



Universidad de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Económicas
Biblioteca "Alfredo L. Palacios"



El crédito bancario

Cañellas, Marcelo G.

1933

Cita APA: Cañellas, M. (1933). El crédito bancario. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas. Biblioteca

Este documento forma parte de la colección de tesis doctorales de la Biblioteca Central "Alfredo L. Palacios". Su utilización debe ser acompañada por la cita bibliográfica con reconocimiento de la fuente.
Fuente: Biblioteca Digital de la Facultad de Ciencias Económicas - Universidad de Buenos Aires

21354



BIBLIOTECA

"EL CREDITO BANCARIO".

TRABAJO PARA EL EXAMEN DE TESIS.

Marcelo G. Cañallas.-

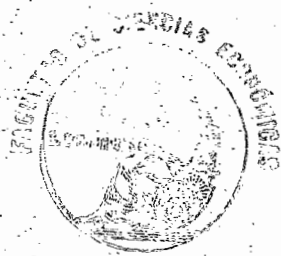
1933.

FACULTAD	
DE CIENCIAS ECONOMICAS	
UNIVERSIDAD DE MEXICO	
Clasificación	
Estante: 413	
FICHA N.º	

CATALOGADO

1501
137

EL CREDITO BANCARIO.



I N D I C E .

1. Plan del trabajo aprobado por el Sr. Decano..... pág. 6.

PRIMERA PARTE:

2. LA SITUACION DEL CLIENTE:

Cap. I. La información.- Medios directos, indirectos y especiales.- Los informes.- El balance y la manifestación de bienes.- La inspección de libros y la tasación.- La calificación.. pág. 7.

Cap. II. La plaza y el ramo; la evolución, clientela, compras y ventas y los beneficios y gastos. Estudio de los promedios de cuatro ramos.- Consideraciones y reglas.- Relaciones observadas en sesenta y una firma en tres años sucesivos.- Promedios..... pág. 19.

Cap. III. La situación económico-financiera; el activo, los porcentajes de composición.- Calificación de la situación económica.- El pasivo, su descomposición y caracter; evolución.- Calificación de la situación financiera.- La situación económico-financiera, cuadro de porcentajes, balances tipos y características de los ramos.- Estudio de situaciones y su representación gráfica abarcando 25 ramos..... pág. 32

Cap. IV. El porvenir del negocio y los factores morales.- Elementos para abrir opinión.- Buenos y malos años.- Evolución normal y anormal.- Causas imprevistas.- La técnica..... pág. 100

SEGUNDA PARTE:3. LA DISTRIBUCION DEL CREDITO:

- Cap. I. Los préstamos a la agricultura. La riqueza agrícola.- La situación del agricultor.- Tipos de créditos.- El apoyo del Banco de la Nación.- Préstamos para semillas, sobre maíz, cereales y lino, para compra de máquinas, en casos de desastres, etc.- El giro y el revolving credit. .pág. 106
- Cap. II. Los préstamos a la ganadería.- La riqueza ganadera y el apoyo bancario. Préstamos renovables.- Prendas ganaderas, para compra de reproductores lecheros, para instalación de tambos, para reproductores, sobre lanas y para esquila. .pág. 120
- Cap. III. La ley del crédito agrario.- Bases y miras. Plan.- Breves noticias. .pág. 133
- Cap. IV. El crédito industrial.- Naturaleza de estas empresas.- Apoyo que merecen.- Crédito que reciben. .pág. 138
- Cap. V. Créditos al azúcar.- Momento de la industria. Plan de solución.- Congelación de los créditos. .pág. 144
- Cap. VI. La industria vitivinícola.- Infraconsumo. Sus soluciones.- El apoyo bancario. .pág. 148
- Cap. VII. Los préstamos y los descuentos.- Tipos, forma de pago en uso, distribución en los bancos.- Importancia del descuento. .pág. 152

TERCERA PARTE:4. LA BANCA Y EL CREDITO:

Cap.Unico:El crédito, los depósitos y el capital;
 función intermediaria.-El crédito y la
 situación general.- La orientación del
 crédito.- Extensión del negocio de ban-
 ca.-El negocio del crédito.- Conclusio-
 nes.....pág.156

CUARTA PARTE:5. LA SOLUCION DEL MAL CREDITO:

Cap.Unico:El deudor moroso.- El arreglo privado.-
 El beneficio de competencia.- La solu-
 ción judicial.- La banca y los quebran-
 tos.....pág.174

ANEXOS AGREGADOS:1. TABLAS DE PROMEDIOS:

Relaciones observadas en la evolución de los si-
 guientes ramos:

Importación de tejidos.....pág. 29
 Mueblería.....pág. 30
 Almacén por mayor.....pág.28
 Bazar.....pág.31

2. CUADROS SINOPTICOS:

Bases para calificar la situación económica.....pág.38
 Bases para calificar la situación financiera.....pág.43

3. ESTUDIO DE SITUACIONES PATRIMONIALES:

Primer grupo: Tejidos y afines:

Balances tipos.....	pág. 51
Estudio de importación de tejidos..	pág. 52
Mercería.....	pág. 56
Sedas.....	pág. 57
Tiendas.....	pág. 58
Tapicerías.....	pág. 59
Sastrerías.....	pág. 60
Artículos para hombres.....	pág. 61

Segundo grupo: Empresas industriales:

Balances tipos.....	pág. 68
Estudio de Talleres Metalúrgicos...	pág. 69
Talleres Gráficos.....	pág. 70
Fábricas de calzado.....	pág. 71
Fábricas de tejidos y anexos.....	pág. 72
Fábricas de jabones.....	pág. 73
Ingenios.....	pág. 74
Bodegas.....	pág. 75
Extracción de tanino.....	pág. 76

Tercer grupo: Comercio en general.-

Balances tipos.....	pág. 83
Estudios de almacén por mayor.....	pág. 84
Zapaterías.....	pág. 85
Peleterías.....	pág. 86
Joyerías.....	pág. 87
Importación de automóviles.....	pág. 88
Mueblerías.....	pág. 89

Cuarto grupo: Prestación de servicios.

Tipo y estudio de balances de restaurants
y bares.....pág.92

Tipo y estudio de empresas de omnibus....pág.93

Quinto grupo: Intermediación:

Estudio de balances de consignatarios de
haciendas y frutos del país.....pág.99

Resumen: Tabla numérica de proporciones tipos que re-
sultan de los gráficos anteriores.....pág.99.

4. TABLAS DE CORRELACIONES:

Entre depósitos totales y préstamos de todos los ban-
cos.....pág.161

Entre los mismos conceptos en el Banco de la Nación
Argentina.....pág.163

Entre pasivos de quebrantos y rendimientos bancarios
líquidos.....pág.179

Entre entradas brutas y beneficios líquidos en todos
los bancos.....pág.181

BIBLIOGRAFIA:

Nómina de antecedentes consultados.....pág.183

EL CREDITO BANCARIO.

PLAN DEL TRABAJO APROBADO POR EL Sr. DECANO.

- 1o: El conocimiento de la situación del cliente, con un análisis comparativo de un numeroso conjunto de estudios de situaciones comerciales, para llegar a presentar un ensayo de balances standard y relaciones tipos por grupos de ramos.-
 - 2o: La distribución del crédito, según los ramos, las zonas y los diversos factores de la producción con un minucioso estudio de las características principales de los tipos más propios en nuestro país.-
 - 3o: Capacidad bancaria para el crédito, criterios, límites, distribución de las carteras.-
 - 4o: La solución de los malos créditos.-
-

PRIMERA PARTE.LA SITUACION DEL CLIENTE.CAPITULO PRIMERO.

La información.- Medios directos, indirectos y especiales.-
 Los informes. El balance y la manifestación de bienes. La
 inspección de libros y la tasación. La calificación.-

1. GENERALIDADES. Crédito es la facultad obtenida o concedida de disponer del ahorro ajeno, durante un tiempo más o menos largo, con la obligación de restituirlo.-

Esta definición establece los conceptos esenciales de que la materia del crédito es el ahorro acumulado o administrado por el prestamista para el uso del prestatario.- Pero, se fija también una circunstancia tan esencial como las anotadas: la obligación de restituir la suma objeto de la operación de crédito.-

Quiere decir que es necesario saber prestar bien. Para ésto hace falta conocer la situación del cliente, punto a que se referirá la primer parte de nuestro trabajo.- No entraremos a tratar el tecnicismo de un departamento de descuentos ni la organización de una oficina de informaciones, porque no tiene mayor interés frente a la profusa bibliografía existente que estudia los aspectos formales del asunto, sin llegar sin embargo, a la parte fundamental que es el arte de pesar al cliente a fin de calificarlo debidamente para el otorgamiento del crédito.-

El comercio aumenta su volumen día a día; las

firmas se multiplican, las actividades se diversifican, la moral se hace cada vez más elástica y el conocimiento entre los hombres de negocios es menos íntimo a medida que su representación y operaciones son más importantes.-

Es evidente que en estas condiciones los métodos han de variar.- Nuestra banca y comercio que hasta hace algunos años ha operado sin mayores contratiempos, entre gente conocida, hoy se encuentra frente a una plaza de vida intensísima.- Los métodos empíricos de la presentación y de la referencia, han de ser sustituidos por una técnica en la apreciación de los estados patrimoniales, en base a antecedentes estadísticos, a precedentes establecidos y a reglas definidas.-

A medida que avancemos en nuestro trabajo daremos las observaciones personales a que hemos arribado, después de comparar más de cuatrocientos estudios de situaciones comerciales, de los que hemos seleccionado más de doscientos que figuran en las planillas que se incluyen más adelante, divididas en veinticinco ramos característicos, con la formulación de situaciones tipos y relaciones sobre evolución de un buen conjunto de firmas que nos han permitido calcular varios promedios.-

La estadística debe basarse en la observación de un gran número de casos, pero hemos tropezado con dificultades insalvables, tales como la de no contar más que con un archivo privado, de no utilizar más que situaciones de la Capital Federal, lo que resta amplitud sobre todo en

ramos como tapicería que no cuenta en plaza con más de seis grandes firmas, tanino que son muy contados, y tantas otras en igual situación.-

2. MEDIOS DE INFORMACION. La investigación sobre la situación del cliente, puede hacerse por estos medios:

I. INDIRECTOS: a). Tanteo en plaza.

b). Tanteo en bancos.

c). Servicio de agencias informativas.

II. DIRECTOS: a). Manifestación de bienes.

b). Balances y cuadros de rendimientos.

c). Presentación de títulos y comprobantes.

III. ESPECIALES: a). Revisación de libros e inspecciones

b). Tasaciones.

I. MEDIOS INDIRECTOS:

El tanteo en materia de informes significa la búsqueda de informes entre los comerciantes o banqueros que pueden tener relaciones con el solicitante o que han sido ofrecidos por el mismo como referencias.-

Es un medio peligroso tanto para el comerciante como para el banquero.- Puede provocar un "manoseo" del primero, haciéndolo correr en la plaza, creándole una atmósfera de duda o finalmente, ser objeto de informes desleales por parte de competidores mal intencionados.-

Para el banquero no es del todo eficiente porque puede caer en una referenciación preparada por el cliente o favorecida por acreedores, que de ese modo esperan reali-

zar cuentas pendientes.- Las referencias bancarias por otra parte, siempre son deficientes porque los comerciantes cumplen hasta último momento con sus bancos, para no verse privados del crédito.-

El servicio de agencias informativas, salvo contadas y honrosas excepciones, no merece mayor fé.-

Como fuente fundamental para el conocimiento de la situación del cliente, quedan los medios directos.-

II. MEDIOS DIRECTOS.

Pueden ser, como se ha dicho, la presentación de manifestación de bienes, de balances y estados de ganancias y pérdidas y de títulos y comprobantes.-

Deben ser requisito indispensable y previo a todo acuerdo.-

No nos ocuparemos de estudiar la legislación en lo que se refiere a penalidades en caso de falsedad, como tampoco de tocar los elementos constituyentes de una manifestación patrimonial, porque serán estudiados al tratar la formación de activos y pasivos.-

Los recaudos han de ser más completos en el caso de manifestación que en el de balance, porque éste ya presupone un orden contable más o menos perfecto y la existencia de documentos y archivos.- Queda con esto dicho, que los comerciantes son los únicos que podrían usar la manifestación.- Es conveniente exigir documentos, títulos, comprobantes, libretas de censo ganadero, etc., para estar en condiciones de perseguir a los clientes de mala fé: existe el pre-

cedente de un juez federal que desestimó una querrela criminal en un caso en que se ocultaron hipotecas, porque el gerente no se preocupó de constatar la manifestación de bienes.- Un fiscal federal de la Capital en un proceso de resonancia política admitió como normal y no sujeta a penalidades, la inflación de valores manifestados.- Es necesario, pues, exagerar las precauciones: la sagacidad del banquero aportará los elementos necesarios para evitar el engaño; en nuestra plaza, cuando se trata de civiles, profesionales, criadores, propietarios, etc., la liberalidad es excesiva, pidiéndose en el mejor de los casos números de inscripción de los inmuebles o referencias a satisfacción, olvidando requisitos tan importantes como la vigilancia en el pago de arrendamientos, servicios hipotecarios, impuestos y tasas, etc.-

Se desprende de todo lo expuesto que la moral es esencial en los negocios de banca.- Sin este factor no sería posible trabajar, porque se entregaría a manos de aventureros toda la riqueza de un banco, que es propiedad de terceros quienes se la entregan para su custodia y acrecentamiento.- Son antecedentes dignos de ser tenidos en cuenta, la existencia de arreglos anteriores, el cumplimiento en la plaza, la presentación de malos clientes, el uso de procedimientos incorrectos, la usura o las ganancias inmorales, antigüedad y perseverancia en su ramo, la parsimonia en los gastos y uso de crédito, la audacia en emprender negocios nuevos, liberalidad en las ventas, etc.-

III. MEDIOS ESPECIALES.

LA INSPECCION DE LIBROS. Ante situaciones de gran importancia económica o de evidente falta de información, el banco debe ampliar los antecedentes, referencias, balances, etc. y suspender todo acuerdo hasta tanto no se disponga una inspección de libros, que permita hacer un estudio serio sobre la misma contabilidad del cliente.-

Se trata de una de las funciones más delicadas, por la discreción con que debe procederse, la capacidad del perito que debe actuar y la oportunidad de la fecha en que se decreta dicha diligencia.-

Como regla general, corresponde la inspección en los siguientes casos:

- a): Negocios nuevos en la plaza.
- b): Firmas sin antecedentes.-
- c): Disolución parcial de sociedad y formación de una nueva con la base de la anterior.-
- d): Balances con cifras importantes cuyo contenido no pueda apreciarse sin mayor análisis.-
- e): Situaciones pesadas o ejercicios negativos.-
- f): Firmas constantemente cubiertas en su crédito.-
- g): Negocios múltiples.
- h): Expansiones no justificadas, aumentos de pasivo y de ventas en forma peligrosa.-
- i): Ramos en concurrencia.-
- j): Crisis parciales o generales.-

El temperamento a usar en cada caso queda

a criterio del banquero, quien tratará siempre de no herir al cliente; así, si se trata de un cliente nuevo, resolverá la inspección de libros sin más trámite y como condición previa a todo acuerdo; si se trata de un cliente antiguo aprovechará la presentación del balance, para aclararlo en beneficio de la firma; y si fuera un buen cliente que interesa mantener, se hará el acuerdo, pidiendo se permita el envío de un revisor, que sabrá proceder con suficiente habilidad para pedir los libros y verificar los datos de mayor interés.-

Para estas funciones se requiere contar con un cuerpo de contadores revisores, que unan a su tecnicismo y competencia profesional un acabado conocimiento de la plaza, sus principales firmas, ramos, modalidades típicas, etc.-

La necesidad de revisar la contabilidad del comerciante es innegable; esa práctica se ha generalizado en nuestro ambiente de un modo tan completo, que la inspección ya no se toma como un signo de desconfianza, sino como un trámite ordinario e indispensable para mantener relaciones comerciales con una institución bancaria.-

La contabilidad es el reflejo de la administración general.- Un desorden en los libros, en las cuentas y en el archivo, anticipan que el depósito, el taller, la venta, la concesión de créditos y la disciplina del personal, adolecen de serias fallas; en cambio, un buen control contable, compilaciones orientadoras para la administración que los socios consultan y emplean, ficiero completo de la

clientela y tantos otros índices de la contaduría, bastan para pensar en la seriedad del comerciante y buena atención de sus intereses, que son los intereses de los acreedores que depositan en él su confianza.-

Como regla general deben exigirse libros rubricados, aunque el banquero no puede dejar de dar fé a un orden completo de contabilidad en libros simples, cuando la firma está bien referenciada y se trata de un cliente serio, antiguo y que trabaje con suficiente holgura; pero debe exigir, insistiendo en sus acuerdos, que el comerciante cumpla con las prescripciones legales, que benefician a todos, a los acreedores porque consiguen mayor fidelidad en los asientos y al cliente porque introduce un elemento de orden rodeado por las formalidades de la ley.- La ventaja indiscutible del libro rubricado está en la imposibilidad práctica de que se presente un doble juego de libros ya sea por la vigilancia eficaz que lleva el Registro Público de Comercio, que ^{no} autoriza nuevos libros sin que le sean presentados los anteriores por terminar y por el control que hace el mismo banco al decretar sucesivas inspecciones, en las que se toman como medida precaucional las fechas, firmas de jueces y números de rubricación, facilitando la verificación de que siempre se compulsan el mismo juego de libros.-

Estas serían las ventajas de la contabilidad en cuanto respecta a la parte extrínseca.-

En lo referente a la parte ^o patrimonial de

La firma sometida a estudio, facilita la determinación de:

A): Cuentas corrientes compensadas, recurso muy corriente para disimular pasivo o disminuir exceso de créditos a cobrar, alterando la situación real.-

B): Determinación de documentos descontados, que generalmente no se contabilizan, afectando el estado de la firma cuando su monto reviste importancia desmedida o el cumplimiento es pesado o nulo por parte de la clientela.- Asimismo, verificación del uso de documentos de complacencia u otros procedimientos no aceptables.-

C): Determinación de cuentas particulares que pueden ir incluidas entre los deudores o acreedores, modificando en ambos casos la responsabilidad en giro.- A este respecto, debe ampliarse la investigación procurando establecer monto de extracciones y destino u origen de aportes y procedencia, así como juegos de números que pueden ocultar muchas operaciones disimuladas.- La fijación de fondos en negocios o inversiones ajenas al giro, haciendo emigrar capital de la casa, es tan interesante para el banco como el ingreso de fondos obtenidos de préstamos de comisionistas, amigos, parientes, venta de bienes particulares, hipotecas contraídas, etc., lo que modifica sustancialmente la solvencia del comerciante.- Por otra parte, la cuenta particular es generalmente el puente empleado para cubrir renovaciones íntegras que aparecen en libros como pagadas y repetidas, o bien préstamos particulares de amigos o adelantos de corredores para cubrir vencimientos perentorios.- Bastan estas

consideraciones para demostrar que la compulsa de esta cuenta es interesante bajo todo punto de vista.-

D): Inflación en los deudores varios por inclusión de malas cuentas, falta de castigos, etc.

E): Valorización de propiedades, mercaderías y otros valores, por agregación de refacciones, marcas, patentes, cambios, etc.-

F): Determinación del cumplimiento en los compromisos.

G): Determinación del grado de exigibilidad de las cuentas de deudores y acreedores para establecer la verdadera situación financiera, porque no es lo mismo, por ejemplo, créditos a cobrar en noventa días que pagarés en diez mensualidades, o bien, cuentas de acreedores que depósitos sin plazos y a bajo interés.-

H): Determinación de la cifra de ventas.-

I): Determinación de hipotecas, prendas u otros créditos especiales subsidiariamente garantizados, que generalmente no se manifiestan en los balances.-

J): En el conjunto, mayor información y determinación del carácter de las operaciones y situación real de la firma.-

Estas serían algunas de las lagunas que salvaría el banquero.- Es cierto que el comerciante pone al descubierto muchas circunstancias que desearía reservar, pero en cambio gana la confianza que se asegura en su prestamista, quien con ese antecedente trabaja sin temores, garantizando al cliente el goce del crédito, siempre que ~~sean~~ hechos nuevos o circunstancias extrañas no den lugar a su

retiro.-

El estudio de la situación de la firma y determinación del porvenir del negocio es la parte más delicada, debiendo procederse con criterio sano, sin prejuicios y con amplio conocimiento del ramo. En las páginas siguientes me ocuparé de este asunto, dando normas prácticas.-

Por fin, la inspección de libros debe ser complementada con la visita del negocio o taller y el trato directo con el comerciante, para tener la sensación verdadera de la existencia de mercaderías, del movimiento de la casa, del orden del trabajo, de la calidad de la producción y de la capacidad del cliente como hombre de empresa, de dirección y de administración.-

LA TASACION: Debe realizarse por perito en el caso de duda sobre el valor de bienes manifestados o cuando el correspondiente rubro tenga una prevalencia dentro del total del activo.-

3. LA CALIFICACION: Con los antecedentes completos sobre la situación de la firma, debe procederse a su calificación a fin de establecer límites en los créditos de cada cliente.- Se procura así un elemento eficiente para el rápido despacho de las solicitudes, ya sea para acordar préstamos basta verificar el margen que queda libre, sin contar la oportunidad de dar a los administradores la facultad de realizar operaciones dentro de los límites, sin esperar resolución de directorio, que se limita a ~~pre~~ aprobarlas.-

Es costumbre de nuestra plaza fijar el crédito general de una firma en 20/10/5 por ciento sobre el capital estimado, lo que quiere decir que el crédito en descuentos, préstamos sola firma y descubierto en cuentas corrientes en total no puede pasar del 20%; que el de sola firma y descubierto en cuenta corriente, en total del 10% y el de solo descubierto del 5%. - Si una firma no hiciera uso de descubierto, tendría en préstamo documento sola firma el total del diez por ciento y si tampoco hiciera uso de este crédito tendría un 20% sobre su capital estimado en el descuento de pagarés. - El uso de créditos especiales modifica la calificación. -

Una calificación se anula por la presencia de alguna de estas circunstancias:

1o: Por fallecimiento del cliente o cónyuge. -

2o: Por presentación judicial, en arreglo privado o por desatención de sus compromisos;

3o: Por disolución social; y

4o: Por la presencia de hechos nuevos que alteren la responsabilidad o afecten la moral del comerciante. -

CAPITULO SEGUNDO.

La plaza y el ramo: la evolución, clientela, compras y ventas y los beneficios y gastos.- Estudio de los promedios de cuatro ramos.- Consideraciones y reglas.- Relaciones observadas en 61 firmas en tres años sucesivos. Promedios.-

—————

Antes de entrar a considerar la situación económico-financiera de un cliente, es necesario ver donde trabaja y conocer las condiciones porque atraviesa el ramo a que se dedica.-

Un activo totalmente constituido por azúcar, por ejemplo, no ofrece en estos momentos, como se verá más adelante, una situación ágil como para contraer compromisos bancarios que son de corto plazo; una liquidación en este ramo sería desastrosa y no conduciría a nada práctico.- El ramo debe vincularse con la plaza, ya que la salida de la mercadería depende del estado económico general: un comerciante de artículos suntuarios que trabaje en una zona afectada por desastres naturales o grandes catástrofes no puede merecer crédito bancario.- Asimismo, el solicitante debe ser considerado con respecto a las industrias o comercios conexos, ya que crisis o momentos difíciles en negocios complementarios arrastran los ramos afines.- La saturación de una plaza, sobre todo en máquinas de larga duración y mercado limitado, los cambios en las modas y en los gustos, las mejoras técnicas, tarifas aduaneras y tantos otros factores que se presentan a diario en el

comercio, son circunstancias que el banquero debe tener en cuenta para eliminar en lo posible los riesgos de su negocio.-

Por estas razones es aconsejable que las gerencias bancarias den capital importancia a las estadísticas, ordenen visitas por inspectores competentes a industriales y comerciantes, asistan y cambien opiniones en exposiciones, certámenes, conferencias, etc., y, para decirlo en pocas palabras, no se encierren en sus despachos a la espera de la clientela, sino que vivan con ella en sus buenos y malos momentos, en sus éxitos y en sus dificultades.-

Con la base del conocimiento de la situación del ramo y de la plaza, corresponde estudiar las actividades de la firma, su modo de operar, evolución del negocio, suficiencia del capital y demás elementos demostrativos de la marcha de su gestión.-

Cada ramo, cada renglón dentro de cada ramo y cada actividad tienen sus características especiales, que el banquero por su larga práctica, conoce por lo menos en líneas generales.- Correlacionando los datos que suministra el cliente sobre monto de los créditos a cobrar, ventas, compras, ganancias brutas y capitalizadas, gastos particulares, amortizaciones, etc., puede tenerse, aún desde la misma oficina de informaciones una impresión suficiente sobre la evolución del negocio.-

He preparado cuatro planillas de promedios tipos que no pueden tomarse más que como un ensayo y como base

de investigación y ordenamiento futuros, para llegar a resultados más positivos, formulando los tipos (algunos llaman ratios) del comercio argentino.- Es evidente que habría podido examinar más casos, pero lo habría hecho incorporando firmas de segundo o tercer orden, de modo que lo que se habría ganado en cantidad se habría perdido en calidad.-

Para este fin he estudiado los ramos de importación de tejidos, almacenes por mayor, mueblería y bazar, según se puede ver en las planillas que van a continuación de este capítulo.-

En tejidos se llega a determinar un promedio de porcentajes utilitarios de 18% sobre costo.- Este es el resultado que todos conocemos empíricamente: en el comercio de importación de tejidos se observan dos tipos, uno de comerciantes de gestión personal y vida muy económica, pertenecientes a ciertas colectividades, y otros de organización amplia y gran arraigo en la plaza.- Los primeros no trabajan artículos tan nobles, procuran el acortamiento de los plazos y si es posible la venta al contado, aún sacrificando los márgenes.- De estos tipos viene a resultar el promedio obtenido.- Puede decirse que en tejidos el porcentaje utilitario es de 8 a 12% sobre costo en unos casos y de 18 a 25% en otros.- Con esta base y la cifra de ventas, el banquero puede estar leyendo si hay o no valorizaciones en el rubro de mercaderías.-

Otro elemento precioso para este fin, es la cifra

de compras, con lo que se estará en condiciones de renacer esquemáticamente la cuenta mercaderías, pudiendo establecerse si el stock circula y si hay normalidad con respecto a idénticos cálculos hechos en ejercicios anteriores.-

En la respectiva planilla puede verse un cálculo de la rotación del capital, vale decir, importancia del volumen de operaciones con respecto a la propia responsabilidad.- Nos dá como resultado un 195 a 213 por ciento, lo que demuestra que en tejidos el capital mueve dos veces al año; se debe al ramo, a las estaciones que lo afectan y a los plazos que se acuerda a la clientela.- Estos mismos fenómenos vienen a controlar otros elementos del balance: el monto de créditos a cobrar y el stock de mercadería.- Nuestra planilla nos dá alrededor de cuatro meses de fiado, incluyendo cuentas corrientes y pagarés en cartera y descuentos, y también cuatro meses de mercaderías.- Son cifras que están bien, según la práctica.- El balance se hace una vez terminada la temporada, cuando quedan a cobrar numerosas ventas, las que en el ramo se hacen a mes de compra y hasta cinco meses, y queda por otra parte el stock no vendido en la estación (por ejemplo, verano), en la que le precedió (p.e. invierno) más las nuevas compras recibidas del exterior que serían en este caso para invierno, a fin de reponer la existencia para la próxima campaña.-

Tomando la planilla confeccionada en el ramo de almacenes por mayor, observamos que la rotación del capital es muy superior a la que se ha determinado para los tejidos.

Sería innecesario decir, que se debe a la diferente naturaleza del ramo.- Aquí se trata de un negocio que compra a los importadores y representantes los artículos necesarios para proveer a los almacenes minoristas y a los negocios de ramos generales de la campaña.- Los plazos acordados a la clientela se acortan, porque al tener que repetir las compras con más frecuencia, cada mes, mes y medio o dos meses, la clientela se ve en la obligación de pagar las cuentas anteriores; el stock es de poca importancia por la facilidad que se presenta al mayorista para su reabastecimiento en la misma plaza.- El porcentaje utilitario es muy reducido, por la competencia, por tratarse de artículos de primera necesidad, pero sobre todo porque este ramo es de intermediación entre el acopiador fabricante o introductor de las diferentes mercaderías y el minorista.- El negocio, por sus exiguos márgenes no sería rendidor, sino fuera de gran volumen, cuyo mínimo nunca puede bajar de cinco veces el propio capital.- El promedio obtenido es seis a siete veces, que es lo que se admite como normal.-

En mueblerías, sobre las que también se ha formulado planilla, no pueden darse reglas tan categóricas: no hay tipo de crédito, ya que hay negocios de contado, de créditos abiertos solo a personas conocidas y de mensualidades.- A estas circunstancias debe atribuirse la diferencia entre los diversos meses de fiado que se consignan, que va desde un mes hasta los seis.- Este último es el caso de un negocio a mensualidades, cuyo promedio a cobrar da los

seis meses, porque hay cuentas con nueve meses a servir, hasta las que están por cancelarse.-

El porcentaje varía también de acuerdo al rango de la casa, su instalación, su clientela, su marca.- No se trata ahora del almacén cuyos precios son uniformes ni de los tejidos que reconocen como regla general procedencias muy conocidas, y cuyas ventas en ambos casos, se realizan a comerciantes minoristas que no son sensibles a los halagos de la vanidad, sino a las ventajas de los mejores precios.- No puede decirse en consecuencia, que se opere con un mismo margen en todos los negocios, pero puede aceptarse como porcentaje normal el comprendido entre el treinta y el cuarenta por ciento sobre costo.-

La evolución del negocio no es rápida, pudiendo tener una rotación del 150 al 250 por ciento del capital propio.-

El stock es tanto más limitado cuanto más popular es el negocio. Una casa de muebles de cuidadosa fabricación y gran marca, está destinada a tener poca venta en relación.-

En el bazar se observa más regularidad que en las mueblerías, circunstancia que se debe a la misma condición del artículo. El fiado es corto porque se vende a comerciantes minoristas o almaceneros de ramos generales, que trabajan con solidez, el porcentaje sobrepasa en general el treinta por ciento y los stocks son altos en relación a la venta por el surtido que es necesario mantener.- El capital mueve dos veces al año, observándose en negocios

que proveen a la campaña, que sus ventas se correlacionan con los períodos de actividad en las zonas agrícolas, cuya demanda en época de cosecha representa del sesenta al setenta por ciento de las ventas del año; un balance confeccionado inmediatamente después de esta oportunidad abulta el el rubro de los créditos a cobrar.-

Estas comparaciones y promedios son utilísimos al banquero.- Los casos estudiados en las planillas nos proporcionan ejemplos de los indicios de que se puede valer una buena oficina de informaciones.- En el caso 10/385 de mueblerías se observa una tendencia a aumento de porcentajes utilitarios; se trata de un negocio incendiado después de ese balance.- El mayor rendimiento podría deberse a una valorización, pero su principal causa debe buscarse en el aumento del fiado que informa sobre una mayor liberalidad en el crédito y una más importante rotación del capital, manteniendo un stock muy limitado.- En estas condiciones más que la intención del incendio, se habría previsto un desmejoramiento de la clientela y una menor garantía para operar con la firma, ya que no debió colocar más proporción de capital propio en créditos a cobrar, limitando las existencias.-

El caso 9/168 es el de un excelente fabricante de muebles; su escaso volumen de operaciones debajo de la media calculada y sus porcentajes irrisorios dan la sensación de un comerciante fuera de mercado, como en realidad se ha comprobado.-

En los bazares debe admitirse mayor stock en los negocios de contado inmediato, porque el público de mostrador tiene mayores exigencias en gustos y calidades; asimismo, el porcentaje es superior que en los bazares distribuidores.-

Si el balance responde a la regularidad que acusan estos promedios, no queda para estudiar más que los otros rubros de la evolución.-

El negocio prosperará si los gastos generales y las amortizaciones son inferiores a los beneficios brutos.- El examen en estas condiciones es de verificación sumamente simple.- Queda al banquero la facilidad de comparar las cifras del cuadro de ganancias y pérdidas, con las presentadas en años anteriores, que pueden certificarse satisfactoriamente relacionándolas con el volumen de operaciones en lo referente a gastos generales y con las cifras pasivas en cuanto a los gastos financieros.-

Las amortizaciones darán el índice de la política que sigue el comerciante, sobre todo en la depuración de créditos a cobrar, que se pueden comparar todavía, calculando porcentajes sobre ventas que se cotejan con los perjuicios sufridos por competidores, elemento que dirá sobre la bondad de la clientela.-

Con esto tenemos estudiada la evolución en todos sus aspectos; es evidente que entre los rubros de gastos, uno de los más importantes es el de las extracciones para la vida particular del cliente, que informarán sobre su

responsabilidad moral en el manejo del negocio.-

De todo lo dicho pueden establecerse algunas reglas o normas:

a): La rotación es inversa al porcentaje utilitario.- Un negocio de grandes márgenes mueve su stock con dificultades: ejemplo, las joyerías; su caso contrario es el de los almacenes por mayor.-

b): El porcentaje se carga según la liberalidad, ya que siempre debe incorporarse el riesgo del quebranto.-

c): El fiado aumenta directamente según la rotación.-

d): Dentro del ramo, el porcentaje varía según el rango de la casa, marcas, clientela, modas, etc.-

e): La venta al contado permite la existencia de mayor stock sin romper el equilibrio, porque no distrae dinero en créditos a cobrar.-

f): La productividad está en relación a la rotación y al porcentaje utilitario.-

g): Cuánto más importante es el negocio, más se reducen los beneficios relativamente, regla que es aceptada en economía al estudiarse la conformación de la curva de los costes conjuntos.-

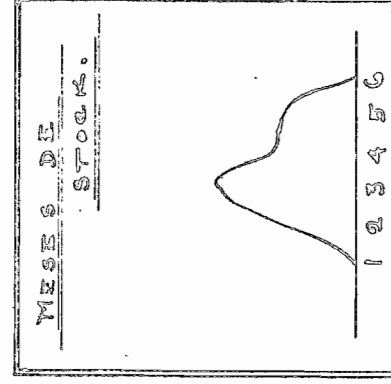
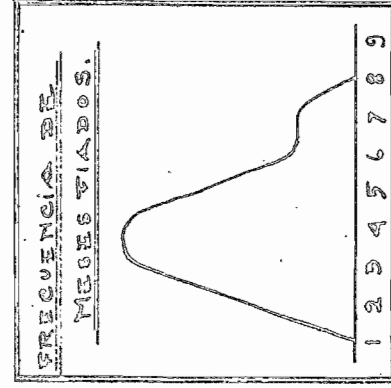
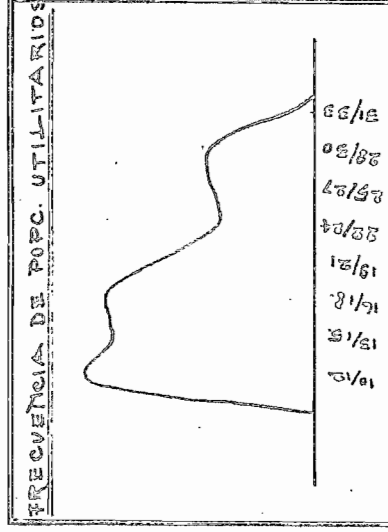
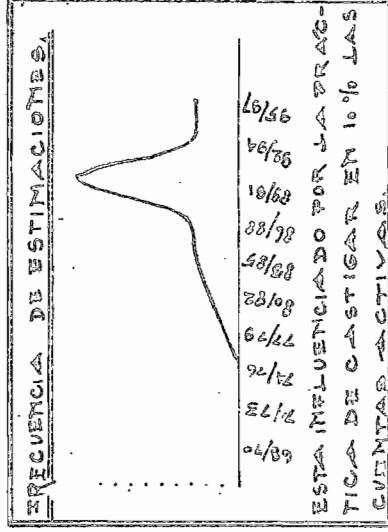
Estudiada la evolución del negocio del cliente, corresponde pasar a considerar su situación patrimonial que es lo más importante para establecer el crédito que puede merecer, sus garantías y sus límites.-

RELACIONES OBSERVADASEN EL RAMO DE ALMACENES POR MAYOR.

No.	Ref.	%Vtas.s/Costo.			Meses fiados			Stocks para Días.	Rotac.%Capital.		
		I.	II.	III.	I.	II.	III.		I.	II.	III.
1.	51	4.4	4.6	6.5	2.0	1.7	2.0	24	1150	1036	832
2.	352	9.8	8.9	8.8	2.5	2.5	2.0	60	470	498	528
3.	499	7.9	6.7	7.0	2.5	2.5	2.2	28	492	626	655
4.	515	7.0	8.9	7.6	2.5	3.0	2.8	65	511	381	413
5.	466	8.1	9.1	8.2	3.0	3.5	3.2	42	928	956	898
6.	136	10.1	12.2	9.5	3.0	2.5	2.7	87	444	517	501
7.	293	5.0	9.1	7.0	2.8	2.2	2.5	85	1290	710	514
8.	294	6.1	5.7	6.9	3.5	2.0	2.2	22	718	701	816
9.	310	7.9	9.1	7.2	2.2	1.7	1.5	49	800	689	603
10.	487	--	--	12.5	--	--	1.5	32	--	--	705
11.	436	--	--	--	2.0	1.8	2.0	--	742	651	525
SUMAS...		66.3	74.3	81.2	26.0	23.0	24.7	494	7545	6765	6990
PROMED..		7.1	8.2	8.1	2.6	2.3	2.2	50	754	676	636

RELACIONES OBSERVADAS EN EL RAMO DE IMPORTACION DE
TEJIDOS.

CURVAS DE FRECUENCIAS.



" EL CREDITO BANCARIO "
M. G. CATELLAS.
F.C.E. - 1933.

RELACIONES OBSERVADAS EN EL RAMO

DE IMPORTACION DE TEJIDOS.

