponemos algunos datos que ayudan a ubicar a las MYPES dentro de la estructura de empresas en el Uruguay.



Fuente: Instituto Nacional de Estadística –INE - 2006.

2- Personal Ocupado



Fuente: Instituto Nacional de Estadística –INE - 2006.

4.4 – MYPES y el financiamiento

La fuente principal de financiamiento de las MYPES es la reinversión de utilidades y en segundo lugar el capital personal. Los préstamos bancarios, préstamos familiares, créditos de proveedores u otras fuentes son utilizados por menos del 3% de las empresas.³¹ El no utilizar el financiamiento de los proveedores demuestra que la mayoría de las operaciones de la MYPES son al contado.

Por su parte el 96% de las empresas no utiliza el crédito bancario como fuente de financiación, pero sí casi 2/3 manifiestan hacer uso de los servicios bancarios (cuenta corriente, caja de ahorro, tarjeta de crédito, pago a proveedores, pago de sueldos, descuento de cheques).

Dificultades en el financiamiento de la MYPES

De acuerdo a un estudio realizado en Argentina (“Una revisión de la experiencia reciente”)³², los orígenes de los serios problemas de financiamiento son variados, entre los que se pueden mencionar a:

- Falta de desarrollo de un mercado de capitales líquido y con bajo costo de acceso al mismo.
- Tendencia al cobro de altas tasas activas del sistema bancario debido al mayor riesgo de las MYPES
- Racionamiento del crédito por falta de garantías elegibles para el sistema financiero así como la existencia de antecedentes “negativos” en bases de datos como ser la central de riesgos del Banco Central y el Clearing de Informes.
- Insuficiente asistencia de subsidios por parte del Estado (por ej: préstamos a tasas subsidiadas)
- Insuficiente desarrollo de instrumentos alternativos al crédito bancario (cooperativas de crédito, compañías de leasing)

Estos problemas que tienen las MYPES en el acceso al financiamiento se deben a que dicho tipo de empresas son calificadas como un sujeto de crédito “riesgoso” debido a:

- menor antigüedad en el mercado que las empresas grandes
- organización administrativa menos formalizada
- menor organización de su contabilidad, de los procesos de información y auditoría, lo que dificulta la obtención de información para evaluar la situación y la viabilidad de la empresa y de sus proyectos
- bajo o nulo interés en calificadoras de riesgo para evaluar la calidad crediticia de las MYPES
- menor capacidad de repago

³¹ Encuesta nacional de PYMES industriales y de servicios, 2008.

³² Estudio Kessler y Asociados

Cabe mencionar que la MYPES casi no tienen acceso al financiamiento del exterior (en contraposición a grandes empresas exportadoras que sí pueden hacer uso de esta posibilidad), su financiamiento lo obtienen principalmente con fondos propios (reversión de utilidades), en un menor número mediante el crédito bancario del mercado local o de otro tipo de empresa financiera.

Por todo lo mencionado se puede decir que el crédito bancario no parece ser accesible ni atractivo para las micro y pequeñas empresas.

CAPITULO 5

TRABAJO DE CAMPO

5. TRABAJO DE CAMPO

5.1 - Presentación de la Institución objeto de estudio

5.1.1 - Introducción

Se trata de una Institución financiera del dominio estatal, con amplia trayectoria y tradición. Es un Banco de carácter múltiple que prioriza la orientación de sus desembolsos a la producción, la inversión y las exportaciones.

5.1.2 - Reseña histórica

El Banco República tiene como fecha de creación el 4 de agosto de 1896 en donde el Presidente de la República, Juan Idiarte Borda dió el cúmplase de la Ley N° 2.480 creando al Banco de la República Oriental del Uruguay. En su inicio fue creado como banco mixto (capitales estatales y privados) y era una sociedad anónima. Actualmente es un Ente Autónomo del Dominio Comercial del Estado regido por los artículos 185 y siguientes de la Constitución de la República.

El 22 de octubre de 1896, a las diez de la mañana, fueron abiertas las grandes puertas del edificio ubicado en la esquina formada por la intersección de las calles Cerrito y Zabala, donde antiguamente funcionara el Banco Nacional. Desde ese momento y con tan sólo 54 funcionarios, inicia sus operaciones el Banco República.

El primer depósito que se recibió fue el constituido por el Presidente de la República y ese primer día de funcionamiento el Banco lanzó a circulación billetes, que fueron rápidamente absorbidos por la plaza.

Desde sus comienzos se le marcó al Banco una tarea muy importante: *"Vencido el término por el cual haya sido legalmente acordado a otros Bancos particulares el derecho de emisión de billetes de diez pesos, y mayores de diez pesos, o desde el momento en que las expresadas instituciones renuncien a aquel derecho, la facultad de emitir billetes bancarios de cualquier valor pertenecerá, como derecho exclusivo, al Banco de la República"*.

El siglo XX comenzó con grandes reformas impulsadas por las presidencias de José Batlle y Ordóñez, las que incidieron en su posterior evolución en los planos político, social, cultural y económico. La ideología Batllista tiene en su base la concepción estatista, la que concebía como imprescindible la intervención del Estado en la vida económica, llevando adelante el monopolio de la emisión de moneda al Banco del Estado. En los comienzos del año 1905 eran tres los bancos que tenían permiso para emitir moneda respaldada en oro; el Banco de Londres y Río de la Plata, el Banco Italiano del Uruguay y el Banco República. El Batllismo a través del modelo de país que impulsaba, se orientó a poner dentro de la órbita del Estado el monopolio de la emisión, así como el aumento del capital de su institución financiera. Para 1913, el Banco República que había nacido con la reunión de capitales públicos y privados, quedó

definitivamente en poder del Estado, cuadruplicando los 5 millones de pesos de capital inicial con que había comenzado a funcionar el 22 de octubre de 1896.

Hasta la creación del Banco Central del Uruguay (1967), la emisión de billetes, el gobierno del régimen monetario y la supervigilancia y fiscalización de la banca privada, eran ejercidas por el Departamento de Emisión del Banco República.

De este modo y a partir de la creación del Banco Central del Uruguay, el Banco de la República dejó de cumplir su rol de emisor de billetes, constituyéndose en institución financiera de desarrollo, comercial y social.

5.1.3 - Misión y Visión:

Misión: “Brindar servicios financieros accesibles a toda la población a costos adecuados, estimular el ahorro y fomentar la producción de bienes y servicios contribuyendo al desarrollo económico y social del país”

Visión: “Como banco nacional múltiple y competitivo, posicionarse como líder del mercado, aunando la necesaria rentabilidad de la actividad con el cumplimiento del compromiso social, promoviendo la inclusión financiera, la inversión, la producción y las exportaciones del país”

En esto, una vez más, se pone de manifiesto su doble papel, como banca de desarrollo y banca comercial.

5.1.4 - Valores Corporativos

- Servicio:
 - Prestar servicios financieros que promuevan el desarrollo económico y social del país.
 - Ofrecer una óptima calidad de servicio a los clientes, desarrollando productos y servicios que respondan a sus necesidades.

- Equidad:
 - Tratamiento justo e igualitario a clientes, proveedores, colaboradores y trabajadores, descartando toda actitud política discriminatoria.
 - Aplicación inflexible del Código de Ética.

- Transparencia:
 - Cultivar la obligación y el deseo de informar en el marco de las restricciones legales vigentes, sobre la base de una correcta, adecuada y amplia información contribuye al aumento de la confianza en la organización a la vez que genera un mayor autocontrol organizacional.
 - Hacer de la transparencia de la gestión una verdadera ventaja competitiva.

- Responsabilidad Social:

- Velar por una visión de la organización de largo plazo y sustentable, incorporando consideraciones de orden social y ambiental en la definición de los negocios y operaciones.
- Definir un sólido compromiso con la responsabilidad social corporativa, definiendo políticas y procedimientos frente a trabajadores, proveedores, clientes, competidores y sociedad en general.

5.1.5 - Estructura

La Institución cuenta con una estructura orgánica funcional jerarquizada, en donde del Directorio, órgano encargado del gobierno y administración del Banco, dependen el Secretario General, el Gerente General y las Gerencias Ejecutivas que reportan a este último. Las Gerencias Ejecutivas son las responsables por las siguientes áreas: Contaduría General, Empresas, Agropecuaria, Personas, Crédito Social, Red Comercial y Canales Alternativos, Finanzas, Planificación y Marketing, Recursos Humanos, Servicios Generales, Tecnología y Operaciones y la Oficina de Seguridad de la Información.

El Directorio está formado por cinco miembros y presidido por uno de ellos. De la presidencia del Directorio dependen la Unidad de Prevención de Lavado de Activos, la Oficina de Políticas y Control de Riesgo, la Oficina de Auditoría Interna y la División Internacional. Los Servicios Jurídico y Notarial, la Secretaría General y la Biblioteca reportan al Secretario General.

Para llevar a cabo un Gobierno Corporativo más ágil y eficaz, se han creado Comisiones integradas por algún miembro del Directorio, el Gerente General y aquellos Gerentes Ejecutivos de las Divisiones involucradas en los diferentes asuntos: Comisión de Planificación, Racionalización y Tecnología, Comisión de Inversiones Financieras, Comisión de Administración, Comisión de Recuperación de Activos, Comité de Auditoría del Banco y Comisión de Prevención de Lavado de Activos.

También en materia de otorgamiento de crédito se busca seguir las mejores prácticas para el Gobierno Corporativo. Existen órganos colegiados encargados de adoptar resoluciones a tal respecto con el fin de que las decisiones sean tomadas con un mayor grado de objetividad y seguridad, sin perjuicio de aquellos créditos cuya concesión legalmente compete al Directorio.

5.1.6 - Situación financiera de la Institución

ESTADO DE SITUACION

En Millones de Dólares

ACTIVO	2003	2004	2005	2006	2007
Disponible y Colocaciones Financieras	2.336	2.608	3.238	3.765	4.404
Colocaciones al Sector Bancario	710	553	518	502	466
Colocaciones al Sector No Financiero	1.438	1.374	1.211	1.123	1.564
División Empresas			530	519	815
Banca de Personas			325	437	607
División Agropecuaria			172	165	179
Fideicomiso			240	135	39
Otros			-56	-133	-76
Bienes de Uso	141	142	150	156	172
Inversiones	68	81	83	87	102
Otros Activos	57	21	339	106	92
TOTAL ACTIVO	4.750	4.779	5.539	5.739	6.800

Durante el año 2007 el Activo del Banco creció más del 18% alcanzando al cierre del ejercicio a U\$S 6.800 millones. Los rubros de mayor significación son las Colocaciones Financieras, Disponibilidades y Colocaciones al Sector Financiero que representan el 72% del total con un saldo de U\$S 4.870 millones. Las Colocaciones al Sector No Financiero (privado y público) alcanzan el 23% y siendo el 5% restante, Bienes de Uso, Inversiones y Otros Activos.

El aumento del Activo en U\$S 1.061 millones correspondió en un 60% al incremento del disponible y colocaciones financiera y en un 42% a las colocaciones netas al sector no financiero. El rubro Disponibilidades y Colocaciones Financieras (U\$S 4.404 millones) están compuestas principalmente por Colocaciones en el Exterior (43%), en Banco Central (19%) y en Títulos (8%).

Las colocaciones al sector bancario se conforman casi totalmente por el convenio con el Banco Hipotecario del Uruguay (U\$S 463 Millones) que se originó en la transferencia de depósitos posterior a la crisis del año 2002.

ESTRUCTURA - 2007

En Millones de Dólares

ACTIVO	Pesos	U.I.	Moneda Extranjera	TOTAL
Disponible y Colocaciones Financieras	740	350	3.314	4.404
Colocaciones al Sector Bancario	0	0	466	466
Colocaciones al Sector No Financiero	802	51	711	1.564
División Empresas	269	20	526	815
Banca de Personas	565	33	9	607
División Agropecuaria	2	1	176	179
Fideicomiso	0	0	39	39
Otros	-34	-3	-39	-76
Bienes de Uso	172	0	0	172
Inversiones	19	0	83	102
Otros Activos	51	0	41	92
TOTAL ACTIVO	1784	401	4615	6800

Con referencia a los Créditos Netos al Sector No Financiero que alcanzaron los U\$S 1.564 Millones, están compuestos por U\$S 1.670 Millones de colocación bruta y U\$S 106 Millones de Provisiones. La composición por sector nos muestra que un 81% son créditos al Sector Privado, 17% al Público y 2% a los Fideicomisos Financieros que disminuyen su saldo durante el ejercicio de U\$S 135 Millones a U\$S 39 Millones.

El total de Créditos al Sector Privado Residente (excluyendo los fideicomisos) ascienden a U\$S 1.340 Millones, registrando un aumento del 30% respecto del año 2006. Este incremento está liderado por los créditos en moneda nacional y unidades indexadas a personas (aumentaron en U\$S 156 Millones) y en moneda extranjera para el financiamiento de Exportación (U\$S 50 Millones), Agro (U\$S 50 Millones) y Proyectos de Inversión (27 Millones).

El Crédito al Sector Público (U\$S 273 Millones) crece en U\$S 166 Millones como resultado del crédito en cuenta corriente al Gobierno Central.

Debemos destacar que los créditos vencidos del Sector Privado y Público No Financiero (excluyendo fideicomisos) ascienden a U\$S 22 Millones lo que representa el 1.3% de la colocación bruta. Esto es una notoria mejora del índice de morosidad que en el año 2006 había sido de 3.5%.

Profundizando el tema crediticio del Banco República describiremos las distintas modalidades de crédito de cada una de sus áreas de negocios. Así debemos decir que la División Empresas tiene como misión; *"brindar servicios a las empresas industriales, comerciales, de servicios y agentes del comercio exterior con el objetivo de priorizar el apoyo a las producción, inversión y las exportaciones, promoviendo el crecimiento económico en una dinámica de servicio permanente que consolide un perfil de banco seguro, autosuficiente y competitivo"*.

La propuesta crediticia comprende el apoyo a la tesorería, capital de trabajo, financiación de ventas, financiación de importaciones y exportaciones, financiación de activo fijo, crédito de uso, proyectos de inversión y proyectos tecnológicos. Respecto a los servicios se destaca la gestión de la documentación relativa a los negocios con el exterior y demás prestaciones vinculadas con la administración de activos y rentabilización de excedentes.

CREDITOS A LAS EMPRESAS SEGÚN DESTINO

En Millones de Dólares

Destino	2003	2004	2005	2006	2007
Manufacturera	304	266	310	271	337
Construcción	11	6	5	4	11
Comercio	41	28	29	76	81
Servicios	146	124	154	167	160
Otros	0	0	32	1	0
Sector Pública	0	0	0	0	226
TOTAL	502	424	530	519	815

Se observa que la asistencia a la industria, que en el año 2006 presentaba una tendencia contractiva, en el 2007 creció un 24% en Dólares. En el comercio se verificó un incremento del 7% y la construcción triplicó su presencia en el crédito. Por otro lado, el crédito en cuenta corriente al Gobierno Central presenta un saldo a cierre de ejercicio de U\$S 226 Millones.

CREDITOS A LAS EMPRESAS SEGÚN MODALIDAD

Se constata el incremento de los saldos colocados tanto a corto como a largo plazo en: capital de trabajo (U\$S 33 Millones), negocios con el exterior (U\$S 18 Millones) e inversión en desarrollo (U\$S 55 millones).

En Millones de dólares

Modalidad	2003	2004	2005	2006	2007
Capital Circulante	55	48	54	78	111
Inversión	95	89	82	87	142
Comercio Exterior	204	187	239	199	217
Exportación	154	144	198	182	197
Importación	50	43	41	17	21
Refinanciación	148	100	118	114	117
Otros	0	0	37	41	228
TOTAL	502	424	530	519	815

Respecto a la estructura de colocaciones por moneda, el 2.5% del financiamiento total fue en Unidades Indexadas mientras que la participación de la moneda nacional se ubicó en un 33%. La política es otorgar asistencia en la moneda en que se generen los flujos de caja del cliente, minimizando el riesgo de crédito y preservando la calidad de la cartera de los 2.686 clientes que cuenta.

En términos de participación de mercado, el volumen de colocaciones de esta División representa el 25% del crédito bancario otorgado a la industria, el comercio y los servicios a diciembre de 2007.

