

Nacionalización de la banca

Nacionalizar la banca, cuando no se desea nacionalizar todo el resto, ¿por qué será? ¿Cuáles serán los rasgos específicos de la banca que la tornan un sector llamado en particular a la nacionalización? Esta me parece ser la cuestión central que plantea la propuesta del Partido Nacional en aquel sentido.

Por nacionalizar una indus-

tria se entiende, en el lenguaje corriente, excluir las empresas respectivas del régimen de propiedad privada, y en cambio estructurarlas según un régimen de propiedad estatal, o de propiedad colectiva, de modo que pueda afirmarse que pertenecen a la nación, y no a tales o cuales personas, nacionales o extranjeras. Concreto, el término podría querer referirse a la exclusión de los extranjeros de la titularidad de las empresas, pero esa acepción es poco frecuente.

Básicamente, la lectura del Plan de Gobierno del Partido Nacional en el Capítulo 3 ("Plan Económico"), Sección 5 ("Nacionalización de la Banca") me hace pensar que el verbo "nacionalizar" ha sido usado allí en el sentido usual. Según entiendo ese texto, se propone que actúen de manera plena en el país dos clases de bancos: bancos estatales y cooperativas privadas, básicamente de ámbito regional. Los bancos extranjeros no podrán ni siquiera usar el nombre de bancos que tienen en sus países de origen, de modo que la intención del Plan de excluirlos de la actividad bancaria no se presta a dudas. De los bancos privados de propiedad nacional, que son dos y ninguno de naturaleza cooperativa, el documento no dice nada, pero parece claro que no les asigna ningún papel en el futuro financiero uruguayo.

Por lo tanto tendríamos una banca comercial (que es a la que deseo referirme) dominada por bancos estatales, conviviendo con instituciones de carácter predominantemente regional y estructura jurídica cooperativa. Se excluye por lo tanto la propiedad privada, excepto bajo la forma restringida de cuotas cooperativas.

¿Por qué la banca en manos (básicamente) del Estado y no la producción agropecuaria a cuyo respecto el Plan expresamente afirma la propiedad individual, ni la industria textil, ni el transporte carretero, ni la prensa? como decía, esta parece

ser la cuestión. ¿Qué hacen los bancos comerciales?

Los bancos son intermediarios financieros. Esto significa que intermedian entre las unidades económicas que son financieramente superavitarias y las que son financieramente deficitarias, canalizando hacia las segundas el superávit de las primeras.

Ser "financieramente deficitaria" una unidad, digamos, una empresa, no significa, por descontento, que "pierda plata". Ciertamente, las empresas que incurrir en pérdidas suelen ser financieramente deficitarias (aunque las pérdidas son compatibles con ahorro bruto positivo, y naturalmente con desinversión, por lo que es posible que sean financieramente superavitarias) pero su déficit financiero no es de aquellos que los banqueros se complacen en financiar. De modo general podemos definir el superávit financiero de una unidad como la diferencia entre su ahorro bruto y su inversión bruta, la misma definición sirve para el déficit cuando la diferencia es negativa.

Veamos algo más despacio estos mismos conceptos. Hay unidades característicamente deficitarias (no esencial, ni fatalmente, deficitarias) en el sentido financiero. Estas son, ante todo, las empresas. En tiempos normales éstas suelen generar una corriente de ganancias. Las ganancias, tal como resultan de sus balances, más los cargos por depreciación del capital fijo, menos los impuestos a las ganancias, menos los repartos de ganancias hechos a sus propietarios, constituyen el ahorro bruto de las empresas. El ahorro bruto de las empresas representa un flujo de fondos disponible para la inversión, y de hecho, en la mayor parte de los países, entre ellos el nuestro, la principal fuente de fondos a que las empresas recurren para financiar su inversión es su propio ahorro bruto. Al mismo tiempo, las empresas concentran en todo el mundo la mayor parte de la

inversión. Como consecuencia, su ahorro bruto suele resultar insuficiente a los fines de financiar su gasto de capital. Aquí surge la demanda por una fuente adicional de financiamiento, externa a la unidad que proyecta invertir.