No. Ref.	Estimac. % sobre:		% Vtas. s/ Costo.			Meses Fdos.			Stocks para Meses.	Rotac. % Capital.		
	Act.	Cap.	I.	II.	III.	I.	II.	III.		I.	II.	III.
1. 30	88	79	26.5	26.5	21.7	-	-	4	5	201	198	166
2. 33	95	81	14.9	12.9	12.3	-	-	3	3	--	--	--
3. 35	82	67	18.1	25.4	22.2	5	6	3	5	217	156	164
4. 60	92	90	14.4	18.8	16.6	3	3	3	2	154	154	189
5. 61	79	68	18.2	21.1	19.2	7	6	7	2	174	184	172
6. 65	95	80	21.5	24.7	21.0	-	-	7	6	--	--	--
7. 76	94	87	14.3	11.0	15.3	-	-	8	5	206	343	151
8. 79	89	77	10.4	16.1	16.8	4	4	5	3	302	275	291
9. 107	89	80	10.3	10.7	14.1	3	5	7	3	206	195	142
10. 122	91	89	15.4	11.4	15.3	2	3	3	4	327	310	296
11. 126	92	90	11.0	9.0	10.3	3	4	4	2	237	345	332
12. 165	97	93	-	-	11.5	-	-	2	4	--	--	70
13. 166	89	81	17.1	17.2	14.3	2	2	4	7	139	131	123
14. 167	91	88	-	-	14.1	-	-	3	3	--	--	285
15. 182	88	80	13.4	19.2	9.5	4	3	4	3	167	183	131
16. 206	91	86	13.8	13.7	25.7	-	11	12	5	--	--	--
17. 211	84	77	28.2	30.6	28.6	6	5	5	3	220	216	198
18. 270	90	78	-	-	11.9	-	-	3	2	--	--	--
19. 276	89	80	-	-	18.1	-	-	5	3	--	--	230
20. 279	59	48	19.9	25.2	22.9	3	3	2	4	185	146	162
21. 285	94	91	29.4	27.8	33.1	5	5	5	4	186	223	206
22. 308	91	80	18.2	20.4	19.3	-	-	4	5	231	243	237
23. 331	82	77	29.7	27.9	28.0	3	3	4	3	200	184	188
24. 355	88	67	23.9	25.0	28.7	4	3	4	4	202	228	217
25. 371	91	77	14.0	12.0	8.9	-	-	4	2	--	--	--
26. 377	83	75	16.5	17.3	17.0	1½	1½	1½	2½	273	271	243
27. 387	84	73	21.2	17.2	18.3	-	-	6	5	--	--	181
SUMAS	2377	2139	405.9	436.7	494.7	56	69	122	104	3827	3985	4474
PROMED.	88	79	18.4	18.9	18.3	3.7	4.3	4.5	4	213	221	195

RELACIONES OBSERVADAS

EN EL RAMO DE MUEBLERIAS $\frac{1}{2}$

No.	Ref.	%Vtas. s/ Costo.			Meses fiados			Stock para Meses.	Rotac. %Capital.		
		I.	II.	III.	I.	II.	III.		I.	II.	III.
1.	164	--	--	33.1	--	--	2.0	4	--	--	146
2.	17	27.2	27.4	25.3	--	--	1.5	3	--	460	321
3.	19	35.4	32.1	34.3	1	1	1.0	7	181	186	153
4.	49	--	--	44.6	--	--	2.5	4	--	--	254
5.	24	--	20.2	32.3	--	1.5	1.2	4	--	320	242
6.	257	23.7	34.2	46.9	0.8	1.2	1.5	3	220	225	251
7.	217	22.7	33.7	42.2	2.0	2.7	2.5	7	190	182	191
8.	21	20.2	32.3	28.2	--	4.0	4.0	4	243	277	211
9.	168	22.8	21.7	16.9	1.5	2.0	2.0	10	108	119	121
10.	385	32.9	38.2	40.1	2.0	4.0	6.0	3	98	101	162
11.	273	45.7	40.5	51.8	3.0	2.0	2.0	8	151	180	122
12.	382	--	44.2	51.3	--	3.5	3.0	11	231	221	224
SUMAS...		230.6	324.5	447.0	10.3	22.0	29.0	68	1422	2271	2398
PROMED..		28.7	32.4	37.2	1.6	2.5	2.5	5.6	178	227	199

RELACIONES OBSERVADASEN EL RAMO DE BAZAR.

No.	Ref.	%Vtas.s/Costo.			Meses fiados			Stock para Meses.	Rotac.% Cap.		
		I.	II.	III.	I.	II.	III.		I.	II.	III.
1.	127	32.8	22.1	32.1	4.0	4.2	4.5	9	436	515	342
2.	34	-	35.9	34.8	1.3	2.0	2.0	8	171	121	118
3.	388	47.9	48.6	43.3	0.0	0.0	0.0	10	208	191	221
4.	358	-	34.1	25.6	2.0	1.7	2.0	3	232	216	175
5.	269	-	48.6	29.5	--	0.0	0.0	5	--	156	246
6.	236	-	-	34.3	--	--	1.5	7	--	--	178
7.	82	50.4	50.3	47.2	0.0	0.0	0.0	20	81	86	94
8.	360	-	36.2	36.4	--	3.0	4.0	7	--	198	164
9.	257	29.2	24.3	29.8	1.5	2.5	2.2	13	123	122	124
10.	428	-	36.8	34.3	--	0.3	0.5	15	130	117	117
11.	85	35.1	37.2	35.6	0.0	0.0	0.0	7	306	322	335
SUMAS...		195.4	374.1	382.9	8.7	12.7	15.7	104	1687	2044	2114
PROMED..		39.1	37.4	34.8	2.5	2.5	2.5	9.5	211	204	192

CAPITULO TERCERO.

El activo, la estimación, los porcentajes de composición.- Calificación de la situación económica. El pasivo, su descomposición y caracter, evolución.- Calificación de la situación financiera. La situación económico-financiera, cuadro de porcentajes, balances tipos, características de los ramos. Estudio de situaciones y su representación gráfica agrupados por ramos.-

1. EL ACTIVO: En el cuadro de relaciones del ramo de importación de tejidos tratado en el capítulo anterior, he conseguido una columna de estimaciones que acusa una frecuencia máxima en el noventa por ciento de los valores de balance; queda ésto explicado por la práctica corriente de castigar preventivamente en diez por ciento los principales rubros del activo.- Pero el hecho evidente es que, según puede observarse en ese lugar, las estimaciones van desde el 59% hasta el 97%. - La conclusión práctica que debe admitirse como una regla invariable, es que no se puede aceptar la manifestación del cliente sin previo estudio y detenido análisis para depurar los rubros de la manifestación.- No quiere decir que haya mala fé por parte de la plaza, sino diferente criterio entre el que avalúa sus bienes y el que los tasa para dispensar el crédito.-

El banquero no solo debe estimar sino también calificar la formación del activo.- Esta operación recibe corrientemente el nombre de estudio de la situación econó-

mica.-

Es lo que trataremos a continuación.- Las relaciones a que nos hemos referido en el capítulo anterior, sirven de base para apreciar los rubros de mercaderías y créditos a cobrar, que son los más importantes de todo activo.-

Las mercaderías deben estar avaluadas al costo, siempre que este precio sea inferior o igual al de plaza; debe tenerse en cuenta la proporción existente entre el stock, la salida y la capacidad del mercado para recibir los artículos que se consideren.- La valorización en los precios unitarios es difícil que se use porque saltaría a simple vista, practicándose con más frecuencia el abultamiento en el inventario, que, como es sabido, no puede comprobarse sin una engorrosa compulsión.- Los índices que tiene en sus manos el banquero son los porcentajes utilitarios comparados y la formulación esquemática de la cuenta Mercaderías aprovechando las cifras de ventas y compras de dos o tres ejercicios.- Una anomalía que no esté preparada de años atrás, se evidencia de inmediato.-

Las cuentas y obligaciones a cobrar deben merecer una investigación cuidadosa porque la práctica dice que es una norma la inclusión de saldos de socios, de familiares, de viajantes y de morosos.- Una primera observación ha de ser la comparación entre la venta y el monto a cobrar para verificar si hay relación con los plazos que se acuerdan en el ramo; un buen elemento es también, el conoci-

miento del número de deudores y de los mayores saldos para establecer la distribución, pues a medida que las cuentas son más bajas el riesgo es menor.-

La planta fija en máquinas e instalaciones no debe ser estimada con un criterio de liquidación, en cuyo caso el valor casi se anularía, sino dándole la apreciación que realmente corresponda. Una buena base es la comparación entre la inversión y las amortizaciones introducidas.-

En estos rubros el juicio no puede desviarse mayormente; donde es posible que se deslicen errores graves es en la estimación de aportes definitivos en otras firmas, inversiones fuera del giro, valor de títulos y acciones, flotas, propiedades, etc.-

No creo que este trabajo importe presentar un catálogo de estas circunstancias, pero el interés que a mi juicio tiene la cuestión, ha de permitirme que me detenga brevemente.-

En el caso de aportes definitivos en firmas comerciales de vida independiente, ya sea solidariamente o en forma de comandita, no debe hacerse estimación porque se llegaría a duplicar el crédito al otorgarlo sobre una cuenta en el activo de una firma y sobre el capital de la otra.- El mismo caso se presenta si en un activo se incluyen acciones de sociedades anónimas, porque no representan más que capital aportado en otras empresas; la cesibilidad que es condición inherente de estas inversiones, no es

causa suficiente como para dejar de castigar íntegramente la partida.- Un rentista que posee exclusivamente acciones, no merece crédito porque las sociedades lo gozan o pueden gozar directamente de los bancos; en cambio el dividendo de esas mismas acciones ya es base de crédito, porque representa pasivo de la sociedad.-

Los títulos del Estado se dejan por su valor de cotización.- Los papeles públicos del exterior deben ser excluidos, porque no hay interés social ni comercial, de favorecer u orientar las inversiones fuera del país.- Por esta misma razón se eliminan las propiedades ubicadas en el extranjero, salvo que sean necesariamente imprescindibles para una empresa nacional, tal como sucedería en el caso de minas, quebrachales, arenales, etc.-

En las propiedades es requisito necesario la verificación de los títulos y la certificación de las inscripciones en los registros de la propiedad; pero, donde este detalle es más importante es en las flotas, porque la matrícula da la nacionalidad del buque, pudiendo presentarse el caso de una empresa nacional con matrículas extranjeras, que solo ofrecería garantía cuando sus barcos se encontraran en aguas argentinas.-

En inversiones inmobiliarias es necesario requerir recibos para constatar el servicio de deudas hipotecarias y sobre todo de impuestos y tasas porque estas deudas siguen al bien con preferencia general, pero donde tiene más importancia es en los cánones de riego regidos por

la ley 6545 porque pueden transferirse sin que se sepa que pesa un fuerte gravamen sobre los bienes.-

Los valores nominales o morales, como llave, gastos de instalación, marcas, seguros, gastos adelantados, cuentas deudoras de socios, pérdidas a cubrir, etc., no tienen estimación.-

Las sucursales establecidas en el exterior cuando tienen vida propia, afectando su evolución a la vida local, tampoco pueden considerarse como valor para el crédito.-

Con estas ideas, ya se ha dado una norma para la estimación del activo.-

La cifra obtenida debe servir de base para estudiar la situación económica agrupando sus valores, ya no por cuentas, porque resulta difuso, sino por conceptos.- Una buena práctica es el uso de esta clasificación:

a. activo disponible: por los fondos en caja y bancos, así como valores de inmediata realización, tales como títulos que se posean transitoria y circunstancialmente, sin propósito de renta.-

b. activo exigible: por las cuentas directas normales en el negocio, a cobrar en el plazo corriente que se acuerda a la clientela en el ramo.-

c. activo exigible negociado: por esos mismos créditos negociados en bancos, bajo la forma de descuentos de pagarés comerciales.-

d. Activo exigible especial o diferido: por las cuentas que no dejan de ser reintegrables, pero a un plazo largo, con ni-

potecas, garantías u otro caracter especial.-

e. activo realizable: por las mercaderías o bienes liquidables normalmente.-

f. activo fijo: por la planta fija en máquinas, instalaciones, automóviles, carros, caballada, etc.; se hará el distingo cuando se fije dinero en títulos con el propósito de no liquidarlos.-

g. activo inmovilizado: por las propiedades, flotas, etc.-

Con esta clasificación y los porcentajes de composición a la vista, deberá clasificarse la situación económica; debe tenerse en cuenta la distribución de sus valores entre sí y con respecto a las obligaciones del pasivo.- Cada ramo requiere un activo diferente; la inmovilización que no se admite en un almacén por mayor, es necesaria en un ingenio y posible en una explotación agrícola-ganadera.- Los gráficos que van a continuación de este capítulo, así como el comentario que haremos, aclaran los conceptos en una forma amplia.-

Para la calificación de la situación económica se deben tener en cuenta las circunstancias detalladas en el esquema respectivo que se agrega en seguida.- Es un asunto demasiado claro para detenernos en explicaciones; lo único que puede agregarse es que una situación está bien constituida cuando todos los factores concurren favorablemente, dejando de ser normal cuando cualquiera de ellos, independientemente rompa su equilibrio.-

BASES PARA EL ESTUDIO DEL ACTIVO.CLASIFICACION DE LA SITUACION ECONOMICA.I. BIEN CONSTITUIDA:Factores concurrentes:

- a. Correcta distribución de los valores, ajustados al giro.
- b. Evolución fácil.-
- c. Ramo no perturbado fundamentalmente.-
- d. Corrección en los inventarios.-
- e. Suficientes reservas o amortizaciones.-
- f. Equilibrio con las obligaciones pasivas.-

II. DEFICIENTEMENTE CONSTITUIDA:Factores independientes:

- a. Mala clientela.-
- Exceso de fiado.-
- c. Stock pesado o fuera de mercado.-
- d. Exceso o insuficiencia de stock.
- e. Pesadez en la evolución.
- f. Alta fijación de valores:
 - 1): Inmovilización innecesaria.
 - 2): Fijación excesiva de acuerdo al volumen de operaciones.
 - 3): Inversiones ajenas al giro.-
- g: Desequilibrio con las obligaciones pasivas.-

III. MAL CONSTITUIDA:

- a. Por excesiva gravitación de alguna de las circunstancias enumeradas en el punto II.
 - b. Por la concurrencia de varias de dichas circunstancias.
-

2. EL PASIVO: Para apreciar la situación del cliente, debe complementarse el análisis del activo con el estudio de las obligaciones pasivas.- Ha sido una práctica de nuestra plaza, considerar que una firma pierde su equilibrio cuando el pasivo excede del cuarenta por ciento del activo estimado, criterio que es evidentemente equivocado.- El porcentaje financiero que resulta de considerar las obligaciones sobre el activo no es más que un primer índice sobre el estado de una casa, pues su estudio debe ser complementado en una segunda aproximación, teniendo en cuenta estos antecedentes.-

1o: Consideración del carácter de las obligaciones.

2o: Eliminación en activo y pasivo de los valores subsidiarios buenos, que nunca representarían compromisos directos.-

3o: Clasificación de las obligaciones según las garantías, plazos diferidos o condiciones especiales.-

4o: Comparación entre el grado de rapidez en la evolución del activo, frente a la exigibilidad del pasivo.-

5o: Observación del cumplimiento y crédito que merece en la plaza.-

En una planilla que incluimos más adelante queda demostrado gráficamente como se gradúa una situación financiera, por lo que no insistiremos.-

Una fórmula práctica de descomposición de pasivo sería ésta:

a. Bancario: Analizando los créditos en descubierto y sus límites y documentos sola firma.- El control en este

sentido resulta fácil porque los bancos se informan recíprocamente sobre el monto de créditos acordados a su clientela.- Se ofrece así un buen indicio porque puede verificarse si la firma está cubierta en todo su crédito y si los márgenes en cuentas corrientes están agotados.-

b. Comercial: por las obligaciones aceptadas, letras de cambio, cuentas acreedoras, etc.- También aquí la pericia del banquero facilita el juicio, cuando una firma usa un procedimiento distinto al que es corriente en su ramo.- Por ejemplo, si se estila la operación en cuenta corriente y se le exige pagaré, podrá desprenderse de la confianza de la plaza o morosidad del cliente.- Es interesante obtener la lista de los principales proveedores, lo que dará una precisa fuente de referenciación como también la distribución del pasivo.-

c. Especial: por los depósitos de empleados, amigos, familiares y otros no exigibles.- Es evidente que estas cuentas no pueden incluirse entre las exigibles porque juegan dentro de la casa como un capital.-

Es interesante consignar que hay ramos, donde es una norma la formación de capitales por empleados habilitados que a través de años de figurar con sus ahorros como acreedores, terminan por incorporarse a las firmas como socios.-

d. Garantizado: que puede ser hipotecario sobre fincas o prendario sobre máquinas.- El pasivo hipotecario nunca debe preocupar si el inmueble no ha perdido valor y admite

una fácil sustitución de crédito; si es sobre máquinas, los plazos y las cuotas están siempre bien calculados por los vendedores para no gravar la evolución, atendiéndose el servicio con el mejoramiento técnico obtenido en la producción por los nuevos elementos.--

Pero, donde la garantía debe llamar la atención es cuando se ha constituido sobre valores circulantes.-- Así como para el industrial es un gran recurso financiero la hipoteca sobre la fábrica y la prenda sobre las máquinas, que no dañan el crédito bancario, sería motivo de su inmediato retiro al estanciero que tuviera su campo hipotecado y su ganado afectado con prenda agraria o al comerciante que para salir de apuros gravara sus mercaderías, factores que colocarían en segundo término a los acreedores comunes. e. Subsidiario: por los descuentos de pagarés en los bancos. El banco tiene en sus manos el medio para verificar la bondad y atención de este rubro, ya que al tomarlos en descuento sabe como se distribuyen, quienes son los deudores y como se pagan, si directamente por los deudores o por el endosante.--

Dentro de esta clasificación, pueden hacerse todavía graduaciones, así por ejemplo, bancario especial por acuerdos extraordinarios, comercial garantizado o especial, etc.--

Una vez descompuesto el pasivo debe compararse con los valores clasificados del activo.-- Las obligaciones a un mes se relacionarán con los recursos inmediatos

en efectivo y cobranza, las hipotecas con las propiedades y así respectivamente.- Es necesario tener en cuenta también, si el pasivo es susceptible de repetición o no, porque un crédito retirado, implica prácticamente una reducción del capital en giro; esta es la ventaja del crédito bancario, porque una vez vencido y cumplido, vuelve a repetirse por igual cantidad, facilitando al comerciante el mantenimiento de su volumen de operaciones.-

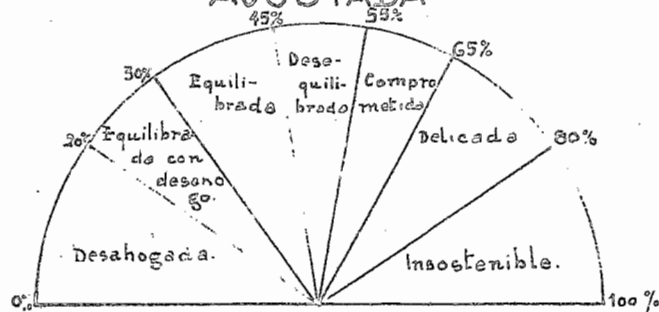
El pasivo puede ser más o menos importante según el ramo; más adelante se formula un resumen de los resultados obtenidos en nuestras observaciones sobre situaciones económico-financieras, donde se establece equilibrio en algunos casos con un porcentaje financiero de quince o veinte por ciento y en otros se vá hasta más del sesenta por ciento.-

Esta interesante cuestión puede verse gráficamente en las planillas y demostraciones que se incluyen en su lugar.-

Con el pasivo calificado y descompuesto, queda por establecer la evolución de sus rubros en los últimos tres o cuatro años, en relación con las modificaciones observadas en las inversiones del activo.- Se obtiene así un reflejo de la política del comerciante, ya sea que trabaje sólidamente o tienda a la inflación de su giro, exponiéndose al rompimiento del equilibrio a la primera oportunidad adversa.-

BASIS PARA CALIFICAR LA SITUACION FINANCIERA.

GRAFICO DEMOSTRATIVO
DE LA NOMENCLATURA MAS
AJUSTADA



1a. Aproximación:

Comparación Numérica: $\frac{\text{Pasivo} \times 100}{\text{Act. Est.}}$ Porc. Financiero.

2a. Aproximación:

- 1º Consideración del carácter de las obligaciones.
- 2º Eliminación de valores subsidiarios buenos que no representan compromisos directos.
- 3º Determinación de obligaciones garantizadas, diferidas o depósitos especiales.
- 4º Grado de rapidez en la evolución del activo frente a la exigibilidad del pasivo.
- 5º Observaciones del cumplimiento.

Observación: El porcentaje financiero que la mayoría de los banqueros usa en forma absoluta no es mas que un antecedente.

EL CREDITO BANCARIO.

M. G. CAÑELLAS-1933.

F. C. F.

3. LA SITUACION ECONOMICO-FINANCIERA: Estudiando detenidamente el activo y pasivo, surge sin lugar a dudas una opinión definitiva sobre la situación patrimonial.- Sin embargo, éste es el punto que ofrece mayores dificultades, aún para bancarios de larga práctica, que puede atribuirse a falta de conocimiento de los ramos, a su actuación en plazas de segundo o tercer orden o a su falta de preocupación por estos asuntos.-

Un antecedente inapreciable serían los balances tipos, que como ensayo he formulado en varios ramos, reunidos después de analizar numerosos balances, que se han agrupado así:

- A. Tejidos y afines.-
- B. Empresas industriales.-
- C. Comercio en general.-
- D. Prestación de servicios.-
- E. Intermediación de capitales.-

Para el método del trabajo he tomado como base, inspecciones de libros practicadas todas en lo posible, en un mismo año y he clasificado los activos y los pasivos en la misma forma como se ha aconsejado en las páginas que preceden.- En las planillas de cada ramo se anotan los respectivos porcentajes de composición y la opinión que ha merecido al perito que intervino en cada caso; como complemento va un gráfico donde se descomponen los activos y pasivos en forma de bastones, de manera que cada concepto de los recursos e inversiones, pueda compararse

se con las obligaciones que correspondan .-

Para los balances tipos habría sido un buen procedimiento la formulación de promedios o coeficientes de asociación, pero se ha tropezado según se ha dicho, con la dificultad insalvable de contar con un número limitado de observaciones, las que todavía no tienen la regularidad suficiente porque en un ramo se presentan activos bien constituidos, deficientes o malos y pasivos equilibrados o no, de manera que en estas condiciones podrían haberse obtenido promedios mal influenciados.-

Para un futuro próximo puede reunirse material bueno y abundante; habrá llegado el momento de proceder con más rigor científico, siempre que la cuestión interesara.-

Mientras tanto, he trabajado calculando los balances tipos en forma objetiva, en base a la práctica en el asunto y con el antecedente de las modalidades de cada ramo, plazos de ventas, existencias, pasivos, etc.- Un examen cuidadoso permitirá admitir que los resultados obtenidos son suficientes y que los tipos presentados, sino estrictamente correctos, por lo menos ajustados a la realidad.-

A fin de completar el trabajo paré un detalle de cada ramo, destacando sus condiciones típicas.-

4. BALANCES TIPOS Y CARACTERISTICAS DE LOS RAMOS:

GRUPO A: TEJIDOS Y AFINES:

1. IMPORTACION DE TEJIDOS: En el capítulo II hemos tenido oportunidad de referirnos a este ramo.- Su activo debe estar constituido por créditos a cobrar en alta proporción, distribuidos entre cuentas corrientes, cartera y descuentos de pagarés; éste último es un recurso necesario al ramo, porque en determinados momentos opera con excesiva tensión, sobre todo en los meses de gran venta.- El stock aparece con mayor saldo fuera de estación por los preparativos para la colocación de mercaderías; el fiado al contrario.-

Estos negocios reciben un amplio apoyo bancario en forma directa e indirecta, en muchos casos superior al cincuenta por ciento de los activos, según puede verse en el cuadro de observaciones.- El crédito bancario le es necesario porque el ramo a su vez, coloca importantes sumas en ventas a minoristas, para lo que no bastarían sus propios recursos.- El pasivo a favor de proveedores siempre es transitorio, antes y principio de estación.-

Figura también, en este lugar una curva de frecuencia de porcentajes utilitarios que concuerda con la determinada anteriormente, acusando una media de 18 por ciento más o menos, correspondiendo lo inferior a negocios de ruda competencia y plazos cortos y los altos beneficios a aquellos negocios que se dedican además, a renglones de mejores rendimientos como mercería, casimires, confecciones, etc. y que no se han excluido de la planilla porque la principal actividad es la importación de tejidos.-

Los quebrantos oscilan en buenos años alrede-

del dos por ciento sobre ventas, lo que se admite porque la clientela es floja, está diseminada por todo el territorio de la República, ofreciéndose muchos casos de quiebras, fugas, falta de pagos, etc., difíciles de vigilar y de prever porque el contacto solo existe por intermedio del viajante que solo va una o dos veces al año a tan apartadas localidades.-

Se observa en los últimos años una tendencia al aumento, que se origina en la mala situación general; en el año 1932, a pesar de ser considerado por el comercio como un peor ejercicio, con más fuerte restricción de operaciones, más importantes pérdidas líquidas y tantos otros factores adversos, los porcentajes de quebrantos se han sostenido, porque, como se explicará en su lugar, la fuerte liquidación de 1931 depuró notablemente el comercio no afianzado.

2. IMPORTACION DE TEJIDOS AL CONTADO: Esta categoría de negocios es menos numerosa.- Su activo no tiene créditos a cobrar y se opera con mayor desahogo.-

El crédito bancario no llega con tanta amplitud porque una empresa que no redistribuye el crédito no merece ni necesita tan amplio apoyo.-

Es de porcentajes utilitarios muy limitados.-

3. MERCERIA POR MAYOR: Su clientela siempre es de primer orden, constituida por tenderos y merceros que pagan en cuenta corriente y con documentos.-

El stock mantiene su importancia con mercadería muy surtida y de grandes márgenes utilitarios que acusan en nuestras observaciones una frecuencia máxima de 40/45

por ciento sobre costo.- Las estaciones no influyen mayormente sobre el saldo de la cuenta mercaderías.-

Las adquisiciones se hacen por intermedio de comisionistas de compras residentes generalmente en París, que abren importantes créditos pagaderos a comodidad.-

El apoyo bancario siempre es amplio.-

4.SEDAS: Lo más interesante de nuestras observaciones es la curva de frecuencias que no manifiesta el promedio que le es característica, sino una forma muy caprichosa que se habría de mantener aunque se consideraran muchos más casos, porque su causa debe buscarse en la activa negociación de mercaderías de contrabando que se hacía antes de bajar los aranceles.-

El crédito bancario que merecen estos negocios es bajo por la característica del ramo que trabaja un artículo peligroso, por su gran valor en un pequeño volumen físico, que lo hace de rápida sustitución.-

El negocio es de giro fácil, tanto en los pagos como en los cobros.-

Los pasivos son bajos.-

5.TIENDAS: Este comercio manifiesta, sobre todo si está en barrios o en pueblos o ciudades del interior, una marcada orientación a la inmovilización para instalarse en local propio, ya que le es indispensable para arraigar la clientela formada por dueñas de casa, modistas, etc., que acostumbra seguir siempre con su proveedor.-

El stock debe ser alto por el surtido de mercadería y por lo variado de sus secciones; el negocio es pro-

vechoso, oscilando sus porcentajes alrededor del 30/35 por ciento, que en muchos casos vá más allá del 40%.-

Las cuentas a cobrar figuran por excepción, a cargo de clientes muy conocidos.-

Los bancos son poco usados, porque estos negocios se manejan con suficientes capitales propios y sin mayor necesidad del crédito.-

Si existe inmovilización que afecte el giro, se corrige con hipotecas.-

6. TAPICERIAS: Son contadas las grandes firmas, recibiendo un amplio apoyo bancario, debido a su mercadería noble y a la solidez con que trabajan.-

Compran en París por intermedio de comisionistas de compras que abren cuentas a comodidad, de manera que nunca hay un pasivo mayormente exigible; los empleados acostumbra formarse un pequeño capital con el producto de habilitaciones y economías.-

El stock es siempre superior a la venta de un año, lo que explica los grandes márgenes que se cargan, pues de otro modo no llegarían a cubrirse los gastos generales y financieros.-

7. SASTRERIA: El stock no tiene importancia porque bastan unos pocos cortes para atender los pedidos de la clientela, que si es consecuente con su sastre en encomendarle trabajos, no lo es en cuanto a los pagos; los casos observados confirman la tan popular opinión.-

El introductor de casimires debe afrontar esta situación manteniendo fiados importantísimos, admitiéndose pagos a cuenta por ínfimas cantidades y la repetición de compras aún sin la cancelación de cuentas anteriores.-

El apoyo de los bancos es limitado.-

Se opera inmovilización cuando sobran capitales en el negocio y que son destinados a inversiones más seguras y de mayor productividad.-

8. ARTICULOS PARA HOMBRES: Las cuentas a cobrar son limitadas y a cargo de clientes muy antiguos o conocidos.- El mayor valor está en el stock que debe ser variado y surtido, afectándose sensiblemente por las modas.-

El mayor pasivo es a cargo de proveedores en las condiciones generales.- El apoyo bancario es suficiente.- Se les dispensa pagarés con sola firma, como regla general.-

Los porcentajes utilitarios varían por las causas indicadas en la planilla.-

BALANCES STANDARD O TIPOS NORMALES POR RAMOS.

(TEORICO)

1	TEJIDOS Limp	A. P.	Stock para Temporada y saldo viejo	Docum. Descont	Car. Desc.	Mes de com pra, o/c 30ds Letras vencid.	Caja
			Capital Líquido.	Banc. Subsidia	Proveedores. %/y pag y letr.	Bancario. s/f y c/c	

2	TEJ. conl ^o	A. P.	Stock para Temporada.	Fijo			Lujo
			Capital Líquido.			Proveedores.	Bancos

3	MERCER	A. P.	Stock muy variado. Temporada y surtido general.	Fijo	Doc. Desc.	Cartera	Caja
			Capital Líquido.		Banc. Subsi	%/c Proveedores. (pag menor impor).	Bancario. s/e y e/c

4	SEIDAS	A. P.	Stock poco volumen físico, por mucho vapor - Surtido completo Giro fácil.	Fijo	Docum. Descu.		Caja
			Capital Líquido.-		Banc. Subsid	%/c Proveedor.	Bancos crec. malo

5	TENDAS	A. P.	Stock variado. - (Tienda, Roperia, Merceria, Boneteria)	Fijo			Caja
			Capital Líquido.-		Car. %/Prop.	Comercial (Proveedores)	Banc. Crec. malo

6	TAPICER	A. P.	Stock muy surtido, por mas de una Temporada.	Fijo			Caja
			Capital Líquido.-		Proveedor.	Bancos.	

7	SASTRER	A. P.	Stock muy limitado.	Fijo			Caja
			Capital Líquido.-			c/c proveedor casimires y transitorias	Bancos

8	ARHOMB	A. P.	Stock muy variado en gustos, calidad y medido.	Fijo			Caja
			Capital Líquido.-		Hab. - Lad. -	c/e y pagadores. -	Bancos.

"EL CREDITO BANCARIO"

MCCANNELLAS.

F. C. E. - 1933.

ESTUDIO DE BALANCES DEL RAMO DE TEJIDOS.

CASOS OBSERVADOS.

N.º	Ref	ACTIVO % s/su TOTAL.							CALIFICACION.	PASIVOS % s/su TOTAL.					Porc. financiero.	CALIFICACION	N.º	
		Dispo.	Exigi.	Exigi Negoc.	Realiz.	Fijo.	Inmoviliza.	TOTAL		Banc.	Com.	Espec.	Garant.	Subsidi.				TOTAL
1	24	2.1	15.6	12.5	22.6	1.2	45.6	100	Buena	22	3.1	—	21	28	100	43.0	Pesada.	1
2	9	0.1	9.0	—	8.8	1.1	81.0	100	Exceso Inmoviliza.	13	21	26	40	—	100	51.2	Pesada.	2
3	25	53	50.7	22.3	20.8	0.9	—	100	Exceso Fiado.	—	46	—	—	54	100	35.9	Equilibrada.	3
4	410	0.1	51.0	—	47.0	1.9	—	100	Bien Constituido.	18	72	—	—	—	100	33.5	Equilibrada.	4
5	33	4.9	33.4	—	40.7	8.6	12.4	100	Bien Constituido.	24	43	—	33	—	100	34.5	Equilibrada.	5
6	13	1.0	7.7	18.2	5.7	8.6	58.8	100	Bien Constituido.	12	11	—	22	43	100	43.4	Equilibrada.	6
7	36	8.0	60.0	9.0	22.0	1.0	—	100	Deficiente.	2	70	13	—	16	100	60.4	Extendidos.	7
8	64	0.9	31.4	28.2	39.1	0.4	—	100	Bien Constituido.	28	29	—	—	43	100	55.0	Equilibrada.	8
9	55	1.2	35.6	—	28.5	0.9	33.8	100	Bien Constituido.	18	23	44	15	—	100	50.9	Equilibrada.	9
10	97	1.5	31.2	9.1	57.0	1.2	—	100	Deficiente.	4	81	—	—	15	100	68.0	Pesada.	10
11	137	1.0	48.0	15.0	33.0	3.0	—	100	Bien Constituido.	21	48	—	—	31	100	48.6	Desequilibrada.	11
12	224	3.8	28.0	—	58.0	11.0	—	100	Bien Constituido.	3	10	87	—	—	100	29.8	Desahogada.	12
13	250	1.0	45.0	12.0	11.0	—	30.0	100	Bien Constituido.	60	25	7	—	8	100	36.6	Equilibrada.	13
14	255	1.5	58.0	4.9	35.1	0.5	—	100	Deficiente.	48	52	—	—	—	100	58.3	Pesada.	14
15	309	0.7	45.7	—	51.5	2.1	—	100	Buena.	51	49	—	—	—	100	17.1	Pesada.	15
16	184	2.6	44.1	—	13.5	12.2	27.0	100	Bien Constituido.	48	22	18	12	—	100	38.0	Equilibrada.	16
17	174	5.7	—	—	88.0	6.3	—	100	Muy bien Constituido.	—	14	86	—	—	100	19.4	Desahogada.	17
18	435	1.2	18.2	4.4	75.5	0.7	—	100	Bien Constituido.	55	4	—	—	41	100	50.2	Equilibrada.	18
19	362	3.0	63.1	—	30.0	3.9	—	100	Exceso Fiado.	48	—	52	—	—	100	44.1	Equilibrada.	19
20	374	1.8	23.6	—	50.6	8.3	15.6	100	Bien Constituido.	43	57	—	—	—	100	27.0	Equilibrada.	20
21	483	1.0	42.5	21.3	32.6	2.6	—	100	Mala Cten. Defic.	11	51	—	—	38	100	56.3	Desequilibrada.	21
22	14	7.3	2.3	—	87.3	3.1	—	100	Bien Constituido	32	68	—	—	—	100	42.0	Equilibrada.	22
23	25	14.6	9.4	—	62.6	3.9	9.5	100	Bien Constituido	5	52	—	43	—	100	17.5	Desahogada.	23
24	51	0.5	22.2	8.1	65	2.2	60.4	100	Exceso Inmovili.	3	26	—	48	23	100	42.0	Pesada.	24
25	396	1.6	31.3	7.9	58.0	1.2	—	100	Bien Constituido.	32	57	—	—	11	100	61.5	Extend. Desaho.	25

COMPRAS: Inglat; E.E.U.U.; Checo-Esl; Francia; Cont. y acep. hasta 120 días.

VENTAS: Plaza e Interior. C/c. 30 días y pag. hasta 5 meses, todo c/mes compra. "EL CREDITO BANCARIO"

M. G. CAÑELLA S-1933.

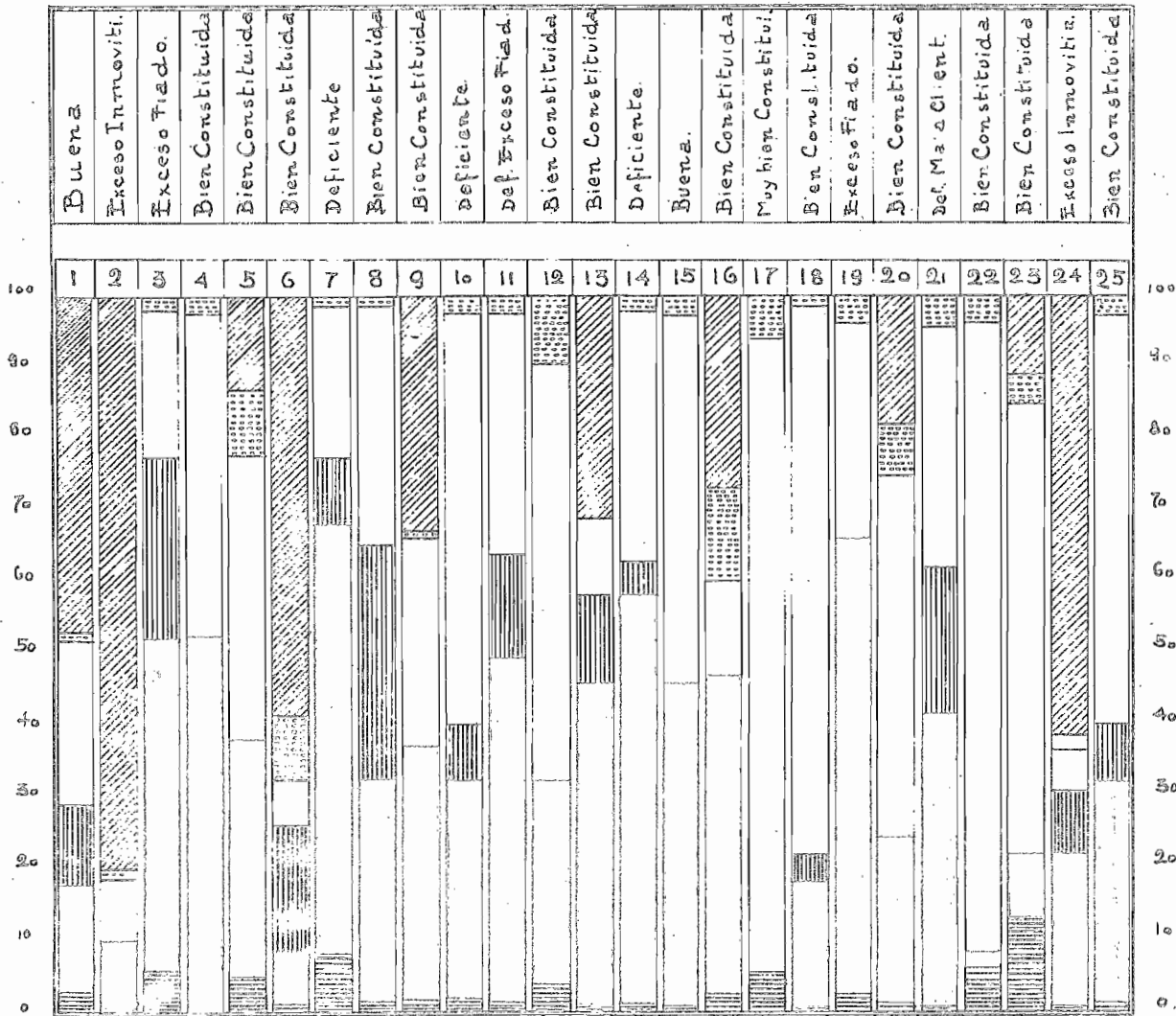
F. C. E.

ESTUDIO DE BALANCES.

RAMO: IMPORTACION

TEJIDOS

ACTIVOS.



- Inmovilizado
- Exigible Negociado.
- Fijo.
- Exigible Directo.
- Realizable.
- Disponible.

