

## Gestión de crédito

*Manuel A. Palomares (\*)*

**Sumario:** 1. Introducción. 2. Crédito: Concepto. Alcance. 3. El riesgo: Concepto. Algunas apreciaciones generales. El crédito y el riesgo. Prevención. El riesgo crediticio y las normas del BCRA. El riesgo crediticio y el respeto a las normas internas de la entidad. Prevención del riesgo a los fines de asegurar la eficiencia de la colocación. La administración del crédito. 4. Calificación de nuestros asociados en materia de asistencia crediticia: Concepto. Vigencia. Alcance. Elementos subjetivos y objetivos. Opinión de la filial. Trámite. Calificación por línea de préstamos: instrumentación. Garantías. Ejemplo práctico de reglamentación. 5. Consideraciones finales.

### 1- Introducción

El nacimiento virtualmente masivo de la Banca Cooperativa se inserta en una situación económica caracterizada por una aguda inflación, un cuadro de recesión, caída del producto bruto interno, fuerte traslación de recursos del área productiva a la de especulación y una amplia e indiscriminada apertura de la economía al mercado mundial; todo esto, además, en un mercado financiero complejo y competitivo, sin control sobre las tasas y con una definida línea tendiente a favorecer la concentración bancaria.

Las dificultades apuntadas, cuya incidencia negativa recayó predominantemente sobre los sectores económico-sociales de menor dimensión y potencial, es decir, los tradicionalmente atendidos por el financiamiento solidario, brindaron un marco negativo al proceso de transformación, y mas aún con posterioridad, en los pocos años, de existencia de la Banca Cooperativa.

Por lo que, sin dejar de reconocer la existencia de una crisis económica inédita para el país, debemos tratar de precisar algunos conceptos con referencia al desenvolvimiento de nuestra banca en estos años:

- Los dirigentes, funcionarios, empleados y asociados debieron incorporar en forma acelerada los conocimientos y la tecnología correspondientes a la forma de organización bancaria.
- Se observó en la mayoría de los casos, en el momento de la apertura, un alto grado de entusiasmo acompañado de alguna dosis de improvisación.
- Por falta de experiencia en la actividad bancaria, para mejorar rendimientos o quizás para lograr un manejo mas cómodo, se observó una concentración de riesgo por socios y actividades, que iban mas allá de los límites normales que una política bancaria sana aconseja.
- Sobre la base del conocimiento personal que los Consejeros tenían de los asociados, no se ponderaron en muchos casos y en distintas Entidades, otros datos emergentes de estudios técnicos imprescindibles sobre la situación económica, financiera y patrimonial de los tomadores de préstamos.

---

\* Contador público nacional, Gerente de Créditos del Banco VAF C.L

Cabe tener presente, al respecto, que de la SEGUNDA CONVENCION DE BANCOS COOPERATIVOS adheridos al INSTITUTO MOVILIZADOR DE FONDOS COOPERATIVOS figura entre las recomendaciones el siguiente párrafo: “La necesidad de combinar una agresiva política de crecimiento con un adecuado control del riesgo crediticio nos lleva a la necesidad de plantear la correcta coordinación de nuestros tradicionales criterios de valoración, basados en el conocimiento personal de nuestros asociados, con las mas modernas técnicas de análisis”.

## **2- Crédito**

### ***2.1-Concepto***

Por crédito se entiende toda operación que implique una prestación presente contra una prestación futura. Más concretamente podemos definirlo como aquella operación por la cual la Entidad Financiera se compromete a entregar al prestatario una suma de dinero, recibiendo a cambio esa suma más un interés también en dinero, después de un determinado plazo.

### ***2.2-Alcance***

Esta acepción de crédito es muy amplia, caen en ella la forma primaria de crédito, en que la entrega de dinero por el prestamista tiene lugar en forma total o parcial a continuación de la firma del contrato, constituyendo un hecho esencial para su perfeccionamiento, y también el caso en que se efectiviza cuando el beneficiario lo requiere, como en los Adelantos en Cuentas Corrientes. De modo que cabría hablar mas bien de un derecho de crédito, e incluso cuando sólo se efectúa al producirse alguna eventualidad, por ejemplo, un tercero no cumple con otra obligación, que es el caso de la garantía bancaria a favor del socio.