Por contraste, las familias, o unidades consumidoras, son, en conjunto, típicamente superavitarias en el mismo sentido financiero. Sus rentas o ingresos netos más la depreciación de su capital fijo menos los impuestos directos pagados forman su ahorro bruto, y éste suele exceder de su inversión. De ahí surge su demanda por un uso de sus fondos externos a la unidad que ha generado el ahorro. Esta demanda por tales usos de fondos, o activos financieros, implica, como la otra cara de la moneda, una oferta de fondos. Ya habíamos detectado una demanda por fondos, en el sector empresarial. Esta oferta y esta demanda pueden o no encontrarse en el mercado. La misión del intermediario es procurar que se encuentren.

Preguntémonos cómo sería una economía en la cual los intermediarios financieros no existieran. La primera posibilidad que viene a la mente es de la intensificación de la inversión por las unidades con tendencia superavitaria. Las familias con capacidad de ahorro podrían incrementar la inversión inmobiliaria, la compra de vehículos, de artefactos electrodomésticos, etc. La falta de alternativas llevaría ese tipo de inversión hasta límites en que su tasa de rentabilidad, individual y social, fuese muy baja, de modo tal que se generaría un apreciable despilfarro de recursos. Una segunda posibilidad consistiría en que las unidades financieramente superavitarias acudiesen al mercado de capital sin el auxilio de intermediarios, y otro tanto hicieran las deficitarias. De tal modo las familias de un cirujano o de un abogado entrarían en contacto con una fábrica de zapatos o un restaurante, y le

harían un préstamo, o le comprarían acciones, mientras un músico o un pintor consideraban la posibilidad de invertir en obligaciones de una imprenta o una empresa metalmeccánica, etc. En lugar de tener los intermediarios financieros en su activo una cartera de deuda de las empresas (y en alguna medida de ciertas unidades consumidoras), contra un pasivo de su propia deuda hacia las familias (y en alguna medida hacia ciertas empresas), las propias familias (unidades financieramente superavitarias) tendrían de manera directa una cartera semejante de títulos emitidos por las empresas (unidades financieramente deficitarias) contra su propio patrimonio, o sea la acumulación de su ahorro pasado. Esta segunda posibilidad permitiría evitar el ya mencionado despilfarro de recursos, pero presenta dificultades obvias, que no por serlo dejan de merecer algo más de nuestra atención.

■ El carácter específico de la labor del banquero

Nos vamos acercando al nudo de la cuestión. En la sección precedente describimos qué hacen los intermediarios financieros, entre los cuales ocupan un papel principal las instituciones que directamente nos interesan. Ahora, avanzando hacia la meta que nos propusimos al comienzo, vamos a inquirir acerca de cuáles son las cualidades cruciales que los empresarios deben poseer en el sector bancario, las que hacen el éxito de los banqueros que prosperan en un entorno competitivo, y cuyo defecto hace el fracaso de los que lo padecen. De esta manera será posible apreciar qué sentido posee la propuesta de hacer a un lado al banquero privado, y poner en su lugar al Estado. ¿Es que éste, o sus personeros, poseerá dichas virtudes cruciales en grado superior al de aquéllos? ¿O será que las virtudes privadas del banquero son al mismo tiempo

vicios públicos, para usar la imagen de Mandeville?

