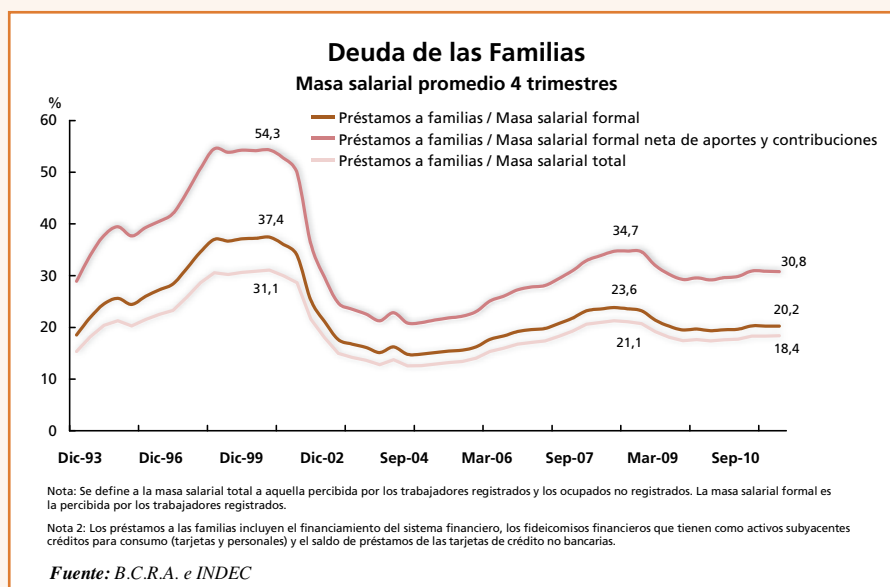


INFORME

Bajos niveles de endeudamiento y mora de las familias y las empresas

Un dato positivo del sistema financiero es el bajo nivel de endeudamiento y mora que presenta tanto a nivel de familias como empresas. La deuda de las familias en Argentina es de 7,4% del PIB, mientras que en Latinoamérica llega al 17,1%. Por su parte, para el caso del endeudamiento de las empresas, representa el 22,5% del PIB frente al 50% de la región. La mora del sistema se ubica en torno al 1,2% del total de las financiaciones. (Pág. 5)



AGASAJO A LA PRENSA ESPECIALIZADA

Cesario: "El ahorro es fundamental para el desarrollo del país"



Claudio Cesario

El 1º de diciembre último se realizó en la sede de la Asociación de Bancos de la Argentina el tradicional cóctel de fin de año en agasajo a la prensa especializada. Asistieron alrededor de 80 periodistas representantes de los distintos medios gráficos, electrónicos y radiales del país. En la ocasión, el Presidente de ABA, Claudio Cesario, pronunció un discurso en el que destacó el rol del periodismo como formador de opinión y docente para la industria financiera, al tiempo que efectuó un balance de la actividad en 2011 y trazó algunos desafíos de su gestión para el próximo año.

(Cont. en Pág. 6)

BANCOS

Los productos "estrella" del 2011

Las entidades bancarias se caracterizan por su constante lanzamiento o renovación de productos destinados a atender la demanda y comodidad de los clientes. En la presente nota, "Informe ABA" consultó a sus bancos asociados sobre estos productos y servicios "estrella" que han alcanzado esa calificación por la proyección y beneficio que han aportado al mercado. Respondieron a un cuestionario común, que incluyó la descripción de las características y alcances salientes del producto. Asimismo, se marcaron las tendencias que se esperan para 2012 en este segmento del negocio. Los resultados de esta encuesta se presentan en la nota publicada a partir de la página 4.

INICIATIVAS

Bancarización: la propuesta de ABA

(Pág. 3)

EDITORIAL

El sistema financiero en 2020

(Pág. 2)

Socios Activos de ABA

American Express Bank Ltd. S.A. • Banco Bradesco Argentina S.A. • Banco de la República Oriental del Uruguay • Banco do Brasil S.A. • Banco Itaú Argentina S.A. • Banco Santander Río S.A. • BBVA Banco Francés S.A. • BNP Paribas • Citibank N.A. • Deutsche Bank S.A. • HSBC Bank Argentina S.A. • JPMorgan Chase Bank, National Association (Sucursal Buenos Aires) • Standard Bank Argentina S.A. • The Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ, Ltd.



EDITORIAL

El sistema financiero en 2020

POR CLAUDIO CESARIO / PRESIDENTE DE ABA

El sistema financiero está sólido y con planes de expansión, en síntesis, con ganas de captar nuevos clientes y abrir más sucursales. Los bancos entienden que están frente a una muy buena oportunidad histórica para despegar y encarar con rigor este gran desafío, concientes de que sin ahorro no puede haber crédito ni inversión que ayude a la competitividad de las empresas. Resulta fundamental en lo inmediato hacer crecer el volumen de depósitos en el sistema.

