

## Gestión crediticia. Riesgo. Calificación

*Enrique Marín Vega\**

### 1. Gestión crediticia

#### *1.1. Antecedentes históricos:*

En su libro “El Cooperativismo de Crédito, sus proyecciones económicas y sociales”, el Dr. León Schujman describe, ya en el año 1966, una semblanza muy interesante sobre “El gobierno del crédito”, que es fundamental para introducirnos en el análisis de la gestión crediticia.

Los conceptos del Dr. Schujman son los siguientes: “Corresponde preguntarse ahora: ¿Cómo y por quien se ha gobernado y gobierna, este servicio público de tanta trascendencia?”.

Históricamente, la financiación aparece identificada con la figura réproba de la usura. La aparición de los primeros bancos, que se remonta a más de cinco mil años, se da, aunque resulte extraño, vinculada a la religión. En la antigüedad los templos constituían el lugar de concentración de importantes recursos económicos, que se recibían en calidad de donativos, Ofrendas o simplemente en custodia. La acumulación de bienes permitió a los sacerdotes disponer de ellos para efectuar préstamos. Tres mil cuatrocientos años antes de Cristo los sacerdotes babilónicos se destacaron como grandes banqueros y el interés por los depósitos y préstamos se regulaba por disposiciones religiosas o laicas.

Durante la Edad Media los bancos conventuales o monasteriales financiaron las Cruzadas y la Orden de los Franciscanos, con el objeto de combatir a la usura, fundó los bancos de préstamos sobre prenda o con fianza, llamados montepío y el Papa Julio III los autorizó a prestar a interés, el que fue fijado en un máximo del cinco por ciento anual.

Banco y usura se daban simultáneamente como términos sinónimos o antagónicos. Como lo destaca Antonioletti "la lucha contra los usureros, a menudo disfrazados de correctos banqueros y piadosos filántropos, fue continuada en el siglo XIX por movimientos animados de fervor religioso o revolucionario, tales como las ligas campesinas, las cooperativas de crédito y las Cajas Raiffeisen". Los actuales Bancos Cooperativos nucleados en el Instituto Movilizador de Fondos Cooperativos, son dignos herederos de esa corriente revolucionaria.

"La formación del mercado mundial y la revolución industrial, con su secuencia del nacimiento de las grandes empresas, planteó la necesidad de una etapa más desarrollada en el financiamiento y promovió la importancia de los bancos como mediadores del crédito y como instrumentos hábiles Para la distribución espontánea de los recursos entre las diversas ramas de la economía. Empresas de lucro, no pudieron los bancos escapar

---

(\*) *Gerente operativo del Banco Océánico C. L.*

a la tendencia general de la concentración, propia del sistema. Se produce así el fenómeno ampliamente estudiado de la concentración bancaria, y en la banca, al igual que en la industria y en el comercio se opera, a través de la concentración de capitales, el tránsito de la libre competencia a los monopolios".

## ***1.2. Política crediticia:***

Para desembocar en la orientación que debe tener la Política Crediticia de un Banco Cooperativo inevitablemente debemos recorrer algunos pasajes de nuestra historia económica y de esa manera poder comprender las importantes transformaciones del mercado financiero en nuestro país. Además nos permitirá investigar las causas reales de la aparición y desarrollo del Cooperativismo de Crédito en la Argentina.

Mientras las únicas fuentes de la economía la constituyeron las exportaciones de los productos agropecuarios, la absorción del crédito bancario se mantuvo en sectores privilegiados. Pero luego de las dos guerras mundiales, los países subdesarrollados se vieron obligados a intentar el autoabastecimiento de algunos productos manufacturados, lo cual permitió un desarrollo industrial.

Entre 1930 ir 1948 el número de establecimientos industriales llega a superar la duplicación. Este desarrollo de la economía industrial entre 1935 y 1950 y especialmente entre 1945 y 1950 por la política económica oficial, recibió el aporte de la financiación bancaria que significó el establecimiento del B.C.R.A. en 1935 y su nacionalización en 1946, y la creación del Banco Industrial de la República Argentina, con su anterior denominación (Banco de Crédito Industrial Argentino) en 1944.

Sin embargo es de hacer notar que, aún durante este periodo el crédito se orientó más hacia la gran empresa que hacia los pequeños y medianos productores en desarrollo.

A partir de 1956, con la intervención directa de organismos del exterior en la orientación de la política económica nacional, se imponen planes preestablecidos, se produce una modificación de la orientación general económica y de la política monetaria y crediticia en particular.