No querría seguir adelante sin subrayar la idea implícita en el párrafo que antecede, a saber, que cada actividad empresarial posee una virtud característica, una *areté*, como dirían los griegos, consistente en la semejanza de cada individuo con el paradigma del empresario exitoso del sector. En los años '20 la industria automotriz perdía un empresario cuya capacidad innovadora se concretaba en el desarrollo de una línea de producción que permitiera estandarizar las operaciones y por esa vía abaratar los costos, y el éxito de Henry Ford testimonia la posesión por su parte de la *areté* pertinente en grado superlativo. En la industria química, como en la industria biónica, la virtud paradigmática probablemente se halla hoy fuertemente desplazada hacia la tecnología, y el empresario que sea capaz de organizar un equipo de investigadores talentosos y motivados es el que será coronado con el laurel del éxito empresarial. En una *boutique*, la virtud clave probablemente consista en la adecuada percepción de la moda por venir, y el consiguiente acierto en las compras para la siguiente temporada. Y el banquero exitoso: ¿Qué clase de personaje será? ¿Cuál será el rasgo decisivo de su perfil empresarial?

Nadie debería tomar posición sobre la nacionalización de la banca sin resolver previamente esta cuestión. Tal vez no le satisfaga al lector la respuesta que voy a proponer, pero ello no debería llevarle a saltar la dificultad, si parte de la base (al menos implícitamente, como la mayoría) de que no hay en el sector financiero virtudes significativas que sea preciso poseer, y deja sin solución el problema de por qué, donde hay banca competitiva, algunas instituciones crecen y otras se funden, su posición sobre la nacionalización de la banca, cualquiera que sea, adolecerá de una base inadecuada. Porque esa virtud que queremos detectar es precisamente la clave que nos conducirá a una percepción correcta del servicio que la banca presta a la

Director Responsable:
Ramón Díaz

Editor:
Danilo Arbilla

Columnistas y Redactores permanentes:

Manfredo Cikato, Pablo Fossati, Ramiro Rodríguez Villamil, Jorge Caumont, Ricardo Peltrano, Daniel Gianelli, Miguel Arregui, Efraín Mannise, Gerardo Maronna, Juan Carlos Casas, José Pedro Ortiz, Juan Mario Hermida, Raúl Clauso.

Indicadores económicos: Jorge Caumont, Ernesto Talvi, Luis Romero Álvarez y Javier de Haro. **Medicina:** Jean Richard. **Espectáculos y vida cultural:** Rodolfo M. Fattorusso, Barrett Puig, Jorge Traverso, Sergio Lacuesta, Jorge Castro Vega.

Humor: Aldo Cammarota, Kid Graeca, El Mono. **Caricaturas:** Aroba. **Diagramación:** Nelson García Serra.

Directoria:
Dr. Ramón Díaz, Dr. Manfredo Cikato, Dr. Pablo Fossati, Dr. Ramiro Rodríguez Villamil y Danilo Arbilla.

Administración:
Esc. Alfredo Bianchi Varela.

BUSQUEDA es una revista semanal miembro de la Sociedad Interamericana de Prensa. Está inscrita en la Dirección de Industrias con la matrícula N° 2079. Con domicilio en Treinta y Tres 1471, Piso 2, Esc. 7. Tels.: 95-54-84 y 95-48-44. Montevideo, Uruguay.

Las opiniones vertidas en los artículos son de exclusiva responsabilidad de los autores.

Precio de Venta en Uruguay: NS 30.

Impreso en Talleres Gráficos de Impresora Polo Ltda. D.L. N° 40.172.

Distribución: Papacito.

Nacionalización de la banca

(Viene de pág. 2)

economía del país. Y si usted parte de la base de que ninguna virtud se precisa para banear, si usted adopta como arquetipo del banquero la caricatura habitual del ricacho con la sólida cadena de oro atravesándole el chaleco, y las bolsas llenas del mismo metal, flanqueándole las adiposidades, y presume que banca porque es rico, y cualquiera que lo fuera podría satisfacer su concupiscencia chupándole análogamente la sangre a los sectores productivos, usted tiene necesariamente que equivocarse. Se equivocará si concluye que el Estado debe desplazar al cerdo avariento, y poner en su sitio a un ser humano, propenso a ayudar al productor, y no a esquilmarlo, y se equivocará si piensa que, cerdo avariento y todo, el banquero tiene derecho a seguir disfrutando de sus privilegios. Lo primero, porque su premisa sería falsa, por más que la conclusión que extraería de ella sería correcta, y lo segundo porque, dada la premisa, su razonamiento falla: las prebendas y los privilegios son inaceptables.

