



UNIVERSIDAD DE LA REPUBLICA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y DE ADMINISTRACION

Instituto de Economía, Administración
y Contabilidad de Haciendas Privadas

Cuaderno N.º 9

RIESGOS BANCARIOS

Cr. OSCAR PEDRO ROVELLA

Apartado de la Revista de la
Facultad de Ciencias Económicas
y de Administración. — Nº 14.

MONTEVIDEO
URUGUAY
1 9 5 9

PUBLICACIONES DEL INSTITUTO

Boletín Informativo

- Nº 1. — Julio de 1956.
- Nº 2. — Mayo de 1957.
- Nº 3. — Diciembre de 1957.
- Nº 4. — Julio de 1958.

Selección de Artículos

- Nº 1. — Setiembre de 1956.
- Nº 2. — Enero de 1957.
- Nº 3. — Setiembre de 1957.
- Nº 4. — Diciembre de 1957.
- Nº 5. — Agosto de 1958.

Cuadernos

- Nº 1. — La Ciencia de la Contabilidad a Mediados del Siglo XX y su Posición entre las Doctrinas Modernas de Economía Hacienda. — Prof. T. D'Ippolito. — 1956.
- Nº 2. — El Plan Contable Unitario Alemán. — Cr. Flavio G. Piccioli. — 1956.
- Nº 3. — Estudio de la Situación Económico-Financiera de las Haciendas por medio de Indices. — Cr. Carlos Lecudder. — 1957.
- Nº 4. — Evolución conceptual del balance. — Dr. Juan Rodríguez López. — 1957.
- Nº 5. — Plan de cuentas uniforme italiano. — Cr. F. G. Diden. — 1957.
- Nº 6. — Normas para la determinación de los costos industriales. — Informe del Instituto. — 1957.
- Nº 7. — La estadística en el comercio. — Cr. Víctor O. Popelka. — 1958.
- Nº 8. — Algunos estudios de los movimientos y los tiempos en trabajos exclusivamente manuales. — Cr. Rubén A. Vizziano. — 1958.
- Nº 9. — Riesgos Bancarios. — Cr. Oscar Pedro Rovella. — 1958.

OSCAR PEDRO ROVELLA

RIESGOS BANCARIOS

El presente trabajo lo realizamos para ponerlo a consideración del Consejo Directivo de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración a los efectos de aspirar al cargo de Profesor Adjunto de Administración de Haciendas III.

El tema es "Riesgos Bancarios".

Precisando el contenido del tema, señalamos en nuestra propuesta lo siguiente: "en el tema de riesgos bancarios estudiaremos los riesgos del depósito y los riesgos en el crédito; los primeros en cuanto a los problemas que puedan plantear desde el punto de vista de la liquidez, y los segundos en el otorgamiento del crédito, muy especialmente, en cuanto a la forma como el banquero debe estudiar los balances de sus clientes".

En estas líneas está delimitado el desarrollo de nuestro trabajo del que están, en consecuencia, excluidos los riesgos bancarios en el comercio internacional.

CAPITULO I

RIESGOS GENERALES; RIESGOS DEL CREDITO Y RIESGOS BANCARIOS

Riesgo es una contingencia o proximidad de daño. Correr un riesgo es estar una cosa expuesta a perderse o a no verificarse. Partiendo de este concepto es evidente que toda gestión comercial o industrial está fuertemente afectada de "riesgo". El riesgo no dimana exclusivamente de que se venda a crédito sino también de las condiciones esenciales inherentes a cada actividad; el riesgo es, entonces peculiar de cada ramo.

Ejemplifiquemos: el riesgo esencial de una casa de modas es la variación incesante de los gustos femeninos, siempre atraídos por las novedades que puedan hacer más bellas a sus usuarias. Por consiguiente, su stock estará siempre sometido al constante peligro del cambio de esos gustos, que lo puedan hacer menos atrayente y, en consecuencia, desvalorizarlo.

Una gran fábrica de productos químicos tendrá como riesgo el incesante progreso de la ciencia que, día a día, momento a momento, crea nuevas materias para satisfacer las necesidades humanas haciendo, a las que existen, inservibles con rapidez asombrosa. La industria pesada estará sometida tam-

bién al riesgo del progreso de la ciencia y de la técnica que constantemente descubren nuevos elementos que hacen obsolescente su producción anterior y la obligan a modificar sus modelos para ir adaptándolos a los constantes perfeccionamientos.

Todas estas actividades además de los riesgos que les son propios por la naturaleza de sus funciones, tienen un riesgo común y general que es el riesgo del crédito.

Ese riesgo común del crédito consiste en que las prestaciones debidas, en el futuro no sean satisfechas, que el reembolso no tenga lugar en el momento que deba tenerlo. La actividad bancaria, de la que para definirla brevemente diremos que es una intermediación en el crédito, está, en consecuencia, fuertemente afectada por el riesgo inherente al crédito. Tracemos un breve paralelo entre el crédito comercial y el crédito bancario y la comparación nos llevará a convencernos plenamente de que el crédito bancario está particularmente afectado de riesgo.

En efecto, el crédito comercial se encuentra limitado por el hecho de que es en mercaderías; nadie que compre mercaderías lo hará si no cree que puede revenderlas rápidamente y que aumentarán de valor; en cambio el crédito bancario es en moneda y ésta puede servirle a todo el mundo e inmediatamente. Por otra parte, las mercaderías tienen un destino especial, sólo pueden ser vendidas a quienes las necesiten o tengan intención de revenderlas, pero la moneda puede ser aplicada a cualquier destino y es, por lo tanto, un bien de uso universal.

El Profesor Marcelo Cañellas en su obra "Los riesgos bancarios" (Pág. 15) establece una serie de normas de buena administración bancaria cuyo cumplimiento atenúa el riesgo bancario. Glosemos brevemente estas reglas. Están divididas en tres grupos fundamentales; el primero, en relación a la propia situación del banco; el segundo, en relación a la situación general de los negocios; el tercero, en relación con los acuerdos de la clientela.

En el primer grupo, o sea, en relación a la propia situación del banco la primera regla de buena administración bancaria es la *ley del equilibrio interno*; el riesgo contrario a ella se localiza en los problemas de la liquidez.

El banco debe tener liquidez, es decir, no debe tener excesivas colocaciones que congelen todos sus recursos, pero tampoco debe tener esos recursos totalmente disponibles porque de esa manera no obtendría ganancia al no colocarlos. De manera que, con respecto a esta ley, el banco no debe tener ni un excesivo giro o escasos recursos disponibles, ni una abundancia excesiva de disponibilidades que le impidan obtener la ganancia necesaria para pagar sus gastos y obtener utilidades.

Otra ley que se señala dentro de este grupo, es la *de los grandes números*. Con esta expresión se significa que el banco debe tener una variedad suficiente de clientes que lleven sus depósitos o que utilicen sus colocaciones para que en el giro normal del flujo y reflujos del dinero, pueda satisfacerlos a todos, es decir que no tenga un número excesivamente pequeño de grandes clientes para los depósitos o de grandes clientes para las colocaciones de manera que la falla de alguno de ellos pueda determinar una gran paralización, ya sea por el retiro de voluminosos depósitos,

ya sea por la falta de cumplimiento de algún deudor de excesiva importancia.

Una tercera y última ley, dentro de las que tienen relación con la situación del banco, es la llamada *ley de compensación* mediante la cual el banco debe tener buen cuidado en fijar las tasas de intereses de depósitos y de colocaciones para que la diferencia entre ambas alcance para pagar los gastos y obtener una utilidad; y además para que la falta de colocaciones o el exceso de numerario no mantengan inactivas o inmovilizadas grandes cantidades de dinero que le disminuyan al banco recursos que le son necesarios.

Con respecto al segundo grupo, o sea en relación con la situación general de los negocios, existen también algunas leyes, una de ellas es la *ley del equilibrio externo en el tiempo*. Con esto se quiere decir que el banquero debe tener un equilibrio entre los plazos de sus depósitos y los plazos de sus colocaciones, para que, en cualquier momento, pueda afrontar con previsión los presuntos retiros de los depositantes, los que se harán, naturalmente, dentro de los plazos a que se hayan concertado. Por consiguiente, el banquero no deberá hacer colocaciones a plazo tan largo que estén desproporcionados con las disponibilidades normales de sus recursos. Otra ley que figura dentro de este grupo es la *ley del equilibrio externo en el espacio*. Cuando la clientela de los bancos está sometida en una forma muy directa a las repercusiones del comercio exterior, a la política económica y bancaria de los países compradores y el banco tiene una clientela exclusiva: incorpora a su trabajo todos los riesgos a que esta clientela está librada. Por consiguiente, es una norma bancaria diversificar el riesgo, tratando con clientes que experimentan contingencias económicas distintas.

Las leyes del tercero y último grupo se refieren a los acuerdos con la clientela. Una de ellas es la *ley de la independencia entre el banquero y el cliente*. El banquero y su cliente no deben estar vinculados en el riesgo del mismo negocio, el banquero no debe tener participación directa en los negocios del cliente, porque entonces sumaría a los riesgos normales, a las contingencias bancarias, los riesgos del cliente al cual se asocia. Esto, naturalmente, en nuestros bancos comerciales, otro es el criterio que deben tener los bancos de financiación, inexistentes en nuestro medio.

Otra regla importante que pertenece al grupo que estamos estudiando es la *regla de la independencia de las garantías*. Evidentemente el banco debe tener no solo independencia con respecto al deudor principal sino también con respecto a las garantías para que esté cubierto de la eventualidad del fracaso o de la insolvencia de éstas. Si el banco está unido a sus garantías y los malos negocios de éstas pueden repercutir en él, dichas garantías perderán enormemente su valor y el riesgo de su ineficacia es evidente.

Otra norma que tiene atinencia con este grupo, es la *ley de la especialización*. El banquero no debe concentrar sus negocios en un ramo determinado o en una zona geográfica determinada. Si ese ramo, en razón del movimiento general de la economía, llega a una situación de insolvencia, el banquero será arrastrado a ella. Igualmente si la determinada zona

geográfica en la cual el banquero concentró toda su actividad, en razón de riesgos climatéricos, políticos o de otro orden, llega a una situación de peligro, éste deberá correr íntegramente los riesgos de esos contratiempos. En cambio, si tiene fraccionado su riesgo en diversos ramos o en diversas zonas geográficas, los inconvenientes que algunos de esos ramos o algunas de esas zonas geográficas puedan tener en el desarrollo de su actividad económica, repercutirán solo parcialmente en el banco y las pérdidas que ocasionen unos podrían ser compensadas con los buenos negocios que se originen en otras zonas o en otros ramos prósperos. Pero es evidente que tampoco el banquero debe abarcar la totalidad de los ramos de los negocios porque es imposible que pueda conocer todos los riesgos que ellos traen consigo. Por consiguiente la ley de la especialización debe ser: ni una especialización exclusiva en determinados ramos, ni la ambición de abarcarlos todos que llegue a hacer imposible el conocimiento de los mismos.

Otra ley de buena administración bancaria, que es *la ley del dinamismo*. El banquero debe tener la conciencia de que los negocios son una cosa viva, en constante evolución, que siguen los ciclos generales y los ciclos particulares, que siguen las variaciones estacionales y que las complicaciones y los riesgos pueden presentarse en el correr del tiempo y que, por consiguiente, él debe limitar lo más que pueda, en el tiempo, los acuerdos con su clientela para estar sometido lo menos posible a las contingencias que pueden ir apareciendo en ese constante evolucionar.

Finalmente señalemos *la ley de la productividad*. Esta aconseja que los créditos sean de producción, es decir, que no sean de consumo sino que se dediquen a formar un capital productivo capaz de engendrar nuevas riquezas.

La violación de estas reglas trae aparejados los riesgos consiguientes que nosotros iremos estudiando a través de las páginas que siguen.

Otros autores caracterizan en otra forma los riesgos bancarios.

Para ser sintéticos citaremos solamente a Georges Petit Dutailis quién en su obra "*Le risque du credit bancaire*" dice que los bancos están sometidos a tres clases de riesgos fundamentales: el riesgo de no reembolso, el riesgo de la inmovilización y el riesgo de tesorería. El banquero debe conciliar dos extremos contradictorios: por un lado buscar la máxima seguridad del dinero que se le ha confiado, y por consiguiente, contraer las menos obligaciones posibles. Por otro lado el banquero debe ser útil a su clientela y, por consiguiente, depararle el máximo de beneficios. Tomará entonces sobre sí compromisos y esos compromisos no tendrían límite si el banquero no pensase en una norma fundamental: que las ganancias crecen en razón inversa de la seguridad. Por consiguiente, tratando de conciliar estos dos extremos contradictorios, el banquero no debe hacer préstamos que aunque ofrezcan mucha ganancia, tengan también un excesivo riesgo de no reembolso.

El riesgo de tesorería se caracteriza de la siguiente manera: en un período de calma en la evolución económica el monto de los depósitos es constante y aún progresivo, pero cuando la coyuntura económica se modifica, los retiros se acentúan y, por otra parte, los deudores tienen necesidad

de nuevos créditos. Cuando un acontecimiento político hace temer a los depositantes, los retiros son masivos y vienen a trastornar las previsiones del banquero. Si el banquero quiere ser útil a sus deudores debe garantizar una cierta estabilidad en sus préstamos. En el conjunto de las inversiones, las de los deudores serán recuperadas en un día determinado por su vencimiento o por su redescuento; el resto será escalonado por semanas o por meses gracias a cálculos empíricos que dejan pesar sobre la conducta de los bancos un peligro que es menos sensible en otras empresas; es el peligro de tesorería, el riesgo de tesorería.

Finalmente, cuando el reembolso no tenga lugar en la época prevista y el banquero deba obtener en todo o en parte el dinero necesario para cumplir, al volverse exigibles los fondos de sus depositantes, se corre el riesgo de la inmovilización o el riesgo diferido.

Hemos caracterizado los diversos riesgos bancarios. En general, podemos decir que la forma de evitar los riesgos es aplicar normas de buena administración que se sintetizan en el uso de la técnica en los acuerdos de los créditos con la clientela y en el análisis de los rendimientos para que cubran los intereses pasivos y los costos.

Sintetizando diremos que el banquero debe saber prestar bien los capitales que se han librado a su manejo.

Ahora iremos estudiando los riesgos que los depósitos y los préstamos llevan en sí y a su vez iremos enunciando las normas que el banquero debe practicar para reducir al mínimo los riesgos, no para eliminarlos totalmente puesto que, como hemos dicho, toda actividad humana lleva inherente a ella la posibilidad de un riesgo.

CAPITULO II

LOS RIESGOS EN LOS DEPOSITOS EN GENERAL

Sin depósito no existe actividad bancaria.

Conviene que nos preguntemos porque razón los depósitos fluyen a los bancos. Se señalan generalmente dos razones fundamentales. La primera es el deseo del público de mantener recursos en forma líquida como colocación transitoria, a la espera de nuevos negocios o de otras inversiones productivas. Además se señala una segunda causa importante por la cual los depósitos fluyen a los bancos, y es el deseo de la gente de conservar el ahorro monetario sin consumir, separado de la cantidad de dinero que necesita en sus transacciones normales.

Estos depósitos que van a los bancos son, a su vez, requeridos por la clientela, la que lo utiliza en sus transacciones.

Por la transferencia de los créditos que se hace mediante el cheque, se engendra la moneda escritural que genera los depósitos en segundo grado.

Los bancos, sin la utilización del billete, con la transferencia de débitos y créditos, tienen a su vez, una masa de maniobras que se ha dado en llamar depósito de segundo grado.

En teoría no es necesario que los bancos tengan capital propio, bastaría que actuasen con los depósitos. Para dar una idea del monto total de estos depósitos de segundo grado, diremos que, según la recopilación de cifras hecha por el Contador Luis ZAFFARONI, en 1956 el importe total de los cheques compensados en la Cámara Compensadora, alcanzó a 5.671:7 expresado en millones de pesos.

Según el Boletín Estadístico del Banco de la República, el monto total de los depósitos bancarios de la banca oficial y privada incluyendo la Caja de Ahorro Postal y los depósitos en efectivo en el Banco Hipotecario, alcanzaba en 1956 a la suma total de 1.575:8 expresada en millones de pesos. Una breve consideración sobre la cifra enunciada nos llevará a comprender la enorme importancia de los depósitos de segundo grado. En efecto, en diciembre de 1956, el total de billetes emitidos alcanzaba, expresado en millones de pesos a 565:08. Sustrayendo de esa cantidad el encaje bancario de la misma fecha, que alcanzaba a la suma de 219:1, tendremos que la cantidad de billetes en poder del público sería de 395:9 aproximadamente, pero con esos billetes de 395:9 tenemos depósitos bancarios, como hemos visto, que alcanzan a 1.575:8, todo expresado en millones de pesos, lo cual nos da la sensación de la importancia de estos depósitos de segundo grado. De lo que antecede se desprende que los bancos amplían enormemente la posibilidad de los medios de pago. Esto tiene para la economía general una gran ventaja puesto que puede llevar a manos de los empresarios una cantidad de dinero que ellos son capaces de hacer productivo invirtiéndolo en grandes empresas.

La banca tiene, por lo tanto, una inmensa responsabilidad, porque al disponer de esta gran cantidad de medios de pago y tener en sus posibilidades la forma de aumentar y de fomentar el crédito, tiene en nuestra economía monetaria una enorme influencia.

Los bancos deben, en lo posible, fomentar los depósitos por todos los medios lícitos que tienen a su alcance puesto que ello les da posibilidades de colocaciones que deben ser efectuadas con un justo y adecuado criterio en la forma que más adelante veremos. Bástenos decir, por ahora, que los depósitos en los bancos y los préstamos y los descuentos hechos por ellos están en una íntima relación. Los bancos necesitan de los depósitos para poder hacer préstamos y colocaciones.

La actividad bancaria consiste esencialmente en una intermediación en el crédito. De manera que la consecución de depósitos es una actividad fundamental del banco. El banco debe propender por todos los medios a realizarla.

El banco en sus depósitos y en sus colocaciones está fuertemente afectado por la evolución del ciclo económico. En un momento de auge, en una evolución ascendente en el ciclo económico, los depósitos fluirán al banco con facilidad y éste los colocará también con facilidad y se fomentará una actividad notable en la economía. Por el contrario, en un momento descendente del ciclo el banco verá que sus depositantes reclaman su dinero y que, por otra parte, sus deudores, no pueden cumplir con sus obligaciones

y aún reclaman ampliación de sus créditos: entonces la actividad del banco se torna difícil. Ese momento también suele ser de emigración de capitales. Las personas que tenían depósitos en los bancos reclaman su liquidez a los efectos de llevarse su capital para ser colocado en otros lugares que ofrezcan más seguridad y beneficio.

No sólo las crisis monetarias influirán en nuestro sistema bancario sino también las crisis que tengan como motivo causas naturales. En efecto, nuestra banca financia con preferencia la adquisición de maquinarias agrícolas, de elementos de consumo para los productores agropecuarios, y financia además las propias empresas agropecuarias. En el primer caso los productores rurales le firmarán documentos a los proveedores de lo necesario para su consumo y éstos los descontarán en el banco. En el segundo caso, ellos recurrirán al crédito directo del banco para pagar sus obligaciones más inmediatas. Si llega el momento de malas cosechas los productores rurales no tendrán el efectivo necesario para levantar los documentos descontados por los bancos que previamente habían entregado a sus proveedores ni tendrán para pagar los documentos de los créditos directos, y además, como normalmente estos mismos productores son los depositantes de nuestros bancos, habrá un retraimiento en los depósitos. De manera que estas causas influyen en la gestión bancaria y a los riesgos normales de ella se suman los inherentes a estas crisis provocadas por factores naturales como una mala cosecha o la baja de precios de los productos fundamentales de nuestra producción.

Hemos dichos en líneas anteriores que hipotéticamente los bancos no necesitan capital propio para su desarrollo. Teóricamente, al menos, podrían los bancos trabajar sin él ya que con flujo de los depósitos podrán atender sus colocaciones, pero es de buena política y aún diríamos de necesidad, la pertenencia de capital propio por parte de los bancos. Al respecto dice SOMARY en su obra "Política Bancaria" (Pág. 6) "*CAPITAL DE LOS BANCOS*". Los bancos obtienen los recursos necesarios para sus negocios mediante obligaciones contraídas en distintas formas. No es necesario para el concepto de banco que éste cuente con capital propio, si bien lo tienen casi sin excepción. Sirve para los fines siguientes:

- 1º) Crea la confianza necesaria para asegurar a la institución el crédito imprescindible. Pero la garantía de corporaciones públicas, la coacción del Estado respecto a la aceptación de billetes, o incluso la confianza del público en los fundadores de la institución pueden hacer innecesario el capital social.
- 2º) Cubre las pérdidas eventuales en la explotación del negocio.
- 3º) Aumenta la garantía de las inversiones, aportando capital que no le puede ser sustraído al banco.
- 4º) Hace posibles negocios que implican la inmovilización de capitales.

Hemos estudiado, en general, los riesgos de los recursos de los bancos, veremos ahora los riesgos particulares de cada tipo de depósito bancario.

CAPITULO III

LOS RIESGOS DE LAS CUENTAS DE CAJA DE AHORRO

Es grandísima la importancia que en nuestro medio tienen las cajas de ahorro.

En la cifra total de depósitos bancarios a que hemos hecho referencia, más de la mitad corresponde a depósitos en cajas de ahorro. En efecto, el total de depósitos en caja de ahorro, que son los depósitos con pre-aviso de 30 días, en diciembre de 1956 alcanzaba a 775 millones de pesos.

Las cajas de ahorro son para los bancos una fuente de recursos segura,

Tienen un muy bajo riesgo de exigibilidad porque normalmente son saldos muy pequeños. La cantidad mencionada de depósitos, en nuestro medio, se divide, según datos fidedignos, en un millón y medio de cuentas, quiere decir, que hacen un promedio que sobrepasa apenas los \$ 500.00. Es por lo tanto, desde el punto de vista del retiro, una operación que podríamos caracterizarla como sin riesgo.

Es asimismo una operación barata puesto que los intereses pasivos que por ella se pagan son muy moderados en nuestro medio: 4 % hasta \$ 2.500.00, 3 % por lo restante hasta \$ 10.000.00 y el 2 % sin limitación. Además, es una operación cuyo costo administrativo es insignificante, ya que, por la propia pequeñez de sus saldos, no requieren un control demasiado exhaustivo.

Por otra parte, son cuentas de muy escaso movimiento que no reclaman una atención administrativa intensa ni requieren mucho personal para su desarrollo.

Los depósitos en caja de ahorro tienen además una alta función social. Su aumento revela un mejoramiento de las clases trabajadoras, las que manifiestan un hábito saludable al ir juntando recursos para afrontar contingencias inesperadas. Además, tienen otra función social muy importante porque sirven de afianzamiento a las instituciones bancarias y por lo tanto, de base al desarrollo de la actividad bancaria para que pueda hacer colocaciones productivas que fomenten el comercio y la industria.

Este tipo de depósito bancario está además en constante aumento. Daremos las cifras de los últimos cinco años tomadas del Boletín Estadístico del Banco de la República que son las siguientes:

AÑO	MONTO EN MILLONES DE PESOS
1951	501:36
1952	536:27
1953	611:99
1954	684:32
1955	721:43
1956	775

De la lectura de esta cifras llegamos a la conclusión que el aumento en los depósitos en cajas de ahorro es constante. Podemos preguntarnos cuáles

son las causas del aumento de estos depósitos. Los autores señalan en general tres causas fundamentales.

El aumento de los habitantes de las ciudades hace que aumente la cantidad potencial de depositantes ya que a éstos les es más fácil que a los habitantes rurales el tener cuenta en caja de ahorro. La concentración urbana por lo tanto, es un facto de aumento de las cajas de ahorro.

La segunda causa de aumentos de las cajas de ahorro es la mayor significación de la clase media. La evolución social lleva al aumento de clase media y al mejoramiento de la clase trabajadora; esto hace que haya nuevos depositantes en caja de ahorro.

Un tercero y último factor, que ha influido poderosamente en la expansión de las cajas de ahorro, es la proliferación de las instituciones bancarias o de las sucursales de ellas. En los barrios de las grandes ciudades y en todos los pueblos y villas del interior de alguna importancia, se han establecido, en los últimos tiempos, sucursales bancarias o Cajas Populares. Esto ha determinado una mayor facilidad para que los depositantes puedan concurrir al banco a hacer sus depósitos y ha sido un incentivo para el ahorro.

En la evolución bancaria rara vez hay un retroceso en el monto de los depósitos en Caja de Ahorro. El Contador ZAFFARONI, que ha estudiado este fenómeno en nuestro medio, dice al respecto en su trabajo "Balances Bancarios" (Pág. 22); "*LOS ESCASISIMOS RETROCESOS EN CAJAS DE AHORRO Y SU EXPLICACION*. A lo sumo queda relanteado un poco el crecimiento en los períodos agudos de la depresión. En todo este largo plazo de 38 años, sólo pueden señalarse siete oportunidades transitorias de retroceso, de las cuales, cuatro, en las fechas setiembre 1922, Agosto 1924, Octubre 1930 y Julio 1939, lo fueron por cantidades que no alcanzaron al $3\frac{1}{2}\%$ de los depósitos en ese rubro y por lo tanto carecen de significación y las tres restantes, que son las únicas de alguna importancia, en tan largo período, de más de un tercio de siglo, llegaron a 11 %, 7.60 % y 5.80 %. El significado de estos retrocesos lo vamos a examinar brevemente:

1º El porcentaje máximo de retiros en cajas de ahorro fue de 11 % en Junio de 1920, a raíz de la suspensión de pagos del Banco Italiano del Uruguay, banco de mucho arraigo y el de mayor clientela de ahorro en aquel entonces. Además coincidió con la crisis de post-guerra y con la caída vertical de precios de nuestra producción exportable.

Estos fenómenos económicos interdependientes, a su vez, provocaron una contracción violenta de los depósitos bancarios del país, llegando algunos bancos a perder el $37\frac{1}{2}\%$, el $45\frac{1}{4}\%$ y hasta el $47\frac{1}{2}\%$ del total de sus depósitos. Muchos de esos bancos necesitaron, 10 años de tiempo para reconquistar, en forma estable, el monto anterior de depósitos.

Pues bien, en ese período crítico, La Caja Obrera perdió el 11 % de sus depósitos en Caja de Ahorro, pero como otros rubros de depósitos tuvieron incremento, en el conjunto la reducción sólo alcanzó al 9.60 %. Ese descenso se produjo en el transcurso de 5 meses y 4 meses después, es decir a los 9 meses de iniciado, se había reconquistado ya el monto total primitivo.