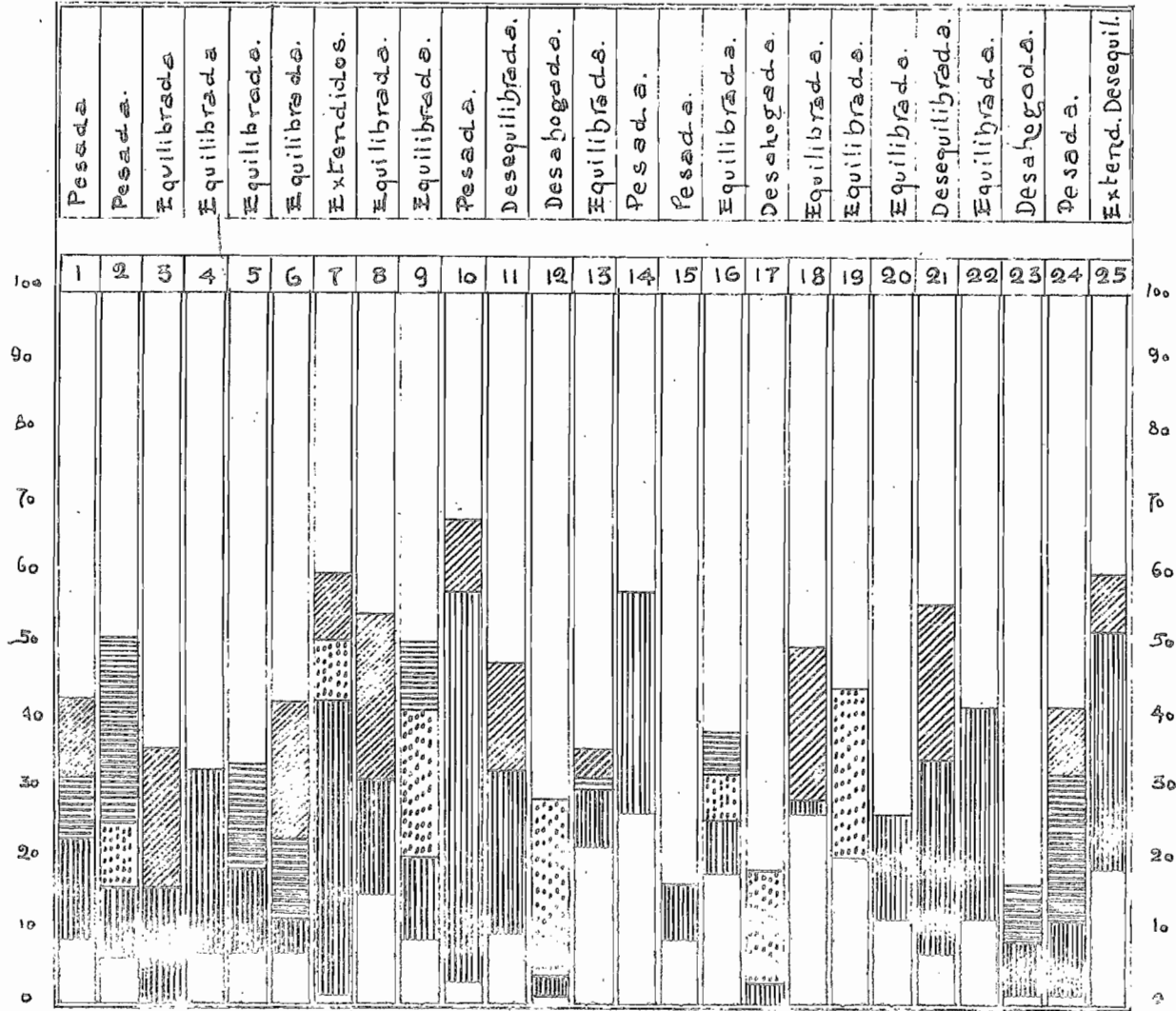
EL CREDITO BANCARIO
M.G. CAPELLAS.
P.C.H. 1935.

ESTUDIO DE BALANCIAS

RAMO: IMPORTACION

TEJIDOS

PASIVOS.



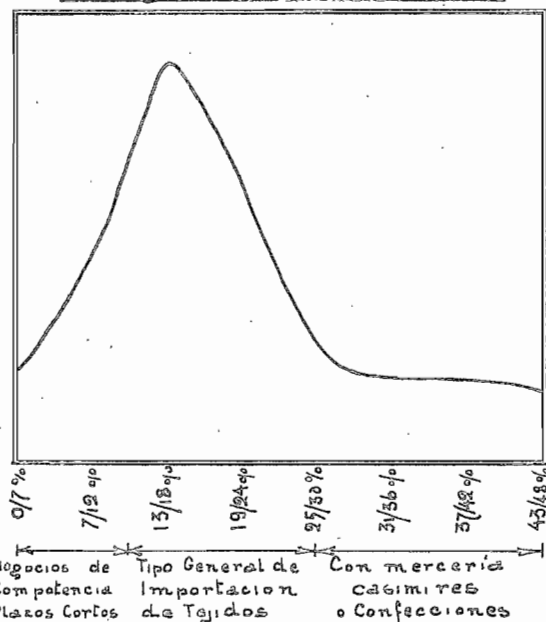
- Bancario Directo
- Garantizado
- Comercial
- Bancario Subsidiario
- Especial
- Capital Liquido

EL CREDITO BANCARIO
M. G. CAÑELLAS
F. C. M. 1933.

PORCENTAJES Y QUEBRANTOS EN EL RAMO DE TEJIDOS.

N° de orden	Referencia	PORC. UTIL. S/COSTO				QUEBRANTOS S/VENTAS			
		1929	1930	1931	1932	1929	1930	1931	1932
1	24	-	15,7	19,0	-	-	4	5	-
2	9	13,1	12,7	10,1	-	-	-	-	-
3	25	-	-	-	19,7	-	-	-	-
4	419	27,9	28,0	15,2	-	-	1	0,9	-
5	33	19,9	14,1	14,0	-	1,1	0,5	1,2	-
6	13	23,5	24,3	-	-	0,3	0,3	0,8	-
7	36	44,7	47,4	55,5	-	3,0	12,1	14,2	-
8	64	15,1	13,5	12,6	-	1,6	5,6	2,8	-
9	55	28,7	25,9	25,4	-	2,2	2,6	2,0	-
10	97	20,0	20,2	17,7	22,2	0,9	1,2	2,8	6,1
11	74	10,3	10,8	9,0	-	1,5	1,4	4,1	-
12	137	18,2	18,4	16,5	-	0,8	1,1	2,3	-
13	224	39,3	36,1	38,2	-	-	-	-	-
14	250	38,3	31,1	-	-	-	-	-	-
15	255	25,0	31,5	23,1	-	2,1	5,0	8,2	-
16	152	16,6	18,0	15,2	-	3,1	8,2	7,1	-
17	309	40,8	33,8	38,0	43,2	-	0,4	0,5	0,8
18	184	35,5	39,1	32,7	-	-	0,3	0,2	-
19	174	-	-	-	50,9	-	-	-	-
20	354	23,1	22,2	22,0	-	3,1	4,0	10,2	-
21	435	9,0	9,9	8,9	-	-	0,9	0,8	3,9
22	374	18,7	12,0	17,5	-	1,6	2,0	1,5	-
23	483	18,2	16,5	22,9	-	-	1,6	1,7	4,5
24	14	-	8,6	5,6	5,7	-	-	-	-
25	25	-	12,6	13,7	11,9	-	1,2	0,4	0,8
26	51	-	8,8	7,8	9,2	-	0,9	1,4	2,1
27	396	27,0	19,6	18,3	18,5	2,1	0,7	3,1	2,2
28	58	-	17,2	19,4	18,8	-	1,1	2,2	1,8
29	42	16,4	22,3	20,0	-	-	-	2,8	-
30	398	-	-	19,8	17,2	-	-	1,6	2,1

CURVA DE FRECUENCIA DE PORCENTAJES UTILITARIOS.



QUEBRANTOS.

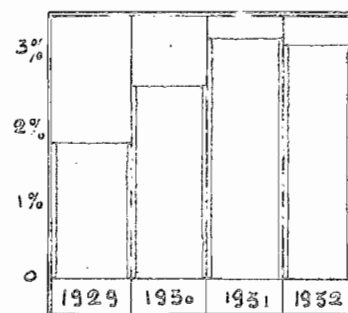
$$\frac{\sum 1929}{13} = 1.8\%$$

$$\frac{\sum 1930}{22} = 2.6\%$$

$$\frac{\sum 1931}{24} = 3.2\%$$

$$\frac{\sum 1932}{8} = 3.1\%$$

GRAFICO DEMOSTRATIVO.



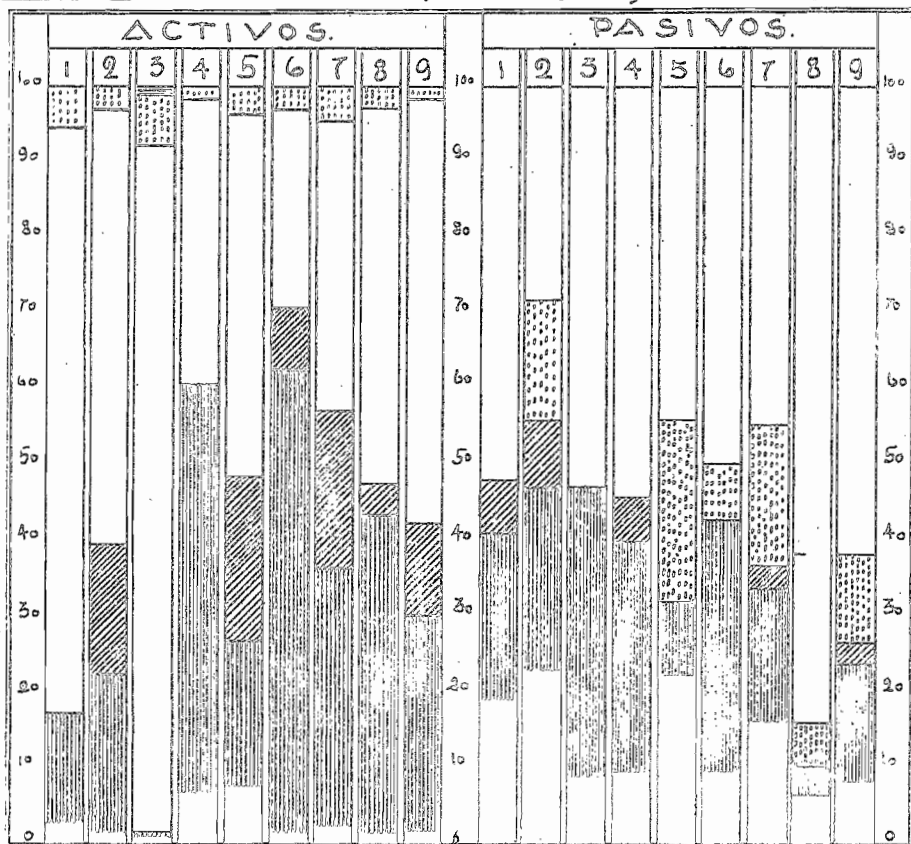
"EL CREDITO BANCARIO"
M.G CAÑILLAS-1933
F.C.E.

ESTUDIO DE BALANCES DE MERCERIAS.

Nº	Ref.	ACTIVO %s/su TOTAL							CALIFICACION	PASIVO %s/su TOTAL						Perc. Financiera	CALIFICACION	Nº
		Disp.	Exig.	Exig. No.º	Real.	Fijo	Inmo.	TOTAL		Banc.	Com.	Espec.	Garon.	Subs.	TOTAL			
1	443	2.3	14.2	—	77.6	5.9	—	100	Bien Constituida	43	48	9	—	—	100	48.2	Equilib. c. pesadez.	1
2	130	0.7	21.4	17.2	57.3	2.9	—	100	Bien Constituida.	31	35	13	—	21	100	72.8	Extendidos	2
3	140	0.3	0.9	—	91.6	5.7	1.5	100	Bien Constituida (econ.)	18	82	—	—	—	100	47.1	Equilibrada.	3
4	423	6.6	54.6	—	36.9	1.9	—	100	Exceso Fijado.	19	70	11	—	—	100	46.4	Equilibrada.	4
5	82	6.9	19.9	21.9	47.4	3.9	—	100	Bien Constituida	38	24	—	—	38	100	56.1	Equilibrada.	5
6	565	1.1	61.1	8.1	26.4	3.3	—	100	Exceso Fijado	18	67	—	—	15	100	50.9	Equilibrada.	6
7	69	2.1	34.1	20.4	38.3	5.1	—	100	Bien Constituida.	31	33	—	—	32	100	55.7	Equilibrada.	7
8	83	0.5	43.0	4.4	50.1	2.0	—	100	Bien Constituida.	41	28	—	—	31	100	16.2	Desahogada.	8
9	394	0.9	20.4	12.2	55.5	1.9	—	100	Muy Bien Constituida	21	43	9	—	27	100	38.7	Equilibrada.	9

Compras: Francia - Alem. - Suiza - Ingl. - Italia - c/c o/ comisio. de compra o accept. - 40/120 dias.

Ventas: Plaza e Interior - c/c 30 d.s. y pag. - 150 ds. a/ descuentos escalonados.



ACTIVO

- Disponible.
- Exigible.
- Exigible Negociado.
- Realizable
- Fijo.
- Inmovible.

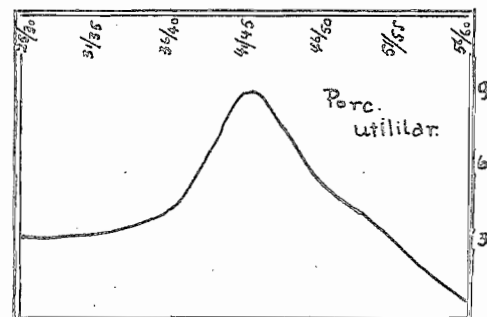
PASIVO

- Bancario.
- Comercial.
- Especial.
- Garantizado.
- Subsidiario.
- Capital.

Porcentajes utilitarios sobre costo.

Nº	Ref.	1929	1930	1931	1932
1	443	43	47	47	
2	130	45	47	52	
3	140	40	37	30	
4	423		41	28	31
5	82	47	52	44	48
6	565	43	36	41	39
7	69			52	53
8	83	29	30	32	
9	394		46	42	

Curva de Frecuencias.



"EL CREDITO BANCARIO"
M.G. CAÑELLAS
F. C. E. - 1930

ESTUDIO DE BALANCES DE SEDAS.

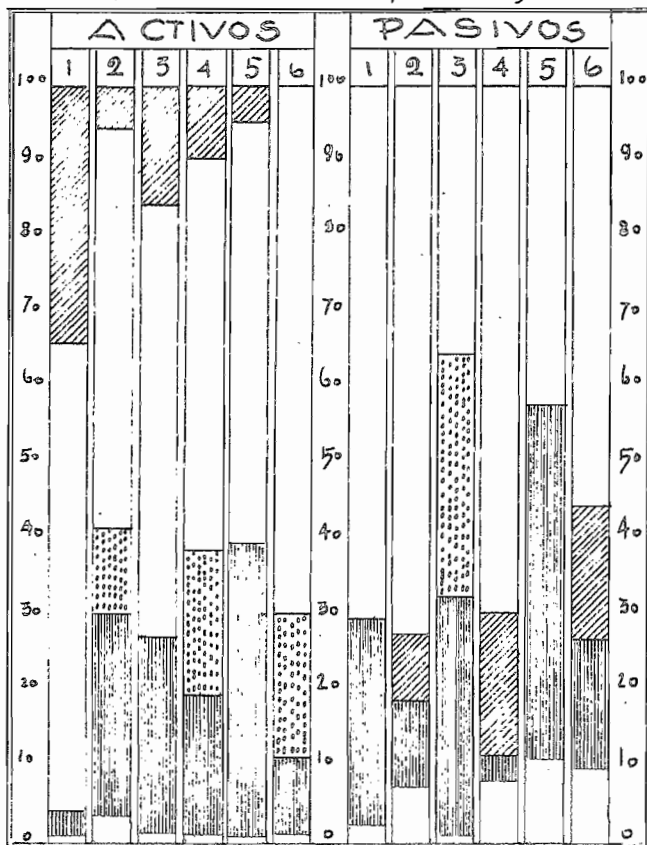
Nº	Ref.	ACTIVO % s/su TOTAL.							CALIFICACION.	PASIVOS % s/su TOTAL.						Porcen finan ciere	CALIFICACION	Nº.
		Disp.	Exig.	Exig Neg.	Realiz.	Fijo	Inmo.	TOTAL		Banc.	Com.	Espec	Garant.	Subsi.	TOTAL			
1	239	0.3	3.4	—	62.2	34.1	—	100	(Fabrica) bien Constituida	10	90	—	—	—	—	30.2	Equilibrada.	1
2	173	4.7	27.2	11.1	52.4	4.6	—	100	Bien Constituida	30	29	—	—	41	100	28.1	Equilibrada e/desehogo	2
3	272	1.8	26.1	—	58.3	13.8	—	100	Bien Constituida	4	49	47	—	—	100	69.2	Equilibr. p. dep. especial	3
4	324	1.7	18.3	19.4	52.9	7.7	—	100	Bien Constituida	32	7	—	—	61	100	31.8	Desehogada.	4
5	287	0.3	39.6	—	56.2	3.9	—	100	Extendidos.	21	79	—	—	—	100	58.8	Desequilibrada	5
6	118	0.9	12.8	17.6	68.7	—	—	100	Bien Constituida	23	38	—	—	39	100	46.2	Equilibrada.	6.

Compra Imp. Suiza-Italia - Checoslovaquia.- Con aceptación y Contado.-

Venta. Plazo nomds 90 días y mes e/ y pagares, operaciones de contado en importancia, sobre todo cuando está poco cargada.

Porcentajes utilitarios s/costo.

Afectados por el contrabando y competencia desde el.-



ACTIVO

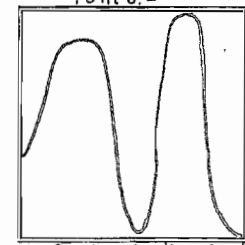
- Disponible
- ▨ Exigible
- ▤ Exigible Negociado.
- Realizable
- ▧ Fijo.
- ▩ Inmovilizado

PASIVO.

- Bancario.
- ▨ Comercial
- ▤ Especial
- ▧ Garantizado
- ▩ Subsidiario
- Capital.

Nº	Ref	1929	1930	1931	1932
1	239	31	33	34	—
2	173	16	16	11	—
3	272	—	32	39	12
4	324	—	17	20	16
5	287	—	22	21	19
6.	118.	18	22	38	—

Curva de frecuencias.
Mostrando "tipo" por causas extrañas que afectan el ramo.-



Quebrantos, % s/ventas.

Nº	1929	1930	1931	1932
1	0.1	0.6	1.8	—
2	1.2	3.2	4.6	—
4	—	2.1	3.8	6.4
6	0.4	2.3	2.4	—

"EL CREDITO BANCARIO"
M.G. CAÑELLAS.

F.C.E. - 1933.

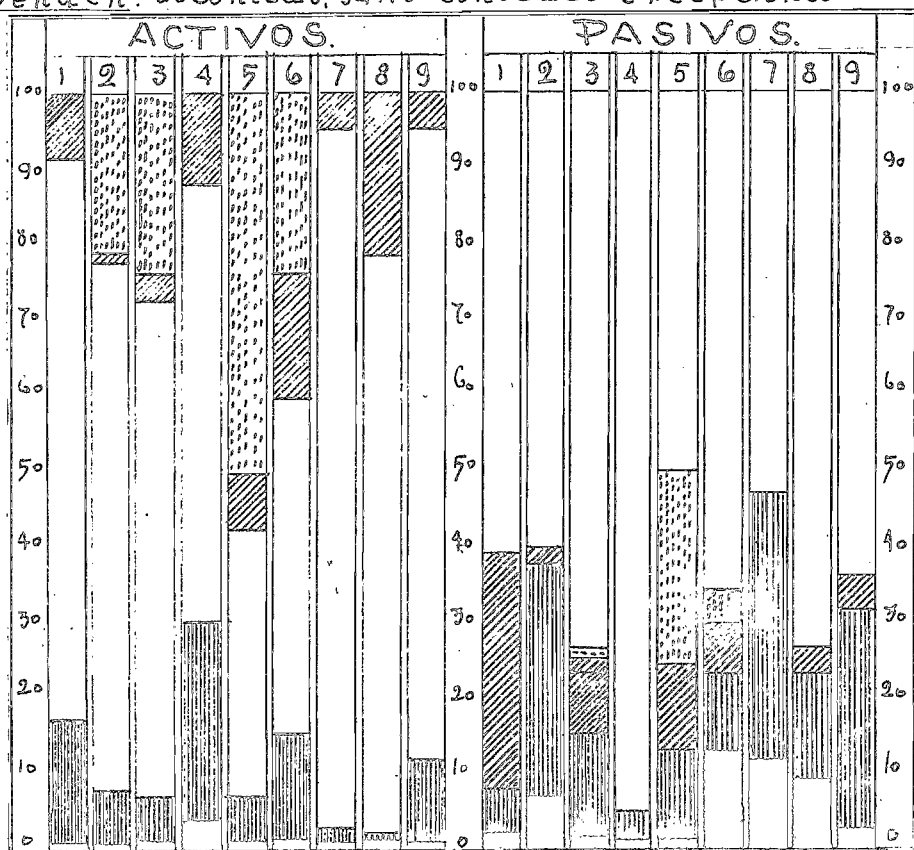
ESTUDIO DE BALANES DE TIENDAS.

Nº	Ref.	ACTIVOS % s/su TOTAL.							CALIFICACION.	PASIVOS % s/su TOTAL					Porc. Financiero	CALIFICACION	Nº	
		Disp	Exig	EXIG. Neg.	Realiz.	Fijo	Imm.	TOTAL		Banc.	Com.	Esp	Gar.	Subs.				TOTAL
1	456	2.2	15.1	—	75.9	6.8	—	100	Bien Constituido.	8	15	77	—	—	100	39.5	Equilib. y desahogo.	1
2	35	0.5	7.6	—	70.8	0.4	20.7	100	id.	21	77	2	—	—	100	40.7	Equilibrada.	2
3	40	0.9	6.4	—	65.0	3.8	23.9	100	id.	10	55	37	8	—	100	27.7	Desahogada.	3
4	48	5.0	26.6	—	57.6	10.8	—	100	id.	32	68	—	—	—	100	6.3	Ampliam. desahog.	4
5	98	0.5	6.4	—	35.0	7.2	50.9	100	(GranTienda) id.	5	27	22	48	—	100	51.3	Equilibrada.	5
6	154	1.5	14.5	—	44.7	16.9	22.4	100	Bien Constituida	40	30	20	10	—	100	36.4	id.	6
7	279	2.1	1.8	—	91.9	4.2	—	100	id.	28	72	—	—	—	100	48.9	Falta consolidador.	7
8	363	0.9	0.8	—	77.8	20.5	—	100	id.	38	48	14	—	—	100	28.5	Equilibrada.	8
9	454	1.9	11.2	—	82.1	4.8	—	100.	id.	12	70	18	—	—	100	37.5	id.	9.

Compran en plaza, plazo cts hasta 5 meses, con buen des. si los reducen. —

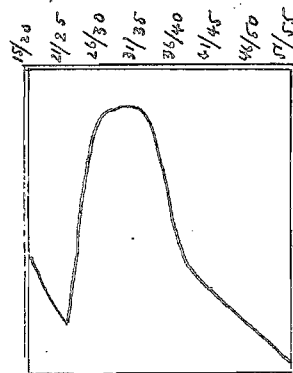
Porcentajes utilitarios % costo.

Venden: al contado, salvo contados excepciones. —



Nº	Ref.	1929	1930	1931	1932
1	456	—	26	27	—
2	35	34	32	33	—
3	40	20	18	14	—
4	48	28	27	24	—
5	98	36	30	31	—
6	154	—	43	44	52
7	279	—	—	38	—
8	363	—	—	35	37
9	454	32	26	24	—

Curva de frecuencias.



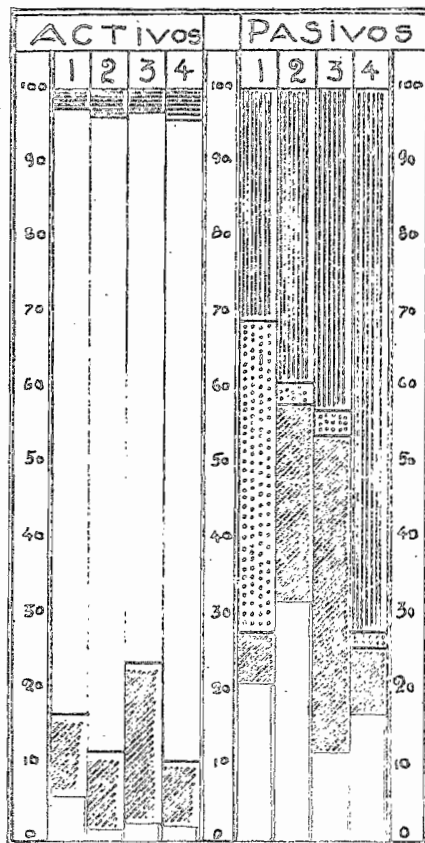
"IL CREDITO BANCARIO"
M.G. CAÑELLAS.
F.C.I. - 1933 -

ESTUDIO DE BALANCES DE TAPICERIAS.

Nº	Ref.	ACTIVO %s/su Total							CALIFICACION	PASIVO % s/su Total.						Porc. fin.	CALIFICACION	Nº
		Disp	Exig	Ex.Neg	Realiz	Fijo	Inm.	Total		Banc.	Com	Espe	Gar.	Subs	Total			
1	431	5.5	10.9	—	81.1	2.5	—	100	Bien Constituida.	30	11	59	—	—	100	69.6	Equilib. p depós. Esp.	1
2	133	0.9	11.2	—	84.4	3.5	—	100	Bien Constituida.	52	45	3	—	—	100	61.2	Desequilibrada.	2
3	160	1.8	21.0	—	74.4	2.3	—	100	Exceso Stock s/venta	19	72	9	—	—	100	57.8	Delicada p poc. venta	3
4	139	1.9	9.4	—	84.6	4.1	—	100	Bien Constituida.	62	32	6	—	—	100	28.5	Equilibrada.	4

Compras: Paris y otras plazas en c/c con comisionistas, plazos cómodos.

Ventas: Contado, en c/c por excepción.



PORCENTAJES UTILITARIOS SOBRE COSTO.

Nº	Ref.	1929	1930	1931	1932
1	431	75	78	81	—
2	133	—	—	—	51
3	160	—	81	109	45
4	139	93	91	75	—

Observaciones: El último año está muy afectado por la situación general. Por la poca cantidad de grandes firmas en el ramo, el material es limitado. Los porcentajes utilitarios son muy altos.

EL CREDITO BANCARIO.

M. G. CAÑELLAS. - 1933.

F. C. E.

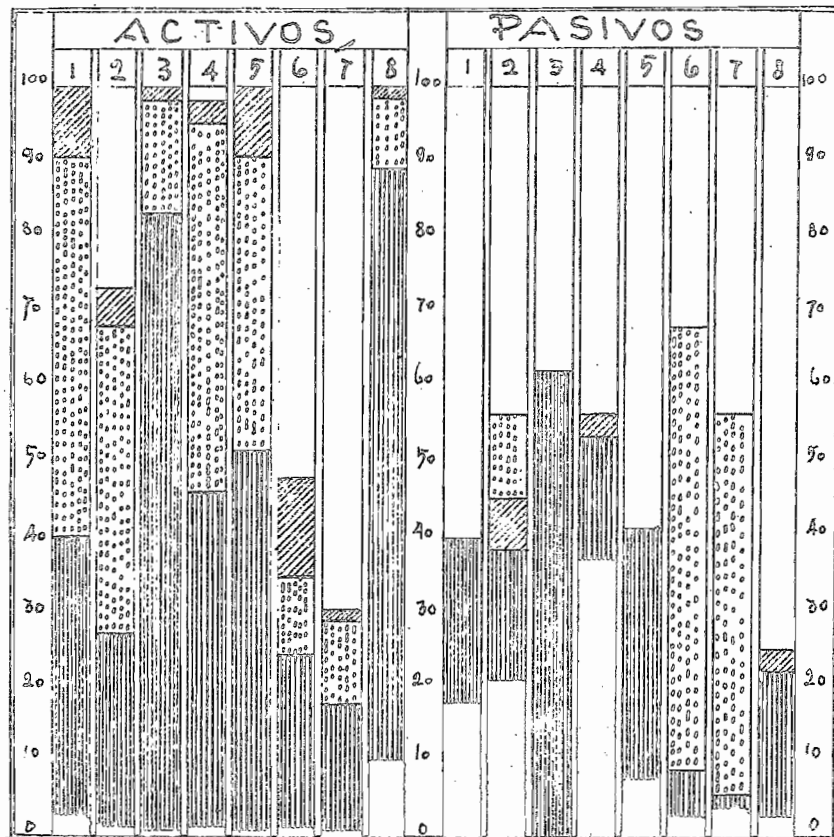
ESTUDIO DE BALANCES DE SASTRERIAS.

Nº	Ref.	ACTIVO % s/su TOTAL							CALIFICACION	PASIVO % s/su TOTAL						Porc. Financiera.	CALIFICACION	Nº
		Disp.	Exig.	Exig. Neg.	Realiz.	Fijo	Inmo.	TOTAL		Banc.	Com.	Espec.	Garant.	Subs.	TOTAL			
1	2	2.7	37.3	—	50.7	9.3	—	100	Bien Constituido.	40	56	—	—	—	100	40.2	Equilibrada.	1
2	126	1.1	25.0	—	41.2	5.7	27.0	100	id.	30	30	2	20	—	100	55.5	Equilibrada. C/ pesada.	2
3	225	0.2	82.6	—	14.9	2.3	—	100	No ofrece garantía.	—	100	—	—	—	100	62.7	Muy delicada.	3
4	125	0.9	45.1	—	49.1	2.7	2.2	100	Extendidos.	68	28	4	—	—	100	56.8	Desequilibrada.	4
5	316	0.1	52.4	—	38.2	9.3	—	100	Bien Constituido.	21	79	—	—	—	100	41.0	Equilib. sin fianzas.	5
6	336	2.2	22.2	—	10.8	12.5	52.3	100	Exceso de Inmovil.	6	9	—	85	—	100	68.2	Equilibrada.	6
7	430	0.8	17.4	—	11.1	0.9	69.8	100	id.	6	2	—	92	—	100	57.2	id.	7
8	473	10.4	77.1	—	10.3	2.2	—	100	Exceso de Cred. acob.	12	76	12	—	—	100	24.8	Desahogada.	8

Compran: A Importadores de casimires, a plazos muy largos: hasta 10/12 meses.

Venden: Algo al contado; sobre todo a plazos convencionales. Cobranza difícil.

Porcenta es utilitarios.



Nº	Ref.	1929	1930	1931	1932
1	2	45	48	39	—
2	126	42	42	34	—
3	225	38	33	26	—
4	125	110	86	118	78
5	316	40	31	27	—
6	336	—	77	71	83
7	430	—	—	—	—
8	473	91	86	87	66

No se manifiesta tipo:

- 1) Por los diversos procedimientos de contabilidad al cargar costos.
- 2) Por los diversos porcentajes que se cargan segun se trate de mensualidades o de clientela calificada.

Generalmente es mas o menos el doble del costo industrial.

"EL CREDITO BANCARIO."

M.G. CAÑELLAS.

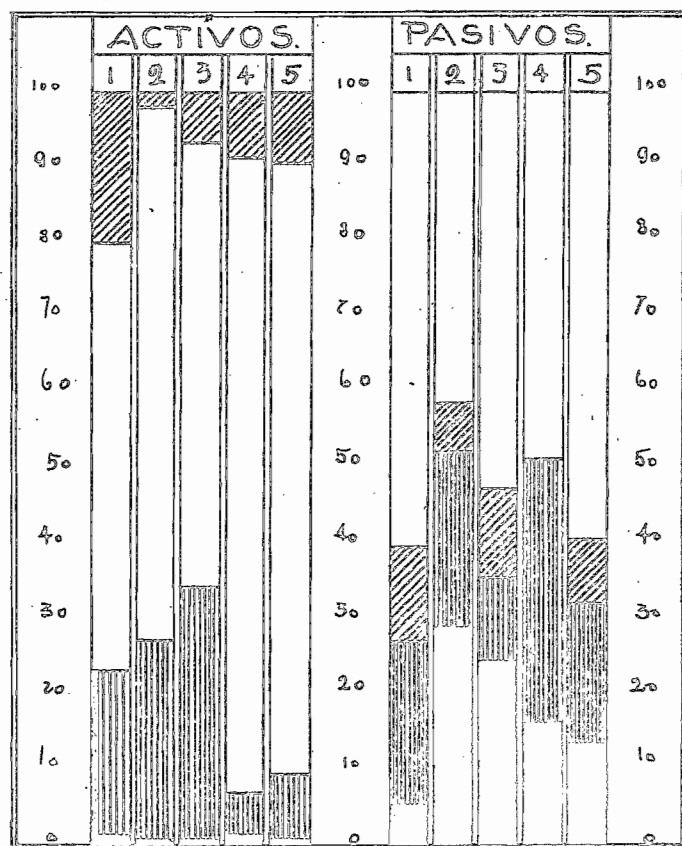
F.C.I. - 1933.

ESTUDIO DE BALANCES DE ARTICULOS PARA HOMBRES.

Solo Grandes Casas Minoristas

Nº	Ref.	ACTIVOS. % s/su TOTAL.							CALIFICACION.	PASIVOS. % s/su TOTAL.						Porc. finen.	CALIFICACION.	Nº.
		Disp.	Exig.	Ex. Neg.	Realiz.	Fijo	Inmo.	TOTAL.		Banc.	Com.	Gara.	Subs.	Esp.	TOTAL.			
1	88	1.8	22.2	—	56.3	19.7	—	100	Bien Constituida.	15.	53	—	—	32	100	40.1	Equilibrada.	1
2	100	1.1	26.9	—	70.6	1.4	—	100	Exces. stock s/venta	50	39	—	—	11	100	59.3	Pesada.	2
3	213	1.4	33.6	—	60.2	5.8	—	100	Bien Constituida	52	23	—	—	25	100	48.2	Equilibrada.	3
4	262	2.3	5.2	—	84.9	7.6	—	100	Def. por lent evol.	32	68	—	—	—	100	52.3	Desequilibrada.	4
5	469	0.1	9.2	—	82.7	8.0	—	100	Muy bien Constituida (Mucho venta).	37	46	—	—	17	100	42.6	Equilibrada.	5

COMPRA: plaza, c/e y pagores hasta 120 días. VENDE: contado, salvo excepciones.



ACTIVOS.

- Disponible.
- Exigible.
- Exigible Negociado.
- Realizable.
- Fijo.
- Inmovilizado.

PASIVO.

- Bancario.
- Comercial.
- Especial.
- Garantizado.
- Subidiario.
- Capital.

Porcentajes Utilitarios.

- No acusen un tipo
- a) por la categoría de la clientela.
 - b) por el rango de la casa.
 - c) por la ubicación e instalación.

"EL CREDITO BANCARIO"
M.C. CAÑELLAS-1933
F.C.E.

9. TALLER METALURGICO: Esta empresa requiere una alta proporción de valores no circulantes, porque casi sin excepción, no es posible instalar un taller en terreno ajeno y en edificio inadecuado.- La inversión en máquinas siempre es alta por la planta de tornos, prensas, motores, herramientas, etc.- Se ha calculado como norma hasta un sesenta por ciento del activo en valores fijos e inmovilizados.- Los circulantes son de menor importancia sobre todo cuando se trabaja a órdenes; en el caso de fabricación y venta de propios artículos en la plaza, junto con el taller mecánico, debe considerarse su sección comercial.- Los deudores han de ser relativamente bajos y el stock en mercaderías fabricadas, en elaboración y materiales, tampoco tendrá importancia porque las existencias, las compras y la fabricación se regulan fácilmente con la demanda de la plaza.-

Los porcentajes utilitarios en este ramo, acusen diferencias entre competidores por los diferentes métodos empleados en la contabilidad, circunstancia que no es ajena al deseo de no dar la clave del negocio en los cuadros de explotación.- Influye también, la diferente actividad y las características del taller, ya sea que se trabaje a órdenes o a standard y con métodos de taylorismo, o según el artículo, su valor unitario, concurrencia en la plaza calidad, etc. En nuestro país el arancel aduanero es un factor inseparable al éxito de este género de empresas.- Las luchas entre el capital y el trabajo, en otros tiempos

se han reflejado claramente en los resultados líquidos.-

El pasivo de estos negocios no puede ser amplio; el de corto plazo debe correlacionarse con los valores circulantes y el garantizado con los inmuebles; no es de práctica el uso de la prenda agraria sobre máquinas, por la importancia de las firmas dedicadas a este ramo.-

10: TALLERES GRAFICOS: El caracter fundamental de este ramo es la pesadez de su evolución por excesiva fijación de activo.- Entre los gráficos existe una pasión de superación que los domina y los emorgullece.- Podemos pasar revista a los más grandes talleres de plaza y encontraremos en todos ellos alguna máquina "única", que no trabaja más que accidentalmente, pero que constituye el crédito de la casa y la mayor satisfacción de su propietario.- Esa inmovilización requiere todavía una nueva, en tipos y elementos que constituyen verdaderos museos.- El papel representa una inversión limitada y los créditos a cobrar, son mayores si se trabaja en licitaciones públicas.-

11. FABRICAS DE CALZADO: En este negocio también, es conveniente la instalación en terreno propio; en plaza se acusa esa norma con marcada generalidad.- Sin embargo, la inmovilización no es gravosa porque se compensa con la poca fijación en máquinas que siempre es relativa, porque el grueso de las mismas se alquila a la Shoe Machinery Co., empresa que se dedica exclusivamente a esa actividad.- En muchos balances, el rubro de máquinas no corresponde, sino a instalación, emplazamiento, etc.- La circulación es aquí más

activa que en las empresas que hemos visto.- El calzado es un artículo sobre el que no influyen mayormente las estaciones y dentro de las necesidades del vestir es una de las menos elásticas; el stock de materias primas, materiales, mercaderías en elaboración y fabricadas, ha de ser pues, importante. El fiado mantiene su volumen.-

El pasivo puede tener más importancia, por la mayor cifra de valores circulantes; la inmovilización en propiedades se corrige con hipotecas.-

12. TEJIDOS Y AFINES: La planta fija no reviste tanta importancia; la inmovilización solo se observa en grandes fábricas.- Los valores circulantes tienen mayor proporción dentro del activo, siendo de más volumen el stock fuera de estación por los preparativos para la venta y los créditos a cobrar en este período.- Quiere decir, que por ejemplo en Enero o Febrero debe observarse gran existencia para las ventas de invierno que se realizarán de Marzo a Mayo, momento en que aumentarán los créditos a cobrar.-

El pasivo garantizado no tiene por que figurar, salvo el caso de existencia de propiedades.- El bancario y comercial es exclusivo.- Su distribución también responde al momento del balance; así, en época de fabricación tendrá más proporción el comercial por las provisiones, que vendrá a pagarse cuando se venda, en que aumentará el pasivo bancario, especialmente el subsidiario por el descuento de pagarés.-

13. JABONES: Este es un negocio rápido.- El stock es limi-

tado por la salida fácil y continua, por el corto proceso de elaboración y por la abundancia de la materia prima, que se compra, todavía a plazos cortos, que es otra circunstancia para evitar almacenamientos inútiles.- El fiado tiene una proporción alta, lo que se explica porque no se distraen fondos en stocks paralizados; la clientela es cumplidora porque tienen saldos bajos y debe repetir las compras con mucha frecuencia.-

La planta fija es de relativa importancia por lo simple de la industria.- Es una costumbre la instalación en terreno propio, lo que debe atribuirse a la necesidad de hacerlo en las afueras de la Ciudad, donde los valores de la tierra no imponen mayor sacrificio.- El ramo opera en general con desahogo, salvo los casos en que se han excedido en inmovilizaciones: éstas se corrigen con hipotecas.

