

ECONOMIA

Lo atribuyen a la nueva regulación

Los bancos exigen mayores ingresos para acceder a préstamos

Fecha: 19/06/2014 Hora: 06:03

- Hay grandes entidades que incluso piden un mínimo de \$ 18000 para los no clientes que deseen acceder a los créditos personales; Argumentan que es por la nueva tasa que acaba de regular el Banco Central

“Para poder dar un préstamo personal a un no cliente, debe venir con un recibo de sueldo mayor a \$ 15.000 en mano. Y, de ser un monotributista, debe demostrar que gana más de \$ 16.000 mensuales. O sea, cuando viene un jefe de una empresa que no tiene cuenta sueldo y gana \$ 14.900, le tengo que pedir disculpas, porque lamentablemente no lo puedo aceptar como cliente de un crédito”, afirmó el oficial de Cuentas de un banco de primera línea. se sincera el ejecutivo.

En otro banco contaron que aún son más exigentes: “En nuestro caso, pedimos un ingreso mínimo en mano de \$ 18.000 por mes para los no clientes que quieran sacar un crédito. Al vernos obligados de tener márgenes de spread más chicos entre los depósitos y los préstamos, nos estamos enfocando en tener una mejor calidad de cartera, para evitar que se dispare la mora”.

“Una parte de los depósitos a la vista tenemos que prestarlos a la línea de inversión productiva al 17,5%, que es menos de lo que pagamos por los depósitos, con lo cual salimos perdiendo. Además, por los plazos fijos no sólo debés pagar una tasa atractiva, sino también encajar una parte de ese dinero en el Banco Central. También tenés que afrontar IVA e ingresos brutos, sin contar los gastos de estructura y tener que bancarte la mora. Con estos márgenes chicos, la rentabilidad se te complica mucho”, subraya el directivo de una entidad.

Alejandro Banzas, de Reporte Económico, comenta que “es altamente probable que comience una selectividad a la hora de elegir al cliente y, en tal sentido, aumentar las exigencias es una forma elegante de decirle que no hay crédito para sectores de menores ingresos, que serían los más expuestos ante una futura incobrabilidad. Cuando te condicionen por precio, ajustás por cantidad. De todos modos, aún no se está dando en la mayoría de los bancos. La banca pública no ha modificado esos incrementos en los requisitos, al menos por ahora”.

Alejandro Cosentino, CEO de Afluenta, hace hincapié en que ahora los bancos se concentran en sus clientes: “Cerraron la canilla de lo que ellos llaman mercado abierto (los no clientes), bajaron las tasas que pagan en plazo fijo y hay una concentración del crédito en los clientes de mayor poder adquisitivo”.

Nadin Argañaraz, director del Iaraf, afirma que los precios máximos generan mercados negros: “Los bancos van a ser más cuidadosos en los préstamos según el riesgo. Van a estar dispuestos a prestar a los agentes menos riesgosos. Ergo, se van a asegurar de poner todos los parámetros que los lleve a eso. Y aquellos que no entren dentro de los parámetros, tendrán que recurrir al mercado ilegal, pagando incluso tasas más altas que las que pagaban antes. Esto es así, no hay que sorprenderse con las consecuencias, porque son las lógicas”.

Fernando Baer, titular de Bconomics, adhiere a esta postura: “Con tasas máximas se raciona el crédito, más en este contexto de incertidumbre”. Para Gustavo Perilli, socio de AMF Economía, “algunos bancos sobre reaccionaron y subieron excesivamente las tasas del call. Con este sensible cuidado de la liquidez por parte de las entidades, es poco probable que se revitalice el crédito a las familias, máxime porque éstas también vivieron cierta desazón cuando conocieron las elevadas posibilidades de que la economía ingrese en default y las tasas de interés y el tipo de cambio sufran más presiones