2º En Setiembre de 1929, con motivo de la caída de las tres firmas Vignoli, que perjudicaron en sumas muy importantes a varios bancos, con

incidencias que tuvieron gran repercusión en la prensa, y además, coincidiendo con la crisis mundial, iniciada en el crack bursátil de Nueva York, se marcó el segundo descenso en los depósitos en Caja de Ahorros, representando el 7.61 % del monto de ese rubro.

Ese descenso se fue produciendo en el transcurso de 3 meses, reconquistándose la mitad a los 5 meses y el resto a los 9 meses, reobteniéndose entonces el monto anterior.

3º En Noviembre de 1940, coincidiendo también con la caída de otro banco, el Francés Supervielle, se produjo la retracción en los depósitos de ahorros que alcanzó al 5.80 % del monto global, tercera en intensidad, Este descenso se produjo en el transcurso de 2 meses y justamente 2 meses después, en Febrero de 1941, el conjunto de los depósitos superaba ya el monto anterior al cierre del Banco Francés.

La tendencia en los depósitos de ahorros y la prudente previsión.

En resumen, sobre una marcha permanente de ascenso en los depósitos de cajas de ahorro, las tres únicas extracciones de importancia producidas en los 38 años transcurridos, representaron el 11 % retirado en 5 meses, el 7.61 %, extraído en 3 meses y el 5.80 % retirado en 2 meses. De todo este conjunto de datos, quisiéramos deducir la tendencia de nuestra masa de depositantes de ahorros; la conclusión inequívoca sería la continuidad del crecimiento de los depósitos y la previsión de futuro, buscar colocación adecuada al presunto ingreso que se determinará como probable”.

Finalmente hemos de hacer notar que las variaciones en las tasas poco o nada influyen en el crecimiento o en la disminución de las cajas de ahorro.

Esto es así porque la oferta de mayores intereses no suele tentar al depositante que no busca una renta sino seguridad y una apreciable liquidez en sus depósitos, puesto que las reservas de ahorro las hace fundamentalmente para juntar dinero a los efectos de una inversión futura, o para tener disponibilidades en caso de una necesidad imprevista.

De lo que antecede deducimos que los depósitos en cajas de ahorro son de poco o ningún riesgo. Pasemos a estudiar otros tipos de depósitos que presentan al respecto otras modalidades.

CAPITULO IV

LOS RIESGOS DE LAS CUENTAS CORRIENTES

El deseo de evitar la manipulación directa de los billetes ha determinado el depósito en cuenta corriente. Mediante las cantidades depositadas en el banco contra las cuales se puede girar por intermedio del cheque se evita el transporte y el manejo de los billetes. No haremos acá una exposición particularizada de las ventajas del movimiento de dinero por medio del cheque puesto que éstas son obvias. Desde luego en nuestro medio se utiliza mucho el cheque y el estudio de la evolución de sus cifras nos lleva al convencimiento de que su importancia y su propagación son crecientes. En efecto, los

cheques compensados en la Cámara Compensadora en el decurso de los últimos años según los datos suministrados por el Contador Zaffaroni, son los siguientes:

AÑOS	CANTIDAD EXPRESADA EN MILLONES DE PESOS
1948	2.466:9
1949	2.594:7
1950	3.075:8
1951	3.419
1952	3.411
1953	3.986:7
1954	4.617:3
1955	4.740:6
1956	5.671:7

La simple consideración de las cifras precedentes nos da una idea del constante crecimiento de la importancia de las cuentas corrientes.

Elas también representan un porcentaje muy considerable en el total de depósitos bancarios. Así para los años 1951/56 tenemos la siguiente relación del total de depósitos y de cuentas corrientes o depósitos a menos de 30 días, según los datos del Boletín Estadístico del Banco de la República, expresados en millones de pesos:

AÑO	TOTAL DE DEPOSITOS	CUENTAS CORRIENTES.
1951	1.041:7	383:8
1952	1.123:8	431:1
1953	1.288:5	495:
1954	1.367:1	492:
1955	1.429:7	515:
1956	1.575:8	570:5

Como vemos en el total de depósitos bancarios los depósitos en cuenta corriente significan una cantidad importante.

El riesgo fundamental que afecta a estos depósitos es la posibilidad de un retiro inmediato.

Las extracción de los depósitos en cuenta corriente pueden coincidir, o lógicamente deben coincidir con los momentos en que se necesita dinero en la plaza, es decir con los momentos en que la clientela del banco solicita ese dinero. Presumiblemente en este mismo momento es cuando sus depositantes en cuentas corrientes harán retiros. Este es el riesgo fundamental de las cuentas corrientes, pero, naturalmente, en el flujo y reflujo de los depósitos debe atenuarse el riesgo.

Los depositantes de cuentas corrientes deben ser numerosos, al actuar la ley de los grandes números, cuando unos retiran otros depositan esto es lo que atenúa el riesgo de los retiros en este tipo de depósito.

Por otra parte como las alteraciones de entradas y salidas de dinero por cuentas corrientes pueden ser motivadas por variaciones estacionales, y por consiguiente previsibles, debe el banquero prepararse para los momentos de retiro siempre que esté a su alcance el preverlos. Así, presumiblemente, en los grandes centros comerciales hay épocas en que por diversas razones, como por ejemplo el aumento de las importaciones o las subas de salarios o de impuestos o las épocas de pagos determinados, se prevén tendencias a las extracciones. Para esas épocas es cuando el banquero debe prevenirse. Nosotros, a manera de ejemplo, vamos a estudiar el monto mensual de los depósitos en cuentas corrientes, en su total, durante el año 1956:

MES	CANTIDAD
Enero	548:1
Febrero	559:6
Marzo	568:9
Abril	578:3
Mayo	595
Junio	609:6
Julio	597
Agosto	597:5
Setiembre	589:8
Octubre	569
Noviembre	576
Diciembre	570:6

De esto resulta que partimos, en enero, con una tendencia progresista hasta junio; después se experimenta un descenso en julio para repuntar otra vez en agosto y descender en setiembre y octubre para volver a subir en noviembre y descender en diciembre. Como vemos, en las épocas del año en que nuestras exportaciones tienen mayor actividad es cuando aumentan los depósitos en cuenta corriente. Ese año, fué, además, afectado por las consecuencias del decreto de 3 de agosto de 1956.

Las regularidades cíclicas parecerían más previsibles en la banca del interior, donde a primera vista, sería lógico que la tendencia de los depósitos en cuenta corriente siguieran la evolución de nuestra producción agropecuaria, es decir, que esos depósitos aumentarían considerablemente en los tiempos de zafra y sufrirían extracciones durante el período de plantíos y en los momentos inmediatamente anteriores a la recolección, cuando el productor necesita dinero para proceder a la misma, previamente a la comercialización de sus productos. Sin embargo no es así. A título de ejemplo exponemos el monto de los depósitos en cuenta corriente en la banca interior también en el año 1956:

MES	CANTIDAD
Enero	21:2
Febrero	21:8
Marzo	23:8
Abril	23:9
Mayo	23:7
Junio	24:2
Julio	24:8
Agosto	24:9
Setiembre	25:8
Octubre	26:5
Noviembre	27:5
Diciembre	29:0

De esto deducimos que los depósitos en cuenta corriente de la banca del interior estuvieron en 1956 en constante aumento que solamente de abril a mayo se ha experimentado un pequeñísimo descenso, que no es el que era de esperar por la época del año a que corresponde. Como vemos, las oscilaciones siguen unas alternativas muy suavizadas. ¿Cuál es la causa? Es que nuestro productor rural no utiliza la cuenta corriente. La banca del interior tiene relativamente pocas cuentas corrientes de productores. Normalmente las cuentas corrientes las utilizan los comerciantes de los centros poblados, pero, en general, muy poco las usa el productor y por eso no suelen seguir las oscilaciones de nuestra producción agropecuaria.

Ahora examinemos más detenidamente el riesgo particular de las cuentas corrientes. Según la atinada observación del Profesor Canellas en su obra ya citada "Los Riesgos Bancarios", podemos dividir las cuentas corrientes en dos grandes grupos:

Cuentas Personales y Cuentas de Plaza.

Las cuentas personales son las que tienen los clientes no comerciantes, éstos hacen sus depósitos, normalmente, a principio de mes para atender, en el decurso del mismo, sus pagos. Las cuentas de plaza son las cuentas de los comerciantes.

Nos preguntamos qué riesgos pueden ofrecer las cuentas personales, y, qué riesgos pueden ofrecer las cuentas de plaza, y si hay alguna norma, alguna regla, para evitar esos riesgos.

RIESGOS DE LAS CUENTAS PERSONALES.

El primer riesgo que pueden ofrecernos las cuentas personales es el riesgo del trabajo improductivo, es decir, que sean cuentas que ocasionen al banco trabajo y por consiguiente costo y que no le faciliten la posibilidad de colocar el dinero que en estas cuentas se deposita. Ese trabajo improductivo puede ser que el banco desee evitarlo. ¿Qué medios hay o qué normas se pueden establecer para evitar el trabajo improductivo de las cuentas corrientes personales?

Una forma de evitarlos sería un depósito mensual o anual mínimo. Al establecer una cifra mínima de depósito ya se manejan cuentas que por su volumen pueden significar para el banco una utilidad o por lo menos se evitan las cuentas que por su insignificancia no le ofrezcan ventajas como depósito.

Pero como el depósito mensual o anual pueden tener una variación muy grande, otra forma de evitar el trabajo improductivo es obligando a un promedio de saldo diario mínimo, con lo cual le da a la cuenta una cierta estabilidad que la hace interesante para el banco desde el punto de vista de sus disponibilidades.

Otra forma sería el establecer un volumen de movimiento mínimo, con lo cual, sólo utilizarían estos depósitos los depositantes que ofrecen una cierta conveniencia para el banco.

Finalmente, otra forma que los bancos tienen de atemperar el riesgo del trabajo improductivo es la de cobrar comisiones por los depósitos en cuentas corrientes acreedoras, con lo cual el cliente retribuye, en parte al menos, el servicio que el banco le proporciona sin ninguna ventaja para sí.

Probablemente ninguno de estos medios que hemos establecido para atemperar el riesgo de trabajo improductivo que llevan consigo las cuentas corrientes acreedoras personales alcance a cubrir los costos que estas cuentas ocasionan, pero evidentemente su utilización puede ser un motivo para desalentar a los depositantes indeseables. Por otra parte, no hay que olvidar que la extensión y el aumento del uso del cheque puede llevar al banco a que le interese el depósito en cuenta corriente porque eso traerá consigo un mayor movimiento de cheques y por consiguiente una mayor posibilidad de compensación en la que pueden tener influencia todas las cuentas corrientes aún este tipo de cuentas personales que estamos estudiando. El depositante de la cuenta personal puede pagar con cheques a su comerciante proveedor y éste ser, a su vez, cliente del banco y entonces se operará una compensación en el banco, un movimiento de cuenta a cuenta, que cuando se haga en gran volumen puede serle muy interesante pues evitará retiros.

RIESGOS DE LAS CUENTAS DE PLAZA

Pero dejando las cuentas personales que por su volumen y por su importancia no son las que más preocupan o las que más deban preocupar al banquero, vamos a estudiar ahora los riesgos de las grandes cuentas corrientes acreedoras, que son las llamadas cuentas de plaza. Evidentemente las cuentas de plaza son las realmente importantes por su volumen y porque son las que determinan el movimiento típicamente bancario de las cuentas corrientes, es decir, porque ellas dan motivo fundamentalmente a los que hemos llamado depósitos de segundo grado que son los ocasionados por la moneda escritural. Normalmente el movimiento de las cuentas corrientes de plaza no da motivo a salida de dinero sino a simples compensaciones. Estas compensaciones pueden ser dentro del banco de cuenta a cuenta o en la Cámara Compensadora de banco a banco. Los movimientos que éstas ocasionan son simplemente movimientos de cheques que no determinan salidas efectivas de dinero ni

grandes extracciones puesto que es lógico que se operen compensaciones entre los cheques de unas cuentas con los depósitos de otras.

Veamos ahora cuáles pueden ser los riesgos más importantes de estas cuentas corrientes de plaza. Un riesgo grave puede ser la preponderancia de grandes saldos que dejen al banco a merced de los retiros contra las cuentas que los arrojan. Cuando un banco tiene entre sus cuentas corrientes algunas cuyos saldos absorben un porcentaje muy elevado de la totalidad de sus depósitos de este tipo, corre el riesgo de que el retiro sorpresivo por parte de esos depositantes pueda quebrantar seriamente su liquidez.

Otro riesgo importante puede ser la preponderancia de un ramo determinado entre los depositantes y, como consecuencia, que la evolución estacional de ese ramo pueda ocasionar perturbaciones graves. Normalmente los negocios de un mismo ramo siguen una evolución estacional, es decir, deben comprar más o menos en la misma época, ya sea porque deban renovar sus stocks en cada estación o sea porque las compras de materias primas se producen en los grandes mercados productores en fechas determinadas. Entonces el ramo necesita en ese momento de todas sus disponibilidades y por consiguientes hará extracciones en sus cuentas corrientes.

Finalmente, otro riesgo que es general a todos los depósitos, es que el banco tenga pocas cuentas corrientes y que ellas sean con grandes saldos, entonces el banco estará a merced de cualquiera de los depositantes. Cuanto más bajo sea el promedio del saldo de las cuentas corrientes, menor será el riesgo de las extracciones aunque, naturalmente, no debe ser tan bajo que lleve a gastos de administración que sobrepasen las utilidades que puedan dar la colocación de los recursos.

¿Qué forma tendrán los bancos de evitar los riesgos de la cuenta corriente de plaza?

Podemos enunciar algunas reglas pero debemos insistir en el concepto de que no hay normas fijas, de que todo cuanto digamos para evitar riesgos son soluciones posibles, consejos que pueden orientar la conducta y la política del banquero pero ninguna de esas normas puede ser una fórmula mágica que nos lleve a eliminar taumatúrgicamente el riesgo del negocio bancario.

Una norma podría ser que se necesitase pre-aviso cuando los cheques pasan de una determinada cantidad. Con esta regla se evitarían los grandes retiros sorpresivos.

Otra norma de buena administración para evitar el riesgo de las cuentas corrientes sería la de diversificar la clientela con respecto a los ramos. Así se podrían alternar las posibilidades de retiro para que cuando algunos ramos o tipos de industria estuviesen en un período de extracciones otros pudieran tener el máximo de sus disponibilidades para hacer depósitos. Naturalmente comprendemos que esta situación ideal no es fácil de conseguir por el banquero.

Otra regla de buena administración bancaria en lo que respecta a las cuentas corrientes es la de exigir un cierto volumen de movimiento a la cuenta. Las cuentas corrientes no deben estar paralizadas, deben operarse en ellas entradas y salidas, depósitos y retiros, para que así, en esa evolución,

pueda ir actuando la ley de los grandes números y pueda el banco tener siempre disponibilidades. Para esto se le exige a los clientes un cierto volumen de movimiento.

Terminemos lo referente a las cuentas corrientes, reiterando que ninguna de estas normas es inflexible, que son simples maneras de actuar muy generalizadas y que han dado un resultado eficiente, pero que reglas o normas de conducta invariable no se pueden establecer porque, como se ha dicho, cada cuenta tiene una modalidad distinta, cada ramo un índice de rotación distinto de su activo que por consiguiente se reflejará en distinta forma en su cuenta bancaria.

CAPITULO V

LOS RIESGOS DE LOS DEPOSITOS A PLAZO FIJO

Los depósitos a plazo fijo constituyen el grupo menos importante en el total de nuestros depósitos bancarios. Así, las cantidades depositadas a plazo fijo o a más de 30 días vista, desde el año 1951 en nuestro país son las siguientes, según datos del Boletín Estadístico del Banco de la República:

AÑOS	CANTIDAD
1951	156:6
1952	156:4
1953	181:5
1954	190:0
1955	193:2
1956	230:3

Estos depósitos no tienen el riesgo del retiro sorpresivo, puesto que, como son a vencimiento fijo, el banquero conoce perfectamente la época en que han de ser retirados y, por consiguiente, no puede ello sorprenderle.

Pero el riesgo que lleva en sí este tipo de depósitos es que normalmente fluyen al banco cuando menos se necesitan, es decir, en los momentos en que hay abundancia de dinero. La razón puede ser porque el depositante a plazo fijo es el que no quiere tener su dinero improductivo, que no lo tiene, normalmente, en vista de futuros negocios sino que influye poderosamente en su ánimo, el rendimiento de su capital, es decir, la tasa de interés. Por esa razón en los momentos en que la tasa baja, porque hay abundancia de dinero y porque no hay posibilidad de otras colocaciones, es cuando estos depósitos suelen afluir a los bancos y, por el contrario, suelen ser retirados cuando el banco más los necesita, es decir, en los momentos de escasez de dinero, porque en esos momentos el poseedor de capitales líquidos puede hacer colocaciones en préstamos particulares con tasas de interés que le representan un alto rendimiento, como está sucediendo actualmente en nuestra plaza. No obstante los bancos tienden a fomentar este tipo de depósito porque les da una gran estabilidad y esto lo hacen por el corriente depósito a plazo fijo y por el sistema de bonos fructíferos. Con lo que ante-

cede, dejamos los riesgos de los depósitos y comenzaremos a estudiar los riesgos de la liquidez.

CAPITULO VI

RIESGOS DE LA LIQUIDEZ

Hemos visto, al estudiar los riesgos de los distintos depósitos, que casi todos ellos son de liquidez, pero ahora, en este Capítulo, estudiaremos los riesgos de la liquidez desde el punto de vista de sí misma independientemente de los tipos de depósito.

La liquidez ha sido definida por el Contador Zaffaroni en su trabajo "Los Balances Bancarios" (pág. 14) "la capacidad para entregar dinero efectivo en el instante mismo en que sea solicitado legítimamente por cualquier depositante". Esta debe ser la situación en que debe encontrarse todo banco bien administrado. Es decir, no correr nunca el riesgo de que un depositante solicite legítimamente la devolución de su depósito, y el banco no pueda devolvérselo. Sabemos que los depósitos bancarios están en función de la emisión de dinero en poder del público, puesto que, de la totalidad del dinero emitido, el público reserva para sus transacciones, para sus movimientos, una cantidad y lo que no cree necesario lo deposita en el banco. A su vez, como ya hemos visto, estos depósitos bancarios dan ocasión a los depósitos de segundo grado, puesto que el banco otorga créditos, los que a su vez generan depósitos. Pero el banco no puede prestar todo el dinero que fluye a sus cajas, debe reservar el dinero necesario para estar en una *situación de liquidez*. Y para esto debe respetar en primer término, cuando las hay, las normas legales que lo obligan a tener un determinado encaje: el *Encaje Legal*. Luego debe tener en cuenta las normas técnicas que le permitan estar siempre en una situación de equilibrio. Se ha dicho, y se ha dicho bien, que "un banco que no quiere liquidarse debe estar siempre en situación de liquidez". En nuestro medio las normas legales del encaje están dadas por el artículo 9º de la Ley Nº 9756 del 10 de enero de 1938, que establece que los bancos deberán tener en sus cajas el 8 % de los depósitos a más de treinta días y el 16 % de los depósitos a la vista y a menos de treinta días, y que este encaje deberá ser integrado por oro, billetes de curso legal, títulos de Deuda Nacional, o depósitos a la vista en el Banco de la República.

Pero al hablar de la liquidez el banquero no debe conformarse con cumplir la norma legal, aunque nunca deberá tener un encaje menor que el que ella señala. Muchas veces no basta el cumplimiento de la norma legal para tener una situación de liquidez satisfactoria, puesto que intervienen en ella factores psicológicos o económicos imprevistos que aconsejan al banquero ir acomodando cada momento su liquidez a lo que requieran las circunstancias para estar siempre en condiciones de cumplir con sus depositantes. El incumplimiento traería aparejada la pérdida de la confianza pública, y la pérdida de confianza es desastrosa para la hacienda bancaria que se basa fundamentalmente en ella. Muchas veces el banquero se verá precisado a aumentar su encaje en momentos de una suba de precios cuando tiene precisamente una mayor demanda de créditos, debido a que se necesita más

dinero para las transacciones. El banquero tendrá que proceder así porque como los depositantes, presumiblemente, necesitarán más dinero es probable que recurran al banco a retirar sus depósitos. Otras veces el banquero pensará que es innecesario o excesivo su encaje en momentos de prosperidad cuando el dinero fluye al banco en forma más rápida que en la que se le solicita créditos, pero si disminuye excesivamente su encaje en esas circunstancias, debe prever que vendrá la depresión y cuando quizá no pueda hacer efectivos sus créditos, es cuando se presentarán sus depositantes a retirar sus depósitos. Si no procede así se verá en dificultades insalvables.

Al estudiar una situación de liquidez, desde luego, lo que primero tenemos que tener en cuenta es el encaje, es decir, la cantidad de dinero que el banco tiene para hacer frente a sus obligaciones. Pero muchas veces no bastará tener una buena caja para decir que un banco tiene buena liquidez, es necesario profundizar el estudio de todos los rubros de su activo y de su pasivo y hacer comparaciones entre los plazos de uno y otro, para saber si el banco estará siempre en una situación de buena liquidez. Hay una técnica especial de presentación del balance bancario según la cual es posible comparar los derechos y las obligaciones del banco en los distintos plazos para saber si, en cada plazo determinado, podrá el banco hacer frente a sus eventuales obligaciones. No hemos de detallar aquí la técnica de presentación de los balances bancarios. La práctica de los balances analíticos está detalladamente expuesta y fundamentada en el trabajo del Contador Luis Zaffaroni intitulado "Balances Bancarios".

El banquero debe vigilar cuidadosamente el riesgo de la liquidez. Para esto deberá conocer las posibilidades de sus recursos y las necesidades que deberá satisfacer su caja, ya sea por los retiros de sus depositantes o para cumplir con la demanda de créditos por parte de sus clientes que serán sus futuros deudores.

En la técnica del balance analítico, detalladamente expuesta en el trabajo a que hicimos referencia, se compara la situación de un banco al cierre de cada ejercicio o semestralmente y se hace un estudio minucioso de los rubros del activo y del pasivo, agrupados de tal manera que se ve si con las disponibilidades de aquél se puede ir haciendo frente a las exigibilidades de éste. Pero el banquero debe conocer y cuidar constantemente su situación de liquidez; ésta debe ser tenida en cuenta no solamente en el momento de balance sino en todo instante de la actividad del banco.

Para cuidar la liquidez el banquero debe seguir algunas reglas generales y observar algunos puntos que lo llevarán si no a eliminar, por lo menos a atenuar el riesgo de la liquidez. El banquero deberá tener en cuenta, en primer término sus disponibilidades, es decir, su dinero en caja y su dinero disponible, ya sea en el banco central o en otros bancos. El banquero deberá atender, en segundo término, las letras y giros que tenga a corto plazo, es decir, que sean para él inmediatamente realizables, como también los préstamos que haya hecho a la vista a otros bancos. Deberá considerar, en tercer término, su cartera comercial redescontable y deberá tener en cuenta sus adelantos en cuenta corriente, ya porque sean inmediatamente exigibles o porque sean documentables y se hagan, por esta razón,

redescontables. Estas cifras las deberá comparar con las demandas de créditos; con las deudas que tenga en otros bancos; con los depósitos que presumiblemente se le puedan retirar; con los depósitos en cuentas corrientes con saldos excedidos de los normales que pueden dar ocasión a un retiro sorpresivo; con las cajas de ahorro estacionales, es decir con las que no presentan la normal estabilidad de este tipo de depósitos y también con los depósitos a plazo fijo a vencer.

Además, a los efectos de mantener su liquidez, el banquero deberá tener presente el estudio de los diversos activos que posea que puedan ser de fácil mercado. En nuestra legislación positiva se prevee la atención de las exigibilidades con los activos que le correspondan en el plazo. Cuando un banco está autorizado para recibir depósitos en más que la relación de uno a cinco con su capital y reservas, es decir, cuando está autorizado para recibir depósitos en la relación de uno a ocho, podrá integrar su encaje en la forma a que se refiere el artículo 9º que hemos mencionado y con activo fácilmente realizable en una proporción doble de la que establece dicho artículo. La Ley considera activo fácilmente realizable las operaciones bancarias garantizadas con valores cotizables en bolsa y podrá hacer corresponder a sus obligaciones a corto plazo con su activo fácilmente realizable a corto plazo, o mejor dicho, podrá hacer corresponder a sus obligaciones a la vista o a menos de treinta días, con su activo a la vista o a menos de treinta días, y sus obligaciones a más de treinta días con su activo fácilmente realizable a más de treinta días.

Veamos ahora que técnica puede seguir el banquero para afrontar una situación de riesgo de iliquidez. El Profesor Cañellas en su obra "Riesgos Bancarios" (pág. 39) señala tres reservas fundamentales: en la primera reserva, digamos en la primera línea de defensa, establece la caja y los depósitos a la vista que el banco posea en otros bancos, estos serán, desde luego, los primeros recursos a que el banco puede recurrir para afrontar el riesgo de la iliquidez. La segunda reserva son los posibles redescuentos, es decir, los papeles que el banco tenga y que llevados al banco central se puedan convertir normalmente en numerario. La tercer reserva son los títulos y papeles liquidables, es decir, los papeles que el banco posea cotizables en bolsa que pueden ser rápidamente realizables. "Naturalmente agrega, que en el banco en marcha no debe ser necesario nunca pasar a la tercera reserva, pero cuando la falta de liquidez lo exige, puede recurrir a sus otros activos, es decir, al estudio de los inmuebles, a las inversiones en acciones comerciales, a rubros congelados, etc."

El Contador Zaffaroni, en el trabajo ya citado expone para afrontar el riesgo de la iliquidez seis líneas de defensa: La primera estaría constituida por el exceso del encaje, es decir, por lo que el banco tenga de encaje sobre el mínimo exigido por la Ley. "La utilización de esta línea, dice, no perturba en absoluto ni el aspecto económico ni el prestigio de la institución".