Dentro de las principales acciones desarrolladas en el año 2007 respecto a la política crediticia, se encuentra el estudio de las propuestas presentadas en el marco de la denominada Licitación de Proyectos de Inversión. Esta modalidad, que es sin dudas la mejor propuesta de financiación a largo plazo a nivel naciones, consiste en la apertura al crédito de proyectos, donde no hay montos mínimos y se ordenan de acuerdo a criterios como: pertenencia a un sector de actividad atractivo, generación de puestos de trabajo, localización, valor agregado nacional de las exportaciones, proceso de producción más limpia y sistema de calidad y/o trazabilidad. De este modo se seleccionaron propuestas que representan inversiones por más de U\$S 240 Millones.

Otros de los sectores que participa el Banco República es el sector tecnológico el que cuenta con una presencia cada vez mayor en las exportaciones, mucho valor agregado y recursos humanos con alta formación. El Banco República financia proyectos tecnológicos y propicia la utilización de un Fondo de Garantía que brinda cobertura en los casos en que no se cuentan con garantías suficientes.

Para facilitar el acceso al crédito a las micro y pequeñas empresas, el Banco República celebró convenios con instituciones especializadas en ese sector (ANMYPE, Agencia de Desarrollo de Paysandú, Federación de Cooperativas de Producción del Uruguay y el Centro Comercial e Industrial de Florida). A su vez tiene desarrollado un producto específico para este mercado que es, la Tarjeta de Crédito MYPES BROU-CND la que suma a las ventajas de las tarjetas de crédito tradicionales, las tasas de préstamos a empresas y agrega beneficios específicos para las necesidades de estas empresas.

La Unidad MYPES del Banco República se ha desarrollado como Banca de Segundo Piso, comenzando un programa con el objetivo de fortalecer al Banco República como proveedor de servicios financieros enfocados a las microfinanzas y convertirlo en líder en el Uruguay en ese mercado.

La División Agropecuaria del Banco República se orienta a: *"promover el desarrollo de las empresas de producción, transformación y comercialización de productos cuya materia prima principal es de origen agropecuario"*. Para esto utiliza sus principales fortalezas como ser, una extensa red de dependencias, amplia gama de productos de corto, mediano y largo plazo y servicios financieros adaptados al negocio.

CREDITOS A LA AGROPECUARIA SEGÚN DESTINO

En Millones de Dólares

Destino	2003	2004	2005	2006	2007
Ganadero	137	68	59	54	56
Arrocero	49	39	38	40	38
Agrícola Ganadero	46	27	23	26	33
Lechero	51	24	22	22	20
Forestal	32	19	16	10	6
Granjero	24	7	4	4	8
Otros	35	14	10	9	18
TOTAL	374	198	172	165	179

Los créditos nuevos al sector se dirigieron fundamentalmente hacia los subsectores agrícola y ganadero lo que concuerda con el dinamismo que los mismos experimentaron en la economía nacional durante ese ejercicio. Este buen momento de la agropecuaria en nuestro país se vió reflejado en la disminución del volumen de préstamos reestructurados que experimentaron una baja del 33% en el ejercicio.

Más de un 80% de la asistencia crediticia se concentra en cuatro sectores: ganadero, arrocero, agrícola-ganadero y lechero. Se destaca el crecimiento del crédito a la explotación agrícola y de servicios (ganaderos, agrícolas y forestales), los cuales se duplicaron respecto al año 2006. El descenso en el sector forestal se origina en el aumento de la demanda de materia prima ejercida por la industria de la madera.

CREDITOS A LA AGROPECUARIA SEGÚN MODALIDAD

En Millones de Dólares

Modalidad	2003	2004	2005	2006	2007
Capital Circulante	136	38	26	29	56
Inversiones	85	30	36	43	61
Refinanciaciones	153	130	110	93	62
TOTAL	374	198	172	165	179

La estructura de las colocaciones en un reflejo de la situación que atraviesa la agropecuaria nacional. La expansión agrícola y la intensificación de la producción ganadera y lechera originaron un aumento del 93% y 43% en los saldos de los productos que tienen como destino la financiación de capital de trabajo e inversiones respectivamente.

Esta situación beneficiosa de precios y mercados se vió reflejada en la disminución de las refinanciaciones y convenios de pago que se abatieron en U\$S 31 Millones.

La otra unidad de negocios del Banco República es la Banca Personas que tiene como objetivo: *"fomentar el ahorro y brindar cobertura integral a las necesidades financieras de todas las personas, ofreciendo servicios de calidad a bajo costo"*. Desarrolla su actividad a través de una forma de gestión basada en líneas de negocios desarrollando Cuenta a Distancia, Tarjeta Prepaga, Adelanto sobre Sueldos y Cajas de Ahorros en Unidades Indexadas. Como novedad, la Cuenta a Distancia es una Caja de Ahorros que se puede abrir vía Internet desde el exterior (actualmente Estados Unidos y España), permitiendo facilitar y abaratar el envío de remesas.

CREDITOS A LAS PERSONAS SEGÚN MODALIDAD

En Millones de Dólares

Modalidad	2003	2004	2005	2006	2007
Crédito Social	155	220	284	409	570
Tarjetas de Crédito	29	15	25	27	32
Crédito Personal	11	1	2	1	4
Otros	30	21	14	0	0
TOTAL	225	258	325	437	607

El Banco República es el líder como banco de las personas, con más de 621.000 clientes de depósito lo que representa el 55% del mercado. En Particular, Banca Persona gestiona el 81% de la captación total del Banco por el equivalente a U\$S 3.800 Millones

La atención crediticia a las personas se realiza a través de las divisiones Crédito Social y Personas. La primera atiende a cerca de 350.000 clientes con un saldo colocado a fines del 2007 de U\$S 570 Millones, con un crecimiento del 39% en dólares respecto del año 2006. Se destaca el incremento de los préstamos en Unidades Indexadas que alcanzaron a 391 Millones de U.I. (U\$S 32 Millones) y que significó un aumento del 22% en esa moneda y de más del 50% en dólares.

La tasa de morosidad se mantuvo en 1.6% y se encuentra alineada con los objetivos estratégicos del Banco República.

En cuanto a la División Personas del Banco República, se ocupa del financiamiento de tarjetas de crédito y de créditos personales a las familias. Los créditos personales se ubicaron en el 2007 en U\$S 4 Millones cuando el año anterior habían sido de U\$S 1.4 Millones. El saldo colocado en tarjetas de crédito aumentó un 19% ubicándose en los U\$S 32 Millones. El total de tarjetas alcanzó la cifra de más de 158.000 plásticos con un registro de casi 400.000 transacciones mensuales.

PASIVO Y PATRIMONIO	2003	2004	2005	2006	2007
Depósitos	4.220	4.207	4.635	5.044	5.787
Sector Privado	3226	3442	3587	3925	4413
Sector Externo	319	294	302	308	304
Sector Público	659	458	737	798	1.050
Sector Bancario	16	13	9	13	20
Obligaciones Diversas	192	81	320	73	48
Otros Pasivos	89	167	203	114	232
TOTAL PASIVO	4.501	4.455	5.158	5.231	6.067
TOTAL PATRIMONIO	249	324	381	508	733

El Pasivo se incrementó en el 2007 en U\$S 836 Millones respecto del 2006 lo que representa un porcentaje del 16%. Del Pasivo Total, un 73% lo constituyen los depósitos del Sector Privado Residente, mientras que los depósitos del Sector Público concentran más del 17% y el Sector Privado No Residente un 5%.

La principal fuente de financiamiento continúan siendo los depósitos del Sector Privado Residente y No Residente. La estructura por modalidad expone un aumento de la participación de los depósitos a la vista alcanzando un 52% las caja de ahorros, 32% plazo fijo y el 16% vista.

PASIVO Y PATRIMONIO	Pesos	U.I.	Moneda Extranjera	TOTAL
Depósitos	1.496	127	4.164	5.787
Sector Privado	886	75	3452	4413
Sector Externo	3	0	301	304
Sector Público	597	52	401	1.050
Sector Bancario	10	0	10	20
Obligaciones Diversas	3	0	45	48
Otros Pasivos	193	0	39	232
TOTAL PASIVO	1.692	127	4.248	6.067
TOTAL PATRIMONIO	92	274	367	733

La captación del Sector Privado Residente se estructura en un 78% en moneda extranjera (en el 2006 era del 84%), un 20% en moneda nacional y un 2% en unidades indexadas. Respecto a porcentajes de crecimiento, los depósitos en unidades indexada crecieron un 76%, los de moneda nacional un 50% y los de moneda extranjera un 4%.

En el 2007 los depósitos del Sector Privado y Externo alcanzaron los U\$S 4.717 Millones lo que representa el 78% del Pasivo Total del Banco. El 79.5% de los mismos está pactado dólares, el 19% en moneda nacional y el 1.5% restante en Unidades Indexadas.

DEPOSITOS DEL SECTOR PRIVADO Y EXTERNO

En Millones de Dólares

Tipo de Depósito y Moneda	2005	2006	2007
Pesos	447	590	889
Vista	145	190	319
Caja de Ahorro	175	257	394
Plazo Fijo	127	143	176
Unidades Indexadas	34	44	75
Moneda Extranjera	3.408	3.598	3.753
Vista	327	368	442
Caja de Ahorro	1.765	1.910	2.038
Plazo Fijo	1.316	1.320	1.273
TOTAL	3889	4232	4717

Los depósitos del Sector Público crecieron un 32% en el 2007 concentrando la moneda nacional el 62% de los depósitos del sector (pesos y U.I.).

CAPTACION Y COLOCACION

En Millones de Dólares

Cantidades	2003	2004	2005	2006	2007
Depósitos Sector No Financiero	4.220	4.207	4.626	5.030	5.767
Moneda Nacional			789	1050	1487
U.I.			67	84	127
Moneda Extranjera			3.770	3.896	4.153
Colocaciones Sector No Financiero	1.438	1.374	1.211	1.123	1.564
Moneda Nacional			344	457	802
U.I.			14	36	51
Moneda Extranjera			853	630	711

El Patrimonio del Banco República en el 2007 registró un crecimiento de U\$S 225 Millones (44%), alcanzando al cierre del ejercicio U\$S 733 Millones.

A continuación se expone un cuadro con información de dependencias, sucursales y funcionarios.

Cantidades	2005	2006	2007
Dependencias	115	117	119
Sucursales en el Exterior	3	3	3
Funcionarios	3.540	3.597	3.842

El Banco República obtuvo en el ejercicio 2007 una ganancia equivalente a U\$S 123 Millones con un aumento respecto al 2006 de un 37%.

SITUACION Y RESULTADOS

En Millones de Dólares

Cantidades	2003	2004	2005	2006	2007
ACTIVO	4.750	4.779	5.539	5.739	6.800
PASIVO	4501	4455	5158	5231	6067
PATRIMONIO	249	324	381	508	733
Resultado antes de I.R.	22	26	71	116	182
Resultado del Ejercicio	6	26	34	90	123

El Margen Financiero (U\$S 355 Millones) tuvo un crecimiento del 39% respecto del 2006, originado dicho aumento en los ingresos financieros en U\$S 100 Millones (principalmente en colocaciones en BROU Nueva York moneda extranjera, cartera de Banca Persona y moneda local y colocaciones en BCU en ambas monedas).

En el 2007 se registra una ganancia de U\$S 14 Millones por desafectación neta de provisiones para deudores incobrables (principalmente fideicomisos). En el ejercicio anterior se había verificado una pérdida por constitución neta de U\$S 18 Millones.

El Resultado Bruto crece un 50% respecto del 2006 y el Resultado de Explotación alcanza a U\$S 216 Millones (69% más que el 2006). El coeficiente de eficiencia (cociente entre las otras pérdidas operativas netas de impuestos y el resultado bruto más otras ganancias operativas netas de impuestos) alcanza el 47% manteniendo la tendencia decreciente verificada desde el ejercicio 2004 (69%). El Resultado del Ejercicio de U\$S 123 Millones implica un retorno del 18.1% sobre el patrimonio promedio anual (ROE) y del 1.8% sobre activo promedio.

5.1.7 - Carácter dual: Banca de desarrollo versus Banca Comercial

En el BROU encontramos la convivencia de una banca de desarrollo con una banca comercial. Se trata de un banco múltiple que tiene claramente enmarcado en su misión su rol como banca de desarrollo, pero a su vez es un banco comercial que compite con la banca privada en el mercado. En algún momento se dijo debía abandonar su actividad promocional y ser un banco comercial más. Pero desde distintos ángulos dentro del banco, y desde sus orígenes, tuvo como banco del Estado el cometido de contribuir al desarrollo económico del país.

También es importante marcar que ha mantenido su posición en el mercado como banca comercial, sin que su carácter de banca de desarrollo le hiciera perder la competitividad. En los últimos años ha tenido buenos resultados que han permitido aumentar su patrimonio, lo que permite de cierto modo, una suerte de "subsidio" a su función como banca de desarrollo; por ejemplo en lo que respecta al descalce de plazos, un mayor patrimonio permite un mayor otorgamiento de créditos a largo plazo, los que representan una carencia importante de nuestro medio.

5.2 – Trabajo de Campo: BROU como Banco de Desarrollo

5.2.1 – Introducción

Ya efectuada la presentación de la institución objeto de estudio en sus aspectos generales, y en todas sus funciones, ahondaremos ahora en la vinculación que tiene la misma con el segmento de empresas (MYPES) particularmente.

5.2.2 – Metodología

Primeramente nos parece importante mencionar que la metodología utilizada para este trabajo se aplicó a cada uno de los principales actores involucrados en la actividad de Banco de Desarrollo, captando los dos enfoques o puntos de vista; por un lado el de la institución objeto de estudio (BROU) y por el otro el de las MYPES.

Para obtener información de la institución objeto de estudio se realizaron diferentes procesos, como ser:

- Lectura de las memorias anuales de la organización
- Ingreso a la página Web del organismo y obtención de datos
- Charla informal con un Ejecutivo de cuentas de la Unidad MYPES, en dicha charla se buscó conocer el funcionamiento del sector y sus principales líneas de acción, para ir obteniendo características y objetivos básicos del sector.
- Entrevista formal con el Gerente de la Unidad MYPES Sr. Jorge Venturino.³³ La misma se efectuó mediante preguntas previamente elaboradas basadas en los conocimientos que teníamos hasta el momento del tema y de la actuación del banco en los diferentes aspectos. También se tomaron en cuenta las opiniones que tenían las MYPES de la institución y de la actividad en general, relevadas las mismas de la forma que explicitaremos más adelante.
- Material brindado por la propia institución acerca del funcionamiento del sector reflejado en algunos números, así como también las principales líneas de acción que tiene la unidad para el futuro.

Por otro lado y como ya comentamos se obtuvo información de las opiniones y requisitos que tienen las MYPES en cuanto a las dificultades de financiamiento se refiere. Se realizó una encuesta a diferentes MYPES para obtener dichas

³³ Entrevista transcrita de forma textual en Anexos del trabajo.

información, la forma de realización de la misma se explicita más adelante junto con la presentación y análisis de sus resultados.³⁴

Contando con la información de ambas partes intervinientes y tomando en cuenta los principales aspectos expuestos en el marco teórico es que se efectuó un análisis de la institución objeto de estudio, identificando posibles mejoras y puntos positivos de la gestión.

Por último se expone un breve resumen de algunas conclusiones y recomendaciones identificadas a lo largo del trabajo.

5.2.3 – Vinculación con las MYPES

Nota: Los datos que figuran en las siguientes partes acerca del BROU fueron obtenidos mediante una charla con un ejecutivo de cuentas del sector MYPE, de la entrevista con Jorge Venturino (Gerente división MYPE), y los datos numéricos obtenidos de la propia división.

Introducción

Como ya vimos, uno de los objetivos principales del BROU al oficiar como banco de desarrollo está en promover el desarrollo productivo del país. Las micro y pequeñas empresas (MYPES) ocupan un porcentaje muy grande en el total de empresas del país en lo que a cantidad de unidades productivas se refiere; un 96% lo componen las micro y pequeñas empresas, un 3% está compuesto por medianas empresas y solamente un 1% está compuesto por grandes empresas, desprendiéndose de estos datos la importancia económica y de generación de empleo que tienen estas unidades económicas, y su contribución al desarrollo económico y social del país. Aquí es donde juega un papel preponderante el BROU como banca de desarrollo, buscando facilitar el acceso al financiamiento de estas unidades y ofrecerles más y mejores servicios.

Para comenzar el análisis es importante destacar que el BROU posee, dentro de la División Empresas, una Unidad de atención a la micro y pequeña empresa denominada “UNIDAD MYPES” ubicada en su casa central Cerrito 351 – Planta Baja.

Haciendo un poco de historia del surgimiento de la unidad, antes de llegar a la división empresas el banco tenía una división específica que era “Acción Minoristas” que trataba a personas y a las MYPES, no importando el rubro. Desde el año 1996 el BROU trabajó en crear una unidad de crédito descentralizada.

