

AÑO XIII. N° 140

JUNIO DE 2010



**ASOBAN**

Asociación de Bancos Privados de Bolivia

Filial Santa Cruz

**BOLETIN INFORMATIVO MENSUAL**



## COMBATE EL CAPITAL Y TENDRÁS UN SALARIO BAJO

Un joven profesional en la Argentina, apenas se recibe, pasa a ganar algo menos de 1000 dólares al mes si consigue un trabajo en una buena empresa, en tanto que en Estados Unidos ese mismo joven ganaría alrededor de 5000 dólares por mes de entrada. ¿Por qué trabajando las mismas horas ganamos 5 veces menos que en Estados Unidos?

**Fuente:** La Nación 23/03/2010

**Pag. 2**

**Por:** Orlando Ferreres Ex Viceministro Argentino de Economía

## BANCOS PRESENTAN INNOVADORA OFERTA DE PRODUCTOS Y SEGUROS

Mercado. La mayoría incorporó nuevos servicios para conquistar clientes

Los intermediarios del sistema financiero nacional, particularmente la banca, diversifica e incorpora innovadores productos y servicios bancarios en procura de conquistar nuevos clientes.

**Fuente:** EL DEBER 21/03/2010

**Pag. 3**

**POR:** Fernando Rojas Moreno

## EL PROCESO DE CONCENTRACIÓN DE LA BANCA ES UNA REALIDAD EN EL MUNDO

La demanda de crédito va a comenzar a tener más fuerza este año si la economía uruguaya da señales de crecer sostenidamente

**Fuente:** EL PAÍS 28/04/2010

**Pag. 5**

**POR:** Jorge Rebella

## Datos Económicos a Marzo 2010.

**Pag. 8**

**El libro de los cuarenta años de historia de Asoban Filial - Santa Cruz está disponible en nuestra web [www.asobansantacruz.com](http://www.asobansantacruz.com)**

Directorio de ASOBAN Filial Santa Cruz  
(Gestión marzo 2010 - marzo 2011)

**Presidente:** Jaime Ronald Gutiérrez López

**Vicepres. 1°:** Percy Miguel Añez Rivero

**Vicepres. 2°:** Mario G. Solares Sánchez

**Tesorero:** Miguel F. Papadópolos S.

**Vocales:** Justo Yépez Kakuda  
Miguel Navarro Contreras  
Jhonny Saavedra Palacios  
Rubén E. Guardia Cabrera  
Maria del Carmen Sarmiento

José Burgoa Gonzáles

**Secretario Ejecutivo:** Agustín Saavedra Weise

**ASOBAN  
FILIAL SANTA CRUZ**

*Calle Rene Moreno N° 258  
Edificio BNB, 8vo piso*

*Teléfono: 336-4890 - 336 - 4891  
Fax: 332-5607*

*Correo: [asoban@asobansantacruz.com](mailto:asoban@asobansantacruz.com)  
Casilla de Correo 4663  
Santa Cruz de la Sierra, Bolivia*

*[www.asobansantacruz.com](http://www.asobansantacruz.com)*

# COMBATE EL CAPITAL Y TENDRÁS UN SALARIO BAJO

Un joven profesional en la Argentina, apenas se recibe, pasa a ganar algo menos de 1000 dólares al mes si consigue un trabajo en una buena empresa, en tanto que en Estados Unidos ese mismo joven ganaría alrededor de 5000 dólares por mes de entrada. ¿Por qué trabajando las mismas horas ganamos 5 veces menos que en Estados Unidos?

¿A qué se debe esa desconcertante diferencia? A que en Estados Unidos (y en otros países ordenados) el capital invertido tanto en máquinas como en capital humano y capital institucional es mucho más grande que aquí. También hay más orden, más puntualidad, que permite aprovechar más productivamente el día, menos ausentismo, especialmente en educación y otras áreas del gobierno.

¿Y esto en qué se traduce? Todas estas inversiones mayores, este mayor capital acumulado por persona, hacen más eficiente a cada persona, pues dispone de más medios para producir más servicios o bienes. Y gozar de una mayor y mejor calidad de vida. Para ejemplificar estas diferencias, comparemos el nivel productivo en tres países, la Argentina, Estados Unidos y España. Naturalmente no podemos ver la productividad de cada persona en particular, pero sí los promedios de cada país. Para ello tomamos todo lo que se produce en cada país, el PBI, expresado en cifras comparables, para evitar problemas del tipo de cambio y lo dividimos por la cantidad de personas ocupadas en ese país, o sea, aquellas que han hecho posible esa producción de bienes y servicios.

**Productividad.** Como podemos ver, en Estados Unidos la productividad media de las personas ocupadas fue en 2009 de 101.600 dólares por trabajador y en Argentina, para ese mismo año, llegó a 20.190 dólares por trabajador, es decir ellos logran 5,03 veces más producción por persona que nosotros, en promedio. Por eso los sueldos que pueden percibir son alrededor de 5 veces más altos que los nuestros.

¿Como sería la comparación con España? Ellos logran un nivel productivo de 73.660 dólares por trabajador o sea 3,9 veces mayor productividad que el nuestro, y lo mismo pasa con las remuneraciones, por eso, en los últimos 10 años y aun antes, muchos argentinos han emigrado a España.