Sin entrar en detalles, a manera de ilustración, se puede clasificar al crédito en tantas formas como distintos enfoques se quieran dar a su análisis.

## **3- El riesgo**

### ***3.1-Concepto***

Según la acepción gramatical, es la contingencia o proximidad de un daño.

### ***3.2 Algunas apreciaciones generales con respecto a dicho concepto***

El riesgo esta presente en toda actividad económica; no obstante quizás a ninguna afecte tanto como a la actividad financiera, al punto de constituir un elemento esencial en su gestión. En efecto, hay varias razones para que así sea:

La actividad 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. El Banco que no cumple con sus depositantes corre el riesgo SEGURO de desaparecer; además el prestatario, por definición, devuelve lo prestado luego de un plazo, lo que implica siempre la posibilidad del incumplimiento. La suerte de la Entidad Bancaria está ligada a la del mercado que lo provee de fondos y donde efectúan sus inversiones, por lo tanto todos los fenómenos que incidan en la actividad económica y en los negocios en general actúan también directa o indirectamente sobre la banca, sumándose a los propios de ésta.

### ***3.3- El crédito y el riesgo***

La operatoria de mayor envergadura de los Bancos Cooperativos es el crédito, por lo tanto los excedentes de los mismos provienen básicamente de los créditos que otorgan; en consecuencia, el incumplimiento de los prestatarios constituye el típico riesgo bancario y da lugar al quebranto en los créditos.

**3.3.1- Origen del riesgo:** El riesgo que presenta cualquier operación de crédito reside en:

- Que el socio no devuelve el monto prestado y los intereses devengados.
- Que lo haga en forma distinta a lo convenido, sobre todo en cuanto al plazo.
- Que el proceso inflacionario haya hecho que el rendimiento de la operación disminuya o sea negativa.

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

En el ámbito bancario, para el acreedor, el riesgo nace de haber confiado al cliente (socio) la disponibilidad sobre determinada porción de poder de adquisición.

En este aspecto el riesgo está vinculado al concepto de dinamismo en la economía. Si esta fuese estática, el crédito perdería parte de su carácter de riesgo, ya que el recupero de lo prestado pasaría a depender de la posición económica-financiera del deudor y de sus cualidades morales, y por lo tanto ya no influirían del mismo modo las condiciones del mercado en el momento de la devolución; de lo que se desprende, como primera consecuencia, que el riesgo crediticio comprende en su concepto una serie de otros riesgos, o sea, el alcance del significado de "riesgo crediticio" quedara determinado en la medida que se vayan definiendo los distintos riesgos que lo componen. Sintéticamente se pueden establecer a modo de ejemplo: Riesgo empresarial, riesgo político, riesgo de alteraciones en el tipo de cambio, riesgo de variación en el poder adquisitivo de la moneda interna, riesgo de casos fortuitos o acontecimientos imprevisibles, riesgo de tiempo, riesgos de insolvencia, riesgo de liquidez, el riesgo y las modalidades de crédito, destino del préstamo y cualidades del socio o cliente, etc. Como segunda consecuencia, de acuerdo con lo antedicho, concluimos que de ningún modo la gestión de crédito puede pasar exclusivamente por un análisis subjetivo del deudor.

### ***3.4- Prevención del riesgo***

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 reducirlo al mínimo posible. Al respecto se pueden mencionar las siguientes medidas:

- Diversificación interna, es decir, entre distintas operaciones y entre distintos socios. Se trata de no concentrar demasiados recursos crediticios en un mismo sec-

tor o empresa, los que en caso de quebrar o experimentar dificultades, le originarían serios problemas al Banco. En realidad, tampoco lo opuesto es lo ideal, ya que la atomización genera otros riesgos ante la imposibilidad de un conocimiento acabado de los deudores, además de los mayores costos operativos; lo mismo ocurre con la diversificación sectorial o territorial, a la que debe ponerse un límite ponderando las ventajas que ofrece cierto grado de especialización.

