



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



La empresa, el balance y la calificación bancaria en la inflación

Jelen, León

1961

Cita APA: Jelen, L. (1961). La empresa, el balance y la calificación bancaria en la inflación. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires.
Facultad de Ciencias Económicas

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

1501
746

UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

Censo BIENES del ESTADO 1965
Inventario N°.....

TRABAJO DE TESIS SOBRE EL TEMA :
"LA EMPRESA, EL BALANCE
Y LA CALIFICACION BANCARIA EN LA INFLACION

PARA OPTAR AL GRADO DE :
DOCTOR EN CIENCIAS ECONOMICAS

POR EL ALUMNO
LEON JELEN

PLAN "D"
REGISTRO N° 18947
VELASCO 458. B.A.

ORIGINAL

UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

TRABAJO DE TESIS SOBRE EL TEMA:
"LA EMPRESA, EL BALANCE
Y LA CALIFICACION BANCARIA EN LA INFLACION"

POR EL ALUMNO:

LEON JELEN

RESUMEN

El problema de la inflación es el tema de nuestro tiempo.

Constituye la más grave amenaza no solo para la estructura económica de las empresas, sino también para la organización económica, social y política de cada una de las Naciones y el mecanismo de la economía mundial.

Puede haber distintos criterios para definirla o para apreciar sus causas y efectos en cada uno de los sectores donde ésta influye, pero no hay ninguna escuela, ni tratadista, ni teorizante que discuta que constituye uno de los males que barrena todo el mecanismo de la producción y reparto de riqueza.

Desde el ángulo de la investigación científica, constituye un hecho cuya existencia no puede desconocerse, y los hechos experimentalmente son neutrales.

ORIGINAL

En el curso del presente trabajo se analizan en primer término las causas que estimulan la inflación, se reseña brevemente el proceso inflacionario que trascendiendo el campo de la producción material, alcanza a planos mas sutiles donde comienzan a actuar factores como la confianza, el apetito, el juego financiero y otros estímulos que trastornan su mecanismo y pueden activarlo y paralizarlo, y se estudian los efectos económicos de este proceso especialmente sobre las empresas y sus balances.

Se esboza también en esta primera parte el problema de interpretación de los estados financieros en un período inflacionario, ya que por ser éstos de un carácter preponderantemente convencional, no muestran valores económicos del activo y pasivo ni informan acerca de la verdadera capacidad lucrativa del negocio.

En una segunda parte y por la vía experimental, mediante el análisis de una muestra significativa de balances de sociedades anónimas en una época inflacionaria, se trata de demostrar la impotencia de la norma contable del costo histórico para presentar la verdadera situación económico-financiera de las empresas y los resultados de sus ejercicios.

La enorme expansión numérica que acusan los activos de los balances analizados no corresponde a un aumento en la producción. Las utilidades y los capitales de trabajo están inflados. El tan comentado "endeudamiento" de las empresas se debe en bue-

na parte a que las partidas de capital no presentan actualizado el verdadero sacrificio de los inversores.

En la tercera parte del trabajo se estudia la técnica bancaria de calificación de la clientela, sus fuentes y factores, prestando especial atención al análisis de la posición y evolución económico-financiera de la empresa. Se exponen algunos índices o "ratios" utilizados en la interpretación de los estados y se pone de manifiesto que la selección e importancia de los mismos en la interpretación, dependen fundamentalmente de la habilidad y experiencia del banquero para combinar con otros estos elementos, a fin de lograr una correcta apreciación de los hechos y fundar mejor la calificación. Asimismo se agrega un cuadro práctico de conclusiones, un bosquejo sobre garantías, y la fórmula de estudio utilizada por un conocido Banco de esta plaza.

En la parte final se presenta el problema bancario de interpretación de los balances en una época de anormalidad financiera, y teniendo en cuenta las recomendaciones del Banco Central en el sentido de que "la graduación de los créditos se efectúe sobre la base de los valores reales del balance o manifestación de bienes de los solicitantes" (Anexo a la Circular B 236 del 12.1.1959), se busca la solución técnica del banquero. A tal efecto se pasa revista a varios sistemas y se recomienda, finalmente, a los Bancos, la preparación de estados financieros especiales como complemento de los contables, que se prepararían ajustando todas las partidas afectadas en base a

índices apropiados.