¿Qué nos guía a este desastre? Las creencias equivocadas de los argentinos, comenzando por los políticos y siguiendo con la población, casi toda, que dicen que luchando contra el capital seremos más ricos, tendremos más para nosotros, cosa que no es así, es lo contrario. Por eso se combate al capital como un enemigo de la sociedad y el hombre de negocios que gana dinero con sus empresas esta mal visto. No solo se combate al capital que cada año podría aumentar la capacidad productiva, o sea a las inversiones, sino también a su fuente de financiamiento, que es el ahorro de millones de argentinos. De esta forma se perjudica además al que ahorra, sea niño, adulto o anciano.

**Reglas de juego.** Cada tanto se cambian los ahorros en plazo fijo por bonos del Estado a diez años, que después se declaran en default, con el aplauso de todos los legisladores, que dicen defender "al pueblo". Se ahorra para la vejez, pero el Estado reduce ese ahorro líquido, cambiándolo por un bono con 75% de quita, "los bonos cuasi par" y, más tarde, expropia esas reservas disminuidas de los jubilados y las usa para sus fines, y cuando la persona se jubila no le pueden pagar más que una mínima parte de sus ahorros, pues se lo han consumido todo. En realidad, la jubilación se ha convertido en un impuesto, para satisfacer los gastos de los políticos de turno o de los empleados públicos que medran con ese dinero. En otros países los ahorros para la vejez constituyen la base del mercado de capitales, que permite hacer préstamos a largo plazo o hipotecas, que favorecen la inversión. Además en nuestro país, con la inflación y la devaluación se van comiendo los ahorros líquidos, que se transfieren al Estado mediante el mecanismo de emitir dinero, es decir, "el impuesto inflacionario".

La lista de formas de perjudicar al capital es bastante larga, pero finalmente el capital también reacciona frente a las distintas expropiaciones, y se dirige al exterior donde incluso le dan ventajas para que coagule allá dinero líquido en máquinas, caminos, bosques, puertos, y crece en otros países, con lo que mejora la ocupación y la productividad de esos países, como por ejemplo, en Uruguay o Brasil, sin ir más lejos.

Otra cosa que se puede notar es que nuestra productividad por persona ocupada está estancada, aunque con oscilaciones. Tomando desde 1975 hasta ahora, prácticamente no aumentó nada, en tanto que en España creció un 60% y en EE UU un 80%. Es difícil que nuestro nivel de vida mejore si no mejora la productividad, lo que cada persona produce en promedio. Esos dirigentes del país nos van haciendo perder la esperanza, con falsas ideas mágicas, con slogan sensibles a los sentimientos, con ideas que son lo contrario de lo que nos conviene, lo opuesto de lo que hacen en los países que crecen. En economía no hay magia, hay productividad.

**Fuga de capitales.** Si no expulsáramos el capital que expulsamos año a año, nuestro capital reproductivo, sin contar tierra ni ganado, sería un 75% más alto y llegaríamos a tener una productividad similar a la de Canadá y, por lo tanto, el mismo nivel de sueldos que tienen en ese país, aproximadamente. Y lo que es aun peor, con nuestro capital trabajando aquí, no tendríamos un 35 % de pobreza y tanto desempleo y subempleo como el que se registra en el país. Esta injusticia es evitable, pero debemos cambiar nuestras creencias.

Por eso, cuando ganas tan poco siendo joven y ves que en otros países tienen un mejor nivel de vida y más altas remuneraciones, ya sabes que pasa: nos falta productividad porque nos falta capital, que nuestros dirigentes persiguen para que se vaya a otros países. Ya es hora de que no puedan seguir haciendo esto y menos que te digan que lo hacen para favorecerte



Foto: Orlando Ferreres

Fuente: La Nación 23/03/2010

Por: Orlando Ferreres Ex Viceministro Argentino de Economía

Mercado. La mayoría incorporó nuevos servicios para conquistar clientes

Los intermediarios del sistema financiero nacional, particularmente la banca, diversifica e incorpora innovadores productos y servicios bancarios en procura de conquistar nuevos clientes.

Así, por ejemplo, el banco Mercantil Santa Cruz (BMSC) lanzó la Banca Seguro, que incluye la Protección integral de Cartera y objetos personales de valor en caso de robo y asalto ocasionando la pérdida de documentos y objetos que habitualmente se lleva en la cartera. Está dirigido al segmento femenino, tiene un costo de Bs 10 mensual y cubre hasta dos eventos por año.

La cobertura del seguro en caso de robo de celular alcanza los Bs 750, set de cosméticos y lapiceros (Bs 250), set de portadocumentos o billetera (Bs 250), cartera (Bs 350), reposición de documentos (Bs 150) y gasto médico por robo con violencia (Bs 2.000). para acceder al seguro tiene que ser cliente y tener una cuenta corriente o de ahorro en BMSC y llenar un formulario.

El banco también ofrece Hogar Protegido, una póliza que asegura el contenido de su hogar ante robo con violencia o daños causados por incendios, rayos, explosiones, inundaciones o lluvias. El doble capital es para protección de tarjetas de débito y contra fraudes y atracos de tarjetas de crédito.

El banco Los Andes Pro Credit tiene previsto implementar en estos días el servicio de Banca Activa. A través de este nuevo producto, los clientes podrán realizar transacciones desde su computadora, celular o quioscos electrónicos que se habilitarán en las agencias de la entidad.