- 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 cliente (socio) a recurrir a otras fuentes de crédito.
- Fijar un sistema de calificación para los socios y de facultades internas para las Filiales en materia de asistencia crediticia: Es la medida preventiva por excelencia, teniendo en cuenta el tipo de Entidad y el debido resguardo de los riesgos.

### ***3.5- El riesgo crediticio y las normas del B.C.R.A.***

El Banco es el primer interesado en reducir los riesgos, y por b tanto, en adoptar los recaudos pertinentes. Pero también ya sabemos que el afán de mayores ganancias suele conspirar contra ese interés, induciéndole a realizar operaciones inconvenientes, a prestar en exceso, etc.; además sabemos que por otra parte, las consecuencias desfavorables para él pueden repercutir negativamente en los ahorristas, en todo el sector financiero y aún en el ámbito mayor de la economía. De ahí que los Bancos Centrales dicten normas que significan al menos una prevención mínima de los riesgos mas factibles de someter a reglamentaciones de carácter general. Esta intervención de la autoridad es un hecho en todos los países, sea cual fuere el sistema económico y las políticas imperantes, pero con intensidad y modalidades diversas. En materia de, créditos, estrictamente hablando, son varias las disposiciones que podemos citar, pero entre ellas elegimos aquellas que obligan a formar un legajo de deudores con los datos que deben requerirse para cualquier evaluación de una solicitud o calificación, que servirá en eventuales inspecciones para determinar si la ayuda se justificaba por la actividad, capital, capacidad de pago, situación económica-financiera e idoneidad del prestatario.

### ***3.6-El riesgo crediticio y el respeto a 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 Filiales y de sus Gerencias en materia de asistencia crediticia, 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 mala 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 actúa sistemática y persistentemente, por necesidad o premeditación, en el asedio de la Gerencia para b-grar su objetivo; comienza con un descubierto pequeño, por pocos días y lo cubre, poco

a poco va ganando la confianza y las operaciones se suceden, cuando el Gerente reacciona la cifra es importante y requiere su legalización, la cual irremediamente se convierte en un crédito, o en el peor de los casos pasa a Judiciales. En los créditos sucede algo parecido cuando el socio plantea una operación como se suele decir “de hoy para mañana”; este tipo de planteo incrementa riesgos al 100 % ya que el funcionario tiene que decidir en el momento y negar la operación para analizarla como corresponde o “jugarse” y aprobarla. Un porcentaje muy importante de estas operaciones de préstamos se convierten en definitivas y muchas de ellas terminan mal.

### ***3.7- Prevención del riesgo a los fines de asegurar la eficiencia en la colocación.***

Un problema de real importancia es el de la eficiencia en la colocación. El problema reside no sólo en colocar todo lo que se recibe, sino en colocarlo bien. La incidencia que tiene la mora en la rentabilidad es fundamental, pero no es sólo la incidencia de la mora sino la incidencia que tienen los eventuales quebrantos resultantes de esa mora. Si en definitiva todos fueran atrasos que se van recuperando finalmente, el problema quedaría reducido a cuestiones financieras y normativas que se pudieran plantear.

Para ello lo mas correcto es aprovechar los Sectores de Patrimoniales (entendiéndose por tales a los Sectores en donde se hace el estudio del legajo del socio prescindiendo de la solicitud de préstamo, con una evaluación del riesgo y dando una opinión objetiva sobre su situación patrimonial, económica y financiera) que existen sin duda en nuestros Bancos Cooperativos, y formar equipos de profesionales y/o técnicos aptos para el estudio de las carpetas de mayor significación, teniendo a que las Filiales de cada Banco evalúen las carpetas de cada socio con las mismas técnicas de Casa Central, dentro de sus facultades crediticias.