Ello permitiría al banquero salir de la tradicional interpretación fundada en los costos históricos sobre una base técnicamente correcta, y siempre hacia valores que indiquen en los estados financieros cifras representativas del valor corriente de los activos básicos de las empresas.

Departamentos especializados serían los encargados de elaborar, con sus estudios, los factores de conversión necesarios para tales tareas.

-----oOo-----

S U M A R I O

I. La Inflación: Influencia en la empresa y en su balance.....	1
II. Dinámica de los balances en la inflación.....	15
III. El crédito bancario y las cali ficaciones.....	31
IV. Las necesidades actuales en el análisis de balances.....	56
V. Conclusiones.....	71

CAPITULO I
LA INFLACION
INFLUENCIA EN LA EMPRESA Y EN SU BALANCE

Qué es la inflación?

Prados Arrarte dice que: "la inflación es un alza de los precios motivada por aumentos de las rentas monetarias que no se acompaña de un incremento similar de la producción, por haberse empleado ya todos los factores".

E.W. Kemmerer la define como "un exceso de la cantidad de dinero y depósitos bancarios, es decir, demasiada moneda en relación con el volumen físico de los negocios que se realizan".

En pocas palabras, consiste en un desequilibrio entre la suma de medios de compra disponibles en un país y la cantidad de mercaderías existentes para utilizar esa masa de fondos.

Como la moneda o dinero en circulación es la medida del valor de los productos en el mercado, su exceso le quita poder de compra; es decir, que el fenómeno no se opera sobre las mercaderías, sino en forma aparente; no son ellas las que valen más, sino el dinero lo que vale menos, en razón de su abundancia.

Factores que estimulan la inflación.

Todo lo que tienda a aumentar los medios de compra, facilitando la demanda de mercaderías, sin elevar la cantidad de éstas, agudiza el problema y contribuye al alza de los precios; son así, factores concurrentes:

- 1) Los déficits presupuestarios de los gobiernos, y la emisión de moneda.
- 2) Los saldos favorables continuados en el comercio internacional.
- 3) El crédito comercial y bancario.
- 4) Los créditos de consumo.

Los déficits presupuestarios de los gobiernos evidencian una actividad oficial superior a los medios disponibles y equivalen al empleo del crédito en la compra de mercaderías para obras y necesidades públicas; se produce, de ese modo, una absorción de productos en el mercado, restándolos a las necesidades particulares. A menudo, asimismo, dichos deficits se cubren con emisiones monetarias elevando la cifra en circulación.

Los saldos favorables continuados en el balance de pagos, representan el ingreso de masas de dinero provenientes del exterior, en exceso a los pagos que originan las importaciones; puede producirse, aquí, un doble efecto que agudice el problema de la inflación: el aumento del circulante y la disminución de las existencias de productos como resultado de la

exportación exagerada o de la importación contenida en su volumen necesario para aliviar la escasez.

El crédito comercial estimula al minorista a comprar en demasía, utilizando el capital de sus proveedores; éstos, por su parte, recurren a los bancos; mayoristas y minoristas, de ese modo, aumentan el capital propio reformándolo con el crédito logrado y ello les permite multiplicar sus operaciones; proliferan muchos intermediarios ocasionales y surgen comerciantes carentes de responsabilidad; las mercaderías pasan muchas veces por varias manos antes de llegar al consumidor y cada parte que interviene retiene una utilidad que se va agregando al precio, encareciéndolo.

Por su parte el público, si dispone de un crédito en mensualidades, compra en exceso a sus reales necesidades y pierde el hábito de la continencia. El crédito actúa como moneda: aumenta la demanda de productos y origina el alza de los precios, tal como si fuera dinero efectivo.

Indudablemente, la acción negativa en el campo de la producción, al reducirla, cuando hay ya un proceso inflacionario en marcha, tiende a agravarlo. Ello tiene una relativa importancia en los comienzos del mal, ya que ocurre en mínima parte debido a que el desnivel de precios, aunque perjudica al público consumidor, beneficia al empresario, quien en consecuencia empuja su producción al máximo. La producción re-

cién se detiene en las últimas etapas inflacionarias, como se verá más adelante.