Cuando se compara el sistema financiero argentino con otros del mundo, se observa que no está mal posicionado frente a otros sistemas de países comparables de la región. Sin embargo, el mayor rezago se da en materia de bancarización. El interrogante es entonces qué se puede hacer hacia delante para que cada vez más gente pueda acceder a los servicios bancarios.

En este tren de ideas, cuando asumí la Presidencia de ABA nos pusimos a trabajar y a analizar distintas iniciativas sobre la base del trabajo encarado por Mario Vicens, mi antecesor, para incrementar la bancarización de Argentina. Como conclusión general, se puede decir que no nos vemos parecidos a Europa sino más bien a la región en donde se aplican distintas propuestas para llegar al cliente.

En Argentina existe la creencia de que bancarizar significa abrir sucursales. Me refiero a las sucursales tradicionales que todos conocemos y que con variables edilicias vemos en los barrios de Caballito, Flores, o en La Puna o Tierra del Fuego. En el estudio que hemos elaborado se demuestra que en realidad casi el 95/96% de la población vive en localidades donde hay por lo menos una sucursal bancaria, lo cual no significa que el 100% o el 96% de la población esté bancarizado.

Lo que hemos propuesto a las autoridades es un programa de flexibilización que contemple la posibilidad de "entrar y lograr conectarnos con la gente que vive en un determinado lugar o región", sin que ese contacto se realice a través de las típicas sucursales bancarias. Lo que pudimos observar es que la gente se concentra en los grandes centros urbanos; y que la mejor manera de acercarnos a la población más alejada es a través de un modelo de atención con el cual esté familiarizado.

EXPERIENCIAS EXITOSAS

En este sentido, los modelos a seguir son los que han implementado Brasil, Colombia y Perú –por ejemplo– que básicamente comprenden mini agencias o corresponsalías; o vía tercerización de la operación bancaria a través de una cadena de electrodomésticos, de productos farmacéuticos, un supermercado, etc., para ofrecer un servicio básico de atención al cliente bancario (ver nota pág. 3). Esto es válido cuando se piensa, por ejemplo, en un barrio de cualquier conurbano de nuestras grandes ciudades, en el que la gente tiene que tomar un remis (seguramente no formal ni legal), para sacar 200/300/400 pesos y volver. En ese viaje, el interesado gastó entre el 10 y el 20% de lo que cobró. Y esto para gente de bajos ingresos es un número importante.

Lo que ABA propone es que el Banco Central permita flexibilizar esta primera llegada, este primer contacto con los clientes para que puedan operar desde la misma caja que maneja cualquier almacén o negocio del barrio o pueblo. Esto es, que pueda hacer

un retiro o pagar algún servicio sin necesidad de trasladarse a las sucursales o cajeros automáticos.

En Brasil, por cada sucursal tradicional existen más o menos entre 4/5/6 de estos corresponsales no bancarios que son estaciones de servicios u otros comercios. En dicho país, es posible ver que mientras se despacha nafta, hay una ventanita a un costado de la estación donde la gente puede pagar un servicio, el teléfono móvil, u obtener 50 reales.

Este esquema tendería a solucionar otro problema que es el gran manejo y administración cotidiana de efectivo. En ABA consideramos que manejar efectivo tiene un costo altísimo para el sistema financiero, sin contar el costo de impresión de billetes por parte del B.C.R.A., cuando en realidad se puede incentivar el uso de la tarjeta de débito que hoy el gobierno le da a la gente que asiste con planes sociales para que adquiera productos y retire el dinero sin necesidad de ir a una entidad.

Obviamente toda esta estructura tiene que estar acompañada de políticas fiscales. Por ejemplo, en la compra de artículos alimenticios la AFIP debiera impulsar la iniciativa permitiendo la devolución del 21% del IVA en lugar del 5% que rige actualmente para la compra con tarjetas de débito. Si se piensa este beneficio en términos sociales, se vería que esta medida equivaldría a diez sachets de leche adicionales en lugar de los 2,5 actuales. Se trata, en suma, de una manera fácil y sencilla de incrementar el monto y de formalizar la economía, mediante un beneficio concreto para el destinatario.

VISIÓN DE FUTURO

Por otra parte, y en línea con el foco del Ministerio de Industria que conduce Débora Giorgi, desde ABA hemos comenzado a pensar donde va a estar el sector bancario en el 2020. ABA comparte el plan estratégico industrial presentado por el gobierno con ese mismo objetivo. Pero el punto es quién lo va a financiar, quién va a apalancar el desarrollo. Luego de hablarlo con la Ministra, ABA se contactó con académicos de la Facultad de Ciencias Económicas de la UBA, con quienes está trabajando en la elaboración de un programa que será presentado en los próximos meses.

La idea es describir cómo vemos el sistema financiero en línea con algunas metas básicas para que la gente tenga mayor acceso a los servicios bancarios. Al respecto, vale reflexionar que si Argentina se compara con otros países de la región, el sistema financiero argentino sigue siendo –aunque esto parezca una dicotomía–, muy formal en términos de admisión de créditos. Cuando una empresa va a un banco para pedir un crédito, la entidad debe cumplir las normas del Banco Central sobre política crediticia y sumar las "carpetas de crédito" sobre la base de los balances de los clientes.

