

Cuanto más pequeño mejor

El efecto del tamaño del banco en los préstamos a los pequeños negocios

Investigación de Raghuram Rajan

De acuerdo a nuevas investigaciones, los bancos pequeños tienen ventajas comparativas en la arena de los préstamos a pequeños negocios porque están mejor capacitados que los grandes para obtener (y actuar en base a) la llamada “información intangible”

Debido a cambios en la tecnología y la continua consolidación de la industria bancaria comercial en los últimos 30 años, la relación entre los bancos y los prestatarios se ha transformado en más distante e impersonal. Estos cambios generan preguntas no sólo acerca de si los grandes bancos se van a comportar de manera diferente de los bancos pequeños que están desplazando, sino también acerca de las diferencias entre las grandes y las pequeñas organizaciones como un todo.

Una razón para creer que las grandes organizaciones se comportan de forma distinta que las pequeñas es que pueden tener distintas habilidades para procesar la información tangible e intangible. La información tangible, tal como estados financieros auditados, es capturada en papel fácilmente. La información intangible – factores intangibles tales como la fuerza de carácter de un cliente potencial – es difícil de comunicar.

El estudio “¿Sigue la función a la estructura organizacional? Evidencia de las prácticas de préstamos de los bancos grandes y pequeños”¹, de Raghuram Rajan, profesor de la escuela de negocios de la Universidad de Chicago, Allen N. Berger y Nathan H. Miller del directorio del sistema de la reserva federal, Mitchel A. Person de la Northwestern University, y Jeremy C. Stein de la Universidad de Harvard, examina si los grandes bancos se desempeñan tan bien como los pequeños en los préstamos a los pequeños negocios, una actividad que se basa fuertemente en el recolectar información intangible acerca de los prestatarios.

Según Rajan, “queríamos ver si el tamaño de un banco tenía algún efecto en la naturaleza de los préstamos a los pequeños negocios. Y lo que encontramos es que el tamaño del banco tiene un efecto tremendo en la naturaleza de la relación entre una firma pequeña y su banco”.

Información tangible e intangible

La razón para este efecto es que la facilidad con la que puede ser usada la información tangible y la intangible es a menudo determinada por el tamaño del banco. La información acerca de un cliente pequeño viaja una distancia mucho mayor en un conglomerado bancario grande – desde el ejecutivo de préstamos en una sucursal hasta la autoridad que toma las decisiones en una ciudad distante – que en un pequeño banco local.

¹ “Does Function Follow Organizational Form? Evidence From the Lending Practices of Large and Small Banks”

Solamente la información tangible, en la forma de información fácilmente verificable tal como los estados financieros y calificaciones de crédito, puede ser traspasada en forma creíble a través de los niveles de la jerarquía bancaria.

Sin embargo, un 43 por ciento de las firmas en el estudio no tienen registros financieros formales, indicando que la información intangible juega un papel importante al determinar si estas firmas son dignas de crédito. En muchos casos, estas firmas representan “la calle principal del pueblo”, tal como la peluquería local que necesita financiamiento para instalar una silla adicional en el local. En el mejor de los casos, el control de registros en muchos de estos establecimientos puede ser irregular.

Cuando los ejecutivos de préstamo tienen poca información tangible para trabajar, ellos tienen que estimar las ganancias del cliente y juzgar elementos intangibles tales como credibilidad para determinar si el cliente potencial es candidato a un “préstamo de personalidad”. Estas evaluaciones pueden ser derivadas de cualidades subjetivas tales como la fuerza del apretón de manos del cliente o que tan bien realizan el contacto visual.

Según Rajan, “la interacción cara a cara puede ayudar al ejecutivo de préstamos a formarse una imagen acerca de si se puede confiar en el cliente, pero cuando llega el momento de escribir un reporte, ellos simplemente le escriben una frase a sus jefes diciendo si esta persona es confiable o no”.

En los bancos pequeños, es probable que la autoridad que toma las decisiones esté próxima al punto de recolección de la información, lo que facilita la comunicación de la información intangible. Por ejemplo, cuando un cliente solicita un préstamo a un banco pequeño, el ejecutivo de préstamos puede fácilmente traer al cliente para que se encuentre con su jefe cara a cara. La decisión acerca del préstamo puede entonces ser informada por la información intangible resultante de esta reunión.