El proyecto se puso en ejecución en setiembre del 2001, pero debido al receso de abril del 2002 la unidad se dedicó en lugar de generar el crédito a recuperarlo, por ejemplo un mecanismo que utilizó el banco fue la creación de

³⁴ Todos los resultados de la encuesta así como el formulario entregado a cada MYPE es presentado en Anexos del Trabajo.

Fideicomisos Financieros de Recuperación de Carteras destinados para estos fines. Todo esto se extendió hasta el 2004, en ese momento la nueva dirección del banco decidió bajar la división minoristas existente hasta el momento, crear la división banca persona y llevar las MYPES a las divisiones tradicionales que vienen funcionando hasta ahora como son Agro y Empresas.

En esta nueva etapa de la unidad (División Empresas) se comenzaron a desarrollar políticas que ya se venían gestando en la anterior división (Minoristas).

Anteriormente se mencionó la visión y misión principal del BROU como banco, ingresando particularmente en el sector MYPES nos parece importante destacar la visión y misión particulares para el sector;

Visión: “Nos vemos encaminando acciones para alcanzar la colocación rentable en el sector de la micro y pequeña empresa, complementando la misma con una adecuada articulación entre las distintas entidades públicas y privadas que trabajan con este segmento de mercado, con el fin de aplicar modalidades exitosas que permitan potenciar las capacidades e inventivas de este importante sector empresarial alcanzando un desarrollo sustentable a largo plazo”

Misión: “Contribuir al desarrollo de unidades económicas pequeñas, cubriendo sus necesidades de financiamiento mediante una evaluación profesional y el apoyo de servicios no bancarios que potencien la rentabilidad y sustentabilidad”

En lo referente a las políticas y criterios en los cuales el banco se basa para lograr sus objetivos, se pudieron identificar los siguientes:

- Liderar en el mercado
- Generar políticas de flexibilización de requisitos
- No endeudar en más de lo que pueden pagar las empresas
- Plazo de financiamiento condicionado a los ingresos que puede generar la MYPE
- No buscar únicamente la rentabilidad inmediata como motor de la unidad, sino otro tipo de fines como el desarrollo empresarial y el aspecto social que integra este tipo de sector.
- Creación de un programa de atención PROMYPES
- Normativa negocial
- Nuevo producto: Tarjeta de Crédito MYPE

- Segundo piso: Generación de Metodología Financiera para su atención y desarrollo.

La gran mayoría de los casos no son atendidos en esta unidad central ya que el BROU para este tipo de servicio utiliza la descentralización de las oficinas, siendo los clientes atendidos directamente por los Ejecutivos de las Agencias en las cuales se presentan. Esto último tiene como aspecto positivo que ante la solicitud de un crédito para un emprendimiento en determinado lugar, el Ejecutivo de la Agencia que analice el mismo, al ser de la zona comprenderá de mejor manera la realidad de la misma en cuanto al entorno y aspectos del lugar, los cuales juegan un papel importante en la viabilidad del proyecto entre otros.

Hay una excepción a la descentralización de la unidad que se da en los casos en que la solicitud realizada se considere “proyecto”. Se pueden dar dos características para que una solicitud sea considerada proyecto; la primera se da en el caso que el crédito solicitado sea para inicio de actividades y la segunda se da en los casos que el proyecto presentado estime un incremento en las ventas superior a un 25%. No se tienen que dar las dos juntas, cumpliéndose una sola de las dos ya se considera “proyecto” y se deriva el asunto a la Oficina Central.

Uno de los problemas principales de la descentralización de la Unidad está dado por la definición de líneas de acción a seguir; los Ejecutivos de las Agencias muchas veces no son especialistas en MYPES y pueden no tener claros todos los productos y todas las alternativas posibles que existen para un cliente MYPE, provocando una atención deficiente en algunos casos.

Especialización

Debemos aclarar que el BROU ofrece sus productos a las micro y pequeñas empresas por un lado, y a las medianas y grandes empresas por otro, utilizando el criterio de ventas netas anuales para su clasificación.

Es considerada micro y pequeña empresa aquella cuyas ventas anuales no superen los U\$S 180.000 coincidiendo esta clasificación con la dada por el decreto 504/007; de acuerdo a dicho decreto también se toma como criterio el personal ocupado, dato que el BROU no toma en cuenta, suponemos por un tema de simplificación ya que en la mayoría de los rubros el personal de la empresa va en relación casi directa con el nivel de ventas, por supuesto con algunas excepciones.

Tasa de interés

La tasa de interés a que el banco financia a las MYPES depende de la calificación que estas obtengan en el mismo. La calificación que el banco utiliza es la dada por la norma particular 3.8 emitida por el BCU. Expondremos en forma breve lo establecido por la norma para el sector no financiero, cartera comercial que es el sector que particularmente interesa en nuestro estudio.

La categorización de créditos posee 7 rangos de clasificación para el sector no financiero. Los rangos de tipo 1 (A y C), los rangos de tipo 2 (A y B) y los de tipo 3, 4 y 5.

Categoría	Observación
Categoría 1A -	Operaciones con garantías auto liquidables admitidas
Categoría 1C -	Deudores con capacidad de pago fuerte
Categoría 2A -	Deudores con capacidad de pago adecuada
Categoría 2B -	Deudores con capacidad de pago con problemas potenciales
Categoría 3 -	Deudores con capacidad de pago comprometida
Categoría 4 -	Deudores con capacidad de pago muy comprometida
Categoría 5 -	Deudores irrecuperables

Cualquier MYPE que empiece a operar con el banco comienza con la calificación 2B sin importar los antecedentes que ésta tenga en otras instituciones financieras, ni los antecedentes y datos históricos y actuales de la misma. Esta calificación va mejorando o empeorando al cabo de un año tomando en cuenta principalmente el comportamiento en cuanto a pagos que esta tenga.

A modo de ejemplo la tasa de financiamiento para una empresa que obtenga dicha calificación está comprendida en el rango de 15,25% a 16% anual a enero 2009.

Requisitos

Hay determinados requisitos que el Banco establece y en los cuales es inflexible en cuanto a la presentación de los mismos para la obtención de financiamiento.

Los requisitos a los que hacíamos mención son los siguientes:

- Estar inscripto en DGI y obtener el certificado al día. Incluso cuando es apertura de negocio el BROU exige al empresario inscribirse en la DGI para poder negociar el financiamiento.
- Estar inscripto en BPS y obtener al igual que en DGI el certificado al día. Para BPS si es apertura de negocio se requiere la inscripción para comenzar a negociar.
- No estar en el CLEARING DE INFORMES. Dicho servicio se encuentra integrado al mercado de crédito uruguayo, y colabora en el logro de la mayor transparencia de la información comercial y crediticia, proveyendo información confiable en forma oportuna y eficiente.

A su vez hay otros requisitos que no entran en la clasificación de imprescindibles pero que se les solicita a las MYPES, los cuales podemos resumir en:

- Flujo de Fondos proyectado.
- Justificación comercial.
- Certificado de Buena conducta.

Monto

Para definir el límite en cuanto al monto del financiamiento el ejecutivo que analice el mismo tomará en cuenta tanto aspectos objetivos como subjetivos.

Dentro de los aspectos objetivos podemos señalar los siguientes:

- **Capacidad de pago.** Este es el elemento principal para medir el monto del financiamiento a otorgar, la capacidad de pago que tenga la empresa va a ser determinante a la hora de determinar el monto, el BROU la mide principalmente a través del Flujo de Fondos proyectado.
- **Garantías presentadas.** La garantía juega un papel preponderante en cuanto al monto del crédito a otorgar por parte del BROU. Si la MYPE presenta garantía real el monto puede alcanzar el 70% de la capacidad de pago, de lo contrario si presenta otro tipo de garantía puede alcanzar hasta un 40% de la capacidad de pago.

Dentro de los aspectos subjetivos podemos señalar:

- La propia experiencia del ejecutivo de cuentas que analice el proyecto.

En este sentido el banco da una importante libertad de acción a sus analistas para la aprobación del crédito.

Garantías

Las garantías son unos de los mayores problemas que atraviesan los Bancos, ya que en el segmento de las MYPES son a veces muy difíciles de obtener.

En este sentido el BROU posee ciertas flexibilizaciones a sabiendas de las dificultades antes mencionadas. Recientemente se definieron políticas más flexibles respecto a las garantías para el sector de micro y pequeñas empresas. En el caso de las empresas con endeudamiento con el BROU hasta 0.1% de la RPBB y para una deuda menor o igual al 40% de su capacidad de endeudamiento neto las garantías mínimas exigidas son, a sola firma o solidaria con bien inmueble, para una deuda mayor al 40% y menor al 70% de la capacidad de endeudamiento, garantía solidaria con bien inmueble. Para las empresas con endeudamiento con el BROU mayor a 0.1% del RPBB y hasta U\$S 25.000 con una deuda hasta el 70% de la capacidad de endeudamiento neto las garantías mínimas exigidas son garantías reales.

Actualmente el BROU no cuenta con fondos de garantías para que las MYPES de todos los rubros puedan acceder al financiamiento, presenta en algunos casos puntuales estos fondos, por ejemplo en el ramo de la tecnología de la información en un convenio con el CUTI que implica evaluar este tipo de proyectos y proporcionar un fondo de garantía para los mismos.

Otro caso puntual de fondos de garantía es el que existe con la JUNAE (Junta Nacional de Empleo) mediante el cual el MTSS tiene depositados fondos y los créditos van contra ese fondo.

Con el sistema de garantía de la JUNAE de 116 créditos otorgados a empresas nuevas, 96 siguen funcionando, lo que implica un alto grado de éxito.

Productos

El BROU ofrece determinados productos estandarizados de forma de abarcar todas las alternativas posibles para así cumplir con las necesidades de las MYPES.

A continuación enunciaremos uno a uno los distintos productos con un pequeño resumen acerca de los mismos:

Apoyo a la tesorería

Financiamiento destinado a atender las necesidades de efectivo para el pago de sueldos y desfasaje transitorio de caja. En definitiva el destino es solucionar necesidades transitorias de caja.

Tasa: De acuerdo a generalidades definidas anteriormente

Plazo: Máximo 30 días

Monto: Dependiendo de la capacidad de pago de la empresa

Forma de pago: Al vencimiento. También el banco es flexible en cuanto a este aspecto y define la forma de pago de manera que se adecuen al ciclo de caja de las MYPES.

Moneda: Pesos, Dólares y Unidades Indexadas

Garantía: De acuerdo a las generalidades definidas anteriormente.

Capital de trabajo estacional

Está destinado a atender las necesidades sazonales de capital de trabajo. Se asiste a la MYPE en el período del año en que más necesita.

Tasa: De acuerdo a generalidades definidas anteriormente

Plazo: Máximo 12 meses.

Monto: Dependiendo de la capacidad de pago de la empresa

Forma de pago: Puede ser amortizable o a plazo fijo. Se adecuará el período de amortizaciones a la generación futura de caja de la MYPE.

Moneda: Pesos, Dólares y Unidades Indexadas

Garantía: De acuerdo a las generalidades definidas anteriormente.

Capital de trabajo recurrente

Está destinado a la atención de las necesidades financieras más habituales de las MYPES.

Tasa: De acuerdo a generalidades definidas anteriormente

Plazo: Máximo 12 meses. Renovable por igual período todas las veces que sea necesario.

Monto: Dependiendo de la capacidad de pago de la empresa

Moneda: Pesos, Dólares y Unidades Indexadas

Garantía: De acuerdo a las generalidades definidas anteriormente.

Mantenimiento y Expansión

Es un producto ideal para apoyar el crecimiento de la MYPE.

Tasa: De acuerdo a generalidades definidas anteriormente

Plazo: Máximo 48 meses.

Monto: Dependiendo de la capacidad de pago de la empresa

Forma de pago: Es un préstamo amortizable, mensualmente, trimestralmente o semestralmente de acuerdo a la generación futura de caja de la empresa.

Moneda: Pesos, Dólares y Unidades Indexadas

Garantía: De acuerdo a las generalidades definidas anteriormente.

Leasing BROU

Es uno de los instrumentos financieros más convenientes del mercado, con las siguientes ventajas sobre el préstamo tradicional:

- Exoneración del IVA de la inversión
- Mayores plazos de financiación
- Mayor porcentaje de asistencia

Se puede acceder a máquinas y equipos que las MYPES necesitan para el desarrollo de su actividad productiva. Principalmente se utiliza para equipos de transporte: ómnibus, camiones y utilitario, incluyendo chasis, carrocerías y demás accesorios.

Tasa: De acuerdo a generalidades definidas anteriormente.

Plazo: Máximo, hasta 8 años de acuerdo a la vida útil del bien.

Monto: Hasta el 100% de la inversión según el caso.

Adicional: El Leasing posee un adicional por el cual es posible financiar hasta el 100% del valor del seguro de los equipos de transporte, en un plazo igual al de su vigencia.

Garantía: El propio bien adquirido en Leasing.

Debemos destacar que en el caso del Leasing el BROU le paga directamente al proveedor del bien, no le da el dinero a la MYPE para pagar el bien adquirido.

Propymes

Este producto está destinado al financiamiento de “proyectos”. Habíamos dicho que el banco llamaba “proyectos” a los nuevos emprendimientos o a los cuales se incrementa en más de un 25% el nivel de ventas.

Tasa: De acuerdo a generalidades definidas anteriormente

Plazo: Máximo es de 96 meses en dólares, 72 meses en unidades indexadas y de 48 meses en pesos.

Monto: Dependiendo de la capacidad de pago de la empresa y del proyecto en general.

Forma de pago: Es un préstamo amortizable, mensualmente, trimestralmente o semestralmente de acuerdo a la generación futura de caja de la empresa.

Moneda: Pesos, Dólares y Unidades Indexadas

Garantía: De acuerdo a las generalidades definidas anteriormente.

Tarjetas de crédito – MYPES

Esta tarjeta es creada para financiar compra de materia prima, insumos y gastos de la empresa.

Características:

- Cubre sus necesidades de compras a crédito, permitiendo controlar gastos y reducir costos administrativos a través de un solo instrumento.
- Planes de pago sin intereses en los comercios adheridos.
- Tasa preferencial en saldos financiados.
- Adelantos en efectivo.
- Acceso a descuentos y beneficios vigentes y que se generen en el marco del programa.
- Tarjetas Adicionales – Posibilidad de que la empresa asigne a diferentes usuarios del crédito.
- Control total de gastos, por parte de un Administrador de la empresa, y de cada usuario adicional.
- Fácil administración.
- Posibilidad de tener una línea de crédito sin necesidad de concurrir al banco en cada desembolso.

Convenios y programas alternativos

Como mencionábamos anteriormente el BROU posee determinados productos estandarizados intentando cumplir con las necesidades de las MYPES, pero es prácticamente imposible que mediante los mismos puedan cumplir con la amplia gama de necesidades que estas tienen. Es por esto que realiza diferentes convenios y programas con diferentes instituciones.

A continuación mencionaremos los principales convenios y asociaciones que actualmente tiene el banco, así como algunos que están en vía de ejecución y nos pareció importante mencionar.

CONVENIO BROU – ANMYPE

Este convenio fue celebrado 13 de agosto de 2007 y está dirigido a todos los micro y pequeños emprendedores y empresarios nacionales, con el objetivo de generar mejores condiciones para un óptimo desarrollo de las iniciativas empresariales, basadas en la promoción de la eficiencia de las mismas y generar oportunidades de negocios en las que puedan consolidarse, utilizando conjuntamente la asistencia técnica y financiera.

Los interesados en recibir esta asistencia financiera deberán demostrar la viabilidad económica de sus respectivos proyectos empresariales.

Este convenio permitirá al banco recabar información que le permita brindarle a las empresas un financiamiento más adecuado, de acuerdo a palabras del presidente del BROU Fernando Calloia “se aspira a que el mecanismo funcione de forma coordinada para que el crédito otorgado no se convierta en una donación, sino que implique realmente el desarrollo de la micro y pequeña empresa en el país”.

CONVENIO BROU – CUTI (Cámara Uruguaya de Tecnologías de la Información)

El BROU viene desarrollando diversas líneas de financiamiento con el objetivo de apoyar la producción nacional, en este caso apuntando al sector tecnologías de la información.

El banco dispone de líneas de crédito específicas para las empresas del sector de tecnologías de la información, de cara a estimular y potenciar el desarrollo de este sector estratégico.

El apoyo del CUTI al BROU es de vital importancia para este tipo de empresas, por ello la creación de este convenio.