El crédito abandona su precaria asistencia a la pequeña y mediana empresa, no vinculadas al privilegio y se vuelca en apoyo de las grandes empresas, tratando de alentar la radicación de capitales extranjeros, mediante la desgravación y la devaluación monetaria.

Hasta nuestros días, con cambios de gobiernos y ministros no se modifica la orientación de la política económica que sigue inexorablemente, los dictados del Fondo Monetario Internacional, en un lapso importante de años, para luego dejarle el lugar a la Trilateral. Simplificando, se retira de la escena, en parte, un organismo cuya hegemonía ejerce los E.E.U.U. y aparece un organismo particular, cimentado fundamentalmente en ese mismo país, con aliados en otras naciones desarrolladas. Su poder llega a preocupar a los propios gobernantes de los países de su origen y a los organismos internacionales, como la U.N. y la A.C.I.

Retrocediendo a 1958, las capas medias y la pequeña y mediana empresa, veinticinco por ciento de la población activa, comerciantes, industriales, colonos arrendatarios y propietarios de pequeñas parcelas, que necesitan de la financiación como elemento indispensable para la subsistencia y desarrollo de sus economías, ven cercenadas sus posibilidades de crédito en las instituciones bancarias a las que brindan sus depósitos y a las que favorecen con

la utilización de sus servicios, y se ven obligados a recurrir a las financieras de neto carácter usurario. Las financieras proliferan y los intereses que aplican succionan, no sólo las utilidades del pequeño y mediano empresario, sino que lo conducen a la ruina.

La restricción crediticia impuesta desde arriba perjudica también a parte de los bancos privados, fundamentalmente a los del interior del país, cuyo capital y vinculaciones no les permite competir con la gran banca ligada directamente a los intereses monopolistas.

En busca de una solución, comerciantes, industriales y productores vuelven sus ojos hacia el cooperativismo de crédito. En la ciudad de Rosario, en el año 1958, se funda el I.M.F.C., con una pequeña cantidad de Cajas de Crédito Cooperativo y se llega al año 1965 al millar de Cajas. Los sectores del privilegio no se quedan quietos y el movimiento es atacado, calumniado y algunos de sus dirigentes detenidos. Pero los cooperativistas de crédito no se amedrentan, y a pesar de quedar en el camino casi la mitad de las entidades, el movimiento subsiste, se fortalece y accede a la transformación en Bancos Cooperativos luego de una ardua lucha para preservar la naturaleza jurídica cooperativa que pretenden borrar de un plumazo.

El resto es historia muy reciente; la crisis afecta a más sectores, los cinco "monetaristas" años del ministro Martínez de Hoz, agregan más conflictos, desocupación, altas tasas de interés y un inédito cortoplacismo en los depósitos de Plazo Fijo, caso único en el mundo, indexación y política cambiaria subsidiada, con lo cual todo el país pasa a una economía de especulación, con quebrantos récords en cifras millonarias a moneda constante.

En ese contexto se debe desarrollar la política crediticia de las entidades cooperativas, atadas al destino de los sectores productivos, y a pesar de incorporar nuevas formas operativas para los asociados, no dejamos de ser una víctima más junto al empresariado nacional.

### ***1.3. Coyuntura actual:***

Las condiciones actuales muestran un mercado financiero salvaje, que requiere de toda nuestra imaginación para contrarrestar los obstáculos existentes en la gestión crediticia. La Plaza manifiesta un repliegue operativo importantísimo, fruto de la incertidumbre, las altas tasas de interés, la indexación y la falta de medidas crediticias que saquen a las empresas del endeudamiento sideral, que puedan producir, que exista quien pueda consumir. La actual conducción económica intentó llevar a la práctica un redescuento especial a cuatro años de plazo, con dos de gracia, pero solamente se utilizó un 35 % de esos fondos, porque su instrumentación y requisitos estaban fuera de la realidad. Ahora se intenta algo similar con el Bono de activación económica, pero se hace lenta su definición. Si sale rápido puede ser una ayuda, porque el Estado garantiza el 90 % de los montos y eso facilitará su colocación. Pero ¿y el resto de las deudas? ¿La desocupación? ¿El poder adquisitivo?. Los interrogantes todavía son varios. A todo esto se agrega la información de ADEBA (Asociación de Bancos de la República Argentina), manifestando que en un relevamiento realizado en sus Bancos asociados, la cartera normal supera el 90 %, Conviene aclarar que ADEBA nuclea solamente a 23 grandes, que a pesar de su tamaño solo representan el 10 % del sistema financiero, ¿Qué se pretende con este tipo de información?. El tema está muy claro, el objetivo es abortar la implementación de cualquier tipo de ayuda y de esa manera, matar dos pájaros de un tiro. Por un lado, responder a las vinculaciones de esos Bancos y por la otra producir el quebranto de cientos de empresas, competidoras de las que atiende ADEBA (fundamentalmente monopólicas y extranjeras) y al quebrar esas empresas, perjudicar al resto de la banca mediana y pequeña, para que queden a merced de los Bancos grandes y de la banca extranjera, esta última sumamente interesada en penetrar en el mercado financiero argentino.

