

Integramos para crecer

15° aniversario del Banco Coopesur Coop. Ltda. ()*

Revista: ¿Cómo empezó la historia del Banco Coopesur Coop. Ltda. y de las cajas de crédito principales que lo compusieron?

Pilchik: Da la casualidad que yo soy un socio fundador de la Caja de Crédito Bahiense. Me incorporé por el año '62. Estoy, desde aquel entonces, siempre en los Consejos de Administración. Bueno... la incorporación de Caja a Banco fue para nosotros una experiencia muy distinta, debimos hacer algo que no estaba previsto, pero nos teníamos que convertir sí o sí en banco. Para algunos de nosotros, especialmente para mí que he pasado toda esta etapa, esto es un sueño, una cosa que nunca hubiera pensado: llegar a estar presidiendo el Banco. Para, mí haber estado entre los fundadores, y después, llegar a ocupar este cargo que me otorgaron, fue algo que me llenó de orgullo y satisfacción.

R.: De las cajas que se juntaron allá, por el '78, para empezar a ver la posibilidad de transformarse en banco: ¿cómo eran esas reuniones, difíciles, había la necesidad de juntarse, pudieron entrar todas?

P.: En ese momento pensábamos que nos teníamos que fusionar o desaparecíamos todas. No había muchas alternativas, la cosa era así. Entonces no tuvimos mucha resistencia. Fuimos creando el Banco con las cajas de la zona. Una de las cajas fundadoras de este Banco Coopesur Coop. Ltda. fue la Caja de Crédito Bahiense. Alrededor de ella fueron nucleándose todas las cajas más pequeñas. Así llegamos a concretar un número bastante importante... un capital, mejor dicho, importante, el cual nos exigía el Banco Central para operar como Banco.

Puedo nombrarle las primeras cajas que fueron apareciendo en esa oportunidad, y que fueron nucleándose: la de Villa Mitre, la de Sabedora, la de Pigüé, la de Río Colorado; cajas que fueron completando el Banco que hoy somos. Estas fueron algunas de las primeras.

R.: ¿Con cuántas filiales empezaron, allá en el '79?

P.: Tendría que hacer memoria... Yo creo que habíamos arrancado con unas diez filiales. Después de eso se nuclearon más.

R.: ¿Y cómo fueron los procesos, los hábitos de crecimiento del Banco? ¿Los primeros años fueron difíciles? ¿En el '83 se produjo algún crecimiento?

Gurovich: En el '83, cuando estábamos terminando la etapa de la dictadura; parecía que a partir del '83 se resolvían todos los problemas del Movimiento. Después la historia

(*) Reportaje realizado por la revista al Presidente de Banco Coopesur C.L. Sr. Jaime Pilchik y al Gerente General Cont. Carlos Gurovich, al celebrarse el 15L' Aniversario de la entidad.

nos demostró que los problemas siguieron, y hubo que seguir peleando. Creció en el '84 y empezó a expandirse hacia el sur, con las actividades primero en Neuquén, después también en Bariloche, en Comodoro Rivadavia; zonas que prácticamente, para los bancos adheridos al Instituto Movilizador de Fondos Cooperativos, están llenas de responsabilidades, como la de dar un movimiento cooperativo de crédito en la Patagonia. Avanzamos a una etapa de crecimiento en cuanto a casas filiales. Hubo distintas etapas institucionales, comisiones de asociados. La mayoría de las, digamos, experiencias valiosas fueron cuando nos instalamos en localidades donde había realmente la necesidad de una sucursal de un banco cooperativo. Donde había esa base social, había un desarrollo mucho más rápido, en lugares donde estábamos solos.

R.: Ustedes trabajaron siempre muy bien el tema de la integración cooperativa. ¿Muchas de las cuentas importantes son a partir de esa concepción?

P.: Efectivamente, la “Obrera” fue una de las cooperativas más importantes que incorporó el movimiento, y “Calf” también, en Neuquén. Sí, tuvimos una gran aceptación.

Lo que quizá también es importante remarcar, es que el golpe más fuerte que tuvo la Caja de Crédito, fue en la época de la dictadura, en la época en que teníamos de presidente del país a Onganía. Esa fue la prueba de fuego que tuvimos en Bahía Blanca; y entonces pudimos comprobar si teníamos o no a los asociados consustanciados con el movimiento. Fue una demostración cabal de que estábamos bien insertos dentro de la ciudad, y fue cuando más nos apoyaron los asociados. En ese momento empezó a repuntar la caja, y de ahí en adelante llegamos adonde llegamos. Creo que manifestar esto puede ser importante también.

G.: La integración es importante durante todo nuestro desarrollo. En nuestra región, las empresas de primera línea son absolutamente cooperativas: agropecuarias, cooperativas de servicio; por más que en el último período hubo un retroceso en la actividad agropecuaria, no tanto en las cooperativas de servicios públicos, de electricidad, básicamente, en Bariloche, Neuquén, Comodoro Rivadavia.

R.: Cuando se planteaban ustedes este crecimiento del Banco hacia el sur, y también un crecimiento a través de Buenos Aires, a La exportación, ¿programaron un plan, fue por etapas?

P.: El mismo desarrollo del Banco nos fue llevando a crear filiales en distintas provincias, distintas zonas, con distintas alternativas de su región. Por ejemplo, estamos en la zona frutera, en la zona petrolífera, en la zona turística. A todo eso nos fue llevando el mismo crecimiento. No tuvimos un plan. El crecimiento nos ha ido empujando a instalarnos en esas localidades.