El pasivo se reparte entre los bancos y la plaza correspondiendo a ésta la mayor proporción.-

14. INGENIOS: El balance tipo que se ha formulado, será por lo menos durante muchos años, un balance ideal, porque esta industria está afectada por las graves circunstancias de que se hará mérito en el cap.V. de la segunda parte.-

En este negocio la mayor parte del activo debe estar invertido en campos, cultivos y máquinas de molienda y refinación.- El resto, por adelantos a cañeros y pequeñas existencias, así como saldo deudor del consignatario y disponibilidades.-

El pasivo, si existe, en estas condiciones no pue

de ser más que hipotecario y prendario.-

En la plaza las deudas han de ser por provisiones, fletes o cuentas pendientes.-

El crédito bancario debería actuar solo antes de la zafra y molienda como adelanto para esos trabajos, con cuyo producto se levantarían las obligaciones oportunamente.-

La realidad, tristemente, es muy distinta.-

15. BODEGAS: Aquí también la mayor inversión es fija e inmovilizada en viñedos, construcciones, bodegas, toneles, vagones-tanques, etc.- Pero debe admitirse mayor stock que en el ramo anteriormente tratado porque en la calidad de los vinos entra como factor importante el estacionamiento; asimismo, el fiado es mayor porque debe correlacionarse al concepto anterior.-

El pasivo se distribuye entre garantizado en correlación a sus valores y bancario y comercial según sean los valores circulantes.- El pasivo bancario debe actuar para facilitar las cosechas, pero no tiene una función tan estrictamente estacional como en la situación de los ingenios, cuyo stock no debería quedar mucho tiempo en galpones, porque en el caso de las bodegas hay anexa una parte comercial al admitirse el estacionamiento y la venta directa.-

16. TANINOS: Requiere una importantísima inmovilización en tierras, máquinas y elementos de trabajo.- Son empresas que se hacen con altos capitales propios, de modo que el crédito

se usa con parsimonia; éste es casi exclusivamente bancario, ya que no hay proveedores de materias primas, sino simplemente compras en la plaza para reparaciones, subsistencia en los obrajes, etc.-

El crédito bancario representa una facilidad de caja.-

La movilización, del activo circulante es muy rápida porque la clientela de plaza es de primer orden y los compradores o consignatarios del exterior abren créditos irrevocables por el ochenta por ciento de los valores de embarque, de manera que no se distraen fondos en fiados y existencias paralizadas.-

BALANCIAS TIPOS DE EMPRESAS

INDUSTRIALES.

9.	TALLER METALUR	A	TERRENO Y EDIFICIO.	MAQUINARIAS Y REPUESTOS	MAT. PRIMA Y MER. ELAB.	DEUDORES Y CLIENTES
	P		CAPITAL LIQUIDO			COMERCIAL
						BANCOS

10.	TALLER GRAFICO	A	MAQUINARIAS, INSTALACIONES, TIPOS, ELEMENTOS.		PAPEL Y MATER.	DEUDORES Y CLIENTES
	P		CAPITAL LIQUIDO.			COMERCIAL
						BANCOS

11.	FABRICA DE CALZA	A	INMUEBLE	FIJO.	MERCAD.-MAT. PRIMA.-MTELES	DEUDORES Y CARTERA. CLIENTES.
	P		CAPITAL LIQUIDO.			COMERCIAL
						BANCOS

12.	TEJIDOS Y AFINES	A	MAQUINARIAS.		MERCADERIAS.-MATERIA PRIMA.-MATERIALES.	CLIENTES
	P		CAPITAL LIQUIDO.			COMERCIAL
						BANCOS

13.	JABONES	A	TERRENO Y CALPON.	MAQUINARIAS RODADOS	MERCAD. Y MAT. PRIM.	CLIENTES.
	P		CAPITAL LIQUIDO.			COMERCIAL
						BANCOS

14.	INGENIOS	A	CAMPOS Y CULTIVOS		MAQUINAS. ELEMENTOS DE TRABAJO.	DEUDORES Y CLIENTES
	P		CAPITAL LIQUIDO.			HIPOTECARIO.
						BANCOS

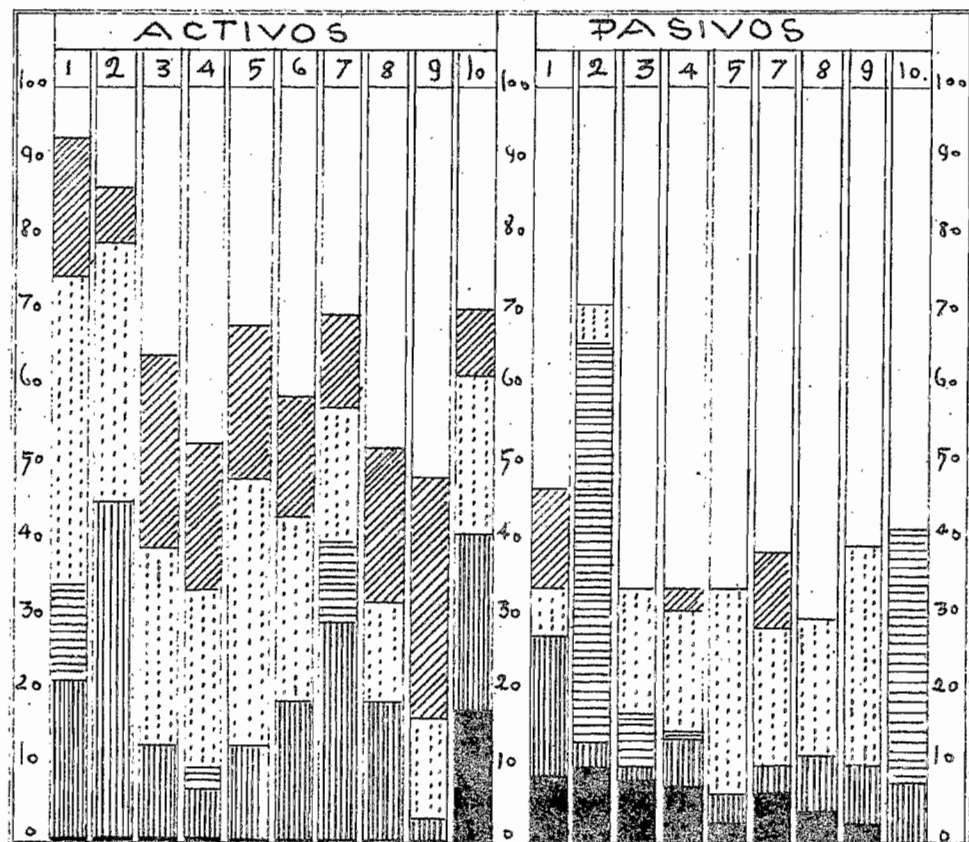
15.	BODEGAS	A	VINEDOS.		MERCADERIA	DEUDORES.
	P		CAPITAL LIQUIDO.			COMER.
						BANCOS

16.	TANINO.	A	INMUEBLES.-CAMPOS Y EDIFICIOS.		ELEMENTOS DE TRABAJO.	MERCAD. LISTA.
	P		CAPITAL LIQUIDO.			COMER.
						BANCOS

"EL CREDITO BANCARIO"
M.G. CAÑELLAS.
F.C.E.-1933.

GRANDES TALLERES METALURGICOS.

Nº	Ref.	ACTIVO % s/su TOTAL							CALIFICACION	PASIVO % s/su TOTAL						Porc. financieros	CALIFICACION	Nº
		Disp.	Exig.	Exig. Neg.	Real.	Fijo	Inm.	TOTAL		Banc.	Com.	Espe.	Gar.	Subs.	TOTAL			
1	459	0.8	21.8	13.2	41.2	15.3	5.7	100	Bien Constituido.	20	39	-	13	28	100	48.2	Equilibrado	1
2	384	0.8	45.7	-	35.1	7.1	11.3	100	id	17	4	75	6	-	100	72.7	Equilib. por especial.	2
3	461	0.9	13.3	-	26.9	24.7	34.2	100	id	26	6	23	45	-	100	36.5	Equilibrado	3
4	81	0.1	17.7	3.1	23.9	20.0	45.2	100	id	22	18	7	46	9	100	34.2	id	4
5	214	0.3	13.2	-	34.1	19.9	32.5	100	id	8	12	-	80	-	100	34.5	id	5
6	24	0.9	19.9	-	24.0	15.1	40.1	100	Defic. p. pesdaz.	21	9	69	1	-	100	19.0	Insostenible.	6
7	477	0.2	30.4	11.2	17.8	10.9	29.5	100	Mal Constituido.	19	11	-	45	25	100	39.6	Equilibrado	7
8	16	0.1	18.2	-	14.3	19.2	48.2	100	Exc. inmovilizado.	12	28	-	60	-	100	30.2	id	8
9	46	0.2	4.3	-	13.2	31.1	51.2	100	id	8	21	-	71	-	100	40.8	Pesado	9
10	443	17.9	24.4	-	20.9	9.5	9.5	100	Bien Constituido	-	18	82	-	-	100	42.2	Equilibrado	10.



ACTIVO.

- Disponible.
- Exigible
- Exigible Negoc.
- Realizable
- Fijo
- Inmovilizado

PASIVO.

- Bancario
- Comercial
- Especial.
- Garantizado
- Subsidiario.
- Capital.

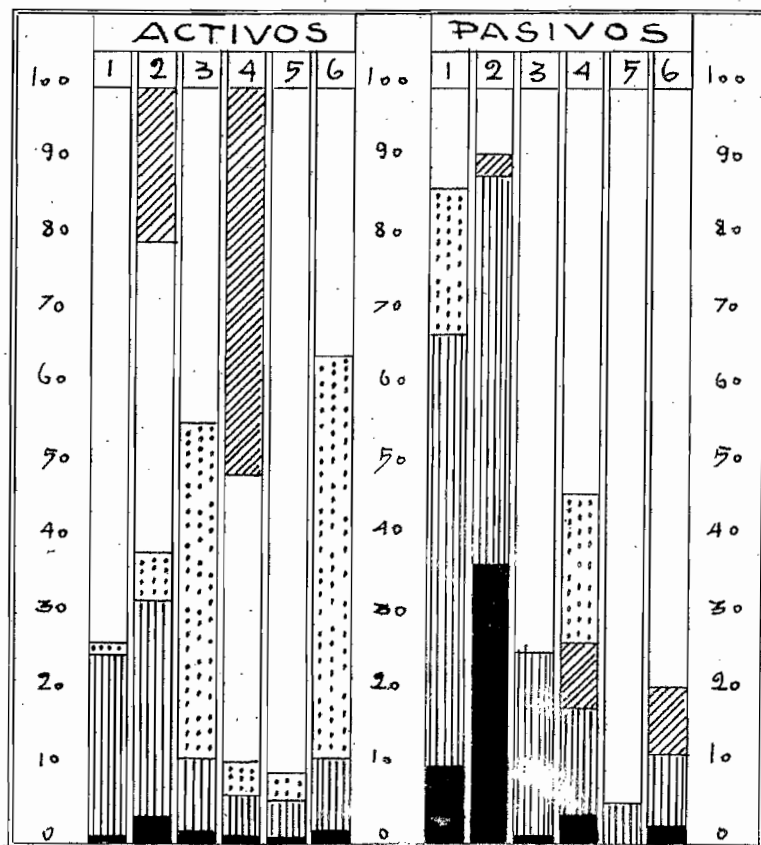
LOS PORCENTAJES UTILITARIOS VARIAN:

- a) Por diferentes metodos de cargar costos.
- b) Por diferentes formas de trabajo:
 - 1.- a ordenes.
 - 2.- a standard y metodo de Taylorismo.
 - 3.- a articulos de poco valor, maquinas, de competencia, etc.
- c) Segun el arancel Aduanero.
- d) Idoneidad del personal, calidad de la planta fija, luchas entre capital y trabajo.

"EL CREDITO BANCARIO"
M. G. CAÑELLAS.
F.C.E.-1933

TALLERES GRAFICOS.

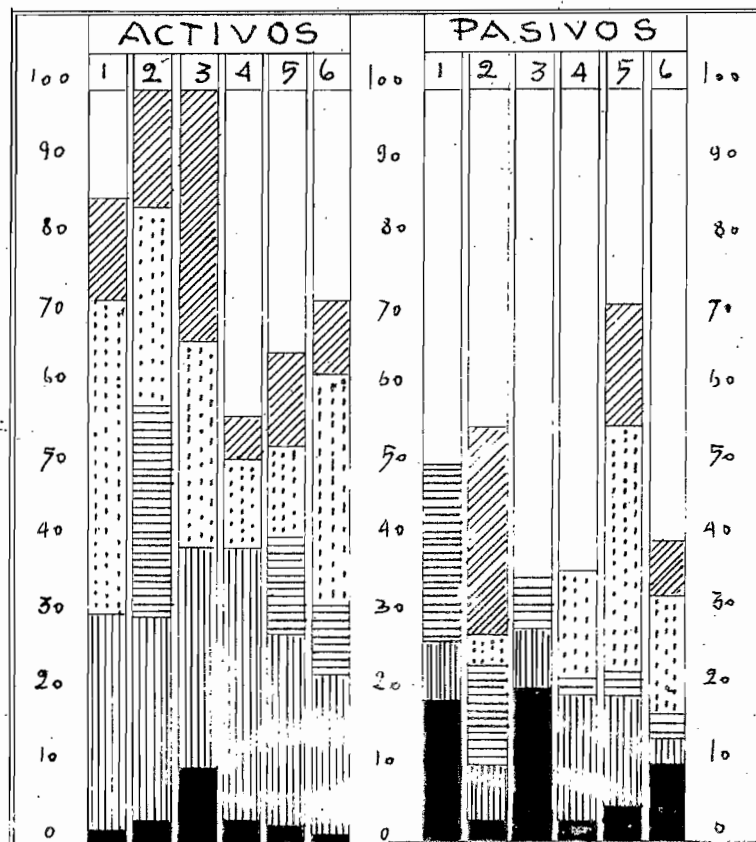
Nº.	Ref.	ACTIVO % s/su TOTAL							CALIFICACION	PASIVO % s/su TOTAL						Pore. Financiera	CALIFICACION	Nº
		Disp.	Exigi.	Exigi. Neg.	Realiz.	Fijo	Inmo.	TOTAL		Banc.	Com.	Espec.	Garant.	Subs.	TOTAL			
1	17.	6.3	25.7	-	0.4	73.6	-	100	Faltan valor circul.	12	66	-	22	-	100	87.1	Delicada.	1
2	350	3.8	28.9	-	5.7	41.2	20.4	100	Exceso de inmoviliz.	41	56	3	-	-	100	92.2	Insostenible.	2
3	448	1.6	9.3	-	43.9	45.2	-	100	Bien Constituida.	6	94	-	-	-	100	26.3	Equilibrada.	3
4	49	0.1	6.3	-	4.6	37.2	51.8	100	Exceso inmoviliz.	12	29	18	41	-	100	47.4	Delicada.	4
5	480	1.1	5.2	-	2.8	90.9	-	100	Bien Constituida.	-	100	-	-	-	100	5.7	Equilibrada.	5
6	469	2.3	9.8	-	53.3	34.6	-	100	id.	15	41	44	-	-	100	21.8	id.	6.



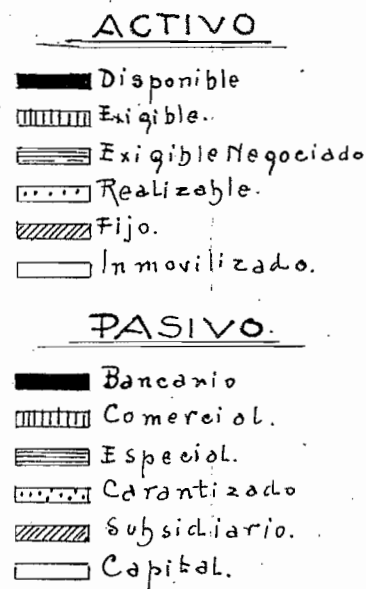
"EL CREDITO BANCARIO"
M.G. CANELLAS.
F.C.E. - 1933.

FABRICAS DE CALZADO.

Nº	Ref.	ACTIVO % s/su TOTAL.							CALIFICACION	PASIVO % s/su TOTAL.						Porc. Financiero.	CALIFICACION	Nº.
		Disp.	Exigi.	Exigi. Negoc.	Realiz.	Fijo.	Inmo.	Total.		Banc.	Com.	Esp.	Gara.	Subs.	Total.			
1	15	1.7	29.1	-	36.0	14.1	19.1	100	Bien Constituida.	38.	17	45	-	-	100	50.8	Equilibrada.	1
2	67	3.2	26.7	28.4	27.3	14.4	-	100	id.	6.	12	23	8	51.	100	56.6	id.	2
3	112	9.7	28.9	-	26.7	34.7	-	100	id.	58	23	19	-	-	100	36.1	id.	3
4	120	3.2	37.1	-	10.3	6.1	43.3	100	Exceso Inmovilizado.	9	41	6	34	-	100	37.2	id.	4
5	277	2.9	25.3	12.9	12.7	13.1	33.1	100	Bien Constituida	7	22	4	46	21	100	72.4	Delicada.	5
6	397	0.8	21.4	9.7	31.3	10.2	27.6	100	id.	31	8	9	40	22	100	40.4	Equilibrada.	6.



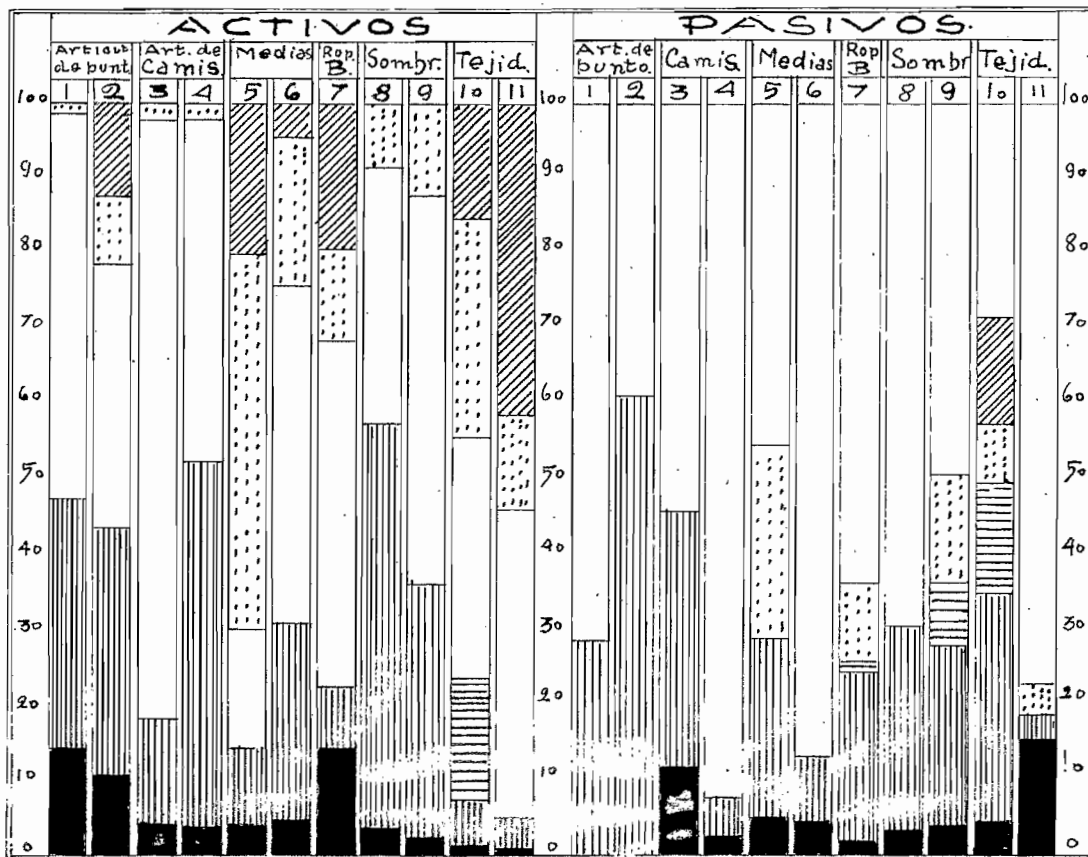
Obs: Aparecen activos fijos bajos, porque las maquinarias son generalmente alquiladas a la Shoe Machinery Comp Inc.



"EL CREDITO BANCARIO"
M. G. CAÑELLAS.
F.C.E. - 1938.

FABRICAS DE TEJIDOS y AFINES.

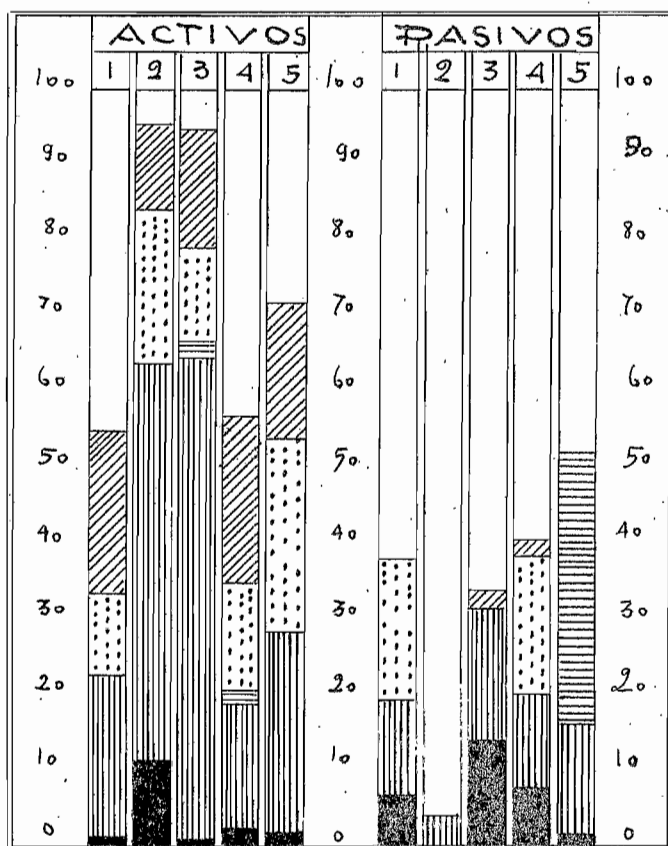
Nº	Ref.	Renglón	ACTIVO % s/su TOTAL							CALIFICACION	PASIVO % s/su TOTAL						Porc. finan.	CALIFICACION
			Disp.	Exig.	EXIG. Neg.	Real.	Fijo	Inm.	TOTAL		Banc.	Com.	Espe.	Gara.	Sub.	TOTAL		
1	11	Art. de punt.	13.8	33.7	-	52.1	0.6	-	100	Bien Constituc.	-	100	-	-	-	100	28.6	Desahogada.
2	410	id.	11.2	32.8	-	35.4	8.6	12.0	100	id.	-	100	-	-	-	100	61.7	Equilibrada.
3	5	Camisas	3.9	13.5	-	81.7	0.9	-	100	Exceso de stock.	26	74	-	-	-	100	46.8	id.
4	359	id.	3.7	48.9	-	45.3	2.1	-	100	Bien Constituida	28	72	-	-	-	100	8.6	id.
5	475	Medias	3.6	9.8	-	16.3	49.2	21.1	100	Mal Constituida	11	42	-	47	-	100	54.0	Delicada.
6	439	id.	4.2	25.7	-	45.4	20.0	4.6	100	Bien Constituida	38	62	-	-	-	100	13.2	Equilibrada.
7	20	Rep. Blan.	13.9	8.4	-	45.8	12.0	19.9	100	id.	5	63	1	31	-	100	37.6	Sin Afianzar.
8	375	Sombre.	3.3	54.7	-	33.3	8.7	-	100	id.	11	89	-	-	-	100	30.7	Equilibrada.
9	299	id.	1.9	34.5	-	50.9	12.7	-	100	Clientela pesad.	7	45	15	33	-	100	51.6	Muy delicada.
10	72	Tejidos	1.4	6.5	15.1	31.2	24.9	20.9	100	Pesado.	6	43	22	12	17	100	71.8	Delicada.
11.	117	id.	0.8	4.2	-	41.1	12.8	41.1	100	Bien Constituido.	70	14	-	16	-	100	23.2	Equilibrada.



"EL CREDITO BANCARIO"
M.G. CAÑELLAS.
F.C.E. -1933.

FABRICAS DE JABONES.

Nº	Ref.	ACTIVO % s/sv TOTAL							CALIFICACION	PASIVO % s/sv TOTAL						Por-tinanc- ciera	CALIFICACION	Nº
		Disp.	Exig	Exig Neg	Realiz.	Fijo	Inmo.	TOTAL		Banc.	Com.	Espec.	Garant.	Subs.	TOTAL			
1	eto	2.2	20.1	-	11.2	21.1	45.4	100	Bien Constituido	19	32	-	49	-	100	38.5	Equilibrada.	1
2	sei.	12.1	52.3	-	20.3	11.2	4.1	100	id	-	100	-	-	-	100	4.8	Desahogada	2
3	ese	0.9	62.7	2.7	12.9	15.9	4.9	100	id (Exe. en Cred)	41	57	-	-	8	100	34.5	Equilibrada.	3
4	efc	2.4	18.5	1.0	14.3	22.6	41.3	100	id	21	32	-	44	3	100	41.7	Desequilibrada.	4
5	seo	2.3	28.2	-	25.5	19.4	24.6	100	id	4	26	70	-	-	100	53.9	id.	5



ACTIVO.

- Disponible
- ▨ Exigible.
- ▨ Exigible Negociado.
- ▨ Realizable
- ▨ Fijo
- Inmovible.

PASIVO.

- Bancario
- ▨ Comercial
- ▨ Especial.
- ▨ Garantizado
- ▨ Subsidiario.
- Capital.

Stock Reducido:

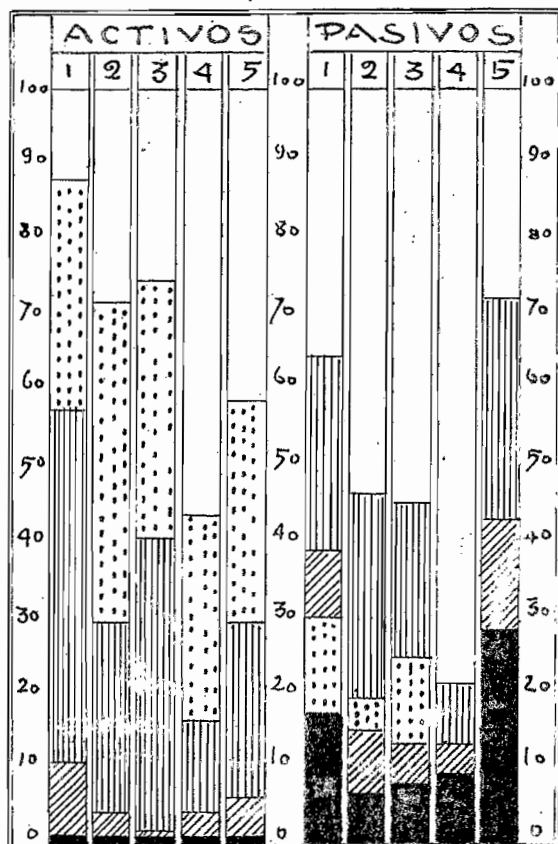
- a) Por rápida salida.
- b) Conto proceso de elaboración.
- c) Abundancia de la materia prima que se compra a plazos muy cortos.

"EL CREDITO BANCARIO"
M.G. CAÑELLAS
F.C. 6-1933.

INGENIOS.

Nº	Ref.	ACTIVO % s/su TOTAL.							CALIFICACION.	PASIVO % s/su TOTAL						Porc. Financiero.	CALIFICACION	Nº
		Disp	Exig.	Exig. Neq.	Real.	Fijo	Inma.	TOTAL		Banc.	Com.	Espec.	Gara.	Subs.	TOTAL			
1	205	0.2	11.4	-	46.2	30.0	12.2	100	Exceso de stock.	28	19	14	39	-	100	67.1	Muy pesado.	1
2	159	0.6	4.7	-	25.4	41.4	27.9	100	Bien Const; stock alto.	18	17	11	54	-	100	47.8	Pesado.	2
3	80	0.6	1.7	-	4.1	37.5	25.1	100	Exceso stock.	20	12	27	41	-	100	46.0	id.	3
4	434	0.1	4.7	-	11.5	27.8	55.9	100	Bien constituida.	48	17	-	35	-	100	22.2	Equilibrada.	4
5	509	0.4	5.9	-	23.7	29.7	46.7	100	Stock alto-Ex. inma.	42	20	-	38	-	100	72.2	Muy Delicada.	5

CENSO DE AZUCAR LEVANTADO POR LA D. DE COMERCIO IND. DEL M. DE AGRICULTURA (LA NACION - Mayo 1933)	
CAP. FEDERAL TOM.	34.160
ROSARIO. "	3.213
SANTA FE. "	1.274
PARANA "	39
CORDOBA "	37.259
SAN JUAN "	2.016
MENDOZA "	388
Sgo. DE ESTERO "	42.427
TUCUMAN "	5.236
SALTA y JUJUY "	10.679
CHACO "	-
CORRIENTES "	-
FORMOSA "	-
RIO NEGRO "	788
INGENIOS "	72.905
DEP. VARIOS "	6.484
TRANSITO "	2.797
TOTAL TOM.	276.129
CONSUMO DIARIO "	600
Stock por Dias "	400



ACTIVO

- Disponible
- ▨ Exigible
- ▨ Exigible Ne negociado
- ▨ Realizable.
- ▨ Fijo.
- Inmovilizado.

PASIVO

- Bancario
- ▨ Comercial.
- ▨ Especial.
- ▨ Garantizado.
- ▨ Subsidiario.
- Total.

RAMO MUY AFECTADO, POR:

- 1/ Superproducción nacional y mundial.
- 2/ Superstock en plaza.
- 3/ Mala ubicación geográfica de la mayoría de los ingenios.

4/ Problema del cañero:

- a.- Conflictos gremiales.
- b.- Mala selección de su caña que produce baja proporción de sacarosa.

5/ Amenaza constante de dumping

- 6/ Altos gastos financieros por exceso de pasivo, para salvar la falta de salida de la mercadería que permanece improductiva.

Obsérvese: que con la liquidación de los stocks, se llevarían los pasivos a cifras encuadradas a la naturaleza del negocio.

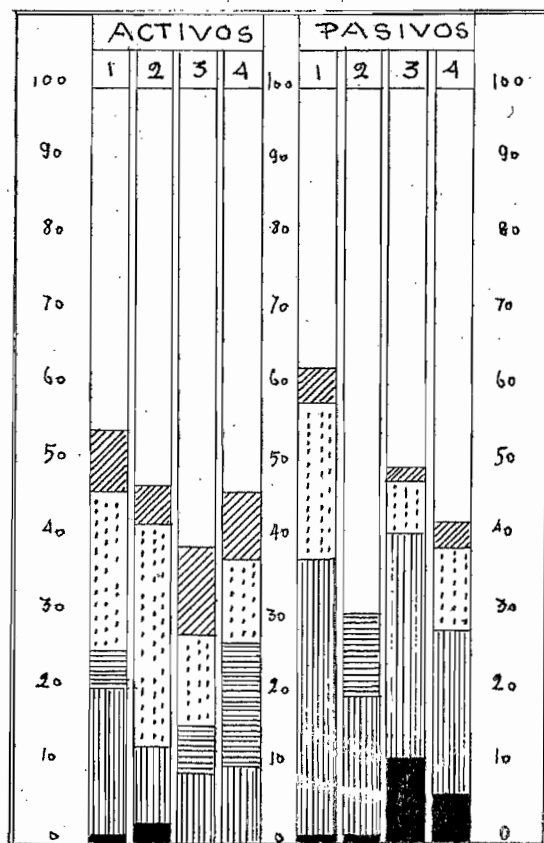
"EL CREDITO BANCARIO"

M. G. CAÑELLAS.

- F.C.E. - 1933.

BODEGAS Y VIÑEDOS.

Nº	Ref.	ACTIVO % s/su TOTAL.							CALIFICACION.	PASIVO %s/su TOTAL.						Poren. Financiero	CALIFICACION	Nº.
		Disp.	Exig	EXIG. Negoc.	Realiz.	Fijo.	Inmo.	Total.		Banc.	Com.	Esp.	Garant.	Subs.	Total.			
1	ae.	0.5	20.6	4.4	26.5	8.2	45.8	100	Exceso de Inmovili.	1	61		32	6	100	64.4	Desequilibrada.	1
2	aet.	2.2	10.4		30.1	3.8	53.5	100	Bien Constituida.	2	58	40			100	51.1	Equilibrada.	2
3	acs	0.1	8.7	6.4	11.4	12.1	61.3	100	Id.	22	63		14	1	100	49.9	Id.	3
4.	e.fi	0.0	9.4	16.2	11.2	7.2	56.1	100	Pesada.	15.	52		19	4	100	41.8	Desequilibrada.	4.



ACTIVO.

- Disponible
- ▨ Exigible.
- ▨ Exigible Negociado.
- ▨ Realizable
- ▨ Fijo
- Inmovilizado.

PASIVO.

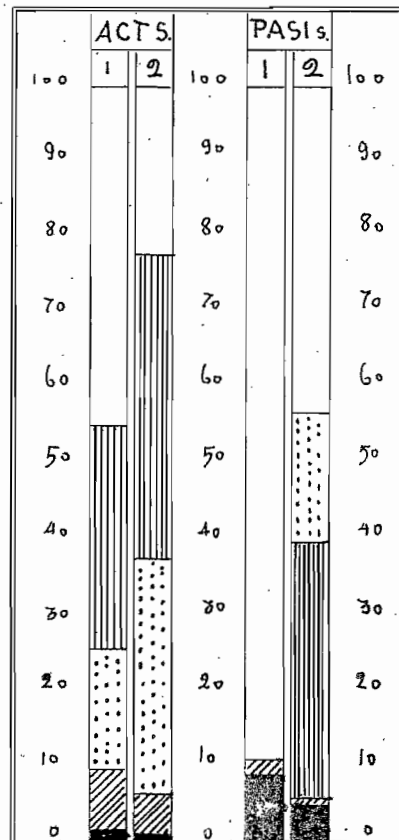
- Bancario.
- ▨ Comercial.
- ▨ Especial.
- ▨ Garantizado.
- ▨ Subsidiario.
- Capital.

"EL CREDITO BANCARIO"
M. G. CAÑELLAS.
F. C. E. - 1933.

EXTRACCION DE TANINO.

Nº	Ref.	ACTIVO % s/su TOTAL							CALIFICACION.	PASIVO % s/su TOTAL						Porc. Financiero	CALIFICACION	Nº.
		Disp.	Exig.	Exig. Neg.	Real.	Fijo	Inmo.	Total.		Banc.	Com.	Espec.	Garant.	Subs.	Total.			
1	ste	1.8	5.7	-	16.5	31.8	44.2	100	Bien Constituida	84	16	-	-	-	100	11.7	Equilibrado.	1
2	aii	1.1	5.2	-	30.7	40.8	22.6	100	id.	8	2	62	28	-	57.2	Equilib. p. dep. espec.	2.	

Obs: Venta rápida, por adelantos bancarios 80%, embarques.
Clientela de primer orden.



- ACTIVO**
- Disponible.
 - ▨ Exigible.
 - ▧ Exigible Negociado.
 - ▩ Realizable.
 - Fijo.
 - Inmovilizado.
- PASIVO**
- Bancario.
 - ▨ Comercial.
 - ▧ Especial.
 - ▩ Garantizado.
 - Subsidiario.
 - Capital.

"EL CREDITO BANCARIO"
M.G. CAÑELLAS.
F.C.E. - 1933.

GRUPO C. COMERCIO EN GENERAL.

17. ALMACENES POR MAYOR: En otro lugar nos hemos referido a este ramo al tratar su evolución.- En su activo prepondera el crédito a cobrar porque el movimiento se hace con limitado stock y gran volumen de operaciones.- Las cuentas están siempre muy repartidas y el cumplimiento se garantiza por la frecuente repetición de las compras.- La planta fija es insignificante porque no se requieren instalaciones costosas.-

La regla debiera ser que el pasivo no fuera más que bancario y comercial, usados ampliamente.- Las obligaciones bancarias deben ser extendidas porque los negocios a su vez, deben extenderse muy ampliamente, no llamando la atención, los porcentajes financieros altos, porque la rapidez del giro facilita el cumplimiento.-

En general, no existe pasivo subsidiario en proporción importante, en razón de que las ventas se hacen como práctica, solo en cuentas corrientes.-

Los porcentajes utilitarios en este ramo son muy bajos, por las razones que ya hemos dado.-

18. JOYERIAS: El conjunto de firmas estudiado acusa activos de dos tipos bien definidos, según predominen los créditos a cobrar o el stock.-

Este último caso es el normal en los negocios de seriedad reconocida, que tratan con clientela hecha o que llega espontáneamente al negocio.- La existencia de mercaderías es siempre elevada por la calidad de los artí-

culos y el surtido con que debe contarse para atender los pedidos.- La evolución es muy lenta, llegando en muchos casos a tener valores realizables superiores a la venta del año, pero esta pesadez se compensa siempre con los amplios márgenes del negocio.-

En las firmas en que hay preponderancia de los créditos a cobrar, se debe a su forma de operar con empleados de la Administración a quienes venden por montos superiores a los sueldos, con grandes facilidades tentando a los compradores con la asiduidad de corredores nabilísimos y dando toda suerte de ventajas por lo menos hasta concertar las operaciones; la consecuencia se vé más tarde en la alta proporción de cuentas embargadas y en mora.- La mercadería es reducida, muchas veces un simple muestrario, porque tienen amplio crédito en casas importadoras. Los casos 4 y 9 de nuestro estudio, son precisamente, bien informativos al respecto.- No se trata en realidad de operaciones de préstamos a usura, pero reúnen muchos caracteres del mismo, porque con ganancias de 150, 200 y más por ciento, se entrega a modestos empleados, a su sola firma, mercaderías de rápida conversión por medio del crédito pignoraticio; sino fuera esto suficiente, siempre se trataría de comerciantes que se aprovechan de ciertas circunstancias, como es la natural tendencia a la gvanidad y a lo supérfluo por parte de los compradores, que los hunden en situaciones económicas difíciles, malogrando sus carreras y destruyendo la paz de las familias.- Es evidente que la banca no puede prestar su apoyo a esta

categoría de comerciantes.-

La garantía que ofrecen los activos de joyerías es de menor solidez que en otros ramos, porque si se trata de firmas en que predominan los valores realizables éstos son de fácil sustitución o retiro en limitadísimo volumen, por sumas cuantiosísimas; y si predominan los créditos a cobrar, éstos llegan a perder solidez a medida que aumentan los embargos y la mora.-

Por la lenta rotación del activo, las obligaciones no pueden pasar de un discreto porcentaje, debiendo distribuirse en bancarias y comerciales; los plazos que se acuerdan para el comercio importador o por las firmas del exterior (París, Selva Negra, etc.) llegan hasta el año, admitiéndose el servicio a comodidad.-

19. ZAPATERIAS: Los créditos a cobrar en este ramo no tienen mayor importancia, pudiendo ser por pagos adelantados a proveedores, pequeños saldos de clientes muy conocidos o cuentas especiales.-

La instalación es más o menos grande según el lujo y el aparato con que se presente el negocio.-

Con todo, el rubro de mayor importancia es el de mercaderías, que en este ramo debe ser depurado convenientemente porque siempre quedan saldos de estaciones que pasan pronto de moda, siendo su venta difícil.-

Los pasivos giran alrededor del cuarenta por ciento como máximo, con relativa proporción de bancario.- El industrial zapatero apoya ampliamente a sus distribuidores.