Banca Activa incorpora los servicios de Home-Banking Pro Credit, Mobile Pro Credit, y Zona Pro Credit que permitirán al cliente realizar pagos de cuotas, consultas de extractos y planes de pago de créditos, transferencias de dinero entre cuentas propias y de terceros, giros internacionales y pago de facturas de servicios básicos en tiempo récord a través de huellas digitales.

El banco de Crédito BCP también tiene una propuesta innovadora que comprende el Seguro de Protección, dirigido a clientes que poseen tarjetas de crédito o débito del BCP, y del Seguro Múltiple, que es único en el mercado y está dirigido a clientes que tienen cuentas de ahorro. Cubre muerte natural, sepelio, adelanto por enfermedad terminal, muerte accidental, invalidez total permanente por accidente, emergencia médica por accidente, renta hospitalaria y asistencia médica por cáncer por hasta \$us 30.000. El costo de la prima alcanza a \$us 2,5 por mes..

En el banco Económico, según la gerencia nacional de Marketing, en abril de 2009 incorporó la Banca de Seguros. Los seguros

Mercantil Santa Cruz. Según información de la entidad financiera, el banco cuenta con más de \$us 1.770 millones en activos, una cartera bruta que supera los \$us 780 millones, depósitos del público por encima de los \$us 1.516 millones, un registro de 305.000 clientes activos y un patrimonio que sobrepasa los \$us 122 millones; además de una extensa red de 69 agencias y 216 cajeros automáticos a escala nacional.

Banco Bisa. Recién incorporó la plataforma tecnológica de negocios Tecnibisa, que permite ofrecer un servicio integral mediante el cual el cliente puede realizar operaciones de pago de servicios, transferencia de fondos entre cuentas del banco y de otros bancos, pago de créditos y desembolsos de crédito bajo línea, emisión de boletas de garantía por Internet, consultas, transferencias, etc., todo ello a través, también, de BISA Móvil, la banca por celular, adicionales a los otros canales. Esta tecnología hace que los clientes no tengan necesidad de ir al banco porque tienen atención las 24 horas del día y los 365 días del año.

Los Andes Pro Credit. La institución financiera por el momento no tiene incorporado ni en proyecto el servicio de seguro de carteras o algún bien material.

#### **“La ‘bancarización’, fenómeno que está en plena expansión”**

Economista / Juan Carlos Rau

“Cuanto mayor cobertura de agencias se habiliten para que las personas tengan mayor acceso a los servicios bancarios ayuda a desarrollar el proceso de ‘bancarización’ que tiene su efecto positivo en el crecimiento económico de un país. Cuanto más se desarrollen los intermediarios financieros, innoven con más servicios y sean eficientes impactarán directamente en las cadenas productivas de los diferentes sectores que mueven la economía.

La banca es uno de los sectores más innovadores en la actualidad y, por supuesto, tiene el gran desafío de tratar de incentivar que la gente use más servicios bancarios y que pueda acceder a los financiamientos, los usuarios deben aprovechar de la liquidez porque les permitirá generar nuevas iniciativas productivas.

La banca hace tiempo que viene con una serie de proyectos que tienen el propósito de impulsar emprendimientos de microempresarios, esto para fortalecer el crecimiento económico y penetrar en nuevos nichos de mercados”.

#### **“Ojalá que usuarios y clientes exploten nuevos servicios”**

Analista en banca / Ludwig Toledo

“Esa política de incorporar nuevos servicios y productos asumida por los intermediarios del sistema financiero nacional llámense bancos, cooperativas, fondos financieros y mutuales es positiva, porque están apuntando, en el caso específico de BancoSol, a cautivar con servicios novedosos (banca móvil) a ese segmento de micro, pequeños y medianos empresarios que residen en provincias y que muchas veces por su timidez se limitan a la hora de concurrir a las entidades financieras.

En países desarrollados este tipo de servicio fue incluido hace muchos años en la plataforma de cobertura de nuevos productos. Ojalá los clientes y usuarios sepan explotar los nuevos servicios que, reitero, me parecen bastante novedosos porque llevan implícito el propósito de desarrollar nuevos negocios, esto dinamiza la economía y crea empleos. Se revirtió la cosa, en el pasado el cliente buscaba la forma de acceder a servicios financieros, ahora la banca busca clientes.

**Fuente:** EL DEBER 21/03/2010

**POR:** Fernando Rojas Moreno

# EL PROCESO DE CONCENTRACIÓN DE LA BANCA ES UNA REALIDAD EN EL MUNDO

**La demanda de crédito va a comenzar a tener más fuerza este año si la economía uruguaya da señales de crecer sostenidamente**

No puede considerarse que la actual retracción del crédito sea permanente, sino que es un fenómeno típico de los períodos de postcrisis. Resulta normal encontrar en esa fase que la inversión de las empresas en capital de trabajo, equipamiento y producción se haga con fondos propios, sostuvo el economista Julio de Brun, ex presidente del Banco Central del Uruguay y hoy director ejecutivo de la Asociación de Bancos Privados del Uruguay (ABPU). A continuación un resumen de la entrevista.

-A contramano de la crisis financiera global, el sistema bancario uruguayo presenta excesos de liquidez. ¿Cómo se explica este fenómeno?