Sin embargo, si el ejecutivo de préstamos trabaja en una sucursal local de un gran banco con sede central a miles de kilómetros de distancia, es más difícil para el ejecutivo de préstamos el comunicar la información intangible en una forma que capture la riqueza de tal información.

Atendiendo a diferentes nichos

Para estudiar la relación entre el tamaño del banco y los préstamos a los pequeños negocios, Rajan y sus coautores usaron la encuesta nacional de 1993 de la reserva federal acerca de las finanzas de los pequeños negocios², que examina las prácticas financieras de un amplio rango de pequeñas firmas. La muestra contiene 1.131 firmas comerciales, todas con menos de 500 empleados.

Los autores miraron el préstamo bancario más reciente de la firma y emparejaron a cada firma con el banco específico que otorgó el préstamo. La información acerca de los bancos se obtuvo del “Consolidated Report of Condition and Income” y del resumen de depósitos del FDIC.

² Federal Reserve’s 1993 National Survey of Small Business Finance

Los descubrimientos de los autores incluyeron lo siguiente: primero, los grandes bancos son más aptos para prestarle a firmas más grandes o que tienen registros contables más detallados. Segundo, la distancia física entre la firma y la sucursal del banco con que trata se incrementa con el tamaño del banco. Tercero, las firmas hacen negocios con los grandes bancos de forma más impersonal, comunicándose más por correo y teléfono que en reuniones cara a cara. Cuarto, las relaciones banco-firma tienden a ser de larga vida y más exclusivas cuando la firma en cuestión obtiene préstamos en un banco pequeño. La razón para este último descubrimiento parece ser que es más probable que la información intangible producida por los bancos pequeños es específica a un banco y a un prestatario dado, y no es fácilmente transferible. La acumulación de información intangible amarra a un prestatario con su banco a lo largo del tiempo.

Dado que los bancos pequeños son mejores en construir relaciones basadas en información intangible, es esperable que las firmas que representan un mayor riesgo crediticio (incluyendo a los prestatarios “difíciles”, tales como firmas que no llevan registros financieros formales) o que requieren mayor cuidado busquen préstamos en los bancos pequeños, asegurando a los bancos pequeños un nicho de mercado que sobrevivirá la arremetida de las fusiones bancarias.

Mientras que el tamaño del banco al que pide prestado una firma importa, los autores encuentran que el tamaño de la compañía controladora del banco no es relevante. Las decisiones de préstamos son típicamente tomadas al nivel del banco en vez de ser tomadas más arriba en la estructura corporativa de la corporación controladora. Este patrón sugiere que no es solamente el tamaño absoluto de una organización lo que importa, sino también el nivel de descentralización alcanzado. Según Rajan, “grandes organizaciones pueden llevar a cabo actividades que involucran información intangible si se descentralizan”.

Implicancias para otras industrias

Los descubrimientos del estudio relacionados con el tamaño organizacional y el uso de la información son aplicables a otras industrias que enfatizan la construcción de relaciones, tales como consultoría, servicios legales, investigación y desarrollo de nuevos productos, etc. En todas estas industrias, la estructura organizacional puede jugar un papel crucial al determinar que tan efectivamente el trabajo es llevado a cabo.

El estudio también sugiere que si los bancos multinacionales desplazan en forma importante a los bancos domésticos de un país en vías de desarrollo, la oferta de préstamos a las firmas pequeñas puede verse reducida. En estos casos, Rajan recomienda que las sedes centrales del banco extranjero debieran permitir a la sucursal local el tener un nivel razonable de autoridad en la toma de decisiones sobre los préstamos.

Además Rajan y sus coautores advierten que en muchos países, la práctica común de implementar grandes organizaciones burocráticas para proveer créditos subsidiados a pequeños negocios puede no ser muy efectiva. Según Rajan, “en una situación en donde información intangible es generada, la burocracia se interpone en el camino, debido a que las burocracias son incapaces de procesar la información sobre la cual se basan los préstamos a los pequeños negocios”.

La evidencia preliminar de estos investigadores sugiere que la descentralización creíble del proceso de toma de decisión puede compensar los efectos negativos del tamaño de las grandes organizaciones. Por lo tanto, puede ser posible para una gran organización el gozar de lo mejor de ambos mundos si implementa estructuras internas que alcanzan el nivel correcto de descentralización.

Raghuram Rajan es profesor Joseph L. Gidwitz de finanzas en la escuela de negocios de la Universidad de Chicago.