El proceso inflacionario y sus efectos.

Es difícil resumir en pocas líneas todo el proceso inflacionario, porque tanto su evolución como sus consecuencias dependen de la magnitud y de la duración del período, combinados con numerosos factores internos e internacionales, estructura económica de cada país y política adoptada por los organismos oficiales correspondientes. Sin embargo y a título de ilustración, pueden separarse las siguientes etapas:

Una primera etapa caracterizada por un relativo bienestar, en que se evidencia: un aumento moderado de los precios, el incremento de las utilidades de todo orden, mayor actividad y mayor demanda de ahorros por el sector empresas, y jornales que no experimentan variación.

En una segunda etapa se producen algunos ajustes : los jornales aumentan pero siempre menos que el costo de la vida y los precios. A consecuencia elevación de costos y precios, se encarece aún más el costo de la vida y toma incremento la especulación.

En lo que podríamos llamar tercer etapa: aumenta la velocidad de circulación monetaria que estimula el alza de precios, se incrementan los gastos públicos y a consecuencia

los impuestos, suben brutalmente los precios y el costo de la vida, se suceden los pedidos de aumentos de salarios a veces con huelgas, y al término de la etapa se produce una brusca ruptura por la reducción drástica del consumo: las masas no tienen poder de compra pues sus salarios han aumentado muy por debajo de la suba exagerada de los precios.

La última etapa, en que se cierra el ciclo, se evidencia la cruda realidad: disminución de la producción por falta de consumo; restricción de todas las actividades; cierre de fábricas con la consiguiente desocupación; mayor número de pobres, que han quedado más pobres, y menor número de ricos, que han quedado aún más ricos; crisis total con trascendencias sociales y a veces políticas.

Incidencia Financiera y Económica sobre las Empresas.

Las referencias generales que anteceden, nos permitirán destacar una serie de elementos dispersos que, reunidos, constituyen factores fundamentales que crean nuevas condiciones de desenvolvimiento a las empresas comerciales industriales e introducen problemas financieros y contables de singular trascendencia.

Nos interesa en particular el estudio de las primeras etapas antes descritas en que la manufactura tiene como problemas vitales, entre los citados, los siguientes:

- 1) Producción al máximo.

- 2) Escasez de mano de obra.
- 3) Alza continuada de los precios.
- 4) Especulación y mercado negro de materias primas.
- 5) Elevación del costo de producción.
- 6) Restricciones del crédito comercial y bancario.

Dentro de un planteo técnico y normal, cuando una fábrica está operando al máximo de su capacidad de producción, significa que se ha tocado fondo en materia de abaratamiento de costos, pues se están aprovechando íntegramente las instalaciones fijas y los gastos indirectos.

El factor negativo que contrarresta ésta afirmación es el relajamiento de la disciplina obrera, y también del personal administrativo; es inherente a la naturaleza humana que solo se cuide aquello que cuesta mucho conseguir, y ello no sucede con los empleos ni con la remuneración durante el período inflatorio; es una época en que la masa de trabajadores vive un momento de euforia, con supersaturación de optimismo y con predominio de escasa previsión, a la vez que con desmedro del sentido de la responsabilidad; la autoridad del patrón decae, y como necesita mantener su maquinaria en pleno funcionamiento, cede y tolera.

Esto trae aparejada una menor productividad obrera, que se exterioriza por falta de contracción y continuidad en el trabajo, inclinación a provocar el despido y otras caracte

rísticas similares que, reunidas, dañan efectivamente la cifra técnica de producción y la merman en forma apreciable, elevando su costo, porque: no se aprovecha efectivamente al máximo la instalación y la amortización, por lo tanto, es mayor por unidad producida; los gastos indirectos sufren igual desequilibrio al ser distribuidos; la mano de obra directa, según el tipo de jornal de que se trate, puede también corresponder a un volumen menor de producción.