-Esta situación es parte de la salida de Uruguay de la crisis de 2002, que pasó por un proceso de recapitalización de todos los bancos. En el caso de las instituciones bancarias privadas, se requirió de los aportes de capital de sus accionistas en el exterior y, luego, al recuperarse el nivel de depósitos quedó un monto de liquidez importante. Como esa evolución no estuvo acompañada por un aumento en la demanda de crédito, la banca empezó a acumular fondos. Dos años atrás esa situación se consideraba un factor negativo porque, lógicamente, tiene un efecto desfavorable sobre la rentabilidad del sistema; pero, en el contexto de la crisis global que se desató en 2008, el incremento de la liquidez pasó a ser una fortaleza del sistema bancario uruguayo. Ahora que las aguas parecen estar aquietándose en el escenario internacional, vuelve a surgir la preocupación de cómo canalizar el excedente de liquidez hacia operaciones de crédito.

-¿Por qué el sector privado no financiero local no ha captado en forma significativa las posibilidades de crédito que ofrece la banca uruguaya ya que la inversión privada ha crecido considerablemente en nuestro país en los últimos años?

-La razón principal radica en un fenómeno típico de las postcrisis.. El sector privado no financiero, en su mayoría, llega a esa instancia crítica con altos niveles de endeudamiento con relación a sus ingresos, sus activos, etc. Es natural que se dé entonces un proceso de recapitalización y de reducción de deudas tanto de familias como de empresas. Por lo tanto, resulta normal encontrar en esa fase que la inversión de las empresas en capital de trabajo, equipamiento y producción se haga con fondos propios. También es habitual que en esos períodos -en Uruguay se dio entre 2003 y 2007- haya transferencias de la propiedad de empresas privadas y que quienes adquieren nuevos activos inyecten su propio capital en la realización de nuevos proyectos de inversión.

-¿No hay perspectivas de que se reactive la demanda del crédito?

-En 2008 se había empezado a notar una demanda más firme del crédito que se interrumpió a fines de ese año y comienzos de 2009 por la incertidumbre que generaba la crisis financiera internacional, donde la respuesta del sector no financiero uruguayo fue de mucha prudencia. No sólo se postergaron varios proyectos de inversión de parte del sector privado, sino que, además, las empresas se adelantaron a las eventuales necesidades de capital de trabajo liquidando activos y evitando, dentro de lo posible, recurrir al crédito bancario.

Hoy se observa un proceso de desendeudamiento por parte de las empresas que recién volverían a demandar crédito bancario una vez que el crecimiento de la economía uruguaya, que parece haberse consolidado desde el segundo semestre del año pasado, dé señales de continuar sostenidamente. Por lo tanto, se podría pensar que la demanda de crédito comience a tener más fuerza este año..

-¿Puede esperarse una campaña agresiva de oferta de crédito bancario en los próximos meses?

-En el momento inicial del despegue de un proceso de crédito, un banco que incrementa rápidamente su volumen de crédito va a tener pérdidas a corto plazo porque son mayores los montos que debe provisionar que lo que eventualmente genera como margen de intermediación por la operación de crédito. En un contexto donde los resultados de los bancos no han sido muy buenos, esa situación puede frenar una expansión crediticia. Por ese motivo, ABPU está en conversaciones con las autoridades del Banco Central del Uruguay (BCU) a efectos de que se modifique el régimen de provisiones vigente a efectos de eliminar ciertos desalientos al otorgamiento de créditos. En realidad, bastaría con algunos ajustes de las regulaciones bancocentralistas.

-¿Cómo se podría incentivar la utilización del crédito en el sistema bancario uruguayo?

-No creo que sea buena una política para estimular el endeudamiento más allá de lo que sea razonable por parte de los agentes económicos. Tanto las empresas como las familias tienen que encontrar una combinación equilibrada entre préstamos y fondos propios para el financiamiento de sus proyectos. Por eso, no puede considerarse que la actual retracción del crédito sea permanente.

-¿Podría atribuirse la baja demanda del crédito bancario al sostenido crecimiento de los préstamos al consumo otorgados por entidades no bancarias?

-En ese sector se manejan pequeños volúmenes individuales que implican altos costos operativos en relación a los montos prestados. Por lo general, los bancos han encontrado que la forma mayorista de manejar ese tipo de operaciones es a través de las tarjetas de crédito. Si bien la operativa de crédito al consumo de los bancos en sí parece pequeña, su volumen es muy importante cuando se suma la actividad de los "plásticos" en las instituciones que operan en ese rubro.

## Actividad offshore

-En los últimos años ha crecido la clientela de los bancos, habiendo llegado a unos 573.000 depositantes en el tercer trimestre del año pasado, pero sigue estando muy por debajo del récord de casi 750.000 depositantes a fines de 2002. ¿A qué atribuye esa caída?

-Esas cifras no indican una menor bancarización de los uruguayos. En realidad, hay un problema de medición en esa comparación porque incluye a los depositantes no residentes. Si se observa sólo el nivel de depositantes residentes, se comprueba una cierta estabilidad en la clientela bancaria. Lo que ha caído es el número de los no residentes por el simple hecho de que ha cambiado la modalidad de la prestación de servicios offshore en Uruguay.

-¿Cómo funciona ahora la actividad offshore en la plaza local?