Los brasileños han solucionado este trámite y trabajan sobre proyecciones de fondos, sobre flujos y sobre el concepto de "conozca al cliente". De aplicarse aún más estos criterios en la Argentina, ayudaría a más PyMES a financiarse sin necesidad de tener que armar estas "carpetas de crédito" que más de una vez son difíciles de cumplimentar porque la economía argentina –vale admitirlo– tiene aún un alto grado de informalidad. ■

Es fundamental en lo inmediato hacer crecer el volumen de depósitos en el sistema.

Bancarización: la propuesta de ABA

La Asociación de Bancos de la Argentina está comprometida en impulsar la bancarización como una forma de facilitar el acceso a los servicios bancarios de la población de aquellas localidades o regiones donde el beneficio todavía no está cubierto. La iniciativa contempla distintos modelos de atención, servicios y productos bancarios que garanticen el ahorro, la transaccionalidad básica y el acceso al crédito, estableciendo una relación de largo plazo entre las personas y el sistema financiero.

En este sentido, ABA ha elevado una propuesta al B.C.R.A. que se suma y complementa el fuerte proceso de bancarización impulsado por la autoridad monetaria a partir de la vigencia de determinados instrumentos bancarios de uso masivo como la cuenta gratuita universal, las transferencias electrónicas con nulo o reducido costo y el uso del cheque cancelatorio para operaciones de cierta envergadura, como la compra de inmuebles, automóviles, etc. La iniciativa en cuestión potencia estos instrumentos.

El trabajo presentado por ABA contempla cuatro opciones de modelos de bancarización, a saber: la tercerización parcial, la figura del corresponsal no bancario, las mini agencias y las sucursales móviles, definidos luego de los resultados de una investigación específica que tomó como base el Censo 2001 del INDEC y que fue realizada sobre cobertura geográfica del servicio bancario en el país.

El trabajo –que partió del supuesto de que el 94,2% de la población urbana y 97,2% de la que se encuentra en localidades de más de 2.000 habitantes cuenta con acceso físico a una sucursal bancaria–, arrojó como conclusión que el 6% de dichas localidades no cuenta con sucursal bancaria y está a más de 5 km de una población que sí la dispone. Esta población sin acceso a una sucursal bancaria alcanza a 925.000 personas.

Esta cuestión, sumado al alto costo de instalación y mantenimiento que significaría la apertura de una sucursal bancaria tradicional en dichas localidades, haría inviable la apertura de las mismas. Es por este motivo que se propusieron los cuatro modelos que sí justifican el servicio financiero.

Por otra parte, se observa que grandes centros suburbanos cuentan con una muy alta densidad poblacional y que la gente que allí vive no está familiarizada con los servicios bancarios que brindan las sucursales tradicionales, sin perjuicio de lo cual operan con una cantidad de comercios que bien podrían suplir en primera instancia la provisión de dichos servicios bancarios primarios.

ALTERNATIVAS

La "tercerización parcial" consiste en otorgarle a un tercero no bancario con local co-

mercial las facilidades para efectuar operaciones puntuales y colaborar en alguna etapa del proceso de comercialización de productos bancarios básicos. Esta forma permitiría, por ejemplo, operar en cobranza de servicios, impuestos, préstamos, cuenta gratuita universal, tarjetas, recaudación a empresas clientes, presentación de prospectos para la venta de tarjetas, préstamos y cuentas básicas, y recepción y entrega de documentación vinculada a productos bancarios.

Los "corresponsales no bancarios", por su parte, comprenden –además de lo señalado en el párrafo anterior–, la posibilidad de efectuar operaciones y transacciones básicas, intermediar en la comercialización de productos básicos, uso de un equipo de hardware conectado a los sistemas de cada banco y on line para las transacciones que realiza, evaluación crediticia on line y complemento de la red de sucursales tradicionales. Para ello debe existir una relación entre éstos en función a la distancia máxima entre el corresponsal no bancario y la cantidad de corresponsales a instalar.

Este esquema podría canalizar operaciones de depósitos en efectivo, extracciones de cualquier cuenta de la entidad con uso de tarjeta de débito, desembolsos de préstamos hasta una suma a determinar, intermediación en la apertura de cuentas que ingresen por el corresponsal, entrega de tarjetas de débito y crédito, intermediación en el cierre de cuentas abiertas a través del corresponsal, etc.

Este tipo de esquema de organización bancaria se aplica de manera exitosa en Brasil, Colombia y Perú, donde se han realizado experiencias en pequeños y medianos comercios, supermercados, farmacias, panaderías, puestos de lotería, tiendas, centros de telecomunicaciones, con importantes incrementos en transacciones, solicitud de productos, recarga de celulares, pago de servicios y depósitos, entre otros.