Como la inflación es el resultado de un desequilibrio entre la masa de dinero disponible y la cantidad de mercaderías que con ella puede comprarse, comienza a operar al estar ya la producción en su nivel máximo; todo lo que tienda a reducir ésta, pues, ayuda al encarecimiento real de los pre - cios.

El problema de la mano de obra escasa queda ya esbozado en los párrafos anteriores, y en algunas industrias es, independientemente de su influencia sobre la producción máxima, un factor que trastorna los planes de trabajo e impide el cumplimiento de los pedidos, obligando en ocasiones a paralizar máquinas.

Muchas veces es el mismo empresario el que viola los convenios de trabajo sobre salarios, ofreciendo primas o jornales superiores a la categoría del obrero, en su afán por mantener la producción y contar con el personal necesario.

Esto lleva, también, al encarecimiento del costo de producción.

La demanda pronunciada de materias primas aumenta las cotizaciones y agota las existencias; a menudo, circunstancias inherentes al comercio internacional dificultan el normal abastecimiento y se producen lagunas en la provisión. Esto obliga a preveer estas contingencias acumulando cantidades superiores a las necesarias; se crea, de este modo, una demanda adicional, ficticia, que también empuja a los precios en el mercado; así de continuo, las compras deben hacerse al contado ya que en esas circunstancias es el vendedor quien elige a su cliente y este debe proveerse de cualquier modo.

La situación que acabamos de exponer, lleva a tender que operar en el comercio clandestino, donde hay existencias ocultas, de las que solo se dispone con diferencias sustanciales en efectivo, carentes de documentación. Los organismos oficiales están siempre atentos a esta clase de maniobras, pero es obvio que el alcance de su acción no puede ser lo suficientemente amplio y que los primeros interesados en no denunciar las contravenciones son las propias víctimas, que ven en esa clandestinidad el medio de mantener sus establecimientos en plena producción.

El aumento de jornales, las mermas en la producción y el mayor costo oficial y clandestino de las materias -

primas crea, evidentemente, un aumento del costo industrial, que desde luego, se traslada en el precio de venta hasta el consumidor, por conducto del mayorista y del minorista.

Esta circunstancia, aunque intensifica el problema inflacionista, no representa siempre un mal para el industrial porque, cualquiera sea su clase de actividad, en un mercado ansioso de absorber mercaderías y que se caracteriza, precisamente, por la falta de ellas, la producción se coloca fácilmente y por lo común antes de ser fabricada.

Las empresas industriales, en general, ganan mucho dinero en éstas épocas y sus balances son sustancialmente jugosos (aunque cierta parte de sus utilidades sean técnicamente objetables), muy especialmente en ciertas ramas ligadas a las necesidades fundamentales del individuo.

Pero cuando plantean su política financiera sin hacer caso al poder de compra del dinero, ocurren distintos fenómenos que entre otras cosas reducen el volumen real de sus operaciones y casi hacen imposible la expansión, produciéndose, cuando menos, las siguientes situaciones:

- 1) Disminución en el volumen de sus operaciones.
- 2) Contracción de la inversión original.
- 3) Reparto del capital.
- 4) Solicitudes de crédito excesivas.
- 5) Dificultad para reponer los bienes de uso.

- 6) Imposibilidad de modernización
- 7) Imposibilidad de expansión.
- 8) Utilidades potencialmente inferiores.

De todos modos, el aumento general de los costos de elaboración significa una evolución financiera también mayor; la inversión en jornales y materias primas se acrecienta considerablemente; la industria, sin embargo, en una época de gran demanda de sus productos, impone necesariamente las normas de comercialización y poco a poco va reduciendo sus plazos de venta, hasta llevarlos prácticamente al contado.

En el comercio mayorista se presentan también dificultades al normal desenvolvimiento. Cuando la espiral inflacionista está en pleno desarrollo, la suba de las cotizaciones es bastante rápida como para elevar considerablemente la suma de capital necesario en existencias de mercaderías, a límites imposibles de sostener. Para igual cantidad de unidades, la reposición exige mucho más dinero. Esto se agrava por el acortamiento de los plazos de compra de los fabricantes, que operan casi exclusivamente al contado y se complica aún más por las reducciones en el crédito bancario directo; los bancos procuran no ahogar al cliente que opera bien, pero tienen que seguir la tendencia impuesta de ir regateando las facilidades en un término dado; las listas de descuento se mantienen con mayor liberalidad que el crédito directo a sola firma.