Para la obtención del financiamiento las MYPES se deben presentar al BROU en la división correspondiente. El BROU realiza la evaluación financiera del proyecto y solicita al CUTI la evaluación comercial y técnica del proyecto en cuestión, analizando éste último características tales como:

- Potencialidad del producto
- Competencia y mercado
- Plan comercial

PLAN CIPRES (Conectividad Informática para Profesionalización de Empresas)

Se trata de un acuerdo de colaboración para el desarrollo productivo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES). Intervienen en el mismo CND, ANTEL, BROU, DIPRODE y MEMORY.

Mediante este acuerdo se intenta lograr que en forma masiva las MIPYMES tengan la oportunidad de acceder a tecnología para profesionalizarse y se contribuye a promover los recursos necesarios para mejorar la productividad y competitividad.

CONVENIO (BROU – FAE (Fomento de Actividad empresarial Uruguaya) - DINAPYME)

Este convenio entra en vigencia el 13 de marzo del 2007 y establece principalmente dos componentes. El primero de ellos tiene como objetivo la creación de mecanismos institucionales y de capacidad técnica para facilitar el acceso a mercados de exportación de Pequeñas y Medianas Empresas Uruguayas. El segundo componente consiste en el fomento de la creación y puesta en marcha de micro, pequeñas y medianas empresas en regiones del interior del país que permitan la descentralización económica.

El BROU se compromete a brindar mejores condiciones en los préstamos solicitados por las empresas beneficiarias del proyecto FAE que serán asistidas en la presentación de sus propuestas por el equipo técnico del proyecto FAE.

Otros convenios:

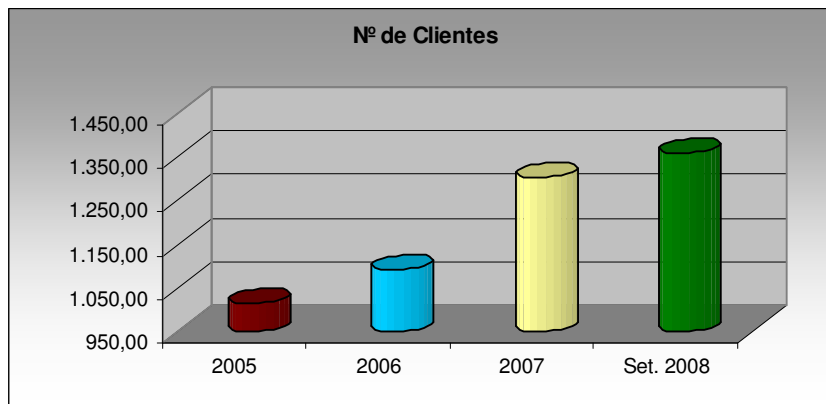
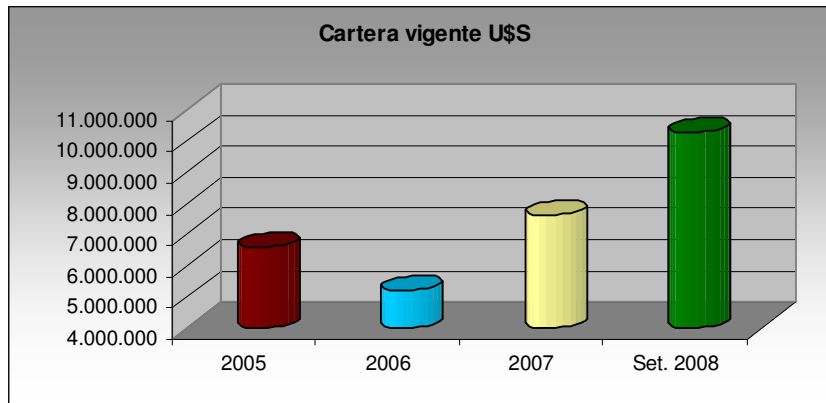
- MTSS, JUNAE DINA E – Programa Emprende Uruguay
- CND – Corporación Nacional para el desarrollo
- DYNAPYME – Dirección Nacional de Artesanías, Pequeñas y Medianas empresas
- ONUDI – Programa Fomento a la Actividad Empresarial Uruguay
- IRPU – Instituto de Promoción Económico Social del Uruguay
- ADEP – Agencia de Desarrollo Económico Paysandú
- Federación de Cooperativas de la Producción
- INACAL – Instituto Nacional de Calidad
- AT&G Financiación de Software (Tarjeta MYPE)
- DIPRODE – MEMORY – BROU (Tarjeta MYPE)
- Intendencia Municipal de Flores
- Intendencia Municipal de Florida
- Intendencia Municipal de Cerro Largo
- Intendencia Municipal de Durazno
- Centro Comercial de Florida (Tarjeta MYPE)
- Centro Comercial de Salto (Tarjeta MYPE)
- CAYCUT
- AMPYMEM – Asociación de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas Maragatas

Algunas cifras relevantes

Como hemos visto a lo largo del análisis y presentación de la institución, el BROU viene desde algunos años trabajando en el área MYPES, y nos parece de gran relevancia mostrar algunas cifras que muestran el crecimiento de la unidad en los últimos años.

El siguiente cuadro y gráficos muestran la evolución que ha tenido la cartera de clientes, medida en U\$S (dólares americanos) y en cantidad:

Evolución de la cartera MYPES					
	2005	2006	2007	Set. 2008	Crecimiento (2006 - 2008)
Cartera Vigente U\$S	6.598.396	5.235.742	7.643.726	10.278.854	96,32%
Nº de Clientes	1.016,00	1.093,00	1.304,00	1.360,00	24,43%

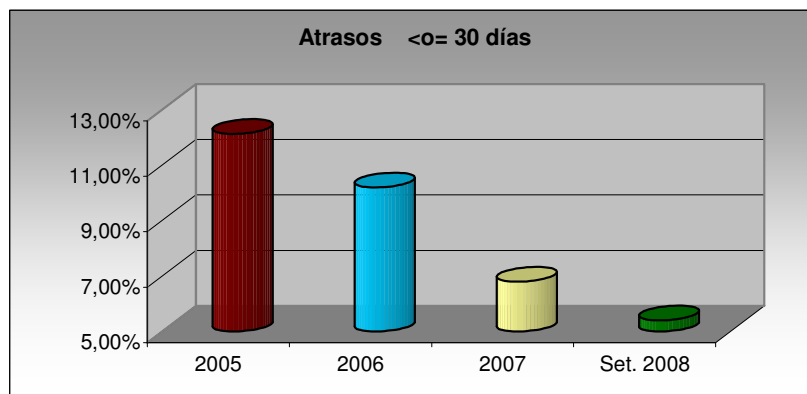


El cuadro y los gráficos son elocuentes en cuanto al crecimiento de la unidad MYPE en los últimos 3 años, coincidiendo, es cierto, con un crecimiento del país.

De acuerdo a los datos el BROU posee una cartera de clientes de aproximadamente 1360 clientes a setiembre del 2008. Según el dato del informe de relevamiento financiero existen aproximadamente 125.000 MYPES en el Uruguay de las cuales según el dato de la última encuesta Nacional de MPYMES industriales y de servicios del 2008 aproximadamente el 96% de las MYPES declaran no acceder a financiamiento bancario, esto daría como resultado que alrededor de 5000 MYPES serían las que acceden a financiamiento. Tomando en cuenta que el BROU posee en su cartera 1360 clientes y que serían alrededor de 5000 los posibles clientes en el mercado creemos que el BROU tiene mucho para crecer en este aspecto.

A su vez y en el mismo sentido que el crecimiento de la cartera está la disminución notable de la morosidad que reflejamos en la siguiente tabla y gráfico.

Evolución de la morosidad MYPES					
	2005	2006	2007	Set. 2008	Crecimiento (2006 - 2008)
Atrasos <math>\leq 30</math> días	12,13%	10,20%	6,80%	5,40%	-47,06%



La disminución que vemos de la morosidad explica claramente una de las políticas identificadas del sector que es el enfoque en no endeudar en más de lo que pueden pagar las empresas, ayudando a este éxito la mejora en la situación del país.

Planes a Desarrollar

El banco dentro de sus objetivos a futuro posee algunos que nos parece importante conocer, en gran medida por el efecto que puedan traer a la unidad MYPE del banco y en general al BROU como institución en su conjunto.

Entre los más importantes podemos destacar:

REPÚBLICA MICROFINANZAS S.A.

Para la creación de este proyecto el banco hizo un convenio a través de la unidad MYPE donde el programa Microfinanzas puso los fondos no reembolsables para una consultoría con el fin de saber cual era la mejor manera que el banco podía invertir el dinero.

Las conclusiones de dicha consultoría dieron crear una filial por fuera del banco para desarrollar el proyecto "República Microfinanzas S.A."

Es un proyecto que está en vías de ejecución por parte del BROU. Será una nueva empresa destinada a otorgar apoyo y financiamiento a micro emprendedores.

Actualmente la sociedad ya está constituida y se está en la etapa de determinación de la empresa que va a llevar a cabo la asistencia técnica para el desarrollo de la puesta en funcionamiento.

Al 18 de diciembre del 2008 se recomendó una propuesta (se habían presentado 5 empresas) al directorio el cual hasta la fecha no ha tomado la decisión.

El objetivo va a ser analizar micro finanzas, no hay un monto tope prefijado, está en el plan de negocios pero está sujeto a la aprobación del directorio.

El fin que se busca con este proyecto es que las micro empresas no se atiendan una a una en el banco, sino que éste adopte la figura de banca de segundo piso fondeando el proyecto.

Se reconoce de parte de las personas que llevan adelante el proyecto que el mismo es muy ambicioso para el BROU, pero están convencidos de que será beneficioso.

MEDIOS DE PAGO:

- Tarjeta MYPE

El primer paso es definir procesos operativos en cuanto al volumen y masificación. Luego de efectuado este paso se definirá el plan comercial el cual incluiría:

- Débitos Automáticos DGI-BPS
- Beneficios Tributarios
- Operativa Master Card
- Otros Beneficios

- Tarjeta de Débito Prepaga

Este es un plan que está recién instrumentándose, el cual requiere de una definición del proceso operativos, el portal de negocios y el plan comercial.

AUMENTO DE LA CARTERA:

Las líneas principales de acción que se seguirán para lograr este objetivo se pueden resumir en las siguientes:

- Flexibilización de Recaudos

- Flexibilización de Garantías
- Aumento del límite de crédito parametrizado
- Red comercial y canales alternativos (Procedimientos operativos por volumen, optimización de la coordinación)

5.2.4 - Análisis de la encuesta

Introducción

La encuesta fue llevada a cabo en el mes de enero de 2009. En una primera instancia se difundió a través de una institución que nuclea a MYPES vía correo electrónico, se enviaron a 300 empresas de las cuales solamente obtuvimos respuesta de 2. Frente a esta limitación utilizamos como alternativa encuestar a MYPES de nuestro entorno para obtener un mejor resultado en cuanto a la cantidad de respuestas. De esta manera obtuvimos 65 respuestas que junto con las 2 obtenidas anteriormente totalizan las 67 encuestas utilizadas para nuestro análisis. Por lo antedicho la muestra elegida no fue realizada mediante ningún método estadístico que asegura una correcta representación de la población objetivo. Pese a esto creemos que los resultados de la encuesta pueden ser utilizados como base para el análisis de la institución objeto de estudio.

Primeramente debemos mencionar que la encuesta se encuentra dividida en dos partes bien diferenciadas. Una primera parte utilizada para clasificar a las empresas encuestadas en cuanto a su nivel de ventas, personal ocupado, rama de actividad, localización y antigüedad. La segunda parte refiere al acceso y calidad de financiamiento que han obtenido o intentado obtener.

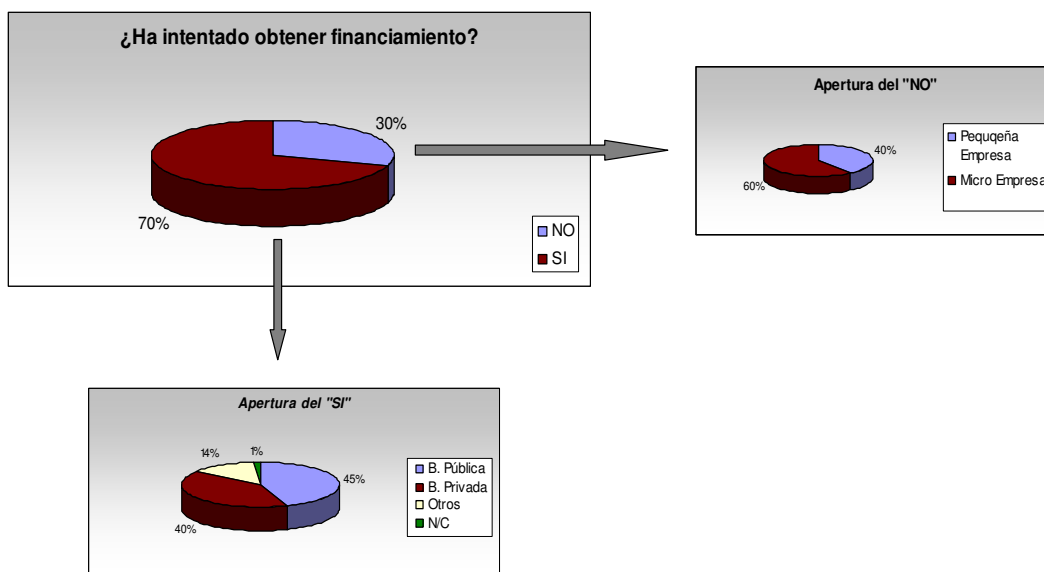
Según lo dicho y teniendo en cuenta solamente el nivel de ventas anuales podemos decir que el 33% de las empresas encuestadas son Micro empresas, el restante 67% son Pequeñas empresas.

Por otro lado si tenemos en cuenta la cantidad de personal ocupado el 40% entraría dentro de la calificación de Micro empresa, el 55% sería Pequeña empresa y el 5% restante sería Mediana empresa.

El criterio adoptado por nosotros para el posterior análisis del resultado de la encuesta será el nivel de ventas anuales, dicha elección se fundamenta en tomar el mismo criterio utilizado por el BROU para la clasificación de sus clientes (clientes con ventas anuales inferiores a U\$S 180.000 son atendidos por la unidad MYPES)

Acceso al Financiamiento

En cuanto a la parte referida al acceso y calidad del financiamiento en primera instancia podemos decir que el 30% de las empresas encuestadas afirman que nunca intentaron obtener financiamiento, de las cuales un 40% son Pequeñas empresas y un 60% Micro empresas.



En nuestra opinión dentro de este 30% pueden estar comprendidas empresas que se financian con fondos propios (re inversión de utilidades), con financiamiento de sus proveedores (muchas veces a tasas mayores de las que pueden obtener mediante un crédito empresarial de una institución financiera), y con créditos no específicos para empresas obtenidos por sus dueños (también a tasas superiores a las que se obtendrían con un crédito específico de empresas).

Dentro del 70% de encuestas que contestaron que sí intentaron obtener financiamiento se realizó una distinción entre los que lo intentaron en Banca Pública, Banca Privada y Otros. Los resultados obtenidos fueron:

Banca Pública	– 45%
Banca Privada	– 40%
Otros	– 14%
N/C	– 1%

En este caso se denota una pequeña inclinación de las MYPES al intento de obtener financiamiento en la Banca Pública como opción principal.

Otorgamiento del Crédito

En cuanto a la efectividad en el otorgamiento en cada una de las opciones la encuesta arrojó un alto porcentaje de eficacia en la Banca Pública siendo este de 75%, no siendo tan alto en la Banca Privada con un 52% de efectividad y arrojando un 70% en otros. Se aprecia un mejor resultado en la Banca Pública que en la Privada en este caso.

Nos parece importante destacar en cuanto a la efectividad en el otorgamiento las posibles limitantes que tienen las instituciones financieras para conceder

créditos, las que podrían explicar en cierto modo el nivel de no otorgamiento que existe. Las mismas se resumen en las siguientes³⁵:

- No poder prestar a informales
- Ley de Usura nº 17569, regulación sobre tasa de usura (tope en la tasa de interés con lo cual deja afuera proyectos de PYMES que son de mayor riesgo)
- Alto costo regulatorio (mismas exigencias para las instituciones en el caso de crédito pequeños que los de mayor monto)
- Regulación laboral bancaria no adecuada a las características de las micro finanzas (tecnologías de Micro finanzas difieren mucho de las tecnologías de la banca tradicional lo que implica un tratamiento laboral diferente)
- No existe un historial del crédito completo ya que la central de riesgos del BCU es negativa (morosos), no existiendo información sobre los buenos clientes.

