

# ¿Algún banquero, en su sano juicio, le prestaría dinero a la industria?

**LA CUESTIÓN DEL FINANCIAMIENTO PRODUCTIVO ES CENTRAL PARA CUALQUIER INTENTO DE DESARROLLO INDUSTRIAL DE CARÁCTER NACIONAL. ESTE ARTÍCULO REALIZA UN ANÁLISIS SENCILLO DE LA OPERATORIA BANCARIA MÁS ELEMENTAL, PARA DEMOSTRAR LA IMPOSIBILIDAD DE LA BANCA COMERCIAL DE APORTAR AL DESARROLLO INDUSTRIAL. ENTONCES, SE HACE MÁS EVIDENTE LA NECESARIA INTERVENCIÓN ESTATAL EN EL SISTEMA FINANCIERO, PARA GARANTIZAR PRÉSTAMOS CON TASAS, PLAZOS Y GARANTÍAS ACORDES A LOS REQUERIMIENTOS DE LA ACTIVIDAD INDUSTRIAL.**



**ALBERTO MUÑIZ**  
Ingeniero Mecánico UBA.  
Docente Departamento de  
Ingeniería Mecánica, FI-UBA.

## INTRODUCCIÓN

A principios de la década del '50 mi padre necesitaba dinero para su fundición. Fue a ver varios bancos sin lograr un préstamo de monto significativo. Debido a eso tuvo, que recurrir a una "usurera". La usurera prendó la casa donde vivíamos y le dio el dinero a mi padre.

El interés era, para aquella época, usurario: Los bancos cobraban 8% anual, pagaderos al cabo de un año. La usurera cobraba el 12% anual. Pagaderos, por supuesto, a fin del año del préstamo. Y, si cobraba en cuotas, los intereses eran sobre saldos.

Cuando transcurrió el año del plazo, mi padre no había podido reunir el capital. Se dirigió a la usurera con el dinero de los intereses, y mil excusas en la cabeza. La usurera, viendo que le pagaba los intereses, decidió renovar el préstamo.

Pero esta vez al 11% anual. O sea: le bajó un punto los intereses porque ya lo consideraba cliente. Repito intereses anuales y pagaderos al fin del período. Y eso teniendo a mi padre rendido y dispuesto a firmar cualquier cosa, con tal de no perder la casa.

Siempre recuerdo cuando estudié historia, el profesor nos contaba que a Roma le sobrevino la caída, cuando los intereses de los préstamos se dispararon, llegando a valores del 20% anual y aún más. ¡Y lo miramos incrédulos!: "20% anual... ¡Este tipo se desayunó con grapa...!".

## LA BANCA COMERCIAL Y LOS PRÉSTAMOS AL CONSUMO

Abundan las "ofertas" de entidades bancarias y/o de venta de artículos para el hogar, ofertas de pago a 50 meses con

cuotas fijas, etc. ¿qué se esconde detrás de esto?, empecé a estudiar cuanto rinde el llamado "interés directo".

Primero, vamos a analizar cuál es el interés promedio que cobra un banco, a un usuario, al que le presta \$100 para un electrodoméstico, que va a ser pagado en cuotas, durante un año, al 16% anual de interés directo.

Interés anual directo:	16,0%
Plazo:	1 año
Pago en:	12 cuotas
Capital:	\$ 100,00
Precio final financiado:	\$ 116,00

Calcularemos cuánto es el interés real que se abona sobre el saldo de lo que resta pagar. En la [Tabla 1](#) vamos calculando cuánto es la tasa de interés (expresada como % anual) del valor abonado en cada mes, como interés referido al capital todavía no abonado. El 16,0% de interés anual directo se transforma en un interés promedio de 49,7%.

## LA BANCA COMERCIAL Y EL RENDIMIENTO DE PLAZOS FIJOS

Pero ¿cuánto rinde a una entidad, prestar en esas condiciones, un depósito recibido en plazo fijo que utiliza para un préstamo en cuotas?

En primer lugar, debemos considerar que la institución bancaria, el dinero que va cobrando mensualmente lo sigue colocando en otros préstamos. Por lo tanto, cada cuota, capital e interés recibidos serán parte de otro préstamo. Y así, mes tras mes.