-Hasta el año de la crisis era normal que los bancos uruguayos captaran depósitos de no residentes y colocaran esa liquidez en el exterior. A partir de 2003 se ha hecho más frecuente que la banca local haga un manejo de fondos de clientes sin registrarlos en Uruguay, o sea administrando sus cuentas sobre colocaciones en activos directamente en el exterior. Por lo tanto, esa caída de depositantes no se corresponde con lo que es realmente la actividad offshore, porque se está contabilizando de otra forma. Es decir que a esos mismos clientes no residentes, en vez de tomarles un depósito, se les administran valores. Quizás, la banca hoy tiene una menor participación en las operaciones con no residentes; pero, al mismo tiempo, se ha producido un crecimiento de intermediarios financieros que no funcionan con licencias de bancos en Uruguay, sino que operan como entidades offshore.

-¿Entonces, Uruguay continúa siendo una plaza financiera regional?

-Es factible que el negocio offshore en general tenga la misma dimensión o aún mayor de la que exhibía hasta 2002. Nuestro país no ha dejado de lado ese segmento del mercado financiero. Simplemente, se ha cambiado el tipo de producto. En vez de tener depósitos registrados en Uruguay, las instituciones financieras administran desde aquí cuentas o activos en el exterior de los mismos clientes. Ahora los ingresos de los bancos, en lugar de ser un diferencial de tasas de interés, es decir entre lo que les pagan a los depositantes y lo que obtienen por el uso de esos fondos, se generan en base a las comisiones por los servicios prestados.

## Mercado bancario

-¿No está sobredimensionado el sistema bancario uruguayo dado el tamaño del mercado local?

-Si pensara que el tamaño del mercado uruguayo, luego de la caída de la demanda crediticia, permanecerá inalterado, la respuesta sería afirmativa. Pero, como hay muchos factores que indican que esta retracción del crédito es coyuntural y que la actividad bancaria se va a recuperar en el mediano plazo, las dimensiones del sistema pueden considerarse adecuadas.

¿Es probable que continúe el proceso de fusiones y adquisiciones en Uruguay?

-Todos las fusiones y adquisiciones registradas en la plaza uruguaya en los últimos años tienen menos que ver con el mercado local que con decisiones tomadas en las casas matrices como producto de una estrategia global por hechos sucedidos a nivel internacional, como en los casos del BankBoston, ABN Amro y Crédit Agricole. (N. del R.: Crédit Agricole sigue con su actividad de banca privada en Uruguay a través de una oficina de representación). Este tipo de fenómenos probablemente continuará como una derivación del proceso de concentración de la banca, que es una realidad en el mercado mundial.

-¿Cuál es la exposición de los bancos españoles radicados en Uruguay ante una eventual crisis financiera en España similar a la que se está dando en Grecia?

-Me consta que el órgano regulador, el BCU, sigue este tema de cerca y que ha tomado debida nota de dónde puede estar ubicada la liquidez excedente de esos bancos. No creo que este sea un tema preocupante porque los niveles de exposición ante eventuales crisis en sus casas matrices son bastante limitadas dada la situación patrimonial muy sólida de las filiales locales. Además, su calidad de sociedades anónimas uruguayas con la mayor parte de sus activos radicados en nuestro país les permite aislarse de cualquier acontecimiento negativo que ocurra en el exterior. Por lo tanto, en el peor escenario internacional, al que no le atribuyo mayores probabilidades, las entidades locales mantendrían un nivel razonable de solidez.

## Costos laborales

-¿Cómo vislumbra las futuras negociaciones del sector bancario, teniendo en cuenta el gran poder de AEBU, así como el peso de la masa salarial en los resultados de los bancos privados?

-Desde hace varios años, la respuesta de los bancos al problema del costo salarial ha sido aumentar la productividad. Como la banca privada paga en promedio salarios superiores a la media del mercado laboral, se viene aplicando una política que requiere al personal tener una capacitación mayor a la de otros sectores de actividad. Todo eso debería converger gradualmente en una situación donde estos costos salariales respondan a una mayor profesionalidad y una más alta productividad. Ese es el camino por el cual tanto las entidades bancarias como el gremio de trabajadores vienen transitando en el área de las negociaciones laborales, más allá de conflictos puntuales.

- Pero ¿cómo encara la banca privada la carga de una nómina muy grande?

-Es previsible que el sector bancario sea cada vez menos intensivo en mano de obra no calificada, porque necesariamente se va a continuar acentuando la tendencia a contar con un personal de alta especialización dada la tecnificación de la operativa bancaria.

### **Se revertirán los resultados negativos en 2010**

-Vistos los resultados negativos obtenidos por la banca privada local, que perdió más de US\$ 90 millones el año pasado, ¿cómo pueden las instituciones financieras adaptar su negocio a las nuevas condiciones del mercado

-Hay muchos factores que afectaron negativamente los resultados de la banca privada de 2009 que no van a estar presentes o lo van a estar más atenuados este año. Parte de ese déficit es consecuencia de la compresión en el margen de la intermediación financiera, lo cual es una combinación de bajas tasas de interés internacionales en un contexto donde los bancos locales por un exceso de liquidez han tenido que volcar sus excedentes monetarios al exterior colocándolos con un muy bajo rendimiento.

-¿Hasta cuándo prevé que continúe esa situación deficitaria?