Una segunda líneas de defensa establecida por el Contador Zaffaroni está formada por los bonos de tesoro, los títulos de deuda pública que el banco posea libre de toda afectación y que se irán vendiendo en la bolsa o, en caso de poco mercado, caucionando en otros bancos. "La utilización

de esta línea, dice, perturba el aspecto económico de la institución porque reduce su rendimiento pero no afecta su prestigio puesto que no trasciende al público." Además aconseja que concomitantemente con esta defensa se restrinjan en lo posible las colocaciones no concediendo nuevos créditos y reduciendo prudentemente los vigentes. Si el riesgo de iliquidez persistiese aún, el Contador Zaffaroni propone una tercera línea de defensa que es el redescuento en el banco central de los documentos negociables de firmas de reconocida solvencia. Concomitantemente con la utilización de este recurso aconseja el cierre total de la concesión de créditos o de las renovaciones de créditos a plazo fijo o amortizables. Luego señala una cuarta línea, la cual es la utilización de la cláusula del pre-aviso de 30 días en las cajas de ahorro. Esta medida repercute sensiblemente en el prestigio de la institución desde que exterioriza patentemente las penurias financieras de la misma, "peró, agrega, no impide que ésta rehaga su prestigio si se ha sabido conservar en la proporcionalidad conveniente." La quinta línea de defensa será la de exigir a los cuenta-correntistas deudores la cancelación o la reducción de sus saldos. La sexta y última línea será, utilizar el encaje legal y finalmente quedaría todavía el extremo de hipotecar o vender sus inmuebles.

Advertimos una diferencia notable y fundamental entre las defensas que propone el Profesor CAÑELLAS y las que indica el Contador ZAFFARONI. El Profesor CAÑELLAS señala en segundo término los posibles redescuentos, para pasar recién en tercer término a la venta de los bonos del tesoro y a los títulos de deuda pública. En cambio, el Contador Zaffaroni propone primeiramente la venta de los títulos de deuda pública y de los bonos de tesoro antes de recurrir al redescuento. ¿Por qué esta diferencia tan fundamental en el criterio de estos distinguidos técnicos?. Diferencia que es más notable si se piensa que las obras en que se proponen estas soluciones son más o menos contemporáneas pues, la obra del Doctor CAÑELLAS "Riesgos Bancarios" apareció en 1946, y la del Contador ZAFFARONI "Balances Bancarios" en 1944. Es que los dos actúan en plazas distintas y en vista a dos técnicas distintas, pues mientras en esa época en la plaza argentina se utilizaba el redescuento como un recurso normal de la banca, entre nosotros aún se resistía, habiendo comenzado a utilizarse recién en forma eficaz y en cantidades apreciables, en lo que respecta a la Banca Privada, desde 1946, siguiendo después, en los redescuentos totales, la evolución que establecemos a continuación:

AÑOS	CANTIDAD EXPRESADA EN MILES DE PESOS
1948	43:640
1949	61:467
1950	68:054
1951	78:796
1952	113:915
1953	137:241
1954	215:808
1955	254:299
1956	307:136

Se ha hecho una clasificación de los bancos con respecto a su liquidez y se clasifican en cuatro categorías: 1º desahogado, 2º equilibrio, 3º extendido y 4º desequilibrado.

Un banco desahogado sería aquel que no ha utilizado redescuentos y que tiene un encaje por encima del establecido o del exigido por la Ley.

Un banco equilibrado sería aquel que, aunque haya utilizado el redescuento, no ha perdido la elasticidad necesaria.

Un banco extendido sería aquel cuyo encaje legal no se mantiene normalmente y que tiene absorbido un gran margen de sus posibilidades de redescuento. En nuestro medio se tiene como límite del redescuento, más o menos el 30 % de su activo; quiere decir, que un banco que tenga absorbido gran parte de ese margen de redescuento sería un banco extendido.

Y finalmente un banco desequilibrado es aquel en el que todas las comparaciones acusan tensión y se experimentan por lo tanto grandes apremios financieros.

No es posible dar reglas absolutas que sirvan para formar un criterio de la situación de un banco con respecto a su liquidez. En Estados Unidos, se ha usado la expresión "uno a cuatro" indicadora de un ratio de caja sobre los depósitos que reflejan equilibrio en una cifra que oscila alrededor del 25 %. Entre nosotros, esta cifra es muy elevada; la Ley del 38 establece el 16 % de los depósitos a la vista o a menos de 30 días y el 8 % de los depósitos a más de 30 días en la relación de depósitos de uno a cinco con el capital y reservas; y el doble de estos encajes, por el exceso, cuando el banco está autorizado para recibir depósitos en la relación de uno a ocho. Con la diferencia que en la relación de uno a cinco, el encaje debe estar integrado por billetes, oro, Deuda Pública y depósitos a la vista en el Banco de la República, y en el segundo caso en la parte que exceda de la relación de uno a cinco, podrá estar integrado con activo fácilmente realizable en los mismos plazos que el pasivo equivalente (Art. 8º de la Ley Nº 9756 de enero de 1938).

Repetimos que no hay normas fijas para evitar el riesgo de la iliquidez, que no hay normas fijas para determinar el encaje necesario de un banco, el que depende de las modalidades de su clientela ya sea de sus depositantes o de sus deudores y también de la política del banco.

No obstante se han establecido algunos ratios que pueden dar la idea de la situación financiera de un banco. A tales efectos, se proponen entre otros los siguientes:

1º *El llamado ratio de la extensión del negocio.*

$$\frac{\text{Capital}}{\text{Total de Depósitos}} \times 100$$

En nuestro medio la ley obliga a que este ratio no baje de veinte y en ~~casos~~ casos especiales de doce y medio. Es prudente que no este ni muy por debajo ni muy por encima de esos límites. Si estuviese muy por debajo de esas

cifras, según los casos, el banco o estaría actuando al margen de la ley o para cumplir con las disposiciones del encaje tendría una gran masa improductiva, ya que los depósitos que reciba por encima de la relación de uno a cinco o de uno a ocho si está autorizado, no puede colocarlos.

Por lo tanto estos depósitos le producirán gastos, puesto que estarán normalmente sometidos a intereses pasivos, y no le producirán beneficio alguno.

Si este ratio está muy por encima de las cifras indicadas quiere decir que el banco tiene muy pocos depósitos en relación a su capital, que está colocando su capital propio, con lo cual no estará trabajando en buenas condiciones económicas, porque el rendimiento bancario proviene de la utilización de los capitales de terceros y no de la simple colocación de un capital propio, puesto que en este caso sus rendimientos no alcanzarían para pagar los gastos y un dividendo remunerativo.

2º *de la liquidez de primer grado.*

$$\frac{\text{Caja y fondos disponibles}}{\text{Extracciones inmediatas} + \text{Requerimientos del crédito}} \times 100$$

Este ratio nos indica la capacidad financiera para atender las operaciones sin recurrir a ninguno de los recursos extraordinarios. Un banco que tiene un elevado ratio de liquidez en primer grado puede hacer colocaciones con comodidad.

3º *de la liquidez de segundo grado.*

$$\frac{\text{La cartera redescontables}}{\text{Pasivo a la vista}} \times 100$$

Señala la solvencia para pagar los compromisos sin fricciones, debiendo dar un resultado siempre superior a cien.

4º *de la liquidez en tercer grado.*

$$\frac{\text{Los Fondos} + \text{la Cartera total} + \text{Títulos}}{\text{Depósitos Totales}} \times 100$$

Este radio indica, siempre que sea superior a cien, que el banco podrá hacer frente a sus obligaciones en una liquidación total. Aún este ratio puede ser un poco inferior a cien si es que el banco tiene inmuebles con valores sanos cuyo monto total sea mayor a su capital propio.

5º *de la reserva financiera.*

$$\frac{\text{El Redescuento}}{\text{Cartera Total Redescontable}} \times 100$$

Este ratio nos indica el margen de redescuento que tiene el banco. Un ratio bajo, en este sentido, puede indicar o que el banco no ha recurrido en todas sus posibilidades o también que el banco tiene una cartera que por diversas razones no es redescontable.

6º *de la vitalidad del negocio.*

$$\frac{\text{Préstamos}}{\text{Depósitos}} \times 100$$

Lo ideal es que este ratio se acerque a cien lo cual indica que el banco tiene colocados todos sus depósitos, con lo cual cumple su función específica ya que se ha definido a la actividad bancaria como de "intermediación en el crédito". El que este ratio sea cien indicaría que el banco tiene colocados la totalidad de sus depósitos y ha cumplido, por lo tanto, excelentemente con sus funciones. Si este ratio es superior a cien quiere decir que el banco tiene colocados su capital o sus recursos propios, lo cual, se suele y se debe dar sólo en los bancos de habilitación.

Si este ratio es bajo quiere decir que el banco no tiene colocados la totalidad de sus depósitos, y por consiguiente que está trabajando en condiciones desfavorables. Debemos advertir que este ratio debe seguir también las oscilaciones del ciclo general y que en un momento de auge o de abundancia de dinero los bancos suelen tener más depósitos que los que pueden colocar, en ese caso este ratio bajará con razón y con lógica.

7º *de la clasificación de los depósitos.*

$$\frac{\text{Depósitos a la vista}}{\text{Depósitos a Plazo}} \times 100$$

Este ratio indica la proporción existente entre los depósitos a la vista y los depósitos a plazo. Los depósitos a la vista son los que ofrecen más riesgos desde el punto de vista de la liquidez. Este ratio debe ser bajo para demostrar una situación favorable en lo que respecta a la liquidez.

8º *del índice de la congelación.*

$$\frac{\text{Los inmuebles + activo de difícil realización}}{\text{Total de Depósitos}} \times 100$$

También, se suele dar por esta otra fórmula.

$$\frac{\text{Inmuebles} + \text{Activo Pesado}}{\text{Capital Propio}} \times 100$$

Hay autores que aconsejan hacerlo sobre el total de depósitos en razón de que interesa saber en qué proporción se han destinado fondos de terceros a la adquisición de inmuebles de uso propio o se han afectado a activos de difícil realización. Cuando este ratio se calcula con el capital propio nunca debe sobrepasar el valor de cien, porque de lo contrario indicaría que se ha invertido en inmuebles de uso o en activo de difícil realización más que el capital propio, es decir, una parte importante de los bienes de terceros, una parte de los depósitos.

Con esto damos por terminado el estudio de los riesgos de la liquidez y entramos a la segunda parte del trabajo que se refiere a *los riesgos de los préstamos y los descuentos*.

CAPITULO VII

GENERALIDADES SOBRE EL CREDITO Y LOS PRESTAMOS

L. PETIT y R. DE VEIRAC en su obra "Crédito y Organización Bancaria" (Pág. 19) definen el crédito como "el cambio de un bien actualmente disponible por una promesa de pago", y agregan: "La noción es como se advierte sin dificultad, mucho más amplia que la noción jurídica de préstamo con la que en ocasiones se la confunde". En efecto, cuando en un negocio se vende al contado se trueca simultáneamente la mercadería por el dinero, pero a veces estas contraprestaciones no se cumplen en un mismo momento del tiempo, sino que mientras la mercadería se entrega en un momento determinado, la contraprestación correspondiente, o sea su cobro, se hace en otro momento distinto. El crédito es, en consecuencia, la relación que se establece entre las partes que contratan un cambio de prestaciones no contemporáneas.

Pero el préstamo es un negocio más especializado puesto que se da una cosa determinada: el dinero. Dentro de la economía bancaria el concepto se amplía porque no es ya una persona quien entrega una cosa en la confianza de que más adelante le será pagada, sino que el negocio de banca, es un negocio especializado, que trabaja recogiendo y acordando crédito como característica esencial de su actividad. Ya hemos hecho referencia a la clásica definición de la función bancaria como una intermediación en el crédito; es una intermediación entre los poseedores de capitales improductivos y sin aplicación inmediata y las clases activas que lo necesiten para desarrollar su evolución. Concretando este concepto se ha dicho que el préstamo bancario "es la facultad de disponer del ahorro ajeno por un cierto plazo con la obligación de reintegrarlo."

Es ocioso que establezcamos las funciones que el crédito cumple en las actividades económicas. Solo digamos que el transferir el ahorro de las manos inactivas a aquellas que están en necesidad o capacidad de darle evolución, el crédito proporciona innumerables ventajas que el Doctor CAÑELLAS en su obra "Economía y Técnica del Crédito" (pág. 12), resume así:

- a) Pone a disposición de la colectividad una mayor cantidad de capitales facilitando la mejor utilización de la riqueza ahorrada;
- b) Procura la participación en los beneficios de la reproducción económica a aquellas ahorristas que no quieren invertir directamente sus capitales;
- c) Hace interesante el ahorro para quienes no deseando o no sabiendo trabajar, facilitan sus capitales a las clases activas;
- d) Facilita los negocios eliminando el uso de la moneda directa;
- e) Vincula la marcha de la producción con la del consumo, facilitando el cambio y la financiación del proceso industrial, antes de que se presente la demanda de los consumidores."

Si nosotros ahondamos en el concepto del crédito vemos que este tiene tres características que le son fundamentales: una de ellas es la confianza, otra el plazo, y una tercera el costo.

La confianza porque el acreedor, es decir la persona que concede el crédito, debe tener confianza en su deudor. Además, esta confianza debe fundarse en la solvencia del deudor, es decir en que llegado el momento debe tener lo suficiente como para devolver lo que le prestan o para pagar lo que debe. Además esta confianza no se basa solamente en que en el momento de contraer el préstamo tenga lo necesario para el pago, sino que en el momento de devolverlo tenga lo necesario para hacerlo. Esa creencia se fundamenta: en la capacidad de trabajo del deudor, es decir, que en el lapso que media entre el momento que se le entrega y el que debe devolverlo pueda obtener o por lo menos conservar lo que deba, para devolverlo; en la habilidad del deudor para emplear eficazmente esa capacidad de trabajo y en sus condiciones morales para que llegado el momento cumpla la palabra empeñada. De todos estos elementos: la capacidad de trabajo, la habilidad y las condiciones morales son de enorme importancia en el crédito, porque la solvencia no es suficiente por sí sola como para favorecer la concesión de un crédito.

Como vemos, de todo esto se desprende que el acreedor corre un riesgo en el crédito porque llegado el momento en que le deban devolver lo que ha prestado, o se le haya de pagar lo que se le adeuda, puede el deudor, por cualquier circunstancia, no tener para devolverlo o pagarlo o negarse a hacerlo aún teniendo. Este es el riesgo del crédito en sí mismo.

Otra característica que tiene el crédito es el plazo, el que puede estar predeterminado porque se establece un momento preciso para la devolución o puede estar indeterminado. El plazo puede quedar al arbitrio del acreedor, como en el caso de las obligaciones a la vista. Esto sería, jurídicamente

hablando, más bien una condición que un plazo, pues la obligación estaría sometida a la exigencia del acreedor. Pero de todas maneras siempre media un tiempo entre la entrega por parte del acreedor y la devolución por parte del deudor.

Otra característica esencial en el crédito es el costo, porque quién demora la entrega de una cosa debe compensar la demora mediante una retribución monetaria. Esa demora, en el caso de una venta a crédito corriente, está compensada porque se aumenta el precio de venta o porque quién aprovecha del plazo para pagar una deuda no disfruta normalmente del descuento de Caja que se suele hacer a quién abona al contado. En el préstamo este costo está dado por el interés del préstamo.

Se han dado muchas clasificaciones de los créditos. Veamos algunos. Según la naturaleza del mismo se clasifican en: *crédito público, crédito personal, comercial, industrial, agrario e inmobiliario.*

Crédito público es el que se otorga a las Instituciones del Estado o al Estado mismo. Este crédito está representado por los bonos o letras de tesorería y por los títulos de Deuda Pública. El fundamento del crédito público está en el prestigio político del gobierno y en su seriedad administrativa. Normalmente los plazos del crédito público son prolongados.

El crédito personal es el que se acuerda a los particulares, ya sea para regularizar o unificar sus obligaciones, ya sea para adquisiciones de útiles valiosos cuyo pago deben prolongar en el tiempo. Este crédito se funda en los antecedentes del interesado, en su seriedad, en su capacidad de trabajo, en sus inversiones. En este tipo de crédito, lo señala un autor, se da la paradoja de que la persona que es más desordenada en sus gastos es quién de más créditos personales disfruta. El plazo de este crédito suele ser largo y las obligaciones escalonadas en el tiempo. Entre estos créditos puede contarse el crédito pignoraticio que en nuestro medio es fundamentalmente ejercido por una dependencia del Banco de la República denominada Caja Nacional de Ahorros y Descuentos (Departamento de Préstamos Pignoraticios).

Otro tipo de crédito es el industrial. El crédito industrial es normalmente otorgado para la financiación de grandes inversiones, ya sea en edificios, en maquinarias o en equipos y suele ser concedido, no por bancos comerciales, sino por bancos de financiamiento los cuales, por la naturaleza de sus depósitos, o por la forma de obtener sus recursos, están en condiciones de otorgar estos créditos a largos plazos. Este tipo de crédito también puede otorgarse en forma de debentures. La forma de actuar de los bancos de financiamiento es la siguiente: integran acciones al comenzar una empresa o en el momento de la instalación de la industria y luego las venden cuando, una vez desarrollada la empresa, esas acciones se valorizan.

El crédito comercial es el que se otorga a los comerciantes. Suele ser a corto plazo.

El crédito agrario se otorga a los productores agropecuarios y suele ser también a corto plazo.

El crédito inmobiliario es el que se otorga con garantía hipotecaria de bienes inmuebles y suele ser a largo plazo.

EL CREDITO BANCARIO

El crédito bancario puede ser pasivo y activo. Pasivo es el crédito que le otorgan al banco sus depositantes y que da lugar a las operaciones pasivas del banco y activo es el crédito que el banco otorga a sus clientes y que da lugar a las operaciones activas del banco. El banco actúa como intermediario del crédito, a él recurren las personas que tienen capitales ociosos para dejar sus fondos en forma de depósitos mediante una retribución que es la tasa del interés. Al banco recurren quienes necesitan dinero para que se les facilite mediante el pago de una retribución. Además, esta intermediación en el crédito hace que el banco pueda formar los llamados depósitos de segundo grado, mediante el uso de la moneda escritural, con lo cual los movimientos se hacen con compensaciones. Esto da lugar a que una gran cantidad de negocios se haga con un mínimo de moneda efectiva ya que se crea una moneda indirecta con la apertura de créditos y se difunde el uso del cheque que evita el movimiento directo de aquella.

El Doctor CAÑELLAS en su Obra "Economía y Técnica del Crédito" (pág. 16) sistematiza magníficamente la descripción de los beneficios de la intervención de la banca diciendo que ella hace posible lo siguiente:

- a) Que los capitales de las clases pasivas (1) sean trabajados por las clases activas, sin que los prestamistas corran individualmente el riesgo de las operaciones, el que pueda a cargo de los banqueros.
- b) Que las operaciones comerciales tengan un volumen más amplio, que las empresas industriales incrementen sus operaciones y que los negocios, en general, se equilibren como resultado del sistema que gráficamente puede ser comparado con el de los vasos comunicantes.
- c) Que el riesgo de las operaciones de crédito se reduzca por el fraccionamiento que hace la banca distribuyendo los fondos recibidos de grandes depósitos, en muchos pequeños acuerdos; por el conocimiento de la clientela sometida a severo análisis y a calificaciones ajustadas; por la especialización y la actividad del crédito; y por el plazo corto que periódicamente permite estar en contacto con el cliente.
- d) Que se nivele la tasa del descuento por el régimen de libre concurrencia en que actúa la banca.
- e) Que con el oportuno movimiento de las tasas de descuento y re-descuento se maneje y dirija la actividad comercial en relación con la oferta de capitales, con la marcha de los precios y con las dificultades para operar;
- f) Que se facilite el reajuste de los negocios y el atemperamiento de las crisis mediante la política general bancaria."

(1) El término clases pasivas no se usa en el sentido de jubilados o pensionistas como ~~empresas~~ normalmente entre nosotros.

CAPITULO VIII

RIESGOS DE LOS PRESTAMOS DE CONSUMO

Con relación al destino que se le da a los préstamos estos se clasifican en productivos y consuntivos.

Crédito productivo es aquel que se invierte en el proceso general de la producción, que es invertido por comerciantes o por industriales en los factores de la producción y en el proceso productivo.

El crédito consuntivo es aquel que se destina al consumo personal del deudor.

El crédito productivo es el que se invierte en mercaderías que luego se venden y producen dinero y utilidades; que se invierte en máquinas que mejoran o facilitan la producción; y de cualquier otra manera que llega a la reproducción de los recursos. En cambio, no sucede lo mismo con el crédito de consumo.

En las páginas siguientes nos ocuparemos fundamentalmente del crédito productivo, es decir, del que la banca otorga a los efectos de formar bienes de capital, al que entra en el proceso productivo y multiplica o acelera el desarrollo económico.

Pero los bancos también, aunque en proporción más pequeña, conceden préstamos de consumo y por consiguiente, es necesario que le dediquemos a ellos algunas consideraciones.

Como dijimos, mientras el crédito productivo se dedica fundamentalmente a facilitar el proceso de la producción, el préstamo de consumo está dedicado por el prestatario a su directo consumo.

El préstamo de producción debe ser recuperado con los bienes que él mismo produce porque, al intevenir en el proceso productivo, este préstamo crea nuevas riquezas y con esa nueva riqueza que crea o que reproduce puede pagarse el préstamo.

En cambio el préstamo de consumo debe ser pagado con los recursos del prestatario que provienen de su trabajo o de otras fuentes normalmente ajenas al préstamo en sí mismo.

Que interés ofrece el estudio, desde el punto de vista del riesgo, del préstamo de consumo?

A primera vista parecería que el riesgo de no reembolso es mayor, puesto que los clientes del préstamo de consumo son normalmente empleados y profesionales que tienen menos recursos que los candidatos al préstamo de producción, que son normalmente las llamadas clases activas o productoras, es decir, comerciantes, industriales, productores agropecuarios, etc.

Si nosotros ahondamos este concepto y pensamos en qué se basa el banco para conceder uno y otro tipo de préstamo, quizás lleguemos a una conclusión distinta. En el préstamo productivo el banco tiene en consideración, fundamentalmente, para concederlo, el aspecto del capital en relación al carácter y a la capacidad de los clientes, y también a la producti-

vidad del mismo, como veremos en las páginas siguientes. En el crédito de consumo, se tiene fundamentalmente en cuenta la probidad del prestatario y también sus condiciones de trabajo y sus antecedentes morales. Aunque generalmente existe además, un respaldo líquido para este tipo de préstamos.

En cuanto a los plazos, también los préstamos de consumo deben ser escalonados en el tiempo para que con los recursos normales, ya sea la remuneración mensual de su trabajo u otro tipo de renta, que pueda recibir el prestatario, haga frente a las obligaciones que emanan de este tipo de colocaciones. En cambio en el préstamo productivo, a los efectos del plazo del reembolso, se tiene en cuenta la evolución del negocio, para que concluido éste, en el plazo normal del mismo, que suele ser más o menos rápido, se pueda reembolsar el préstamo. Es decir, que desde el punto de vista del plazo, el préstamo de consumo suele ser más largo que el préstamo productivo.

Los autores han clasificado el préstamo consuntivo, en dos categorías. Estas deben interesar al banquero desde el punto de vista del riesgo y desde el punto de vista de la función social de la banca. Se clasifican en préstamos improductivos y en préstamos destructivos.

El préstamo improductivo es aquel tipo de préstamo consuntivo que, si bien no produce provecho en el proceso productivo general, no es indiferente a la economía del particular. Así, por ejemplo, el profesional que recurre al banco para obtener un préstamo que debe dedicar al ejercicio de su profesión: tal el caso de un novel odontólogo que al recibirse obtiene un préstamo para instalar un consultorio; o el de un letrado que antes de comenzar un largo y costoso pleito necesita dinero para los gastos; o el de un cliente que debe refaccionar o recimentar su casa-habitación. No están los precedentes en las mismas condiciones que quién va a solicitar un préstamo del banco para gastarlo en placeres o en gastos superfluos e innecesarios. Al primer tipo de préstamos es al que se le suele llamar improductivo y al segundo tipo de préstamos es al que se le suele llamar destructivo.

El banquero debe vincular, al estudiar uno y otro, la economía con la moral y pensar en la función social de la banca y entonces evitará los préstamos que tienen el destino de satisfacer gastos superfluos e innecesarios y cuya devolución le será luego penosa al cliente.

En cuanto al riesgo de los préstamos de consumo diremos que existe el riesgo de no reembolso, el cual está atemperado porque normalmente los deudores honorables suelen hacer cualquier sacrificio para cumplir con sus obligaciones, sobre todo cuando los préstamos son del tipo de préstamos improductivos a que hemos hecho referencia. Por esta razón dijimos que el riesgo de no reembolso no es tan grave como parece a primera vista.

Pero el banquero no debe hacer excesivos préstamos de consumo, puesto que éstos no son redescontables y en los casos necesarios, al verse imposibilitado para recurrir al redescuento, le pueden ocasionar serios problemas de liquidez. Por ello se debe ser parsimonioso en la concesión de estos créditos; se debe hacerlos de tal manera que no representen un porcentaje elevado en el monto total de sus colocaciones.

Se han dado algunas reglas para cubrir los riesgos de los préstamos de consumo; las glosaremos brevemente. La primera, es que con los préstamos de consumo se ha de atender preferentemente a profesionales de arraigo, con un determinado número de años en el ejercicio de la profesión, que tengan su estudio o su consultorio acreditado, con lo cual tienen un considerable valor de llave que les da prestigio y solvencia. En los casos de tener que atender a profesionales noveles que necesiten del crédito para instalarse y para ensayar las difíciles primeras armas de la iniciación, debe exigirse la vinculación de garantías de personas prestigiosas que aún en los casos en que no representen una gran seguridad material, sirvan por lo menos, por la influencia que puedan ejercer sobre el joven profesional, para evitar la mora de éste y eventualmente para pagar al banco, puesto que, siendo personas de arraigo, tendrán deseos de mantener su prestigio y harán sacrificios para no verse catalogados como deudores morosos.

En el caso de atender a pequeños rentistas es necesario, al concederles el crédito, tener en cuenta su renta y el tren de vida que llevan. Pueden, desde luego, ser atendidos a sola firma porque normalmente las propiedades que poseen responden como buena garantía del préstamo. Sobre todo deben ser atendidos cuando son clientes del banco, en razón de las comisiones que se les cobran por administrarle esas propiedades. Igualmente deben ser atendidos con preferencia cuando los préstamos se destinan a mejoras de las propiedades o a pagar cargas motivadas por contribuciones de mejoras que, a veces, por su importancia, lesionan la economía normal del rentista. Deben ser atendidos, también, cuando sus solicitantes responden a un tipo de préstamo consuntivo de los que hemos llamado improductivos.