La propuesta de las "mini agencias" consiste en un local con personal propio que, ubicado a una distancia a definir de la sucursal tradicional de la cual depende, garantiza la inyección/descarga de efectivo y la atención de operaciones no previstas. Abre la posibilidad de atesorar en cajero electrónico y efectuar controles de existencias por parte de los responsables de la filial cabecera. La operatoria permite además la constitución y renovación de plazos fijos, depósitos de cheques, préstamos y previsiones de beneficios de la seguridad social,

operaciones de banca automática y transferencias de fondos.

Por último, se encuentra la "sucursal móvil" que complementa a las dos anteriores ya que al menos una vez por semana debería concurrir a las localidades donde se encuentran los modelos antes citados, de manera de poder realizar operaciones más complejas y cargar o descargar el efectivo de estas unidades. En caso de que las entidades utilicen este modelo en localidades del interior, se ampliará al doble el radio de acción entre los "corresponsales no bancarios" y la sucursal tradicional de la cual dependen, siempre que la atención de la población se realice con una periodicidad semanal mínima garantizada.



Acercar los beneficios del servicio bancario

En líneas generales, cabe agregar que estas opciones permiten descongestionar y especializar a las sucursales tradicionales, aumentar la capilaridad del sistema financiero, ampliar los canales para bancarizar, refuerzan la posición del sistema bancario formal, combaten la informalidad, al tiempo que permiten la apertura de las cuentas gratuitas universal y el uso de tarjetas de débito. A su vez, para la industria bancaria el costo de las operaciones tercerizadas –según estas alternativas– oscilaría entre 50 y 75% de las operaciones efectuadas en una sucursal tradicional.

Por su parte, para los terceros contratados tiene la ventaja de que les aumenta la oferta para sus clientes, le da valor agregado al negocio, mejora la imagen y prestigio, al tiempo que recibe una comisión según el número de transacciones realizadas y les permite disponer de una clientela más grande que gasta parte de su ingreso en el lugar donde realiza los retiros de fondos.

Finalmente, y quizás lo más relevante, es que el cliente bancario tiene acercamiento a los servicios financieros en un ámbito más familiar que una sucursal tradicional, podrá contar con más puntos donde hacer sus transacciones, con horarios de atención más flexibles, incluso en días feriados, atendiendo sus necesidades financieras básicas en un solo sitio con el consiguiente ahorro de costos y tiempos de traslado.

Los productos "estrella" del 2011

"Informe ABA" consultó a sus bancos asociados sobre los productos y servicios "estrella" que durante 2011 se destacaron por su proyección y beneficio aportados al mercado. En la presente nota se publica el cuestionario común compartido con las entidades y las respuestas de cada entidad sobre estas "estrellas". Se las presentamos.

BBVA Francés

1. La tarjeta de crédito BBVA Francés LANPASS, que hoy ya disfrutan más de 200.000 clientes.

2. La tarjeta de crédito BBVA Francés LANPASS permite acumular kilómetros en el programa de pasajero frecuente de LAN, para viajar gratis por Argentina y por el mundo a través de la línea aérea más premiada en servicio en Latinoamérica.

3. Canjear kilómetros por pasajes para volar por el país y por el mundo a través de LAN y la alianza Oneworld; acceder a promociones exclusivas de LANPASS en diferentes fechas del año; contar también con todos los beneficios y descuentos de las Tarjetas de BBVA Francés, y canjear kilómetros por excelentes productos del catálogo LANPASS.

4. BBVA Francés está trabajando en el desarrollo de nuevos co-branding que permitirán a los clientes disfrutar de beneficios exclusivos además de las promociones y descuentos habituales de los que gozan todos los clientes del banco.



1. La tarjeta Citi Mastercard Women.

2. Es un programa exclusivo para la mujer, que tiene como producto bancario la tarjeta de crédito Women. Se presenta en 4 alternativas: clásica, gold, platinum y black, según el perfil del cliente.

3. Pertenecer a un exclusivo mundo de beneficios, que consiste en invitaciones, regalos, descuentos y servicio diferencial, entre otras cosas. Se pensó como una iniciativa que llegue a todas las mujeres y que cada una se identifique encontrando en él una solución a medida.

4. Seguir innovando, de manera que para el cliente pertenecer a Citi Women sea

Cuestionario

1. ¿Cuál fue el producto o servicio "estrella" de su banco durante 2011?

2. ¿En qué consiste?

3. ¿Cuál es el principal beneficio que le aporta al cliente?

4. ¿Qué tendencia se espera en materia de nuevos productos/servicios para 2012?

una experiencia diferente. Acompañar a los clientes en su estilo de vida y dar soluciones a medida, según sus necesidades.



1. La propuesta más destacada de HSBC durante este año es "Comercio Exterior - Regímenes Informativos".

2. "Comercio Exterior - Regímenes Informativos" involucra distintas operatorias prioritarias y de gran relevancia para el negocio, considerando el alcance y perfil de las empresas y el cumplimiento de las regulaciones locales.