-Probablemente ese proceso comience a revertirse este año ya que los temores a la crisis financiera global que redujeron la demanda de crédito vayan disminuyendo en los próximos meses. Además, los resultados medidos en pesos de la actividad bancaria se deben en buena medida a la diferencia de cambio. La fuerte apreciación que tuvo la moneda uruguaya en el último trimestre de 2009 impactó sobre los resultados de los bancos de una manera análoga a cómo afectó al sector exportador. En efecto, los ingresos de los bancos son básicamente en divisas estadounidenses, dada la fuerte dolarización que todavía tiene el crédito y muchos de los servicios financieros, mientras que los costos operativos son mayoritariamente en moneda nacional. En la medida en que, como es de esperar, el peso uruguayo deje de apreciarse en el correr de este año, ese factor que afecta negativamente en los resultados operativos de los bancos también se revertirá.

### **Hay instrumentos disponibles para financiar a las pequeñas empresas**

-En un seminario organizado por el BROU y la Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo, el titular del banco estatal uruguayo afirmó que el sistema bancario local es ineficiente en su tarea de canalizar el ahorro hacia la inversión productiva. ¿No necesita Uruguay un banco de fomento y un banco de inversiones?

-No. Lo que el país necesita es una estrategia bien diseñada para manejar créditos a las pequeñas empresas.

-Pero la banca privada en Uruguay generalmente no financia proyectos a largo plazo...

-No diría eso. Me consta que varios bancos locales manejan líneas de crédito para proyectos de inversión. Si se hace un seguimiento de las instituciones bancarias privadas que están participando del Fondo de Garantías para Pymes que maneja la Corporación Nacional para el Desarrollo (CND), se puede observar que su presencia es más agresiva de lo que son las ponderaciones del mercado en general. No hay que correlacionar la estructura de depósitos que tiene el sistema bancario privado con su estrategia en materia de financiamiento de proyectos de más largo aliento. Varios bancos manejan líneas específicas para ese tema y, de hecho, han financiado diversos proyectos de inversión.

-¿No es muy limitado el número de proyectos que han financiado?

-El problema es que, en general, son pocos los proyectos de inversión en Uruguay que se realizan a través de créditos. Además, la mayor parte del aumento de la inversión extranjera directa registrada a nivel local en los últimos años ya vino con financiamiento externo.

-¿Cómo se va a financiar la inversión privada en los próximos años?

-Seguramente importantes proyectos de inversión de más de US\$ 10 millones van a tener un fuerte componente de financiamiento de fondos propios. En consecuencia, lo que se debería pensar en términos de banca de desarrollo o de promoción de la inversión para un país de las dimensiones de Uruguay es conocer qué instrumentos están disponibles para financiar a las pequeñas empresas. Por ejemplo, el Fondo de Garantía para las Pymes de la CND es una herramienta adecuada en donde ya se ha visto una buena respuesta de la banca pública y privada. En Uruguay también ha sido exitosa la experiencia de banca de segundo piso hacia la canalización del crédito a pequeñas empresas de sectores específicos.

-¿Cómo se podría financiar el desarrollo de la pujante industria uruguaya de software?

-La principal carencia en materia de financiamiento a la actividad productiva en Uruguay es la industria de capital de riesgo, sobre todo para proyectos que incorporan elementos de tecnología e innovación. Hacia esa área se debería apuntar y no pensar que la respuesta deba estar en el sistema bancario porque es totalmente desaconsejable que los bancos otorguen créditos a actividades de desarrollo de activos intangibles.

-¿Y qué funciones quedan para la banca privada?

-Su rol será básicamente prestar servicios en materia de pagos, financiar el capital de trabajo y actuar como complemento de financiamiento de algunos proyectos de mediano plazo pequeños, pero con un alto componente de activos dentro de su estructura de producción.