En cuanto a los préstamos concedidos a los empleados, los autores les señalan una serie de requisitos para evitar el riesgo de los mismos. Nos referiremos brevemente a esos requisitos. El primero de ellos es que el monto de los créditos no debe exceder en mucho de la remuneración mensual del empleado. El segundo es que debe ser un empleado que tenga una cierta antigüedad en su empleo, normalmente sería aceptable una antigüedad de 5 años. El tercero que tengan un sueldo que les permita satisfacer con cierta holgura las obligaciones mensuales que el préstamo les demandará. El cuarto que no tengan otras deudas que insuman más de tres meses de su sueldo. Finalmente se aconseja, como requisito inexcusable, el tener firmas solidarias que no deben ser las de subalternos del solicitante ni de quienes tengan un sueldo igual o inferior al del deudor principal.

Una norma general para evitar los riesgos de los préstamos consuntivos, es la de que el pago se haga en cuotas mensuales. Algunas veces, por razones de administración, puede hacerse en cuotas bimensuales o trimestrales; pero es aconsejable que las cuotas sigan el ritmo o la costumbre de la periodicidad con que se pagan los salarios, que en nuestro medio es normalmente cada mes.

Deben considerarse muy riesgosos los préstamos de consumo que se conceden a personas que los tienen en varios bancos.

En nuestro medio, todos los bancos hacen este tipo de préstamo aunque hay un organismo especializado que los hace a los funcionarios públicos: es la Caja Nacional de Ahorros y Descuentos, una dependencia del Banco de

la República, que concede diversos tipos de préstamos a los distintos funcionarios según disposiciones de leyes especiales.

Este tipo de préstamos es fundamental en nuestra banca popular, sobre todo en el interior del país. Allí muchas veces no se puede establecer un límite preciso en el concepto de préstamo de consumo y préstamo productivo porque recurre a nuestra banca popular el pequeño productor rural que necesita del apoyo de la misma, a veces, para subsistir a la espera de la cosecha. Evidentemente nuestra banca popular desempeña en este sentido una función social muy loable puesto que evita la presencia del acopiador que comienza sus trabajos con préstamos usurarios, para luego ser el adquirente obligado de la cosecha del pequeño productor.

CAPITULO IX

RIESGOS DE LAS OPERACIONES DE PRESTAMO Y DE DESCUENTOS

Ahora vamos a hablar del riesgo de las operaciones en sí mismas, de los riesgos generales de los préstamos y de los descuentos.

Los bancos dedican sus recursos en hacer préstamos directos, a hacer descuentos y a hacer inversiones en títulos de Deuda Pública y en bonos y letras de Tesorería.

La operación de préstamo es una operación directa mediante la cual el banco presta una cantidad de dinero a su cliente y éste le firma un vale o un pagaré. Intervienen sólo dos personas que son el banco que presta y el cliente que recibe el dinero.

Descuento es una operación mediante la cual el Banco adelanta el pago de un documento. Un proveedor ha recibido de su deudor un conforme y lo lleva al banco para descontarlo. En este caso intervienen por lo menos tres personas: el otorgante del documento, el beneficiario y el banco; eventualmente pueden intervenir otros endosantes intermediarios que tuvo el documento antes de llegar al banco.

La operación directa ofrece más riesgos tanto desde el punto de vista de los fines, como desde el punto de vista de la garantía. Desde el punto de vista de sus fines, porque con la operación directa el prestatario puede utilizar en diversas cosas los recursos obtenidos. Puede utilizarlos para pagar gastos que jamás recuperará, o para hacer inversiones a largo plazo, o en su propio provecho retirándolo del giro del negocio, etc. En cambio con la operación descuento, el banco sabe que el dinero proveniente de esa operación se ha empleado en una operación comercial, como resultancia de la cual se firmó un documento. Es consecuencia de una operación comercial, se originó en una venta de mercaderías al mayorista o al minorista.

Además ofrece menos riesgo desde el punto de vista de la garantía, porque en la primera operación de préstamo directo intervienen solamente el banco y el prestatario, en la operación de descuento intervienen el firmante del documento, el beneficiario y el banco. Precisamente, por dividir los riesgos y poder recurrir a diversos deudores, en el caso de incumplimiento, le conviene al banco mucho más las operaciones de descuento. En ellas se suele además fraccionar el riesgo, puesto que son documentos que corresponden

a operaciones comerciales de monto relativamente pequeño y, por lo tanto, tienen menos posibilidades de quebrantos.

El banco debe exigir, antes de otorgar un crédito directo a un cliente, que éste descunte todos los buenos papeles que posea en su cartera.

El descuento puede estar somerido al riesgo de que se le presenten pagarés cruzados o de favor. Los bancos tienen muchos modos de evitarlos. Estos pagarés son los que se otorgan dos personas por igual cantidad y, para obtener recursos, los descuentan en sus respectivos bancos. Naturalmente que por las cantidades que estos documentos se hacen, por las vinculaciones comerciales que puedan existir entre el otorgante del documento y el beneficiario y por otros indicios, el banco tiene facilidad para descubrir que son documentos de favor.

Hemos estudiado los riesgos de las operaciones de préstamos y de descuentos desde el punto de vista de la operación en sí. Veamos ahora los riesgos de la cuenta corriente en descubierto.

A los buenos clientes del banco se les suele conceder la cuenta corriente en descubierto como complemento de otros créditos de préstamo directo o de préstamo de descuento. El riesgo fundamental que puede ofrecer la cuenta corriente en descubierto es el riesgo de improductividad. Cuando el banco concede un crédito en cuenta corriente es necesario que tenga a disposición del cliente el dinero necesario para satisfacer ese crédito en el momento en que el cliente quiera utilizarlo. Naturalmente que esto requiere del banco una disponibilidad improductiva pues si bien se cobra una comisión por mantenerla, esa comisión no es lo suficientemente remuneradora. Entonces es necesario evitar el riesgo de la improductividad de las cuentas corrientes. Para ello se puede establecer un movimiento mínimo de la cuenta corriente. Hay autores que aconsejan que se exija que el movimiento total de la cuenta sea como mínimo, y cada seis meses, diez veces mayor que el crédito concedido y además que se establezca la obligatoriedad de que, en igual período, la cuenta tenga saldos alternados, es decir, que pase al crédito. Cuando las cuentas corrientes no tienen movimiento y se trata de cuentas cuyos saldos deudores están inmovilizados, no resultan convenientes al banco y este debe tratar de evitarlas. La solución, en estos casos, consiste en transformar esos saldos de cuentas corrientes en otro tipo de crédito; por ejemplo, en vales a plazo fijo o amortizables, según las características y las posibilidades del cliente.

Los créditos concedidos en cuentas corrientes tienen como inconveniente o como riesgo importante el de las extracciones imprevistas, pues ellas pueden lesionar la liquidez del banco.

La experiencia indica que la suma de los saldos deudores de las Cuentas corrientes suele tener un monto que se aproxima al 65 % del total de créditos concedidos.

Otro riesgo importante que representan las cuentas corrientes es el peligro inminente de que se realicen giros en descubierto. Muchas veces los clientes solicitan autorizaciones en forma de crédito transitorio puesto que aducen negocios rápidos o dificultades de momento y el banco no puede negarse a estas autorizaciones de sobre-giro. Normalmente, cuando los sobre-giros no

sobrepasan el 10 % del monto del crédito concedido, no se le suele llamar la atención al cliente, pero, es conveniente que se acostumbre a los clientes a no sobrepasar ese 10 % sino únicamente en los casos en que estén expresamente autorizados por el banco para ello. Por esta circunstancia las gerencias deben ser parcas en conceder estas autorizaciones de sobre-giros, aunque muchas veces la competencia en plazas pequeñas lleva al mal acostumbramiento de la clientela en este sentido. Los bancos, en esas plazas, no tienen más remedio que seguir la práctica o la corriente normal que en ella se acostumbra.

Para terminar este capítulo diremos que, en general, en las operaciones de crédito, los bancos deben evitar dos riesgos importantes: el riesgo de los ramos y el que llamaríamos riesgo regional.

En lo que respecta al primero, los bancos deben evitar el concentrar sus actividades dentro de un determinado ramo comercial o industrial, o en ramos que estén íntimamente vinculados, conexos o interdependientes, porque los malos negocios o las situaciones adversas que se les puedan presentar a este ramo o a este conjunto de ramos imbricados puede ocasionarles trastornos al banquero.

Es conveniente además, desde el punto de vista de la zona de actuación de los bancos, que éstos no concentren sus actividades en determinadas zonas geográficas, porque los trastornos que razones climatéricas pueden ocasionarles a esa zona, repercuten seriamente en el banco. Un caso típico de esto son las sequías que muchas veces azotan en una forma implacable a las zonas más próximas al límite norte de nuestro país especialmente al Departamento de Artigas.

CAPITULO X

ANALISIS DEL RIESGO DEL CREDITO Y ENUNCIACION DE LOS MEDIOS QUE EL BANQUERO TIENE PARA EVITARLOS

Hemos hablado hasta aquí de diversos riesgos bancarios: riesgos con relación a los depósitos y riesgos con relación a las operaciones activas del banco. En este capítulo hemos de examinar o de analizar particularmente los riesgos del crédito y el riesgo fundamental del crédito es el riesgo de no reembolso. En los capítulos anteriores examinamos otro tipo de riesgo pero, evidentemente, el riesgo de no reembolso es el más importante de la actividad bancaria y nosotros vamos a hacer su análisis. Cabe preguntarse: cuando un banco concede un crédito, desde el punto de vista del no reembolso ¿qué riesgos corre? Corre en primer término, los riesgos del hombre, es decir, los riesgos inherentes a la persona a quien le presta. ¿Cuáles pueden ser estos riesgos? Su falta de moralidad, su incapacidad para regir el negocio, etc.

Pero aún suponiendo que la persona a quién se le presta tiene todas las perfecciones, el banco corre los riesgos del ramo. Porque si, por una razón u otra, ya sea por nuevos inventos, por falta de materia prima, por falta de combustible, por falta de mercaderías, por exceso en la plaza de ese tipo de mercadería, o por otras mil razones que fácilmente podemos imaginar, uu

ramo puede llegar a perjudicarse, a tener riesgos propios y característicos de pérdidas inminentes, entonces el banquero corre el riesgo del ramo.

Corre también el banquero los riesgos del negocio particular. Porque aunque sea el comerciante o el industrial a quien el banquero presta una persona capaz, y de alta moralidad, aunque el ramo sea próspero, puede tener el negocio inconvenientes particulares que lo hagan fracasar y entonces está el banco corriendo el riesgo mencionado.

Hay otros riesgos: son los riesgos de la plaza, es decir, los riesgos que son inherentes a las circunstancias de que en un determinado momento toda una plaza comercial, por razones que no vamos a detallar, pero que es muy fácil imaginar, pueden entrar en una situación de decaimiento.

Finalmente corre también el banco los riesgos del momento económico: los riesgos inherentes a los altibajos del desarrollo económico, inherentes a las crisis, inevitables, por lo menos hasta el presente, en nuestra economía capitalista.

Bien, nosotros debemos advertir que todo este conjunto de riesgos, son en general característicos de los créditos productivos y éstos son los que realmente interesan al banco por su volumen e importancia y por su finalidad económica. Por consiguiente, en este capítulo y en los siguientes que van a derivar de éste, estudiaremos fundamentalmente riesgos que se relacionen con los créditos productivos. Ahora bien, ¿cuál es la técnica del banquero para evitar esos riesgos? Cuando el banquero actúa en una plaza pequeña y el gerente del banco tiene un conocimiento profundo de esa plaza, conoce todos los antecedentes de cada uno de los clientes que se le presentan a pedir crédito y, por consiguiente, sustituye con su empirismo el análisis detallado y profundo a que nos referiremos en las páginas siguientes.

Pero en las grandes plazas comerciales donde el gerente del banco no puede conocer a todos los clientes ni a todos los negocios ni a todos los ramos de esos clientes, es necesario que, para decidir los créditos, se practique una serie de estudios y de análisis de la situación de cada uno. Estudios y análisis que no hará el gerente personalmente pero cuyos resultados debe conocer en el momento en que tome la decisión sobre el crédito.

En las grandes plazas esos análisis los suelen hacer personas especializadas. Así en los Estados Unidos se llama a quienes a esto se dedican los "credit-man" y son funcionarios a los cuales se les exigen características y condiciones especiales. En primer término es necesario que sean personas que conozcan a los hombres y sepan juzgarlos; que conozcan las prácticas comerciales y los métodos de los negocios; que conozcan las características especiales de cada negocio en cuanto a los términos de compra, a los plazos de las ventas, a los mercados tanto proveedores como adquirentes, etc.; y es necesario que conozcan la técnica contable y que puedan estudiar la situación económica y financiera de los futuros clientes del banco. Es necesario que conozcan la legislación comercial en cuanto se relaciona con la técnica bancaria. Es imprescindible, además, que estén informados de los grandes problemas del comercio internacional, que tengan un conocimiento exacto de la situación económica de las plazas extranjeras que tienen vinculaciones con la economía del país para prever las posibilidades de compras y de ventas y las

repercusiones que ellas puedan tener en el crédito a otorgarse. Desde el punto de vista de sus condiciones personales, este funcionario debe ser sistemático para proceder siempre con igualdad de criterio; debe ser resolutivo para que sus estudios no se prolonguen excesivamente y llegue pronto a conclusiones terminantes; debe ser prudente para no arriesgar al banco en sus negocios que no tengan seguridad y debe ser exacto en sus apreciaciones para no correr riesgos de vaguedad. Finalmente debe ser un hombre que tenga espíritu investigador, porque el estudio de todos los antecedentes que le llevan a aconsejar una decisión debe hacerse siguiendo una línea u otra de investigaciones porque, a veces, puede haber datos contradictorios y situaciones o elementos que aconsejen tomar una decisión o la contrario. Por esta razón este funcionario debe ser investigador, dado a buscar la verdad, dado a encontrar el por qué de las contradicciones entre los diversos puntos de vista o entre los diversos datos que puedan llevarlo a aconsejar una decisión.

En nuestro medio no suele haber estos "credit-man", ellos se sustituyen con el sentido del riesgo que suelen tener las personas que deben decidir los créditos, ya sean los gerentes de sucursal del banco, los gerentes generales en los créditos de mayor importancia, las comisiones de crédito para las grandes decisiones que escapan a las facultades del gerente, las comisiones de créditos de los Directorios o finalmente los mismos Directorios en pleno. Este sentido del riesgo es muy importante porque, en último análisis el crédito, con toda la importancia social y particular que tiene, depende de las decisiones que tomen las personas que están encargadas de concederlo. Estas deben saber extraer de todos los elementos a su disposición y a pesar de su imprecisión y de su inexactitud, a veces, una conclusión práctica que en el futuro se revele exacta y justa en una proporción que sea por lo menos razonable. Esta cualidad que deben tener los hombres que deciden sobre los créditos es el fruto de un conjunto de conocimientos adquiridos y de dotes innatos que Georges Petit Dutailis en la Obra ya citada "Le Risque du credit bancaire" sintetiza diciendo que están formados de conocimientos de derecho, de técnica, de psicología, de buen sentido, de buen juicio y de intuición. Luego agrega que, el sentido del riesgo se adquiere solamente con una larga experiencia, nacida con un contacto directo y estrecho con la clientela y con una reflexión constante sobre la calidad y el volumen de las obligaciones asumidas. En las páginas siguientes iremos dando elementos de juicio y posibilidades de estudio que pueden favorecer e ilustrar estas condiciones naturales que tan justamente señala el autor citado. Entre nosotros, por la carencia de funcionarios especializados y por las costumbres de la plaza, no se suelen hacer estos estudios exhaustivos del cliente antes de conceder los créditos. No obstante, el Profesor Cañellas aconseja hacerlos muy especialmente en los casos de clientes sin antecedentes en el banco.

Para evitar los riesgos de los créditos bancarios el punto esencial es el de la información por parte del banquero, es la reunión de antecedentes para ver qué peligros de no reembolso puede tener cada operación. A este respecto la banca y el comercio trabajan en una forma distinta. El comerciante que concede créditos sale a ofrecer sus mercaderías cuando quiere y a los clientes que a él le parecen interesantes y ofrece su crédito a los que le brindan se-

guridad. Además, es indiscutible que incluye en sus facturaciones un porcentaje para cubrir los riesgos provenientes de los quebrantos en la cobranza. El banco trabaja con márgenes pequeños y no podría asegurarse, en la utilidad que fija, un porcentaje para cubrir este riesgo, porque ese porcentaje debería ser muy alto, entonces debe buscar cubrirlo en otra forma, mediante el estudio del negocio en particular, de su cliente y de la situación general de la plaza. Por otra parte, el banquero no sale en busca de sus futuros clientes, por lo menos eso es lo normal, sino que espera que le vengan a hacer solicitudes de préstamos. Por esa razón el banquero está también situación de buscar seguridad mediante la información. En general, las bases fundamentales para el estudio de cada acuerdo de crédito son un análisis de la situación de cada cliente, un estudio de los negocios en general y de la situación del ramo para prever las posibilidades de riesgo. Si se nos autoriza a utilizar términos ya pasados de moda y desprestigiados, diríamos que el banquero tiene que estudiar los barómetros económicos porque éstos le permiten determinar la situación general de los negocios y la fase del ciclo o sea si la situación tiende a la expansión o si va camino de la crisis; debe determinar el riesgo de cada industria o de cada tipo de negocio en particular para ver cómo se desarrollan, debe prever las posibilidades de competencia en el exterior o las posibilidades de demanda del exterior de los artículos que produce o que vende su futuro cliente; debe conocer los precios y los costos de los mismos y finalmente, debe establecer la situación de cada cliente en relación con los demás de su mismo ramo. Para estudiar todo esto el banquero tiene diversas fuentes de investigación, éstas son: la información del propio cliente, la información de terceros ajenos al cliente y la información y antecedentes acumulados por el banco.

Con respecto a la información que da el cliente ésta varía mucho según la zona de influencia y la calidad de la clientela del banco. Cuando el banco actúa en una zona de influencia pequeña es más fácil saber si es veraz la información que este cliente ofrece. También la veracidad de la información del cliente varía con la calidad de la clientela del banco, si el banquero advierte la calidad moral de su cliente que conoce o llega a conocer por buena información recabada, debe ser más propenso a creerle. El trato personal es lo que más favorece la información dada por el cliente. En un banco pequeño, en una plaza chica, la información no es necesaria porque generalmente el gerente del banco la conoce o porque es muy fácil corroborarla. No sucede lo mismo en las grandes plazas donde es necesario estudiar cuidadosamente la información ofrecida por el cliente. En un gran banco debe exigirse como requisito ineludible la presentación de los estados de situación del cliente, debe practicarse, si fuese posible, una inspección y visita a los negocios del cliente y eventualmente, como después veremos con más detalle, debería llegarse hasta el examen de su contabilidad.

En cuanto a la información de terceros debe cuidarse de que no sea preparada. Es necesario, en primer término, estudiar quien es la persona que informa por el cliente, estudiarla desde el punto de vista de su solvencia material y moral y desde el punto de vista de sus relaciones con el solicitante. A veces, por razones de amistad o de conveniencia, puede dar una informa-

ción que no sea veraz o por lo menos parcializada y que induzca al banco a error. Un cuestionario de informes debe constar de los siguientes puntos: 1º la antigüedad con que el informante conoce y tiene negocios con el cliente; 2º la importancia del crédito que usa, el mayor saldo que ha tenido y el saldo actual; 3º la forma cómo documenta esos créditos, ya sea por simple cuenta corriente o si firma conformes; 4º la puntualidad en el pago, si es una persona que paga en las fechas estrictas que establecen sus obligaciones y si, en el caso de tener cuenta corriente, adelanta sus pagos a fin de aprovechar de los descuentos de caja; 5º el interés del mayorista es venderle, por los procederes comerciales del cliente, ya sean las compras si es un proveedor, o en las ventas si es un adquirente; 6º si es correcto en la forma de entrega de las mercaderías, etc.

Para recabar esta información los bancos tienen sus oficinas de informes que actúan por intermedio de los informantes. Ellos son funcionarios de una importancia fundamental en los bancos. Desgraciadamente, muchas veces, no se le da la importancia que este funcionario tiene, pues de su intuición y de su vivacidad puede depender un negocio importantísimo para el banco. Es necesario que el informante sea un empleado destacado, seleccionado entre los más capaces, que tenga, si es posible, conocimientos de contabilidad y de la estructura de los negocios y que tenga sobre todo condiciones especiales por su tacto, por su equilibrio, por su simpatía, que sea un hombre de trato afable y que tenga intuición, que al oír a quien le informa pueda darse cuenta si le están manifestando la verdad. De la importancia del informe personal y de la eficacia del informante surge la ventaja de la información por medio de un funcionario sobre la costumbre de hacerlo por medio de un memorándum o una boleta. La boleta puede prepararse y llenarse fríamente. En cambio, por la intervención personal del informante se puede, a veces, con una pregunta inteligente en una conversación cordial, llegar a formar un concepto cabal que la lectura fría de un cuestionario no puede dar.

Además, el banco, para evitar los riesgos, tiene que tener en cuenta los antecedentes y su información acumulada con respecto al cliente; por la antigüedad con que éste trabaja con el banco, por los servicios que utiliza y por el índice de desahogo en sus pagos. En cuanto a la operación en sí el banco debe estudiar: 1º las garantías ofrecidas, cuidando de que no sean excesivas, porque cuando se ofrece una operación con excesivas garantías es necesario desconfiar; 2º la posibilidad de amortización de la operación solicitada por parte del cliente. El banco debe ver si su cliente ha usado normalmente de sus créditos, si ha utilizado un solo tipo de crédito o varios y finalmente, el banco debe recurrir a la información que ha acumulado de los diarios y de las noticias judiciales para ver si en esas publicaciones no hay algo que pueda afectar seriamente el crédito de su cliente, como ser: disoluciones de sociedades, concordatos, embargos, etc.

La información a que hicimos referencia debe servir al departamento de créditos, si lo hay, o a la gerencia del banco, si es que ésta es quien estudia y decide los créditos, para disminuir en lo posible los riesgos que toda operación de crédito encierra.

Desde el punto de vista del riesgo una operación de crédito debe ser estudiada bajo tres aspectos: el riesgo moral, el riesgo del negocio y los riesgos del capital.

CAPITULO XI

RIESGO MORAL; RIESGOS DEL NEGOCIO Y RIESGOS DEL CAPITAL

El riesgo moral es el más difícil de estudiar y sin embargo es el más importante porque sin integridad moral y sin correctos procederes en el cliente del banco no es aconsejable la iniciación de negocio alguno. La información moral del cliente debe estudiarse en base a la historia comercial del mismo, es necesario considerar los antecedentes de la personalidad del comerciante y de su posición social. En este aspecto se debe estudiar si es la suya una situación lograda por su propio esfuerzo y, por consiguiente, con reservas personales capaces de mantenerla, o si es una posición accidental, heredada o a la que se ha llegado por una causa fortuita, donde el azar puede intervenir para quitarle esa situación que también la buena suerte le proporcionó. Debe estudiarse, con respecto a la reputación y a los antecedentes de su honestidad comercial, la forma cómo ha cumplido sus obligaciones y sus contratos; las referencias entre los comerciantes de plaza y entre los negociantes del ramo; si ha sido leal en su competencia; si hay seriedad en sus pagos y en la libranza de sus cheques; interesa también la vida privada para ver si es un hombre de trabajo o si tiene una vida demasiado dispendiosa por sus lujos, por el juego o por el ansia de figuración social, que puedan llevarlo a gastos excesivos.. Se debe estudiar, finalmente, el cumplimiento de su ética comercial y observar cómo se ha comportado en los momentos desfavorables del mercado, en los momentos de crisis; cómo actúa con respecto a la competencia; la seriedad de sus actos; sus relaciones con sus clientelas, con sus empleados y con sus proveedores, para ver si no están viciadas por prácticas abusivas. Es necesario examinar finalmente, sus antecedentes en concordatos o en quiebras ajenas, si han sido siempre correctos y dignos de un comerciante honesto; hay que examinar si ha tenido concordatos o quiebras propias; hay que examinar su actitud en juicios, en incendios u otros desastres para ver cómo se ha comportado frente a sus aseguradores, etc.

Con respecto a los riesgos del negocio es necesario examinar la capacidad del comerciante para administrar su negocio. Esto tiene relativa importancia porque normalmente las operaciones bancarias son a corto plazo y en un corto plazo no pueden suceder inconvenientes muy grandes en ese sentido. La falta de capacidad no puede llevar a desastres en plazos más o menos cortos, pero con todo es necesario estudiar este riesgo.

El estudio se hace ya sea por investigación directa con el propio interesado o en forma indirecta mediante la consideración de los informes que sobre el cliente nos puedan proporcionar.

Es necesario estudiar, para tener una noción cabal del riesgo del negocio, la situación general de la plaza, para ver hacia donde conduce ésta, si hacia una mejora, hacia un estado del momento expansivo del ciclo econó-

mico o una situación de crisis. Es necesario estudiar la organización del negocio, ver si está satisfactoriamente manejado, ver si cuenta con una administración ordenada y ver la política comercial para saber si el negocio está en una situación normal o pretenden hacerse excesivas inversiones con riesgo de entrar en una situación de over-trading, que después estudiaremos más detalladamente.

En cuanto al riesgo del capital debemos ver si el capital es suficiente como para garantizar el reintegro del crédito. Debemos ver si el negocio tiene una situación proporcionada entre las operaciones y el capital.

Para conocerlos es necesario estudiar los factores de riesgo desde varios puntos de vista. Hay que estudiarlos, en primer término, con relación a la persona del cliente y a sus métodos. Con relación a la persona del cliente debemos estudiar sus condiciones como director de empresa, su gestión comercial o industrial, examinar si dirige su negocio con un criterio racional, si tiene un plan, o más precisamente, si usa presupuestos. A tales efectos, señalamos al pasar que las condiciones de un buen presupuesto o método para prever el futuro son: que determine la expansión posible, que determine la organización, que determine el contralor de los negocios y las necesidades financieras que las diversas etapas del mismo irán requiriendo. Debemos verificar el grado de colaboración que tiene el empresario por parte del personal. Con relación al equipo y a la organización debemos estudiar: la situación del ramo con respecto a las materias primas, ver si es una industria de fácil aprovisionamiento o si factores extraños pueden determinar una situación peligrosa; la situación de la planta y su relación con la competencia, es decir si la planta tiene una productividad suficiente para que, por sus costos, pueda entrar en competencia en una forma ventajosa. Después es necesario estudiar la organización de la producción y su sistema de costos para ver si es posible que en este sentido el comerciante no tenga inconvenientes o trastornos por tener una mala organización de producción que determine la paralización o la falta de economicidad de determinadas secciones de la empresa. Debemos ver si conoce sus costos para saber que no intenta entrar al mercado, por desconocimiento de su verdadera situación, en condiciones desventajosas. Finalmente, en lo que respecta también al equipo y a la organización, hemos de ver si tiene un departamento informativo, con adelantos técnicos y si conoce la distribución y el gusto de los clientes para no quedar atrasado en su producción, de tal manera que, en cualquier momento, pueda ser vencido por una competencia inteligente y eficaz.