20. PELETERIAS: En este renglón también se observan comerciantes de ventas a mensualidades del tipo a que nos hemos referido al tratar las joyerías y que reúnen sus mismas características, por lo que no merecen el apoyo bancario.- Su clientela es buscada entre el personal de maestras.- El cuadro y gráfico correspondientes que se consignan más adelante son bien informativos.-

En general, puede decirse que fuera de la instalación y cuentas muy especiales, el único valor del activo debería estar constituido por las mercaderías.-

La evolución es pesada porque solo hay un momento de actividad en los meses de entrada en la estación de invierno, afectándose considerablemente por poco rigor de los fríos o por los cambios en las modas que en este orden son caprichosísimas.- Los márgenes de utilidad son muy altos, que se explica porque en tres o cuatro meses de actividad han de cubrirse los gastos generales de todo el año.-

El crédito bancario en estos negocios debería llegar muy accidentalmente, y en forma transitoria como para adelantos de derechos aduaneros o financiación de principio de estación, pero nunca en forma permanente.- El comercio importador apoya en forma suficiente a sus distribuidores.-

21. AUTOMOVILES: El negocio de importación de automóviles con representaciones generales, es uno de los más típicos de la inflación de crédito.- Para demostrarlo no es nece-

sario sino ver la respectiva planilla.-

En los años buenos, el importador estaba en la obligación de mantener una cifra creciente de coches colocados en la plaza, como condición exigida para la vigencia de su contrato de representación por las fábricas del exterior.- Esta circunstancia, obligó a orientar la venta con suma liberalidad, habilitando agentes que a su vez abrían cuentas a clientes más o menos conocidos, con resguardo de prenda agraria.- Se hizo un verdadero ciclo de bluff en los negocios.- La actual liquidación, las devoluciones en masa de coches usados y las ejecuciones sin resultado, han llevado a las firmas respectivas a la necesidad de descapitalizarse fuertemente.- Nuestra tabla de observaciones, sobre nueve casos consigna solo dos afianzados y los restantes delicados o sin afianzar.-

Este negocio debería acusar un equilibrio entre stock y el fiado, con mayor importancia de éste, porque aquel es de fácil reposición y de surtido muy limitado.-

El crédito bancario debe ser reducido, porque el mayor sacrificio debe hacerlo el importador en cuyo principal beneficio se trabaja una marca.-

22. MUEBLERIAS: Ya nos hemos referido a este ramo. En el activo debe predominar el stock, pudiendo figurar créditos a cobrar por cuentas a clientes muy conocidos o por créditos a mensualidades.- La instalación no tiene importancia.-

Es práctica de los bancos apoyar ampliamente este ramo por lo sólido de su activo, es también una necesidad para el ramo, porque su evolución es de volumen relati-

vo.-

En general, el ramo ha trabajado en forma holgada.-

BALANCES TIPOS DE COMERCIOS

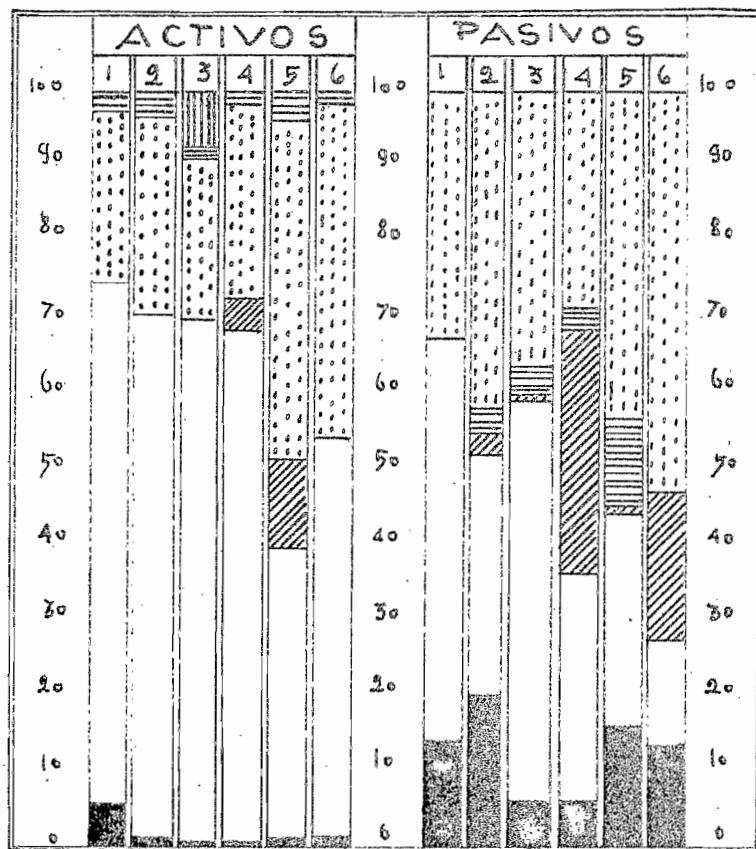
EN GENERAL.

17		18		19		20		21		22	
ALMACEN POR MAYOR		JOYERIAS		ZAPATERIA		PELETERIA		AUTOMOVILS		MUEBLERIA	
Δ	Π	Δ	Π	Δ	Π	Δ	Π	Δ	Π	A	Π
DISPO NIBLE	DISPO NIBLE	CUENTAS A PLAZA BREVE CAJA	INSTA LA CIONES	INSTA LA CIONES	INSTA LA CIONES	INSTA LA CIONES	INSTA LA CIONES	DISPO NIBLE	DISPO NIBLE	CUENTAS ESPEC	CUENTAS ESPEC
CREDITOS A COBRAR EN ALTA PROPORCION.	STOCK LI- MITADO.	GRAN STOCK DE LENTA ROTACION.	ACREEDORES CON PLAZOS A COMODIDAD	STOCK.	PROVEEDORES	MERCADERIAS A DE MOVIMIENTO PESADO.	PROVEEDORES	CREDITOS A COBRAR DOCUMENTOS DESCONT.	IMPORTADOR Y OTROS PROVEEDORES	STOCK MUY SOLIDO.	STOCK MUY SOLIDO.
BANCOS % y s/f	CAPITAL.	CAPITAL.	CAPITAL.	CAPITAL.	CAPITAL.	CAPITAL.	CAPITAL.	CAPITAL.	CAPITAL.	PROVEEDORES.	PROVEEDORES.
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70
80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80
90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90
100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

"EL CREDITO BANCARIO"
M. G. GAYTANOS.
F.C.B. - 1953.

ALMACENES POR MAYOR.

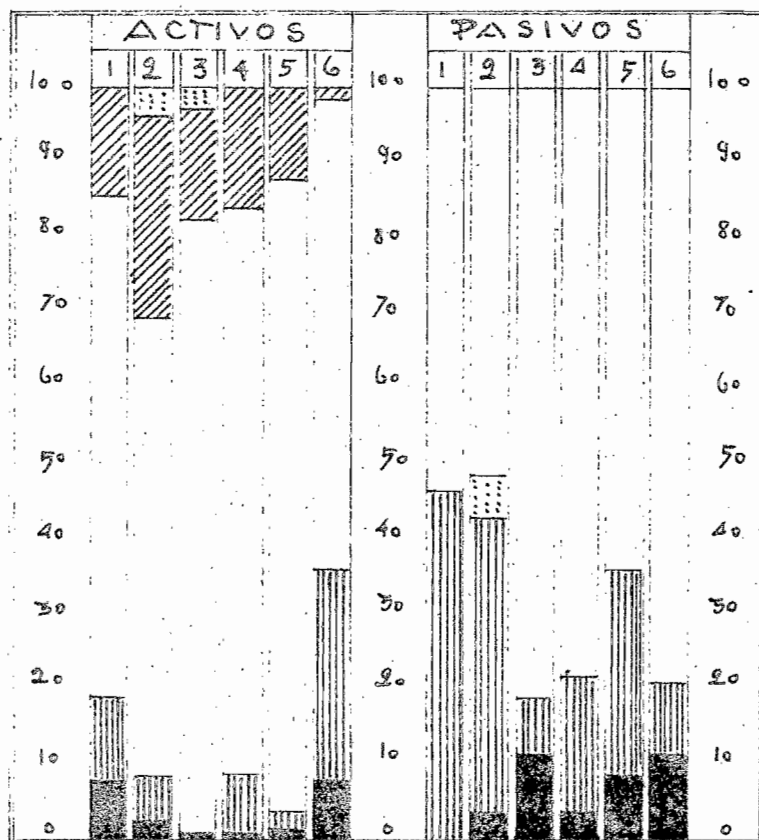
Nº	Ref.	ACTIVO % s/su V. TOTAL							CALIFICACION	PASIVO % s/su TOTAL						Porc. Financiero	CALIFICACION	Nº
		Disp.	Exig.	Exig. Neg.	Real.	Fijo	Inm.	TOTAL		Banc.	Com.	Espec.	Garant.	Subsi.	TOTAL			
1	59	6.8	67.0	-	24.2	2.0	-	100	Bien Constituida	21	79	-	-	-	100	68.0	Equilibrada.	1
2	499	1.2	70.2	-	26.0	2.6	-	100	id.	35	55	5	-	5	100	59.5	id.	2
3	51	0.9	69.8	-	21.1	1.7	6.5	100	id.	11	81	1	-	7	100	64.0	id.	3
4	466	0.2	67.6	4.1	26.9	1.2	-	100	id.	11	41	44	-	4	100	72.1	id.	4
5	310	1.4	40.1	10.9	43.1	4.5	-	100	id.	30	50	2	-	18	100	58.8	id.	5
6	352	2.5	59.3	-	41.1	1.1	-	100	id.	28	31	39	-	-	100	48.7	id.	6.



"EL CREDITO BANCARIO"
M. G. CAÑELLAS
F. C. E. - 1933.

ZAPATERIAS.

Nº	Ref.	ACTIVO % s/v TOTAL							CALIFICACION	PASIVO % s/v TOTAL						Porc. Finen Ciera.	CALIFICACION	Nº
		Disp	Exig	Exig Neg	Real.	Fijo	Inmovil	TOTAL		Banc	Com.	Esp.	Gar.	Subs.	TOTAL			
1	132	8.1	11.6	-	66.1	14.2	-	100	Bien Constituida.	-	100	-	-	-	100	46.4	Equilibrada.	1
2	98	2.6	5.4	-	62.6	26.1	4.3	100	id.	2	83	15	-	-	100	48.8	id.	2
3	315	0.8	-	-	82.2	13.9	3.1	100	id.	98	42	-	-	-	100	19.2	id.	3
4	120	0.6	8.1	-	75.6	15.7	-	100	id.	18	82	-	-	-	100	22.3	id.	4
5	383	1.8	2.1	-	85.9	12.2	-	100	id.	26	74	-	-	-	100	36.1	id.	5
6	463	7.6	28.8	-	62.3	1.3	-	100	id.	62	38	-	-	-	100	21.4	id.	6



ACTIVO

- Disponible
- ▨ Exigible
- ▤ Exigible Negociado
- ▥ Realizable
- ▧ Fijo
- ▩ Inmovilizado.

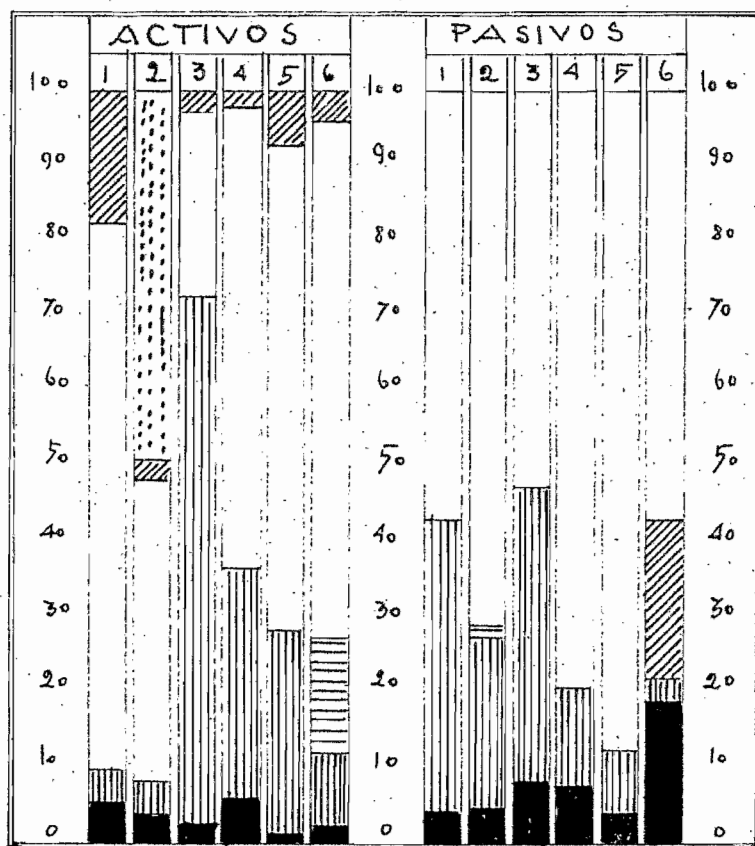
PASIVO

- Bancario
- ▨ Comercial
- ▤ Especial
- ▥ Garantizado
- ▧ Subsidiario.
- ▩ Capital.

EL CREDITO BANCARIO
 M. G. CAPELLAS.
 F.C.E. - 1933.

PELETERIAS.

Nº	Ref.	ACTIVO % s/sv TOTAL							CALIFICACION.	PASIVO % s/sv TOTAL						Pore. Financiera	CALIFICACION	Nº
		Disp	Erig	Egible Neg.	Real.	Fijo	Immo.	TOTAL		Banc.	Com.	Espec	Garant.	Subsi.	TOTAL			
1	91	5.1	3.8	-	73.2	17.9	-	100	Pesada.	10	90	-	-	-	100	43.5	Desequilibrado	1
2	99	4.1	4.5	-	39.0	3.6	48.8	100	Bien Constituida.	16	81	3	-	-	100	29.2	Equilibrado.	2
3	208	2.4	70.2	-	24.9	2.5	-	100	Defic. Constituida.	18	82	-	-	-	100	48.1	Desequilibrado.	3
4	273	5.8	30.2	-	61.3	2.7	-	100	Bien Constituida.	42	58	-	-	-	100	21.2	Desahogado.	4
	265	0.8	27.6	-	64.4	7.2	-	100	id.	31	69	-	-	-	100	13.5	id.	5
6	87	2.4	9.3	15.7	68.9	3.9	-	100	Exceso de Stock.	45	8	-	-	47	100	43.0	Equilibrado e-pesad.	6.



ACTIVO.

- Disponible.
- ▨ Egible Negociado.
- ▤ Realizable.
- ▧ Fijo
- ▩ Inmovilizado

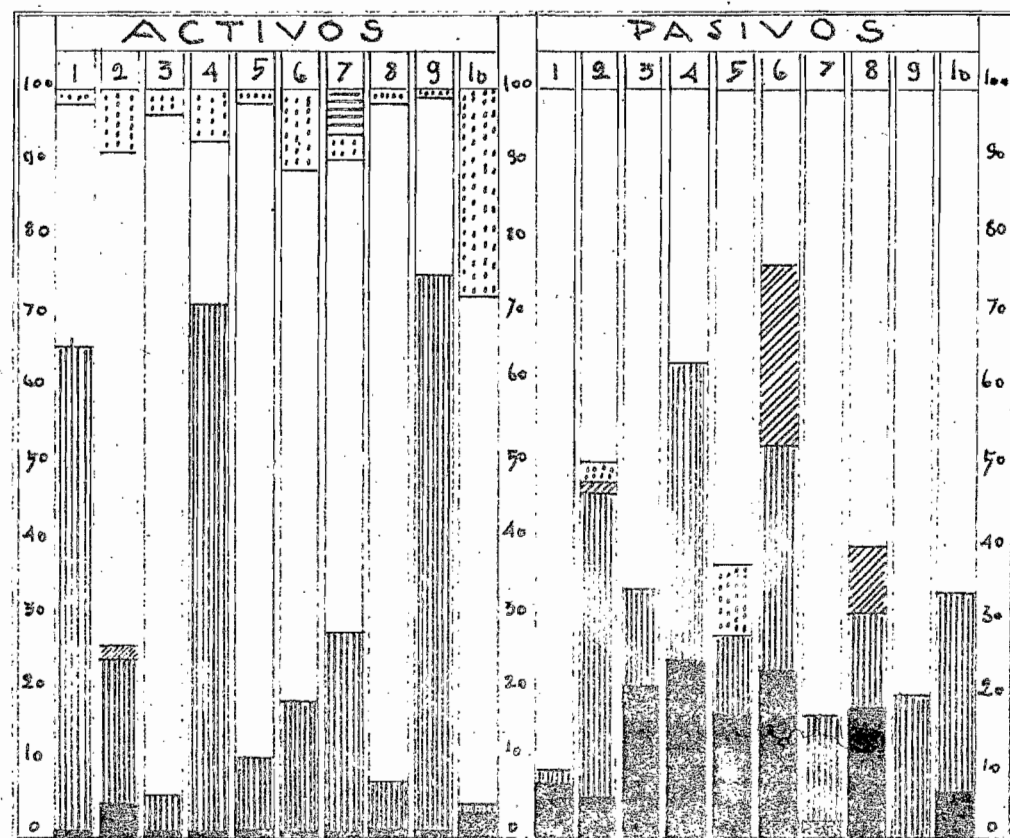
PASIVO:

- Bancario.
- ▨ Comercial.
- ▤ Especial.
- ▧ Garantizado.
- ▩ Subsidiario.
- Capital.

"EL CREDITO BANCARIO"
M. C. CAÑELLAS.
F. C. E. - 1933.

JOYERIAS.

Nº	Ref.	ACTIVO % s/su TOTAL						CALIFICACION.	PASIVO % s/su TOTAL					Pore. Fimon. Ciara	CALIFICACION	Nº		
		Disp.	Exig.	Exig. No.	Real.	Fijo	Imm.		TOTAL	Banc.	Com.	Espec.	Subs.				TOTAL	
1	103	0.4	65.6	-	33.2	1.6	-	100	Bien Constituido.	81	19	-	-	-	100	10.2	Desahogada.	1
2	172	6.5	18.1	1.9	65.5	8.0	-	100	Pesada.	12	81	3	-	4	100	51.5	Desequilibrada.	2
3	199	0.8	5.5	-	90.9	2.8	-	100	Muy pesada.	59	41	-	-	-	100	34.7	Equilibrada. s/deshog.	3
4	218	0.3	71.4	-	22.1	6.2	-	100	Mal Constituido.	38	62	-	-	-	100	64.2	Desequilibrada.	4
5	201	1.6	11.2	-	85.7	1.5	-	100	Bien Constituida.	48	25	-	-	27	100	39.3	Equilibrada.	5
6	458	0.2	18.3	-	71.4	10.1	-	100	id.	31	39	30	-	-	100	77.6	Desequilibrada.	6
7	165	0.8	27.6	-	62.3	2.8	6.5	100	id.	19	81	-	-	-	100	17.4	Desahogada.	7
8	196	1.5	5.8	-	91.3	1.4	-	100	Exceso de Mercad.	45	35	22	-	-	100	40.1	Equilib. s/deshogo.	8
9	316	1.6	71.1	-	27.0	0.3	-	100	Mal Constituido.	-	100	-	-	-	100	19.8	Pesada.	9
10	297	4.3	0.7	-	68.7	26.3	-	100	Bien Constituida.	21.	79	-	-	-	100	33.2	Equilibrada.	10.



ACTIVO.

- Disponible.
- ▨ Exigible.
- ▩ Exigible Negociada.
- Realizable.
- ▤ Fijo.
- ▥ Inmovilizado.

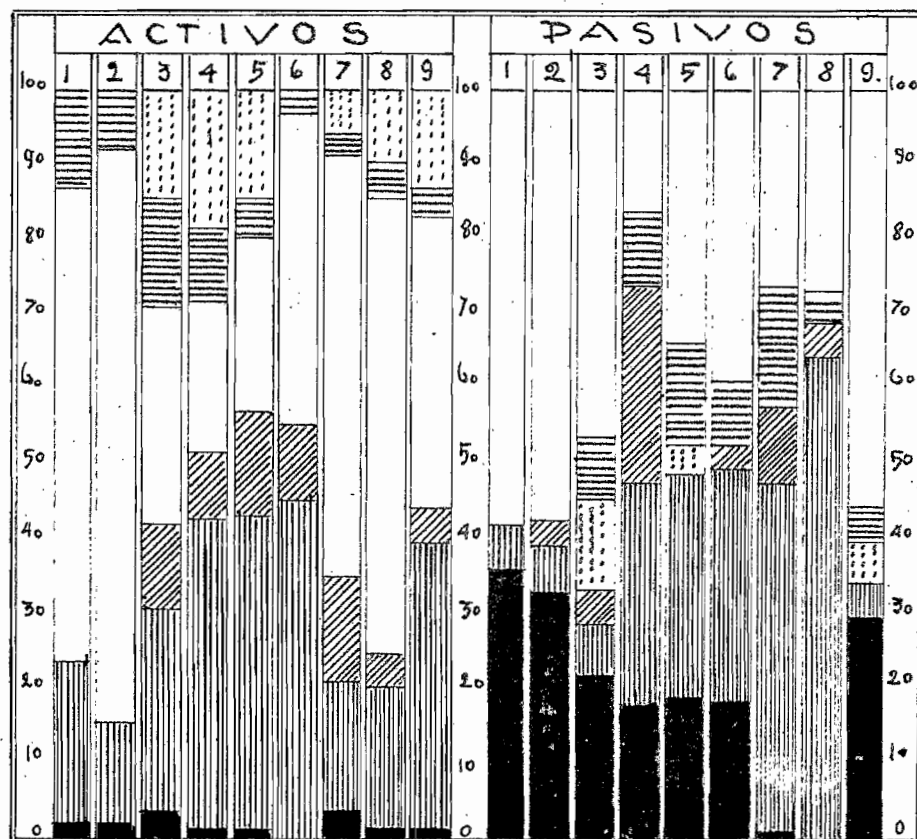
PASIVO.

- Bancario.
- ▨ Comercial.
- ▩ Especial.
- ▥ Garantizado.
- ▤ Subsidiario.
- Capital.

"EL CREDITO BANCARIO"
M. G. CAPELLAS.
F. C. E. - 1933.

AUTOMOVILES. IMPOR. o Rep. GENERALES.

Nº	Ref.	ACTIVO % s/su TOTAL							CALIFICACION	PASIVO % s/su TOTAL						Porcentaje Financiero	CALIFICACION	Nº
		Disp.	Exig.	Exig. Neg.	Rest.	Fijo	Inm.	TOTAL		Banc.	Com.	Esp.	Garant.	Subs.	TOTAL			
1	224	1.5	22.8	-	61.3	14.4	-	100	Bien Constituida.	91	9	-	-	-	100	41.7	Equilibrada.	1
2	s/m.	1.7	14.5	-	75.1	8.7	-	100	id.	79	13	8	-	-	100	42.5	id.	2
3	121	2.5	27.7	10.8	28.5	14.7	14.8	100	Defic. por inmoviliz.	41.	11	8	21	19	100	57.5	Sin afianzar.	3
4	244	0.3	41.7	9.4	20.2	9.5	18.9	100	id.	22	36	28	-	14	100	83.2	Muy delicada.	4
5	388	0.6	41.2	14.3	22.9	5.4	15.6	100	id.	28	44	-	6	22	100	65.4	Desequilibrado.	5
6	243	-	44.5	10.0	41.1	4.4	-	100	Bien Constituida.	31	50	5	-	14	100	60.7	Pesada.	6
7	408	2.7	17.4	14.3	55.4	3.4	6.8	100	Defic. Salida lenta.	1	68	14	-	17	100	73.7	Delicada.	7
8	554	1.2	18.6	5.1	59.5	5.4	10.2	100	Exceso Stock.	-	89	5	-	6	100	72.6	id.	8
9	293	0.7	38.5	4.5	38.5	4.1	13.9	100	Bien Constituida.	66	11	-	12	11	100	44.1	Equit. p. apoyo Especial	9.



ACTIVO.

- Disponible.
- ▨ Exigible.
- ▧ Exigible Negociado
- ▬ Realizable.
- ▩ Fijo.
- ▤ Inmovilizado.

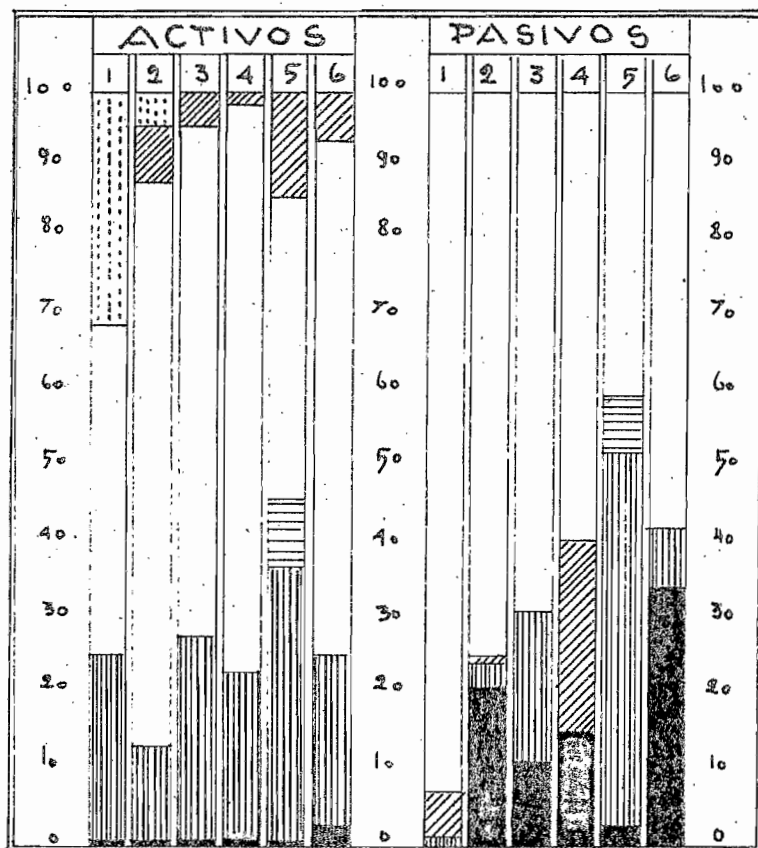
PASIVO.

- Bancario.
- ▨ Comercial.
- ▧ Especial.
- ▤ Garantizado
- ▬ Subsidiario.
- ▬ Capital.

"EL CREDITO BANCARIO"
T. G. CAPELLAS.
F.C.E. - 1953.

MUEBLERIAS

Nº	Ref.	ACTIVO % s/s TOTAL						CALIFICACION	PASIVO % s/s TOTAL						CALIFICACION	Nº		
		Disp	Exig	Exig. Nego.	Realiz.	Fijo	Inm. TOTAL		Banc.	Com.	Espec.	Garant.	Subs.	Total			Porc. financiero	
1	70	0.8	27.4	-	43.6	-	30.2	100	Bien Constituida.	-	15	85	-	-	100	8.2	Desahogado.	1
2	96	0.4	13.3	-	74.7	7.5	4.1	100	id	8.5	14	1	-	-	100	26.5	Equilibrado.	2
3	231	0.7	27.5	-	68.1	3.7	-	100	id	6.7	23	-	-	-	100	44.2	id	3
4	127	1.5	22.3	-	75.2	1.0	-	100	Pesada.	38	-	62	-	-	100	42.1		4
5	327	6.4	37.1	85	41.2	12.8	-	100	Bien Constituida.	5	81	-	-	14	100	61.3	Muy delicada.	5
6	85	2.8	23.3	-	68.1	5.7	-	100	Id.	82	78	-	-	-	100	43.4	Desequilibrado.	6



ACTIVO.

- Disponible.
- Exigible.
- Exigible Negociado.
- Realizado.
- Fijo
- Inmovilizado.

PASIVO.

- Bancario
- Comercial.
- Especial.
- Garantizado
- Subsidiario
- Capital.

"EL CREDITO BANCARIO"
M. G. CAÑELLAS.
F. C. E. - 1933.

GRUPO D: PRESTACION DE SERVICIOS.

23. OMNIBUS: Se han estudiado siete firmas que acusan la misma preponderancia de la planta fija dentro del activo.- No podía dar otro resultado porque el instrumento de trabajo es el tren rodante, con todos sus anexos de taller mecánico, depósito, útiles y herramientas; la entrada de fondos es diaria y de contado sin excepción, pudiendo existir bajísimos créditos en pagos adelantados a proveedores, anticipos al personal, fianzas de trámites municipales, etc.-

En cuanto al activo, el balance tipo debe estar formado por valores fijos en su casi totalidad y fondos disponibles.-

Los pasivos no manifiestan cuentas bancarias, sino tan solo comerciales comunes y garantizadas.- Se debe a la circunstancia de que las empresas de este tipo se han formado en base a grandes facilidades de crédito, otorgadas por los introductores de automóviles, quienes han entregado sus mercaderías con el resguardo de la prenda agraria.- Con esta preferencia en los créditos, es evidente que los bancos no se han creído suficientemente garantizados para hacer acuerdos.- A medida que las prendas han venido amortizándose, también ha declinado el valor de los coches, de manera que tampoco pudo presentarse, luego, la oportunidad del apoyo bancario.-

Se ha formulado un pasivo tipo, en que se admite una baja proporción de cuentas comerciales por pro-

visiones del mes hasta los noventa días, debiendo ser garantizado el resto, aunque con la particularidad, de que debe venir en descenso a medida que pasa el tiempo y pierden valor los coches, para dejar libre el crédito en momentos en que sea necesario reponer rodados.-

24. RESTAURANTS Y BARES, Este es otro negocio que trabaja con su planta fija como principal elemento, siendo de mayor importancia a medida que aumenta el lujo en las instalaciones y el rango de la clientela.-

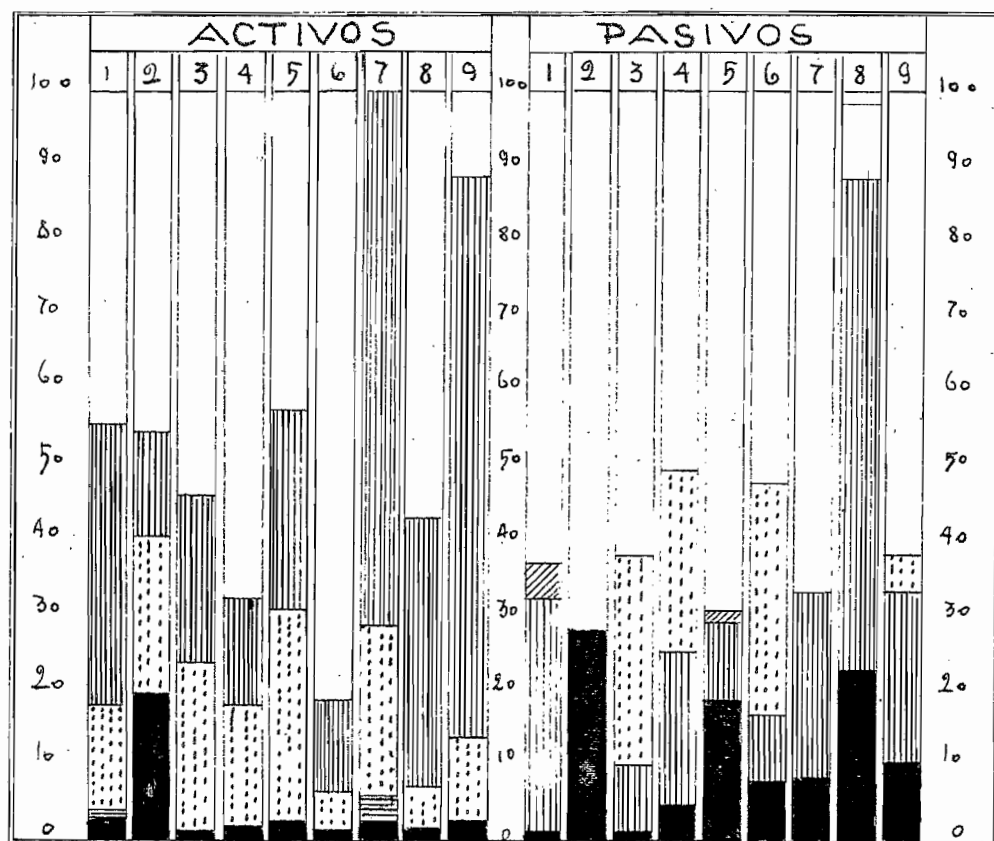
Se han observado nueve casos y en uno solo no hay inmovilización en propiedades.- De los restantes, únicamente en una firma se utiliza el inmueble para el negocio.- La inversión en propiedades debe admitirse en comerciantes de este ramo porque el negocio no es de fácil ampliación, de manera que una vez ajustado el pasivo, las ganancias no pueden aplicarse en el giro porque no es elástico, debiendo buscar nuevos horizontes ya sea con la instalación de nuevas casas o inversión en propiedades o títulos de renta.-

En el activo deben figurar valores fijos en la proporción más importante, disponibles por las existencias en caja y finalmente un relativo stock de mercaderías, cuyo mayor valor estará en la bodega.-

El pasivo no puede ser muy importante y los créditos bancarios están en relación, ya que solo se admiten para financiar alguna mejora o ampliación y no como cosa permanente.-

RESTAURANTS Y BARES.

Nº	Ref.	ACTIVOS % s/su TOTAL							CALIFICACION	PASIVOS % s/su TOTAL					Porc. Financiero	CALIFICACION	Nº.	
		Disp	Exigi.	Exig. Neg.	Realiz.	Fijo	Inmov.	TOTAL		Banc.	Com.	Esp.	Gar.	Subsi.				TOTAL
1	337	2.5	1.7	—	14.9	37.4	43.7	100	Bien Constituida.	1	84	15	—	—	100	37.1	Equilibrada.	1
2	245	19.4	—	—	21.7	14.3	44.6	100	id.	100	—	—	—	—	100	27.8	id.	2
3	176	1.5	—	—	22.4	26.8	45.3	100	id.	1	30	—	69	—	100	57.2	id.	3
4	12	2.3	—	—	15.4	11.0	71.3	100	Deficien. b. inmovi.	11	41	—	48	—	100	49.9	Delic. pat. valor. circ.	4
5	384	3.2	—	—	28.6	25.6	42.6	100	id.	66	32	2	—	—	100	31.2	Pesado.	5.
6	238	1.2	—	—	4.6	12.8	81.4	100	Mal Constituida.	18	20	—	62	—	100	47.7	Desequilibrada	6.
7	460	2.7	3.1	—	22.3	71.9	—	100	Deficiente.	23	77	—	—	—	100	37.7	Muy pesado.	7.
8	282	1.8	—	—	5.3	36.5	56.4	100	Mal Constituida	24	66	10	—	—	100	98.3	Insostenible.	8
9	394	2.3	—	—	9.6	75.7	12.3	100	Deficiente.	31	56	—	14	—	100	38.6	Desfavorable	9.



ACTIVO.

- Disponible.
- Exigible.
- Exigible Negociado.
- Realizable.
- Fijo
- Inmovilizado.

PASIVO.

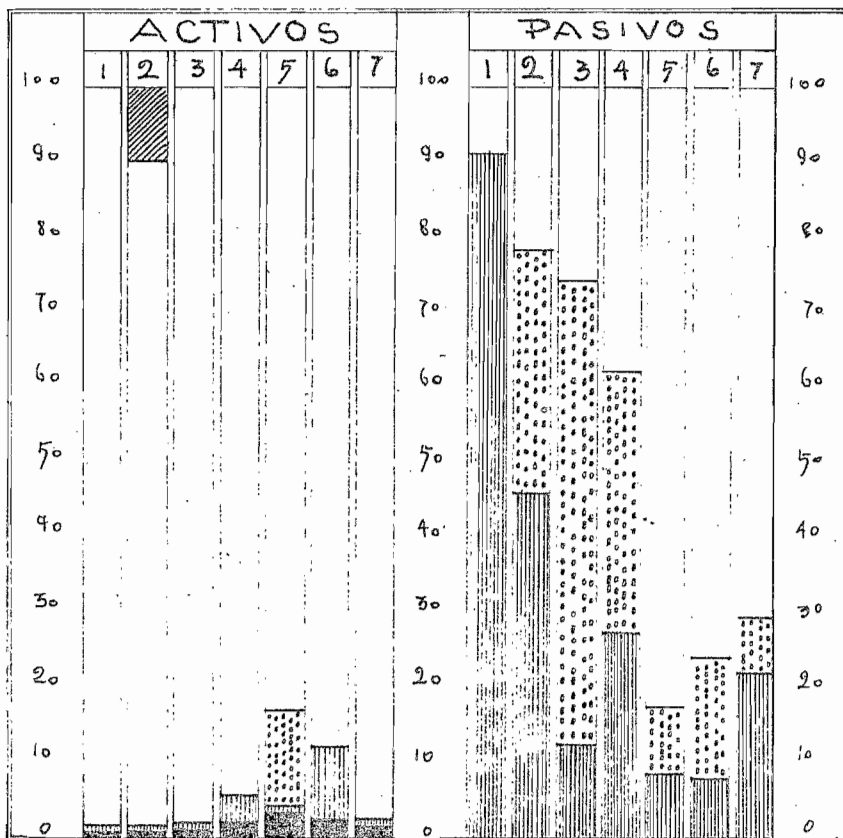
- Bancario
- Comercial
- Especial.
- Garantizado
- Subsidiario.
- Capital.

TIPO	
Activo	Pasivo
Planta Fija.	Capital.
Mercader.	Comerci.
Dispon.	Banco

"EL CREDITO BANCARIO".
M.G. CAÑELLAS-1933.
F.C.F.

OMNIBUS.

Nº	Ref.	ACTIVO % s/su TOTAL.						CALIFICACION	PASIVO % s/su TOTAL					Perc. Financiero	CALIFICACION	Nº.
		Dispon	Exigi	Reali	Fijo	Inmov	TOTAL		Banc.	Com.	Espec.	Garan	TOTAL			
1	378	1.4	0.4	—	98.2	—	100	Deficiente	—	100	—	—	100	91.2	Faltan Capitales.	1
2	344	0.6	1.9	—	88.2	9.3	100	No ofrece garantias.	—	62	—	38	100	78.7	Desequilibrada.	2
3	125	0.8	0.6	—	98.6	—	100	Deficiente.	—	18	—	82	100	74.3	id.	3
4	41	2.4	4.1	—	93.5	—	100	id.	—	42	—	58	100	65.8	Delicada.	4
5	74	4.5	1.8	12.3	81.4	—	100	Bien Constit. (Valor Reat. son Cédulas)	—	57	—	43	100	18.4	Desahogada	5
6	43	3.2	10.3	—	86.5	—	100	Bien Constituida.	—	39	—	61	100	24.2	Equilibrada.	6
7	443	2.3	0.9	—	96.8	—	100	id.	—	77	—	23	100	30.3	id.	7



ACTIVO.

- Disponible.
- Exigible.
- Fijo
- Inmovilizado.

PASIVO.

- Comercial
- Garantizado
- Capital.

"EL CREDITO BANCARIO"

M. G. CAÑELLAS

F. C. E. - 1933.

TIPO	
Activo	Pasivo
Planta fija: Rodados, Tauleres, garantias, etc.	Capital.
Cuentas disp. al mes	Garantia y prenda con tendencia a disminuir.

GRUPO E. INTERMEDIACION.