Entramos en un tema arduamente debatido; parecería que plantear esto es desvirtuar los objetivos o las formas tradicionales de acción de las viejas Cajas de Crédito. No es así; tal vez, de alguna manera, es todo lo contrario. En primer lugar porque estas operaciones de mayor significación son aquellas que generalmente las Cajas de Crédito tenían vedadas como resultantes de las limitaciones de su propia responsabilidad patrimonial individual. En segundo lugar porque aceptado el criterio de que el elemento moral es fundamental en la consideración de un crédito, por ser este el primer elemento sin el cual no consideraríamos ningún crédito, no pueden dejar de considerarse los elementos patrimoniales, porque de lo contrario corremos el riesgo de que a muchas de esas personas que consideramos ética y moralmente en forma favorable, por una incorrecta política crediticia podemos influir nosotros mismos en convertirlas en todo lo contrario.

Un buen asesoramiento es también, a veces, ayudar al empresario a entender que no puede endeudarse mas, es también hacerle entender que el costo financiero que esta incorporando a su empresa no puede ser soportado, porque lo que el produce no rinde para absorber una masa de esa magnitud, y ello lo conduciría indefectiblemente a una situación sin salida.

Esa negativa es, muchas veces, mas ayuda que el “sí” comprometido por los antecedentes morales, por las relaciones y por otras motivaciones que a veces nos llevan a ser ligeros de manos en el otorgamiento del crédito.

### **3.8- La administración del crédito**

El proceso de fusión y transformación acarrió, entre otras consecuencias, la unificación de la responsabilidad de la organización. Por otra parte, importante cantidad de medianas empresas buscaron vincularse a lo que, para ellas, surgía como una nueva alternativa financiera, lo que nos colocaba ante un sector nuevo de la demanda de fondos con montos individuales relevantes. Este estado de responsabilidad unificada y la presentación de nuevos socios con pretensión de apoyo crediticio, en general inusual en nuestras Cooperativas, originó, además de la necesidad de unificar criterios y hacer experiencias con costos reducidos, la necesidad de crear un organismo especializado en el tratamiento crediticio. La intervención de este organismo genera, naturalmente, las pautas sobre las que debe moverse y, por lo tanto, como contrapartida, las atribuciones o facultades en materia de asistencia crediticia de las Filiales.

Son distintas las pautas que a este efecto pueden fijarse, pero sin duda, uno de los parámetros que se presenta es, naturalmente, el monto del crédito y/o de la asistencia crediticia total.

Otro es el porcentual de la cartera de la Entidad que puede brindarse coma apoyo a un sólo socio.

La intervención del organismo mas arriba referenciado que no es otro que el Departamento de Crédito de Casa Central, da nacimiento dentro de la banca cooperativa a otra necesidad, tendiendo a unificar criterios en la asignación del crédito a nuestros asociados y, fundamentalmente, a asegurar la colocación de nuestros márgenes prestables conservando la característica de agilidad en el tratamiento de las operaciones de crédito. Y aquí cabe efectuar la siguiente pregunta: ¿Qué mecanismo permite asegurar la agilidad en el tratamiento crediticio a nuestros asociados, característica de nuestras viejas Cajas de Crédito, resguardar, al mismo tiempo, la correcta asignación de los recursos prestables?.

La respuesta, a mi entender, teniendo presente la conformación particular de nuestras Entidades, pasa por la calificación de los asociados del Banco en materia de asistencia crediticia.

## **4- Calificación de nuestros asociados en materia de asistencia crediticia**

### **4.1-Concepto**

Se entiende por carpeta calificada a aquella a cuyo titular, el Departamento de Crédito de Casa Central ha asignado márgenes o limites en las diferentes líneas de crédito, previo estudio de su responsabilidad patrimonial, situación económica y financiera, de su actividad, de su forma de operar y de otros conocimientos aportados por los Consejeros y Gerente de la Filial (moral, etc.).

### **4.2-Vigencia de la calificación**

La duración de la calificación será de “un año y cinco meses”, desde la fecha de cierre del último balance presentado, en el caso de Sociedades Anónimas, Cooperativa, Mutuales, etc., cuyo balance necesite ser aprobado por una Asamblea de socios para su validez.