3. HSBC trabaja fuertemente en la mejora continua de la calidad de los servicios. Por esta razón, se desarrollan servicios que agreguen valor a los clientes. En este caso, se trata de una propuesta relacionada con la operatoria de Administración de Permisos de Embarque y Anticipos de Exportación (Com. A 3493 y Com. A 3609), así como también de Relevamientos de Pasivos Externos e Inversiones Directas (Com. A 3602 y Com. A 4237). Las mencionadas operatorias fueron incorporadas a la estrategia de obtención de Certificaciones de Calidad bajo normas ISO9001, siendo HSBC la única entidad en obtener estas distinciones. Este enfoque estratégico ha permitido obtener diferentes logros, convirtiendo a HSBC Argentina en el jugador más importante del negocio de Permisos de Embarque, alcanzando a junio de 2011 un 24,8% de participación en el mercado*. Por otro lado, HSBC superó las 1.750 empresas activas adheridas a los servicios de presentación de los relevamientos de Pasivos Externos e Inversiones Directas.

4. Durante el 2012, HSBC continuará posicionándose en el mercado financiero como el banco internacional líder, consolidando la presencia en los mercados y negocios más relevantes de comercio global y flujo de capital.

* Medido según el valor FOB nominado a esta entidad.



1. El lanzamiento de la Tarjeta de Crédito Itaú MoviStar, primer producto lanzado en virtud de la alianza firmada entre el banco y Movistar. Se trata de un acuerdo con vistas al futuro de la banca individual, que encuentra innumerables oportunidades en la tecnología de avanzada que brinda la telefonía móvil.

2. La Tarjeta de Crédito Itaú Movistar permite sumar puntos para adquirir nuevos equipos, paquetes de servicios y descuentos en recargas de saldo, así como beneficios en indumentaria, electrodomésticos, hipermercados, restaurantes y paquetes turísticos, entre otros.

3. Permite al cliente acceder a un 25% de descuento y 12 cuotas sin interés en la adquisición de nuevos equipos, un 10% de descuento todos los meses en las facturas adheridas al débito automático, y un 10% adicional en todas las recargas realizadas. Asimismo, obtiene importantes ahorros en compras habituales: 20% de descuento todos los martes en indumentaria, 15% todos los miércoles en hipermercados, y 20% de descuento todos los viernes en restaurantes.

4. El año 2012 presenta un gran potencial en el crecimiento de la tecnología celular asociada a los medios de pago. En varios países ya se han lanzado funcionalidades de pagos a través de estos dispositivos inteligentes. Una alianza con una empresa de estas características, es una apuesta a los avances tecnológicos del futuro. Es estar a la vanguardia de los nuevos negocios.

1. Tarjeta Santander Río Crédito y Débito.

2/3. Las tarjetas del Banco se han convertido en un instrumento de promoción del consumo. A través de los acuerdos realizados con diversas cadenas retail, se han podido ofrecer a los clientes condiciones de compra diferenciales respecto al pago en efectivo o con otros medios de pago, ya sea para obtener mejores precios o contar con condiciones de financiación realmente beneficiosas. A su vez, esto ha permitido a los clientes el acceso a elementos que producen una mejora en calidad de vida y confort.

4. Una tendencia muy marcada en la industria de medios de pago, es la generación de nuevos productos dirigidos a segmentos de un alto poder adquisitivo. El objetivo es otorgar un servicio diferenciador, como así también dar acceso a importan-

tes beneficios en viajes, brindando a estos clientes comodidad y seguridad al encontrarse fuera del país. Existe también una revitalización de los programas de lealtad, de forma que los clientes que hagan uso de los productos reciban un reconocimiento especial y que esto retroalimente la preferencia por los mismos.



1. Multipay Comercio Exterior
www.multipay.com.ar

2. Es el servicio de banca electrónica que permite a los clientes realizar todas las operaciones de comercio exterior desde Internet sin la necesidad de presentar papeles en el Banco.

3. Los principales beneficios son: agilidad en el curso de las operaciones, facilidad de uso y operar sin presentar papeles. Esto se logra solicitando al cliente una carga mínima de datos, que se validan en forma au-

tomática, y permitiéndole el monitoreo de las operaciones mediante alertas generadas por el sistema. Opera siempre en un entorno de máxima seguridad y confiabilidad. Este año se ha incorporado al servicio el seguimiento en forma on line de los despachos de importaciones y exportaciones.

4. En 2012 se seguirán sumando servicios a la plataforma electrónica del banco, de manera de brindar a los clientes un acceso rápido, seguro, cómodo y múltiple para la gestión y seguimiento de todas sus transacciones. Entre ellos: un mayor desarrollo en Banca Móvil, ampliada y de multicanalidad para los usuarios que operan a través de múltiples dispositivos y plataformas; el uso de las redes sociales como canal de comunicación y atención. Por último, se está trabajando en el reconocimiento de efectivo, donde a través de un ATM se puede hacer un depósito de efectivo que es reconocido e impactado instantáneamente en la cuenta. También se está estudiando el reciclado del efectivo para su inmediata recirculación. ■