## **2. Riesgo**

### **2.1. Generalidades:**

El riesgo (contingencia o proximidad de un daño o perjuicio según la acepción gramatical) está Presente en toda actividad económica. Sin embargo quizá a ninguna afecte tanto como a la banca, al punto de constituir un elemento esencial en su gestión. Hay varias razones para que así sea:

- La operatoria bancaria se basa en el empleo de recursos de terceros en una elevada proporción, y en la medida que los retiene van devengando intereses que aumentan el endeudamiento. Es decir, necesita dinero ajeno, y a la vez debe utilizarlo de inmediato para cubrir su costo.
- Una firma industrial, sobre todo si es importante y el momento es difícil, puede atrasarse en el pago a sus proveedores con cierta elasticidad, mientras que el banco que no cumpla con sus proveedores de dinero corre el riesgo seguro de desaparecer.
- La suerte de la banca está ligada a la del mercado que le provee de fondos y donde efectúa sus inversiones. Por lo tanto, todos los fenómenos que inciden en la actividad económica y los negocios en general actúan también directa o indirectamente sobre la banca, sumándose a los propios de ésta.

### **2.2. Origen del riesgo:**

El riesgo que presenta cualquier operación de crédito reside:

- En que el cliente (socio) no devuelva el monto prestado y los intereses devengados;
- que lo haga en forma distinta a lo convenido, sobre todo en cuanto al plazo, o
- que el proceso inflacionario haya hecho que el rendimiento de la operación disminuya o sea negativo.

El riesgo siempre existe en una operación de crédito, ya que ésta se basa en una presunción: la de que el socio (cliente) cumplirá con lo pactado. No desaparece, adviértase, porque se hayan tomado recaudos como garantías reales o extremado las prevenciones en cuanto a la selección del socio y la operación, pues con ellos se tiende a reducir o eliminar los perjuicios económicos en caso de verificarse el incumplimiento, pero no se elimina la posibilidad de que se verifique. Por otra parte, las garantías no se materializan de inmediato y deben tomarse algunas medidas, como ejecución de prenda o hipoteca, reclamo al garante, venta del bien, etc., que implican inconvenientes más allá de la posterior cobertura de la deuda.

### **2.3. Factores de orden general:**

Son los que actúan sobre todas las empresas, por ejemplo la situación económica y política. Un deterioro en este terreno puede provocar aumento de los quebrantos, desmejoramiento de la liquidez de las firmas, caída de la demanda, etc., y dar lugar a incumplimientos. El índice de morosidad se eleva entonces, y así lo demuestran las estadísticas.

También de orden general, por supuesto, es el factor inflacionario, que incide negativamente para el banco en cuanto puede alterar el rendimiento esperado de una operación. Este problema tiene suma gravedad en nuestro país desde hace varios años, fundamentalmente en el año 1975 en que se desató una inflación muy superior a la que se padecía en las décadas anteriores y para la cual nadie -consumidores, empresarios o

banqueros- estaba preparado, al punto que no se acostumbraba influir en los contratos cláusulas sobre ajustes de tasas ni estaban difundidos los sistemas de indexación. En consecuencia abundaron las operaciones de depósitos y sobre todo de créditos (estas últimas con plazos más largos) que implicaron fuertes pérdidas para los titulares y las entidades financieras, respectivamente, al margen de muchas cancelaciones anticipadas de créditos, espontáneas o pedidas por las entidades en litigios y de la recurrencia forzada a preceptos del Código Civil acerca de la teoría de la imprevisión, es decir, de lo que no ha podido preverse al momento de la relación contractual.

Muy parecidos son otros factores que actúan sobre un sector o grupo de firma, como ocurre con las devaluaciones, modificaciones arancelarias, caída de precios internacionales, etc.

Empresas de gran prestigio se encuentran de pronto con graves dificultades al tener que afrontar pagos al exterior a un costo en moneda nacional considerablemente mayor, al sufrir la competencia de productos importados, al disminuir sus ingresos por exportaciones.