Con respecto al tratamiento del BROU a la limitante de la informalidad éste no presta a informales, sin embargo existe la posibilidad para el empresario de presentar la solicitud y negociar las condiciones del crédito sin estar formalmente constituido y al momento de aprobado el proyecto sí debe inscribirse para el otorgamiento del mismo.

En el caso de la regulación laboral el BROU posee un sistema único para atender tanto a grandes empresas como micro y pequeñas empresas, cosa que es una debilidad y le insume mayores costos al sector MYPE, nos parece importante mencionar acá las propias palabras de Jorge Venturino “el sistema operativo de crédito que hoy tenemos ésta hecho para empresas grandes no para pequeñas, queremos modificar eso.... en una estructura como la nuestra se hace muy pesado”. En su plan de mejora el BROU está desarrollando un cambio denominado “Pequeña empresa” que pretende modificar la tecnología para profundizar los servicios de la pequeña empresa.

Es sabido que el tratamiento de las micro empresas y las pequeñas es también muy diferente. En este sentido se puede señalar que el banco posee una estructura demasiado pesada para atender a las micro empresas por lo que estas representan la minoría de sus clientes, según lo conversado con el responsable de la Unidad.

A pesar de estas limitantes el BROU entiende que tiene otra de mayor importancia, hay un problema de comunicación entre la MYPE y el banco.

Este problema de comunicación está evidenciado de dos diferentes formas, la llegada del banco a la MYPE y la información que debe brindar la MYPE para el mejor funcionamiento del banco. En cuanto a la comunicación del banco con la MYPE podemos decir que no es la adecuada para captar este tipo de clientes, se debería hacer un marketing más directo y específico para dicho

³⁵ Relevamiento y definición de la oferta de servicios financieros necesaria para un mejor desarrollo de las Microfinanzas en el Uruguay – SIC – Agosto, 2006.

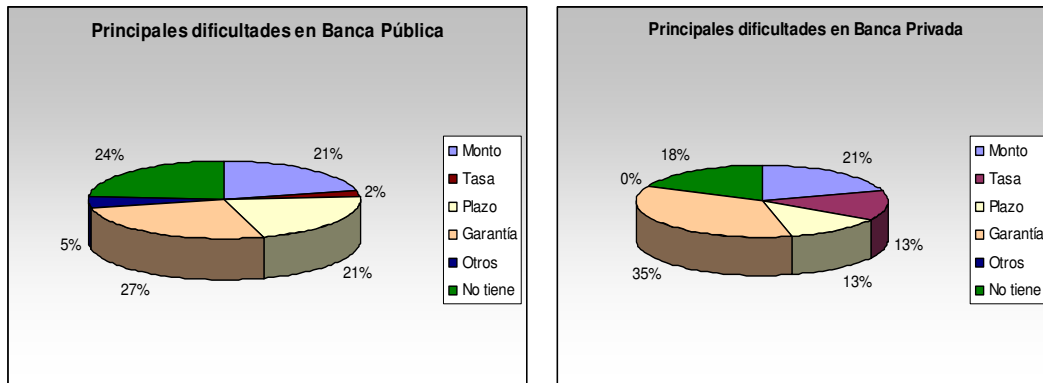
segmento. Y en cuanto a la información necesaria para el banco que debe brindar la MYPE se nos mencionó por parte de la unidad la dificultosa tarea que tienen en este aspecto ya que mayormente las empresas no informan la realidad y son reacias a dar datos acerca de su empresa muchas veces por temor que esto le traiga dificultades en otros aspectos. Debería haber una retroalimentación mucho más fluida en este aspecto para que realmente sea de utilidad para el banco la información obtenida.

Requisitos Formales

En otro punto de la encuesta se le solicitó a los encuestados respondan de forma general primero y luego específicamente acerca de las condiciones formales que constituyen la obtención de un crédito como ser, monto, tasa, garantía, plazo y otros.

Tomando en cuenta todas las condiciones de forma general la respuesta obtenida fue de un 68% de MYPES que consideraban que las condiciones eran adecuadas, un 28% consideraba que no lo eran y un 4% que no contestó. Este dato parece indicar una tendencia positiva hacia la razonabilidad de las condiciones de los créditos.

Los siguientes gráficos muestran las principales dificultades encontradas por las MYPES al momento de obtener un crédito según se trate de Banca Pública o Banca Privada.



En lo que respecta a los resultados en la Banca Pública revela una inclinación hacia tres de las dificultades, garantía con un 27% del total de encuestados, monto y plazo con un 21%. A su vez se desprende que un 24% de los encuestados no sufrieron dificultades al solicitar un préstamo. Otro dato que se pone de manifiesto es la baja dificultad que genera la tasa de interés en los créditos de la Banca Pública 2% en comparación con la Banca Privada que es del 13%.

Un aspecto coincidente que se desprende de la encuesta es que en ambas bancas las garantías son la principal dificultad que sufren las MYPES al momento de obtener un crédito.

Apuntando particularmente a la Banca Pública, y en cuanto a las garantías podemos mencionar que el BROU tiene un grado de flexibilización, como ya mencionamos existe una circular interna que reglamenta la misma. El banco principalmente pide garantías hipotecarias reales, sabiendo a su vez que es difícil que una MYPE posea la misma, por lo tanto la flexibilización permite conceder hasta U\$S 10.000 de monto el crédito con garantía firme. Como criterio general no se realizan prendas como garantía.

Estas flexibilizaciones de garantía son recientes (2009) por lo tanto no estarían para nosotros incluidas en las consideraciones de las MYPES de la encuesta (27%); creemos igualmente que si bien puede ayudar a bajar esta cifra faltarían otros mecanismos, como ser sistemas de garantías u otros de los cuales comentamos anteriormente, el funcionamiento actual del BROU.

En lo referente al monto y al plazo de los créditos (21% de las MYPES los encontraron como dificultad) el BROU tiene un criterio en nuestra opinión beneficioso. El mismo trata básicamente de definir el período de pago y el monto a prestar de acuerdo a cuando se generan los fondos por parte de la empresa y el monto de los mismos respectivamente.

En lo que tiene que ver con la tasa de interés los datos relevados en la encuesta muestra que no sería una dificultad para las MYPES (2% de las MYPES los encontraron como dificultad) al momento de solicitar un crédito. Basado en su experiencia Jorge Venturino en la entrevista nos comentó que la tasa de interés no es un aspecto importante para este tipo de empresas (siendo sí muy importante para el banco) si tienen que pagar uno o dos puntos más lo hacen, lo que le importa a este tipo de empresas es la oportunidad del dinero. Estos dos elementos dan lugar para concluir que la tasa de interés no sería un inconveniente para las MYPES al momento de solicitar un crédito.

Requisitos de Información

Como paso siguiente se apuntó a relevar el punto de vista de la MYPE acerca de los requisitos de información exigidos por las instituciones financieras al momento de solicitar un crédito. Para relevar esta información se separaron los requisitos en tres aspectos:

- Razonabilidad de la información exigida
- Posibilidad de obtener y confeccionar la misma
- Trabas o inconvenientes al momento de presentar la misma

El resultado obtenido acerca de la razonabilidad de la información arrojó que un 62% de las encuestadas encuentra razonables los mismos, un 34% cree que no son razonables no contestando la pregunta el restante 4%.

La posibilidad de obtención y confección de la información muestra un resultado de 57% afirmativamente mientras un 40% no lo ve de esta forma, el restante 3% no contestó la pregunta.

A su vez cuando se preguntó sobre las trabas o inconvenientes al presentar la información el resultado fue de 55% a favor de los que no tuvieron trabas para presentar la información, 43% fueron lo que tuvieron trabas y el restante 2% no contestó la pregunta.

En los tres aspectos a través de los cuales se buscó indagar sobre la información a presentar se ve un resultado favorable, pareciendo mayoritariamente no ser un inconveniente para las MYPES.

Analizando los tres aspectos desde la óptica del BROU encontramos:

En el banco existe cierta flexibilidad en cuanto a las exigencias de información solicitadas, una de ellas es que para créditos menores al 0.02% de la RPBB alcanza con presentar un balance simplificado y estandarizado (ingresos y egresos), al cual no se le exige firma de contador. Dicha política de flexibilización deriva de normativas internas del banco ya que el BCU como marco regulatorio establece que para un endeudamiento de hasta 0.04% de la RPBB no establece ninguna exigencia, por lo tanto para dichos montos es el propio banco que establece los riesgos que va a asumir.

Otra flexibilidad encontrada en el banco es que la unidad MYPE debería atender a empresas con un balance cerrado como mínimo, pero de acuerdo a lo conversado con Jorge Venturino se desprende que hay casos en los que se puede llegar a hacer excepciones.

En lo referente a la confección de la información, especialmente balances y flujos de fondos, uno de los fines perseguidos por la institución es que las MYPES que van a solicitar los crédito vengan a través de diferentes instituciones u organizaciones que las nuclean. De esta forma se espera que la información ya venga preparada por dichas instituciones las cuales cuentan con áreas para esto, así la misma llegaría al banco de manera uniforme reduciendo costos operativos para el mismo.

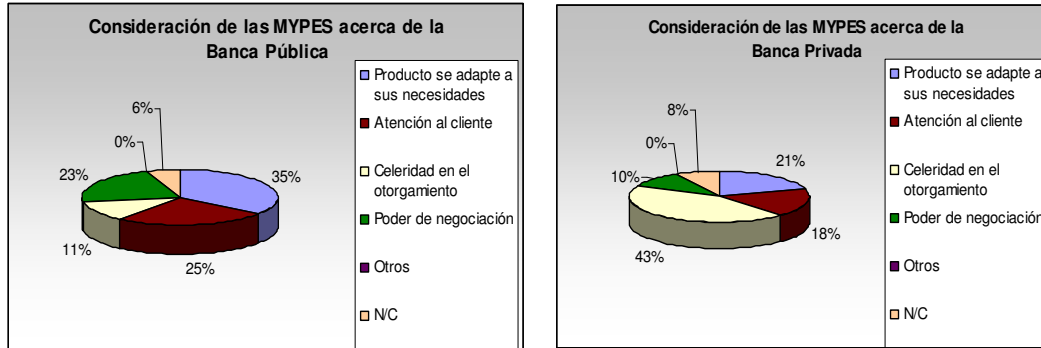
Por lo anterior mencionado no vemos que existan grandes inconvenientes o trabas para los empresarios en el momento de presentar dicha información.

Se puede ver en el aspecto de la presentación de la información una alineación entre el resultado de la encuesta y las políticas que está llevando a cabo el BROU al respecto.

Aspectos Cualitativos

Posteriormente en el desarrollo de la encuesta se relevaron los aspectos positivos valorados por las MYPES al momento de solicitar un crédito, y la visión que tienen las mismas de cada tipo de banca al respecto, los aspectos considerados fueron:

- Producto se adapte a sus necesidades
- Atención al cliente
- Celeridad en el otorgamiento
- Poder de negociación
- Otros



Primeramente se desprende de los gráficos las diferencias notorias de consideración que tienen las MYPES en una banca y otra. Se aprecia que en tres de los cuatro aspectos valorados por la MYPES la Banca Pública posee una mayor consideración por parte de las mismas como ser, producto se adapte a sus necesidades con un 35% en Banca Pública y un 21% en Privada, atención al cliente con un 25% y 18% respectivamente y poder de negociación con un 23% contra un 10%. Sin embargo en el aspecto de celeridad en el otorgamiento la apreciación se revierte notoriamente con un 43% a 11%.

Ingresando en el ámbito de la Banca Pública particularmente resalta la adaptabilidad del producto a las necesidades de las MYPES. En este aspecto podemos resaltar la labor del BROU que creemos va en el mismo sentido que el resultado de la encuesta. Como ya se mencionó el banco posee una variedad de productos importante intentando cubrir todas las necesidades de las MYPES. Cuando se solicitó en la entrevista la opinión de Jorge Venturino acerca de los productos nos comentó que con los productos del banco (corto, mediano y largo) están cubiertos todos los requerimientos, incluso mencionó que no les pasa que vayan empresas a solicitar créditos y no se les puede adaptar el producto a lo que se necesita. Lo que sí puede suceder es que la MYPE vaya a una dependencia y no le ofrezcan el producto que está necesitando, debiéndose esto a que el ejecutivo que lo atiende no es especialista en MYPES.

En segundo lugar podemos destacar la atención al cliente y el poder de negociación como aspectos positivos. En cuanto al primero de ellos el BROU cuenta como ya se mencionó con una unidad especializada para el tratamiento de este tipo de clientes (unidad MYPE).

En lo referente al poder de negociación podemos destacar la gran flexibilización que posee el BROU en aspectos ya mencionados como ser, garantía, plazo, forma de pago, monto y requisitos de información solicitados.

Otro de los aspectos considerados por las MYPES es la celeridad en el otorgamiento, el cual no arrojó un resultado favorable, solamente el 11% de los encuestados lo consideraron como un aspecto positivo en el BROU. Relevado este aspecto podemos mencionar que actualmente existen dificultades que enlentecen el proceso de otorgamiento del crédito, como más importantes podemos mencionar:

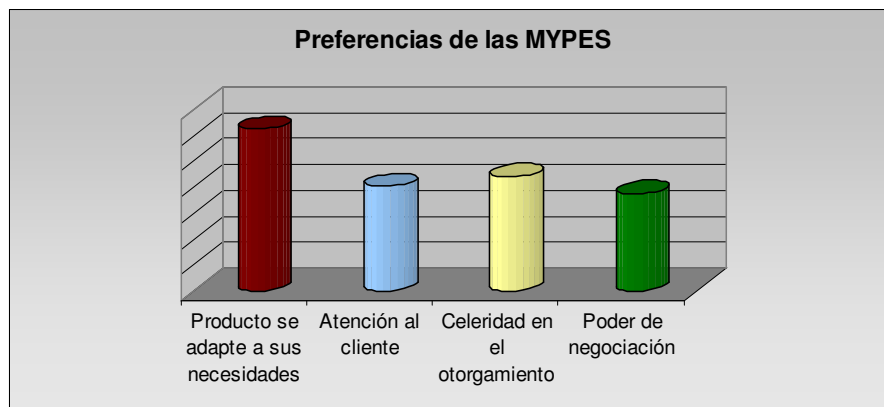
- Sistema informático, no especializado para MYPES.
- Poca cantidad de personal avocado al análisis de los créditos.

Como ya mencionamos sabemos de la existencia del proyecto “Pequeña Empresa” el cual apunta a levantar dichas dificultades para así mejorar la celeridad en el otorgamiento de los créditos.

Hasta este punto se intentó reflejar la visión que tienen las MYPES del BROU y la realidad en los distintos aspectos que existe actualmente. A continuación intentaremos mostrar el grado de preferencia que tienen las MYPES, siempre en estos aspectos, para así ver la posición del BROU respecto de los mismos. Para este análisis se le solicitó a las empresas encuestadas que ordenen de acuerdo a su preferencia los cuatro aspectos mencionados anteriormente.

Para llegar a dicho resultado se ponderaron las distintas combinaciones obtenidas de (1 a 4) asignándole 4 a la más preferida y 1 a la menos preferida.

De acuerdo a esta evaluación se llegaron a los resultados que exponemos en el siguiente gráfico.



Se desprende claramente del gráfico la necesidad de las MYPES de contar con productos que se adapten a sus necesidades. Como ya mencionamos el BROU posee una gran variedad de productos y creemos tienen un buen posicionamiento en este aspecto.

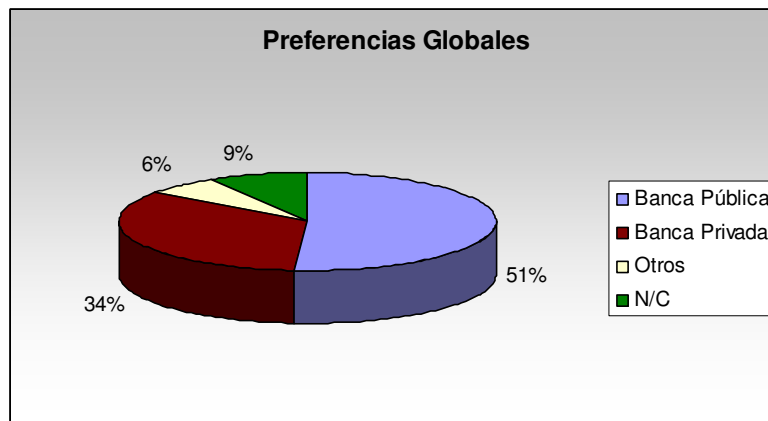
En lo referente al segundo aspecto valorado por la MYPE está la celeridad en el otorgamiento, y como ya mencionamos es uno de los aspectos en los que el BROU debe trabajar con más énfasis, y tiene este punto a mejorar.