Como ejemplo, hemos considerado el mismo caso anterior, pero desde el

punto de vista del banco. Se ha supuesto que el banco recibe \$100 y abona, a su depositante, el 6% anual. A este depósito, el banco, le pagará los intereses al final del período. Puede ser que el banco tome el dinero y pague intereses mensualmente. Pero estos intereses, aunque se le abonen al cliente de esa manera, serán los correspondientes al 6% anual. Los bancos no les reconocen a sus clientes las condiciones que se arrojan.

Y, bajo ningún motivo, el banco adelantará el pago de intereses o de capital. En los pocos casos de cuentas que hubo, hace algunos años, en las que los bancos permitían que el cliente adelantara el retiro, éste debía abonar un interés al banco similar al que se le aplicaría si solicitase un crédito. Dicho en otras palabras: le daba un préstamo de su propio dinero.

Esta modalidad se usó para convencer a la gente para que hiciera depósitos a largo plazo. Y hubo muchos casos de personas que cayeron en los argumentos y, al pedir dinero en la mitad del plazo previsto para la colocación, terminaron cobrando menos que la cantidad nominal depositada originalmente.

Volviendo al ejemplo se verá, en la tabla, cómo cada cobro se va recolocando a interés y, a su vez, lo que se cobra de esa colocación, como capital e interés, cada mes, vuelve a ser recolocado en otra cuenta.

En la *Tabla 2*, en la primera fila se halla el interés nominal anual y su

equivalente mensual, luego el valor de cada colocación en ese mes. Los capitales e intereses cobrados que son entregados a otro cliente.

Dado que la primera cuota e interés se retienen, en el momento de otorgar el crédito como primera cuota, en el inicio del primer mes, el banco tendrá trabajando los \$100 recibidos a un primer cliente. Los \$9,67, que le cobró al primer cliente como capital e interés de primera cuota, serán aplicados, como parte de préstamo, a un segundo cliente. A su vez, esos \$9,67, generarán una primera cuota de: \$0,93, en un préstamo a un tercer cliente. Para el banco, la primera cuota de los \$100, le rendirán unos \$10,60 para nuevos préstamos.

Por simplicidad, para este trabajo, se consideró la retención inicial de dos reinversiones en el primer paso. En el resto, se considera sólo una reinversión. En otras palabras: el análisis es por mínima. Al final se añadió el análisis del dinero que no se utilizó en reinversiones. De ese resultado, se estima que el análisis hecho tiene una merma de la ganancia del banco entre \$1,00 y \$2,00 para este caso.

Cuando se cobre la segunda cuota del primer cliente: \$9,67, también se cobrarán \$0,93 del segundo, \$0,08 del tercero.  $\$9,67 + \$0,93 + \$0,08 = \$10,69$ .

Estos \$10,69 se utilizan como parte del préstamo a un cuarto cliente, dando a su vez, también recuperación de capital e intereses por valor de \$1,03, que generarán \$0,10 que se suman a los otros,

generándose un nuevo préstamo de \$11,82 a un sexto cliente.

En la *Tabla 2*, se puede ver el movimiento de caja de los 100\$ que prestó el cliente que depositó sus ahorros en el banco.

Al final del año podemos observar que el banco ha cobrado a los clientes \$237,06; a su vez, se generaron deudas de clientes para con el banco por un valor de \$148,87 (son parte de los \$235,05 reinvertidos).

Las entradas brutas del banco son \$385,93 ( $237,06 + 148,87$ ).

De esas entradas brutas, se deben restar las reinversiones para obtener las entradas netas:  $\$385,93 - \$235,05 = \$150,87$ .

Restándole los \$100 del cliente y los \$6 de interés a abonar, veremos que el banco ganó, con retención inicial de la primera cuota: \$44,87.

En otras palabras: ganó un interés del 44,87%, de un capital que no tiene, mientras, el que posee el capital, obtiene el 6,0%. Haciéndose cargo de las pérdidas por inflación.

De la misma manera, he hecho los cálculos para intereses normales de plaza. Se resumen los resultados en el *Gráfico 1*.