Además, aspectos ya reiterados: falta de poder adquisitivo, falta de consumo, desocupación y tasas de interés siderales que convierten las deudas en "bolas de nieve", en donde el capital de un préstamo pasa a ser un 10 % ó 15 % de la deuda y el resto es carga financiera producto de eternas refinanciaciones, que terminan por ser el pasivo más alto de todas las empresas. Considero que estos temas son ampliamente conocidos por el público argentino y los medios periodísticos dedican permanentemente grandes e interesantes artículos sobre el tema.

#### ***2.4. Tipo de operaciones y destino del préstamo;***

Existen créditos más riesgosos que otros. El adelanto en cuenta corriente lo es más que el descuento, al punto que otorgar el primero supone siempre un conocimiento personal o contar con antecedentes del socio (cliente) más allá de todo análisis de su patrimonio -excepto que se haya realizado un acuerdo con garantía y monto a satisfacción de la entidad- en tanto que el descuento ofrece un principio de garantía mayor al haber dos deudores: el firmante del documento y quien lo redescuenta. Los préstamos personales, familiares y tarjeta de crédito, se estiman en general menos riesgosos, por su monto y dispersión, que los otorgados a empresas por montos importantes. El otorgamiento de garantías por parte del banco es en principio altamente riesgoso, porque su costo no puede ser tan alto como el de un préstamo, y sin embargo, en caso de incumplimiento del deudor principal, el banco debe pagar; de ahí que se exijan contra garantías.

Por otra parte, en el riesgo influyen las condiciones de la operación, sobre todo en el plazo y el importe. Por ejemplo, los créditos a mediano y largo plazo son intrínsecamente más riesgosos que los de corto plazo, toda vez que en los primeros es más difícil prever las contingencias que afectan al socio Y a la economía en general. En cuanto a la influencia del importe, el banco la percibe claramente en casos de asignaciones demasiado holgadas, que para el socio pueden constituir una incitación a realizar operaciones peligrosas, caso concreto el de comerciantes que en el afán de vender y a sabiendas que podrán recurrir al descuento, se despreocupan por la calidad de los clientes.

En cuanto al destino del préstamo, el beneficiario puede resultar inobjetable personalmente y por la situación económico-financiera de su empresa, pero, no obstante, el banco debe tomar recaudos especiales en función de la actividad o sector en que opera. Las empresas están sometidas a oferta y demanda de las mercaderías y servicios que

producen y en los precios, lo que incide en sus beneficios y consecuentemente en su comportamiento como deudor. No es lo mismo una fábrica de automotores o de productos alimenticios que el hotel de una zona turística; una empresa industrial que una agrícola. Tampoco es comparable el crédito para una actividad cuyo mercado es bien conocido por los elementos que la caracterizan, con el destinado a una producción nueva o en la que predominen factores de difícil previsión en cuanto a sus resultados.

### **2.5. Prevención del riesgo:**

Sean cuales fueren los recaudos que se tomen, el riesgo no puede eliminarse totalmente. Las operaciones bancarias se realizan, no en razón de que no ofrezcan riesgo alguno, sino a pesar del riesgo, consistiendo el papel del banco en afrontarlo y a la vez en reducirlo al mínimo posible.

Al respecto se pueden mencionar estas medidas preventivas:

- Diversificación interna, esto es, entre distintas operaciones y entre distintos socios. No concentrar demasiados recursos crediticios en un mismo sector o empresa, que en el caso de quebrar o experimentar dificultades le crearía serios problemas al banco. Incluso es común, que un exceso de generosidad hacia algunos socios puede incitarlos a operaciones dudosas que de alguna manera repercutirán contra la entidad.

Los aspectos de diversificación deben ser planificados en ambos sentidos; socios y tipo de operación. Es por ese motivo que las entidades establecen tope máximos de asistencia crediticia a una sola firma y se complementa con los tope por filiales.

Como se puede apreciar la actividad bancaria tiene su complejidad y requiere un equilibrio, no siempre fácil de lograr. No se trata de vegetar como empresa limitándose a la operativa rutinaria, muy segura y poco rentable, ni tampoco de lanzarse a la aventura del negocio bancario. Cada banco ha de encontrar la diversificación óptima de su cartera en ese sentido.

- Diversificación entre entidades: Este principio aconseja que los compromisos por un monto muy grande para una entidad o de cierto riesgo, pero no obstante interesantes, sean asumidos conjuntamente con otras entidades. Esto puede hacerse mediante un acuerdo explícito entre ellas o sin él, vale decir forzando al socio (cliente) a recurrir a otras fuentes de crédito.

