

Los Gerentes de Bancos imponen reglas propias para la calificación

CREDITOS: LA INFORMACIÓN ASIMÉTRICA COMPLICA A PYMES

En 2001 el Premio Nobel de Economía fue otorgado a los estadounidenses Joseph Stiglitz, Michael Spence y George Akerlof por sus trabajos de investigación referidos a los mercados con información asimétrica, tema en el que trabajaron por más de treinta años. La teoría de la información asimétrica puede aplicarse a cualquier actividad comercial, profesional o financiera. junto con el de seguros, el sector financiero es donde los galardonados han puesto su óptica. Así, la información asimétrica propicia que un prestamista, llamado principal, teniendo conocimiento del valor esperado del rendimiento bruto de un proyecto que financia, pero desconociendo su riesgo, se incline a racionar los recursos (créditos) entre los solicitantes o prestatarios, llamados agentes.

A pesar que ciertos agentes están dispuestos a pagar una sobretasa para obtener el financiamiento, la mayoría de los prestamistas temen ubicar las tasas de interés por encima de un determinado nivel como forma de prevenir un eventual riesgo derivado del deterioro de la capacidad de repago de los agentes.

El hecho de que una de las partes (agente), supuestamente, tenga más información que la otra (principal), genera tres tipos de problemas: selección adversa (*adverse selection*), daño moral (*moral hazard*) y señalización (*signaling*).

Buenos y Malos

El problema de la selección adversa ocurre cuando la parte menos informada no puede discriminar, sin incurrir en costos extraordinarios, entre proyectos malos o buenos, lo cual, al más puro estilo Ley de Gresham, estandariza el mercado asumiendo que todos son malos, dejando afuera a potenciales buenos proyectos, esto implica una decisión ex ante. Por otro lado, el riesgo moral existe cuando el valor de una transacción para una de las partes que intervienen en un contrato, puede verse afectado por acciones o decisiones adoptadas por la otra parte, las cuales no pueden ser controladas totalmente por la primera. Es una problemática ex post.

La señalización, en tanto, se conforma mediante una serie de elementos que el agente pone a disposición del prestamista a efectos que éste disminuya su incertidumbre y no proceda al racionamiento del crédito, por ejemplo, garantías o colaterales.

En economías inestables y altamente cíclicas como la de la Argentina, estas características se potencian generando un racionamiento del crédito proporcionalmente superior al que se verifica en otros mercados.

En los Bancos

Cuando un banco diseña una línea de créditos, está interesado en dos cuestiones: la tasa de interés que aplicará al crédito y su riesgo; Dada la problemática de información asimétrica, diseñará un contrato vinculatorio que morigere ambos puntos.

En la relación bancos-pymes, los contratos se basan en un mecanismo de incentivos con un sistema de información dado (ex ante) y no contemplan esquemas de monitoreo posteriores eficientes, ya que ello implicaría un incremento en los costos operativos. Los contratos de préstamos, entonces, se constituyen bajo la forma de “paquetes” que incluyen parámetros estándares y predefinidos (tasa de interés, colaterales, punitivos, gastos, comisiones, etc.) que limitan el importe del crédito a cada peticionante.

Cada uno de estos componentes no puede ser negociado por separado. En ese marco, un banco no puede ofrecer una baja en la tasa de interés sin que esté asociada a otro término del contrato. De igual manera, un prestatario no puede obtener una menor tasa si no ofrece, por ejemplo, un mayor colateral.

Las pymes, por lo general, no cuentan con un staff profesional que les permita proveer a los bancos de la información que éstos requieren, lo cual conspira además para conocer a priori cual será la conducta futura de ellas. Esta situación se agrava dada la baja tasa de creación de pymes y su alta tasa de mortalidad.

Riesgos

Esto último, más allá de lo coyuntural, se explica en parte porque las pymes son generalmente empresas monoproducto o monomercado y, por lo tanto, no son capaces

de diversificar su propio riesgo. Como consecuencia, poseen un riesgo mayor que el promedio del mercado.

Esto provoca que las entidades financieras consideren a las pymes como organizaciones de alto riesgo, donde la probabilidad de default es de por sí alta y, a pesar de que en el mercado existen empresas que brindan información sobre la calidad de comportamiento de los agentes en lo que se refiere a su conducta pasada (bureau de crédito), esta información solo será válida para aquellos agentes con historia y desempeño en el sector, por lo tanto no será relevante para los agentes nuevos.

La incertidumbre acerca del comportamiento de estos agentes persistirá, y como resultado, se penaliza la creación de nuevas empresas.

En idioma de la calle, si mi pyme no tiene como mínimo dos ejercicios contables completos con utilidad, no podré acceder a ninguna línea bancaria de mediano plazo, y aún así, dependeré de las garantías que ofrezca. El fenómeno de selección adversa sucede porque el conjunto de información ofrecida por el solicitante es incompleto o incierto, o bien el gerente del banco elige usar conjuntos selectivos de información que son inapropiados para la asignación de préstamos.

En otras palabras, hay gerentes que imponen reglas propias para la calificación crediticia cuyo objetivo principal es minimizar sus propios riesgos personales y mantenerse en el puesto.

Existen dos categorías de selección adversa. Primero, el banco puede aprobar un proyecto que sea luego un fracaso comercial. Segundo, el banco puede negarse a aceptar una propuesta que luego se convierte en un éxito comercial. Los gerentes de banco estarán más preocupados por evitar los errores del primer tipo, ya que como son adversos al riesgo, un suceso de estas características afectaría seriamente sus carreras profesionales.

El segundo tipo de errores, en tanto, no sería descubierto; este tipo de errores, no afectará adversamente sus carreras, aunque dañe los objetivos generales del Banco. Esto explica porque los gerentes rechazan propuestas de firmas pequeñas que tienen, en apariencia, alto potencial de crecimiento y beneficios. El efecto que tiene desechar

propuestas sobre la asignación de créditos, es sumamente importante porque actúa como factor racionador de la demanda.

Se puede concluir que el racionamiento que se produce en el mercado de créditos es resultado de las conductas racionales de prestamistas y prestatarios, en respuesta a ciertos condicionamientos del ambiente económico. Los bancos, por temor de cometer errores como los mencionados, dados los problemas de información, prefieren racionar la oferta o elevar artificialmente la tasa de interés.

Las pymes, por falencias propias de su organización, no cuentan con los recursos que les permitan presentar la información en términos satisfactorios para las entidades financieras.

MALA Y BUENA. La Ley de Gresham, citada en este artículo, es el principio según el cual cuando una unidad monetaria depreciada está en circulación simultáneamente con otras monedas cuyo valor no se ha depreciado en relación con el de un metal precioso, las monedas depreciadas y por tanto menos valiosas serán las que circulen; la “buena” se ahorra y a largo plazo desaparece de las transacciones. Esta frase, que parece una perogrullada, es considerada uno de los pilares de la economía de mercado. El hombre que llegó a tal conclusión y se atrevió a enunciarla fue Sir Thomas Gresham (1519-1579), importante financiero y mercader de su época. Fue a finales del siglo XIX cuando este principio comenzó a conocerse como la Ley de Gresham.

Dr. Ricardo Gutiérrez
rg@lineafinanciera.biz

Nota publicada en el Suplemento PYMES del diario Ambito Financiero, diciembre de 2009, editado por la Confederación Argentina de la Mediana Empresa – CAME

© 2009 – Todos los derechos reservados