En lo que respecta al tercer y cuarto aspecto en orden de preferencia, atención al cliente y poder de negociación, como ya mencionamos son aspectos en los que el BROU está bastante desarrollado, más aún el poder de negociación visto sobre todo en la gran cantidad de flexibilidades que ya hemos comentado.

Consideración Global

Como parte final de la encuesta se le solicitó a los encuestados que den en forma global, teniendo en cuenta todos los aspectos antes mencionados, una opinión acerca de su preferencia, eligiendo entre Banca Pública, Banca Privada u otras instituciones de crédito.

El dato que arrojó la encuesta lo mostramos en el siguiente grafico:



En forma de resumen nos parece importante desatacar que el resultado obtenido muestra una marcada inclinación hacia la Banca Pública con más del 50% de los encuestados.

Otras instituciones que promueven a las MYPES

COORPORACIÓN NACIONAL PARA EL DESARROLLO

Es una empresa de derecho público no estatal creada por la ley nº 15.785 de diciembre de 1985. Está conformada por un capital 100% estatal con posibilidad legal de participación accionaria privada hasta en un 40%.

Entre sus principales cometidos podemos mencionar los siguientes:

- Incentivar el desarrollo empresarial con participación del sector privado.
- Crear, fortalecer y participar en empresas.
- Colaborar en ejecución de políticas económicas y sectoriales.
- Fomentar la investigación, intercambio o incorporación de tecnología.

- Contribuir al desarrollo del mercado de valores.

Su plan estratégico 2006-2010 está enfocado a las micro, pequeñas y medianas empresas. Dentro del mismo se identifican tres grandes líneas de acción:

- Como banca de segundo piso busca impulsar la participación de instituciones financieras reguladas en el financiamiento de las MYPES, así como también desarrollar las no reguladas.
- Mejoras de las condiciones de acceso al financiamiento como ser fondo de garantías, apoyo a la formalización y bancarización de las MYPES, apoyo a procesos de innovación y certificación, central de información para resolver asimetrías existentes, promoción de la asociatividad y programa de desarrollo de proveedores.
- Apoyo a los procesos de coordinación institucional de los programas de desarrollo empresarial.

Enmarcado en dicho plan estratégico y de acuerdo con los objetivos definidos las principales líneas de acción con el BROU son las siguientes:

- Opera como Banca de segundo piso colocando fondos provenientes de organismos internacionales de crédito mediante diferentes instituciones financieras, entre ellas el BROU
- Desarrollo de un fondo de garantías CND-BROU
- Tarjeta PYMES BROU-CND

En síntesis, la CND ha procurado desde la puesta en marcha de su plan estratégico, posicionarse como importante actor en el financiamiento de segundo piso, teniendo a las MYPES como objetivo principal.

FUCAC

Uno de los casos que más resalta es el de la cooperativa FUCAC, desarrollando como principales servicios financieros orientados hacia las MYPES las cuentas corrientes, depósitos a plazo fijo, créditos, tarjetas de crédito.

FUCAC esta atendiendo alrededor de 3.000 MYPES con servicios crediticios, estando situado el crédito promedio entre los U\$S 1.000 y U\$S 2.000 y la tasa de interés promedio en el rango del 30% y 45%³⁶.

Debido al segmento que atienden, no resulta rentable para las cooperativas que atendieran a las MYPES solamente con “monoproductos” (crédito) sino que deben hacerlos mediante multiproductos, esto significa complementar al

³⁶ Relevamiento y definición de la oferta de servicios financieros necesaria para un mejor desarrollo de las microfinanzas en el Uruguay- SIC

crédito con otros servicios financieros (seguros, tarjeta de crédito, cuenta corriente, plazos fijos, etc.).

FUNDASOL

Por otra parte, existen diversas organizaciones no gubernamentales (ONG) que prestan servicios micro financieros, entre las principales se puede mencionar a FUNDASOL.

Los servicios financieros que ofrecen al sector MYPE incluyen créditos para capital de trabajo, compra de activos fijos y vivienda.

FUNDASOL es una asociación civil sin fines de lucro que trabaja en el sector de la micro y pequeña empresa desde 1979. Dicha asociación obtiene su fondeo principalmente a través de la FAO (Food and Agriculture Organización de las Naciones Unidas)³⁷.

Con el fin de reducir los costos administrativos e incrementar la cobertura, ha implementado una política de atención a las MYPES mediante alianzas con centros comerciales para poder instalar puestos de atención a las mismas.

La cartera institucional asciende a U\$S 2.000.000 con alrededor de 2.000 clientes, un promedio de crédito que ronda los U\$S 1.000. Nos parece importante mencionar que casi un 80% de su cartera está conformada por clientes informales, a los cuales, por este motivo se les aplica una tasa adicional del 9% a la manejada para créditos de clientes formalizados. La morosidad de la cartera que maneja dicha asociación civil está situada en el entorno del 7-8 %, este bajo porcentaje demuestra la buena gestión o política de seguimiento a clientes con atraso en sus pagos³⁸.

FUNDASOL sólo exige a los solicitantes de financiamiento documentos básicos (la informalidad no es un factor excluyente para ser cliente) y dependiendo del monto del crédito una garantía constituida (prendaria, solidaria, hipotecaria).

El monto máximo de financiamiento es de aproximadamente 3.750 y el plazo máximo depende del destino de los fondos: para capital de trabajo es de 12 meses y para inversión fija es de 36 meses³⁹.

Por último queremos mencionar que FUNDASOL no sólo se dedica al financiamiento de las unidades productivas, sino que adicionalmente provee de asesoramiento técnico y capacitación a sus propietarios con el objeto de fortalecer sus conocimientos y consolidar a la MYPE en el mercado en el cual desarrolla sus actividades.

IPRU

³⁷ Relevamiento y definición de la oferta de servicios financieros necesaria para un mejor desarrollo de las microfinanzas en el Uruguay- SIC

³⁸ Ibidem

³⁹ Ibidem

El Instituto de Promoción Económico Social del Uruguay (IPRU) ejecuta desde 1990 el Programa de Apoyo a la Microempresa Urbana y Rural. Es un programa de asistencia crediticia con asesoría para emprendedores orientado a promover la creación y desarrollo de microempresas.

El IPRU ha obtenido fondos de diferentes organismos como ser el Banco Interamericano de Desarrollo, la Cooperación Técnica Alemana, el Citigroup.

El IPRU cuenta con aproximadamente 1.000 empresas siendo el monto del crédito promedio U\$S 1.000, el plazo promedio por crédito resulta ser de 13 meses y la tasa de interés (TEA) promedio sería de 42%.

OTROS

Como otras alternativas se pueden mencionar empresas administradoras de créditos que otorgan créditos al consumo, un ejemplo de estas serían OCA y CREDITEL, así como también existen cooperativas no reguladas por el BCU. Estas últimas no serían adecuadas para llevar adelante las Micro finanzas, ya que se utiliza la figura jurídica para llevar adelante acciones más relacionadas con la usura que con la provisión de servicios financieros de calidad y competitivos para las MYPE. Un ejemplo de estas cooperativas es CASH, la cual cuenta con una cartera de U\$S 30.000.000 y 50.000 socios.

La principal conclusión que se puede extraer es la poca información que existe sobre este sector, esto incluye información sobre las instituciones, servicios y el nivel de cobertura. Además de esto, existe un importante volumen de servicios financieros que acceden las MYPE que no se orientan directamente a ellas, afectando su nivel de actividad, su capacidad para responder a los ciclos económicos, su capacidad de pago, etc.

CAPITULO 6

CONSLUSIONES FINALES

6.1 – Conclusiones finales

Debido a la amplitud del tema Banca de Desarrollo y a la no existencia de un marco teórico académico, sino bibliografía institucional sobre el tema que refleja las diferentes posturas de las organizaciones, consideramos resulta difícil realizar una evaluación crítica concisa así como emitir un juicio de valor acerca de la Banca de Desarrollo.

Por otra parte queremos recordar que la muestra elegida no fue realizada mediante ningún método estadístico que asegura una correcta representación de la población objetivo por lo que sería muy ambicioso pretender concluir de manera indefectible acerca de la gestión de la Banca de Desarrollo en el Uruguay.

A pesar de ello se pudo arribar a determinadas conclusiones a partir de los resultados de nuestra investigación, que se exponen a continuación.

Dentro de las mejores prácticas bancarias indicadas para la banca de desarrollo habíamos señalado el apoyo institucional a las MYPES en tres aspectos:

- a) las distintas formas de financiamiento y sus destinos
- b) la asistencia técnica y el apoyo a la mejora de la gestión
- c) los programas de garantías que facilitan el acceso al crédito

Analizado esto podemos concluir que en cuanto a las distintas formas de financiamiento y sus destinos, y los programas de garantía que facilitan el acceso al crédito, la banca de desarrollo en el Uruguay alcanza estos aspectos pero no es eficaz ya que no cubre la mayor parte del mercado, en gran medida por un tema de comunicación. En lo referente a la asistencia técnica y el apoyo a la mejora de la gestión de las MYPES no es eficiente, los aspectos no financieros son los menos desarrollados.

De todos modos no podemos atribuir solamente a estas últimas debilidades mencionadas el sesgo aún existente en el financiamiento a este tipo de empresas, sino que existen otras condiciones propias del mercado que no permiten una gestión del todo eficiente con la cual se obtenga un mejor resultado en este sentido.

Tomando en cuenta los resultados de la encuesta llevada a cabo, podemos concluir también que la banca pública es preferida por las MYPES antes que la banca privada al momento de conseguir financiamiento ya que la banca pública al cumplir su rol como banca de desarrollo ofrece mejores condiciones pues busca fomentar este tipo de empresas.

Fue en este sentido que elegimos como objeto de estudio de nuestro trabajo al Banco República Oriental del Uruguay, que es en nuestra opinión, la institución financiera que mejor representa la banca de desarrollo de nuestro país.

Los siguientes puntos pretenden sintetizar los resultados de nuestra investigación con relación a la institución objeto de estudio. Serán expuestos de forma breve de manera de representar un compendio del trabajo para el lector.

- Unos de los mayores problemas detectados es la demora en el **otorgamiento de los créditos**, ya que esto es un aspecto de gran importancia para la MYPE y actualmente representa una debilidad del banco. En la encuesta llevada a cabo este aspecto del financiamiento fue elegido por las MYPES como el segundo más valorado a la hora de acceder a financiamiento y la celeridad en el otorgamiento fue mejor considerada en la banca privada que en la banca pública.
- El alcance al segmento de mercado objetivo es muy limitado ya que la forma de llegada a estas empresas no es del todo eficiente. La **comunicación y el marketing** debe ser más específico a este tipo de empresas. Según nuestra investigación el BROU entiende que existe un problema de comunicación que impide tener un mejor alcance de mercado.
- La **asimetría de la información del mercado** impide un análisis óptimo de la realidad de las empresas, provocando una gestión muchas veces inadecuada de los créditos. De acuerdo a datos que pudimos obtener las MYPES muchas veces presentan una aversión a brindar información debido a que temen que les pueda ser perjudicial en otros aspectos.
- No existe una **tecnología de financiamiento** específica que se adapte a este tipo de empresas. El proceso de crédito que se maneja hoy en día está diseñado para atender a empresas grandes. Podemos decir que esta limitación está en vías de mejora con el proyecto denominado “Pequeña empresa”.
- No existe actualmente una estructura adecuada que sea capaz de desarrollar los servicios de **asesoramiento y apoyo a la gestión** de las MYPES. Hoy por hoy no está dentro de los lineamientos principales el enfoque a instrumentos no financieros; únicamente se intentan acciones a través de acuerdos con otras organizaciones los cuales recién se están iniciando.
- Existencia de una unidad especializada en el segmento (**Unidad MYPES**) que ha contribuido desde su creación a un mejor resultado de la gestión del crédito a este tipo de empresas. Como ya se mencionó, desde la creación de esta unidad la cartera de MYPES tuvo un crecimiento de aproximadamente 96% en colocaciones y 25% en número de clientes.
- Se ofrece una **gamma de productos** que se adaptan en gran medida a las necesidades de las MYPES. De acuerdo a datos relevados en la encuesta el primer elemento cualitativo considerado por las MYPES es que tengan cubiertas todas las necesidades para el acceso al crédito. En

esta misma línea la encuesta da como resultado una visión altamente positiva en este aspecto por parte de las MYPES de la Banca Pública colocándolo muy por encima de la Banca Privada con una diferencia de 14%.

- Los requerimientos exigidos para el otorgamiento de crédito no representan una gran limitación para el acceso al mismo por parte de las MYPES debido en gran medida a la **flexibilización**, dada particularmente por la flexibilización en garantías, información contable y extracontable y oportunidad de pago.
- Se trabaja en la promoción de las MYPES a través de **acuerdos y convenios** con otras entidades, estos permiten mejorar de alguna manera las dificultades que presenta la estructura de la institución, provocando una mejor llegada a las MYPES.
- Es casi insignificante la atención a la micro empresa. Dentro de los planes a futuro es algo positivo a destacar la creación de **“República Microfinanzas”**. Se trata de una sociedad anónima en principio 100% propiedad del BROU, que se encargará específicamente de la atención a microempresas.

Creemos importante destacar que los resultados de la banca de desarrollo en el Uruguay en cuanto a las MYPES vienen mejorando en los últimos años y la perspectiva que se tiene según las políticas que se han planteado es que esta línea de crecimiento continúe.

CAPITULO 7

ANEXOS

ENCUESTA SOBRE FINANCIAMIENTO

Información referente a la empresa

Nivel de ventas anuales estimadas

Hasta U\$S 60.000

Entre U\$S 60.000 y U\$S 180.000

Entre U\$S 180.000 y U\$S 5.000.000

Más de U\$S 5.000.000

Personal Ocupado

1 a 4 personas

5 a 19 personas

20 a 99 personas

Más de 99 personas

Rama de actividad

Industrial

Servicios

Otros

Localización

Montevideo

Interior

Antigüedad

Hasta 3 años

Mas de 3 años

Información sobre financiamiento

¿Ha intentado obtener financiamiento?

Banca Pública Banca Privada Otros

¿Le fue otorgado?

Banca Pública	Banca Privada	Otros
Siempre <input type="checkbox"/>	Siempre <input type="checkbox"/>	Siempre <input type="checkbox"/>
A veces <input type="checkbox"/>	A veces <input type="checkbox"/>	A veces <input type="checkbox"/>
Nunca <input type="checkbox"/>	Nunca <input type="checkbox"/>	Nunca <input type="checkbox"/>

¿Las condiciones de los créditos que intentó obtener fueron adecuadas?

SI NO

Indique cuáles de los siguientes items le generaron dificultades

Banca Pública	Banca Privada	Otros
Monto <input type="checkbox"/>	Monto <input type="checkbox"/>	Monto <input type="checkbox"/>
Tasa <input type="checkbox"/>	Tasa <input type="checkbox"/>	Tasa <input type="checkbox"/>
Plazo <input type="checkbox"/>	Plazo <input type="checkbox"/>	Plazo <input type="checkbox"/>
Garantías <input type="checkbox"/>	Garantías <input type="checkbox"/>	Garantías <input type="checkbox"/>
Otros <input type="checkbox"/>	Otros <input type="checkbox"/>	Otros <input type="checkbox"/>

¿Considera razonable los requisitos de información exigidos por las instituciones financieras al momento de concederle un crédito?

SI NO

En lo referente a la documentación exigida (estados contables, proyecciones, flujos de caja, etc.) ¿Tiene posibilidades de confeccionar los mismos?

SI NO

Al momento de presentar dicha información, ¿Se encontró con trabas o inconvenientes?

SI NO

Aspectos positivos valorados por Ud. A la hora de acceder a financiamiento (Ordene de acuerdo a su preferencia)

Producto se adapte a sus necesidades

Atención al cliente

Celeridad en el otorgamiento

Poder de negociación

Otros (especifique)

Indique cuales de las opciones de financiamiento presentadas es la mejor en cada uno de estos aspectos

	Banca Pública	Banca Privada	Otros
Producto se adapte a sus necesidades	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Atención al cliente	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Celeridad en el otorgamiento	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Poder de negociación	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Otros (especifique)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Según su opinión, ¿Cual de las siguientes opciones es la más conveniente tomando en cuenta todos los aspectos antes mencionados?