Esta coincidencia de influencias financieras lleva, necesariamente, al acortamiento de las facilidades a la clientela; los 180 días se reducen a 120, y estos a 60; el límite del plazo a concederse suele estar directamente relacionado con el para que descuento de pagarés otorgan los bancos; la necesidad de proveerse casi al contado impone disponer continuamente de efectivo y una vez "cubiertos" los bancos, los documentos de la clientela deben permanecer en cartera hasta que vencen otros ya descontados.-

Aunque dentro de un ciclo prudencial, esta forma de operar se uniforma en toda la plaza, los mayoristas más débiles financieramente toman la iniciativa en materia de restricción del crédito a la clientela; de ello se deriva un desplazamiento al principio momentáneo, pero que puede ser definitivo, de una parte de los compradores minoristas - aquellos que menos pueden prescindir de las facilidades del crédito - hacia nuevas firmas o donde operaban menos y cuya capacidad financiera o crédito bancario les permite aún cierta holgura en materia de ventas.

Excepto en el aspecto financiero, en que el mayorista sufre el golpe del industrial y del minorista, respectivamente, su evolución sigue el ritmo de toda época de fuerte demanda y oferta restringida; se evoluciona al máximo y los beneficios de los balances son buenos.

En cuanto al comercio minorista de mediana y pequeña importancia, que se caracteriza por: venta exclusivamente al contado, fiado reducido; poco o ningún uso del crédito bancario; utilización al máximo de las facilidades comerciales de crédito; reposición frecuente de mercaderías, podemos decir:

Que también a ellos la inflación, con sus características de escasez de mercaderías y alza continua de precios, los tienta a la especulación; la prudencia en las compras cede y el minorista tiende a recargarse. La acumulación de existencias, ciertamente sanas y vendibles, pero no relacionadas con la evolución real de la empresa, es una condición casi general en el comercio minorista de segundo orden durante el proceso inflatorio; de ello se derivan consecuencias inevitables.

Al comprar se aprovechan al máximo los plazos y los pedidos se centran en los mayoristas donde los créditos y las facilidades pueden ser mayores; las renovaciones son frecuentes y generalmente son acordadas con tolerancia, pero dejando expresa constancia del problema financiero que crea al mayorista, quien lo hace notar por medio de cartas y circulares.

Las utilidades se acrecientan por el mejor surtido derivado de compras más amplias y también de mayor volumen, que impresiona visualmente en forma favorable a la clientela; por otra parte el margen de beneficio se acrecienta con la existencia

especulativa que se mantiene en adición a la normal; el aumento natural de la cifra, finalmente da mayores ganancias.

Puede decirse, finalmente, que es el minorista pequeño el que opera más descansadamente en una época de inflación, en lo que respecta al aspecto financiero de su evolución, pues es el único que vende casi exclusivamente al contado y compra con facilidades bastante discretas.

La inflación y los Balances.

Tengamos presente que nuestra economía es monetaria.

En una economía monetaria todo valor se expresa en la unidad monetaria. La contabilidad también expresa en moneda las situaciones patrimoniales de las haciendas.

Pero toda unidad de medida, de cualquier naturaleza que fuere, para cumplir su función como tal, debe ser invariable en el transcurso del tiempo.

La moneda, medida de valor, por desgracia no ofrece la estabilidad deseada. Ni siquiera las monedas de oro, las más estables de todas, ofrecen estabilidad de valor.

Uada la inestabilidad del valor de la moneda "patrón de precios", es lógica la desvirtuación de los estados patrimoniales y financieros de las empresas que han utilizado esa "medida" para expresar los resultados obtenidos y su situación en un momento dado, como así también para apreciar su evolución.

Los estados financieros en un período alcista no a

portan datos verídicos en los que se pueda pulsar la actuación de la empresa. El cuadro de pérdidas y ganancias, por ejemplo, arroja una utilidad ficticia que puede dar lugar al reparto de dividendos también ficticios, provocando una continua merma de capital. La depreciación, al ser calculada sobre el valor original de compra en lugar del de la probable reposición, que in dudablemente será mucho más alto, desvirtúa totalmente el costo unitario y por consiguiente el cálculo de producción presente un costo absolutamente falso.