Además, hay que hacer estudios en relación a la producción. A tales efectos se ha de determinar si la producción de la empresa es de un consumo estable, si sus productos tienen aceptación universal y permanente o si sólo son de moda más o menos efímera o de consumo muy limitado en el tiempo. Otro elemento que es necesario estudiar con relación a la producción, es la calidad del producto. Ver si es un producto noble, de Buena calidad, y aceptado por el mercado.

Finalmente otro punto de vista que ha de tener en cuenta el banquero con respecto a su futuro cliente es el que se relaciona con los resultados del negocio. A tales efectos ha de ver a cuánto ascienden las ventas brutas y las

ventas netas, los beneficios brutos y los beneficios netos; ha de ver la rotación de las ventas totales, es decir, si sus stocks evolucionan convenientemente; ha de estudiar si los márgenes de utilidad son suficientes para compensar los gastos y para dejar un beneficio o provecho para el empresario; además ha de estudiar los porcentajes de cobranza, de utilidades brutas sobre ventas y las utilidades sobre el capital, para ver si éstas compensan el esfuerzo del empresario.

Hasta aquí hemos visto qué es lo que el banquero debe estudiar. En los capítulos siguientes estudiaremos la forma cómo el banquero deberá proceder, qué elementos tendrá a su disposición, cómo deberá trabajar.

Resumiendo lo que hemos dicho, sintetizaremos estas ideas según BUNN en su Obra "*Bank Credit Principles and Operating Procedure*" que aconseja el siguiente repertorio de cuestiones, como elementos que debe tener en cuenta el banquero:

- a) Determinar si el negocio es sano, legítimo o ilegítimo, estable o arriesgado;
- b) Si sus productos tendrán una demanda popular;
- c) Si tienen una reputación favorable en el comercio;
- d) Si el volumen del negocio muestra una marcha creciente, decreciente o vegetativa;
- e) Si el negocio está bien manejado;
- f) Si se trata de un negocio heredado o formado por sus titulares;
- g) Si se trata de un comerciante solo, sin ayuda en la dirección o es grupo de hombres que trabajan;
- h) Si los gastos de vida de los directores de la empresa están ampliamente asegurados por los beneficios del negocio;
- i) Si se ha implantado una buena contabilidad de costos;
- j) Si se trata de una industria química o eléctrica o de alguna otra especialidad que pueda verse afectada por el avance rápido de la técnica y si se cuenta con un buen departamento teórico de técnica y estudios que esté sobreaviso de las novedades que se produzcan;
- k) Rotación de las ventas y de la cobranza con las ventas;
- l) Tasas de beneficios obtenidos sobre el capital en el año y en varios ejercicios anteriores;
- m) Rotación de los porcentajes utilitarios, los porcentajes netos y la evolución de los jornales;
- n) Evolución de las ventas, las ganancias y pérdidas.

Este mismo autor señala, en un estudio hecho en 1923, que en los Estados Unidos las causas de los desastres en los negocios son las siguientes: incompetencia en los negocios, inexperiencia comercial, falta de capital, uso abusivo del crédito contra terceros, extravagancias en los negocios, negligencia, concurrencia comercial, causas especiales y especulación, deshonestidad y fraude.

Nosotros no tenemos estadísticas que puedan llevarnos a determinar la causa de las quiebras o a los concordatos. Por otra parte, la poca sinceridad con que en nuestro medio se redactan las memorias explicativas exigidas por las leyes, tanto en los concordatos como en las quiebras, no nos

darían una sensación cabal de la verdadera realidad en este sentido.

Antes de comenzar el estudio del *modus operandi* del banquero para conocer los puntos a que hemos hecho referencia en este capítulo queremos hacer una advertencia fundamental: el banquero cuando va a estudiar un negocio para conceder un crédito debe tener en cuenta principalmente por sobre todas las cosas la posibilidad del negocio en actividad, no se debe fijar en las garantías que este negocio ofrezca al liquidarse, porque los préstamos no se hacen para que el negocio se liquide sino debe tener en cuenta al negocio en movimiento, al negocio en actividad, al negocio en producción y debe ver las posibilidades de reintegro del capital prestado, no cuando el negocio se liquide sino en el momento en que el negocio está en evolución y con vida.

Debe ser el banquero, con respecto a sus clientes, como el hombre de ilustre nacimiento que partió de una región remota para recibir la investidura del rey y volver a su tierra, según lo narra la parábola del Evangelio que nos permitimos glosar brevemente. Cuenta San Lucas que Jesús, en una clara referencia al Rey Herodes, según los más autorizados intérpretes, propuso la siguiente parábola: Un gran señor se fué lejos de su patria a recibir la investidura de rey; se sabía que sus enemigos habían mandado tras de él embajadores que iban diciendo no queremos a ese por rey. Pero habiendo vuelto con su manto real mandó llamar a los criados a quienes había dado su dinero, para informarse de cómo habían negociado con él. Vino el primero y le dijo: "Señor, tu marco ha rendido diez marcos". Respondióle: "bien está buen criado, ya que en esto poco has sido fiel, tendrás mando sobre diez ciudades". Y llegó el segundo y le dijo: "Señor, tu marco ha dado la ganancia de cinco marcos". Dijo asimismo éste: "tú tendrás también el gobierno de cinco ciudades". Vino otro y dijo: "Señor, aquí tienes tu marco de plata, al cual he guardado envuelto en un pañuelo porque tuve miedo de tí, porque como eres hombre de un natural austero, tomas lo que no has depositado y siegas lo que no has sembrado". Le contestó el señor: "Siervo, por tu propia boca te condeno, sabías que yo soy un hombre duro y austero, que me llevo lo que no deposité y que siego lo que no he sembrado, pues cómo no pusiste el dinero en el banco para que yo al volver lo recobrase con los intereses?" Y les dijo a sus asistentes: "quítadle el marco y dádselo al que tiene diez marcos". Le hicieron notar que se le daba a quien ya tenía y el contestó: "a todo aquel que tiene dársele ha y se hará rico y al que no tiene, aún lo que parece que tiene, se le ha de quitar"

El banquero, como el señor severo y austero, debe exigir de sus clientes que reproduzcan el dinero de sus préstamos. Ciertamente que no podrá exigir con la misma severidad con que lo exigía el hombre del Evangelio, pero al prestarlo deberá tener en cuenta que sus préstamos se hagan a quién es capaz de, con un marco, hacer cien. Por eso sus estudios y sus procedimientos para conseguir los elementos que han de disminuir el riesgo del crédito, han de ser, fundamentalmente, para conocer el negocio en movimiento, el negocio en producción y no la posible recuperación de su préstamo para cuando el negocio se liquide.

Hemos visto hasta aquí cuáles son los elementos que debe estudiar el banquero y también con qué criterio debe hacerlo. En los capítulos siguientes, hemos de profundizar este concepto para abordar la parte de nuestro trabajo que se refiere a la forma cómo el banquero debe estudiar los balances de sus clientes.

CAPITULO XII

ESTUDIOS DE LOS ANTECEDENTES CONTABLES

Aunque ya lo hemos señalado, no está de más que insistamos en el concepto de que las reglas que se darán aquí, no deben ser consideradas como infalibles. J. H. CLEMENS en su Obra "El Balance y el Crédito Bancario", en la pág. 6 dice: "el lector que ande buscando fórmulas sencillas que le eviten tener que recurrir a su propio juicio y honda meditación sufrirá un gran desengaño". "No existen tales fórmulas y de existir sería peligroso al aplicarlas no poner en ello el mayor cuidado porque lo primero que nos enseña la experiencia crediticia es que no hay dos cuentas absolutamente iguales, tal vez por lo mismo que no hay dos personas absolutamente iguales". Y luego más adelante en la Pág. 10 agrega: "no hay que olvidar nunca que tras las cifras se oculta el hombre con sus virtudes y sus defectos humanos". El banquero que tal cosa olvide correrá un gran riesgo.

Ahora estudiaremos cuándo se han de usar los elementos contables. El análisis de la contabilidad del cliente, debería ser un trámite normal en la operación del crédito. La contabilidad es el reflejo de la administración y la contabilidad refleja el orden en el manejo de los asuntos porque donde hay una buena contabilidad se presume una ordenada administración. La administración ordenada y correcta de los bienes es de interés de su poseedor y también de interés de sus acreedores. Nuestro Código Civil en el art. 2372, consagrando un principio general de derecho, dice: "Los bienes todos del deudor exceptuándose los no embargables, son la garantía común de sus acreedores". De acuerdo con esto, debe el deudor cuidar sus bienes.

Será mejor deudor aquél que demuestre orden en la administración de sus bienes y en la contabilidad de los mismos. Evidentemente es un síntoma de buen orden una buena contabilidad. Revela orden en la administración y es una garantía para el banquero la existencia de libros rubricados; no quiere decir esto que una contabilidad que no esté llevada en libros rubricados deba ser falsa y que necesariamente una contabilidad llevada en libros rubricados es buena. Pero evidentemente los libros rubricados revelan un elemento más de orden y una posibilidad más de veracidad, aunque desgraciadamente, con el sistema seguido por nuestro Registro Público y General de Comercio, se pueden llevar varios juegos de libros aún rubricados. Pero no es el caso de estar obsesionado siempre por el fraude; ya dijimos una y otra vez que, lo primero que el banquero debe cuidar es el estar tratando con una persona honesta.

Todas las investigaciones posteriores a que nos iremos refiriendo en este trabajo presuponen siempre la existencia de un cliente honesto. Es evidente que el estudio de la contabilidad eliminará una cantidad de riesgos

que dimanen de las alteraciones que pueden cambiar el sentido cabal y cierto del balance.

A simple título de ejemplo señalaremos algunos elementos que nos convencerán de la ventaja de tener acceso al estudio de la contabilidad del cliente y no simplemente a la lectura fría del balance. Consideramos el siguiente: que haya cuentas corrientes compensadas, es decir, que aparezca en el balance el rubro de cuentas corrientes mostrando nada más que la diferencia entre las cuentas corrientes acreedoras y las cuentas corrientes deudoras. En el entendido de que, normalmente, los acreedores son ciertos y los deudores problemáticos y que los acreedores pueden hacer exigibles sus créditos y que los deudores muchas veces no pagan con la puntualidad requerida, siempre es necesario conocer para separarlas las cuentas corrientes deudoras y acreedoras.

El estudio de los elementos contables nos puede llevar también a la determinación de los documentos descontados. Muchas veces no aparece claramente establecido en un balance el rubro de documentos descontados porque se da entrada al dinero sin hacer los asientos correspondientes para poner claramente en evidencia la existencia de documentos descontados y éstos siguen figurando en el rubro de documentos a cobrar.

La consideración de los elementos contables del cliente nos llevará además, a la verificación del uso de los documentos de complacencia. Estudiando la contabilidad se puede llegar claramente a determinar si un documento es de complacencia o no, porque al contabilizar el documento firmado y entregado y el documento recibido, la coincidencia de fechas y cantidades, nos pondrán ante la evidencia de los documentos de complacencia.

Otro factor a que nos lleva al examen de la contabilidad de los presuntos clientes, es la averiguación de los saldos ocultos de cuentas personales de los propietarios, de los socios y de los altos funcionarios de la empresa. Muchas veces, para no hacer figurar en el balance cantidades importantes por este concepto, se incluyen en el rubro de Varios Deudores o de cuentas corrientes, con lo que aparecen como realizables y provenientes de giro normal de los negocios cuentas del propietario o de los socios, de los directores o los funcionarios, que en realidad no son realizables ni provienen del giro normal de los negocios.

El estudio de los elementos contables del presunto cliente nos puede llevar a verificar si se han inflado los Varios Deudores mediante la acumulación de cuentas incobrables, de deudores en gestión o de otros que, por algún motivo determinado, debieron desaparecer del Activo.

Un rápido vistazo de los elementos contables nos llevará también, a determinar la valuación de los rubros del Activo. Mediante el estudio de la contabilidad podemos ver si los elementos del Activo figuran por el valor de costo o por el valor de plaza. El análisis de cada uno de ellos nos lleva a conocerlos y no la lectura de un balance, en la cual están agrupados bajo una denominación global, que hace difícil determinar el criterio con que fueron evaluados.

El estudio de la contabilidad puede llevarnos a una determinación de la forma cómo el presunto cliente cumple con sus compromisos, la forma

cómo atiende sus vencimientos, elementos éste del que nos es imposible darnos cuenta por la lectura de un simple balance.

También el estudio de la contabilidad puede llevarnos a determinar el grado de liquidez de una empresa, es decir, las posibilidades monetarias para hacer frente, en el tiempo, a las obligaciones. Es muy difícil que de la lectura de un balance surja la posibilidad de pago que tiene la empresa.. En cambio, del estudio de su contabilidad, pueden fácilmente surgir estos extremos.

El estudio de la contabilidad puede llevarnos también a la determinación de las cifras de venta y a ver si esas ventas se hacen siempre normalmente, en mercaderías aceptables o si tienen frecuentes y excesivas devoluciones.

El estudio de la contabilidad puede llevarnos a conocer garantías especiales que el presunto cliente haya dado a sus acreedores y que aparezcan ocultas en el balance, como ser prendas e hipotecas. Hasta pueden resultar del estudio de la contabilidad elementos de juicio para determinar garantías que haya prestado a favor de terceros y que, por consiguiente, lesionan o perjudican su crédito o parte de su crédito.

En fin, por el estudio de la contabilidad podemos llegar a una mayor información sobre el estado de los negocios del cliente, lo cual nos llevará a tener una mayor sensación de confianza frente a él. Muchas veces estar en situaciones que son parcialmente desconocidas hace mucho más reticente al banquero que conocer cabalmente una situación. El conocimiento total de una situación hace que el banquero pueda manejar, dentro de las posibilidades legales, en el otorgamiento de sus créditos y pueda vigilar claramente el fin para que será empleado el dinero que preste. Por lo tanto conocerá la posibilidad de que le sea devuelto en el momento del vencimiento de los compromisos que contraiga el deudor. De manera que el estudio de los elementos contables es de mutua conveniencia del banco y del cliente, por que el banco debe ser más reticente cuando no conoce una situación y por consiguiente admite una posibilidad de engaño, que cuando la conoce cabalmente y sabe hasta dónde puede conceder sus créditos y hasta donde está frente a un cliente honesto.

Finalmente, debemos agregar que el estudio de la contabilidad debe ser concretado con la visita al establecimiento comercial la cual nos dará una sensación más cabal de las posibilidades del cliente, de su grado de organización, de orden, de sus posibilidades comerciales, etc.

Desgraciadamente en nuestro medio no se usa comúnmente el análisis de la contabilidad de la clientela del banco, y el tratar de imponerlo por parte de algunos bancos daría motivos a suspicacias y a incomodidades por parte de los clientes. Pero es una costumbre que para beneficio de todos debería imponerse, haciendo el banco sus estudios en forma discreta y eficaz por intermedio de funcionarios que por su capacidad, pudieran darle gran utilidad al banco y provecho al cliente.

Estos exámenes de la contabilidad serían particularmente recomendables y se podría comenzar por hacerlos en algunos casos particulares para ir introduciendo la costumbre en la plaza en beneficio de todos. Se podría

comenzar a utilizar estos procedimientos en el caso de negocios nuevos, de negocios que no tienen afincamiento en la plaza. Como el banco se encuentra desorientado frente a sus posibilidades, porque no conoce el ramo, iniciaría el estudio de la contabilidad sin levantar mayor resistencia. También se podría comenzar estos estudios en casos de firmas sin antecedentes, firmas que recién comienzan a trabajar en plazas que nunca han trabajado y con las cuales se puede tener una cierta exigencia, tratando de convencerlas de las ventajas del estudio de la contabilidad. Lo mismo se podría hacer, en el caso de disolución parcial de sociedad o de formación de una nueva con base de la anterior, para ver en que situaciones quedaron los socios antiguos y en qué situación están los nuevos, para ver la solvencia total de la sociedad o la solvencia particular de cada uno de los socios; en caso de sociedades colectivas o en comanditas para estudiar la solidaridad de algunos socios. Se debería hacer el estudio contable también en el caso de balances que tengan cantidades muy importantes en algunos rubros que alteren el equilibrio normal de sus diversos elementos o que sean de difícil interpretación. Se podrían intentar iniciar el estudio de la contabilidad también en el caso de situación de estancamiento de los negocios o cuando se presentan ejercicios con resultados perdidosos. Se podría asimismo intentar el estudio de la contabilidad en los casos de firmas que están constantemente excedidas en el crédito para ver cuál es el motivo de esta anomalía y si se pueden encontrar remedios. Podría ser el motivo de estudio de la contabilidad el caso de negocios múltiples, es decir, de firmas que tengan conexiones y en cuyos balances efectuados en distintas épocas se puedan hacer trasposos hábiles que muestren situaciones florecientes, que en realidad no lo son. Se podrían hacer estudios de la contabilidad también en el caso de expansiones de negocios no justificadas, cuando hay un aumento de pasivo, o de ventas que crecen en forma peligrosa y que alteran las cifras que son normales en el ramo, porque eso puede llevar a la hacienda al over-trading como oportunamente lo veremos. Finalmente sería interesante estudiar la contabilidad en empresas que pertenecen a ramos en los cuales existe una gran competencia. En ese caso es necesario, es imprescindible, que el banco conozca la verdadera situación de sus clientes puesto que la competencia en un ramo puede llevar a la rápida eliminación de las empresas marginales y en esos casos, el banco debe estar en situación de conocer cuales son las empresas que están en situación de peligro.

Finalmente, sería muy interesante conocer la contabilidad de los grandes clientes del banco en los momentos de crisis generales, cuando hay colapsos económicos o grandes problemas en la economía nacional que pueden llevar a algún cliente importante a situación de insolvencia con el consiguiente perjuicio para el banco. También esos estudios se podrían hacer cuando hay crisis parciales que afectan a un determinado ramo.

Todas estas circunstancias que acabamos de enunciar aconsejan que se establezca como una costumbre bancaria el acceso del banco a la contabilidad de sus clientes. Habrá seguramente que vencer muchas resistencias pero podría ser de utilidad para todos, para el banco y para los clientes. Para el banco porque conocería cabalmente la situación de sus clientes y no

estaría expuesto al riesgo que dimanara de no conocerla. Para los clientes porque, conociendo el banco su verdadera situación, podría ser más comprensivo en momentos en que los negocios decaen y el banco ve que el cliente no cumple con sus compromisos. Si conociera, muchas veces, las causas verdaderas de incumplimiento no tendría motivos de zozobra ni, por consiguiente, restringiría sus créditos.

Veamos ahora qué elementos o qué factores se deben estudiar cuando se auscultan los elementos contables de un futuro cliente del banco. Hay que considerar la época en que se realiza el inventario. Variando el momento del año, dentro de la evolución normal de cada ramo, las posibilidades o las consecuencias que se pueden extraer de un inventario, son completamente distintas. El inventario puede ser hecho en el momento de mayor stock o en el momento de menor stock, lo cual determinará criterios de estudio y obtención de consecuencias completamente distintas.

Debemos decir además que se tenga en cuenta la situación con respecto a los negocios en general, y al ramo, porque un cliente que declina cuando un ramo progresa o cuando los negocios en general están en auge, tendrá razones especiales para que eso sea así y determinará estudios que nos lleven a verificar las razones por las cuales estas cosas suceden. Para estudiar los antecedentes de un cliente será necesario tener en cuenta la manera de operar de este cliente dentro del ramo, si es un cliente que lo hace en condiciones normales, si compra y vende en las condiciones normales del ramo que opera, o si es un cliente que hace compras especiales o ventas especiales o que se dedica a determinados productos dentro del ramo, si trabaja con productos de gran calidad, de mediana calidad o con los productos llamados "de batalla". Será necesario tener en cuenta el radio territorial que ocupa el cliente para ver en qué zonas tiene fundamentalmente sus actividades para calcular los riesgos particulares que esas zonas pueden correr y hacer depender el éxito o la desgracia de los negocios. No habrá que descuidar tampoco la dependencia que tenga de sus clientes y de sus proveedores, puesto que si es una industria cuya materia prima puede ser vendida por pocos proveedores, habrá que ver cuál es la situación del cliente frente a esos proveedores, para que la posibilidad de que éstos dejen de venderle no determine la ruina del negocio. Lo mismo, si es comerciante habrá que ver las vinculaciones que tenga con sus fuentes de abastecimientos, para que la posibilidad de que éstas dejen de proveerlo no le signifique un desastre. También habrá que ver qué dependencia tiene de sus clientes, si sus productos o sus mercaderías son de aceptación universal y por consiguiente, estando en buenas condiciones de venta, pueden entrar con seguridad a la plaza o si dependen de pocos adquirentes y, si es así, habrá que estudiar qué posibilidades tienen éstos y en qué relaciones se encuentra el presunto cliente del banco con sus adquirentes, porque la desaparición de éstos puede determinar su ruina. En fin, habrá que estudiar estadísticas sobre los valores monetarios y sobre los valores físicos de las compras, de las ventas y de la producción, para ver si éstas aumentan o disminuyen realmente o tienen aumentos o disminuciones aparentes por variaciones del signo monetario. Será necesario ver además qué planes tiene el cliente para el futuro,

si esos planes son más o menos realizables, si se fundan en posibilidades más o menos reales y verdaderas.

¿Cómo se estudian los antecedentes contables de un cliente? Puede hacerse el estudio de cada cuenta en particular o el estudio de las relaciones que las distintas cuentas tienen entre sí. Sería interesante observar la evolución de la empresa durante varios años, porque entonces llegaríamos a conocer el crecimiento, el decrecimiento o el estancamiento de la misma. El estudio de la evolución durante un tiempo nos da la sensación de la vida de la empresa. Es interesante también la comparación de las cifras con empresas similares en el mismo tiempo, porque eso nos lleva a ver si hay disminución o un aumento en la evolución de un determinado ramo, que ha de estar justificada por diversas razones, o si el negocio particular o la empresa que estamos estudiando es el que está en situación difícil mientras el ramo progresa. No sólo es conveniente que comparemos diversas empresas sino también sería muy útil una comparación con un balance tipo de cada ramo, es decir, con el término medio de los negocios análogos. Naturalmente que, para llegar a esto, es necesario que la banca se prepare para hacer esta clase de balances promediales de cada ramo lo cual es una tarea muy difícil por la dificultad que hay en obtener los datos, si bien no es imposible y sería por cierto muy útil para el estudio de los acuerdos bancarios.

Los elementos de juicio que debe tener en cuenta un banquero, al estudiar los datos contables de sus clientes, son algunos que señalaremos a continuación. Es necesario en primer término, conocer la importancia del capital en giro, es decir, del dinero que se está moviendo en la evolución del negocio. Luego ver la proporción y la naturaleza de los activos circulantes, para conocer si la existencia no es excesiva con respecto a los deudores o vice-versa. Es necesario estudiar la posibilidad de realización normal de las existencias, para ver si se tienen stocks paralizados y de difícil o imposible venta. Es necesario que se estudie el carácter del pasivo exigible y su grado de exigibilidad, para ver si las deudas son apremiantes y si su inmediata exigibilidad puede llevar a la empresa a situaciones inconvenientes. Será necesario que se estudie en qué condiciones el negocio puede operar provechosamente, con qué stock, con qué suma de deudores, con qué desahogo financiero, etc. Es necesario estudiar el estado de la empresa con relación al volumen de negocios, es decir, si la empresa tiene un volumen de negocios excesivos para sus posibilidades financieras o vice-versa, si no tiene un capital excesivo para sus posibilidades que lo hagan improductivo o sea innecesario. Es conveniente ver la clase de rendimiento neto del capital invertido; es necesario comparar las posibilidades de competencia que una empresa tiene porque éstas pueden llevar, en un determinado momento, a la imposibilidad de lucha con éxito en el mercado y por consiguiente a tener que desaparecer. Es necesario ver cuál es el destino de las ganancias netas, si se retiran inmediatamente o si se reinvierten en proporción apreciable en la empresa. Es necesario también examinar la clientela, es decir el grado de disciplina que esta clientela tiene para cumplir con sus obligaciones. Es necesario ver las posibilidades y las realidades de compra de la clientela para conocer el grado de rotación de las mercaderías. Es necesario estudiar también la marcha de los

gastos generales y de los gastos financieros, porque la proporción de éstos puede ser tan elevada, que sumen cantidades demasiado importantes en perjuicio de la vida normal de la empresa. El banquero debe tener en cuenta las perspectivas del negocio para el futuro y el programa de acción que formula su presunto cliente. Porque, como dijimos, el banquero debe prestar a una empresa en movimiento, a una empresa viva y no a una empresa liquidada. Es necesario que el banquero examine, por lo tanto, la situación financiera de la empresa y la evolución del pasivo para ver si su préstamo no puede ser una carga excesiva para la empresa en el momento de su vencimiento. Y finalmente, es necesario que el banquero conozca el manejo de los negocios de su cliente para ver con qué criterio lo hace, si es un criterio moderado o es excesivamente riesgoso, si maneja el negocio de acuerdo a ideas modernas o a criterios excesivamente conservadores que lo lleve al fracaso. Como vemos, la necesidad que el banquero tiene de conocer a su cliente es evidente. A ello puede llegar por el conocimiento directo, por el estudio de los balances y por el análisis de la contabilidad del cliente. Todo esto es la esencia misma de la actividad bancaria. Los banqueros deben hacer acuerdos exitosos; su habilidad consiste en prestar bien el dinero que les ha sido confiado, para eso necesitan conocer una técnica especial y tener una intuición especial.

Hemos señalado simplemente algunos de los elementos que el banquero debería conocer para prestar a conciencia y bien. Ahora veremos brevemente de que técnicas concretas se puede servir para llegar a conocer todos esos elementos. Estas han de ser fundamentalmente dos:

1º) El estudio de los balances de los clientes; 2º) el estudio de las relaciones o los ratios entre las diversas cuentas y los diversos movimientos de un cliente. De esto nos ocuparemos en los dos capítulos siguientes.