INFORME

Bajos niveles de endeudamiento y mora de las familias y las empresas

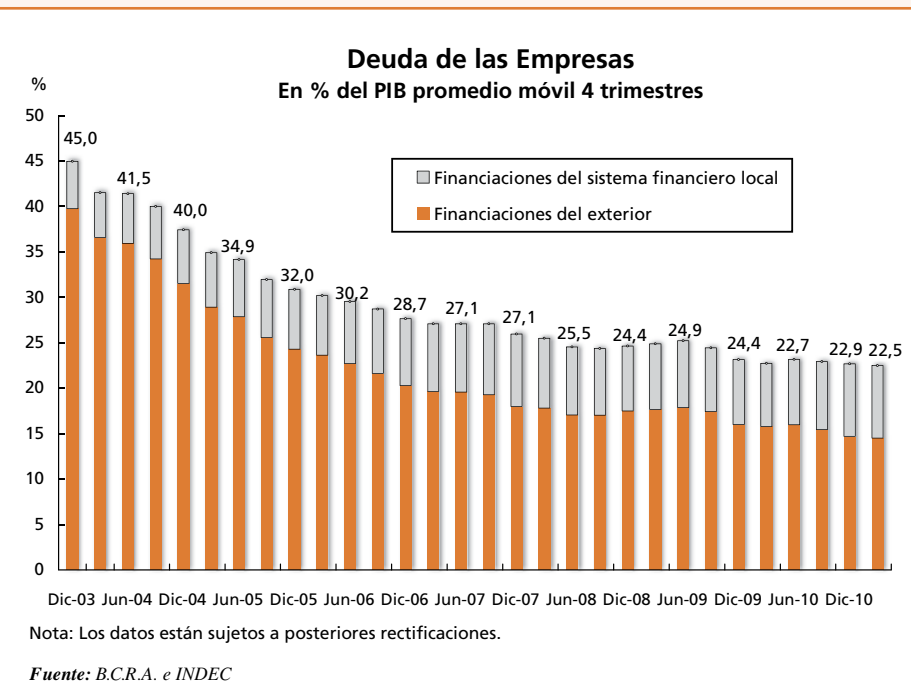
(Viene de Tapa)

La deuda de las familias y las empresas se encuentra en niveles relativamente bajos, tanto en términos históricos como internacionales. Si bien el crédito ha crecido fuertemente en la economía (alrededor de 37,8% en 2010 y 48% anual en los primeros once meses de 2011), la masa salarial también se expandió fuertemente como consecuencia de la creación de empleo derivado del aumento de la actividad económica y los incrementos salariales.

De acuerdo al Boletín de Estabilidad Financiera del B.C.R.A. del segundo semestre de 2011, la deuda de las familias como porcentaje de la masa salarial formal se ubicó en 20,2% al primer trimestre de este año. Este número resulta algo inferior, del 18,4%, si se toma en cuenta la masa salarial total. Los actuales niveles resultan muy inferiores a los registrados en el pico del ciclo alcista de 1998 donde los valores registrados eran del orden del 37% y 31%, respectivamente.

Respecto al comparativo regional, mientras la deuda de las familias en Argentina es de 7,4% del PIB, en Latinoamérica es de 17,1%.

Para el caso de las empresas, la situación no es muy diferente. Si se incluyen las financiaciones del exterior como aquellas con el sistema local, se alcanza a cubrir 22,5% del PBI, nivel inferior al 45% registrado en diciembre de 2003. En tanto, la región mantiene un nivel cercano al 50% del PIB.



El bajo nivel de endeudamiento de las personas y empresas le imprimen al sector financiero un menor nivel de riesgo respecto a la mora bancaria. Los niveles de mora del sistema se ubican hoy en torno al 1,2% del total de las financiaciones, cifras que se ubican en niveles mínimos comparados con los observados en el pasado y en otros países de la región. Por otro lado, estos valores parecen sugerir que bajo un escenario

de mayor certidumbre económica, los niveles de intermediación financiera podrían incrementarse rápidamente, especialmente en segmentos como el crédito hipotecario que se ha visto muy castigado en los últimos años por la baja relación salario/metro cuadrado. Debe tenerse en cuenta que en otros países este tipo de deuda representa una porción significativa del endeudamiento familiar. ■

Cesario: "El ahorro es fundamental para el desarrollo del país"

En el cóctel servido en agasajo al periodismo especializado, el Presidente de ABA, Claudio Cesario, formuló un balance sobre la actividad bancaria en 2011 y trazó algunos desafíos de su gestión para el próximo año. A continuación, se reproduce el discurso del titular de ABA.

El sistema bancario argentino se encuentra en una posición destacada. Tiene una sólida situación, sin descalces de moneda y con un bajo nivel de endeudamiento de familias y de empresas. Hablando en cifras podemos decir que históricamente cuenta con uno de los ratios de endeudamiento más bajos con el sector público, que ronda el 10% del total de los activos (3% en los bancos privados) y que como contrapartida muestra el importante repunte del financiamiento al sector privado observado en los últimos años. Este crecimiento no es menor si consideramos que el fondeo se hace con depósitos cuyos plazos no superan en promedio los 35 días.