El balance en estas condiciones solo es una caricatura de la realidad, mostrando utilidades ficticias, inventarios y bienes de uso ridículos a todas luces, perdiendo su cualidad primordial: la de proporcionar una información clara, oportuna y fehaciente, imponiéndose, por lo tanto, su ajuste.

El analista debe tener en cuenta las fluctuaciones monetarias al examinar los estados financieros, y no atribuir a una buena administración resultados que pueden ser debidos a la inflación.-

De todo esto me ocupo en los próximos capítulos.-

CAPITULO II

DINAMICA DE LOS BALANCES EN LA INFLACION OBSERVACION DE UN CONJUNTO DE SITUACIONES.-

No obstante lo expresado en los párrafos anteriores, acerca de las dificultades que la inestabilidad monetaria ocasiona en la correcta apreciación del patrimonio y de los resultados operativos del ejercicio cuando se utiliza la norma contable del costo histórico, resulta sumamente interesante y significativa la observación de la dinámica de los balances contables en la inflación, aunque más no sea que para observar las tendencias y sus distorsiones, y como base para fundar los métodos de corrección que trataré en el último capítulo.

He tomado para ello las cifras del Economic Survey, correspondientes a la consolidación de los balances de 147 sociedades anónimas cuyas acciones son cotizadas en nuestro mercado de valores, por tratarse de una muestra bastante representativa, ya que el capital de esas importantes empresas suma alrededor del 80 % de la totalidad de las emisiones habidas en nuestro mercado bursátil hasta el año 1958.

Con la elaboración de tales cifras he preparado los siguientes cuadros:

- 1) Cuadro de crecimiento de los Activos.
- 2) Cuadro de crecimiento de Deudas, Capitales, Reservas y Resultados.

- 3) Distribución porcentual de los Activos y Pasivos.
- 4) Relación entre Disponibilidades y Activo Total.
- 5) Activo en Movimiento de los Balances Consolidados.
- 6) Capital de Trabajo de los Balances Consolidados.
- 7) Utilidad sobre capital y Reservas Libres.

No me ha sido posible ajustar tales cifras "contables" a valores "económicos" por carecer de la información necesaria, ya que un trabajo de tal naturaleza solo podría efectuarse con cálculos basados en el material contable de las empresas en forma individual.

Los cuadros:

- 8) Índice de Producción Industrial, y
- 9) Precios Mayoristas

han sido tomados de la Memoria del Banco Central correspondiente al año 1959, y el cuadro:

- 10) Índice Trimestral de Volumen Físico de la Producción

de la Revista Panorama de la Economía Argentina.

En el cuadro N° 1 podemos observar la enorme expansión de los activos de las empresas. Pero ese extraordinario incremento no fué indudablemente consecuencia del aumento de la producción que, como se desprende del cuadro No. 10, fué muy inferior al crecimiento de los activos, sino que ha sido requerido

para compensar las consecuencias de una prolongada inflación. Particularmente en el año 1959 el contraste es muy grande: mientras el índice de producción sufre una brusca caída, es precisamente en ese año cuando se produce el mayor incremento nominal de los activos de las empresas, que de 30 mil millones de pesos en el año 1958 se van a 54 mil millones de pesos. La respuesta a este extraordinario aumento podemos encontrarla en el índice de precios mayoristas que aumenta un 113 % en ese año.

Los cuadros No. 8 y No. 9 muestran bien a las claras la disminución de la producción industrial y el incremento de los precios mayoristas en los años 1958 y 1959. Las bases tomadas para efectuar la comparación: 1943:100 y 1958:100 son altamente significativas y hablan de por sí de la tendencia de todo el período.

En el cuadro N° 2 observamos la gran acumulación de recursos que fué necesaria para seguir el ritmo de expansión de los activos. Las deudas han superado en el proceso inflatorio al capital y reservas libres. Y ello porque la suba continuada de los costos ha insumido cada vez mayores recursos por igual número de unidades en existencia, y el aporte de capitales nuevos o la capitalización de beneficios suprimiendo el pago de dividendos, remedios obligatorios de tales épocas, no han sido suficientes para financiar tales aumentos.