Pero vamos a la cuestión central que tenemos por delante. ¿Cuál es la **areté** del banquero? Para mí, sin lugar a dudas, saber en quién debe creer y en quién no. Es decir, quién es y quién no es digno de crédito. Quién merece por tanto, su crédito bancario; y a quién debe rehusárselo.

El banquero tiene que hacer muchas otras cosas. Tiene que saber aceptar depósitos. Por lo tanto tiene que saber despertar confianza. Tiene que saber tratar a los depositantes: decidir cuánto puede pagarles, y qué servicios debe ofrecerles. Como todos los empresa-

rios, tiene que ser capaz de administrar sus recursos con eficiencia, y así mantener bajos sus costos, tiene que preservar, más allá de las reglamentaciones oficiales, el equilibrio deseable entre encaje y depósitos, entre depósitos y patrimonio, entre el plazo medio de la cartera, y su estructura, y la extensión media, y la estructura, de los plazos de sus pasivos. Etcétera. Pero todo esto, con ser difícil y especializado, es algo que se aprende en los libros. Los recursos humanos que pueden llevar al cumplimiento de estos requisitos son accesibles en el mercado de trabajo. Es cuestión de seleccionar, de motivar y de supervisar. Las artes básicas de todo empresario.

Pero lo decisivo, lo que no es delegable, y debe hacerse desde la cúpula, con la información y los servicios de apoyo adecuados, es saber a quién se puede prestar y cuánto. La selección de la cartera. He aquí algo que se dice muy pronto pero cuya dificultad es mayúscula. Particularmente en las condiciones tremendamente inestables de la economía mundial que siguieron a la flotación generalizada y al primer **shock** petrolero. Aún prestando a corto plazo —ya que el banquero nunca puede estar seguro de otros plazos— más que los de sus pasivos— la calidad de una cartera está crucialmente vinculada a la coyuntura económica en general, y a la evolución de los distintos sectores en particular.

Y el servicio que el banquero paradigmático suministra a la comunidad en que actúa, al seleccionar una cartera que minimice su riesgo de acreedor, consiste en asignar ópti-

mamente los recursos que fluye a través del sistema financiero. Porque una empresa que no puede pagar sus deudas, por cualquier razón que sea, es una empresa que, tanto desde el punto de vista social como del individual, ha invertido mal. Y un banquero que ha dejado que los fondos de sus depositantes fluyeran hacia sectores y hacia empresas que, en elevada proporción, no pueden reembolsar sus préstamos, ha dejado que el ahorro de las familias que le han confiado sus depósitos resultase despilfarrado. Tal vez igual que si ellas mismas hubiesen efectuado la evaluación de los riesgos consiguientes, en vez de confiar, ilusas, en la pericia inexistente del mal banquero.

El buen banquero, en cambio, es un experto genuino en la naturaleza de los riesgos que enfrenta, y en la composición de la cartera que le asegurará a él una mejor probabilidad de ganancia, que será la misma que reportará a la comunidad la asignación óptima de aquellos recursos que se canalizan por el sistema financiero.

Dicho en otros términos: **El buen banquero es aquel que pone auténticamente el sistema financiero al servicio de la producción.**

Pretender hacer eso mismo poniendo en lugar del banquero de turno, no al buen banquero, al banquero paradigmático, o al que más pueda parecersele, sino a un conjunto de burócratas, es uno de los actos más descaminados que quepa imaginar.

Por las razones ya expresadas y por otras que, con especial referencia a nuestra coyuntura y a nuestra estructura, desarrollaré en el próximo artículo de esta serie.