El *Gráfico 1* está trazado para los valores 10, 15, 20, 25 y 30% de Interés Anual Directo. Se añadieron los valores de 16%, 22% y 32%. El 16% y el 22% se agregaron porque aparecen en carteles y campañas de propaganda recientes. El 32% porque aparece en la letra chica de los informes

**TABLA 1. INTERÉS COBRADO POR UN BANCO EN PRÉSTAMO PARA CONSUMO**

Cuota	Pago	Pago de capital	Pago de interés	Al momento de iniciar el mes en el cual se hace el pago	
				Valor del capital residual	Valor anual del interés pagado
1	\$ 9.67	\$ 8.33	\$ 1.33	\$ 100.00	16.0%
2	\$ 9.67	\$ 8.33	\$ 1.33	\$ 91.67	17.5%
3	\$ 9.67	\$ 8.33	\$ 1.33	\$ 83.33	19.2%
4	\$ 9.67	\$ 8.33	\$ 1.33	\$ 75.00	21.3%
5	\$ 9.67	\$ 8.33	\$ 1.33	\$ 66.67	24.0%
6	\$ 9.67	\$ 8.33	\$ 1.33	\$ 58.33	27.4%
7	\$ 9.67	\$ 8.33	\$ 1.33	\$ 50.00	32.0%
8	\$ 9.67	\$ 8.33	\$ 1.33	\$ 41.67	38.4%
9	\$ 9.67	\$ 8.33	\$ 1.33	\$ 33.33	48.0%
10	\$ 9.67	\$ 8.33	\$ 1.33	\$ 25.00	64.0%
11	\$ 9.67	\$ 8.33	\$ 1.33	\$ 16.67	96.0%
12	\$ 9.67	\$ 8.33	\$ 1.33	\$ 8.33	192.0%
<b>Total</b>	<b>\$ 116.00</b>	<b>\$ 100.00</b>	<b>\$ 16.00</b>		