La duración de la calificación será de “un año y cuatro meses” desde la fecha de cierre del último balance general y/o manifestación de bienes presentada, para el caso de

Empresas Unipersonales, Sociedades de Hecho, Sociedades Colectivas, Sociedades de Responsabilidad Limitada, Sociedades Irregulares, etc.

El sistema de calificación crediticia a nuestros asociados cuenta con una doble ventaja:

- Minimizar los riesgos inherentes a toda operación crediticia.
- Agilizar el tratamiento crediticio, ya que al contar el asociado con una carpeta de crédito calificada, el tratamiento de toda solicitud de préstamo dentro de los márgenes calificados en las diferentes líneas de préstamos, será prácticamente en el día, permitiendo conservar así una de las características de nuestras antiguas Cajas de Crédito: LA AGILIDAD, pero agregándole a ella los estudios técnicos que permitan respaldar dicha calificación.

### ***4.3-Alcance***

La calificación alcanza únicamente a los socios que hayan cumplimentado las normas impartidas en el Manual de Patrimoniales de la Entidad (cuya aprobación se aconseja por el Consejo de Administración de la Entidad) y por los préstamos que puedan otorgarse destinados a la producción y que pertenezcan a los de evolución, es decir, que lean de corto plazo, entendiéndose por tales a aquellos que no excedan de un año desde la fecha de acreditación, y teniendo en cuenta las características especiales de algunas líneas de crédito (por ejemplo, el descuento de documentos de terceros, que no podrá exceder de los 180 días).

Como se observará dentro de la calificación no se consideran los créditos de inversión que por el plazo, al ser mayor, aumentan los riesgos y por lo tanto se requiere otro tipo de análisis.

La carpeta de crédito de un socio debe enviarse a Casa Central para su calificación o tratamiento de un crédito, luego de un análisis exhaustivo; se quiere decir con ello que cualquiera sea el monto de la calificación y/o crédito, el primer análisis de viabilidad lo debe hacer la Comisión de Crédito y Gerencia de la respectiva Filial.

### ***4.4- Elementos subjetivos y objetivos de la calificación***

Como surge de la propia definición, explicitada anteriormente, la calificación 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 futuros, circunscripta a la actividad que manifiesta.

#### ***4.4.1.- Elementos subjetivos***

- a) Solicitud del socio.
- b) Información.
- c) Factor Humano.

#### ***4.4.2.- Elementos objetivos***

- a) Estados Contables.
- b) Disposiciones legales y reglamentarias.

#### ***4.4.1.- Elementos subjetivos***

a - Solicitud de ingreso: es el documento mediante el cual se materializa, a través del representante, la vinculación de los nuevos socios del Banco. Si bien se supone que el postulante,

previa vinculación con el Banco, ha sido analizado por el sector correspondiente, esto 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, concepto y demás datos que hacen a la ubicación de la Entidad en su medio de relaciones. La constatación de la conexión de la Empresa en su giro comercial, el concepto que merece ante las Instituciones Bancarias y proveedores, son datos que se deben poner a disposición del calificador por cuanto revisten un valor trascendental para el análisis de los balances y perspectivas futuras de la Empresa.

c - Factor humano: para el Banco, el comportamiento de la persona como socia en cuanto hace a los aspectos de solvencia, moral y capacidad es de vital importancia. Es por eso que, a nivel bancario, se deben hacer jugar estas variables, aunque a veces sean vulnerables.

- Dedicación: es conveniente conocer en que 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 es casi totalmente exclusiva a los negocios y no es perturbada por participación en otras empresas o entidades; 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: de ambos se advierte lo poco conveniente, a 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 esta condicionado a la existencia o no de una persona.

#### **4.4.2- Elementos objetivos**

a - Estados contables: sus cuadros sistemáticamente ordenados a través de los cuales se presenta en términos monetarios la información contable. Los estados contables deben servir de guía para orientar la acción futura, no sólo de los administradores de la Empresa, sino también del Banco. Se dividen en:

I) Balance General o Estados Patrimoniales.

II) Cuadro Demostrativo de Pérdidas y Ganancias.

Los 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 Patrimoniales y/o Créditos de cada Entidad.