"La solidez del sistema, en suma, es lo que permitió afrontar sin grandes efectos o con efectos relativos las circunstancias adversas de los últimos tiempos. Me refiero a la crisis de la eurozona y a la reciente dolarización de los depósitos y posterior retiro de los mismos que está siendo superado sin inconvenientes gracias al trabajo conjunto de los bancos y las autoridades.

"Hacia adelante y mirando al futuro, los bancos tienen el gran desafío de impulsar y hacer crecer el ahorro. Ahorro que es fundamental y necesario para el desarrollo de nuestro país. Si no crece el ahorro de los argentinos, que debe ser estimulado y protegido por todos, difícilmente podamos continuar creciendo en el crédito al sector privado.

"Sin ahorro no puede haber crédito, sin crédito no se potencian las inversiones y sin inversión Argentina pierde competitividad y no puede continuar su camino al desarrollo. Esto que es sencillo no todos lo comprenden.

AHORRO, CRÉDITO Y BANCARIZACIÓN

"Hoy, en nuestro país, el ahorro y el crédito como participación del PBI todavía muestran una tasa muy reducida que nos aleja de los niveles que tienen los países comparables de la región. Esta situación constituye una oportunidad para crecer, en línea con el objetivo de apuntalar el proceso de



Claudio Cesario con Natalia Donato (*El Cronista*), Oscar Martínez (*Clarín*) y Ken Parks (*Dow Jones*)

crecimiento y desarrollo que evidencia la economía doméstica.

"Ahora bien, dicho proceso de crecimiento del ahorro se dará en el tiempo y en la medida que todos entiendan que los depósitos son de los depositantes y que estos al colocarlos en un banco están ganando frente a otras oportunidades de inversión o preservando su capital.

El rol docente de la prensa

Al referirse a la prensa especializada en la primera parte de su exposición, Claudio Cesario señaló: "Para nosotros es un orgullo recibirlos, por cuanto es una forma de reconocer el importante rol que desempeñan como formadores de opinión y docentes para la industria financiera, en temas que siendo sencillos a veces no somos capaces de explicarlos acabadamente".

"Sabemos que muchas veces en la vorágine del día a día pueden no encontrar todas las respuestas que quisieran. Pero les aseguramos que hacemos todo nuestro esfuerzo para atender sus requerimientos y transmitir con la mayor claridad posible lo solicitado", agregó.

Para concluir: "Claro está que la relación profesional en este campo debe darse dentro de la prudencia y la responsabilidad que exige el tratamiento de temas sensibles".



Mara Laudonia (*Télam*), Walter Brown (*El Cronista*) y Carlos Burgueño (*Ámbito Financiero*)

"Creemos también que otro gran desafío a encarar es el de la bancarización, que trae de la mano la lucha contra la informalidad de la economía y que al no ser exitoso priva a un sector importante de la población de los beneficios del servicio bancario.

"ABA está firmemente comprometida y viene trabajando de manera activa con el Banco Central en este objetivo. Recientemente hemos presentado a las autoridades un trabajo

basado en una investigación sobre cobertura geográfica del sistema financiero, que propone una serie de alternativas de bancarización que van más allá de la apertura de las tradicionales sucursales.

"En líneas generales, la propuesta impulsa la canalización de determinados servicios bancarios a través de terceros comercios, mini agencias, sucursales móviles, etc., con el fin de brindarlos en aquellas zonas que cuentan con menor densidad poblacional; y posibilitar al público el acceso directo, inmediato y sin restricciones horarias en las localidades de alta densidad poblacional. (ver pág. 3)

"Este esquema, entendemos, podría ser implementado a la brevedad y complementa y potencia los instrumentos recientemente promovidos por el Banco Central como la cuenta gratuita universal, el cheque cancelatorio y las transferencias bancarias de costo nulo o reducido. Nuestra propuesta es similar a la implementada exitosamente en países como Brasil, Perú y Colombia.

"Otra iniciativa importante para impulsar la bancarización, pasa por la flexibilización de ciertas regulaciones vigentes con el fin de convertir a más PyMES en sujeto de

OTROS DESAFÍOS

"Quisiera ahora recordar que cuando asumí la presidencia de ABA, además de comprometerme con impulsar una mayor bancarización, anuncié otros dos objetivos de gestión que creo que también son centrales. Ellos son: contribuir a mejorar el conocimiento sobre la problemática empresarial del país y

"Nuestro compromiso es seguir trabajando con las autoridades para que el crecimiento del ahorro y del crédito sean actores indispensables para el desarrollo sustentable del país".

"Es importante destacar que los bancos asociados a ABA cuentan en la materia con una experiencia de más de 20 años a nivel internacional, donde en muchos casos por políticas propias se aplican regulaciones más estrictas. Y en este sentido es mucho lo que aún pueden aportar al respecto.