Valor promedio = 49.7%

TABLA 2. INTERESES Y RENDIMIENTOS EN PLAZOS FIJOS

Interés directo anual nominal = 16.0% Interés mensual = 1.33%

Cuota Valor	1° Cuota		2° Cuota	3° Cuota	4° Cuota	5° Cuota	6° Cuota	7° Cuota	8° Cuota	9° Cuota	10° Cuota		11° Cuota	12° Cuota												
	Día 1	Día 2									Cuota	Cuota		Cuota	Cuota	Cuota	Cuota									
(c)	\$ 100,0	\$ 9,67	\$ 0,93	\$ 10,69	\$ 1,03	\$ 11,82	\$ 1,14	\$ 13,08	\$ 1,26	\$ 14,46	\$ 1,40	\$ 16,00	\$ 1,55	\$ 17,69	\$ 1,71	\$ 19,57	\$ 1,89	\$ 21,64	\$ 2,09	\$ 23,94	\$ 2,31	\$ 26,48	\$ 2,56	\$ 29,28	\$ 2,83	
1	\$ 9,67	\$ 0,93	\$ 0,09																							
2	\$ 9,67	\$ 0,93	\$ 0,09	\$ 1,03	\$ 0,10																					
3	\$ 9,67	\$ 0,93	\$ 0,09	\$ 1,03	\$ 0,10	\$ 1,14	\$ 0,11																			
4	\$ 9,67	\$ 0,93	\$ 0,09	\$ 1,03	\$ 0,10	\$ 1,14	\$ 0,11	\$ 1,26	\$ 0,12																	
5	\$ 9,67	\$ 0,93	\$ 0,09	\$ 1,03	\$ 0,10	\$ 1,14	\$ 0,11	\$ 1,26	\$ 0,12	\$ 1,40	\$ 0,14															
6	\$ 9,67	\$ 0,93	\$ 0,09	\$ 1,03	\$ 0,10	\$ 1,14	\$ 0,11	\$ 1,26	\$ 0,12	\$ 1,40	\$ 0,14	\$ 1,55	\$ 0,15													
7	\$ 9,67	\$ 0,93	\$ 0,09	\$ 1,03	\$ 0,10	\$ 1,14	\$ 0,11	\$ 1,26	\$ 0,12	\$ 1,40	\$ 0,14	\$ 1,55	\$ 0,15	\$ 1,71	\$ 0,17											
8	\$ 9,67	\$ 0,93	\$ 0,09	\$ 1,03	\$ 0,10	\$ 1,14	\$ 0,11	\$ 1,26	\$ 0,12	\$ 1,40	\$ 0,14	\$ 1,55	\$ 0,15	\$ 1,71	\$ 0,17	\$ 1,89	\$ 0,18									
9	\$ 9,67	\$ 0,93	\$ 0,09	\$ 1,03	\$ 0,10	\$ 1,14	\$ 0,11	\$ 1,26	\$ 0,12	\$ 1,40	\$ 0,14	\$ 1,55	\$ 0,15	\$ 1,71	\$ 0,17	\$ 1,89	\$ 0,18	\$ 2,09	\$ 0,20							
10	\$ 9,67	\$ 0,93	\$ 0,09	\$ 1,03	\$ 0,10	\$ 1,14	\$ 0,11	\$ 1,26	\$ 0,12	\$ 1,40	\$ 0,14	\$ 1,55	\$ 0,15	\$ 1,71	\$ 0,17	\$ 1,89	\$ 0,18	\$ 2,09	\$ 0,20	\$ 2,31	\$ 0,22					
11	\$ 9,67	\$ 0,93	\$ 0,09	\$ 1,03	\$ 0,10	\$ 1,14	\$ 0,11	\$ 1,26	\$ 0,12	\$ 1,40	\$ 0,14	\$ 1,55	\$ 0,15	\$ 1,71	\$ 0,17	\$ 1,89	\$ 0,18	\$ 2,09	\$ 0,20	\$ 2,31	\$ 0,22	\$ 2,56	\$ 0,25			
12	\$ 9,67	\$ 0,93	\$ 0,09	\$ 1,03	\$ 0,10	\$ 1,14	\$ 0,11	\$ 1,26	\$ 0,12	\$ 1,40	\$ 0,14	\$ 1,55	\$ 0,15	\$ 1,71	\$ 0,17	\$ 1,89	\$ 0,18	\$ 2,09	\$ 0,20	\$ 2,31	\$ 0,22	\$ 2,56	\$ 0,25	\$ 2,83	\$ 0,27	
(b)	\$	\$ 11,21	\$ 1,08	\$ 11,37	\$ 1,10	\$ 11,43	\$ 1,10	\$ 11,38	\$ 1,10	\$ 11,19	\$ 1,08	\$ 10,83	\$ 1,05	\$ 10,26	\$ 0,99	\$ 9,46	\$ 0,91	\$ 8,37	\$ 0,81	\$ 6,94	\$ 0,67	\$ 5,12	\$ 0,49	\$ 2,83	\$ 0,27	
Falta cobrar por el banco (a) =				\$ 1,03	\$ 0,10	\$ 2,29	\$ 0,22	\$ 3,79	\$ 0,37	\$ 5,59	\$ 0,54	\$ 7,73	\$ 0,75	\$ 10,26	\$ 0,99	\$ 13,24	\$ 1,28	\$ 16,74	\$ 1,62	\$ 20,83	\$ 2,01	\$ 25,59	\$ 2,47	\$ 31,14	\$ 0,27	

Falta cobrar al término del año : \$ 148,87 (a)

Total cobrado a los clientes : \$ 237,06 (b)

Total reinvertido : \$ 235,05 (c)

Resumiendo :

Entradas al banco :

Entradas - reinvertido :

Abonado al inversor :

Queda para el banco :

Diferencia entre lo cobrado y lo invertido



(a) + (b)

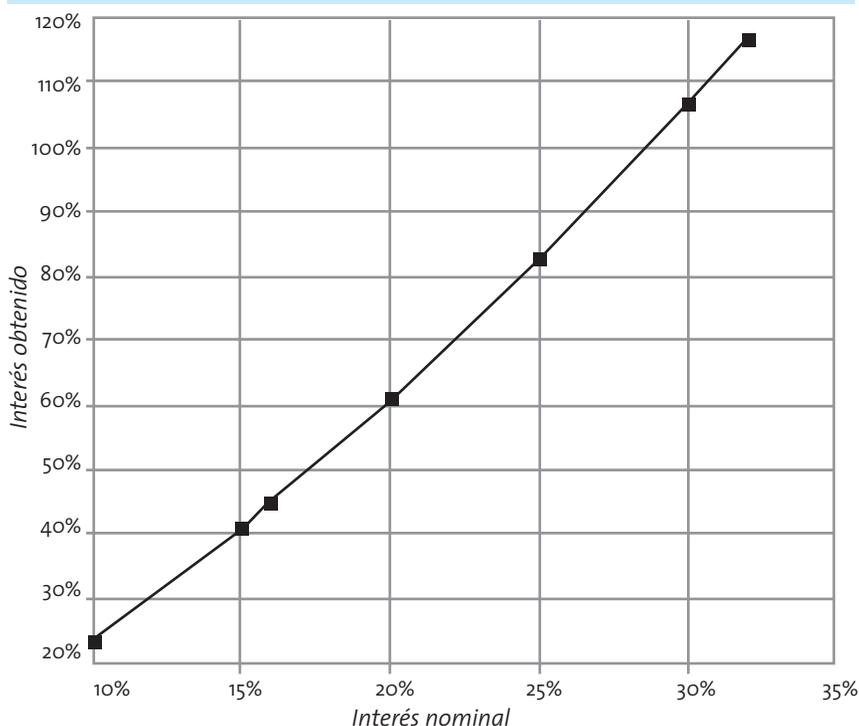
(d) - (c)