Es de observar la conveniencia de fijar, a través de los mismos, un sistema de calificación para los socios y de facultades internas para Sucursales en materia crediticia, como así también, independientemente de lograr la aprobación del Consejo de Administración del Manual de Patrimoniales y/o Créditos, una Reglamentación a nivel de Asesoría Legal del régimen de calificación y otorgamiento de créditos del Banco respectivo, con aprobación, también, del Consejo de Administración.

#### ***4.5- Opinión de la Filial respecto a la viabilidad del crédito extraordinario y/o pedido de calificación.***

Se recomienda incluir para la remisión de carpetas de socios a la Mesa Directiva y/o Consejo de Administración, la opinión fundada de la Filial, la que deberá ser firmada por dos Consejeros Titulares y el Gerente de la Sucursal o Delegación.

Este elemento es de vital importancia para el tratamiento de las carpetas de crédito, ya que es el medio por el cual la Filial hace conocer todas las consideraciones tenidas en cuenta para opinar sobre el monto de una calificación y/o crédito, y agregar elementos que no surgen de la documentación presentada por el socio. Es fundamental que la opinión de la Filial incluya entre otros puntos que se estiman de interés los siguientes:

- Antigüedad en el vínculo con la Sucursal o Delegación.
- Forma de operar con la Sucursal o Delegación y concepto.
- Reciprocidad (promedio de cuentas de depósito tanto en cuentas corrientes como en plazo fijo).
- Suscripción e integración de acciones.
- Opinión sobre los componentes (en el caso de sociedades).
- Cumplimiento de sus obligaciones.
- Preferencias comerciales y bancarias (estas últimas pueden servir para informarnos como y por cuanto operan con Bancos de la competencia).
- Impresión recogida, en su caso, en las visitas a la empresa (datos sobre inventarios, parque de maquinarias, rodadas, inmuebles, grado de actividad observado, etc.).
- Reseña sobre la evolución y situación actual de la firma tratando de incorporar informes recogidos.
- Otros informes de interés (perspectivas, ubicación en el mercado si correspondiere, personal ocupado, capacidad ociosa, modalidad de compras y de ventas, clientes, proveedores, etc).
- Opinión de la Sucursal o Delegación respecto del monto de apoyo crediticio a brindar.

#### ***4.6-Trámite a seguir para lograr la calificación crediticia de un socio de la Entidad.***

Partiré del supuesto en que estén actualizados los antecedentes del socio. Se entiende por antecedentes actualizados a aquellos a los que se le han practicado estudios por el Sector de Patrimoniales con una opinión sobre la responsabilidad patrimonial, situación económica y financiera del asociado sujeto a calificación en materia de asistencia crediticia total (incluyendo negociados y adelantos en cuenta corriente).

Si se resuelve calificar al socio y escapa a las facultades de la Filial por el monto de calificación crediticia que se solicita, el pedido de calificación deberá ser elevado a Casa Central junto con la opinión fundada de la Filial, firmada por dos Consejeros Administradores y por el Gerente de la misma. La Mesa Directiva o el Consejo de Administra-

ción, según correspondiere, ya que aquí también se plantea un fuero de facultades crediticias, resolverá la calificación.

Es de tener presente que en algunos bancos cooperativos se ha establecido un proceso de conciliación en los casos de diferir la opinión de la Filial de la que emita Casa Central, tratando de zanjar las diferencias pero con un plan de objetivos más ambiciosos, tendiendo a unificar el criterio en el trámite de toda operación crediticia.

#### ***4.7-Calificación por líneas de préstamos***

Si bien en un principio de la banca cooperativa resultaba lógico que se calificara de manera global, ya que se trataba de introducir un elemento hasta ese momento, una vez transcurrido cierto tiempo se consideró necesario calificar por línea de préstamos, entendiendo por tales: Sola firma, Sola firma con garantía, Documentos descontados de terceros y/o Valores Negociados, Avales otorgados, etc., debiendo observarse para ello la actividad del solicitante de la calificación, márgenes solicitados y tipos de operatorias en otros Bancos de la competencia, teniendo presente que los créditos a más de un año no entran dentro de la calificación. Cabe recordar, al respecto, el caso de créditos para inversión que al ser a plazos mayores aumentan los riesgos y por lo tanto requieren otro tipo de análisis para su acuerdo.