### **2.6. Respetar las normas internas de la entidad:**

Un aspecto que muchas veces es vulnerado son las propias normas internas del banco. Las entidades fijan por normativa las atribuciones de sus sucursales (filiales) y de sus Gerentes respectivos, en materia de cupos crediticios. En estos casos el factor humano juega un rol preponderante, ya que pueden darse distintas variantes de incumplimiento a lo normado:

- Evaluación incorrecta respecto a la deuda total.
- Aceptación consciente de haber infringido las normas por una mal entendida solidaridad con el socio.
- Aceptación consciente de haber infringido las normas por indisciplina con fines diversos, pero fundamentalmente, por estar involucrado.

En la mayoría de los casos, cuando no existe interés pecuniario de por medio, los funcionarios van ingresando paulatinamente en la infracción. El socio (cliente) actúa sistemática y persistentemente, por necesidad o premeditación, en el asedio de la Gerencia para lograr su objetivo. Comienza con un descubierto pequeño y por pocos días y lo cubre. Poco a poco va ganando la confianza y las operaciones se suceden y cuando el gerente reacciona, la cifra es importante y requiere su legalización, la cual irremediablemente se convierte en un crédito, o en el peor de los casos pasa a judiciales.

Pero no solo ocurre en los descubiertos, sino también en los créditos; cuando el socio (cliente) plantea una operación de vida o muerte y aparece la frase fatal: "Gerente, Ud. es el único que me puede salvar, descuénteme este documento por 30 días". Estos planteos relámpago aceleran el riesgo al cien por cien, ya que el funcionario tiene que decidir en el momento, si niega la operación para analizarla como corresponde, o "se juega" y la aprueba. Un porcentaje muy importante de estas operaciones, se convierten en definitivas y muchas de ellas terminan mal.

En la jerga bancaria existen varias frases hechas: "corazón caliente y mente fría" es la que más se adapta a las actuales circunstancias. Los imprevistos existen, pero la cuestión de "vida o muerte" es para la medicina, no para los créditos.

### **3. Calificación**

#### ***3.1. Requisitos de documentación:***

De acuerdo al tipo de sociedad que se trate, ya sea como personas jurídicas o como sociedades de hecho y también en las empresas unipersonales, existen una serie de requisitos que están estipulados por las leyes, el B.C.R.A. y la propia entidad. A veces puede parecer burocrático el extenso listado de requerimientos, pero cuando se revisa la cartera morosa de las entidades es casi infalible comprobar deficiencias en algunos de estos puntos.

Un legajo crediticio debe contener todo lo que marca el "Manual de Crédito", ya que estas exigencias surgen de normativas expresas del B.C.R.A., organismo éste que se remite a estas disposiciones cuando inspecciona un banco.

Existen algunos detalles que muchas veces son tomados ligeramente, por error o por falta de idoneidad, por ejemplo:

- **Habilitación comercial:** La radicación comercial puede ser limitada, por planes reguladores, por estar en terrenos fiscales, etc. Además no es lo mismo una "habilitación precaria" que una "definitiva".
- **Extracto de títulos:** Deben analizarse exhaustivamente y quedarse con una fotocopia legible y pedir la plancha al Registro de la Propiedad. Es muy importante tener en cuenta las limitaciones, que pueden ser varias: condominio, bienes gananciales, hipotecas sin cancelar, -aunque estén pagas-, inhibiciones, sucesiones, bien de familia, etc.
- **Rodados:** Limitaciones si existen prendas. Transferencias en orden. Antigüedad que sirva para ser cubierto por seguro total.
- **Aspectos legales:** Ratificación de poderes en las sociedades. Verificación de los contratos, con todas las modificaciones posteriores ratificadas por actas de las sociedades.
- **Los estados contables:** Además de contar con la firma del profesional respectivo, refrendada por el Consejo Profesional, deben ajustarse a la fecha de la pre-

sentación, Por otra parte, el balance es una "foto" a determinado momento, estático. Se debe completar con un pronóstico,

Estos son los aspectos más importantes, pero no todos,

### 3.2. *Antecedentes y verificación de la empresa:*

La presentación de los elementos requeridos en el punto anterior deben ser completados, indagando en sus antecedentes, frente a proveedores, su comportamiento con otras entidades financieras, cómo paga a sus empleados, etc.

La verificación de la empresa es importantísima; una visita a la fábrica, taller o establecimiento permite completar un panorama mucho más profundo para el análisis final.