El rubro deudas muestra una elevación súbita al producirse cada empuje de la inflación, por el mayor valor de lo comprado y la tendencia a especular; y una tendencia a estabilizarse luego por la prudencia que la situación impone al comerciante y por la restricción general de crédito.

En el año 1959 las deudas representan un 40,3 % del total de los recursos, contra un 51,2 % y un 48,3 % de los años anteriores. Pero la relativa estabilización del pasivo de las empresas tiene un contrapeso. Es el que se refiere a las reservas afectadas, de las cuales una gran mayoría corresponde a deudas por leyes sociales e impositivas. Estas reservas llegaron a representar en el año 1959 el 26 % de los recursos, contra el 11,9% y el 13,9% de los años anteriores.

Hemos dicho más arriba, basándonos en el cuadro No. 2, que contablemente las deudas habían superado en el proceso inflatorio al capital y reservas libres. Pero creemos que muy distintas serían las conclusiones si asignáramos a las partidas de capital el valor que les corresponde, de acuerdo al verdadero sacrificio de los inversores.

El cuadro N° 3 muestra las variaciones de los rubros activos y pasivos de los balances en forma porcentual. Se ha tratado de obviar con su confección la falta de consistencia de las cifras absolutas. En el podemos observar que los rubros del acti

vo en movimiento experimentan un constante aumento, característico de la época inflacionaria. Lo mismo indica el cuadro No.5.

El rubro créditos, que en el año 1946 representaba el 16,1 % de los activos, llega en el año 1959 a representar el 25,8 %. Los bienes de cambio pasan de un 28,9 % a un 34,4 % en ese lapso.

Solamente las disponibilidades mantienen un marcado paralelismo a través de todo el período, como puede observarse en el cuadro N° 4, evidenciando la tendencia empresaria de no incrementar las tenencias en caja y bancos, invirtiendo los excedentes en rubros afectados en forma menos violenta por la inflación.

Los bienes de uso van perdiendo su posición relativa dentro de la totalidad del activo, ya que del 45,7 % que representaban en el año 1946, descienden a un 30 % en 1959. En esto influye notablemente la falta de actualización de los valores.

El origen de los fondos que han dado lugar a las inversiones citadas, capital y pasivo, también aparece distorsionado. El capital realizado, que en 1946 representaba el 48,1 % de los recursos, va descendiendo en cada uno de los años posteriores: 39,6% - 41,2% - 36,8% - 36,7% - 34% - 30,3%, hasta llegar a un 24,3% en el año 1959. Lo mismo ocurre con las reservas libres, que del 15,4% bajan al 7,1%. Parecería aumentar la dependencia de las empresas hacia terceros, pero no debemos olvidar

como antes expresáramos, que los rubros de capital y reservas, desactualizados con respecto a los fondos ajenos, no guardan su posición exacta en el cuadro de recursos.

Seguramente por ello, también las deudas a corto y largo plazo evidencian un gran aumento, ya que del 18,7% de los recursos totales en el año 1946, pasan a representar el 41,1 % en el año 1959.

Los cuadros No. 5 y 6, activo en movimiento y capital de trabajo de los balances consolidados, reflejan un considerable aumento numérico de las inversiones líquidas. Pero tampoco deben estas cifras llamarnos a engaño. El capital de trabajo está inflado, en la medida en que ha disminuído el poder adquisitivo de la moneda, dando la apariencia de un aumento de recursos que no corresponde a un aumento de riqueza. El incremento del activo en movimiento, por otra parte, guarda estrecha relación con el aumento del índice de precios mayoristas.