##### ***4.7.1- Instrumentación***

**El adelanto en cuenta corriente.** Se lo debe consignar dentro de la calificación de directo. Puede ser instrumentado o no instrumentado, el último no debe exceder de los 4 ó 5 días, por lo que se aconseja previo estudio del Sector de Patrimoniales y cuando la operatoria lo justifique, solicitar un margen para operar en descubierto, sin necesidad de instrumentar solicitud de adelantos en cuenta corriente cuando no superen los 30 días, siempre que el socio se encuentre calificado y con un margen ,en la línea de adelantos en cuenta corriente.

**El descuento de pagares directos.** El vencimiento único. Los vencimientos escalonados. El amortizable. Operaciones contemplando el ciclo operativo de la firma cuando se trata de prestamos pare evolución.

**El descuento de pagares de terceros.** Operar cuando se trate de documentos genuinos. Tratar de establecer la vinculación del firmante o endosantes anteriores con la actividad del solicitante. Controlar los avisos de vencimiento que lleguen por devolución de correspondencia. Controlar el pago de vencimientos si paga el firmante o el socio.

**La negociación de valores.** La actividad del solicitante debe justificar la tenencia de valores. Estos deben responder a operaciones genuinas. El acuerdo debe estar referido al saldo y nunca al movimiento diario. Deben controlarse los cheques a cargo de la cuenta de nuestros socios comparando endoso con firma de valores negociados. Recomendar la operación cuando es necesario. Desalentar y negar las de favor.

##### ***4.7.2- Las garantías***

En todos las tareas debe requerirse a satisfacción. La calificación no se basa en las responsabilidades concurrentes sino en el proceso de evaluación ya visto.

Solamente cuando entre solicitante y garante se complete una unidad operativa se tendrán en cuenta los garantes para fijar límites.

#### **4.8- Ejemplo práctico de Reglamentación del régimen de calificación y otorgamiento de créditos.**

**Art. 1º** La política de créditos del Banco ..... Coop. Ltda. es atribución privativa del Consejo de Administración, quien podrá delegar su ejecución conforme lo establece este reglamento.

**Art. 2º** A sus efectos se discriminan para su calificación y otorgamiento a los créditos en tres categorías:

- a) Hasta \$ ..... las Sucursales.
- b) Hasta \$ ..... la Mesa Directiva y Gerencia de Filiales.
- c) Hasta \$ ..... el Consejo de Administración.

**Art. 3º** Los montos antes indicados podrán ser modificados por el Consejo de Administración, periódicamente cursando aviso a las Sucursales por Circular.

**Art. 4º** Para determinar la inclusión de una solicitud en alguna de las tres categorías se computarán todos los créditos que tuviere pendientes el asociado beneficiario del mismo, incluyendo Negociados y Adelantos en Cuenta Corriente.

**Art. 5º** Será aplicable el principio de la realidad económica, desechando la forma que pueda llevar a duplicar los montos como consecuencia de merituar la existencia de una persona jurídica. No es posible considerar como créditos distintos el dado a una empresa y el dado a uno de sus integrantes, salvo patrimonios absolutamente diferenciados.

**Art. 6º** Otorgamiento de créditos comprendidos en la categoría (A). Los Consejeros encargados de la administración de la Sucursal respectiva resolverán su otorgamiento. En la reunión de acuerdo actuará como informante necesario el Gerente de la Sucursal, o, en su caso, el encargado de la Delegación. De lo actuado se informará al Consejo de Administración.

**Art. 7º** Otorgamiento de créditos comprendidos en la categoría (B). Recibido un pedido de crédito cuyo monto supere el establecido en la categoría (A), los Consejeros encargados de la administración de la Sucursal informarán acerca de la factibilidad del mismo, consignando la opinión del Gerente de la Sucursal o del Encargado de la Delegación, en su caso, y lo elevarán para ser considerado en la Casa Central.