La constatación personal del Gerente es de un tremendo valor y puede cambiar la decisión de una operación, que en los papeles puede haber aparecido como perfecta.

### 3.3. *Elementos subjetivos y objetivos:*

La calificación de los socios es el resultado del análisis y ponderación de los elementos objetivos y subjetivos integrantes del ente, que permite una evaluación de la solvencia y sus proyecciones futuras, circunscripta a la actividad manifiesta.

- **Elementos que la componen:**

<b>Subjetivos</b>	<b>Objetivos</b>
a) Carta de presentación	a) Estados Contables
b) Información	b) Disposiciones reglamentarias y especiales
c) Factor humano	

- **Elementos subjetivos:**

a) **Carta de presentación:** Es el documento (solicitud de ingreso) mediante el cual se materializa, a través del presentante, la vinculación de los nuevos socios (clientes) del Banco. Si bien se supone que el postulante, previo a la vinculación con el Banco, ha sido analizado por el sector correspondiente, permite tomar la primera impresión del nuevo socio a través de la calidad del presentante.

b) **Información:** La entidad obtiene conocimientos del cumplimiento de las obligaciones, conceptos y demás datos que hacen a la ubicación de la empresa en su medio de relaciones.

La constatación de la corrección de la empresa en su giro comercial, el concepto que merece ante las instituciones bancarias y proveedores, ya que son datos que se deben poner a disposición del calificador, por cuanto revisten un valor trascendental para el análisis de los balances y las perspectivas futuras de la empresa.

c) **Factor humano:** Para el Banco, el comportamiento de la persona como socio -en cuanto hace a los aspectos de solvencia moral y capacidad-, tienen mucha importancia. Es por eso, que a un nivel bancario, se deben hacer jugar estas variables, aunque a veces sean vulnerables.

- **Dedicación:** Es conveniente conocer en qué medida la persona se brinda a la gestión de la empresa, por tal motivo puede estar:



a) Integrado

b) No integrado

Se considera integrado cuando su dedicación sea casi totalmente exclusiva a los negocios, y no se vea perturbada por participación en otras empresas o actividades; y no integrado, cuando la dedicación hacia su empresa es parcializada, esto es, que sus múltiples actividades le impiden brindarse a su empresa.

- **Poder de dirección y decisión:** La dirección es el conjunto de funciones que tienen por finalidad la conducción de todos los sectores de una empresa para el cumplimiento más apropiado de sus objetivos.

La decisión es la facultad de ejecutar y realizar conforme a su criterio los planes de acción dispuestos por su dirección.

Se considera a este poder de dirección y decisión como unipersonal y pluripersonal.

a) **Unipersonal:** Cuando en una sola persona se amalgama la función de dirección y decisión, constituyéndose en eje de la empresa.

b) **Pluripersonal:** Por contraposición a la anterior, la función de dirección y decisión emana de más de una persona.

De ambos se advierte lo poco conveniente -e incluso peligroso- que las responsabilidades de dirección y decisión recaigan en una sola persona, por cuanto ello implica que el éxito o fracaso de la gestión está condicionado a la existencia o no de una persona.

- **Competencia:** La competencia está dada por un conjunto de elementos tales como inteligencia, espíritu comercial, conocimiento técnico-práctico del mercado, etc. De esta manera se pueden clarificar en Técnico, Empresario y Técnico-Empresario.

a) **Técnico:** Es aquel que posee únicamente conocimientos específicos propios o adquiridos (profesional), pero que por sí mismos son insuficientes;

b) **Empresario:** Es aquel que posee experiencia de organización para proyectar la empresa;

c) **Técnico-empresario:** Esta expresión define el ideal en la conducción de una empresa o negocio.

- **Elementos Objetivos:**

a) **Estados contables:** Son cuadros sistemáticamente ordenados a través de los cuales se presentan en términos monetarios la información contable.

Los estados contables deben servir de guía para orientar la acción futura, no sólo de los administradores de las empresas, sino también del Banco.

Se dividen en:

- I) Balance General o Estados Patrimoniales;
- II) Cuadro demostrativo de Pérdidas y Ganancias.

os títulos del punto I nos demuestran la situación patrimonial, financiera y los resultados económicos de una empresa, en un momento dado.

En cuanto al Cuadro de Pérdidas y Ganancias, es el estado que se prepara con miras al análisis de los resultados de explotación de la gestión empresarial, lo cual posibilita evaluar la situación económica.

b) **Disposiciones reglamentarias y especiales;** Se deben cumplimentar todas las disposiciones vigentes, tanto las de carácter reglamentario, como las internas, porque ellas van a cumplimentar supletoriamente los aspectos formales y jurídicos de cada caso en particular. Estos requerimientos están ordenados en los Manuales de Crédito de cada entidad.