Banca Pública Banca Privada Otros

Comentarios

RESULTADOS ENCUESTA SOBRE FINANCIAMIENTO

Información referente a la empresa

Nivel de ventas anuales estimadas

Hasta U\$S 60.000	33%
Entre U\$S 60.000 y U\$S 180.000	67%
Entre U\$S 180.000 y U\$S 5.000.000	0%
Más de U\$S 5.000.000	0%

Personal Ocupado

1 a 4 personas	40%
5 a 19 personas	55%
20 a 99 personas	5%
Más de 99 personas	0%

Rama de actividad

Industrial	24%
Servicios	61%
Otros	15%

Localización

Montevideo	88%
Interior	12%

Antigüedad

Hasta 3 años	15%
Mas de 3 años	85%

Información sobre financiamiento

¿Ha intentado obtener financiamiento?

Banca Pública	45%	Banca Privada	40%	Otros	14%	N/C	1%
---------------	------------	---------------	------------	-------	------------	-----	-----------

¿Le fue otorgado?

Banca Pública		Banca Privada		Otros	
Siempre	75%	Siempre	52%	Siempre	70%
A veces	21%	A veces	45%	A veces	30%
Nunca	4%	Nunca	3%	Nunca	0%

¿Las condiciones de los créditos que intentó obtener fueron adecuadas?

SI	68%	NO	28%	N/C	4%
----	------------	----	------------	-----	-----------

Indique cuáles de los siguientes items le generaron dificultades

Banca Pública		Banca Privada		Otros	
Monto	21%	Monto	21%	Monto	31%
Tasa	2%	Tasa	13%	Tasa	31%
Plazo	21%	Plazo	13%	Plazo	22%
Garantías	27%	Garantías	36%	Garantías	8%
Otros	5%	Otros	0%	Otros	0%
No tuvo	24%	No tuvo	17%	No tuvo	8%

¿Considera razonable los requisitos de información exigidos por las instituciones financieras al momento de concederle un crédito?

SI	62%	NO	34%	N/C	4%
----	------------	----	------------	-----	-----------

En lo referente a la documentación exigida (estados contables, proyecciones, flujos de caja, etc.) ¿Tiene posibilidades de confeccionar los mismos?

SI	57%	NO	40%	N/C	3%
----	------------	----	------------	-----	-----------

Al momento de presentar dicha información, ¿Se encontró con trabas o inconvenientes?

SI	43%	NO	55%	N/C	2%
----	------------	----	------------	-----	-----------

Aspectos positivos valorados por Ud. A la hora de acceder a financiamiento (Ordene de acuerdo a su preferencia)

Producto se adapte a sus necesidades	1
Atención al cliente	3
Celeridad en el otorgamiento	2
Poder de negociación	4
Otros (especifique)	

Indique cuales de las opciones de financiamiento presentadas es la mejor en cada uno de estos aspectos

	Banca Pública	Banca Privada	Otros
Producto se adapte a sus necesidades	35%	21%	25%
Atención al cliente	25%	18%	0%
Celeridad en el otorgamiento	11%	44%	42%
Poder de negociación	23%	9%	8%
N/C	6%	8%	25%

Según su opinión, ¿Cual de las siguientes opciones es la más conveniente tomando en cuenta todos los aspectos antes mencionados?

Banca Pública	51%	Banca Privada	34%	Otros	6%	N/C	9%
---------------	------------	---------------	------------	-------	-----------	-----	-----------

Entrevista Sr. Jorge Venturino Gerente Unidad MYPES BROU

1) Las MYPES representan un porcentaje muy importante de las unidades productivas del país y un alto aporte a la generación de empleo significando un paso muy importante para el desarrollo productivo del país. El BROU como banca de desarrollo, ¿Qué políticas ha adoptado, en grandes rasgos, para fomentar el crecimiento y desarrollo de estas empresas?

Breve historia, antes de llegar a la división empresas, el banco tenía una división específica que era "Acción Minoristas" que trataba a las personas y a la MYPES, no importaba de que rubro, incluido agro también. Estuvimos trabajando desde el año 96 en la preparación de este proyecto que era crear una unidad de crédito centralizada, que atendiera las resoluciones pero también que generara políticas. Este proyecto que se puso en ejecución en setiembre del 2001 tuvo la mala suerte que en abril del 2002 nos encontramos con el receso grande, y nos dedicamos en vez de generar el crédito a recuperarlo.

Todo esto se extendió entre 2003 y 04, y cuando empezábamos a levantar cabeza la nueva dirección del banco lo que hizo fue bajar la división minoristas, crear la división banca persona, y llevar las MYPES a las divisiones tradicionales que venían funcionando en el banco como es agro y empresa. En este marco nosotros, como unidad micro y pequeña empresa estamos trabajando en la división empresa, vas a ver que en la división agro no hay una unidad igual que la nuestra, entonces nosotros como que continuamos desarrollando el trabajo que veníamos haciendo en la anterior unidad.

Hay políticas que si bien no se habían ejecutado ya se venían gestando y que en la nueva etapa nuestra en la división empresas empezamos a desarrollar esas ideas que teníamos en el tratamiento de la financiación a este segmento de empresas con ese límite de ventas para profundizar los servicios financieros porque el banco tomo la política de liderar, para eso tiene que generar políticas de flexibilizar requisitos. El trabajo que se hace dentro del banco para cambiar cabeza porque el banco que tradicionalmente atendió a las grandes empresas, no es lo mismo medianas y grandes que pequeñas y micro. Ahí parte toda la tarea que nosotros estamos haciendo.

El crecimiento en la cantidad de nuevos clientes y el descenso en la mora se deben a la aplicación de determinadas políticas. El tema de la mora viene bajando debido a la buena situación de país y hubo un montón de empresas que murieron pero las que sobrevivieron empezaron a salir, los productos de refinanciación fueron bajando y empezaron a crecer los créditos comunes, la gente empezó a pagar y con ello a bajar la mora.

Las acciones que se tomaron de no endeudar en más de lo que podían pagar las empresas resultó positivo, la gente viene y te pide lo máximo en el máximo plazo. El plazo del financiamiento es en consecuencia de lo que vos puedes generar de ingresos para pagar. Esto son políticas que en conjunto han mejorado la calidad de la cartera, y otras acciones como es salir a trabajar con

otras organizaciones ya sea el estado o privadas (caso ANMYPE) generando acuerdos es lo que ha hecho crecer la asistencia.

2) ¿Que aspectos positivos cree Ud. que tiene el BROU respecto al resto de la banca comercial en relación al financiamiento de este tipo de empresas?

Hay uno que es muy básico, el resto de la banca no atiende el nivel de segmento que atendemos nosotros (pequeñas y micro). Los que atienden este tipo de empresas son ONG a los más chicos u otras financieras (Microfin, FUNDASOL), la banca comercial no atiende a este tipo de empresas, ellos van al segmento más alto, a lo que llamamos la "nata".

Nosotros no solo buscamos utilidad, sino otro tipo de fines como el desarrollo empresarial, no estamos buscando la rentabilidad inmediata, obvio que este es el fin, al vender dinero, pero trabajamos mucho el aspecto social. Lo primero que queremos en este programa es que tenga auto sustento, estamos buscando todos los métodos posibles para que esto salga adelante.

Es una lucha permanente porque no cargan bien al sistema, entonces los resultados van a repercutir a otra banca, una es por los errores humanos al ingresar y otra es porque en un momento automáticamente se pasaron clientes de un sector a otro y en esa barrida de miles de clientes hubo errores, esto para corregirlo está en el paso del tiempo.

Corremos con el beneficio que la banca atiende a este tipo de clientes, después está el riesgo que vos le des y la tasa (precio) del crédito. Para nosotros la tasa es importante, pero para este tipo de empresas lo que importa es la oportunidad del dinero, si tiene que pagar dos puntos más no importa, nosotros tratamos que además pague menos. No es como la gran empresa que está buscando medio punto menos en la tasa.

Los riesgos son menores en la gran empresa, pero la gran diferencia es que un cliente en la gran empresa se te lleva 10 millones de dólares, en la cartera nuestras 10 millones son 1300 empresas, si se te cae una empresa grande vos pierdes un cliente, si se te caen 1000 chicas se caen en promedio 3 personas solo pensando en la familia del empresario.

3) Con respecto a la regulación del Banco Central, ¿cree Ud. que significa una traba para el acceso al crédito de estas empresas? ¿El Banco utiliza algún mecanismo para compatibilizar dicha regulación con la realidad de las MYPES?

Acá en el banco somos más realistas que el rey, hoy por hoy si bien no es óptima la regulación del BCU para hacer micro finanzas, acá en el banco si hay flexibilidad, nosotros una de las políticas que tenemos es que para créditos con endeudamiento menores al 0.02% de la RPBB, con un balance simplificado, no le exigimos firma de contador para presentar los estados, no le pedimos la existencia de la firma de un escribano para el estado de responsabilidad, hay

cosas que se han ido destrabando, sobretodo que estamos atendiendo a nuevos emprendedores que eso en general la banca no lo atiende, si no tiene 3 balances igual lo atendemos con los balances que tenga. Esta área específicamente estudia proyectos, por lo que tenes que buscar una profesionalización como se estableció en la unidad y la ayuda de ir bajando los requerimientos, si vos para un endeudamiento de U\$S de 3.000 le pedís el mismo que a una empresa que le das U\$S 100.000 ahí no los podes bajar. Además el BCU estableció que para un endeudamiento de hasta el 0.04% de la RPBB que estamos hablando de unos U\$S 4.000 no te pide ninguna exigencia, entonces es el propio banco que establece cuales son los riesgos que va a asumir.

Si te pido un ingreso y egreso, o yo te lo hago, debería ir a tu empresa hacerte el flujo y contra eso..., es una mezcla de tecnología financiera para micro empresa aplicada a pequeña empresa en un segmento mas bajo.

Creo que no es una traba porque con esto que estoy diciendo hemos flexibilizado hasta endeudamiento de U\$S 20.000, si te doy más te exijo más, quien puede endeudarse por más de esa cifra es una empresa con un nivel de ingresos interesante, con una contabilidad bien administrada, etc.

Estas flexibilizaciones son resoluciones tomadas internamente por el banco, negociaciones con riesgo y la gerencia.

4) Con respecto a los productos que ofrece la unidad MYPES, ¿cree Ud. que cubre todas las necesidades de este tipo de empresas?

Creo que con las 5 funciones que tiene el Banco (corto, mediano, largo) están cubiertos los requerimientos. Hoy no hay problema con colocaciones de largo plazo, entendiendo a plazos no más de 48 meses en MN, se podría obtener más plazo en UI. Hemos trabajado en bajar las colocaciones en dólares, en diciembre del 2004 estábamos 80% en dólares y 20 % en moneda nacional. A diciembre del 2008 esas cifras se han bajado, 56 % en moneda nacional junto con UI y el resto en dólares.

No pasa que vengan empresas que no le podamos adaptar el producto a los que necesita, se puede adaptar al rubro y segmento que se trate, porque tecnológicamente no tenes problema, por ejemplo el transporte escolar se le puede organizar un cronograma de pagos de marzo a diciembre.

No hay inconveniente, lo que puede pasar es que en la dependencia no le ofrezcan quizás la opción que este necesitando, esto se puede dar porque el que los atiende no es un ejecutivo de MYPES.

Tenemos 2 proyectos grandes en la unidad, uno el de "Microfinanzas" y otro es el de "pequeña empresa". Lo que pretendemos con este último es modificar la tecnología para profundizar los servicios de pequeña empresa, el proceso operativo de crédito que hoy tenemos esta hecho para empresas grandes, no

esta hecho para pequeñas, queremos modificar eso. El pequeño negocio es muy ágil, muy dinámico, una estructura como la nuestra se hace muy pesada.

Hoy si bien tenemos algunos créditos mayores a U\$S 100.000, el promedio de crédito lo aumentamos de U\$S 3.000 en 2004 a un promedio de U\$S 7.500 en el 2008, siempre hablando de empresas con ventas menores a los U\$S 180.000

5) Uno de los nuevos emprendimientos del BROU es la creación de “República Microfinanzas BROU SA”. ¿Podría comentarnos al respecto?

Vieron que el país tiene un programa productivo de micro finanzas. Es un proyecto muy ambicioso para el banco, el banco hizo un convenio a través de esta unidad donde el programa de microfinanzas puso los fondos no reembolsables para una consultoría para saber de que mejor manera el banco podía invertir el dinero.

Las conclusiones de esa consultoría fueron crear una filial por fuera del banco para desarrollar este proyecto. La situación actual es que el directorio de República Microfinanzas tiene que determinar la empresa que va a asumir la asistencia técnica para el desarrollo de la puesta en funcionamiento de República Microfinanzas. El 18 de diciembre terminamos ese trabajo, que era un llamado y el análisis de las propuestas, invitamos por lista corta a 8 empresas de las cuales se presentaron 5, y de las 5 propuestas no sólo pudimos analizarlas sino que viajamos y vimos el sistema similar que hicieron, de las cuales recomendamos 1 de ellas.

El proyecto está con una sociedad generara, la cual el banco va a capitalizar, hoy 100% del banco, si todo se desarrolla por setiembre se tendría que estar analizando el primer crédito.

El objetivo va a ser desarrollar Microfinanzas, no hay un monto prefijado todavía, esta en el plan de negocios pero esta sujeto a revisión por el directorio.

El banco establece que aquellas empresas que sean micro no se atenderían 1 a 1 en el banco sino que sería a través de Republica Microfinanzas. No quiere decir que en el banco no adoptemos la figura de 2º piso para que el BROU fondee instituciones de primer piso. Hoy en día no tenemos la organización para llevar adelante una buena metodología de segundo piso, hoy tampoco tiene una técnica para calificar primer piso.

Apunta al microcrédito, tenemos fondeo con IPRU, con ANMYPE una línea de crédito chica hasta U\$S 10.000 en la cual ellos descuentan documentos con clientes (socios) que no son bancarizados, con FUCAC tiene hasta 9 millones de pesos con el banco, estamos tratando COSAC, etc.

Hemos firmados varios acuerdos con DIPRODE e intendencias para el desarrollo local, como ser Rocha, Florida, Durazno, Paysandú, Cerro Largo, ejecutándose hoy en día hay uno solo que es con Flores. Antes el desarrollo

del análisis del convenio nos llevaba 1 año todo el proceso, hoy esta aceitado y lo podemos realizar en un menor tiempo.

Intervienen las 3 patas DIPRODE, Intendencias y BROU. DIPRODE lo asiste con fondos no retornables a la intendencia y través de los centros de desarrollo de ellos identifican beneficiarios, es decir, emprendedores o empresas que ya tienen actividad, que tiene un proyecto, y nosotros financiamos contra que, la intendencia en su mayoría estaban ellos mismos financiando créditos, en vez de estos esa plata la ponen en el banco y nosotros la tomamos como una garantía para poder prestar.

6) Según la última Encuesta Nacional de MYPES solo el 4% del total de las MYPES acceden al crédito financiero bancario. ¿Por que cree que se da esta situación?

Hay varias condicionantes, una que desde nuestro punto de vista es la principal condicionante es que en general las empresas no te dicen lo que venden realmente, piensan que si le dan la información al banco se abren de puertas ante la impositiva. Ellos te van a decir que los bancos le piden mucha información, demasiados requisitos, por el lado nuestro hay una verdad que el banco en su plan comercial tiene mas una cosa institucional que un plan dirigido, estamos tratando de arreglar para este año con apoyo comercial que a su vez tiene que acordar con marketing, que tengamos un marketing mas directo. A las empresas mas chicas vos no les podes decir (como hoy el banco encara la publicidad), "empresas tiene crédito en el banco". Tendríamos que hacer un marketing más directo como hacen las instituciones que están orientadas a la sección de las pequeñas empresas en todas partes de Latinoamérica.

Hay un problema de comunicación, hay que hacer un marketing más directo y especializado, la comunicación no llega.

Vamos al interior 2 veces por año a los centros comerciales, vamos y empiezan a generarse créditos inmediatamente.

Hay varios aspectos, para mi el principal hoy no es que no puedan presentar la información, es mas un tema de información.

La informalidad lógicamente es una traba, acá si viene alguien con una idea o con un negocio que ya esta funcionando, y no es formal, le digo que me traiga el proyecto y se analiza y veo, luego lógicamente el cliente se va a tener que formalizar. Hoy en día estamos llevando adelante varios proyectos de este tipo a través de ANMYPE.

Hoy no me vengán a decir que el banco les pone trabas, hay falta de comunicación.