25. CONSIGNATARIOS DE HACIENDAS Y FRUTOS: Es sumamente difícil establecer un balance tipo en este ramo, porque a su gestión como intermediarios entre la oferta y la demanda, se une ineludiblemente la necesidad de manejar fondos de la clientela, recibiendo depósitos y haciendo adelantos; puede decirse que son negocios, en esta faz, semejantes a los de banca, de manera que el equilibrio debe establecerse comparando los recursos inmediatos frente a las exigibilidades perentorias y así sucesivamente.-

El capital no representa más que una mínima parte de los valores en giro, siendo norma en el ramo, los pasivos de altos porcentajes sin que se rompa el equilibrio.- En el cuadro y gráficos correspondientes, se vé esta situación.- Solo figura un consignatario con pasivo de treinta por ciento, pero se debe a la circunstancia de operar casi exclusivamente con agricultores o acopiadores, en consignaciones de cereales que son de liquidación rápida, a diferencia de los ganaderos que dejan sus depósitos sin plazos.-

Los activos de consignatarios están constituidos por fondos disponibles y exigibles.- Predomina la primera inversión en los casos de firmas ~~reacias~~ a hacer adelantos, pero que aceptan depósitos; su ganancia está en los dos puntos de diferencia entre el interés que pagan y la renta que cobran sobre los fondos aplicados en títulos o cédulas; es un sistema eficaz para no alterar la liquidez de la firma, porque siempre es momento de realizar las inversiones en

el mercado u obtener créditos mediante su caución.-

En cuanto a la inversión de capitales en préstamos pueden observarse dos tipos característicos: cuentas de movimiento que se sirven con remesas periódicas de productos y cuentas de mucho giro en consignaciones y en libranzas, pero que mantienen constantemente saldos altos.- Las primeras son sanas por corresponder a productores, mientras las otras constituyen adelantos a personas vinculadas a las firmas, conocidas con el nombre de "placeros" y que se dedican a especular en remates ferias de campaña, engordar ganados y finalmente, consignarlos a "plaza" de donde les viene el nombre.- El consignatario inmoviliza grandes sumas al interés corriente, pero en cambio se asegura un gran volumen de operaciones que trae ventajas con el ingreso de comisiones y con la influencia psicológica sobre los trabajadores del campo que siguen las noticias de las entradas diarias del mercado.- La presencia de cuentas de este tipo en grado preponderante, es un factor muy desfavorable para el porvenir de un negocio de consignaciones.-

Se observan además, en los casos estudiados, valores realizables que corresponden a haciendas: también pesan negativamente, porque restan valores al giro.- Es más grave todavía, si cabe, si se agrega inmovilización en campos. Los casos consignados en la respectiva planilla con los números 1, 4, 6 y 8 demuestran que la inmovilización en campos y fijación de valores en animales, provocan un menor volumen de operaciones en relación al propio capital, según se ve en

su cuadro, haciendo más difícil la evolución ya que de esas firmas, en tres se llegó a la conclusión de que operaban extendidos y en forma delicada.- La experiencia dice que el consignatario que se distrae en negocios propios o que apoye exageradamente a pocas firmas, se vé llevado a dificultades insalvables en la primer oportunidad de pesadez, que no pueden ser previstas porque la producción agropecuaria se afecta muy caprichosamente por caídas de precios, luchas económicas, inclemencias climatéricas, etc.- Bastaría decir que desde 1920 se observan en los precios respectivos, tres ciclos económicos bien definidos, lo que equivale a otros tantos momentos de optimismo y de desesperación en los productores y en cuantos les estén ligados.-

En cuanto al pasivo este ramo tiene capacidad para soportarlo en proporciones altas; es interesante, pues, conocer su distribución, así como la elasticidad de la firma en sus disponibilidades en descubiertos bancarios.- El gráfico es suficientemente ilustrativo, aunque falta el elemento de grado de exigibilidad en los depósitos a la vista, que varía sensiblemente de cuenta a cuenta, existiendo siempre más de un veinte por ciento, como práctica que deja acumular sus consignaciones.- El caso 6 demuestra la corrección de la fijación de valores en haciendas, con cuentas en depósitos de carácter especial, lo que permite mantener el equilibrio.- Las altas inmovilizaciones, por otra parte, se corrijen con hipotecas.- El uso de un amplio crédito bancario es peligroso, primero porque orienta a la ex-

tensión del negocio, y luego porque entrega el porvenir a la eventualidad de que no se restrinjan los créditos.-

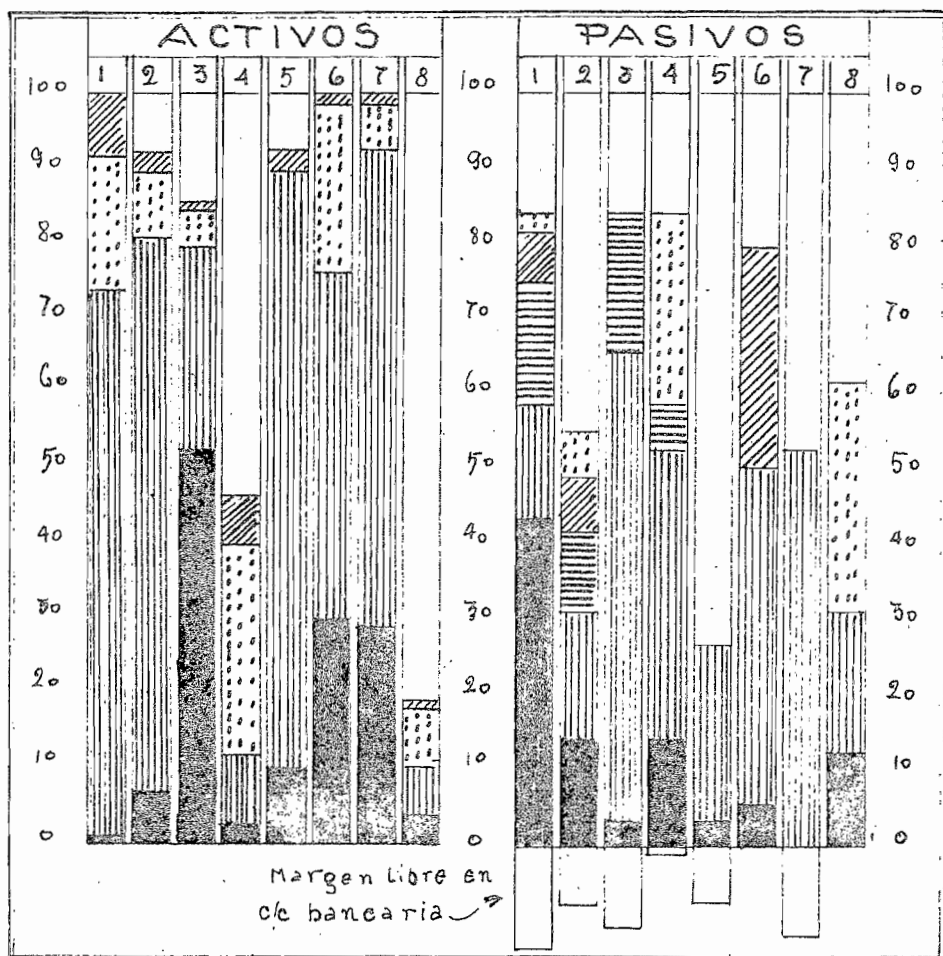
El ramo de consignaciones no puede ser observado a través de balances, sin un mayor análisis.-

Al tratar en este punto de las haciendas, que constituyen un valor realizable, se ha hablado de fijación de valores por su especial condición que permite que solo sean liquidadas en momentos oportunos, a diferencia de los stocks comerciales que pueden tener salida en cada momento.-

En el ramo la ganancia se aproxima al 3% sobre consignaciones recibidas; la diferencia que se observa en los casos estudiados debe atribuirse a bonificaciones, participaciones, etc.-

CONSIGNACIONES DE HACIENDAS Y FRUTOS DEL PAIS.

Nº	Ref.	ACTIVO % s/su TOTAL							CALIFICACION	PASIVO % s/su TOTAL					Sobre Act.Es.		CALIFICACION	Nº	
		Disp	Exigible	Exigible	Realizable	Fijo	Inm.	Total		Banc.	Com. Exig.	Com. Espec.	Difer.	Espe.	Total	Por. fin.			Margen de usad.
1	112	0.8	17.2	54.8	20.3	6.9	—	100	Bien Constituida.	55	18	4	—	7	100	84.1	14	Extend. equi.	1
2	84	7.2	—	73.5	8.4	2.4	8.5	100	id.	24	35	18	—	12	100	56.3	8	Equilibrado	2
3	441	53.0	—	27.5	4.9	0.4	14.2	100	id.	4	74	22	—	—	100	84.7	11	id.	3
4	193	3.2	—	10.5	28.0	5.8	52.7	100	Mal Constituida.	20	48	9	33	—	100	84.6	1	Delicada	4
5	393	10.2	—	79.3	—	2.4	8.1	100	Bien Constituida	11	89	—	—	—	100	30.8	7	Equilibrado	5
6	488	30.1	—	46.9	22.2	0.8	—	100	id.	7	56	—	—	37	100	80.2	—	id.	6
7	453	29.2	—	63.4	6.6	0.8	—	100	id.	—	100	—	—	—	100	52.8	12	id.	7
8	410	4.6	—	6.5	7.5	1.2	80.2	100	Mal Constituida.	22	31	—	49	—	100	64.3	—	Delicada	8



ACTIVO					PASIVO				
	Disponible		Bancario		Comerc. Exigible.		Comerc. Especial.		Especial.
	Realizable		Inmovilizado		Diferido.		Capital.		

Nº	Ref.	Votum. s/ Capital			Com. s/ consig.		
		I	II	III	I	II	III
1	112	3.14	2.8	2.3	2.9	2.6	2.9
2	84	7.4	3.1	2.5	2.5	2.8	2.5
3	441	22.7	18.1	15.6	2.3	2.4	2.4
4	193	5.5	4.1	3.0	2.7	2.8	2.3
5	393	10.8	11.0	9.0	2.2	2.1	2.0
6	488	8.4	8.5	8.0	2.9	2.4	2.6
7	453	16.4	15.6	14.7	2.7	2.5	2.4
8	410	3.1	1.8	—	—	—	—

EL CREDITO BANCARIO
M.G. CAÑELLAS-1935.
F.C.E.

CUADRO DE PORCENTAJES DE COMPOSICION DE ACTIVOS Y DE

PORCENTAJES FINANCIEROS.

ENSAYOS DE RELACIONES TIPOS.

Nº	GRUPOS Y RAMOS.-	ACTIVO % s/ su TOTAL.						PASIVO % s/ el ACTIVO.						CAPIT. PROPIO	Nº	
		DISP.	EXIG.	EXIG. REAL.	FIJO	INMO.	TOTAL	BANC.	COM.	ESPE.	GAR.	SUB.	FORG. FINAN.			
A. TEJIDOS Y AFINES.		A.														
1	TEJIDOS POR MAYOR.	5	25	15	50	5	-	100	17	20	-	-	15	52	48	1.
2	MERCERIA.	5	25	10	55	5	-	100	15	30	-	-	10	55	45	2.
3	SEDAS.	5	20	10	60	5	-	100	8	17	-	-	10	35	65	3.
4	TIENDAS.	5	10	-	60	5	20	100	7	23	-	10	-	40	60	4.
5	TAPICERIAS.	5	13	-	77	5	-	100	25	15	5	-	-	45	55	5.
6	SASTRERIAS.	5	65	-	22	8	-	100	5	40	-	-	-	45	55	6.
7	ART. PARA HOMBRES	5	15	-	70	10	-	100	15	25	10	-	-	50	50	7.
B. INDUSTRIAS.		B.														
1	TALLERES METALÚRG.	2	18	-	20	30	30	100	5	15	5	15	-	40	60	1.
2	TALLERES GRÁFICOS	2	18	-	15	65	-	100	5	15	-	30	-	50	50	2.
3	FABRICAS DE CALZADO	5	30	-	25	12	28	100	10	25	-	15	-	50	50	3.
4	FAB. TEJIDOS ETC.-	5	30	-	50	15	-	100	15	25	-	-	-	40	60	4.
5	FABRICAS DE JABONES	5	40	-	15	15	25	100	5	30	-	7	-	42	48	5.
6	INGENIOS.	2	8	-	10	30	50	100	2	5	-	28	-	35	65	6.
7	BODEGAS.	2	18	-	20	10	50	100	5	15	-	30	-	50	50	7.
8	TANINO.	2	10	-	20	18	50	100	10	5	-	-	-	15	85	8.
C. COMERCIOS.		C.														
1	ALMACEN. p. MAYOR.	7	64	-	27	2	-	100	20	45	-	-	-	65	35	1.
2	ZAPATERIAS.	5	7	-	78	10	-	100	10	30	-	-	-	40	60	2.
3	PELETERIAS.	10	-	-	75	15	-	100	5	25	-	-	-	30	70	3.
4	JOYERIAS.	3	7	-	80	10	-	100	10	25	-	-	-	35	65	4.
5	AUTOMOVILES.	5	45	15	30	5	-	100	7	35	-	-	8	50	50	5.
6	MUEBLERIAS.	5	15	-	78	2	-	100	20	20	-	-	-	40	60	6.
D. PREST. DE SERVICIO		D.														
1	RESTAURANTS.	3	-	-	17	80	-	100	5	15	-	-	-	20	80	1.
2	OMNIBUS.	3	-	-	-	97	-	100	-	5	-	45	-	50	50	2.

"EL CREDITO BANCARIO"

M. C. CAPELLAS.

F.C.E. - 1933.

CAPITULO CUARTO:

El porvenir del negocio y los factores morales. Elementos para abrir opinión.- Buenos y malos años.- Evolución normal y anormal.- Causas imprevistas.- La técnica.-

Con las cifras de la evolución y los resultados desprendidos del estudio de la situación económica-financiera, se poseen todos los elementos necesarios para juzgar el futuro de la firma y calificarla en su crédito.-

Si la marcha es normal, la clientela cumple, las ventas aumentan o por lo menos se mantienen, los resultados son provechosos y la situación es equilibrada, deberá pensarse en un porvenir favorable.- Si cuando todo el ramo gana y trabaja bien, la firma bajo estudio está en malas condiciones y solo tiene rendimientos negativos, no habrá que pensar más que en un negocio que se derrumba, no mereciendo por lo tanto, gozar del crédito bancario.- Estos casos no ofrecen dificultades.-

Donde debe estudiarse con más atención y pesar los factores positivos frente a los negativos, es en los años malos.- En estos momentos son escasos los balances que acusan beneficios porque la plaza está pesada, la clientela no cumple, las ventas se reducen y se presentan tantas otras circunstancias adversas que todos conocemos.- Una merma en el volumen de operaciones, en lugar de ser una causa de juicio desfavorable, puede indicar política previsoramente para

reducir la situación; pérdidas si no son de gran proporción no han de provocar un derrumbe.- Lo interesante es ver si el comerciante puede cumplir con sus compromisos y mantener su negocio a la espera de tiempos prósperos.-

Una primer conclusión, nos dice ya, que han de aprovecharse los elementos del balance y de la información, pero con un criterio que varía, según se trate:

a: de años anormales.-

b: de épocas normales.-

Aún dentro de una situación general favorable, sin contratiempos de importancia, una firma en su economía particular puede pasar por un momento anormal.- Sus causas pueden ser:

a): Quebrantos imprevistos.-

b): Especulaciones.-

c): Salida de socios.-

d): Salida de habilitados con fuertes drenajes.-

e): Evasión de patrimonios por formación de filiales, extracciones de socios, etc.-

f): Incendios.-

g): Robos, fraudes u otra causa no previsible o accidental.-

Estos factores han de ser estudiados para determinar su origen y sus consecuencias y posibles finalidades.-

Una circunstancia sin importancia aparente, uno de esos hechos que por el momento no afectarían mayormente la solidez de la firma y que por lo tanto no darían lugar a modificar la calificación ni al retiro del crédito, vistos

con más cuidado permiten dar el llamado de atención.-

Puedo dar un ejemplo de un negocio que después de instalar un nuevo local vecino a su fábrica, dió dos balances semestrales que rindieron porcentajes utilitarios equivalentes a un 190 y 185 por ciento a los obtenidos sucesivamente en muchos años atrás; esa valorización se explicó cuatro meses más tarde con un incendio total del galpón donde se encontraba la mayor parte del stock contabilizado y que en realidad habría sido de existencia dudosa.- q

Las especulaciones han de graduarse tanto más desfavorablemente, cuánto más se distancien del ramo.- Si un cerealista opera al término es una operación normal, porque sabrá tomar los recaudos para no perjudicarse mayormente si llega el caso; pero, si un comerciante se aventura en operaciones peligrosas, entra en negociaciones de títulos o se distrae de su ramo, debe ser tenido en cuenta, para evitar que con el crédito del banco se le pueda fomentar en tales desvíos.-

En la misma condición estarían las firmas que no conformes con su volumen de trabajo, se impongan un plan de peligrosa expansión, desdoblado activos con formación de filiales, llevando capitales a otros negocios o distrayendo fondos para inversiones particulares que en muchos casos pueden ocultar la formación de un patrimonio oculto para salvar casos de ruinas comerciales o preparar soluciones extraordinarias a expensas de los acreedores.-

La salida de socios o de habilitados con la consiguiente afectación sobre la marcha de la casa, han de ser tenidos en cuenta, pero con un criterio favorable a la firma, pues el retiro de crédito agregado al de capital, podría ser de desastrosos resultados.- Se presenta el mismo caso cuando el cliente ha debido sufrir serios contrastes por infidelidad de sus administradores.-

Todo lo dicho podría haberse omitido, sentando la regla de que sin la moralidad del cliente, no tiene ninguna importancia su inmejorable situación comercial.- El principal capital sobre el que reposa el crédito bancario es la antigüedad del negocio, los antecedentes intachables del cliente en cuanto se refiera a sus costumbres y vida, su experiencia, administración, atención de sus asuntos y método e inteligencia en la expansión de sus actividades.-

Sin embargo, lo único que tristemente puede medirse y compararse son los factores materiales: cuánto tiene y debe, cuánto gana, cómo cumple.- Las condiciones morales no se destacan tan fácilmente, debiendo admitirse que todos valen en este sentido el máximo, rebajándose la calificación a medida que los hechos lo autoricen; pero esto siempre sucede después de entrar en relaciones comerciales, posiblemente cuando ya no se puede procurar un remedio eficaz.-

Los términos para calificar el porvenir de un negocio, pueden ser éstos:

1. Incierto, en caso de reciente iniciación o de falta de mayores antecedentes como para concretar opinión.-
2. De evolución normal o vida vegetativa, cuando por su situación económico-financiera, está en condiciones de seguir adelante, pero sin mayor prosperidad.-
3. Favorable, si no concurre ningún temor respecto a su futuro.-
4. Muy favorable o halagueño, en el caso de que a la productividad no se agreguen preocupaciones de índole financiera.-
5. Dudoso, si hay circunstancias que no permiten ver claro la orientación de la casa ni la solución que podrán tener sus dificultades.-
6. Desfavorable, cuando no existan esperanzas de llevar adelante la gestión, sin necesidad de recurrir a medios extremos.-

o

o o

Todo lo tratado en esta primer parte del presente trabajo constituye una técnica.- La conclusión práctica es que su dominio ha de ser materia de especialista. La banca norteamericana utiliza buenos métodos para el registro de balances y formulación de relaciones, pero en general fuera de ese caso, no se observa más sistema que el de su simple transcripción en la ficha o carpeta del cliente.- La solución sería que en cada oficina de informaciones se constituyera una sección de balances y manifestaciones de bienes, que tratara directamente con el público, descargando

al jefe de la oficina de esa tarea, requiriera libros de inventarios, informes adicionales y todos los elementos necesarios para formarse juicio, a fin de aconsejar a su superioridad, si es suficiente la demostración o si es necesaria la visita de tasadores o inspectores o la revisión de la contabilidad, para llegar a una calificación seria e inobjetable. =

No es suficiente ser un buen informante o un correcto funcionario; es necesario agregarle la técnica, que es tenida en tan poca estima en las instituciones bancarias. =

SEGUNDA PARTE:LA DISTRIBUCION DEL CREDITO.CAPITULO PRIMERO.

La riqueza agrícola.- La situación del agricultor.- Tipos de crédito.- El apoyo del Banco de la Nación Argentina.- Préstamos para semillas, sobre maíz, sobre cereales y lino, para compra de máquinas, en casos de desastres.- El revolving credit.-

1. LA RIQUEZA AGRICOLA: El Tercer Censo Nacional dá como valor de las máquinas y útiles empleados en la explotación agrícola, la suma de 405 millones y el profesor Bunge estima en 1.250 millones los productos agrícolas y ganaderos en producción, transporte y depósito.-

De la producción argentina que se puede calcular en seis mil millones, corresponde 2.524 a la agricultura o sea un 42 por ciento del total.-

Es suficiente consignar estas cifras para vernos obligados a iniciar el estudio de la distribución del crédito, por el apoyo que presta la banca a la agricultura en nuestro país, misión que puede considerarse exclusivamente cumplida por el Banco de la Nación Argentina, cuyas Memorias nos han servido de principal fuente de investigación, así como la correspondiente publicidad en los periódicos.-

2. LA SITUACION DEL AGRICULTOR: Un factor interesante para el banco que deposita su confianza en el productor, ha de ser su situación con respecto a la tierra que trabaja.-

El Censo de 1914 dá esta distribución de los sistemas de explotación en nuestro país:

Explotación directa.....	32.3%
Por arrendatarios.....	55.4%
Medianería o en participación.....	<u>12.3%</u>
<u>TOTAL.....</u>	<u>100.0%</u>

Es evidente que en estas condiciones deben tomarse los recaudos necesarios, a fin de evitar que en un caso extremo el Banco se vea eliminado por acreedores de mejor preferencia.-

El sistema aceptado generalmente es éste:

- 1). El agricultor propietario reúne suficiente garantía con su sola firma, sin exigir prendas ni firmas solidarias, porque a su responsabilidad patrimonial se agrega el arraigo del hombre que trabaja tierra propia.-
- 2). Los arrendatarios a dinero pueden merecer crédito a sola firma cuando sean de arraigo, de laboriosidad conocida y de buen cumplimiento en sus arrendamientos y pagos; en caso de no reunir estas condiciones o de no ser bien conocidos se exige prenda o solidaridad de firma a satisfacción.-
- 3). Los arrendatarios a porcentaje ofrecen una menor garantía. Se hace necesario exigir que el propietario del campo o arrendatario principal en el caso de que el solicitante sea subarrendatario, se solidarice en sus obligaciones, porque a medida que aumenta el porcentaje, disminuye la parte libre del chacarero; puede sustituirse esa garantía por firmas de solvencia.-

En estos préstamos es recomendable el uso

de la prenda agraria.-

3. TIPOS DEL CREDITO A LA AGRICULTURA: Los diferentes tipos de crédito acordados por el Banco de la Nación, pueden verse en este detalle:

- a: Para recolección de trigo, lino, cebada y avena, implantado el 26 de Noviembre de 1914.-
- b: Para trilla y embolse de trigo, lino, cebada y avena, iniciado el 5 de Noviembre de 1917.-
- c: Para recolección de maíz, desde el 8 de Mayo de 1912, en que se autorizaron por primera vez para las provincias de Buenos Aires, Santa Fé, Entre Ríos y Córdoba y Territorio de la Pampa Central.-
- d: Sobre maíz desgranado y embolsado desde Mayo 31 de 1916.
- e: Sobre trigo, lino, cebada y avena en galpón desde Dic. 18/917.
- f: Sobre cualquier clase de cereal desde Dic. 18-915.
- g: Sobre semillas controladas desde Mayo de 1929.
- h: Para la adquisición de máquinas cosechadoras desde 1929.-

En el caso de préstamos sobre semillas no se ofrecen dudas sobre la calidad de las mercaderías objeto del crédito, por la intervención de la Oficina Nacional que fiscaliza los productos y precinta las bolsas.-

En los préstamos sobre cosecha en pie el prestamista verifica por medio fehaciente la existencia y buen estado de las cosechas o sembrados y cuando se trata de cosecha embolsada se admite el depósito en galpones propios del deudor siempre que reúnan condiciones suficientes para la buena conservación del producto o en galpones de

empresas ferroviarias, comerciantes, consignatarios o hacendados de reconocida solvencia o confianza a satisfacción.-

Como estos préstamos son de apoyo al agricultor, en general no afectan su calificación ordinaria, siempre que la deuda total no exceda del cincuenta por ciento del capital que se le estima.- Asimismo, las renovaciones que se producen en estos acuerdos no implican malas notas.-

Con respecto a los intereses, en estas operaciones no se sigue la práctica bancaria de no efectuar reintegros proporcionales en caso de pagos adelantados, por las condiciones y calidad del cliente que merece todo estímulo, aunque sea un poco al margen de las costumbres comerciales.-

4. IMPORTANCIA DEL APOYO DEL BANCO DE LA NACION: Nada más elocuente al respecto que consignar las cifras que constan en publicaciones oficiales sobre adelantos en cuentas corrientes y préstamos directos acordados a la agricultura por dicha Institución: (en miles de pesos).

Años	Adelantos	Préstamos	Totales.
1928	3.798	119.816	123.614
1929	5.870	143.607	149.477
1930	6.410	164.929	171.339
1931	3.911	107.548	111.459
1932	2.301	81.275	84.576

La merma que se observa en los tres últimos años se debe a la baja de los precios de los productos de la agricultura, base del crédito, que han llegado a niveles difíciles de ser sobrepasados, porque no pueden resultar más desastrosos.- Estas cifras solo revelan los préstamos directos

de manera que debe tenerse en cuenta, también el crédito indirecto que por vía del descuento vienen a gozar los agricultores, cuando se trata de obligaciones suscriptas por compras de útiles, maquinarias y mercaderías.-

Además, entre los préstamos a ganaderos figuran incluidos los acordados a clientes que tienen explotaciones mixtas, de modo que escaparía este concepto a la estadística.- En forma indirecta, también existe un crédito agrícola cuando se hacen acuerdos al comerciante de ramos generales de la campaña que trabaja maquinarias, arados y útiles de labranza que se entregan a los colonos a pagar al finalizar las cosechas.-

Para tratar en forma más completa este asunto, a continuación dafe las condiciones que rigen en la Institución Oficial para los créditos a la agricultura.-

5. PRESTAMOS CON PRENDA AGRARIA SOBRE SEMILLAS: El Ministerio de Agricultura de la Nación cumpliendo un programa de mejoramiento de la calidad de nuestros cereales, estableció un Registro Oficial de Venta de Semilla Controlada, con influencia en la gran zona cerealista que comprende las provincias de Santa Fé, Córdoba, Entre Ríos, San Luis y Norte de Buenos Aires y Pampa Central.-

Los tipos de semilla los hace la Cámara Arbitral de Cereales de Rosario con muestras de calidad o existencias para el consumo Brasil y Paraguay en las calidades Trigo Rosafé número 1 y Pedrigree No.1 y con muestras de trigo recibidas para la exportación europea en los tipos

Rosafé No.2 y Pedrigree No.2.-

La preparación de estos tipos y la determinación de sus respectivos pesos específicos son hechos por la Cámara en los meses de Febrero y Marzo, con muestras de procedencia exclusiva de Santa Fé y Córdoba, admitiéndose solo mercaderías sanas, secas y aceptadas en el mercado.- No se admiten los tipos Francés, Tuselas y Australiano, como tampoco los trigos duros, tipo fideo, cepillado o pulido y los punta negra.-

El lino es tratado en las mismas fechas con muestras de santa Fé y Córdoba formándose el tipo Rosario de Santa Fé con mercadería sana y seca, admitiéndose un cuatro por ciento de defecto en lo sano y otras varias tolerancias.-

Para el maíz se exige una humedad no superior a los 14.80 grados y las condiciones de "sano-seco-limpio".-

El Banco de la Nación desde el mes de Mayo de 1929 efectúa préstamos sobre estas semillas hasta un límite de veinte mil pesos, con garantía de prenda agraria, acordándose hasta un setenta por ciento del valor del producto.- Se ha cobrado un interés del 6 al $6\frac{1}{2}$ por ciento según los años.-

El plazo máximo es de 180 días siempre que, en el caso de los cereales y lino, no pase del 31 de Julio de cada año y en el del maíz del 30 de Septiembre.-

Se permite la venta parcial de la semilla prenda, ingresando el respectivo importe al Banco, a fin de fa-

facilitar la venta a los colonos.-

Esta categoría de préstamos será interesante cuando se sancione la ley de granos que valorizará la producción al dar a cada zona el tipo que le corresponde, despertando en los chacareros el interés por la selección de sus cosechas.-

6. PRESTAMOS ESCALONADOS SOBRE MAIZ: Se efectúan sobre este producto a fin de facilitar su recolección, desgrane, embolse y movimiento sin obligar al agricultor a entregarse en manos de los especuladores.-

Según la última Memoria del Banco en el año 1932 han regido estas condiciones:

	<u>Cosecha en pie.-</u>	<u>Cosecha en troje.</u>	<u>Cosecha desgranada.</u>
Máximo de crédito....	\$ 5.000.	\$ 5.000.	\$ 100.000.
Proporc.s/100 kg.....	" 1,50	" 2,50	" 4,50
Plazo máximo.....	180 días.	180 días.	180 días.
Límite de vencto.....	31-X-32	31-X-32.	31-X-32.
Interé			
Interés.....	<u>6½%</u>	<u>6½%</u>	<u>6½%</u>

El préstamo se hace de manera que sea suficiente al agricultor para la terminación de todos sus trabajos. En el primer caso de cosecha en pie se le entregan \$ 0.75 por quintal de rendimiento calculado, para el trabajo de juntada y entroje y reservándose los otros setenta y cinco centavos para cuando llegue el momento de pagar la máquina desgranadora y el embolse.-

El caso de préstamo sobre cosecha en troje

presupone la existencia del anterior préstamo sobre cosecha en pie, ya que se acuerdan los dos pesos sobre el rinde calculado, debiendo cancelarse con su importe la deuda proveniente del anterior concepto.- En el caso de existir este crédito se dió la facilidad al productor, para solicitar un suplemento de setenta y cinco centavos por cien kilog. hasta un máximo de dos mil quinientos pesos por el oportuno embolse.-

Los préstamos sobre cosecha desgranada y embolsada que suponen un mayor volumen de operaciones en quien mueve dichos valores, se amplia hasta los cien mil pesos en la proporción de \$ 4.50 los cien kilog. en los puertos de embarque; en estaciones ferroviarias se ha tomado esa base menos el flete hasta el puerto y en el caso de que no esté depositado en galpón portuario o ferroviario, tan solo \$ 2.75 m/n.- Con el producto de los acuerdos de este tipo deben cancelarse las deudas que el solicitante tuviere por préstamos de recolección o embolse y de semilla sin garantía.-

Los precios que sirven de base oscilan de acuerdo a la situación de la plaza.-

Con este tipo de préstamos el Banco tiende a evitar que los productores sufran perjuicios, que luego redundan en la economía nacional.-

Los precios del maíz sufren disminuciones en el mercado interno por la precipitación con que se realizan las ofertas debido a las dificultades que deben

afrontar los chacareros para dar cumplimiento a sus compromisos.- Al acordarse préstamos que permitan una espera en las liquidaciones, ordenando las ventas, los chacareros pueden esperar el tiempo necesario hasta que se produzca la reacción necesaria al desaparecer el desequilibrio provocado por el exceso de oferta.-

Para evitar que con el crédito del Banco se especule manteniendo inactivas altas existencias de maíz, el plazo nunca vá más allá del 30 de Noviembre.-

7. BRESTAMOS ESCALONADOS SOBRE CEREALES Y LINO: En el último año estos préstamos se han hecho de acuerdo a las siguientes bases:

	En pie p. reco- lecc. embolse.	Trilla y Embolse.	Embolzado o granel.
Máximo del préstamo....	\$ 2.000.-	\$ 4.000.	\$ 100.000.
Proporc. por hectárea...	" 4. a 5.	" 12.	---
Rinde mínimo p. hectár..	500 kilog.	--	---
Proporc. por quintal de rinde calculado.....	--	" 1,50	---
Proporc. por quintal en el campo:			
a. Lino.....	--	--	\$ 5.50
b. Trigo.....	--	--	" 3.-
c. Cebadá, avena....	--	--	" 1.50
Proporc. en puerto:			
a: Lino.....	--	--	\$ 7.--
b: Trigo.....	--	--	" 4.50
c: Cebada, avena....	--	--	" 3.-
Interés.....	6%	6%	6%
Plazo máximo.....	31 Marzo	31 Marzo	31 Marzo

Esta tabla de condiciones es para los casos en que el agricultor trabaje bajo el sistema de corte y engavillamiento, para luego emparvar, de manera de estacionar el trigo y proceder a la trilla y embolse cuando entre la máquina en el campo; cuando se usan las máquinas cosechadoras conocidas también por "corta-trilla" el máximo es directamente de cuatro mil pesos con una proporción máxima de diez pesos por hectárea.-

El cereal o lino objeto de estos préstamos siempre debe ser de la cosecha del año, fijándose bases en sus pesos específicos y tolerancias, a fin de no recibir una garantía que podría no tener valor.-

Para los préstamos para cosecha en pie basta la sola firma; en los otros casos se exige prenda de pago íntegro si es para trilla y embolse y escalonadamente en tres cuotas a 90, 120 y 150 días si es sobre existencias en galpón.-

El prestamista bancario dadas las modalidades de nuestros agricultores debe tomar exceso de recaudos; la base del crédito se modifica cuando el arrendamiento, siendo a porcentaje es superior al veinte por ciento de la cosecha.- Asimismo, se exige de los propietarios o arrendatarios principales y del comercio local, una manifestación escrita reconociendo la prioridad del crédito del Banco, que es equitativa si se considera que con el dinero facilitado se podrá levantar la cosecha, cuyo producto servirá para atender los compromisos existentes.-

Se admiten las ventas parciales de las cosechas

ingresando los líquidos a cuenta de la deuda.-

Los máximos que se fijan para los acuerdos, tienden a su mayor distribución; el rendimiento mínimo admitido está fijado hasta la cantidad en que puede ser provechosa la recolección, ya que el levantamiento de una cosecha de proporción inferior solo daría quebrantos.-

La diferencia entre las sumas acordadas sobre puerto o campo, se debe al mayor valor que introduce el flete.- Cuando los productos estuvieren en estaciones ferroviarias, se acuerda la cantidad para puerto, menos el equivalente al costo del flete y gastos necesarios para llegar hasta el puerto.-

8. PRESTAMOS PARA LA COMPRA DE MAQUINAS: Con el objeto de que los chacareros puedan nacerse de las máquinas necesarias para su trabajo liberándose de los contratistas, trilladoras, etc., el Banco de la Nación ha acordado este tipo de préstamos que se ha hecho como norma en el último año, sobre máquinas cosechadoras y tractores nuevos.-

El máximo acordado ha sido de seis mil pesos en proporción al cincuenta por ciento del valor de la máquina que debe quedar prendada y asegurada contra incendio. En el caso de que el chacarero sufra un contraste en su cosecha, se le dá un año de prórroga al mismo interés previa amortización del veinte por ciento siempre que la máquina se encuentre en buen estado de conservación.-

Es interesante hacer notar que los préstamos sobre máquinas cosechadoras, solo se realizan si éstas son de

fabricación nacional, lo que viene a apoyar directamente esa importante industria.-

9. PRESTAMOS EN CASOS DE DESASTRES: En los casos de quebrantos en las cosechas, el Banco siempre ha concurrido a remediar la situación afligente de los colonos. Son bien conocidos los casos de prolongadas sequías, de invasiones de langostas, de heladas tardías, de la roya y de tantas otras plagas que de la noche a la mañana, hacen perder al trabajador del campo todas las esperanzas de un año de constante e infatigable lucha.- Ya sabemos como maneja su economía: producir para pagar sus cuentas atrasadas y volver a empezar con el superávit para terminar igual que el año anterior.- El agricultor de nuestros campos trabaja en inferioridad de condiciones por sus apremios de índole financiera; sus dependencia para con el propietario y el comerciante del pueblo, y su vida precaria en ranchos sin comodidades que hagan atractiva la vida rural.- Si se presenta un cataclismo, quedaría el éxodo de los campos por el chacarero como única vía de solución práctica, sino llegara la Institución Oficial con su apoyo a hacer renacer la confianza en el futuro.-

Puede decirse que estos créditos se acuerdan a los chacareros que demuestren un arraigo no menor de tres años y que posean útiles y animales de trabajo necesarios; se dan de dos mil quinientos a cinco mil pesos según la superficie explotada, familia a su cargo y personal emplea-

do, así como sus necesidades en cuanto a pastoreo de animales, trabajos de preparación, seguro, etc.-

La garantía es moral, porque el préstamo se acuerda con el solo compromiso de que se preñará el cereal apenas nacido.-

En cuanto al interés, lo novedoso es que en lugar de ser descontado al concertar la operación, se acumula al préstamo.-

En este año, hasta el 31 de Agosto se han inscripto en las Oficinas de Registro de Crédito Prendario 5.288 contratos de prenda agraria por un valor de pesos 2.399.413.20 m/n celebrados entre el Banco de la Nación y agricultores indigentes de Entre Ríos, Santa Fé, Córdoba y Pampa Central conforme con el apoyo del P.E. que garantiza subsidiariamente esos créditos según Acuerdo General de Ministros de 10 de Febrero de 1933.-

10. LOS GIROS Y EL REVOLVING CREDIT: Los giros introducen en el mecanismo bancario un valioso elemento de crédito con la negociación de le tras libradas en una plaza a cargo de otra, que los bancos toman.- No hemos de detenernos en estudiar su técnica, porque no responde a la naturaleza de este trabajo, pero sí podemos agregar que esa modalidad abarca desde la compra del giro hasta el cheque tomado y la letra documentada.-

Las necesidades de nuestras prácticas agrícolas y laneras de la Costa Sud han dado importancia notable al uso del crédito rotativo o revolving credit que por límites

diarios o semanales, se autorizan para que los agentes de los cerealistas o barraqueros, puedan hacerse de fondos con que proseguir sus compras, movilizandó rápidamente la riqueza rural.- No he encontrado cifras sobre el movimiento de este tipo de crédito, que cabe dentro del agrario por extensión, pero está difundido y se arraiga cada vez más.-

CAPITULO SEGUNDO.

La riqueza ganadera y el apoyo bancario.- Préstamos renovables.- Prendas ganaderas.- Préstamos para compra de reproductores lecheros, para instalación de tambos, para reproductores.- Prendas sobre lanas. Préstamos para esquilas.-

1. LA RIQUEZA GANADERA Y EL APOYO BANCARIO: Con respecto a la agricultura, la ganadería es una industria más sólida.- Se calcula en cerca de 75 millones de hectáreas la superficie afectada a las explotaciones pastoriles y ganaderas, contra 25 millones y medio de hectáreas ocupadas por los cultivos.- En el Tercer Censo Nacional se ha estimado el valor de los ganados en tres mil trescientos millones que representaba un diez por ciento aproximadamente del valor total de la fortuna colectiva del pueblo argentino.- Sin embargo, la circulación de valores proveniente de esta rama de la producción es inferior a la que se obtiene de la agricultura, alcanzando más o menos 1.400 millones de pesos que importan un 24 por ciento del valor de la producción nacional.-

En cuanto a las necesidades del crédito este ramo no reúne las características estacionales de la agricultura que en pocos meses hace gran parte del movimiento de todo el año.- En la ganadería el uso del crédito es más constante, como que el principal/activo no tiene cambios fundamentales, pues ha de mantenerse el capital en haciendas para no destruir el negocio, que quedaría sin su

base fundamental.-

Cabe destacar, también, que el Banco de la Nación se caracteriza por el apoyo que presta a los criadores en una forma amplia, lo que se explica, como queda demostrado por las cifras consignadas más adelante, porque se trata de la industria básica del país, que es fuente productora de la capitalización argentina.-

Hasta el año 1915 no se hizo propiamente un crédito a la ganadería, porque se usaba la forma común del pagaré amortizable o de pago íntegro a los 180 días, pero se incorporó un elemento de progreso en este sentido con la sanción de la Ley 9644 de prenda agraria, que favoreció a los criadores porque los plazos pudieron ser extendidos, concordante con la naturaleza de la explotación ganadera que requiere términos largos para tener sus productos en condiciones de realización.-

En esa oportunidad se concedieron préstamos reembolsables en cuotas escalonadas a un máximo de 540 días de plazo, instituyéndose en 1924 los préstamos a 180 días renovables por otro período igual, relacionando en esa forma la fecha de los vencimientos con la de la liquidación de los productos.-

En los últimos años los préstamos acordados a ganaderos han alcanzado estas cifras:

Cifras en miles de pesos.