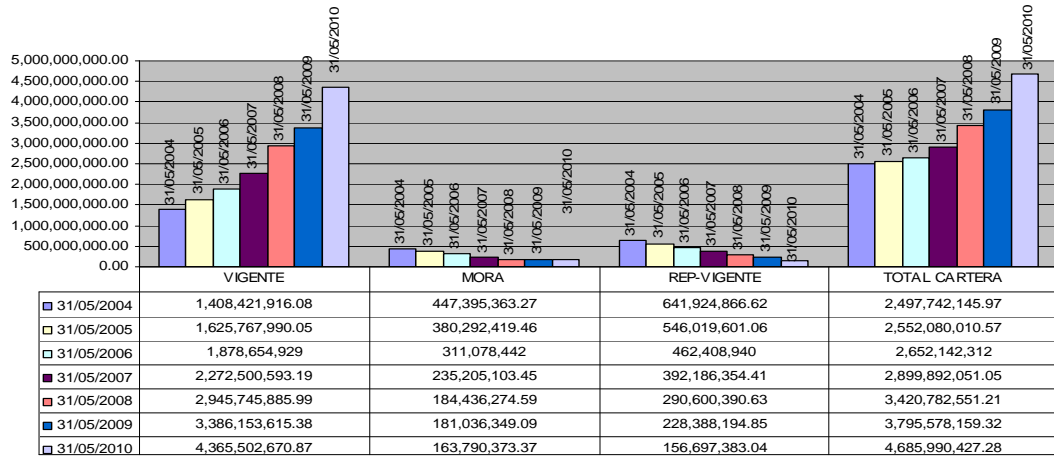
**Fuente:** EL PAÍS 28/04/2010

**POR:** Jorge Rebella

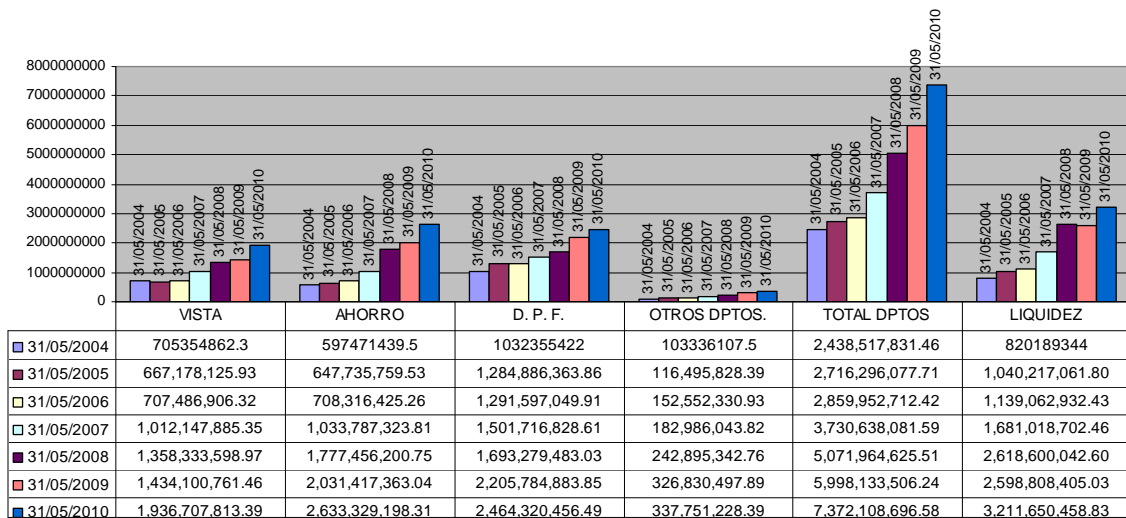
# DATOS ECONOMICOS A MAYO

## (EXPRESADO EN DOLARES AMERICANOS)

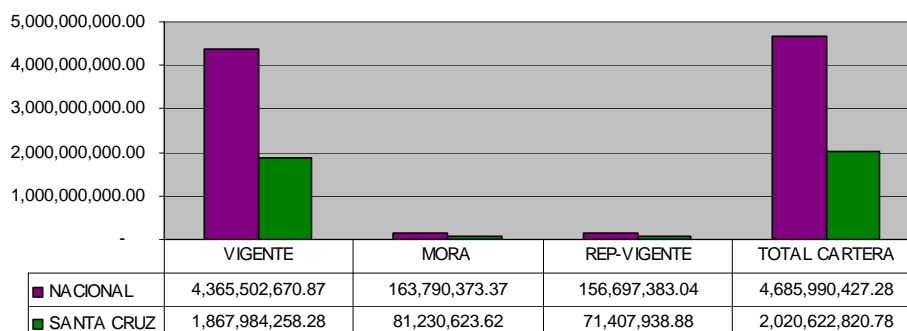
**EVOLUCION DE CARTERA  
MAYO/2004 - 2010  
(EXPRESADO EN DOLARES AMERICANOS)**



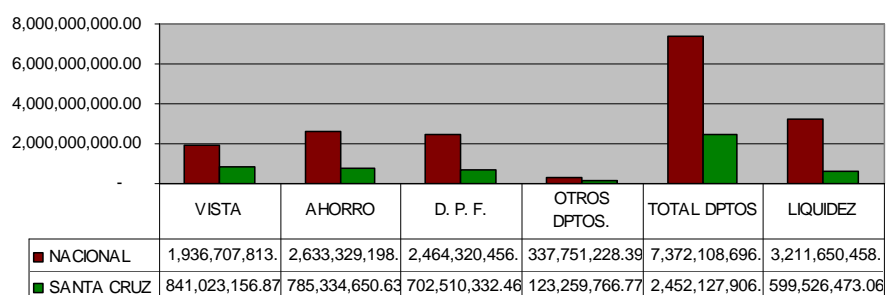
**EVOLUCION OBLIGACIONES CON EL PUBLICO  
MAYO/2004 - 2010  
(EXPRESADO EN DOLARES AMERICANOS)**



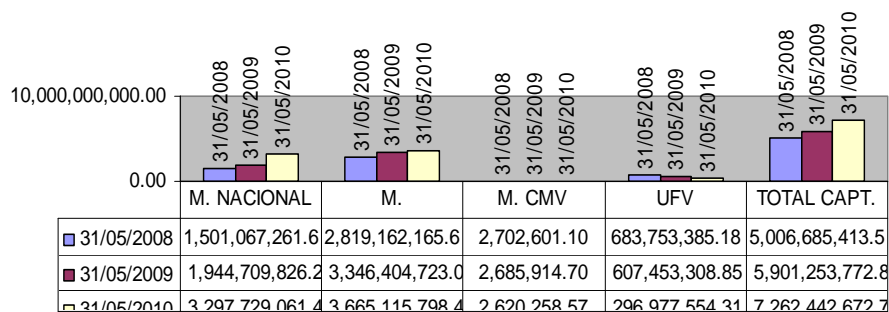
**PARTICIPACION DE SANTA CRUZ EN LA CARTERA  
MAYO/2010  
(EXPRESADO EN DOLARES AMERICANOS)**