Si es un proyecto siempre se pide el flujo de fondos, los que no son proyectos se le pide el balance simplificado que es prácticamente un ingreso y egreso (lo puede armar él). Para el flujo de fondos tenemos un formulario estándar que lo entregamos como una guía, además nos sirve que venga todo más o menos similar. Muchas veces un compañero del banco se lo termina armando.

Si es un emprendimiento nuevo es algo imprescindible, queremos saber que es lo que piensa vender. Los obliga a ellos a pensar que es lo que van a hacer.

Con respecto al gasto que les pueda generar la confección de dicha información, las mismas asociaciones de las que ellos son socios se lo hacen. Con dichos convenios pretendemos que la gente se relacione con su medio, su medio son los centros comerciales, ahí los nucleamos y trabajamos en forma conjunta. De esta manera adiestramos a menos gente, logrando bajar costos.

En el caso de que no sea proyecto, como mínimo se le pide el balance simplificado, como mínimo se solicita un ejercicio cerrado (hemos atendido a clientes con 6 meses de actividad), pero como las políticas nuestras son muy prudenciales, nunca dar el 100% de los que nos pide, en función de las garantías es el porcentaje del monto que le damos, por muchos lados estas salvaguardado.

7) ¿Qué garantías solicita el Banco a estas empresas? ¿Cree Ud. que son flexibles en este aspecto?

Es una de las cosas que flexibilizamos, si bien muchos en los productos la propia normativa del banco exige preferentemente garantía real hipotecaria, el sentido común dice que si le vas a dar U\$S 3.000 no le vas a hacer hipotecar un bien.

Tenemos normativa que nos protege en la cual hasta U\$S 10.000 podemos dar crédito con garantía de firma. Con la experiencia vas viendo como exigir, en caso de que sea un bien de familia, el crédito por ejemplo, como criterio no prendamos cualquier tipo de maquinaria.

La mayoría de las micro empresas no tiene bienes propios para hipotecar, muchas empresas de servicio que no tienen patrimonio.

Hoy se están generando en el país otros instrumentos como es el sistema nacional de garantías que en marzo empieza a funcionar, y otro sistema de garantía que va a operar con el primer piso, o sea que a nosotros que actuamos como segundo piso nos va a servir hasta para colocar más dinero en las instituciones de primer piso, porque nos va a proteger.

Este sistema nacional de garantía es un fondo de garantía en la cual las instituciones que quieran trabajar con el fondo van hasta poder fondearlo, el ministerio otras instituciones, y después solicitar.

Quien va a administrar va a ser una fiduciaria de la CND que es colateral (exigencia BCU) y es la que va a licitar. Le va a pedir a los bancos que quieran sumarse y que liciten, se va a licitar mensualmente, y operar. Ellos no van a mirar el proyecto, van a controlar a las instituciones, van a ver según la mora que tengamos la comisión que nos cobran.

Anteriormente el banco había generado otro fondo de garantía con la CND que no está operativo, no lo veo para que funcione con empresas más pequeñas.

Tenemos un convenio que es el más antiguo con la Junta Nacional de Empleo (MTSS), originalmente participaba la universidad católica que prestaba asistencia técnica al empresario, el ministerio de trabajo a través de la Junta Nacional, tiene depositados fondos, es un fondo que el BCU lo dió como computable y los créditos van contra ese fondo.

Según un informe de mediados del 2008 de 116 créditos dados en este proyecto 96 empresas están caminando, más allá de las que se cayeron. Para mí fue un éxito total.

8) Con respecto a otros cometidos no financieros que debe cumplir la banca de desarrollo, como ser, asesoramiento técnico, etc. ¿Cuál es la situación actual del BROU en este aspecto?

Tenemos un convenio con DINAPYME, la idea es trabajar para poder mediar en lo que es el entorno empresarial, atender no solo para financiar, sino para mejorar el ambiente. Para esto tenemos que trabajar en conjunto para brindar oportunidades, solos no podemos porque somos un banco.

Lo que hemos hecho fue dar algunas charlas en centros comerciales o en ANMYPE, o capacitamos a gente encargada de los centros comerciales o de las organizaciones que ellos van a orientar a los empresarios, no lo hacemos 1 a 1, es imposible, y no tenemos el cometido, simplemente porque queremos contribuir.

9) ¿Cómo cree Ud. que está posicionado el sector MYPES del BROU en el mercado? ¿Cuáles son las expectativas a futuro que tiene el sector y que políticas pretende seguir para lograrlas?

El tema de trabajar con este nivel de empresas es mucho tener la camiseta puesta, es creer en lo que estás haciendo, es algo pasional, es casi un apostolado, cuando vos te sentás a atender a la empresa de una persona que recién empieza y llevarla y ver como crece es una satisfacción, es reconfortante.

Si vos me decís que rentabilidad te dio en el primer año, segundo o tercero..., es trabajo a largo plazo. Lo que nosotros estamos haciendo se empieza a reflejar, es la única forma de generar nuevas empresas. Si miras el mapa empresarial, solo el 0.5 % son grandes empresas, no se generan todos los años nuevas grandes empresas. La mayoría está en el grueso de pequeñas empresas.

Hoy tenemos casi 1500 empresas, si vos miras el mercado no tenemos nada, deberíamos tener 5.000 o 10.000, con el potencial que tiene el banco (50% del mercado financiero), en 120.000 empresas decir que tenemos 10.000 debería ser posible.

Tenemos mucho para desarrollar, igual estamos muy conformes con lo que hemos hecho, hay dos apoyos que hemos tenido: uno el beneficio económico que tuvo el país, pero también el apoyo de los superiores.

Si podemos lograr que este proyecto siga adelante, pensamos tener en el 2011 30 millones de U\$S colocado (nos los 12 actuales) y 5.000 empresas.

Hoy por hoy, que no hay nadie atendiendo este mercado podemos decir que estamos liderando en el mercado. Ni las ONG u otras instituciones financieras que atienden llegan a tener la cartera que tenemos nosotros.

Si compraras dentro del banco, los 800 millones que tiene colocado la división empresas contra los 12 nuestros es nada, pero para el mercado es mucho, si estuviéramos en Bolivia seria mucho, seríamos un banco de la pequeñas empresas.

No estamos tan bien, pero tampoco tan mal, hemos experimentado un buen crecimiento, lo importante es mantenerlo, hoy tenemos una mora de 3,41% a 90 días (si fuera a 30 días sería menor), es un excelente nivel para esta cartera (vinimos de 12% y mas).

Es un buen nivel al que llegamos pero es poco, debemos llegar a más, porque tenemos para llegar a más.

Las empresas que te dicen que no tiene financiamiento, ellos piensan que no toman porque no van a ningún lugar a pedir un crédito, pero en realidad toman con los proveedores y los matan, ellos no se dan cuenta, eso es una de las peleas que tenemos. Hoy por hoy están pagando un 5 o 7% mensual, y nosotros le decimos que vea lo que puede pagar si se formaliza y saca un crédito bancario, contra lo que paga hoy, nos dicen pero yo voy y lo obtengo al momento, tienen el dinero y no importa cuanto pagan.

Otra cosas que sabemos es que muchas unipersonales, que no están formalizadas y sacan un crédito social (estamos hablando de más del doble, un 30% de tasa), y sino tarjeta.

Es fundamental el trabajo en equipo...

INFORMACION ECONOMICO-FINANCIERA CLIENTES MYPES

DATOS DE LA EMPRESA		FECHA DE LA DECLARACION	
Denominación:		Naturaleza Jurídica	
Domicilio		Teléfonos	
Localidad		E-mail	
		RUC	

ACTIVIDAD PRINCIPAL

Fecha inicio actividades: Personal actual ocupado:

Integrantes de la empresa:

Nombre	Apellido	CI	Cargo

DETALLE DE LOS ULTIMOS 3 ANOS

RESULTADOS DEL EJERCICIO

ANO	VENTAS	OPERATIVO	NETO

DETALLES INGRESOS Y EGRESOS DEL ULTIMO EJERCICIO FINALIZADO

VENTAS				EGRESOS		
MES	CONTADO	CREDITO	EXPORT	COSTOS	GTOS.ADM	OTROS GTOS
TOTALES						

DETALLE DE VENTAS DEL EJERCICIO EN CURSO

VENTAS				EGRESOS		
MES	CONTADO	CREDITO	EXPORT	COSTOS	GTOS.ADM	OTROS GTOS
TOTALES						

¿Integra Grupo Económico?

En caso afirmativo, adjuntar una carta detallando empresas vinculadas, controlantes o controladas, país y actividad. Anexar detalle de las transacciones entre las empresas.

INFORMACION ECONOMICO-FINANCIERA CLIENTES MYPES

Estado de Situación Patrimonial

a la fecha

ACTIVO

Activo Corriente

Disponibilidades	
Inversiones Temporarias	
Deudores Simples Plaza	
Deudores por Export.	
Documentos a Cobrar	
Saldos Deudores Dir. o Soc	
Impuestos Adelantados	
Otros créditos	
Bienes de Cambio	
Total Activo Corriente	

Activo No Corriente

Créditos a Largo Plazo	
Inversiones a Largo Plazo	
Bienes de Uso	
Intangibles	
Total Activo No Corriente	

TOTAL ACTIVO

PASIVO

Pasivo Corriente

Deudas Comerciales	
Deudas Financieras BROU	
Deudas Financ. Otros Bcos	
Documentos a Pagar	
Deudas Diversas	
Previsiones	
Total Pasivo Corriente	

Pasivo No Corriente

Deudas Comerciales	
Deudas Financieras	
Deudas Diversas	
Total Pasivo No Corriente	

TOTAL PASIVO

¿Los Saldos Deudores Directores o Socios, corresponden a retiros a cuenta de utilidades?

si/no

PATRIMONIO

Capital	
Ajustes al Patrimonio	
Reservas	
Result acumulados ej. ant.	
Result. Acumulados del ej.	
Dist. Anticipada/Dividendos	
TOTAL PATRIMONIO	

TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO

Estado de Resultados

Ingresos Operativos

Ventas Plaza Contado	
Ventas Plaza Crédito	
Exportaciones	
Total Ingr. Operativos Netos	

Costos de los Bienes Vendidos o servicios Prestados

RESULTADO BRUTO

Gastos de Administración y Ventas

Otros Gastos	
Otros Ingresos	

RESULTADO OPERATIVO

Intereses Perdidos	
Intereses Ganados	

Impuesto a la Renta

RESULTADO NETO

POSICION EN MONEDA EXTRANJERA.

Detalle en qué moneda percibe los ingresos la empresa (Si se percibe más de una moneda, especificar porcentajes de cada una)

Moneda	Porcentaje	%
Moneda	Porcentaje	%

ACTIVOS EN M/E

PASIVOS EN M/E

Detalle:

Detalle:

firmas responsables

Aclaraciones:

Activo Corriente y Pasivo Corriente (hasta un año) - **No Corriente** (más de un año)

Disponibilidades (Caja, cuentas en Bancos)

Inversiones Temporarias (Depósitos Bancarios, Valores Públicos)

Saldos Deudores Directores o Socios (Retiros a cuenta de utilidades o préstamos a los mismos)

Bienes de Cambio (Mercadería de reventa, productos terminados, productos en proceso, materias primas)

Bienes de Uso (Comprende inmuebles -tierras y mejoras-, herramientas, muebles y útil, maquinarias, equipos, etc. Informar valores originales y revaluados menos amortizaciones acumuladas)

Intangibles (patentes, marcas, licencias, valor llave)

En Patrimonio, deducir Distribución Anticipada de Dividendos

NOTA (esta planilla será comparada con la Declaración Jurada a la DGI. Si Decl. Jur. DGI da resultado negativo, elevar a Unid. Coord. Mypes)

BIBLIOGRAFÍA

Asociación Latinoamericana de Instituciones financieras para el desarrollo (ALIDE): XXXI Reunión ordinaria de la asamblea general de ALIDE, La regulación prudencial y la banca de fomento en la dinámica del ciclo económico, - San José, Costa Rica, 24 al 25 de mayo de 2001

www.alide.org.pe – Foro de discusión – Gestión de Riesgos en la Banca de Desarrollo – Cesar Rodríguez Batlle, 2004

ALIDE-CEMLA-BCRA: La Coordinación entre Banca Central y Banca pública de Desarrollo, Cesar Rodríguez Batlle, - Agosto 2008

Cesar Rodríguez Batlle; “El nuevo acuerdo de capital (BasileaII) y sus alcances en la regulación para la banca de desarrollo”, Programa ALIDE – BID – FOMIN, 2004.

La Banca de Desarrollo y el Financiamiento Productivo: Serie 137, Daniel Titelman

Banca de Desarrollo, Condiciones para una gestión eficiente, Antonio Vives, Banco Interamericano d Desarrollo, Washington D.C.

Informe de relevamiento y definición de la mejor oferta de servicios financieros necesaria para un mejor desarrollo de las microfinanzas en el Uruguay – SIC, Agosto 2006.

Encuesta Nacional de MPYMES industriales y de servicios – Ministerio de Industria, Energía y Minería – Diciembre 2008

Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN)

Declaración N° 15 del Comité Latino Americano de Asuntos Financieros - "Optimizando el acceso a servicios financieros en Latino América" - Setiembre 2006

Microscopio 2008 sobre en entorno de negocios para las microfinanzas en América Latina y el Caribe. Preparado por el Economist Intelligence Unit (EIU) en colaboración con el BID/FOMIN y la Corporación Andina de Fomento (CAF) - Octubre 2008

"Incorporando las Pymes al proceso Productivo - CAF - Julio 2005

Declaración N° 18 del Comité Latino Americano de Asuntos Financieros - "Navegando en aguas tormentosas: La respuesta de América Latina a la Crisis Financiera Internacional y a la Crisis de Precios de los Alimentos" - Mayo 2008

Claves y Tendencias - CPA Ferrere - Octubre 2008

"Gestión del riesgo operativo en las entidades de Crédito: un camino sin retorno" - José Ignacio Llaguno Musons - Noviembre 2005.

Banco Central Europeo - Comentario al Documento de Consulta del Nuevo Acuerdo - Julio 2003

Banco de España - Revista Estabilidad Financiera.

Banco de Pagos Internacionales - Comité de Supervisión Bancaria - Convergencia Internacional de medidas y Normas de Capital - Marco revisado - Junio 2004

Banco de Pagos Internacionales - Comité de Supervisión Bancaria de Basilea - Enero 2001

Banco de Pagos Internacionales - Comité de Supervisión Bancaria de Basilea - "Sanas prácticas para la administración y supervisión del riesgo operacional" - Julio 2002

Banco de Pagos Internacionales - Comité de Supervisión Bancaria de Basilea - Presentación del nuevo acuerdo de Capital de Basilea - Documento de Consulta - Abril 2003

Santiago Carrillo Menéndez - RiskLab-Madrid Universidad Autónoma de Madrid 2004 - "Introducción a los riesgos financieros: el riesgo operacional.

Fondo Monetario Internacional - Comentario al Documento de Consulta del Nuevo Acuerdo - Julio 2003

Price Waterhouse Coopers - Basilea II - Nuevo marco revisado de adecuación de capital – 2004

Eduardo Levy Yeyati, Alejandro Micco y Ugo Panizza - "¿Es conveniente la banca estatal? El papel de los bancos estatales y de desarrollo" -

Romy Calderón Alcas - Serie Financiamiento del Desarrollo - "La Banca de Desarrollo en América Latina y el Caribe" - Proyecto CEPAL/BID - Año 2005

Carlos Alberto Martínez Castillo - "Basilea II, retos y oportunidades hacia una mayor armonización de la regulación y supervisión financiera en el siglo XXI" Centro de Investigación y Docencia Económicas, A.C. - D.F., México - Año 2007

Linette Field - "Basilea II: tercer documento consultivo y últimos avances" - Banco de España - Estabilidad Financiera N° 5

Gabriel Jiménez y Jesús Taurina - "Ciclo crediticio, riesgo de crédito y regulación prudencial" - Banco de España - Estabilidad Financiera N° 10 - Mayo 2006

Centro de Información y Documentación Empresarial sobre Iberoamérica (CIDEIBER). 1995-2001

“Para entender la crisis financiera”; Luís Porto, Uruguay 2002

Economía Sur /D3E. Uruguay, Ec. Carolina Villalba

Banca de Desarrollo en América Latina – Principales Características y Modalidades de Gestión – Cesar Rodríguez Batlle – Agosto 2007

La viabilidad y sostenibilidad de la Banca de Desarrollo en un mundo global
Secretaría General de ALIDE Programa de Estudios Económicos e Información