Recepcionado por Casa Central, será sometido a examen y decisión de la Mesa Directiva del Consejo de Administración, quien resolverá al respecto en un todo de acuerdo con las facultades que le confiere el art ..... del Estatuto Social. A los fines del tratamiento de créditos comprendidos en la categoría (B), la Mesa Directiva sesionará en forma ordinaria en la semana, y en forma extraordinaria toda vez que el Presidente la convoque a tales fines. Las decisiones de la Mesa Directiva deberán ser tomadas con un “quorum” mínimo de la mitad más uno de sus integrantes.

La Mesa Directiva podrá solicitar la concurrencia de los Consejeros Encargados de la Administración de la Sucursal para que amplíen la información referida al solicitante.

En las reuniones de la Mesa Directiva, para considerar créditos comprendidos en la categoría (B), será informante necesario el Gerente de Filiales y/o el Gerente General del Banco.

Tomada una resolución se cursará a la Sucursal para su otorgamiento y se rendirá cuenta de lo actuado al Consejo de Administración en su siguiente reunión ordinaria.

**Art. 8º** Los pedidos de créditos de categoría (C), una vez: informados y aprobados en la Sucursal, serán sometidos a consideración del Consejo de Administración, quien resolverá su otorgamiento.

El Consejo de Administración podrá abstenerse de considerar un crédito si no se encuentran presentes los Consejeros de la Sucursal que remitió la carpeta respectiva. El Consejo de Administración podrá solicitar para el tratamiento del crédito la presencia del Gerente General y/o del Gerente de Filiales.

**Art. 9º** Las carpetas de los asociados podrán recibir calificación previa. La calificación determinará, el límite por el cual quedan autorizados los Consejeros Encargados de la Administración de la Sucursal respectiva para otorgar créditos a dicha persona.

Cuando el monto para el cual se solicita calificación exceda del previsto en la categoría (A), la carpeta deberá ser girada a Casa Central para su consideración por la Mesa Directiva o el Consejo de Administración, en su caso.

El mecanismo de calificación será similar al indicado para decidir el otorgamiento de un crédito.

El periodo de validez de la calificación es, el vigente conforme al Manual de Patrimoniales.

**Art. 10º** Las solicitudes de créditos provenientes de Consejeros, miembros de Comisiones de Asociados, funcionarios o empleados del Banco cuyo monto exceda de \$ ..... serán consideradas como de categoría (B), salvo que supere los \$ <sup>(1)</sup> ....., en cuyo caso será sometido a tratamiento del Consejo de Administración. Otorgado un crédito en virtud del procedimiento establecido en este artículo, la Gerencia de la Sucursal lo comunicará al Consejo de Administración en el término de 48 horas a los efectos de establecer el cumplimiento de las relaciones técnicas vigentes.

**Art. 11º** Los Consejeros, miembros de Comisiones de Asociados, funcionarios y empleados del Banco no podrán ser garantías en operaciones de crédito solicitadas por terceras personas, salvo autorización expresa prestada al efecto por el Consejo de Administración.

## 5- Consideraciones finales

Si luego de todo lo expuesto llegamos a la conclusión de que se requiere una mayor eficiencia a nivel de nuestras Entidades, podemos concluir, ya a nivel de gestión de crédito, que la correcta evaluación de una solicitud de préstamo y/o calificación del

---

*(1) Se trata de la tercera parte de las facultades respectivas.*

asociado, el análisis de la posibilidad que tiene una empresa de llevar adelante su plan, de su responsabilidad patrimonial, sus antecedentes, su trayectoria, posibilidades de la actividad que la misma realiza en el marco de las grandes medidas de política económica que se deben enfrentar hoy en el País, son también formas de eficiencia cooperativa que no podemos despreciar, entendiendo por eficiencia, no la de las multinacionales, sino la de Entidades de carácter popular que persiguen una eficiencia con sentido social, dirigida a la satisfacción de otros tipos de objetivos, por lo que todas las técnicas que puedan emplearse en la búsqueda de dicha eficiencia son absolutamente válidas y posibles de realizar en el marco de muestras organizaciones.