CAPITULO XII

CONCEPTOS E IDEAS QUE INTERESAN AL BANQUERO EN EL ESTUDIO DE UN BALANCE

El Profesor López Sá en su Obra "Cómo analizar un balance" dice (pág. 33) que hay varios métodos para revisar un balance y agrupa los más comunes en la siguiente forma:

Método de los valores directos. Método de los valores porcentuales. Método de los cocientes, razones o ratios. Método de los índices o de los números índices. Método de los cocientes, patrones normales o standard.

El primer método es el más rudimentario y consiste en la verificación inmediata de los valores ya separados y nuevamente clasificados. Esta es una forma primaria de análisis, cuya finalidad es sólo intentar la formación de un criterio sincero sobre una situación comercial o industrial cualquiera. Esta es la forma como analizan los balances quienes desconocen los métodos técnicos para hacerlo. No ha de desecharse, sin embargo, como inútil esta forma directa en el estudio de los balances, pues ella permite la formación de las primeras ideas en el campo de observación.

El método de los valores porcentuales consiste en traducir los diversos valores del activo y los diversos valores del pasivo a porcentajes. De acuerdo a ello podemos decir que el activo inmovilizado es un tanto por ciento del total del activo, etc. Cuando se comparan varios ejercicios es interesante este método para ver la disminución o aumento porcentual de los diversos rubros con respecto a la totalidad del activo o a la totalidad del pasivo.

Otro método es el de los cocientes, razones o ratios, que se fundamenta en la relación de los valores entre sí. Como veremos en un capítulo especial esta relación de valores puede ser muy útil para que el banquero conozca la verdadera situación de la empresa en movimiento.

El método de los índices o los números índices consiste en un análisis comparado en el cual se toma como base cien y se establecen los porcentajes con relación a ella. De manera que se van tomando los diversos rubros del ejercicio que sirve de base como cien y hallando números índices correspondientes a otros ejercicios. Así se ve cuál ha sido la evolución de crecimiento o decrecimiento de los diversos rubros y del estudio de todos ellos se hace una comparación cabal de la evolución de la empresa.

Otro método es el de los cocientes patrones, normales o standard que consiste en establecer comparaciones con los cocientes hallados por el método de ratios y los que se suponen normales. Para esto es necesario tener un balance tipo de cada ramo y el cálculo de estos cocientes normales. El balance tipo y los cocientes normales son confeccionados por métodos estadísticos.

Naturalmente que, como vemos, estos métodos no son concluyentes y cuando se quiere hacer un estudio cabal y profundo de un balance, habría que combinar los diversos métodos para llegar a considerar una determinada situación.

Nosotros, en este trabajo, dedicaremos un capítulo al primer método o sea al método directo y otro al estudio de los ratios. Esto lo haremos desde el punto de vista que le interesa al banquero para evitar riesgos en sus acuerdos de créditos, y veremos el significado que para éste puede tener el estudio del balance desde esos dos puntos de vista. Naturalmente que sin entrar en detalles de la técnica de análisis que no corresponden a este trabajo, simplemente haremos las consideraciones que puedan interesar al banquero.

Iremos, a continuación, pasando revista de los diversos valores que integran el activo para tratar de decir desde qué punto de vista, desde qué ángulo conceptual debe mirarlos el banquero.

Los valores de disponibilidad inmediata, que son los fondos disponibles en caja y bancos no deben ser ni excesivamente abundantes ni muy escasos. El estudio de las disponibilidades normales de una empresa nos indicará una tendencia; es necesario ver el destino que se le dará a los fondos y el promedio mensual de sus existencias. Puede suceder que una empresa tenga moneda extranjera. En este caso será necesario establecer claramente el valor de cotización a que ésta se toma, y esta moneda extranjera deberá por supuesto, traducirse a la moneda del país para que el balance tenga una evaluación homogénea. Como la moneda extranjera está sometida a las oscilaciones del cambio, es prudente que se hagan reservas para cubrir los riesgos de esta variación. El activo disponible, a los efectos de los estudios del ban-

quero, tiene una gran importancia, porque indica las posibilidades que el futuro cliente tiene para hacer frente a sus obligaciones. En general, podemos decir, que debe ser siempre proporcionalmente mayor en las empresas industriales que en las empresas comerciales ya que las primeras giran con exigencias monetarias mayores.

Créditos a cobrar. Este rubro comprende los pagarés y cuentas corrientes, las cuentas de sus filiales y sus sucursales, las cuentas de socios y empleados y las cuentas de morosos. Es necesario que se haga este agrupamiento para que el banquero conozca la verdadera causa de los créditos a cobrar. Además es común sistematizar este agrupamiento, desde el punto de vista de su origen, en dos: los llamados créditos técnicos que son créditos que provienen de las ventas y los créditos generales o anticipos, que son créditos que no provienen de ventas y que se tienen por diversas causas, como ser, anticipos a proveedores, cuentas de socios o empleados, etc. Será necesario, al estudiar este capítulo del balance, hacer un cálculo de la cobranza y de las obligaciones mensuales para ver si aquélla alcanza a cubrir éstas. Habrá que ver las previsiones que se hayan hecho para posibles quebrantos y compararlas con otros elementos de juicio, como ser la proporción de cuentas excedidas en los plazos y de los pagarés renovados por los clientes. Habrá que ver la proporción de la cobranza con los descuentos otorgados para conocer los que han pagado antes del plazo, y la proporción de rotación que tiene los créditos que resultan de una comparación entre las ventas y las cantidades a cobrar. Al estudiar los créditos a cobrar hay que tener en cuenta si se han tomado o recibido créditos en pago.

El banquero ha de estudiar los *bienes de venta o de cambio*, que son aquellos valores que se transforman fácilmente en dinero o que están en la hacienda con el objeto de transformarse en dinero. Son los que se adquieren para ser revendidos en el mismo estado en que fueron adquiridos, como en el caso del comercio, o para ser vendidos después de sufrir una transformación, el caso de la industria.

Alguien ha dicho que todos los bienes del activo de la empresa son bienes de venta o de cambio, pero esto, evidentemente, no es así, porque hay elementos del activo que no están destinados a la venta.. Es necesario, según anota con toda verdad López Sá, estudiar el elemento predominante en la función económica del bien, de acuerdo con el fin de la empresa, para averiguar si un bien determinado es un bien de venta o no lo es. Al estudiar los rubros que comprenden este tipo de bienes, el banquero ha de tener especial cuidado en investigar el método con que fueron valuados. Debe investigar también el porcentaje de utilidad bruta y compararlo con el normal dentro del ramo y debe investigar las compras para ver si fueron hechas normalmente, si corresponden a un stock normal o si se forzaron.

Sabido es que, con respecto a la valuación de las mercaderías, se siguen dos métodos fundamentales que se han caracterizado con el nombre de método lifo (lo último que entró es lo primero que sale) o por el método fifo (lo primero que entró es lo primero que sale). El método lifo, que tiene en los momentos actuales una gran popularidad, es un método que tiende a disminuir las utilidades en los momentos en que los precios están en alza

o sea en situaciones inflacionarias como las que estamos viviendo. En tales circunstancias este método tiene ventajas desde el punto de vista fiscal, porque disminuye las utilidades y es, evidentemente, el método más conservador y cuyo empleo hace presentar el balance más saneado. Emplear este método en una época de baja hace que se amortigüen las pérdidas y de esta manera las utilidades serán más elevadas si se aplicara el método fifo. Al caer el mercado, en un momento de baja de precios, el más conservador es el método fifo puesto que las ventas se calculan al costo más caro. De manera que no se puede decir en términos absolutos cuál de los dos métodos es el mejor, o el más conservador, o el más conveniente, sino que es necesario estudiar la situación del mercado a los efectos de determinar cuál de estos métodos es el más conveniente. El banquero, que por su parte debe conocer la situación del mercado, apreciará la conducta del cliente, según haya seguido uno u otro método, pero insistimos en que no basta conocer el método que se ha seguido, sino que es necesario además relacionar la aplicación de este método, con la situación del mercado.

Los valores mobiliarios. Son los que se poseen en inversiones a los efectos de producir renta. La simple posesión de estos valores, sin necesidad de otra gestión administrativa, produce renta. Al ver en el balance la existencia de estos valores el banquero debe indagar si son títulos públicos, debentures o acciones. En los dos primeros casos la posesión de estos valores forralce la solvencia de la empresa que los posee. En cuanto a las acciones es necesario excluirlas como elemento integrante del balance a los efectos del crédito, puesto que las acciones no pueden ser objeto de garantías en el crédito, porque, si así se hiciera, se estaría duplicándolo en razón de que por un lado se otorgaría crédito a las empresas que emiten ese capital accionario y, por otro lado, se estaría dando crédito con la garantía de esas acciones. Naturalmente que el banquero no debe objetar la existencia de pequeñas cantidades de acciones en los activos de sus clientes, pero cuando esas acciones constituyen una parte fundamental del activo, como es el caso de los holdings, es necesario que el banquero las excluya como garantía de sus créditos. Por consiguiente los holdings presentan como valor de garantía de sus créditos los debentures que tengan de otras sociedades y también los títulos públicos, pero no las acciones

Un proyecto de ley de bancos que existe en nuestro medio y que fué elevado al Parlamento por el Ministerio de Hacienda el 20 de Julio de 1956, establece entre otras prohibiciones para los bancos y para las cajas populares, la de poseer para sí obligaciones y acciones de cualquier naturaleza que sean, fuera de los valores representativos de la Deuda Pública. Las acciones u obligaciones que se recibieran en pago o defensa de sus créditos deberán ser liquidadas dentro de un plazo de dos años, aunque el Consejo Honorario del Departamento de Emisión podrá acordar prudenciales ampliaciones de ese plazo. Esto se establece en el Inciso "a" del Art. 21 del mencionado proyecto de ley que figura en la pág. 98 del libro de Mario Tassino "Banca Privada". Naturalmente que esta prohibición es muy fácil de burlar porque el banco podría poseer estas acciones financiando sociedades de inversión mediante el crédito y a su vez estas sociedades adquirir los debentures o acciones que por esta disposición legal se le prohíbe tener directamente.

Entre los valores mobiliarios puede poseer el cliente del banco títulos o papeles extranjeros. Esto que está justificado en las grandes plazas financieras, por ejemplo, en Londres, donde se cotizan los títulos de Deuda Pública de los países americanos, no está justificado en nuestro medio porque el poseer títulos extranjeros es un inconveniente, puesto que son de difícil realización, y, por otra parte, ninguna ventaja o beneficio acarrea para la economía nacional. Al estudiar este tipo de valores mobiliarios existentes en un balance, el banquero debe tener en cuenta si estas inversiones son permanentes en la empresa, como en el caso de los holdings o sociedades financieras de inversión, o si son inversiones hechas esporádicamente, con disponibilidades que no son necesarias en el giro normal de los negocios por un determinado tiempo. Además es necesario tener en cuenta la proporción que estos valores representan en el activo. Cuando son pequeñas cantidades que por diversas circunstancias se pueden tener, no tiene mayor importancia, pero cuando son cantidades respetables, proporciones dignas de consideración en el total del activo, en esos casos sí el banquero debe tenerlas muy en cuenta y estudiarlas con las prevenciones a que acabamos de hacer referencia. Con respecto de la avaluación de este tipo de valores es necesario que el banquero sea muy cauto y no se fíe solamente de los valores de la bolsa en el día de cierre de los balances, porque sabido es que muchas veces se pueden establecer en la Bolsa, mediante maniobras, precios artificiales al sólo efecto de hacer figurar determinados valores en un balance.

Valores inmovilizados y fijos.

Hay que distinguir entre los valores inmovilizados, a aquellos que se adquieren por necesidades del negocio, que son las llamadas inmovilizaciones técnicas, y los que se adquieren o se tienen para renta. En el segundo caso, los créditos que se otorguen para este tipo de inmovilizaciones, son créditos consuntivos y deben ser tratados como tales. Ahora, cuando se tienen en los balances valores inmovilizados y fijos en el carácter de inmovilizaciones técnicas, es decir, valores que se irán incorporando a la producción, habrá que distinguir entre los valores materiales y los inmateriales. Valores inmateriales son, como se sabe, gastos hechos por adelantado y que le dan al negocio un valor especial, como ser la llave, marcas, privilegios industriales, fórmulas técnicas, etc. Las inmovilizaciones técnicas materiales, pueden ser bienes muebles o bienes inmuebles. En cuanto a los bienes inmuebles, el banquero ha de tener en cuenta la situación de los mismos en relación con la finalidad a que están destinados, es decir, si es una fábrica su situación con relación a los mercados, con relación a las comunicaciones, con las fuentes de materia prima, etc.; si es un negocio de venta al público, la ubicación con respecto a las posibilidades de localización en una zona céntrica de la capital, de la ciudad, etc. Luego debe estudiar el banquero si estos inmuebles están correctamente avaluados con respecto al valor venal de los mismos, debe estudiar si tienen hipotecas y la relación que estos gravámenes tienen con el valor venal. Finalmente es necesario que vigile si estos inmuebles tienen seguros. Con respecto a las plantas industriales debe hacerse las mismas preguntas, es decir, las posibilidades de eficacia de esa planta, los valores por los cuales

se le avalúan en el balance con relación a la posibilidad de liquidación o de cambio de destino de la misma; debe ver el estado de uso y también la obsolescencia, por si está próxima a caer en desuso debido a que los adelantos técnicos la hacen ya muy poco o nada productiva. Si son inmuebles y equipos que se dedican a las industrias extractivas, es necesario que el banquero tenga particular cuidado al otorgar los créditos. También sobre los equipos industriales el banquero debe considerar si no están gravados con derechos reales es decir, con prendas. En cuanto a las inmobilizaciones técnicas intangibles que están dadas por esos valores nominales o morales se integran, como hemos dicho, por la llave del negocio, los gastos de instalación de máquinas, etc. No representan en sí valor de garantía, pero sin embargo, deben ser examinados cuidadosamente por el banquero, porque, en algunos casos, constituyen índices potenciales de trabajo y de éxito pero en otros son la manifestación patente de un desatino o de ilusiones fracasadas por falta de espíritu de previsión o por la lamentable falla de un proyecto quimérico.

Pueden figurar también en el activo de los balances estudiados lo que llamamos valores eventuales que representan negocios conexos. El banquero debe tener particular cuidado con ellos porque el estudio a fondo de los mismos, mediante su razón de ser y las vinculaciones jurídicas que crean estas conexiones, pueden llevarlo a descubrir riesgos encubiertos o que no aparecen plenamente reflejados en el balance.

Estudio del pasivo.

El pasivo está integrado por dos grandes capítulos: los valores de capital de crédito, o el capital de terceros, y los valores de capital propio.

El capital de crédito está constituido por los valores que aparezcan para suplir las insuficiencias de los recursos propios de la empresa, significa el capital de terceros cedido a la empresa. Este capital de crédito, se divide en deudas o débitos de funcionamiento generalmente a corto plazo y débitos de financiación o sea deudas financieras, generalmente a largo plazo.

El capital propio está constituido por los recursos de la empresa que son: el capital social, las reservas, los fondos especiales de previsión y las utilidades por distribuir; algunos autores le llaman, al capital propio, patrimonio líquido.

Las deudas o débitos de funcionamiento se originan en los hechos normales de la gestión del negocio, y se pueden dividir en dos grandes clasificaciones, en dos grandes grupos: en débitos técnicos, que son los provenientes de compras, y en débitos generales, que son los provenientes de anticipos. Naturalmente que en el balance se confunden las deudas que pertenecen a uno y otro grupo, pero es necesario que el banquero tenga buen cuidado, porque en la apreciación de la situación de la empresa, a los efectos del crédito, puede tener su importancia el que las deudas sean de una u otra de las clases que hemos señalado.

Al estudiar las deudas, el banquero debe tener en cuenta la clasificación de las obligaciones pasivas en cuentas corrientes y en pagarés. Debe comparar el monto de las cuentas corrientes y de los pagarés con los índices nor-

males del ramo, porque un exceso de documentos a pagar puede significar que los acreedores, en vista de las dificultades financieras que prevén en la empresa le exijan a ésta la documentación de sus créditos.

Al estudiar el pasivo es necesario ver los créditos bancarios y sus condiciones. Si no existe o si se usa poco el crédito bancario indagar las circunstancias por las cuales no se usa, muchas veces puede ser ventajoso para una empresa el sustituir los llamados débitos técnicos por créditos generales o anticipos. ¿Por qué puede ser el crédito bancario más ventajoso que el crédito comercial? Porque pagando al contado las compras con el dinero obtenido por anticipo se pueden obtener mejores precios.

Al estudiar las deudas el banquero ha de tener en cuenta los plazos y los importes de los pagarés comerciales, tratando de ver si se forman por pequeños importes. Si así fuera puede haber allí una anormal firma de documentos exigida por los acreedores. Además ha de ver si hay pagarés a favor de acreedores civiles provenientes de préstamos de particulares, y por qué motivo se hicieron. Muchas veces estos préstamos suelen ser usurarios y el contratarlos representa la posibilidad de que existan apremios financieros.

El banquero ha de estudiar el pasivo eventual y ver si se ha creado por endosos o por garantías o por descuentos de documentos; verá las razones que justifican estas operaciones porque su estudio, muchas veces, revelan conexiones con otras empresas que pueden significar el inconveniente de un acrecentamiento de los riesgos. Por el estudio del pasivo eventual puede llegar el banquero a establecer la existencia de conexiones que luego habrá de investigar. Finalmente debe el banquero examinar sus listas de operaciones de descuentos de pagarés y ver si se han descontado de los documentos de su futuro cliente.

En cuanto a los débitos de financiación o deudas financieras, es necesario estudiar los que son a largo plazo y están representados por debentures o hipotecas. En estos casos el banquero debe ver si han sido hechos para consolidar los pasivos comerciales o si fueron hechos para hacer inmobilizaciones en edificios, terrenos o en adquisición de equipo o mejoras técnicas. El origen de unos y de otros o el destino de estas deudas a largo plazo puede significar un indicio importante en el estudio del balance y de la gestión del futuro cliente. En cuanto a las hipotecas, habrá que estudiarlas con relación a los inmuebles que gravan para ver que parte representan del valor total de los mismos. Idéntica afirmación hay que hacer con respecto a las prendas que gravan el equipo o las maquinarias, etc. También al estudiar el pasivo hay que ver si existen fondos de reintegración o de reposición; éstos se suelen clasificar en fondos de depreciación y fondos de amortización. Son fondos de depreciación cuando se refieren a la disminución de un valor de orden material, y de amortización cuando se refieren a la disminución de valores de orden inmaterial. Así las reservas para cubrir la desvalorización del equipo, de los inmuebles, etc., son fondos de depreciación. Las reservas para cubrir la disminución de los valores intangibles son reservas de amortización.

El banquero ha de ver si estas reservas existen y compararlas con los valores por los que figuran en el activo los bienes que con ellas se amortizan o deprecian. Además es necesario que se vea si existen en el pasivo pre-

visiones para gastos en curso como ser impuestos, dividendos a pagar, etc. La falta de estas previsiones deben llevar a examinar un sinúmero de cuentas para ver si se omitió el hacerlas, adulterando la cuenta de ganancias y pérdidas, o si realmente no correspondía hacerlas porque no había razón para ello.

Bien, esa es, a rasgos generales, la forma como el banquero debe ver el estado de situación de sus clientes.

El banquero ha de estudiar también los cuadros de pérdidas y ganancias al considerar las posibilidades de créditos de un futuro cliente. Deben ser considerados estos estados de pérdidas y ganancias en el mismo período en que fue considerado el estado de situación, es decir, que los estados de pérdidas y ganancias y los estados de situación deben corresponder a los mismos periodos estudiados.

Debe tener en cuenta el banquero, al examinar los cuadros de pérdidas y ganancias de sus futuros clientes, la tasa neta de utilidad y compararla con la tasa normal en el ramo. Debe estudiar los rendimientos comparados con el capital líquido, es decir, con el capital propio de la empresa. Es necesario que estudie también la tendencia de los rendimientos para ver si éstos están en aumento, estancados o en disminución. Debe estudiar los dividendos y las participaciones de los Directores y empleados, para ver si siguen una relación con el capital, con el volumen del negocio y con las cifras del pasivo.

Es necesario que analice los rubros más importantes del estado de pérdidas y ganancias, como ser, sueldos, comisiones, gastos financieros, impuestos, etc.

Hemos señalado, a grandes rasgos, como debe o qué debe estudiar el banquero en los balances de sus futuros clientes. Al hacerlo hemos señalado las líneas generales del estudio; nunca insistiremos bastante en decir que no hay normas fijas, estrictas y exactas que el banquero utilice al estudiar los balances de sus futuros clientes en la seguridad de que le pondrán a cubierto de todo riesgo en los créditos.

Al respecto, en un artículo recientemente aparecido en "Selección Contable", Bentley G. MAC CLUD, dice muy acertadamente: "no se debe esperar que un buen analizador no se equivoque nunca, porque si nunca originara pérdidas quizás fuera porque también está desechando algunos buenos negocios, pero de igual manera no se puede admitir que sean más que unos pocos los créditos que conceda y que resulten de realización lenta o imposible, porque resulta costoso y lleva mucho tiempo hacer ensayos en esta materia. Una gran pérdida con un solo cliente puede compensar la utilidad derivada de un gran número de préstamos racionales y sanos, que se recobren de acuerdo con lo programado. El funcionario bancario debe también asesorar adecuadamente al usuario del crédito, puede así servirle de mucho para mantener el negocio en una sana situación financiera".

CAPITULO XIV

ESTUDIOS DE LOS RATIOS

Traducida a nuestro idioma la palabra latina ratio significa razón. Se utiliza bastante difundidamente en la técnica bancaria de los Estados Unidos para denominar las relaciones numéricas que de un modo claro muestran un criterio sobre diversos aspectos de la situación económica y financiera de una empresa.

Actualmente no hay en la doctrina unanimidad de pareceres acerca de la eficacia de los ratios en el estudio de los balances. Así el Profesor Pietro ONIDA en su obra "El balance de ejercicio en las empresas" se muestra muy escéptico en cuanto al valor del estudio de estas relaciones para sacar conclusiones acerca de una gestión comercial. En la página 225 dice así: "las breves consideraciones formuladas nos permiten reafirmar que, en cuanto concierne a los juicios sobre la estructura financiera y la liquidez de la empresa, las relaciones entre los valores de balance considerados como expresión de forma de empleo de capital y de forma de financiación pasiva tienen distintos significados de un tiempo a otro y de empresa a empresa. Las relaciones que pueden juzgarse buenas y convenientes en una faz económica determinada o en un determinado momento de la gestión, pueden no ser tales en otra fase o en otro momento. En forma semejante, las relaciones que pueden considerarse satisfactorias para la dinámica económica de una determinada empresa pueden en cambio no satisfacer con referencia a la dinámica de otra empresa. Por lo tanto la atribución de un valor absoluto y general a determinadas relaciones de los aspectos que se examinan puede hacer incurrir demasiado frecuentemente en errores de juicio sobre la situación de liquidez y la eficiencia de la estructura financiera de las empresas".

Pero sin dejar de reconocer toda la autoridad del Profesor ONIDA al hacer la crítica a los ratios, creemos que es una herramienta útil para el estudio de los balances y que esta herramienta es particularmente beneficiosa para el estudio y el criterio con que el banquero debe estudiar los balances. Por eso compartimos la opinión del Profesor Cr. Carlos LECUEDER en su trabajo "Estudio de la situación económica financiera de las haciendas por medio de los Indices". Este autor manifiesta en la página 113: "Consideramos que es imposible negarle valor a los índices para estudiar estos aspectos de la situación económica y financiera de las haciendas; es cierto que su interpretación depende de una serie de circunstancias de gran diversidad, lo que no impide que pueda atribuírseles un valor definitivo y riguroso". Más adelante continúa: "De conformidad con todos estos principios es innegable que la interpretación de los índices no puede efectuarse mecánicamente, hay que tener presente siempre el cálculo de los índices como una herramienta útil para el análisis sin que esto implique que sus resultados deban aceptarse a priori sin hacer consideración alguna". Por consiguiente, con el criterio con que hemos venido desarrollando estas páginas de que no hay normas fijas, ineludibles y exactas para evitar el riesgo bancario, hemos de hacer el estudio de los ratios como una herramienta de trabajo útil, para apli-

carla con suficiente discreción en el estudio que de los balances de sus futuros clientes debe hacer el banquero.

Al emplearlos es necesario que se tenga gran cuidado de que sus conclusiones se estudien y se relacionen con otros elementos de juicio para no llegar a resultados equivocados.

El Profesor Marcelo CAÑELLAS en su Obra "Economía y Técnica del Crédito", en la Pág. 46, hace dos grandes grupos de los ratios: unos *ratios financieros*, que son los que miden las proporciones entre las fuentes de los capitales invertidos en el negocio, la importancia del uso del capital en las empresas y la relación entre los resultados financieros y las diversas inversiones; otros *ratios de operaciones*, que muestran las relaciones entre los diversos renglones de operaciones con referencia a la evolución, a los costos y a los beneficios.

En líneas generales las finalidades de los ratios o del uso de los ratios pueden ser las siguientes:

- 1º) ver en qué proporción intervienen la empresa, el capital propio, y el capital de terceros y dentro de este capital de terceros cuánto es a corto plazo y cuánto a largo plazo.
- 2º) demostrar el reparto del capital en el negocio dividiéndolo en la parte que se dedica a las operaciones y en la parte que se dedica a las inmovilizaciones.
- 3º) demostrar la productividad del capital líquido del propietario, del volumen total del capital empleado propio y de terceros, del margen de ventas del capital circulante, de los costos, etc.
- 4º) demostrar la tasa y la capacidad de expansión con relación a la tendencia del capital en giro. Todas estas cosas son las que nos han de ir mostrando cada uno de los ratios que estudiaremos a continuación.

El primer ratio que estudiaremos, es el llamado *ratio corriente*.

$$\frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Exigible}} \times 100$$

Este ratio, qué muestra?. Muestra el grado de liquidez de la firma, es decir, la posibilidad de hacer frente al pasivo con el activo circulante. Este ratio tiene las siguientes ventajas: ha sido el primero que se ha estudiado en el tiempo y ha servido para difundir y popularizar esta técnica; se puede hacer con él un cálculo rápido y de fácil apreciación; da una sensación inmediata del margen de seguridad y de la posibilidad de pagos del cliente; finalmente este ratio ha hecho famosa la proporción del 1 a 2, es decir, que el pasivo exigible debe ser la mitad del activo circulante.