### 3.4. Interpretación comparativa a través de ratios y coeficientes:

#### A. Situación Patrimonial;

Tiene por objeto demostrar la composición del Activo, Pasivo Y el Capital de la Empresa, en un momento determinado de su existencia. Es decir, esta situación estática es la que pondera, clasifica e indica los componentes del Activo y Pasivo reunidos en grupos o rubros homogéneos, permitiendo diagnosticar, a través de los siguientes índices y ratios, la bondad de cada una de las relaciones.

#### Ratios:

$$\text{Solvencia} = \frac{\text{Pasivo Total X 100}}{\text{Activo Total}}$$

**Concepto:** La solvencia relaciona los bienes de la empresa con su pasivo, para tratar de determinar el grado de cobertura que los bienes ofrecen.

**Resultado:** De acuerdo a las variaciones que se operen a través de esta relación, nos describirá, con aproximación, cómo está comprometido el patrimonio. Por norma general se estima que el coeficiente del 50 % es el límite mínimo que puede admitirse sin que descienda el grado de solvencia.

$$\text{Afectación de Bienes de Uso} = \frac{\text{Pasivo Garantizado X 100}}{\text{Bienes de Uso}}$$

**Concepto:** Este índice permite determinar en qué proporción los bienes de uso están afectados a terceros por garantías reales (prendas, hipotecas).

**Resultado:** El grado variará de acuerdo a la actividad, y de acuerdo a la necesidad de recursos financieros que las circunstancias requieran.

$$\text{Inmovilización} = \frac{\text{Activo no Corriente X 100}}{\text{Activo Total}}$$

**Concepto:** Pondera la magnitud del activo no corriente, Y con ello el mayor o menor grado de rigidez de la estructura de la empresa.

**Resultado:** Variará conforme al ramo en que se encuentre ubicada la empresa. Este índice será más elevado para la industria que para el comercio.

$$\text{Inmovilización Operativa} = \frac{\text{Bienes de Uso} \times 100}{\text{Activo Total}}$$

**Concepto:** Expresa en qué medida la proporción de los bienes de uso se encuentran integrados en el conjunto del activo.

**Resultado:** La norma aplicada determina si la inversión en bienes de uso según la actividad, nos indica la productividad o improductividad con que se ha manejado los capitales y la forma como están constituidos.

$$\text{Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo Total} \times 100}{\text{Capital estimado}}$$

**Concepto:** Nos expresa hasta dónde las deudas pueden comprometer la estabilidad de la empresa.

**Resultado:** Cuanto más bajo sea este índice, mayor será la holgura financiera, e inversamente, un resultado elevado traduce una debilidad financiera, la cual señala que la empresa se puede ver en dificultades para cancelar sus compromisos, o que los intereses por el peso del capital ajeno podrían absorber los beneficios, así como la entidad se verá en dificultades para contraer nuevos préstamos.

$$\text{Autonomía Patrimonial} = \frac{\text{Bienes de Uso} \times 100}{\text{Capital Estimado}}$$

**Concepto:** Este ratio conceptualmente define si hay una verdadera autonomía de una parte del activo, que para la industria, es el eje principal. Es decir, en qué medida los Bienes de Uso son contenidos en el Capital.

**Resultado:** Describirá si el capital absorbe en su totalidad los Bienes de Uso.

## **B. Situación Financiera:**

Es la posición para atender el pasivo corriente y dosificar su normal giro comercial en el momento que se analiza. El Banco deberá dar primacía a esta situación para el otorgamiento del crédito, en razón de que el recupero debe ser dentro de los términos pactados.

Ello implica que el deudor cancele sus compromisos con los recursos corrientes, pues no es lógico ni razonable que deba recurrir a la realización del Activo no Corriente.

### **Ratios:**

$$\text{Liquidez} = \frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Activo Corriente}}$$

**Concepto:** Determina la capacidad, para afrontar el Pasivo Corriente con los recursos normales de su giro que provienen de la realización de los bienes de su Activo Corriente, parte de los cuales están en disponibilidad.

**Resultado:** Nos expresa cuánto podrá disponer la empresa para cancelar las deudas de corto plazo. Los índices varían con la coyuntura, y si supera el equilibrio, ya es bastante.

$$\text{Cobrabilidad} = \frac{\text{Créditos Promedio X 360}}{\text{Ventas a Créditos o Total de Ventas}}$$

**Concepto:** Al venderse a crédito no se produce una inmediata entrada de dinero, según la modalidad de pago de la venta. La composición de la forma de cobro, permite apreciar, el plazo "medio" real de los ingresos de las mismas.