"De hecho, pudimos consensuar con los legisladores la ampliación del periodo de 30 a 150 días para efectuar los reportes de operaciones sospechosas, un punto clave para hacer más operativa la tarea de control de los bancos en la materia. Sin perjuicio de lo cual estamos a la espera que la Cámara de Diputados apruebe el Proyecto de Ley correctiva



José Luis Brea (La Nación), Laura Luz Ojeda (Sala de Prensa, Presidencia de la Nación), Hernán de Goñi (El Cronista) y Ariel Cohen (Perfil)



Luis Cortina (La Nación)

crédito. La idea que propiciamos en este punto es tomar experiencias exitosas de otros países, como Brasil, donde los bancos trabajan sobre flujos o proyecciones de fondos, realizados sobre el conocimiento al cliente sin necesidad de tener que armar las famosas "carpetas de crédito" que resultan un problema frente a la informalidad de la economía.

profundizar el aporte profesional a la clarificación y resolución de los temas sectoriales.

"Me gustaría referirme a continuación a ambas líneas de trabajo.

"Estamos interactuando activamente con otras entidades empresariales con el ánimo no solo de tener un mayor acercamiento institucional, sino también para aportar soluciones sectoriales específicas. En este sentido, no solo hemos aportado conocimiento sobre normas específicas a través de presentaciones a esas mismas entidades colegas, sino también hemos contribuido con la gestión legislativa. Puntualmente, deben destacarse los aportes efectuados en materia de legislación sobre prevención de lavado de activos y financiamiento del terrorismo.



Néstor Scibona (La Nación y Radio El Mundo) y Martín Kanenguiser (La Nación)

que cuenta con media sanción del Senado de la Nación y que introduce los ajustes necesarios para dar mayor previsibilidad y transparencia a la normativa vigente.

(Cont. en Pág. 8)

Cesario: "El ahorro es fundamental para el desarrollo del país"

(Viene de Pág. 7)

"Tales correcciones que trabajamos junto a otras cámaras y asociaciones profesionales pasan fundamentalmente por evitar la duplicación de sanciones cayendo las penas en cabeza del sujeto obligado a informar y del oficial de cumplimiento, la necesidad de aplicar un esquema progresivo de penalidad, eliminar las trabas impuestas a las terminales automotrices y la clarificación de la actuación en la materia de los contadores y escribanos.



Hugo Grimaldi (DyN)

"También es importante el anuncio oficial de enviar al Congreso modificaciones al Código Penal sobre delitos vinculados con el financiamiento del terrorismo. Al respecto, consideramos que esta iniciativa constituye un avance para poner a la Argentina a la altura de los estándares internacionales, demostrando la responsabilidad y respuesta que el gobierno está exhibiendo ante los requerimientos del GAFI.

DIÁLOGO Y CONSENSO

"Por otra parte, me gustaría formular un comentario referido al diálogo o búsquedas de consenso que realizó la Presidenta de la Nación en la Conferencia Industrial de la UIA. En este orden, reiteramos nuestro compromiso para seguir trabajando con las autoridades para que el crecimiento del ahorro y, por ende,



Gustavo Bazzan (Clarín) y Marina Guimarães (Agencia Estado, Brasil)

redacción de un documento que pretende establecer pautas de crecimiento del sistema financiero con vistas al año 2020. Se trata de un plan de desarrollo estratégico de nuestra actividad que se alinea y complementa con el plan industrial anunciado por el gobierno nacional.

"En nuestra concepción, no es posible plantear el desarrollo económico de un país sin la complementación entre industria, campo, servicios, bancos,



Eduardo Desimone (B.C.R.A.), Fernando Laborda (La Nación) y Pablo Wende (Ámbito Financiero)

"No es posible plantear el desarrollo económico sin la complementación entre industria, campo, servicios, bancos, etc., y la participación imprescindible del sector laboral".

etc., y por supuesto la participación imprescindible del sector laboral.

"Este plan será dado a conocer oportunamente a las autoridades y a la opinión pública.

"Finalmente, quiero expresar que ABA y sus bancos asociados están firme-

mente comprometidos con el país. Y esto es así simplemente porque estos bancos internacionales están integrados por directivos, gerentes y familias argentinas a las que les interesa que a nuestra sociedad y al país le vaya cada vez mejor."

del crédito sean actores indispensables para el desarrollo sustentable del país.

"Consecuentemente, ABA está trabajando con la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires en la

mente comprometidos con el país. Y esto es así simplemente porque estos bancos internacionales están integrados por directivos, gerentes y familias argentinas a las que les interesa que a nuestra sociedad y al país le vaya cada vez mejor."



Informe ABA - Asociación de Bancos de la Argentina
 Editor Responsable: Rubén Horacio Mattone
 La publicación Informe ABA es propiedad de la Asociación de Bancos de la Argentina
 San Martín 229 - Piso 10° - C1004AAE Buenos Aires - Argentina
 Tel.: (54-11) 4394-1836 - Fax: (54-11) 4394-6340
 e-mail: webmaster@aba-argentina.com - web-site: www.aba-argentina.com

ISSN 1850-2482