Ahora, qué inconvenientes puede tener este ratio?. Trataremos de enunciar algunos. No conviene generalizarlo a todos los ramos, puesto que puede haber ramos con tipos de financiación distintos del normal y en los que esta relación del 1 a 2 nada significa. Al estudiar este ratio hay que

tener en cuenta otros elementos de juicio: ver la época en que fué hecho el balance, si es época de gran stock o de escaso stock, si es época en la cual aumentan o disminuyen los deudores y los acreedores, en fin, si la época en que se hace el balance puede representar una situación normal en la empresa. Hay que tener en cuenta también, si no han escapado del balance compromisos que no hayan sido contabilizados, como ser, órdenes de compras o de ventas en ejecución, y además, es necesario ver que no se hayan hecho aportes transitorios de los socios a los efectos de aumentar artificialmente el activo circulante para el momento del balance, y retirarlos inmediatamente después quedando dicho activo circulante disminuído en todo el transcurso del ejercicio. Es necesario destacar, además, que este ratio no estudia el escalonamiento de plazos en el activo y en el pasivo y tampoco tiene en cuenta el capital de la empresa, es decir, el capital líquido, que debe ser un elemento de juicio muy importante para el estudio que de los balances haga el banquero.

De manera que no basta el criterio simplista de utilizar solamente ratios; hay que utilizarlos como herramienta de trabajo, como elementos de juicio, pero cada uno por sí solo no puede dar un conocimiento cabal y totalmente convincente para otorgar o para desechar o negar un crédito.

El ratio corriente o ratio financiero que acabamos de estudiar tiene gran importancia por haber sido el que dió motivo a los estudios de estas relaciones y, además, porque mucho se ha escrito acerca de él, ya sea en el sentido de destacar su importancia en el estudio de los balances o de criticar su eficacia.

A continuación veremos los ratios que estudian si es equitativa la parte de riesgo que toman los acreedores en la aventura comercial con relación a la parte que ha tomado el propio comerciante al invertir su capital. Y así iremos estudiando diversos ratios que nos llevarán a comprobar la circunstancia que acabamos de enunciar.

Uno de ellos es el *ratio del capital propio*:

$$\frac{\text{Capital Neto}}{\text{Pasivo Total}} \times 100$$

Según los autores más recibidos al respecto, el valor ideal de este ratio es de 200, es decir, que el capital neto sea el doble del pasivo total.

Cada ramo tiene características especiales con respecto a este ratio. La organización de los mismos requiere siempre más o menos capital neto, pero en ninguna circunstancia este ratio debe bajar de cien, porque esto demuestra que el propietario de la hacienda y sus acreedores tienen igual interés en la misma.

Es una circunstancia favorable para una hacienda el que tenga este ratio más elevado que el promedio de las haciendas de su ramo. Es ideal además que este porcentaje tienda, en el tiempo, a crecer, lo que indicará que el capital neto va aumentando con relación al pasivo. Al estudiar este ratio conviene que veamos las causas que pueden hacerlo variar. A veces

se requiere en la empresa un aumento de las existencias y se logra con un correspondiente aumento de pasivo, lo cual no hace variar el capital neto, pero hace descender este ratio. Las pérdidas también hacen descender este ratio puesto que disminuye el capital neto sin disminuir el monto del pasivo con terceros. Este ratio puede ser alterado si en el momento del balance se hacen aportes transitorios de los socios para pagar obligaciones, así disminuirá el pasivo y después, inmediatamente del balance esos aportes se retiran aumentando otra vez el pasivo.

Este ratio además puede ser influido poderosamente por la forma de avalúo de los bienes del activo, sobre todo el avalúo de las existencias que es lo que se presta más a emplear distintos criterios como hemos visto en el capítulo anterior. Un alto avalúo de las existencias hará aumentar el capital neto y por consiguiente aumentar artificialmente este ratio.

Ratio de la clasificación del pasivo.

$$\frac{\text{Deudas Exigibles}}{\text{Pasivo Total}} \times 100$$

Este ratio nos muestra la relación entre las obligaciones a corto plazo, ya sea por créditos comerciales o de financiamiento y las cuentas especiales de crédito a largo plazo como ser, hipotecas, depósitos de empleados y habilitados, cuotas de crédito a largo plazo por la compra de elementos de activo fijo, etc. Por este ratio veremos la tendencia del pasivo, si se abusa del crédito a corto plazo o si se tiende a sustituir el crédito a corto plazo consolidando el pasivo mediante créditos a largo plazo. En la evolución de este ratio su disminución es lo que conviene a la empresa, porque esta disminución demostrará que hay menos deudas exigibles lo cual dará mayor desahogo financiero.

Ratio del equilibrio inmediato.

$$\frac{\text{Deudas Exigibles}}{\text{Capital Neto}} \times 100$$

Este ratio es considerado como suplementario del anterior y demuestra las relaciones del capital neto con el crédito a corto plazo; demuestra también la reducción del pasivo a corto plazo en su relación con el capital neto aún sin reducir el pasivo total, en caso contrario, la tendencia al desequilibrio por disminución del capital neto con relación al pasivo exigible. Como vemos, la situación más favorable en la evolución de una empresa es que este ratio disminuya a través de los años; esto indicará que se han capitalizado reservas y que se ha pagado el pasivo a corto plazo, o por lo menos que se ha consolidado transformándolo en pasivo a largo plazo.

Otro ratio importante con respecto a los acreedores es el de la *liquidez inmediata*.

Pasivo Exigible

$$\frac{\text{Pasivo Exigible}}{\text{Suma de La Caja} + \text{Créditos a cobrar}} \times 100$$

Este ratio nos demostrará las posibilidades de que la empresa haga frente a sus obligaciones a corto plazo con su dinero disponible y su activo realizable a corto plazo. Se admite, como porcentaje normal y aceptable de este ratio que la relación sea poco superior a 50. El porcentaje ideal para los autores que cuantifican estas relaciones es el de 50, lo cual revelaría que el pasivo exigible es la mitad de las disponibilidades de la empresa.

Naturalmente que al dar estas cifras y estas relaciones no debemos perder de vista que cada ramo tiene relaciones típicas y distintas y que hay que comparar los números que surjan de estas relaciones, en cada caso, con los números normales del ramo.

En la evolución de este ratio la situación favorable sería, pues, la de que fuera disminuyendo puesto que esto revelaría que el pasivo exigible va amenguando con relación a las disponibilidades inmediatas o próximas de la hacienda.

Estudiaremos un último ratio, en este grupo que estamos considerando, y es el de la *liquidación inmediata*.

El ratio de la liquidación inmediata está dado por:

$$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo Circulante}} \times 100$$

Este ratio compara el pasivo a corto y a largo plazo con las posibilidades de recursos del cliente para determinar, en el caso de una eventual liquidación, si con el activo circulante se pueden pagar la totalidad del pasivo y quedan, por consiguiente para la empresa, la totalidad del activo fijo y otros activos que posea.

La cifra ideal de este ratio sería 100 lo cual demostraría una cifra altamente satisfactoria, puesto que con ella la empresa podría pagar todo el pasivo con su activo circulante. Sin embargo el no poseer esta cifra no puede conceptuarse como decepcionante para una empresa porque puede tener inversiones del activo fijo muy significativas que corrijan esta deficiencia. En los casos en que este ratio sea inferior a 100 ha de tenerse en cuenta los créditos privilegiados, porque éstos, siendo de importancia, pueden absorber gran parte del activo circulante y entonces, una eventual liquidación solamente daría seguridades a los acreedores en el caso de que el activo fijo fuera muy importante y valioso.

Otro grupo de ratios que se consideran es el de los que sirven para determinar o para estudiar la habilidad del comerciante para invertir sus recursos de la manera más económica posible; esto se logra mediante el conocimiento de las proporciones entre el activo circulante y el fijo y éstos y el capital propio y el pasivo.

Este grupo lo dividiremos en dos sub-grupos.

El primero es el de las proporciones del activo:

En las *proporciones del activo* estudiaremos:

$$\frac{\text{Activos fijos e inmovilizados}}{\text{Capital Neto} + \text{Pasivo}} \times 100$$

Este ratio nos daría la sensación de la proporción de los activos fijos, como ser edificios, plantas industriales, etc., para ver en que proporción están éstos con relación al pasivo total propio y ajeno. La evolución de este ratio, en su disminución, es un índice favorable porque revela que se va transformando el capital fijo y que va aumentando el circulante. Otro ratio que es el inverso del anterior:

$$\frac{\text{Activo circulante}}{\text{Capital Neto} + \text{Pasivo}} \times 100$$

La evolución de este ratio debe ser inversa a la anterior, lo cual demuestra que el activo circulante va aumentando en proporción dentro del activo. Como vemos en estos dos ratios se podría sustituir el denominador por el activo total.

Otro ratio es el de *otros activos*, es decir, los que no son ni activos fijos, ni activos inmovilizados, ni activos circulantes:

$$\frac{\text{Otros activos}}{\text{Capital Neto} + \text{Pasivo}} \times 100$$

Este ratio demostraría que existen cuentas que representan valores morales, como ser marcas, patentes, o que hay pérdidas que figuran en el activo o gastos adelantados. Debe ser lo más bajo posible. Su valor elevado determinaría la necesidad de un estudio más profundo de los activos inmateriales o de la existencia de pérdidas acumuladas.

Otro ratio que se puede estudiar en este grupo es el de la *fijación del capital*.

$$\frac{\text{Capital Neto}}{\text{Inversiones Fijas}} \times 100$$

Lo cual nos lleva a demostrar la relación existente entre el capital neto y las inversiones fijas. Cuando mayor sea este ratio indicará una situación más favorable de la empresa.

Es muy interesante este ratio en el estudio de las empresas industriales donde las necesidades de inmovilizaciones son siempre crecientes y muchas veces crecen más rápidamente que el capital neto.

En la evolución de este ratio, su constante aumento sería un indicio favorable, siempre que esto no revele, que la empresa está desmantelando sus equipos, vendiendo sus fábricas y reduciendo su producción.

Otro ratio importante en este grupo es el llamado de la *afectación de la planta*.

$$\frac{\text{Pasivo Diferido}}{\text{Inversiones Fijas}} \times 100$$

Desde luego que este ratio debe ser siempre inferior a 100. Indica la forma en que las inversiones fijas están afectadas de deudas a largo plazo. Debe estudiarse este ratio con relación al anterior porque su evolución debe ser inversa.

Otro ratio que se utiliza en este grupo que estamos estudiando es el llamado de la *suficiencia del capital en evolución*.

$$\frac{\text{Pasivo Exigible}}{\text{Capital Neto}} \times 100$$

Este ratio debe ser tanto más bajo cuanto más elevado sea el pasivo a largo plazo, si se trabaja solamente con valores circulantes y solo con pasivo comercial y bancario puede llegarse a una relación de 50, sin que preocupe el equilibrio financiero de la firma. Pero cuando se tiene además pasivo a largo plazo, esta relación debe ser más baja.

Otro grupo interesante en el estudio de los ratios es aquel que estudia los activos circulantes con respecto al pasivo exigible, el total del activo en evolución en relación con el activo fijo y la tasa de evolución de los distintos activos.

Un ratio que se estudia en este grupo es el de la *relación del capital fijo con el de evolución*.

$$\frac{\text{Activo en evolución}}{\text{Activo Fijo}} \times 100$$

La relación que este ratio indica es muy variable de un ramo a otro; unos necesitan más y otros menos inversiones en el activo fijo.

Este ratio es de una enorme importancia para el banquero porque debe cuidar que el dinero proveniente de sus créditos se emplee en el activo circulante y no en inmobilizaciones, ya que al emplearse en el activo circulante o en la evolución del mismo, podrá ser fácilmente reintegrado, pero en el caso de que se emplee en inmobilizaciones ese reintegro es más problemático.

La evolución más favorable de este ratio debe ser la del aumento porque esto indicaría que se va aumentando el capital en giro con relación a las inversiones fijas, puesto que si las inversiones se hacen con capital propio favorecen la solidez de la empresa.

Pero, como hemos dicho, este ratio puede tener una enorme diferencia según las características de las empresas. En general, en las empresas comerciales, debe ser alto y más bajo en las empresas de grandes inversiones como son las de servicios públicos, ferrocarriles, teléfonos, etc.

Diversos hechos pueden influir sobre este ratio para hacer variar su evolución, entre otros, el aumento de las inmovilizaciones. Si este aumento se hace con capital propio o con pasivo, a largo plazo, no incidirá en el activo circulante que puede estar limitado a una cantidad fija para la marcha normal de la empresa. Así mismo, si esas nuevas inversiones se hacen con beneficios no distribuidos, aumentará el activo fijo sin lesionar el capital en evolución. Lo contrario sucede si esos beneficios no distribuidos se utilizan en la ampliación del capital en evolución manteniendo el activo fijo.

Otro factor que puede influir en este ratio son las pérdidas que normalmente disminuyen el capital en evolución sin disminuir el activo fijo, haciendo, entonces, disminuir este ratio.

También puede influir en este ratio la liquidación de las inversiones mediante la disminución del activo fijo, por ventas, desmantelamiento de fábrica, etc., que puede llevar a disminuir el activo fijo sin aumentar el activo circulante puesto que al dinero proveniente de esas disminuciones del activo se le puede emplear en otras cosas, como ser, disminuciones del pasivo. De manera que este ratio debe ser interpretado en función de los hechos que determinan su variación. Por eso este ratio es necesario estudiarlo paralelamente con el ratio corriente o financiero.

Otro ratio que se estudia en este grupo es el *de la rotación del capital de evolución*.

$$\frac{\text{Ventas netas}}{\text{Activo Circulante}} \times 100$$

Indicará el número de veces que el activo gira en el ejercicio.

Es interesante destacar que si este ratio va en aumento, esa evolución favorece a la empresa.

Otro ratio es el *de la liquidez de la clientela*.

$$\frac{\text{Total de ventas a crédito}}{\text{Créditos}} \times 100$$

Lo cual nos indicará qué evolución van llevando los créditos y la cobranza de la empresa. El resultado de este ratio depende de los plazos que se estilen en el ramo y de las situaciones generales o particulares por que atraviesan las ventas. Si se da crédito por un mes será 1.200; si la cobranza es menor, es decir, si los plazos concedidos en las ventas a créditos son mayores de un mes, el ratio disminuirá proporcionalmente.

Es de advertir que nunca este ratio coincidirá exactamente con los plazos otorgados en las ventas a crédito, porque la cobranza nunca es exacta, siempre algo de ella, por una razón o por otra, se demora.

También se suelen hacer concesiones especiales de espera a algunos clientes. A veces, la clientela es mala y no cumple a pesar de que se le

concedan estas esperas, otras veces la cobranza se demora por falta de diligencia en quienes deben realizarla y finalmente, puede también demorarse por una mala situación general en los negocios; una situación de crisis y de escasez de numerario lleva a demoras en los pagos.

Otro ratio importante que debemos considerar en este grupo es el llamado *de la rotación de las mercaderías*.

$$\frac{\text{Inventario de existencias de mercaderías}}{\text{Totalidad de ventas del Ejercicio}} \times 100$$

Es muy importante la evolución de este ratio porque nos lleva a demostrar la relación que existe entre las existencias de mercaderías y las ventas, para ver cuántas veces evoluciona este total de mercaderías en el ejercicio, es decir cuántas veces se venden las existencias en el ejercicio. Esto varía enormemente de un ramo a otro; mientras en algunos las ventas son apenas de una parte del stock, en otros ramos las ventas significan varias veces el monto del stock.

Una desproporción o un cambio brusco y sorpresivo en la evolución de este ratio puede llevarnos a comprobar que se ha variado el criterio de valuación de las mercaderías. Por ejemplo, si este ratio disminuye bruscamente, quiere decir o que se tiene un stock mayor y que se ha cambiado la política de ventas de la empresa, que se ha avaluado en exceso las mercaderías y esto lleva a un aumento de este ratio, es decir, a una disminución de las ventas con relación al stock.

Con respecto a la cifra que se toma como numerador en esta relación debemos tener en cuenta que, muchas veces, es la del balance al fin del ejercicio que puede no ser significativo. Puede suceder que, al final del ejercicio, en la época del balance, el stock tenga cifras que no sean representativas de la evolución normal del mismo en el ejercicio, y por consiguiente que no den su verdadero sentido a este ratio. Por eso, es más conveniente tomar como numerador, en esta razón, el promedio de existencia de las mercaderías en los distintos meses. A este respecto es de advertir también que una evolución rápida en el desarrollo de este ratio puede llevar a la sospecha de que se han apresurado las ventas. Es necesario investigar en estos casos, el motivo de estas ventas para ver si se han liquidado stocks con pérdidas, a los efectos de hacer frente a obligaciones financieras inaplazables.

Otro ratio que debemos estudiar en este grupo es el llamado *del equilibrio entre las existencias y los créditos*.

$$\frac{\text{Inventario de Mercaderías}}{\text{Créditos}} \times 100$$

Un aumento del numerador puede indicar que se está aumentando el stock y que las ventas a crédito no siguen la misma proporción que el aumento

del stock y, entonces, habrá que investigar cuál es la razón de esto. Lo mismo si aumenta el denominador, con lo cual se está indicando que las ventas a crédito aumentan excesivamente con relación al stock de las mercaderías. En este caso habría que investigar las razones por las cuales se procede de esta manera.

Otro ratio que se estudia en este grupo, es el *de la vitalidad del negocio*.

$$\frac{\text{Ventas}}{\text{Capital Neto}} \times 100$$

Este ratio señala la actividad del capital invertido, determinando la relación de las ventas por cada cien pesos de capital invertido. Es necesario comparar este ratio con los normales en el ramo. Si este ratio es más bajo que el normal, quiere decir que el negocio tiene un excesivo capital con relación a sus ventas y que lleva una vida estacionaria o en declinación, ya sea esto por incompetencia de la dirección, por calidades no aceptables de la producción o por falta de habilidad en las compras.

Un ratio en aumento indicaría que el negocio progresa y que se va en un tren ascendente, aunque es necesario ver también si no hay un aumento artificial de las ventas, comparando este ratio con el de la utilidad bruta porque, muchas veces, el aumento de las ventas puede hacerse con sacrificio de los precios y con la finalidad de obtener liquidez a los efectos de afrontar situaciones financieras difíciles.

Ahora veremos un último grupo de ratios, que son los que estudian los factores de la productividad del capital y de los activos invertidos. Por estos ratios analizaremos los siguientes problemas: el poder de ganancia con relación al capital invertido, es decir la posibilidad de la empresa de obtener utilidades; la capacidad de producción actual de una empresa y potencial en el caso de que intervengan otros factores para hacerlas más productivas; también la habilidad de la autoridad eminente de la hacienda para hacer evolucionar la empresa.

Entre los ratios que estudiaremos en este grupo está el *de la productividad del negocio*.

$$\frac{\text{Ganancias Netas}}{\text{Capital Neto}} \times 100$$

La evolución de este ratio nos dará la evolución de los resultados de una empresa, que son, al fin y al cabo, la finalidad de la existencia de la misma. Quiere decir que un aumento en la productividad neta nos llevará a pensar que la empresa cumple con su finalidad y que, por consiguiente, está en buena situación y es digna de crédito.

Otro ratio que se estudia en este grupo, es el de los *porcentajes utilitarios*.

$$\frac{\text{Ganancias sobre ventas}}{\text{Ventas Netas}} \times 100$$

Este ratio nos da la utilidad bruta del negocio. Su estudio puede ser interesante para determinar luego la comparación de esta utilidad bruta con la utilidad neta y ver si un aumento de ésta corresponde a un aumento de aquélla o si todo aumento de la utilidad bruta es absorbido y neutralizado por el aumento de los gastos.

Otro ratio que se estudia entre éstos es el *de los gastos financieros*.

$$\frac{\text{Totalidad de intereses pasivos}}{\text{Promedio de pasivos}} \times 100$$

Nos dará los gastos financieros en porcentaje, es decir, cuánto le cuesta a la empresa el capital de terceros.

Otro ratio interesante entre éstos es *de los gastos generales*.

$$\frac{\text{Costos} + \text{gastos generales} + \text{gastos financieros}}{\text{Total de ventas netas}}$$

Este ratio nos muestra los costos en relación al monto de las ventas en dinero. Cuando los elementos contables son suficientes es conveniente establecer la unidad de costo sobre el volumen físico del negocio, ya sea por el total de los artículos o por artículos clasificados por departamentos o afinidad, o bien clasificando los gastos por grupos en relación con cada producción o con cierta clase de artículos.

El ratio de gastos muestra la tendencia de los mismos en relación al volumen y debe ser relacionado con la marcha de las ventas, de los precios, y de los márgenes utilitarios.

Bien, todos estos ratios habrá que relacionarlos entre sí porque cada uno de ellos puede hacernos luz sobre la variación de los otros. Ahora, estudiaremos los ratios llamados de la *extensión del negocio*.

El ratio de la extensión del negocio es distinto en las empresas comerciales que en las empresas industriales. En las empresas comerciales, está dado por:

$$\frac{\text{Inventario de Mercaderías}}{\text{Activo Fijo}} \times 100$$

En las empresas industriales está dado por dos relaciones: la primera:

$$\frac{\text{Materia prima} + \text{Materiales}}{\text{Activo Fijo}} \times 100$$

y la segunda:

$$\frac{\text{Mercaderías en curso} + \text{Mercaderías elaboradas}}{\text{Activo Fijo}} \times 100$$

El primero de estos ratios nos muestra en qué proporción es productivo el activo fijo, y los dos últimos nos mostrarán la capacidad de la planta para producir en relación a las materias primas, con relación a su producción, para ver si las inmovilizaciones son excesivas, ya sea con relación al stock de materia prima o con relación a la producción. Será conveniente comparar estos ratios con los más característicos del ramo para ver si una empresa tiene unas inmovilizaciones excesivas o escasas con relación a sus posibilidades.

Para terminar este capítulo de los ratios hemos de decir dos palabras acerca de su uso. Los ratios no son una excepción a un concepto que reiteradamente hemos expresado en el decurso de este trabajo. No se tienen normas fijas ni reglas estrictas que deba seguir el banquero al otorgar créditos. Simplemente se tienen formas de ver, maneras de estudiar, pero todo debe estar decidido por la medida del banquero, su buen criterio, por su lógica; eso pasa también con los ratios, es necesario estudiar los ratios aplicados a diversos ejercicios para conocer la evolución de los mismos, con lo cual se puede llegar a formar concepto sobre la marcha de las empresas, es necesario combinar los resultados de unos con los de otros para explicarse fenómenos o para constatar reglas, y es necesario, luego, estudiar la evolución que tiene cada ratio y la evolución de las relaciones entre ellos. Por consiguiente debemos desechar el interpretarlos aisladamente porque nos pueden llevar a conclusiones erróneas.

Debemos incorporar todas las combinaciones estáticas y las combinaciones dinámicas de las empresas y debemos ver la dinámica de cada ratio en sí y la dinámica de la combinación de los mismos, todo esto con buen criterio, sin seguir normas estrictas porque, a veces, los hechos escapan al encierro de una construcción mental más o menos artificiosa a que queremos ceñirlos.

Y para terminar este capítulo debemos decir que se han hecho esfuerzos para vincular técnicamente estos ratios y reducir todas estas razones a una sola cifra que nos daría las características de un ramo, la que podríamos tomar como una cifra tipo para ese ramo, y después construyendo también una sola cifra con todas las relaciones de la empresa estudiada, la compararíamos con la cifra tipo. Por la naturaleza de este trabajo no vamos a estudiar ni a criticar esta idea que está sostenida por Alexander WALL en su Obra "Análisis de los estados financieros".

CAPITULO XV

LOS RIESGOS DEL CREDITO Y LA EXPANSION DEL NEGOCIO

En este capítulo estudiaremos el fenómeno, llamado el over-trading, en su relación con el riesgo bancario o sea *la expansión del negocio y el riesgo bancario*.

Dice CLEMENS en su Obra "El Balance y el Crédito Bancario" (Pág. 121) "Conceder créditos arriesgados constituye la piedra de toque que pone a prueba el buen criterio y la habilidad del banquero. La necesidad que tienen de aumentar sus recursos muchos de los aspirantes a obtener créditos es cosa evidente pero en muchos casos se da la circunstancia de que el anticipo llevaría evidentemente consigo tal dificultad de reembolso que el banquero preferiría no comprometerse. Mientras que en otros muchos casos el anticipo, después de haber resistido la prueba bancaria, tropezará en el camino con el control gubernamental de los créditos". El mencionado autor más adelante continúa. "La naturaleza del over-trading es fácil de explicar. Consiste en intentar mantener un volumen de operaciones con insuficiente capital de explotación y sobre todo, con insuficiencia de efectivo. El símil que se nos ha ocurrido es el de un anémico que se empeña afanosamente en realizar tarea superior a sus fuerzas con peligro de un agotamiento decisivo y mortal. En los medios contables suele describirse el over-trading como la superinflación de un globo, afortunadísima metáfora porque el over-trading sugiere un impresionante volumen de operaciones con un margen de seguridad cada vez más estrecho, una sensación de tirantez y el peligro de un súbito estallido". Hasta ahí CLEMENS. El banquero debe tener particular cuidado de observar las empresas que se encuentran en situación de over-trading. Por eso es necesario que conozca a fondo este problema.

El over-trading tiene sus causas externas y sus causas internas. Causas externas son aquellas que provienen de la situación general; provocarlas no ha sido la voluntad del empresario ni ha estado en su posibilidad evitarlas.

La más importante de las causas externas que suelen provocar el over-trading es la inflación y el alza de los precios. El alza de precios y salarios, exige, para mantener los negocios en un mismo volumen, una mayor cantidad de numerario y, por consiguiente, cuando el empresario no puede obtener rápidamente esa cantidad de numerario necesario para ponerse a tono con las exigencias de los nuevos precios, o del alza de salarios, empieza a sentir la escasez de efectivo.

Los efectos de una inflación son, al principio, aparentemente ventajosos para el comercio, puesto que un alza momentánea de precios, un alza rápida, puede provocar, en un primer momento, un aumento de las utilidades. Naturalmente que este es un aumento artificial porque proviene de la enajenación de los stocks cuyo costo fué más bajo por haberse comprado o haberse fabricado en los momentos en que la inflación no era tan intensa. Además de este aumento aparente de las utilidades, la inflación tiene otras consecuencias.