**Resultado:** Nos permite saber si se cumplen los plazos convenidos, y si existe una eficiente conducción de la cobranza.

$$\text{Lapso de Cancelación de Pasivo Corriente} = \frac{\text{Deudas X 360}}{\text{Compras a Crédito}}$$

**Concepto:** Al efectuarse las compras a crédito no se produce una salida inmediata disponible, sino que se va realizando en forma gradual con respecto a las ventas a crédito.

**Resultado:** Si el avalista no dispone de las compras a crédito del ejercicio, deberá tomar las compras totales. El resultado, permitirá expresar si se cumplió con regularidad o no con los plazos convenidos, y -al relacionarlos con el de cobrabilidad- si existe una eficiente gestión financiera para cumplir con los pagos.

$$\text{Rotación de Bienes de Cambio} = \frac{\text{Costo de las Mercaderías vendidas}}{\text{Promedio de las existencias}}$$

**Concepto:** Su finalidad consiste en expresar la cantidad de veces que las mercaderías o materias primas circulan en el año, cumpliendo así un ciclo completo.

**Resultado:** Nos indica el volumen de circulación de las mercaderías a través del negocio; el descenso de rotación nos expresa que el stock resulta demasiado crecido, o que las ventas son insuficientes. Si la rotación es relativamente rápida, contribuye a mostrar una favorable rotación del capital, implicando un descenso de stock medio de estos bienes o del incremento en las ventas.

### C. Situación Económica:

El estado económico esbozado a través del Cuadro de Pérdidas y Ganancias, representa el puente de unión entre las situaciones patrimoniales del principio y del final del ejercicio.

La cuenta de resultados debe recibir un tratamiento especial, por cuanto nos dice de la capacidad de la empresa para generar utilidades y donde se condensa más la real gestión anual de la misma. Finalmente, trata de explicar cómo se producen esas utilidades y analiza los aspectos relevantes, tales como política de compras, niveles de gastos, destino de los gastos, comportamiento de inversiones, etc.

### Ratios:

$$\text{Margen de utilidad sobre ventas} = \frac{\text{Utilidad neta X 100}}{\text{Ventas}}$$

**Concepto:** Valora la eficiencia de la empresa, cuyo análisis se limita al sector comercial.

**Resultado:** Determina el porcentaje de beneficio que obtendrá la empresa. El porcentaje variará, de acuerdo a variantes del mercado; adelantos tecnológicos que mejoren la capacidad productiva.

$$\text{Rotación del Activo} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo total}}$$

**Concepto:** Es el número de veces que el total del activo ha sido utilizado en un ejercicio económico.

**Resultado:** Determina el número de veces que la empresa vende su activo. Se interpreta que una rotación elevada indica habilidad en la conducción empresarial, en tanto que si es lento señala un volumen bajo de ventas con relación a los recursos disponibles.

$$\text{Rentabilidad Económica} = \frac{\text{Utilidades netas X 100}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo}}$$

**Concepto:** La rentabilidad de una empresa se expresa en función de un coeficiente de carácter financiero, pero en la medida que considera la capacidad del capital para producir ganancias, indicará el grado de éxito o fracaso. Estrictamente no es un índice financiero, sino que es un ratio de rendimiento económico con respecto al capital propio y ajeno.

**Resultado:** Para un mejor análisis se ha desagregado la composición primitiva de la rentabilidad, desdoblándola en margen sobre ventas y rotación de activos; de la conjunción de ambas se permite establecer si los beneficios son el resultado de un elevado margen sobre ventas o en función de una elevada rotación; finalmente, en función de ambas, siendo su ponderación óptima, la tasa máxima de remuneración del activo. Se ha de tener presente que en cada situación particular se encuentran límites a las alteraciones posibles, impuestos éstos por las características operativas de la empresa.

## Bibliografía

Para la confección de este trabajo se han utilizado los siguientes textos y notas:

- "El Cooperativismo de Crédito, sus Proyecciones económicas y sociales". Dr. León Schujman.
- "Técnica y Organización bancarias". Alfredo C. Rodríguez.
- Apuntes del CIPAC (Centro Especializado en Administración Cooperativa), dependiente del CEPADE (Centro de Perfeccionamiento en Administración de Empresas de la Universidad Católica de Córdoba).