(f) (\$100 depositados + \$6 de interés)

(e) - (f)

(b) - (c)

**GRÁFICO Nº 1. RENDIMIENTO DEL BANCO EN FUNCIÓN DE LA TASA DE INTERÉS**



de una tarjeta de crédito, auspiciada por un banco de primera línea.

En definitiva un banco recauda:

Con el 16% nominal, un interés anual del 44,9%.

Con el 22% nominal, un interés anual del 69,3%.

Y con el 32% nominal, un interés anual del 116,8%

Entonces, volviendo al título de la nota, "Algún banquero en su sano juicio: ¿Le prestaría dinero a la industria?" En realidad: por qué...?, para qué...?

Imaginémonos, un banquero ético y moral, presentando en una reunión de directorio, (o, en algún banco público provincial, al gobernador), un plan para apoyo de la industria en el cual, en lugar de ganar el 60%, va a ganar el 6%, prestando dinero a la industria al 12% anual. No es difícil imaginar como termina la escena.

## CONCLUSIONES

Corregir esta situación es una acción no sólo de un gobierno central dispuesto a enfrentar intereses bancarios y cajas provinciales sino, también, de los propios industriales, quienes deberíamos coordinar acciones que nos lleven a obtener créditos con las mismas condiciones que obtienen las entidades del agro.

Tal vez, esto implique la necesidad de tener una o dos federaciones que agrupen a las cámaras industriales que no estén relacionadas con el sistema bancario, de la misma manera que el agro tiene entidades que contemplan distintas características genéricas comunes de sus participantes.

Por otro lado, si queremos tener economía estable, tendremos que volver a tener una ley que impida la usura. Desde el momento que se anularon las

leyes contra ella, hemos caído en la mororra del desarrollo industrial.

Hay pocos usureros en el mundo que exijan los intereses que son usuales en la Argentina. Al lado nuestro, el Syloc de Shakespeare sería Emaús.

Estamos tan acostumbrados a ser dominados que, a los bancos, les agradecemos si no nos ponen en el Veraz. Y, si lo hubiesen hecho sin razón alguna, damos gracias cuando podemos salir, después de pagar a un abogado, haber arruinado negocios y/o reputación, sin tener la mínima posibilidad de tener algún resarcimiento por sus errores.

Lo que demuestra que, no sólo nos han vencido. Encima, lo hacen permanentemente, burlándose de las necesidades del país que les da de comer.

Este país ha perdido totalmente el concepto de necesidad de capital y de su manejo. Avergüenzan las razones por las cuales, por ejemplo, el *Banco do Brasil* fundamentó la necesidad de adquirir el *Banco Patagonia*. Alegan que, de esa manera, las empresas brasileñas en la Argentina, van a dejar el dinero de los costos bancarios en un banco de ese país.

Mientras tanto, la mayoría de la clase política lanza versiones que hicieron que emigraran del país, en el 2009, u\$D 48.000 millones. Y lo festejaron como un logro. O escuchamos como una "destacada" diputada expone, por los medios de difusión, su plan para llevar a la descapitalización al país para así voltear a un gobierno.

Sin duda, algún alma noble y pobre de espíritu, tratará de convencer sobre libertad, justicia, derechos adquiridos y toda la sarta de cosas que argumenta, en estos casos, la gente buenuda. La realidad es que todo esto es una proclamación abstracta de derechos ante la ley. Y, cuando los derechos de alguien son tan abstractos como para permitirle una usura de este calibre, se transforman en caminos para las más abyectas injusticias, constituyéndose en la base clave del principio denominado "doctrina del cow-boy". ■