R.: ¿Y ello ha provocado algún tipo de diversificación en cuanto a los servicios del Banco?, ¿una característica más polifacético, para cubrir servicios agropecuarios, servicios urbanos ... ?

G.: Lo de la apertura de la sucursal en Capital Federal no estuvo vinculado con instalarnos ahí, donde ya había otra presencia de bancos cooperativos, sino la de prestar un servicio a otras filiales. Y, justamente, nosotros caracterizamos tres regiones: una, la agrícola - ganadera, que es la zona de la provincia de Buenos Aires; otra, la zona de los valles frutihortícolas: Neuquén, el Río Colorado; y otra la de zonas urbanas, especial-

mente de Bahía Blanca. Allí tenemos una gran inserción, somos la única entidad concesionario de Bahía Blanca y con presencia en los distintos barrios. Atendemos básicamente a la familia, con personal capacitado.

Y con respecto a lo que preguntabas de los servicios, desde la fundación del Banco nuestros servicios eran los de caja corriente, caja de ahorro y crédito. Esos eran los servicios. La transformación que ha tenido el sistema financiero hace que tengamos tarjetas de crédito, planes de ahorro, cajeros automáticos, esto, orientado hacia el turismo, hacia un mayor consumo, hacia la producción, la inversión.

P.: Y hay algo más. Hoy por hoy, estamos seguros que nuestro Banco es el único banco local dentro de la ciudad de Bahía Blanca. No hay bancos con gente de Bahía, con capitales de Bahía y, sobre todo, sirviendo a la región de Bahía; y el dinero utilizado en nuestra zona vuelve a invertirse en nuestra zona.

R.: ¿El Coopesur es el Banco que tiene la filial más austral de los bancos cooperativos?

G.: Existe un banco cooperativo que no está adherido al I.M.F.C., que tiene sucursales en Tierra del Fuego. Nuestra filial más austral es la de Comodoro Rivadavia, y fue la más austral durante mucho tiempo.

R.: ¿Y por las distancias, Comodoro Rivadavia es una filial difícil de sostener?

G.: Hoy no. Fue muy difícil de insertar en esa comunidad. Fue una filial que durante mucho tiempo dio pérdidas, pero trabajando y vinculándonos con la gente, hoy es una filial que se autoabastece, brinda servicios, está inserta en la comunidad; tiene una muy buena relación con la Cooperativa Eléctrica y de Servicios Públicos de Comodoro Rivadavia, con la Sociedad Española, que tiene, a su vez, el sanatorio más importante de Comodoro Rivadavia. O sea que a pesar de todos los inconvenientes que tuvimos hace más de diez años, desde que abrimos la sucursal, en los últimos años sirve a la entidad y nosotros servimos a la comunidad.

R.: ¿Cuáles son los planes del Banco?

P.: Y... planes tenemos muchos, que quisiéramos cristalizar; entre ellos, ahora estamos abocados a la Administradora de Fondos de Jubilación, y estamos tratando de Intensificar la ayuda a empresas, con proyecto de construcción de barrios obreros. Tenemos muchos proyectos que esperamos poder realizar. Queremos, más que nada, seguir sirviendo a los socios como lo hacemos hasta ahora; y en este momento de crisis económica muy importante, aparte de planes, tenemos que seguir atendiendo a los socios de la mejor manera posible, facilitándoles el desarrollo económico de cada zona en especial.

R.: En cuanto al crecimiento institucional, ¿cómo lo vivieron? Ustedes realizaron hace poco la Segunda Convención de Socios del Banco Coopesur.

P.: Sí. Tuvimos una concurrencia muy importante, justamente de gente vinculada al Banco y no institucionalmente, sino asociados; hasta incluso ha concurrido gente que no era asociada.

Yo creo que por la asistencia y por las resoluciones, fue muy importante. Hemos conocido las opiniones de un grupo de asociados, que es muy interesante en nuestro Ban-

co, algunas opiniones, algunas críticas constructivas, pero estamos muy satisfechos de esta Segunda Convención.

G.: El tema de la Convención era la inserción del Banco en la comunidad, justamente. Surge como una preocupación en el Banco de que toda la transformación tecnológica, todos los sustentos en cuanto a normativas, a la complejidad de todo el proceso financiero, nos enfrente al riesgo de olvidar el origen y perder la vinculación con la comunidad.

Conscientes de que lo tecnológico a veces conspira contra esta vinculación, fue que a nivel de la administración se impulsó esta convención, para lograr un intercambio mucho más fluido con la comunidad dedicada a cada una de las sucursales en que estamos.

Nosotros estamos en plena transformación tecnológica. Hemos contratado con una empresa chilena todo un nuevo sistema de informática que apunta a la automatización de todas las sucursales. Ya estamos terminando con la parte de la central, y pensamos, en el próximo semestre del año, empezar con la automatización de las primeras sucursales. Esto está vinculado a una mejor prestación de servicios a los socios, con una reducción de costos.

P.: Lo que le solicitamos a los socios es que nos sigan apoyando como hasta ahora, y que tengan confianza en los dirigentes para que, de esta manera, logremos que el Banco que nosotros pretendíamos allá por el '62, y que nunca pensamos que sería un Banco de esta magnitud, siga brindándose como hasta ahora, dentro del marco de las posibilidades. Queremos seguir trabajando en bien de la comunidad y, en especial, de los asociados.