Años	Préstamos	Adelantos	Totales.
1928	316.690	57.792	374.482
1929	314.888	57.925	372.813
1930	310.793	43.000	353.793
1931	300.381	32.052	332.433
1932	241.858	20.938	262.796

Sobre la importancia creciente de estos préstamos a la ganadería, informan los siguientes guarismos que corresponden a los totales de préstamos en descuentos en los años que se indican: (Miles de pesos).

Año 1905.....	\$ 69.836.
Año 1910.....	" 150.635.
Año 1915.....	" 227.613.
Año 1920.....	" 360.235.
Año 1925.....	" 291.061.
Año 1930.....	" <u>310.793.</u>

El más alto nivel de préstamos acordados a hacendados fué alcanzado en 1921 con la cifra de pesos 412.019.292 moneda nacional, que se originó en la aguda crisis que afectó a los productores y que debió ser contemplada por el Banco con un criterio de defensa de la industria.- La Institución adoptó una política prudente de conciliación y de esperas, provocando las liquidaciones en forma paulatina y ordenada a fin de que las situaciones comprometidas se liquidaran lo más favorablemente posible.- Esa intervención salvó para la economía nacional no solo la industria tan duramente castigada, sino también a muchos hombres de empresa y de trabajo, cuya caída

hubiera llevado el desaliento y la desconfianza a los trabajadores de nuestros campos.-

En la actualidad se observa un inferior monto de operaciones con los ganaderos, debiendo atribuirse a la menor capacidad de éstos para el crédito por la baja experimentada en los precios.- Sin embargo, la merma en los créditos, a pesar de ser notable, no tiene todavía la importancia en el descenso que acusan los precios agropecuarios, que con respecto al promedio de 1926 que se tomó como base 100, han descendido en Diciembre de 1931 a 61.4 y en Diciembre de 1932 a 51.9.-

Los diversos tipos de préstamos que se acuerdan a los ganaderos, son:

- a): Sola firma a 180 días, renovables por igual período.-
- b): Prenda ganadera.-
- c): Para compra de reproductores lecheros.-
- d): Para instalación de tambos.-
- e): Para adquisición de reproductores.-
- f): Para gastos de esquila.-
- g): Con prenda sobre lanas.-

2. PRESTAMOS RENOVABLES: como quedó explicado, esta franquicia fué iniciada en el año 1921, para salvar los productores afectados por la fuerte desvalorización de sus productos.- La renovación íntegra se acuerda sin que importe mala nota pero siempre se ha tratado de obtener una amortización menor o bien acortar el segundo plazo, a fin de evitar la prolongación de liquidaciones que no convendría postergar.-

Se cuida, como condición esencial de este tipo de crédito que sus beneficios lleguen a los criadores exclusivamente, sin que alcancen a las personas dedicadas a la compra-venta porque se quiere evitar la especulación; el fin que guía este servicio, es dar a los productores el suficiente plazo de manera de que no se vean obligados a negociar sus haciendas en épocas inoportunas.-

Se vigila asimismo, ya que se trata de un crédito especial, que su producto vaya a cubrir necesidades emergentes de la explotación, ya sea mejoras, servicios hipotecarios, gastos a hacer necesarios al negocio, etc.-

Para el otorgamiento de la prórroga se tiene en cuenta el estado de los animales, preparación, época de ventas, estado de los precios y condiciones del mercado, de manera que sin inmovilizar innecesariamente fondos del Banco, se preste una ayuda efectiva al ganadero.-

3. PRENDAS GANADERAS: Esta categoría de préstamos fué el factor decisivo para la salvación de la caída de precios del año 1921.-

Desde su implantación hasta el 31 de Diciembre de 1919, según publicaciones oficiales, no ha habido documentos prendarios que pasaran a gestión.-

Posteriormente, en el período de anormalidad y hasta el 31 de Diciembre de 1925, las obligaciones pasadas a gestión alcanzaron la suma de 17 millones y medio de pesos sobre 230 millones que se acordaron con garantía de prenda agraria, lo que habría representado un riesgo de 8%, equi-

valente al interés cobrado, del que se recuperó una buena suma.- Es interesante consignar como después de un período de intensa intranquilidad y de grave malestar, sobre la cantidad pasada a gestión se recuperó más de la mitad, lo que no habría sido posible de no existir la garantía real.-

Las cifras oficiales son éstas, en miles de pesos:

1. Recuperado por liquidación judicial....	\$ 2.895.	17%
2. Recuperado por venta extrajudicial y arreglo privado.....	" 4.319.	25%
3. Considerado perdido.....	" 6.519.	39%
4. Pendiente de liquidación.....	" 3.353.	19%

SUMA DE LA GESTION... \$17.087. 100%

Otro factor que no debe dejarse de lado, es que si media la prenda, el banquero puede facilitar al mal deudor, un medio honroso de salir de sus dificultades mediante el arreglo privado que tiene el máximo de garantías.-

Estos créditos solo se acuerdan a criadores de hacienda vacuna o lanar, tamberos e invernales, no operándose con especuladores.-

El plazo usual es de 540 días con un máximo de cincuenta mil pesos e interés de $7\frac{1}{2}\%$ con opción a 180 días más, previo pago de un 25 por ciento.- En estas condiciones pueden gravarse vacunos hembras desde 18 meses y ovejas madres.-

En plazos ordinarios hasta de 180 días no hay

fijación en el máximo de los créditos, pueden servirse las deudas con amortizaciones de 20, 25 y 50 por ciento semestrales y rige el interés del 7 por ciento. Pueden ser garantía de este crédito los vacunos hembras de 18 meses, ovejas madres, novillos de 1½ a 5 años y los bueyes.-

La tasación se verifica por peritos competentes, no tomándose en cuenta como elemento de mayor valor de las haciendas, el valor de la cría al pie, ni el estado de preñez de las vacas y ovejas o las lanas de estas últimas.-

La calificación del crédito prendario se hace sobre estas bases:

75% del valor de tasación cuando se gravan vacas lecheras ya sea que pertenezcan a propietarios de campo ó arrendatarios.-

75% del valor de tasación sobre hacienda general, cuando pertenezca a propietarios de campo.

60% si se trata de criadores arrendatarios o invernadores ya sean propietarios o arrendatarios.-

Entrando en la técnica de la operación caben las consideraciones que van en seguida.-

Debe tenerse presente la moral intachable del deudor, tanto porque el crédito prendario excede considerablemente del personal, como por quedar en su poder la cosa prendada.-

No se acuerdan sino sólo préstamos prendarios directos, eliminándose el descuento de prenda porque se

tiende exclusivamente a prestar auxilio directo a las industrias madres.-

El plazo máximo es de 540 días para evitar sorpresas al acreedor, en cuanto se refiere a la extinción del privilegio que se opera a los dos años de la inscripción de la prenda.-

4. PRESTAMOS PARA COMPRA DE REPRODUCTORES LECHEROS: Con el objeto de proporcionar un valioso elemento para el mejoramiento del vacuno destinado a tambo, el Banco ha implantado en 1930 este tipo de crédito que se hace hasta un límite de tres mil pesos, sobre animales que no pueden valer más de mil quinientos pesos y en proporción hasta del 85% del respectivo precio.-

Se cobra un interés del 6½% cuando la operación se formaliza a pago íntegro o con amortizaciones trimestrales de 20 o 25% y al 7% en caso de pago íntegro a más de 180 días o de amortizaciones trimestrales de 10% o semestrales del 25%. - El vencimiento se gradúa de manera que no llegue a cumplirse cuando los animales pasen de los cuatro años de edad.-

Los antecedentes lecheros deben probarse con certificado de control de producción expedido por el Ministerio de Agricultura de la Nación, de venta de pedigree de la Sociedad Rural Argentina o informe escrito del martillero si la venta se hubiese hecho en remate, siempre que se trate de persona de reconocida autoridad. - Finalmente se exige un certificado de vacunación antituberculosa expedido por el Ministerio de Agricultura de la Nación.-

5. PRESTAMOS PARA INSTALAR O AMPLIAR TAMBOS: La mala situación agrícola sufrida por los cuacarereros desde el año 1930 ha operado una intensa disminución en el área sembrada, dedicándose a la ganadería los campos que se dejaron de cultivar.-

Esta circunstancia dió margen a que nuevas explotaciones ganaderas, se encararan con la perspectiva de beneficiar las industrias derivadas, entre otras el tambo que además de proporcionar los rendimientos de la leche o crema favorece como renglón secundario la crianza del cerdo que se alimenta a base de la leche desnatada, vulgarmente llamado el suero.-

Esta finalidad llevó la implantación a fines de 1931 del nuevo tipo de crédito en préstamos para adquisición de vacas lecheras con destino a la instalación de tambos o ampliación de los existentes.-

Estos préstamos solo se conceden a propietarios o arrendatarios ganaderos a dinero, siempre que reúnan amplias garantías de moralidad y trabajo, por un máximo de diez mil pesos en proporción de 200 pesos la vaca, otorgándose el crédito a razón de un 85 por ciento sobre el valor de tasación.- Se exige prenda agraria y rige un interés del $6\frac{1}{2}$ por ciento.-

Para el pago de la deuda pueden efectuarse amortizaciones trimestrales voluntarias como opción, pero debe regir sus servicios según esta escala, a contar de la fecha del contrato:

10% a los 180 días.-

20% a los 360 días.-

30% a los 450 días.-

40% a los 720 días.-

100% en dos años.-

El Banco se garantiza sobre las condiciones y aptitud de los animales mediante la correspondiente inspección y con la exigencia de un certificado del vendedor o Sociedad Rural que interviniera.-

La muerte de ganado preñado, si afecta la garantía en forma notoria, implica la necesidad de efectuar una amortización proporcional o presentar refuerzo con firma a satisfacción.-

6. PRESTAMOS PARA REPRODUCTORES: Están destinados a facilitar el mejoramiento y progreso de las actividades rurales. Se conceden para la adquisición de reproductores machos vacunos, lanares, yeguarizes y porcinos.-

En cuanto al yeguarizo se exceptúan los tipos de sangre pura de carrera, razas Hackney, Anglo Normanda y Arabe y todos los livianos de tiro y silla, ya que solo se quiere fomentar el animal de trabajo.-

El límite máximo del crédito es de diez mil pesos de acuerdo a estas proporciones:

	<u>A galpón:</u>	<u>A campo:</u>
Vacuno puro por cruce.....	\$ 800.-	\$ 500.-
Vacuno de pedrigree.....	" 1.500.	" 600.-
Lanar de pedrigree.....	" 300.-	" 150.-
Yeguarizos de pedrigree....	" 1.000.-	" --
Porcino de pedrigree.....	" 100.-	" --

Se acuerda el total de la compra cuando el préstamo no excede de dos mil pesos y hasta el 85% por sumas mayores hasta los diez mil pesos fijados como máximo.-

Por lo amplio del crédito se exige que únicamente se puedan beneficiar productores de moralidad y antecedentes sin tacha.- Se efectúan operaciones a sola firma, si se encuadran en la calificación, con amortizaciones trimestrales de 10, 20 o 25%, pero la regla es que debe otorgarse garantía de prenda agraria a un año con opción a 180 días más, previo pago del 50% de la deuda, o derechamente amortizaciones semestrales de 25%.-

Rige el interés de 6 y 6½% según los plazos.-

La calidad de los animales debe probarse por la intervención de una Sociedad Rural o certificado del cabañero criador si fuere de seriedad probada.-

El vencimiento puede ser regulado según la edad de los animales, porque se tiende a evitar que a la fecha del pago, los reproductores vacunos y yeguarizos pasen de los cinco años, los lanares de los tres y medio y los porcinos de los dos, a fin de que no hayan perdido todo su valor.-

7. FRESTAMOS SOBRE LANAS: Estas operaciones caen dentro de

la calificación de préstamos regionales.-

La producción en los territorios del Sud, constituida en su casi totalidad por lanas, debe sufrir un largo viaje hasta los mercados centrales donde se pueda liquidar de manera que los productores no tienen el medio de financiar rápidamente su riqueza; por estas circunstancias se han instituido préstamos reglamentados con pagos parciales y plazos especiales que se relacionan con la época de liquidación de los frutos.- Se exige garantía prendaria en préstamos de 25% de amortización semestral, de 180 días de pago íntegro con opción a otros 180 días y finalmente, en adelantos en cuentas corrientes, también con aquella garantía.-

En los préstamos que toman como base los frutos, los plazos no van más allá del 31 de Marzo, que es la época de liquidación y el 30 de Junio en el caso de que sean sobre haciendas admitiéndose vacunos y lanares al corte, sin distinción de sexos y edad.-

Fuera de este caso especial de la Costa Sud, se conceden en general préstamos con prenda sobre lanas por un máximo hasta de cincuenta mil pesos en la proporción sobre cada diez kilog. que mensualmente se fija de acuerdo a las fluctuaciones del mercado y a la clasificación del producto.

El plazo es de 90 días, renovable una vez en caso de necesidad y con el interés del 6½%.-

8. PRESTAMOS PARA ESQUILA: Para financiar las esquilas se acuerdan préstamos hasta mil quinientos pesos a razón de

veinticinco centavos por cabeza sin distinción de edad, ya sean ovejas, borregos o corderos; el crédito en esa proporción puede realizarse hasta sobre una ^{da} maja/de seis mil animales, que importan un productor de cierta responsabilidad.-

Por lo limitado de los acuerdos no se exige constitución de prenda agraria, bastando la sola firma si hay antecedentes favorables o firma solidaria en su defecto.-

El plazo es de 90 días renovable íntegramente una sola vez en caso de que la liquidación resulte imposible o desastrosa.-

CAPITULO TERCERO.

La ley del crédito agrario.- Bases y miras.- Breves noticias.- Plan.-

Los antecedentes referidos en los dos capítulos anteriores son suficientemente ilustrativos sobre la acción benéfica que desarrolla el Banco de la Nación Argentina entre los productores agropecuarios.-

Quedaría una laguna, sin embargo, sino dejara constancia de la ley de crédito agrario sancionada en 1933, aunque no la trataré extensamente por escapar a los límites y naturaleza de este trabajo.-

Para su sanción se ha tenido en cuenta la extensión del Banco Oficial, con casas en todos los puntos importantes del país, su práctica larga en el otorgamiento de crédito agrario, los ingentes capitales a su disposición y finalmente el personal experimentado en el asunto, para crear una sección dentro del organismo en lugar de fundar una nueva institución, temperamento que hubiera sido completamente equivocado por recargo inútil de gastos y desalojamiento del Banco de la Nación de muchas plazas donde trabaja solo en base a la riqueza rural.-

Con esta ley se procura mejorar la organización y distribución del crédito agrario, colocando el Banco fuera de sus prácticas actuales y exigencias de la Carta Orgánica de acuerdo a estas miras:

- a. Crear esa sección para llenar las necesidades del crédito intermedia^{rio} y concentrar los préstamos a los trabajadores y propietarios de la tierra.-
- b. Coordinar y vincular las operaciones del Banco de la Nación Argentina e Hipotecario Nacional, empleando sus organizaciones y facilitando el capital de éste que deba invertirse a plazos grandes, salvando la dificultad que se presentaría al Banco de la Nación que no puede efectuar inversiones largas.-
- c. Ajustar las operaciones al carácter de las modalidades del ambiente agrícola-ganadero, tanto en su forma como en su fondo, intereses, garantías, plazos, etc., procurando que el dinero se coloque con fines reproductivos y bajo la vigilancia del Banco.-
- d. Hacer obra educativa entre los campesinos, evitar el intermediario y difundir la obra de la cooperación, organismo que más tarde servirá de eslabón entre el productor y el banco.-

No se ha hecho una ley fundamentalmente nueva, sino una cristalización de las prácticas en uso, más ciertas innovaciones de grandes posibilidades, de acuerdo a este plan:

- a. Los préstamos se harán con o sin garantía real, con destino a la compra de semillas o ganados y para la preparación de la tierra a un plazo no mayor de 360 días.-
- b. Para el corte, recolección, emparve y otros trabajos de cosecha de cultivos que indica la Ley, a un plazo no mayor de 240 días.-

c. Con garantía real para facilitar la liquidación de la cosecha anual, a un plazo no mayor de 180 días.-

d. Para la compra de máquinas agrícolas, animales de labor, vacas lecheras, etc., a un plazo no mayor de 720 días.-

e. Para compra de inmuebles o introducción de mejoras que lo valoricen, plantaciones, aguadas, etc., pero con la condición de cancelar el crédito si la garantía disminuyera de valor.-

f. En general todas las operaciones que hoy se hacen con agricultores y ganaderos y que en adelante se harán con intervención de esta sección, a excepción de los créditos directos generales que no pasen de los 180 días que entrarán dentro de las operaciones comunes del Establecimiento sin afectar el capital de la sección.-

El capital que se destinará a las inversiones previstas según este detalle se fijará en proporción de un décimo del capital y reservas, un décimo del plazo fijo y caja de ahorros y el cincuenta por ciento de los depósitos judiciales, suma que oscilaría alrededor de los ciento sesenta millones de pesos.- Se limitan las operaciones señaladas bajo la letra e. del extracto anterior que no podrán pasar del 25% del capital asignado a la sección.-

En general se limitan los créditos en diez mil pesos salvo los destinados a compra de inmuebles y mejoras que no pasarán de los veinte mil pesos; los créditos ordinarios a que nos hemos referido en el punto f. tienen como máximo la suma de medio millón de pesos, con-

forme con el sistema general del Banco, que ahora ha fijado esa cantidad máxima.-

El Banco Hipotecario Nacional destinará anualmente una suma para los créditos para inmuebles, responsabilizándose el Banco de la Nación del pago del capital de la deuda e intereses; debe existir concordancia entre ambas instituciones, colaborando en esta gestión y facilitándose mutuamente sus locales.-

Se dispone que la sección facilite la fundación de cooperativas y asociaciones agrícolas, ordenando propaganda, unificación de sistemas, contabilización de las operaciones, etc.- Las cooperativas dentro de la reglamentación, podrán gozar de un crédito equivalente a su capital suscripto y por un plazo no mayor de un año.-

En estas operaciones no gravitarán impuestos de sellado nacional.- El interés, por otra parte, no podrá ser superior al seis por ciento.-

Esta es a grandes rasgos la ley sancionada, que dentro de breve término dará lugar a la formación orgánica y definitiva de la sección dentro del Banco de la Nación Argentina.-

No es una ley que traiga grandes novedades, pero si logra hacer llegar a tiempo la irrigación del crédito a las industrias madres y si logra apartar al Banco de las prácticas rígidas de hoy, que a pesar de todo lo que se pueda decir constituyen uno de sus mayores aciertos y

títulos de acción patriótica, se habrá adelantado mucho en el camino a seguir para la sanción de una ley posterior de crédito y de fomento agrario que contemple todas las necesidades de la producción.-

CAPITULO CUARTO.

El crédito industrial.- Naturaleza de estas empresas.-
Apoyo que merecen.- Crédito que reciben.-

Carlos Pellegrini el eminente ciudadano, de quien, sino tuviera otros títulos para obligar al reconocimiento público, bastaría decir que es el fundador de nuestro primer Instituto de crédito, el Banco de la Nación, al instalar su primer directorio recomendó el gremio de los pequeños industriales, que a pesar de ser dignos del mayor interés, no habían recibido hasta entonces gran apoyo por parte de los bancos.- "La verdadera industria en un país nuevo, agregó, es la que nace en su seno, crece y se desarrolla por el esfuerzo inteligente y perseverante, amoldándose al medio en que va a vivir y adquiriendo cada día nueva experiencia que la vigoriza.- Tiene ella más porvenir que esas grandes industrias que se improvisan por el esfuerzo del capital, que muchas veces carecen del obrero y del industrial inteligente y activo que es el alma que la anima".-

El Banco ha cumplido ese noble mandato dispensando crédito a los pequeños y grandes industriales y favoreciendo la implantación y desarrollo de la pequeña industria que es la base más sólida para obtener nuestra independencia económica.-

Son ilustrativas las cifras quinquenales de acuerdos en préstamos directos en documentos, que vana continuación y que manifiestan una tendencia creciente:

(Cantidades en miles de pesos).-

Año 1905.....	\$	19.429.
Año 1910.....	"	43.535.
Año 1915.....	"	48.621.
Año 1920.....	"	41.297.
Año 1925.....	"	95.796.
Año 1930.....	"	<u>122.264.</u>

En los últimos cinco años, los totales concedidos han sido éstos:

Años	Con sola firma	Adelantos	Totales.
1928	130.095	57.303	187.398
1929	140.647	64.348	204.995
1930	122.264	53.413	175.677
1931	104.328	54.543	158.871
1932	106.415	30.689	137.104

Las condiciones en que se opera con industriales en el Banco Oficial son 10% de amortización trimestral en créditos bajos a pequeños industriales y 20% en general a todo industrial.-

En nuestra plaza son la excepción los bancos habilitadores de crédito sin vencimientos para empresas industriales, habiéndose hecho estas operaciones siempre que se haya tratado de empresas filiales.- Son públicamente conocidas las dificultades que han originado esas situaciones de grandes sumas congeladas a cargo de organismos sólidos, que sin embargo, no pudieron distribuir sus créditos a fin de procurar un equilibrio.-

En nuestro país hay tres tipos característicos de industriales:

- 1:el modesto obrero a que se refería Pellegrini, que a fuerza de trabajos y de años, conquista una posición desahogada.-
- 2:el industrial que se instala con gran pasivo y esperando en los créditos.- El único aporte propio sería en el mejor de los casos, su aptitud como fabricante o manufacturero.
- 3:la gran industria, generalmente en forma de sociedad anónima.-

Esta clasificación nos presenta el panorama del asunto.-

El industrial del primer tipo necesita de crédito a medida que aumenta su propia capacidad, desenvolviéndose sin mayores contratiempos.- El servicio trimestral que exige el Banco, solo sirve para vigilar su marcha, ya que el préstamo en sí, es de plazo largo equivalente a un año y tres meses que permite seguir cómodamente la evolución de compra de materia prima y fabricación, venta y cobranza.-

Para la instalación de una fábrica es evidente que no debe contarse con el crédito bancario, porque las casas proveedoras otorgan plazos escalonados con garantías de prendas agrarias.- Además no corresponde a una inversión larga, un pasivo corto.- Los bancos indirectamente facilitan estas operaciones cuando otorgan créditos directos a casas de maquinarias, con caución de pagarés escalonados aceptados por pequeños industriales.-

El estudio que se ha hecho en la primer parte de este trabajo, muestra gráficamente como ha de repartirse un activo y pasivo de firma industrial, correlacionando

los gravámenes de acuerdo al propio capital y a la naturaleza de las obligaciones.- Si la distribución es acertada, la proporción del crédito bancario habrá de ser suficiente para facilitar la marcha del negocio.

El segundo tipo de industriales que hemos dado más arriba, es desgraciadamente una cosa corriente en nuestro país.-

El deseo de apoyar industrias nuevas, la satisfacción de una atención personal o el pequeño sacrificio de tomar algunas acciones, llevan a la realidad muchos sueños de técnicos, de industriales fracasados en otras empresas o de sistemas importados que alientan grandes perspectivas, que se basarán en el mejor de los casos, en la posibilidad de obtener ventajas en los aranceles aduaneros.- Siempre que hemos encontrado doloridos por falta de apoyo bancario a la industria, hemos observado estas características.-

La banca no puede apoyar fábricas fundadas en esta forma porque falta responsabilidad moral y material del hombre que arriesga en una empresa su fortuna, sus años de labor y su historia comercial.-

Podría citar muchos casos que presentan estas condiciones.- Hace años se ha formado en esta plaza una sociedad anónima para explotar una industria que ha dado grandes ganancias a otras firmas.- Se empezó por confiar la dirección a un cuerpo de directores y técnicos, con trabajadores contratados directamente en el exterior.- La formación del capital se hizo en forma popular, con un di-

rectorio que no arriesgó mayor cantidad; la suma obtenida no bastó para trabajar con independencia, esperándose todavía nuevas subscripciones y ventajas arancelarias que se gestionan desde hace seis años.- Mientras tanto, los administradores absorbidos por preocupaciones financieras insolubles, descuidan la parte esencial: la gestión comercial, las ventas y las compras, la clientela, y sobre todo, la calidad del producto obtenido.- El crédito bancario en un caso como éste, no cumple ninguna misión, porque solo contribuiría a ahondar el desequilibrio, provocando una expansión contraproducente en un giro tan gravemente afectado.-

Otro caso se ha presentado con un técnico de primer orden, que después de obtener el apoyo de innumerables amigos, pretendía un crédito bancario equivalente al 50% del activo, el que, todavía, estaba formado en un 94% por valores inmovilizados y fijos gravados con hipoteca y prenda respectivamente.- La negativa del banco originó la inmediata presentación en Tribunales.-

Existe una sociedad anónima para explotación de un servicio público que cuenta con una valiosa planta fija inactiva desde su fundación hace cuatro años, porque falta una ley que obligue al público a usar sus servicios.- A pesar de sus condiciones tan desfavorables se ha creído con derecho al crédito bancario en apoyo a la industria nacional.(!).

Las palabras de Pellegrini han resultado acertadas cuando veía el porvenir de nuestra industria no en las

empresas fundadas con gran aparato, sino en las que se han venido haciendo desde la modestia de un torno adquirido después de muchos sacrificios.-

Queda por último, la tercer categoría, la gran industria.- Generalmente es consecuencia de la transformación de un taller en sociedad anónima, en estas condiciones queda solucionado el problema del crédito industrial sin recurrir a los bancos, mediante la emisión de debentures.-

En resumen, podemos decir que la banca argentina satisface las necesidades de la industria sana.-

CAPITULO QUINTO.

Créditos al azúcar.- Momento de la industria. Plan de solución.- Créditos.-

Al estudiar los balances de varias empresas del ramo, se ha puesto de manifiesto la grave situación por que atraviesa.-

La industria azucarera en nuestro país está afectada en primer término por la situación geográfica de las cuatro quintas partes de las plantaciones de caña, en una zona no suficientemente apta como es Tucumán, centro de la industria, que se vió favorecido para su incremento por el patriótico esfuerzo de los iniciadores, felizmente complementado por la instalación del ferrocarril que ligó esa provincia con los puertos y grandes ciudades, antes que otros lugares más extremos.-

Se vé inmediatamente ese factor desfavorable en los rendimientos de la sacarosa, que en el promedio de 1926 a 1931 han acusado estos porcentajes:

Tucumán.....	7.9%	Cnaco.....	7.2%
Jujuy.....	8.8%	Santa Fé.....	6.7%
Salta.....	8.6%	Corrientes.....	6.4%

La menor proporción de Tucumán con respecto a las provincias del Norte, se debe también a su grave problema del cañero, pequeño cultivador que no selecciona su producto y que pesa sobre el industrial que debe aceptar la caña para la molienda, produciéndose a menudo difíciles conflictos gremiales.-

Pero, con todo, el problema fundamental de la industria azucarera es el del superstock.- Hasta los años 1915 a 1917 se cultivaba solo caña criolla, habiéndose sustituido desde entonces las plantaciones con tipos bien observados, resistentes a las heladas y de mejor proporción en el rendimiento de azúcar.-

Aumentó el área de cañaverales y aumentó también la producción de azúcar en una relación no correspondiente a la del consumo, según puede verse en este cuadro en el que para abreviar solo consta de las cifras de cinco en cinco años:

AÑOS	TONEL. DISPONIB. PARA CONSUMO.-	CONSUMO (TON)	PRECIO 10Kg.
1910	252.900	203.100	3.56
1915	324.400	216.000	3.25
1920	305.100	220.000	5.90
1925	577.300	330.000	3.87
1930	737.000	350.000	3.12

En 1928 la provincia de Tucumán limitó la producción de cada ingenio al 70% de la producción de 1926, naciéndose el plan de exportar un veinte por ciento; el ejemplo fué seguido posteriormente por Salta y Jujuy.-

Sin embargo, esa solución no rindió resultados positivos porque los stocks se iban acumulando, ya que se producía más o menos una cifra equivalente al consumo sin descargar las existencias anteriores, que no pueden ser llevadas al exterior porque todo el mundo tiene excesos.-

Estas circunstancias, la amenaza de un dumping

así como la caída de los precios a \$ 2.95 los diez kilog. en Junio de 1930 llevaron a fijar un precio de \$ 4.10 por azúcar refinado pilé en la plaza de Buenos Aires, que se aseguraba mediante la aplicación de una escala móvil de derechos a la importación.-

Como el problema adquiere graves contornos, afectando la economía de todo el Norte Argentino, el P.E. ha creado la Comisión Nacional del Azúcar el 5 de Febrero de 1931, que procura regular la producción y liquidar los excedentes, mediante un plan de reducción paulatina en la molienda.-

Este proceso ha debido reflejarse necesariamente en los bancos, sobre todo en el Oficial, admitiendo la congelación de los créditos, mediante la garantía de prenda agraria y refuerzos hipotecarios cuando se hace necesario.- Según la Memoria del Banco de la Nación, los adelantos a cañeros e ingenios han alcanzado estas cifras en miles de peses:

Año 1929.....	\$ 43.110.
Año 1930.....	" 45.126.
Año 1931.....	" 35.322.
Año 1932.....	" <u>37.824.</u>

El crédito se dispensa a los ingenios o a sus consignatarios.- La venta no puede hacerse directamente por el productor al comercio distribuidor, sino por intermedio de un grupo de consignatarios autorizados, de manera de controlar la salida de mercadería.-

Los ingenios movilizan sus existencias mediante la prenda, lo que no excluye su transporte y remesa a la plaza mediante cancelaciones parciales, adelantos de los consignatarios o autorización del banco acreedor cuando el consignatario, barraquero o ferrocarril en cuyos galpones se deposita, queda notificado del gravamen que pesa sobre el producto.-

El apoyo de los bancos es ampliísimo; sin él no hubiera sido posible solucionar el actual momento.-

El camino que ha tomado la Comisión Nacional llevará a un resultado positivo.- El sacrificio que se impone al consumidor argentino al recárgarsele un sobreprecio debe ser patriéticamente sobrellevado para contribuir al restablecimiento de esa importante rama de trabajo, que ocupa a miles de obreros y que ha incorporado enormes capitales, que en los últimos años solo han sufrido serios quebrantos.-

CAPITULO SEXTO:

La industria vitivinícola.- Infraconsumo.- Sus soluciones.
El apoyo bancario.

1. LA RIQUEZA VITIVINICOLA: El 96.9% de la producción de vino de la República corresponde a las provincias de Mendoza y San Juan con 90 y 27 mil hectáreas, respectivamente, cubiertas con viñedos que dan alrededor de 6 a 8 millones de hectólitros, correspondiendo un 70/80 por ciento a Mendoza.-

Para dar una idea sobre el consumo y la producción, consignaré estas cifras en hectólitros que dá el Prof. Bunge para el año 1928:

Vino exportado de Mendoza.....	4.030.008
Consumido en Mendoza.....	84.957
Exportado de San Juan.....	1.429.454
Consumido en San Juan.....	34.600
Producido en otras regiones.....	<u>405.566</u>
Vino producido....	<u>5.984.585</u>

El consumo total de vino en la República tiene esta procedencia, tomando también el año 1928:

Vino nacional.....	Hl. 5.981.287
Vino importado.....	<u>45.499</u>
Total.....	<u>6.026.786</u>

Esta industria ha sufrido contratiempos por un menor consumo observado en la población y que se atribuye a la elevación del standard de vida de la clase obrera que se aleja de los despachos de bebidas, disminución de los contingentes inmigraterios, oscilación de precios,

mayor consumo de sucedáneos como refrescos, cerveza, té, café, etc.-

2. MEDIDAS BUSCADAS PARA LA SOLUCIÓN: Este menor consumo trajo el problema de la superproducción que en este ramo se llamó infra o subconsumo, salvándose la industria que cuenta con una inversión de 600 a 700 millones de pesos, gracias al apoyo bancario que fué amplio, pero evidentemente a plazos cortos sin mayores prórrogas, lo que más tarde provocó liquidaciones rápidas que impidieron regular la oferta y la demanda alterando el equilibrio en los precios.-

La solución buscada en el primer momento fué retirar del mercado los sobrantes, equivalentes a una cuarta parte de la producción formando de ese modo los vinos estacionados que hasta ese momento no se producían. (Año 1928).

El plan financiero se basó en el concurso del ahorro nacional, evitando el uso excesivo del crédito bancario a corto plazo, mediante la asociación de la gran mayoría de los productores en sus tres categorías de grande, media y pequeña producción y la cooperación entre esa asociación y las autoridades.-

3. LA VITIVINICOLA: En Junio de 1928 se dió por definitivamente constituida la Sociedad Vitivinícola de Mendoza con la condición de que se encontrasen representados los productores con una existencia total de tres millones de bordalesas y de que no quedasen excluidos los poseedores de más de tres mil sin excepción.-

Se estableció que de la mercadería debería re-

tenerse por cada asociado un quince por ciento, o sean 450 mil bordalesas más 900 mil que se comprarían pagándose a razón de seis centavos el litro al contado más dos centavos en documentos y dos centavos en acciones.-

La financiación se planeó con la base de una emisión de certificados tipo warrants que tendrían la garantía de 2.700.000 hectólitros apreciados en veintisiete millones de pesos, garantía de las bodegas de depósitos por cinco millones y en efectivo \$ 3.800.000. más las cuotas de los asociados que a razón de dos centavos por litro se calculó en setecientos mil pesos mensuales o sea 45 millones en cinco años.-

Por dificultades posteriores hube que renunciar a este plan, debiendo arbitrarse medios transitorios o intermedios que se redujeron a la renovación de los créditos bancarios y a su ampliación en algunos casos.-

La Sociedad ha comprado el vino sobrante para su retención, abonándolo con pagarés, que fueron recibidos por los bancos en pago de deudas directas anteriores de los bodegueros, lo que permitió mejorar la calidad de los créditos y evitar el desequilibrio entre la oferta y la demanda, porque el producto quedaba retirado del mercado.-

Los bancos siguen realizando estos descuentos, pero hoy la Sociedad tiene suficiente capacidad como para afrontar gran parte de la situación.-

4. APOYO BANCARIO A LA INDUSTRIA: Fuera del crédito indirecto con las aceptaciones de la vitivinícola, el gremio de viñateros y bodegueros es ayudado en forma directa con créditos sola firma y con garantías de prenda agraria, como en cualquier otro ramo de la producción.-

El Banco de la Nación contribuye con importantes capitales, según informan estas cifras de préstamos acordados, en miles de pesos:

Año 1926.....	\$ 39.741.
Año 1927.....	" 34.839.
Año 1928.....	" 60.669.
Año 1929.....	" 59.761.
Año 1930.....	" 66.288.
Año 1931.....	" 57.976.
Año 1932.....	" <u>67.823.</u>

El aumento de 1928 se debe a las circunstancias apuntadas.-

CAPITULO SEPTIMO.

Los préstamos y los descuentos.- Tipos, formas de pago en uso, distribución en los bancos.- Importancia del descuento.

En general, en plaza, se estila operar en préstamos y descuentos en esta forma:

- 1.-Pagaré directo sola firma.-
- 2.- Pagaré directo sola firma con aval.-
- 3.- Pagaré directo sola firma con caución.-
- 4.- Pagaré directo mancomunado.-
- 5.- Pagaré directo mancomunado sola firma.- (Varias personas que operan en conjunto, tratándose de un solo cliente.-)
- 6.-Pagarés con endoso. (Descuentos):
- 7.-Prenda.-
- 8.-Warrant.-
- 9.-Adelantos en cuenta corriente.-
- 10.-Adelantos con caución.-
- 11.-Adelantos con aval.-

Con respecto a su forma de pago, los pagarés directos pueden ser:

- 1.-Amortizable 50% al primer trimestre y otro tanto al segundo.-
- 2.-Amortizable 25% trimestrales, para comerciantes, pudiendo repetirse el crédito teniendo 50% pagado.-
- 3.-Amortizable 20% trimestrales para industriales, pudiendo repetirse en las mismas condiciones.-

- 4.-Amortizable 10% con máximos ya establecidos en la reglamentaciones y tan sólo para industriales, comerciantes, agricultores y ganaderos de capital reducido y para profesionales.-
- 5.-Amortizable 5% en situaciones muy especiales.-
- 6.-De pago íntegro.-
- 7.-Las cuentas corrientes deben estar cubiertas, para repetir un crédito de ese tipo.-

Sobre esta distribución no hay cifras globales de todos los bancos.-

Después de todo lo tratado, no hay mayor interés en insistir sobre los diferentes tipos de créditos, salvo en los que respecta a préstamos y descuentos propiamente dichos.- En nuestro ambiente hay marcada predilección por la operación directa; no he tenido a disposición cifras que hicieran esta clasificación para todos los bancos, pero basta consignar las del Banco de la Nación, cuya preponderancia dentro del negocio de banca es bien manifiesta:

(Cantidades en miles de pesos).

AÑOS	PRESTAMOS DIRECTOS.	PORC.	PAGARES	PORC.	TOTALES	PORC.
1928	535.988	84%	117.525	16%	653.513	100%
1929	557.744	82%	122.908	18%	680.652	100%
1930	831.939	73%	310.485	27%	1.142.424	100%
1931	764.186	75%	247.622	25%	1.011.808	100%
1932	662.105	79%	176.540	21%	838.645	100%

La operación directa ofrece mayores riesgos, porque se trata de un acuerdo cuyo producto entra en la aventura del comerciante, para nuevas inversiones, atención

del giro u otra aplicación a hacer; por otra parte, solo se obtiene la firma del cliente.-

En cambio, en el descuento de pagarés comerciales se trata de operaciones hechas con la doble garantía del aceptante y endosante.-

Nuestra banca debe orientar al comercio a la negociación de los papeles de su cartera, porque le moviliza sus capitales y le fracciona los vencimientos, si es que subsidiariamente se deben atender los pagos.- La selección de estos documentos es fácil; con un poco de atención pueden evitarse los pagarés cruzados o de favor, que se ponen en descubierto con los índices y antecedentes que posee el banquero, estudio de afinidad de ramos, cantidades ajustadas a la capacidad del aceptante, etc.-

Para los bancos el pagaré descontado trae un doblamiento del riesgo, porque sus saldos siempre son menores que en los documentos a sola firma.- He tenido a la vista una estadística que dá para los pagarés una importancia de 30.5% sobre el saldo de Préstamos y Descuentos, mientras que sobre la cantidad total de papeles en cartera, preponderaba con un 58.5%.-

En cuanto a la gestión bancaria cabría agregar que el banquero debe aprovechar el momento de expansión en los negocios, que constituye el período ascendente para cancelar los préstamos directos de servicio pesado y ser más cauteloso en los acuerdos dando preferencia a la colocación en pagarés de comercio sanos y de plazos cortos.-

El adelanto en cuenta corriente solo debe hacerse a clientes de gran solvencia y que interese mantener.-

Como con estos créditos los bancos ponen a disposición del cliente una suma cuyo beneficio en materia del ingreso de intereses no es permanente ni seguro, deben tenerse en cuenta algunos principios indispensables, como la necesidad de que la cuenta mueva activamente, que algunos admiten por semestre en diez veces el crédito acordado; que manifieste desahogo, es decir que alterne sus saldos entre deudores y acreedores, pero que no sea de marcada tendencia deudora porque importaría pesadez, como tampoco acreedora porque entonces no daría ganancias; finalmente, la cuenta debe rendir un provecho al banco, ajustado al crédito que está permanentemente a disposición del cliente.-

Una cuenta que no se encuadre dentro de estas normas debe ser llevada al documento sola firma.-

Estos tipos de créditos tratados en el presente capítulo, son usados por el comercio y la industria.-

TERCERA PARTE.LA BANCA Y EL CREDITO.