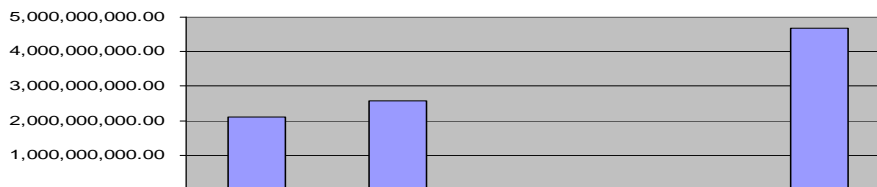
**PARTICIPACION DE SANTA CRUZ EN LAS  
OBLIGACIONES CON EL PUBLICO  
A MAYO/2010  
(EXPRESADO EN DOLARES AMERICANOS)**



**EVOLUCION CAPTACIONES POR MONEDAS  
MAYO/2008 - 2010  
(EXPRESADO EN DOLARES AMERICANOS)**

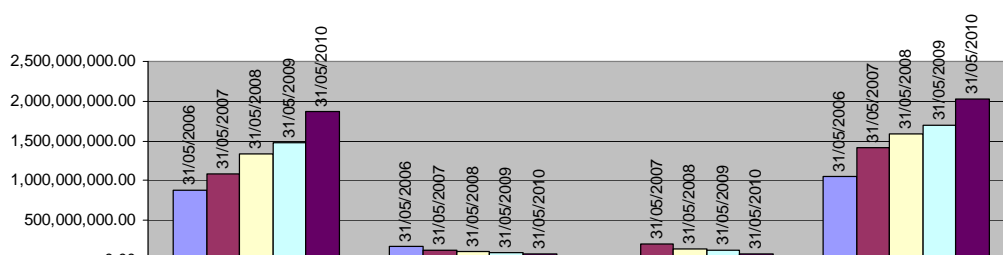


**CARTERA POR MONEDAS A MAYO/ 2010  
(Expresado en dólares americanos)**



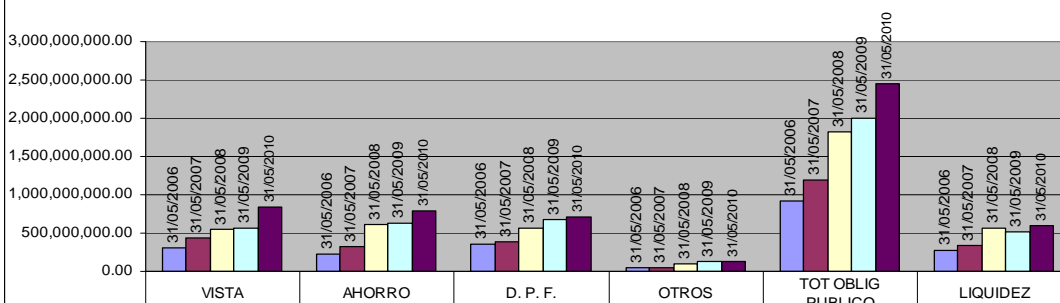
	M. NACIONAL	M. EXTRANJERA	M. CMV	UFV	TOTAL CAPT. P/MON
CARTERA POR MONEDAS	2,112,992,763.	2,569,023,534.	2,879,871.27	1,094,258.08	4,685,990,427.

**EVOLUCION DE LA CARTERA SANTA CRUZ 2006 - 2010  
(EXPRESADO EN DOLARES AMERICANOS)**



	VIGENTE	MORA	REP-VIGENTE	TOTAL CARTERA
31/05/2006	884,123,460.02	166,741,670.99		1,050,865,131.01
31/05/2007	1,080,216,196.41	129,485,529.17	210,163,264.95	1,419,864,990.53
31/05/2008	1,333,987,248.47	104,500,160.67	147,889,210.85	1,586,376,619.99
31/05/2009	1,474,754,592.35	96,938,434.99	122,380,113.75	1,694,073,141.09
31/05/2010	1,867,984,258.28	81,230,623.62	71,407,938.88	2,020,622,820.78

**EVOLUCION DE DEPOSITOS SANTA CRUZ 2006 - 2010  
(EXPRESADO EN DOLARES AMERICANOS)**



	VISTA	AHORRO	D. P. F.	OTROS	TOT OBLIG PUBLICO	LIQUIDEZ
31/05/2006	299,890,274.39	225,657,037.69	349,592,977.17	45,747,905.13	920,888,194.37	281,709,638.28
31/05/2007	431,796,656.67	327,437,265.05	386,589,531.16	55,388,103.59	1,201,211,556.47	342,581,828.16
31/05/2008	555,274,096.24	607,267,936.92	565,265,428.89	90,920,543.93	1,818,728,005.98	571,517,700.36
31/05/2009	571,692,399.80	627,169,691.49	677,341,784.00	123,103,747.86	1,999,307,623.15	521,757,014.76
31/05/2010	841,023,156.87	785,334,650.63	702,510,332.46	123,259,766.77	2,452,127,906.73	599,526,473.06