Una de ellas es la necesidad del aumento de las existencias, y las existencias deben aumentarse porque normalmente en los momentos de inflación, los suministros son escasos e irregulares y el comerciante debe aprovechar cualquier circunstancia para obtener sus abastecimientos. Además suele haber lo que se llama existencias desacompañadas, es decir, que los artículos que es necesario vender paralelamente o las materias primas que intervienen en un proceso de fabricación son diversos y con algunos de ellos solamente no se puede desarrollar la venta o la fabricación. En los momentos de inflación es posible, a veces, comprar algún artículo o comprar alguna materia prima,

pero ni este artículo ni esa materia prima pueden venderse porque hacen falta los elementos que forman un conjunto armónico con los cuales esas mercaderías se venden o esa materia prima entra en el proceso de fabricación.

Otra consecuencia que suele tener la inflación y que es una causa externa del over-trading, suele ser el exceso de impuestos, porque siendo los impuestos normalmente graduables sobre el monto de valores monetarios, al aumentar éstos, por efectos de la suba de los precios, los impuestos suben proporcionalmente y como los impuestos hay que pagarlos, extraen del giro normal de los negocios cantidades importantes.

El over-trading suele también tener causas internas. Las causas internas fundamentales son: el agotamiento del capital en explotación y la desmesurada ampliación del negocio con relación a las posibilidades.

El agotamiento del capital en explotación puede provenir de varias causas. Vamos a señalar algunas a título de ejemplo. Cuando en un momento de alza de precios, preludio de una inflación, se obtienen beneficios y se dedican a ampliar el activo fijo sin aumentar el capital en giro, que por efectos de esa misma alza de precios ha de ser más elevado, se está en realidad disminuyendo dicho capital y entrando en una situación de over-trading. También el agotamiento del capital en explotación, puede provenir de pérdidas, de la necesidad de formar grandes stocks que se paralizan, de una detención en la cobranza que lleva al aumento del rubro de varios acreedores, de la desaparición del activo líquido por efectos de inmobilizaciones innecesarias, de la desaparición de efectos descontados porque se procedió al descuento para hacer stocks que luego se paralizaron o para cubrir las necesidades de numerario provocadas por los aumentos de precios. El agotamiento del capital en explotación puede venir también del reintegro innecesario de préstamos a largo plazo, del reparto excesivo de dividendos o de inversiones como préstamos o como participaciones de capitales en negocios colaterales.

Vimos que otra de las causas internas del over-trading puede ser una desmesurada ampliación del negocio, es decir, que no disminuya el capital en giro, que permanezca estacionario, pero como el negocio crece en una forma desproporcionada y el capital en giro permanece estacionario se hace insuficiente para el nuevo volumen de aquél. Suele suceder que, en momentos de prosperidad, los empresarios se entusiasman y no piensan que se está en una euforia artificial, en un momento de alza del ciclo y entonces aumentan, sin tasa ni medida, sus inversiones, sin tener en cuenta que cuando venga la depresión, no van a poder hacer frente a los compromisos que contraen.

Un fenómeno que suele suceder en este momento de crecimiento de los negocios suele ser el de los llamados créditos documentarios casados. Que consisten en lo siguiente: un comerciante se las arregla para que se le conceda crédito en los bancos a los comerciantes o a los industriales que a él lo proveen y, a su vez, a los que él les vende. Entrega sus productos a sus adquirentes, éstos le pagan con documentos y con esos documentos él paga a sus proveedores los que a su vez los descuentan en el banco. De tal manera que se forma una cadena que debe actuar con gran precisión. Cuando, por cualquier razón, esa cadena se rompe, el comerciante se ve en enormes dificultades, porque debe levantar los documentos de sus deudores, ya que éstos no

lo han podido hacer, y debe pagar los documentos de sus acreedores, porque han llegado al vencimiento. De modo que ésta es una manera de actuar peligrosa porque, cuando hay perturbaciones en el movimiento económico, esta cadena se rompe y produce trastornos.

Veamos ahora qué consecuencias tiene el over-trading. La primera es una dificultad para pagar los salarios. En los momentos de inflación los salarios fatalmente suben y se encuentra, a veces, el empresario en dificultad para pagarlos si no tiene suficiente capital en giro.

Otro efecto de la inflación es el aumento de precio de costo de las compras; los precios de las compras aumentan porque el comerciante se encuentra en la imposibilidad de aprovechar circunstancias favorables de compras, puesto que no tiene numerario para hacer compras al contado que son las que ofrecen más ocasiones favorables. Otras veces sus precios aumentan porque escasean los medios financieros para hacer sus compras y debe hacerlas en pequeñas partidas lo cual lo priva de beneficiarse con precios interesantes. Como también esta escasez de numerario lo lleva a perder las bonificaciones y descuentos que se suelen hacer a quienes pagan con regularidad o con adelanto.

Otra consecuencia importante del over-trading es la reducción de las cifras de venta. Las ventas se reducen porque se debe recurrir, a los efectos de obtener numerario, a ventas urgentes que se hacen a precios más bajos, sin ganancia y aún perdiendo. Así mismo las cifras de venta se reducen, porque hay que hacerlas con grandes descuentos en momentos de paralización del mercado.

Otra consecuencia del over-trading es la necesidad de recurrir a medios muy onerosos para obtener dinero. Debe recurrirse a diversos expedientes para conseguir dinero a los efectos de poder sobrellevar la vida de la empresa, uno de ellos suele ser sobrecargarla con derechos reales, como las prendas, los equipos y las plantas industriales. A veces, se recurre hasta al procedimiento de la venta con un pacto de retroventa por una cantidad por supuesto mucho más elevada que aquella en que se vendió. También se suele recurrir a la venta de los saldos deudores de los clientes con descuentos muy gravosos. También se recurre a los préstamos particulares desde luego, usurarios y agobiantes para la empresa.

Otra de las consecuencias del over-trading es la dificultad con los acreedores. Estos, por supuesto, quieren cobrar y no puede el deudor satisfacerles sus pretensiones, lo cual le provoca situaciones difíciles, ya sea por citaciones judiciales o por intromisión de agentes especiales de cobranza que tienen métodos más o menos molestos, etc.

Otra consecuencia del over-trading es la presión sobre los deudores; como la empresa está angustiada por dinero recurre a todos los métodos para obtenerlo y, desde luego, trata de cobrar sus cuentas con insistencia y a veces con impertinencia, provocando inconvenientes con buenos clientes.

Y una última consecuencia posible del over-trading es que, como la empresa carece de medios, no puede proceder a las reparaciones y a las renovaciones imprescindibles de su planta industrial que poco a poco va siendo obsoleta y va perdiendo eficacia, con todas las malas consecuencias que esto tiene en el resultado neto de la gestión.

Veamos ahora cuáles son los síntomas del *over-trading* o qué manifestaciones tiene en la marcha de la empresa.

Desde luego es un aumento progresivo de los coeficientes de acreedores. Tomando los acreedores sobre el capital neto o los acreedores sobre el activo circulante, estos coeficientes aumentan puesto que, en el estado de *over-trading*, los acreedores siempre aumentan.

También se nota en el caso de *over-trading*, un aumento de los créditos bancarios y un aumento de los acreedores comerciales y, a veces, un aumento de las existencias por dificultades en las ventas.

También suele aumentar la relación de los documentos a pagar, en el monto total de los acreedores comerciales porque naturalmente, los acreedores ante la dificultad en cobrar, exigen la documentación de sus deudas a los efectos de estar más garantidos y poder recurrir al descuento bancario.

Otro síntoma del *over-trading* es la disminución de los efectos a cobrar. Puede ser esto por la disminución de las ventas o porque se recurra al máximo al descuento o a la enajenación de los documentos a cobrar, aunque no sea en el medio bancario, para satisfacer la angustiante necesidad de numerario.

También suele operarse en situación de *over-trading* una disminución del capital en explotación o activo circulante de la empresa.

Otro síntoma que nos puede dar la idea de que una empresa está en situación de *over-trading* aun manteniendo a veces, al principio sobre todo de esta situación, el margen de beneficio bruto, es que el beneficio neto desciende rápidamente y en la continuación del estado de *over-trading* disminuye también el beneficio bruto por las razones que ya hemos visto.

En general podemos decir que el síntoma del *over-trading* es una disminución constante de las reservas líquidas y una dificultad en obtener capital de explotación.

El banquero tiene además otros síntomas para descubrir en las empresas el estado de *over-trading*; estos síntomas se manifiestan fundamentalmente a través de cuentas bancarias. Una empresa con escasez de numerario está siempre en exceso financiero, está siempre utilizando el máximo de crédito, está siempre haciendo el máximo de giros, su cuenta corriente manifiesta pocas oscilaciones, porque no provienen éstas del desarrollo normal de entradas y salidas del mes, sino que se está siempre esperando el momento que llegue alguna cantidad de dinero para utilizarla de inmediato y por consiguiente, presenta esta cuenta corriente pocas oscilaciones alrededor de su punto de máxima utilización. También el banquero puede observar una empresa en situación de *over-trading* porque se hacen muchas veces reclamos de préstamos para el pago de salarios. El banquero también puede advertir la situación de *over-trading* por la forma como se paga a los acreedores. Se les paga de cualquier manera, normalmente por cantidades redondas, porque son entregas a cuenta o a veces, con cheques que se advierte que son antdatados. Es decir que por el movimiento de la cuenta bancaria el banquero puede percibir síntomas que le muestren que una empresa está en situación de *over-trading*.

Veremos a continuación cuál es la solución o que conducta es aconsejable al banquero en una situación de dificultades de sus clientes.

CAPITULO XVI

EL RIESGO BANCARIO Y LA POLITICA BANCARIA EN LAS MALAS SITUACIONES DE LA CLIENTELA

Hemos estudiado la situación de *over-trading*. Por esta o por otra circunstancia puede llegar una empresa a una mala situación, que se manifiesta por los síntomas que hemos visto. Frente a ella ¿cuál debe ser la conducta del banquero? Eso es lo que trataremos en este capítulo.

Muy diversas, además del *over-trading*, pueden ser las causas que lleven a una mala situación a una hacienda. En general, las dificultades de una empresa, siempre que no medie mala fe, pueden provenir de tres causas: de una mala administración, de perturbaciones propias y características del ramo o de un descenso en el estado general de los negocios. Las consecuencias que la primera de estas causas tiene sólo se advierten con el correr del tiempo; de ahí que el banquero le dé más importancia al capital de la empresa y a la situación económica que a la mala administración, ya que sus operaciones son siempre a plazos relativamente cortos, en los cuales no suele influir la mala administración. Cuando las causas de las dificultades son las otras dos, es decir las perturbaciones propias en el ramo o el descenso de los negocios por una crisis general o la marcha del ciclo económico, el banquero debe ayudar a los deudores de buena fe y no tomar resoluciones que agraven la situación general. El banquero debe tratar de ayudar también a ramos conexos o subsidiarios que puedan repercutir sobre otros ramos que están en mala situación.

Aclaremos otro concepto. Un crédito congelado es distinto de un crédito incobrable; el crédito congelado es aquél que está momentáneamente sin cobrar debido a perturbaciones extraordinarias en la marcha del negocio, desaparecidas las cuales y cuando los negocios recobren su marcha normal, el crédito será cobrado. Por consiguiente pueden, a veces, transformarse los créditos líquidos en créditos congelados pero debemos diferenciar el crédito congelado del crédito incobrable. El crédito incobrable es el que ya debe darse por perdido definitivamente por total insolvencia del deudor e imposibilidad de que alguna vez lo pague. En la financiación de la industria suele ocurrir con frecuencia que se produzcan créditos congelados por una u otra razón y aunque no se haya perdido ese dinero por mantener la industria una buena situación económica, tiene mala situación financiera y no puede pagarlo en el momento del vencimiento. Entonces debe el banquero esperar la buena evolución de las cosas si prevé que algún tiempo después se podrán hacer efectivo sus préstamos.

Las renovaciones son un alerta de las malas situaciones financieras, cuando se repiten las solicitudes de renovación por el mismo cliente, el banquero debe advertir que ello puede ser un síntoma de peligro y, en esas circunstancias, debe cuidar de que no se evadan los capitales del cliente, ya sea por pérdidas o por ocultaciones. Debe cuidar, además, que el cliente no entre en negocios aleatorios los cuales pueden hacerle perder rápidamente su capital. Cuando las renovaciones se repiten sin ninguna esperanza de cancelación le

quedan al banquero dos posibilidades: el arreglo privado, o recurrir a los tribunales para pedir la quiebra de su cliente. De las dos soluciones, la primera es la más aconsejable y se puede manifestar por distintas modalidades jurídicas, como ser: el concordato, la moratoria, etc.

Evidentemente el arreglo privado tiene ventajas sobre la quiebra porque en él se puede salvar el capital aunque, a veces, haya que hacer largas esperas y sacrificar intereses. Antes de entrar al arreglo privado el banquero debe tener una información minuciosa de su cliente y debe estudiar las posibilidades de que, en el futuro, el negocio se rehaga y de que el cliente vuelva a ser solvente y pueda pagar.

Obvio es que el banquero debe tentar diversas soluciones, como dar plazos, sacrificar intereses, y en último término, si fuera necesario e imprescindible, hacer también una quita sobre esos créditos.

Las quiebras tienen para los bancos muchos inconvenientes. Ellas se prestan a maniobras por parte de deudores inescrupulosos.

En su trámite pueden actuar quebrados deshonestos que hacen figurar acreedores irreales y además la tramitación es muy onerosa. En este tipo de liquidación solamente cobran los acreedores privilegiados, por eso los bancos deben evitar, en lo posible, que sus clientes vayan a la quiebra o liquidaciones judiciales, utilizando el arreglo privado como medio para evitar desastres.

En materia de malas situaciones colectivas debemos decir que los bancos no deben agravar las crisis. Si por salvar un crédito, provocan un desastre económico colectivo, esto repercutirá, al fin y a la postre en contra de los mismos bancos.

Veamos ahora por qué los bancos, a pesar de esto, no pueden renunciar del todo y para siempre a recurrir a los medios coercitivos de pago. Esto es por razones de índole moral. Deben perseguir a los malos deudores, a los que no pagan por su propia voluntad, para que así no se fomente la mala voluntad de los deudores flojos. El banco al hacer las gestiones de cobranza con sus deudores morosos, debe tratar de no incurrir en gastos judiciales inútiles en contra de un deudor que no podrá pagar o no hacer gastos con cuentas que de antemano está convencido que son incobrables. De lo contrario el quebranto que la cuenta le ocasiona tendrá que aumentarlo con los gastos inútiles que se hayan hecho.

Con esto dejamos el capítulo referente a la conducta de los bancos en materia de arreglos y liquidaciones judiciales.

CAPITULO XVII

OTROS RIESGOS ASUMIDOS POR LOS BANCOS

Muchas veces los bancos salen de garantías a sus clientes mediante el cobro de una comisión. El banco asegura a un tercero o a otros bancos el cumplimiento de las obligaciones que contrae su cliente.

Esto se utiliza mucho en el comercio internacional, pero no será motivo de nuestro estudio, ya que los riesgos bancarios del comercio internacional quedan expresamente excluidos de este trabajo.

En nuestro medio la garantía bancaria es muy utilizada. Naturalmente que el banco sólo garantiza a clientes conocidos y solventes de quienes tiene excelentes informes y a quienes conoce cumplidamente.

Entre nosotros la garantía bancaria es utilizada también en cuestiones administrativas. Así el Decreto del 10 de noviembre de 1950 admite la intervención de los bancos en determinadas operaciones comerciales de importación, para garantizar el cumplimiento de las obligaciones emanadas de las mismas.

MINISTERIO DE HACIENDA

Montevideo, 10 de noviembre de 1950.

Vista la conveniencia en facilitar la importación al país de plantas industriales completas, no solamente para la instalación de industrias nuevas, sino también para reforzar o ampliar las ya existentes.

Resultando: la ley de 14 de agosto de 1935, ampara la importación de máquinas industriales, exonerándolas de derechos de aduana, previa verificación de su correcta aplicación por parte de la Dirección de Industrias.

Es requisito de la misma ley, que deben consignarse las sumas correspondientes a la totalidad de los derechos que devenguen dichas máquinas, las que son devueltas, una vez que se ha verificado su aplicación industrial.

Considerando: La consignación de los derechos, no tiene otra finalidad que la de amparar al Estado frente a cualquier alternativa que pueda surgir al tramitarse la franquicia respectiva y que pueda dar lugar a una pérdida de renta.

Esa norma de la ley puede cumplirse también si al efectuarse el despacho de la maquinaria, se garantizan los derechos que deben consignarse por una institución bancaria, dejando en poder de los interesados importantes sumas que pueden ser utilizadas en el desarrollo de la industria para la cual se realiza la importación de máquinas.

Teniendo en cuenta la circunstancia expuesta, y a fin de facilitar el desarrollo industrial del país, puede establecerse un régimen de carácter general, que permita la sustitución de los derechos que deben consignarse al importarse los equipos industriales completos, por una garantía bancaria, con lo cual, sin desnaturalizarse la ley de 14 de agosto de 1935, se cumple con la formalidad que la misma establece.

Por lo expuesto,

El Presidente de la República

DECRETA

Artículo 1º La Dirección General de Aduanas permitirá a las firmas que así lo soliciten, la sustitución del depósito en efectivo que deben realizar de acuerdo con las formalidades de la ley de 14 de agosto de 1935 por una garantía bancaria que cubra el importe de los derechos que deban consignarse por la importación de máquinas industriales.

Artículo 2º Las firmas interesadas deberán gestionar una vez instaladas las maquinarias, su fiscalización por parte de la Dirección de Industrias.

Artículo 3º Toda importación de maquinarias que se realice al amparo del presente decreto, queda sometida al régimen de depósito aduanero, debiendo ser fiscalizada en su totalidad.

Artículo 4º Comuníquese, etc.

BATLLE BERRES. — Nilo R. Berchesi.

CAPITULO XVII

RIESGOS DE LA EXPLOTACION BANCARIA

El origen de los rendimientos bancarios está en dos recursos fundamentales que son: los intereses activos que el banco cobra a quienes les facilita su dinero y las comisiones que percibe por los diversos servicios que presta. Los gastos o el costo está dado por los intereses pasivos y por los diversos gastos de producción del banco. Estos gastos son: impuestos, sueldos, amortizaciones del activo fijo, cargas sociales, etc., etc., Otro gasto inherente a la actividad bancaria es el de las inversiones improductivas.

Las inversiones improductivas las constituyen el encaje y las inmovilizaciones. El banco necesita hacer grandes gastos por instalaciones, por propaganda, por edificios, por máquinas de oficina, muebles y útiles etc.

El encaje que debe tener el banco es una cantidad de dinero improductivo que debe poseer ya sea por imposición de la ley o por cumplir con sanas normas de técnica bancaria.

Los depósitos y los préstamos son el origen de las cifras del resultado bancario. Los depósitos porque son los que dan la posibilidad de hacer préstamos puesto que el banco los hace con ellos en primer término y también con su propio capital, que debe colocar en préstamos o en las inversiones improductivas a que hicimos referencia.

El banco, al hacer intermediación en el crédito, se responsabiliza ante sus depositantes de la devolución de los depósitos y por consiguiente tiene que exigir la devolución de los préstamos ya que todos los riesgos por incumplimiento de sus deudores son de cuenta del banco.

El banco corre riesgos directos de pérdida cuando no coloca el dinero que le han depositado o cuando se producen quebrantos en las colocaciones. Hay también otros riesgos de carácter indirecto que provienen del desajuste del engranaje económico, cuando la imposibilidad de pago de los deudores del banco se produce por el mal estado general de los negocios.

Hemos visto que existe una correlación entre los depósitos y los préstamos. Por los depósitos el banco debe pagar intereses pasivos y por los préstamos cobra intereses activos. De la cantidad de depósitos que el banco tenga depende la cantidad de colocaciones que pueda hacer y por consiguiente, desde el punto de vista de su utilidad el banco debe tener la mayor cantidad de depósitos posible para colocarlos. Pero sabemos que, por imperio de la ley, debe existir una relación entre la cantidad de depósitos que el banco recibe para colocar y el capital propio del mismo. Entre nosotros esa relación es de uno a cinco o de uno a ocho en casos especiales. Pero además de mantener una relación adecuada entre los gastos provenientes de los intereses activos y pasivos, el banco debe cuidar el riesgo de pérdidas mediante la vigilancia de los gastos administrativos.

Entre ellos, el gasto fundamental es los sueldos y las cargas sociales que les son inherentes. Por eso, al recibir los depósitos, el banco debe interesarse para que le representen una utilidad. Le interesan, en primer término, porque el saldo de esos depósitos por la naturaleza o por el plazo de los mismos, pueden colocarse. Aunque no se coloque le interesan porque ese dinero puede ser de futuros grandes clientes de colocaciones. Otras veces porque los depósitos pueden ser útiles para traer otras negociaciones o porque pueden servir para atraer nueva clientela. Si los depósitos no cumplen o no reúnen algunas de las condiciones que hemos señalado son para el banco improductivos y onerosos y debe tratar de evitarlos.

Lo fundamental en un depósito es ver que saldo deja para las operaciones activas, ya sea que esté depositado a plazo o a la vista. En este último caso hay que tomar el término medio del saldo diario, y quitándole una partida preventiva para las oscilaciones de los retiros y para cubrir el encaje necesario, sobre el remanente se calcula el porcentaje de interés que potencialmente puede producir al ser colocado por el banco para ver si cubre sus gastos y, por consiguiente, es beneficioso.

En cuanto a los gastos de administración de los depósitos es necesario pensar en el costo medio de los documentos, en el costo del clearing, en

el costo de los cheques suministrados, en el costo de propaganda, en el costo de traslado de fondos de una a otra casa, en el costo de personal, de los trabajos especiales, en los gastos de las oficinas conexas y en los intereses pagados por los depósitos.

Luego de este análisis se puede llegar a la conclusión de que no interesan al banco los depósitos con saldos pequeños y mucho movimiento, ni los depósitos chicos de personas que, por sus actividades, no pueden ser clientes interesantes de colocaciones. Tampoco interesan los depósitos que, aunque tengan grandes saldos, tienen movimientos bruscos que aconsejan grandes provisiones de caja. Aunque hay que tener en cuenta, muchas veces, que un cliente puede no ser interesante por los depósitos o por el tipo de depósito que hace pero que es necesario admitirle sus depósitos porque es beneficioso para otros departamentos del banco.

En cuanto a los costos de las colocaciones el banco corre el riesgo de que sean perdidosas si no tiene en cuenta que sus beneficios deben sobrepasar a sus gastos. Estos se integran así: por el costo de las oficinas receptoras de capitales, por el costo de las oficinas de colocación, por el costo de la dirección y de la gestión, por el costo de riesgo de los quebrantos y por otros costos indirectos. El banco corre el riesgo de pérdida si el ingreso bruto de los intereses cobrados no cubre todos los gastos a que hemos hecho referencia.

Las oficinas de títulos y de giros suelen ser oficinas que, si trabajan lo suficiente, no ofrecen mayor riesgo de pérdida porque sus costos están compensados con las comisiones que cobran. En cuanto a las operaciones de cambio, el riesgo está perfectamente calculado y sus comisiones cubren el costo, excluyendo, naturalmente, los riesgos de la especulación. En las operaciones de giro, el riesgo se limita al costo administrativo que se cubre con las comisiones que son variadas según las circunstancias y características de cada plaza libradora o girada. El factor de riesgo a tener en cuenta es la insuficiencia de fondos de la casa girada para atender el pago, ya que en caso necesario habrá que atribuirle recursos, calculando el gasto de transporte dentro de la comisión y ver la conveniencia de girar cuando coincide con un momento de escasez de fondos, como sucedería en el verano en un centro turístico o de movimiento de cosecha en una zona agrícola.

Es interesante, como conclusión general, establecer que para cuidar el riesgo de pérdidas, el banco haga un estudio minucioso de los costos.

Para terminar hemos de decir con CAÑELLAS "que el banquero debe cuidar todos los riesgos."

En este trabajo nos hemos referido solo a los principales riesgos bancarios que tienen su origen en la gestión. Estamos seguros de que habrá otros riesgos que no hemos considerado. No queremos terminar sin repetir que no hay reglas fijas e ineludibles para evitar los riesgos bancarios, que estos deben ser evitados fundamentalmente por la pericia del banquero. La sociedad tiene derecho de exigirle al banquero la máxima responsabilidad ya que su importante función, en el mecanismo económico general, hace que sus imprevisiones o sus errores, puedan tener una repercusión enorme en el bienestar general.

OBRAS CITADAS EN EL TEXTO

- Marcelo G. CAÑELLAS. — "Riesgos Bancarios". — Editorial Selección Contable. — Segunda Edición. — Buenos Aires, 1946.
- Marcelo G. CAÑELLAS. — "Economía y Técnica del Crédito". — Editorial Alejandro Bunge. Buenos Aires, 1944.
- Glenn G. BUNN. — "Bank Credit". Principles and operating procedure. Banco de la República Oriental del Uruguay. — Suplemento Estadístico de la Revista Económica. — Febrero de 1957.
- Luis ZAFFARONI. — Principales Informaciones Económicas - Financieras en el período 1948 - 1956.
- Luis ZAFFARONI. — "Balances Bancarios". — Edición de La Caja Obrera. — Montevideo, 1944.
- Georges PETIT DUTAILLES. — "Le risque du Credit Bancaire". Troisième Edition. — Editions Scientifiques Riber, Paris.
- Carlos J. LECUEDER. — "Estudio de la Situación Económica-Financiera de las haciendas por medio de Indices". — Facultad de Ciencias Económicas y de Administración. Montevideo, 1957.
- A. LÓPEZ DE SÁ. — "Cómo analizar un balance". - Selección Contable. — Traducción de Enrique Aldo Seborio. — Buenos Aires, 1956.
- Bentley G. MACCLOUD (h.). — "Análisis de balances para otorgamiento de créditos". — Selección Contable. — Mayo de 1957. — Vol. XII. Pág. 278.
- J. D. CLEMENS. — "El balance y el crédito bancario". — Traducción de Javier Aramanda y Wenceslao Millán. — Editorial Aguilar. — Madrid, 1955.
- L. PETIT y R. de VEIRAC. — "El crédito y la organización bancaria". — Editorial Sudamérica, 1945.
- Félix SOMMERY. — "Política Bancaria". — Traducción Española de José Antonio Rubio. — Editorial Reus. — Madrid, 1936.
- Alexander WALL. — "Análisis de los estados financieros". — Traducción de Teodoro Ortiz. Fondo de cultura económica. — México, 2a. Edición, 1947.
- Mario TASSINO. — "Banca Privada". — Montevideo, 1957.
- Pietro ONIDA. — "El balance de ejercicio en las empresas". — Traducción de Alfredo Lisdoro. — Librería "El Ateneo". — Editorial Buenos Aires, 1951.
- Los Santos Evangelios.