El crédito, los depósitos y el capital.- Función intermedia-
ria.- El crédito y la situación general.- La orientación
del crédito.- Extensión del negocio de banca.- El negocio
del crédito.- Conclusiones.-

Banco es el instituto coordinador que sirve de
intermediario entre la oferta de capitales que se le incor-
poran en forma de depósitos y la demanda de crédito, por cu-
yo medio coloca los recursos que se le han confiado, todo
con el propósito de obtener un beneficio.- La vida banca-
ria, influye evidentemente, en forma opuesta, en el capital
y en el comercio y la producción, atrayendo el primero y a-
poyando los segundos.-

El capital propio de un banco no representa más
que un fondo de garantía para la plaza que le dispensa con-
fianza, que, en el riesgo incorporado a la empresa por los
gestores, ve un elemento de administración y una esperanza de
que sabrán cuidar el negocio que les proporciona actividades
y beneficios.- Una demostración numérica se obtiene compa-
rando las respectivas cifras correspondientes al 31 de Mayo
de 1933, en millones de pesos:

BANCOS	CAPIT. + RESERVA	PRESTAMOS		DEPOSITOS		EN CAJA IMPORTES.
		IMPORTES.	PORC.	IMPORTES.	PORC.	
Nación.....	235	1.697.0	722	1.546.3	658	265.0
Partic. y de la Provinc.	398	2.308.2	580	2.132.8	529	366.6
TOTALES.	633	4.005.2	633	3.679.1	581	631.6

(Los porcentajes son sobre capital más reserva).

Existe una técnica en el negocio de banca, que establece reglas para el mejor acierto en su gestión.-

Es lo que trataremos a continuación.-

2. EL CREDITO Y LOS DEPOSITOS: Se desprende del cuadro que hemos formulado, que la cartera y los depósitos son dos elementos que se complementan.- Los encajes responden más o menos a los capitales, constituyendo aquel fondo de garantía que los depositantes tienen en cuenta para dispensar su confianza en las instituciones bancarias.-

Para contar con suficientes recursos para operar en la plaza el banco debe procurar por todos los medios legítimos de propaganda y seriedad comercial, que aumenten sus depósitos de manera de ensanchar sus vinculaciones con el público y obtener mayor capacidad financiera.-

La primer categoría de depósitos que interesa a un banco, por su baja exigibilidad y gran reparto en saldos bajos, es la caja de ahorros, que al mismo tiempo de propender al mejoramiento de las condiciones económicas sociales, con preferencia de la clase trabajadora y media, constituye un rubro que refleja la confianza y que aumenta constantemente acumulando cifras cuantiosísimas, de estabilidad acentuada; constituye el gran factor de los bancos para aumentar los descuentos.-

El Banco de la Nación Argentina con su estadística da el mejor índice, cuyos saldos en caja de ahorros al 31 de Diciembre de los años que se indican alcanzaban estos totales en miles de pesos:

Año 1905.....	\$ 50.425.
Año 1910.....	" 134.618.
Año 1915.....	" 310.862.
Año 1920.....	" 592.382-
Año 1925.....	" 778.848.
Año 1930.....	<u>" 916.500.</u>

Los depósitos en plazo fijo, no han entrado dentro de nuestras modalidades con el carácter de una inversión definitiva de capitales, sino tan solo como un medio de colocación a la expectativa de inversiones más productivas.-

Por esta circunstancia no se observa una tendencia definida en las respectivas series.- En el Banco de la Nación se registran estos totales en miles de pesos al 31 de Diciembre de cada año:

Año 1915.....	\$ 55.118.
Año 1920.....	" 100.833.
Año 1925.....	" 89.175.
Año 1930.....	<u>" 63.900.</u>

Son factores que se correlacionan con la importancia de estos depósitos, la facilidad en las transacciones generales que orienta la aplicación de capitales en inversiones más productivas que el depósito bancario y la tasa de interés que pagan los bancos que son mejoradas al contraerse las disponibilidades y al aumentar la demanda de dinero y vice-versa.-

Para las operaciones bancarias, estas operaciones

resultan muy interesantes porque se hacen a plazos determinados y generalmente largos, lo que reduce la exigibilidad del pasivo.-

Las cuentas corrientes aunque tengan sus saldos exigibles a la vista, en el gran número y reparto constituyen un pasivo que en general no manifiesta oscilaciones bruscas, fuera de las estacionales o las debidas a circunstancias que se preven.-

Pueden clasificarse en grandes líneas en dos tipos bien marcados:

a. Personales que obligan al Banco a hacer de cajero, de pagador y de cobrador del depositante; para evitar que se acumule un trabajo inútil en las secciones de cuentas corrientes, con el movimiento de depositantes que nunca llegan a ser clientes, es que se exigen los primeros depósitos de cierta importancia.-

b. Cuentas de la plaza que son las que dan el volumen de operaciones.- Algunos bancos particulares exigen como práctica, que los clientes mantengan un promedio mensual en cuenta corriente equivalente al 20 por ciento del crédito que gozaren.- Es un medio eficaz de atraer depósitos y hacer movimiento, pero es evidente que no puede ser una norma, porque cada crédito tiene diferente aplicación y cada ramo tiene mayor o menor velocidad en la rotación de su activo, lo que influye sobre las cuentas bancarias.-

Sobre la importancia de los depósitos diversos

en bancos informan estas cifras en millones de pesos:

31 de DICIEMBRE.	C.CTES.	P.FIJO	AHORRO	DIVERSOS	TOTALES	ENCAJE	
						IMPORTE	POR
1928	1.301.7	727.5	1.677.2	246.8	3.953.2	878.8	22.2%
1929	1.178.3	710.4	1.770.8	243.7	3.903.2	481.9	12.3%
1930	1.189.3	795.6	1.712.9	258.4	3.956.2	472.5	11.9%
1931	971.2	666.8	1.647.5	231.8	3.517.3	520.0	14.8%
1932	1.083.2	654.0	1.570.3	217.8	3.525.3	650.1	18.4%

El correspondiente cuadro de préstamos sería éste:

31 de DICIEMBRE.	DESCUOS.	ADELANTOS.	GOB.NACION.	OTROS.	TOTALES.
1928	1.612.2	948.8	474.5	387.6	3.423.1
1929	1.683.8	1.052.6	564.9	445.9	3.747.2
1930	1.698.6	1.059.2	692.5	490.7	3.941.0
1931	1.710.3	699.8	721.8	575.5	3.707.4
1932	1.557.5	586.1	713.8	609.5	3.466.9

Más adelante se ha calculado la correlación que guardan estos histogramas, dando un resultado positivo pero de baja dependencia.- Ha de atribuirse a que en 1931 debió exportarse metálico para el pago del cambio usado por el comercio y por los servicios externos de la deuda, provocando reducciones en los depósitos bancarios y en el dinero en manos del público.- Los préstamos entonces no acusaron una merma tan sensible, porque los bancos tuvieron primero el recurso del redescuento de pagarés en la Caja de Conversión y luego un aumento en los depósitos, derivado de la suspensión de los embarques de oro y operaciones del Empréstito Patriótico.-

Por estas causas debe considerarse influenciado el coeficiente determinado.-

CALCULO DE CORRELACION ENTRE DEPOSITOS Y PRESTAMOS.

(CIFRAS DE TODOS LOS BANCOS EN LOS ULTIMOS CINCO AÑOS, CONSIGNADOS EN EL TEXTO).

31 de Diciembre de.	Depositos	Desviaciones del prom. X.	Cuadros de desv. x ² .	Préstamos	Desviaciones de promed. y.	Cuadros de desvios y ²	Producto de desviaciones x y.
1928	3.953.2	182.2	33.196.8	3.423.1	-234.0	54.576.0	-42.634.8
1929	3.903.2	132.2	17.476.8	3.747.2	90.1	8.118.0	11.911.2
1930	3.956.2	185.2	34.299.0	3.941.0	283.9	80.599.2	52.578.3
1931	3.517.3	-253.7	64.363.7	3.707.4	50.3	2.520.1	-12.761.1
1932	3.525.3	-245.7	60.368.5	3.466.9	-190.2	36.176.0	46.732.1
	Promedio 3.771.0		TOTAL 209.704.8	Promedio 3.657.1		TOTAL 182.169.3	TOTAL 55.825.7

CALCULO DE DESVIOS STANDARD:

$$\sigma_x = \sqrt{\frac{209.704.8}{5}} = 204.79$$

$$\sigma_y = \sqrt{\frac{182.169.3}{5}} = 190.71$$

$$\text{COEFICIENTE DE CORRELACION: } k = \frac{\Sigma(xy)}{n \sigma_x \sigma_y} = \frac{55.825.7}{5 \cdot 204.79 \cdot 190.71} = 0.285.$$

Positiva con baja dependencia.-

"EL CREDITO BANCARIO"
M. G. CAÑELLAS.-1933.
F.C.E.

En cambio he tomado las cifras de depósitos y préstamos del Banco de la Nación Argentina en los diez años comprendidos entre el primero de Enero de 1906 hasta el 31 de Diciembre de 1915 y el resultado ha concordado con el criterio de que depósitos y préstamos se complementan, ya que el coeficiente dió resultado de correlación positiva y aproximadamente perfecta. (0.957).-

Si hubiera operado con cifras trend, es evidente que el coeficiente se hubiera acercado más sensiblemente a la unidad, representativa de la correlación absoluta.-

La importancia de la banca es incuestionable: con los depósitos se pone a disposición del mercado un mayor ahorro y con los créditos se aumenta el volumen del dinero que se coloca en manos de los más aptos para usarlo, haciendo circular capitales que de otro modo quedarían inactivos.-

El crédito con el movimiento de letras, cheques, depósitos y todas las correspondientes operaciones bancarias viene a facilitar el enorme volumen de operaciones de nuestros tiempos, que no podría hacerse sino se contara con esos elementos, porque el oro que en su defecto sería el único valor objeto de los préstamos, es de producción limitada y de zonas determinadas del globo, de manera que muchas plazas se verían hondamente afectadas con un sistema de pagos en efectivo porque no habría suficiente metal como para mantener estabilizados los precios y como para atender las necesidades de un intercambio cada vez más creciente.- Con

CALCULO DE CORRELACION ENTRE LOS SALDOS DE PRESTAMOS

Y DEPOSITOS EN CUENTA CTE., PLAZO FIJO Y CAJA DE AHORRO EN BANCO DE LA NACION.-

31 de Diciembre de	Cuentas Corrientes miles de \$.	Caja de Ahorros miles de \$.	Plazo Fijo miles de \$.	Depositos Totales miles de \$.	Desviaciones del prome- dio X.	Cuadrados de desvia- ciones X ² .	Cartera y Adelantos	Desviaciones del promedio y.	Cuadrados de desvia- ciones y ² .	Productos de Desvio- ciones XY.
1915	230.458	310.862	55.118	596.438	-402,219	161.780	414.581	-370,960	137.641	149.176
1916	233.541	303.244	101.089	637.874	-360,783	130.176	441.683	-373,858	139.876	134.867
1917	266.922	321.271	94.297	682.490	-314,167	98.596	535.452	-280,089	78.400	87.920
1918	379.502	435.214	122.102	936.818	-61,839	3.819	532.069	-283,472	80.089	17.514
1919	383.720	523.106	83.613	990.438	- 8,218	67	676.005	-139,536	19.460	1.144
1920	393.223	592.382	100.834	1.086.439	+87,782	7.591	803.846	- 11,695	135	-1.027
1921	308.788	635.625	89.425	1.033.838	+35,181	1.239	904.104	+ 88,563	7.704	3.115
1922	330.968	700.146	97.483	1.128.597	+129.940	16.821	1.035.588	+220,047	48.400	28.600
1923	417.911	698.221	108.990	1.225.122	+226.465	51.257	1.151.534	+335,993	112.896	75.936
1924	420.196	759.787	110.602	1.290.585	+291.928	85.264	1.200.888	+385,347	148.225	112.420
1925.	408.553	778.848	89.175	1.376.576	+377.919	142.884	1.245.208	+439,667	192.721	165.942
				Promedio 998.657		Total. 699.494	Promedio 815.541		Total 965.547	Total 775.607

Cálculo de desviaciones standard para ambas series:

$$\sigma_x = \sqrt{\frac{699.494}{11}} = 252.1$$

$$\sigma_y = \sqrt{\frac{965.547}{11}} = 296.3$$

Coeficiente de correlación de Pearson - $k = \frac{\sum xy}{n\sigma_x\sigma_y}$ }
 1 = Correlacion perfecta y positiva.
 0 = Independencia.
 -1 = Correlacion perfecta y negativa.

$$\therefore r = \frac{775.607}{11 \cdot 252,1 \cdot 296,3} = 0,957 \text{ (correlacion perfecta aproximada y positivo).}$$

"EL CREDITO BANCARIO"

M.G. CAÑELLAS - 1933.

F.C.E.

la función intermediaria de la banca, el oro no representa sino una parte muy pequeña de la circulación, que está sujeta a la acción bancaria reguladora para evitar crisis monetarias, ya sea mediante la tasa del interés o la intervención directa en el mercado.-

3. EL CREDITO Y LA SITUACION GENERAL: Es, pues, interesante estudiar el crédito en relación a la situación general.-

La producción no se adapta exactamente al consumo pues este varía alterando las previsiones de aquélla; su regulación se hace mediante el precio, el que, al aumentar dá lugar a inversiones de capitales por nuevas empresas estimuladas por los mejores beneficios; necesariamente se vincula el mercado del crédito a esta situación, porque la plaza desea ampliar su volumen de operaciones adquiriendo mercaderías que han de aumentar de valor entre el momento del otorgamiento del acuerdo y el momento del pago.- Los banqueros son más accesibles, la expansión del crédito aumenta los negocios y los precios mejoran.- Aumentan las carteras bancarias y la tasa del interés se eleva frente a la demanda de capitales.-

Esta situación es típica, en períodos ascendentes de una crisis.-

Cuando el punto de equilibrio se rompe, con las bajas de precios, aumenta la producción para abaratar costos unitarios, se forman los superstocks, caen las empresas marginales y se inicia el período descendente de una crisis; los

bancos que tienen depósitos bajos, ancajes reducidos y carteras importantes, inician rápidamente su política de restricción del crédito que hace más difícil la situación.-

En nuestro ambiente, fuera de los precios y de las necesidades del comercio y de la industria, se presenta un nuevo factor de inflación del crédito en la afluencia estacional de metálico del exterior, por una parte, y por otra en los déficits de los presupuestos de la Nación con las facilidades de la Tesorería General para abrirse por sí créditos mediante el giro contra cuentas oficiales y luego, por la negociación indirecta de cuentas de la plaza contra el Fisco que son descontadas en los bancos, donde se renuevan por períodos sucesivos, provocando todavía una nueva salida esta vez efectiva para el exterior, cuando la plaza tiene que pagar las importaciones aplicadas al aprovisionamiento del Estado, cuyo producto no ha realizado por inmovilización de la Tesorería.-

También entre nosotros influye la situación general sobre los bancos, porque el movimiento de la riqueza del país depende de la producción agropecuaria, en base a la cual el comercio importador hace sus compras, se traen máquinas, bolsas, materiales, etc., negociándose en los bancos los papeles comerciales ~~xx~~ aceptados por los distribuidores y comerciantes de campaña, por vía de endoso de los importadores. Asimismo, los bancos descuentan el rendimiento futuro de las cosechas, las zafras y los aumentos, al prestar directamente a los productores.-

Una caída de precios, un desastre importante en los rendimientos o cualquier otro grave contratiempo que afecte las industrias madres, altera todas las relaciones del crédito, en el ciclo que vá desde el productor y comerciante minorista hasta las instituciones bancarias.-

Vienen, como consecuencia, las restricciones de créditos con las liquidaciones desfavorables de los organismos más débiles, lo que frecuentemente implica una verdadera injusticia.-

Estos riesgos se unen, pues, a los propios del negocio de la banca.-

4. LA ORIENTACION DEL CREDITO. Si se distingue el crédito en productivo y de consumo, incluyendo en la primer categoría el que se dispensa al industrial, el comerciante o el productor que crean nuevas riquezas y en la segunda el que se aplica al consumo personal del solicitante, debe admitirse que al banco solo interesan operaciones del primer tipo, porque tienen la seguridad de que al vencimiento se contará con suficientes recursos para afrontar el pago.-

Crédito de consumo sería el que se otorga a un propietario que viva exclusivamente de sus rentas, ya que en esa forma se le facilita la oportunidad de actualizar un recurso futuro, para satisfacción de gastos e inversiones no reproductivas.-

Es un hecho cierto que deudores de gran responsabilidad económica, con activos inmovilizados, y que gozan de altos créditos bancarios solo pueden atenderlos me-

diante la intervención de corredores de descuentos, que adelantan el dinero en la seguridad de repetir los acuerdos a los pocos días de levantados los vencimientos anteriores.

Los bancos en lugar de hacer operaciones en estos casos, deberían orientar a los solicitantes hacia el uso del crédito garantizado diferido.-

Los riesgos en la gestión bancaria se reducen considerablemente, sabiendo prestar bien, sobre lo que hemos hablado en forma extensa en la primer parte de este trabajo y estudiando detenidamente cada asunto, momento porque atraviesan los ramos y destino del préstamo.-

5. EXTENSION DEL NEGOCIO: Hemos dicho que en la gestión de banca se complementan los depósitos con los préstamos. El banquero debe relacionar, pues, ambos rubros de modo de no pasar situaciones difíciles.-

Un primer índice sobre la situación financiera de un banco es el porcentaje del encaje sobre depósitos de la clientela.-

En los últimos años nuestros bancos acusan éstos:

31 de DCEBRE.	B. NACION.	OTROS BCOS.	TOTALES.
1926	22.8%	24.6%	17.6%
1927	29.7%	24.0%	20.7%
1928	34.1%	22.2%	22.5%
1929	15.7%	16.6%	12.5%
1930	13.8%	20.3%	12.1%
1931	16.9%	21.7%	15.1%
1932	17.4%	27.7%	18.4%

Estos porcentajes van desde el 13 hasta el 30

por ciento aproximadamente.- Con aquélla proporción es innegable que debe encararse la gestión con la necesaria parsimonia, pero el hecho práctico es que no se han debido presentar dificultades insalvables, cuando ha podido rehacerse el encaje y encarar cómodamente el porvenir.-

El encaje, pues, no da la razón definitiva.- El verdadero criterio sobre la situación financiera se tiene estudiando los recursos frente a las exigibilidades, de modo de determinar la liquidez.-

Deben compararse los recursos inmediatos con respecto a las obligaciones perentorias, las entradas a breve plazo con las respectivas exigibilidades y así sucesivamente hasta llegar a la inmovilización frente a las obligaciones diferidas.- Es la misma técnica puesta de manifiesto al tratar los ramos comerciales.- Pero, aquí se presentan mayores dificultades por el más considerable número de operaciones; por ésto es necesario observar el conjunto de partidas que forman los totales, la distribución de los depósitos ya que cada tipo tiene un diferente coeficiente de exigibilidad, así como la inversión del préstamo y descuento en ramos variados, plazos cortos o encajes contrarios, amortizaciones periódicas de manera de estar en condiciones de vigilar al cliente.-

Ya que por razones obvias no podemos dar otros antecedentes que conocemos, trataremos como aclaración de lo dicho, el caso del Banco de la Nación Argentina que consta en publicaciones profusamente difundidas.-

Sus recursos inmediatos, en millones de pesos, excluyendo cuentas paralizados y congeladas que figuran en gestión y créditos a cobrar garantizadas, serían:

Efectivo en caja.....	\$	261.3	
Adelantos en cta. cte.....	"	555.5	
Préstamos y descuentos....	"	638.6	
Corresp. en el exterior....	"	49.3	
Títulos públicos.....	"	19.2	\$ 1.523.9

Y sus exigibilidades estarían representadas por depósitos que suman..... " 1.497.4

Analizando fríamente estos totales se observa un balanceo.- Sin embargo, al considerar el pasivo se desprende que el rubro Depósitos Judiciales por 102.2 juega como un capital, porque en todos los balances mantiene su importancia; la misma observación puede hacerse con referencia a la Caja de Ahorros, que por corresponder a una inversión muy repartida no representa un valor peligroso como de reintegro inmediato.- Sobre el plazo fijo la tendencia es a mantenerse, lo que lo hace prácticamente no exigible; por otra parte es tanto menos importante y más exigible, cuanto más prósperos son los tiempos.- Nada más ilustrativo que los promedios de estas cuentas calculados anualmente sobre sus saldos de fin de mes:

Años.	Ahorros.	D.Judicial.	P.Fijo.
1929	939.4	119.7	96.7
1930	916.5	115.5	63.9
1931	856.9	112.9	88.2
1932	812.0	105.4	94.0

Quedarían descartados, pues, tres de los más importantes rubros que suman un 72 por ciento del total de las exigibilidades.-

Finalmente, habría que considerar las cuentas corrientes; en este caso particular el asunto se atenuaría considerablemente porque figuran cuentas oficiales y de la Cámara Compensadora, pero admitiendo que todas tuvieran el carácter de saldos a la vista, para la Institución no puede existir peligro alguno, porque las extracciones ordinarias se preven por deberse a acontecimientos importantes, estacionales, etc.-

Actúa en este caso la ley de los grandes números.

Hemos llegado a la conclusión de que no son posibles los apremios financieros.-

En cuanto a las inversiones el riesgo está repartido por los ramos favorecidos y la gestión financiera se apoya en la distribución de los vencimientos y reparto del crédito.-

Sobre la primer condición informan estas cantidades de acuerdos hechas en el último año:

1. Amortizables cada 90 días.....257.689 operac.
2. De pago íntegro 180 días.....404.416 operac.
3. Pagars de comercio, que ^{no}ván más allá
de 180 días.....176.540 operac.

TOTAL.....838.645 operac.

El reparto del riesgo puede verse en este cuadro donde figuran los acuerdos en su número e importes en miles de pesos:

ESCALA DE MAGNITUD	DOCTOS	IMPORTE	ACUMULADO	PORC.
Hasta \$ 2.000.	324.633	192.152	192.152	23%
De \$ 2.001. a \$ 3.000.	20.289	54.570	246.722	29%
De \$ 3.001. a \$ 5.000.	18.406	79.078	325.780	39%
De \$ 5.001. a \$ 10.000.	13.058	101.366	427.146	51%
De \$ 10.001. a \$ 20.000.	5.383	83.272	510.418	61%
De \$ 20.001. a \$ 40.000.	2.720	73.736	584.154	69%
De \$ 40.001. a \$ 80.000.	1.347	74.716	658.870	78%
De más de \$ 80.001.	1.020	179.755	838.645	100%
TOTALES.....	386.856	838.645	838.645	100%

Si bien el banquero ha de contar para la extensión de su negocio con el reparto de sus cuentas a la vista y una buena distribución de las inversiones, no debe ampliarse sin control, porque pueden presentarse acontecimientos imprevistos que le ocasionen un mal momento; con lo dicho sobre la vinculación entre los precios y el crédito y sus consecuencia que son las crisis, puede darse la regla de que en momentos de aumento de actividades y mejoramiento de precios, debe operar con parsimonia, evitando la inflación del crédito y el bluff en los negocios. - En el período descendente, ya se verá insensiblemente obligado a ampliar sus adelantos para sostener la buena clientela, fenómeno que lo conduciría a la ruina si se hubiera adelantado ampliándose desmedidamente en los tiempos de optimismo. -

Los actuales momentos de depresión han puesto a

en evidencia la solidez de la regla que aconseja al banquero su absoluta desvinculación con respecto a la aventura del cliente; algunas instituciones que tenían su sección de banca como medio de atraer capitales para financiar empresas filiales, que se ven afectadas por la paralización, se han encontrado de pronto con carteras congeladas y mal distribuidas en pocas firmas que no ofrecieron la necesaria agilidad.=-

Se agregaron estos factores a dificultades en el exterior que hicieron más difícil la situación.-

6. EL NEGOCIO DEL CREDITO: Radica en muy pequeños márgenes, contando la mayor ventaja en la rapidez y seguridad de las operaciones.-

Pesan en el negocio el costo del capital en forma de intereses pagados a depositantes, la renta no producida por sumas inmovilizadas que no pueden colocarse para disponibilidades, edificios, etc., los quebrantos, la administración y el dividendo del propio capital.-

Los ingresos se producen por intereses cobrados y comisiones.- Una ventaja del negocio está en la forma de pago de los intereses, que se hacen vencidos sobre los depósitos y adelantados sobre la colocación en préstamos y descuentos.-

CONCLUSIONES: Se desprenden, de todo lo tratado, las siguientes:
a: La capacidad para el crédito se complementa con los depósitos recibidos por una institución bancaria.-

b: El riesgo debe ser eliminado, en primer término con un estudio completo de cada solicitud, teniendo en cuenta la solidez de la firma, el porvenir de su negocio, la situación del ramo, el plazo de la operación, las garantías ofrecidas, etc.-

c: El banquero no puede extenderse sin contralor.- Debe operar con parsimonia, no provocar inflaciones contraproducentes ni alentar optimismos precursores de soluciones ingratas.-

d: Debe distribuir sus obligaciones atrayendo depósitos en ahorros y plazos fijos que son de baja exigibilidad.-

e: Para mantener la liquidez, sus carteras han de ser fraccionadas en sus importes, de vencimientos escalonados, de ramos diversificados y de firmas en las que no haya más interés que la propia operación bancaria.- Deben excluirse las operaciones con firmas sin agilidad o improductivas.

f: Para la política del crédito deben tenerse en cuenta las relaciones comerciales con el exterior, acuerdos, aranceles, situación política, contrastes, etc.

g: No deben apoyarse negocios innobles, como usura o empresas que no favorecen a la sociedad, revistas inmorales, ciertas fábricas de artículos repugnantes a las buenas costumbres, centros de corrupción, como ciertos bares, etc.

CUARTA PARTE:LA SOLUCION DEL MAL CREDITO.

El deudor moroso. El arreglo privado.- El beneficio de competencia.- La solución judicial.- Los bancos y los quebrantos.-

1.EL DEUDOR MOROSO:Un mal crédito se pone de manifiesto con la renovación, que de acuerdo con el lenguaje bancario puede ser íntegra, menor o proporcional.- Esta circunstancia sirve para vigilar más eficazmente al cliente, evitando que pueda obrar de mala fé, con transferencias o venta de bienes o que use cualquier otro medio ilícito para ocultar su patrimonio.-

Un crédito en mora puede tomar dos rumbos bien diferenciados: el arreglo privado o el tribunal para la ejecución o concurso.-

2.EL ARREGLO PRIVADO:Es la solución más práctica de todo documento que no ha podido ser levantado.- El criterio debe variar según la situación a que se ha visto llevado el deudor, para aceptar desde la simple moratoria con intereses hasta el arreglo con apreciables quitas, exención de gastos, intereses, etc.-

La primer condición para el trámite de un arreglo es la inobjetable moral del cliente.- El banquero que se encuentra frente a un comerciante en desgracia, en condiciones de rehacer su capital, debe anticiparse ofreciendo

y orientando arreglos honorables, que permitan salvar un mal momento, esperar tiempos prósperos o reiniciar el negocio en una senda más ajustada a sus rendimientos.- Una casa de arraigo que se elimina después de sacrificios y años de trabajo, es una riqueza que se destruye; puede tratarse, evidentemente, de una empresa cara, de costos altos, pero un contratiempo que llama a la realidad al comerciante y un apoyo moral del banquero que tiende amistosamente su mano, para el beneficio común, sirven para encauzar actividades y multiplicar energías en procura del triunfo que borren derrotas anteriores.-

Para el estudio de un arreglo privado es necesario verificar el estado de la firma, su capacidad para seguir adelante, pero sobre todo la constatación del destino que se ha dado a los bienes manifestados para el otorgamiento del crédito y conducta comercial en los tiempos anteriores a la situación de apremio.-

Asímismo, deben contemplarse las bases del arreglo; sería ideal que todos se hicieran con otorgamiento de suficiente garantía real, ya sea hipoteca, prenda o prenda agraria, pero en su defecto deben procurarse fianzas personales a satisfacción o por lo menos inhibición que por manifestación escrita y bien documentada del mismo deudor, solo pueda ser levantada a pedido de la institución acreedora, aconsejándose como un medio muy eficaz la intervención del negocio mientras esté en vigencia la espera.-

En cuanto a su forma, los arreglos pueden ser de

pago íntegro con o sin intereses, con quitas y con toda otra condición que se estipulare.-

La práctica bancaria trae un nuevo tipo de arreglo, en la ampliación de crédito a aquéllos deudores que momentáneamente no pueden atender sus obligaciones, pero que, con la ayuda oportuna de una mayor suma que restituirán a plazos especiales, quedan en condiciones de salvar sus malos momentos, a la espera del repunte en los negocios o de que salven dificultades transitorias como ocurre a menudo en nuestras industrias madres, afectadas por bajas, pestes, plagas y tantas otras catástrofes.- Es digno de recordar que la crisis ganadera de 1921 se salvó gracias a ampliaciones de crédito, hechas a plazos relativamente cortos con garantías de hipotecas sobre campos y prendas agrarias sobre haciendas.-

3. EL BENEFICIO DE COMPETENCIA: En casos en que las instituciones de crédito se encuentran ante deudores en desgracia de una historia comercial inobjetable y sin recursos por haberlos perdido honrosamente, se aceptan las cartas a mejor fortuna que no obligan a pagar más de lo que se pueda, dejando lo indispensable para una modesta subsistencia.-

Esta solución se practica, aunque no como sistema.-

4. LA SOLUCION JUDICIAL: Puede ser por ejecución del crédito o por presentación del deudor.-

El primer caso no requiere explicación alguna, porque se trata del ejercicio de un derecho.-

Pero en las presentaciones judiciales civiles o comerciales es donde los bancos se ven más perjudicados en sus legítimos intereses, ya sea por malicia del deudor, inclusión de falsos acreedores, votaciones preparadas o liquidaciones de porcentajes ridículos o problemáticos.-

Una de las razones que han de inducir a los acreedores bancarios a las soluciones extrajudiciales, es precisamente la de evitar que se presente al deudor la oportunidad de preparar un negocio.-

Es práctica de nuestra banca no llevar a la quiebra siempre que se ofrezcan condiciones aceptables, generalmente pago de por lo menos un cincuenta por ciento del capital sin intereses.-

Como medida moralizadora, para el acreedor de convocatorio que ^a la vez fuese cliente de un banco que es parte, constituye mala nota y hasta eliminación de la clientela el hecho de votar porcentajes inferiores al 50 por ciento o apoyar soluciones preparadas o injustas.-

5. LA BANCA Y LOS QUEBRANTOS: El riesgo es condición inseparable de toda operación de crédito; los más corrientes se deben a falta de honestidad o capacidad del cliente, contrastes sufridos por causas fortuitas, caprichosas o de mejoramiento técnico y finalmente a liquidaciones de crisis.-

Aquellas circunstancias no afectan en tan alta

importancia el negocio de banca como esta última, porque ya se preven y entran dentro del cálculo normal de quebrantos a sufrir.-Pero, la pesadez de un mercado y la manifestación visible de una crisis, traen consigo las renovaciones, congelando las carteras y quitando la necesaria elasticidad o liquidez a las instituciones de crédito.- Para evitar estos momentos de apremios se restringen los adelantos y se apresuran las liquidaciones, con la conocida secuela de ventas apresuradas de las carteras de títulos, derrumbes de cotizaciones, que constituye la crisis de bolsa inherente a toda crisis general, bajan más los precios, los cambios se hacen más difíciles y los depósitos bancarios se reducen.

Los bancos evidentemente, sufren esta situación.- Aumentan los gastos por la mayor suma de quebrantos y provisiones, ampliación de la gestión judicial e imposibilidad de reducir los gastos generales, porque aunque disminuye el volumen de capitales trabajados, no deja de aumentar el número de operaciones, que pueden ser de menor importancia, pero nunca de menos atención.- Por otra parte, los ingresos brutos se reducen por la más baja colocación de capitales.-

En un cuadro que va en seguida se consignan los rendimientos de todos los bancos en los últimos seis años del cual se desprende que no ha habido correlación entre entradas brutas y ganancias líquidas.- Este resultado que no es admisible en tiempos prósperos, se debe a las causas apuntadas y a la extraordinaria liquidación de ne-

CUADRO DE RENDIMIENTO DE TODOS LOS BANCOS
DE PLAZA.

AÑOS	Entradas Brutas.	N. I.	$\Delta \%$ / ₁₀₀ x.	x^2	Gastos Generales	Beneficios Liquidados	N. I.	$\Delta \%$ / ₁₀₀ y.	y^2	xy	Rendim. s/Capit. Efectiv. %.
1927	159.866	91.3	-8.7	75.69	128.606	31.260	132.0	32.0	1.024.00	-278.40	7.0
1928	163.250	92.2	-7.8	60.84	133.753	29.497	124.9	24.9	6.20.01	-194.22	6.6
1929	163.671	99.2	-0.8	0.64	141.938	31.733	134.4	34.4	1.183.36	-27.52	6.9
1930	188.584	107.8	+7.8	60.84	154.058	34.526	146.3	46.3	2.143.69	361.14	7.0
1931	188.182	107.5	+7.5	56.25	164.523	22.659	100.2	0.2	0.04	1.50	4.7
1932	177.987	101.7	+1.7	2.89	159.449	-9.107	-35.6	-135.6	18.387.36	-230.52	-2.3(1)
Prome.	175.256	100.0	0.0	Σ 257.19	Σ 147.054	23.594	100.0	0.0	Σ 23.358.46	Σ -93.02	-

La cantidades en miles de pesos.

(1) Excluyendo una entidad que pasa por situación especial ese porcentaje se eleva a 2.6 aproximadamente.

CALCULOS DE DESVIOS STANDARD PARA AMBAS SERIES:

$$\sigma_x = \sqrt{\frac{\Sigma x^2}{n}} = \sqrt{\frac{257.19}{6}} = 6.54$$

$$\sigma_y = \sqrt{\frac{\Sigma y^2}{n}} = \sqrt{\frac{23.358.46}{6}} = 62.39.$$

CALCULO DE CORRELACION ENTRE ENTRADAS BRUTAS Y GANANCIAS LIQUIDAS:

$$\text{COEFICIENTE DE PEARSON: } k = \frac{\Sigma (xy)}{n \sigma_x \sigma_y} = \frac{-93.02}{6 \cdot 6.54 \cdot 62.39} = 0.00004.$$

Manifiesta indiferencia.-(Causa: altos quebrantos). "EL CREDITO BANCARIO"
M.G. CAÑELLAS-1933.
F.C.E.

gocios operada en el año 1931, que se atenuó en 1932, lo que influyó en los resultados bancarios.-

La depresión de la plaza se relaciona íntimamente con la gestión bancaria.- He construído el cuadro siguiente, para establecer la correlación existente entre los pasivos de los quebrantos y los líquidos de ganancias y pérdidas bancarios, obteniendo un coeficiente que manifiesta suficiente vinculación entre ambos conceptos, pero en razón inversa, es decir a menores quebrantos de la plaza mayores ganancias de los bancos y vice-versa.- He tenido en cuenta un año de retardo entre los conceptos de la tabla, porque los quebrantos se dejan durante un ejercicio en gestión para ser castigados al siguiente, de manera que demora ese término en reflejarse las pérdidas en la contabilidad.-

Con lo dicho se demuestra bien claramente la influencia de los bancos sobre la situación general, en los ciclos económicos con sus expansiones sin precaución en los momentos de optimismo y con graves medidas restrictivas frente a la liquidación de las crisis.-

Se vé la solución en el funcionamiento de los bancos centrales que regulan el movimiento de metálico y la política del crédito, mediante la variación de sus tipos de intereses y la intervención que puede tomar en el mercado ofreciendo títulos de plazos cortos en momentos de abundancia de dinero, el que queda inmovilizado en su tesoro a la expectativa de una posible tensión moneta-

CORRELACION ENTRE PASIVOS DE QUEBRANTOS Y RENDIMIENTOS

BANCARIOS LIQUIDOS.

AÑOS	PASIVOS DE QUEBRANT.	% cada AÑO respecto al anterior.	N. I.	$\Delta S/100$ x.	x^2	AÑOS	Benefic. Liquidos	N. I.	$\Delta S/100$ y.	y^2	xy.
1926	201.100	-	93.1	-6.9	47.61	1927	31.260	132.0	32.0	1.024.00	-220.80
1927	191.100	-4.3	88.5	-11.5	132.25	1928	29.497	124.9	24.9	620.01	-286.35
1928	147.400	-23.1	68.2	-31.8	1.011.24	1929	31.733	134.4	34.4	1.183.36	-1.093.92
1929	164.400	11.9	76.3	-23.7	561.69	1930	34.526	146.3	46.3	2.143.69	-1.097.31
1930	226.200	37.2	104.7	4.7	22.09	1931	23.659	100.2	0.2	0.4	1.86
1931	365.400	63.2	169.1	69.1	4.774.81	1932	-9.107	-35.6	-135.6	18.387.36	-9.369.96
1932	(278.052)	-23.9	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Prom.	216.016		100.0	0.0	6.549.69		23.594	100.0	0.0	23.358.46	-12.066.46

Cantidades en miles de pesos.

CALCULO DESVIOS STANDARD:

$$\sigma_x = \sqrt{\frac{\sum x^2}{n}} = 33.04$$

$$\sigma_y = \sqrt{\frac{\sum y^2}{n}} = 623.95$$

CALCULO DE CORRELACION.

$$k = \frac{\sum (xy)}{n\sigma_x\sigma_y} = -0.585$$

Manifiesta suficiente correlación indirecta.

"EL CREDITO BANCARIO"
M. G. CAÑELLAS.
F. C. E. 1933.

ria que se equilibraría con la adquisición de valores, haciendo la operación contraria a la que se realizó anteriormente.- Una entidad con funciones de policía en este sentido puede orientar los negocios para no sufrir graves contratiempos, pero también podemos decir que si la banca fuera más parsimoniosa, si regulara sus operaciones con créditos más concienzudamente acordados, sin estimular a los clientes a la extensión, sino tuviera tantas contemplaciones con deudores crónicos, muchos inconvenientes se habrían salvado y quizás evitado sin necesidad de arbitrar la fundación de organismos centrales de control y dirección, recargando presupuestos y desarticulando el Banco Oficial en momentos en que debe fijar su atención en gravísimos problemas de todo orden.-

El asunto escapa al tema, lo que nos exime de entrar a considerarlo.-

Octubre de 1933.-

Harold G. S. S. S.

B I B L I O G R A F I A .

BAIOCCO Pedro J., Créditos, bancos y operaciones bancarias.-

BARONE Enrique, Principios, cap. VI.-

BUNGE Alejandro E. El problema vitivinícola.-

BANCO DE LA NACION ARGENTINA, Memorias y publicaciones.-

REVISTA ECONOMICA.

CAMARA DE DIPUTADOS, Diario de Sesiones, Tomo IV de 1932.
La ley del crédito agrario.

ESTUDIO de 202 situaciones comerciales.

ESTUDIO de relaciones de evolución en 61 firmas.-

---000---

Octubre de 1933.