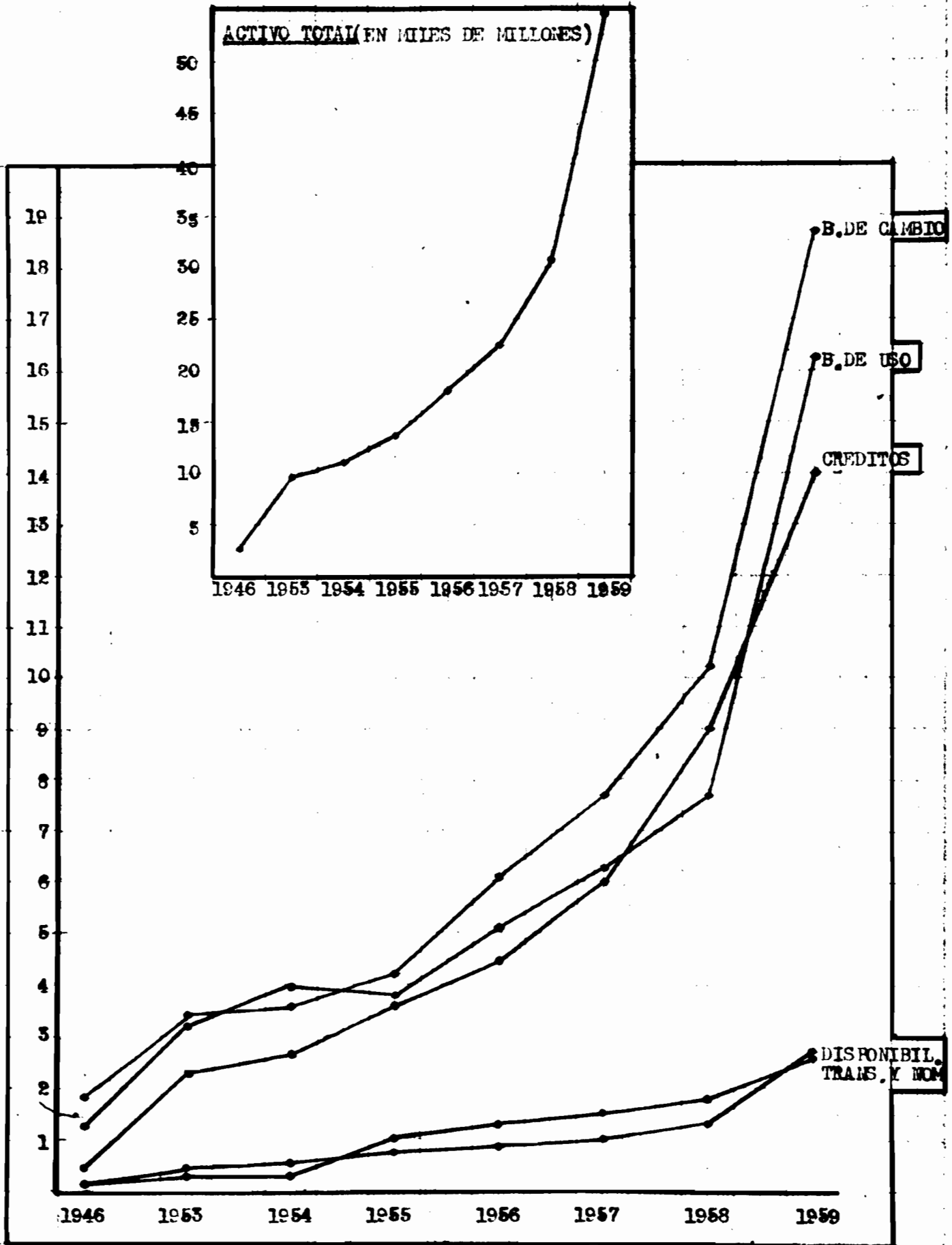
El cuadro N° 7, nos muestra las utilidades sobre Capital y Reservas de los Balances consolidados. En el año 1959 alcanzaron al 29,3 %, lo que indica un aumento con respecto a los años anteriores, ya que en 1958 fueron del 21,6 %, en 1957 del 17,8 % y en 1946 del 16,6 %. Pero debemos tener en cuenta que estos valores no son reales. Cualquier cifra de utilidades que no toma en consideración las variaciones en el poder adquisitivo de la moneda en que se expresa, conduce al error. Eso nos recuerda

la expresión del Sr. Holman (de la Standard Oil de Nueva Jersey):
"cuando un pescador nos dice haber pescado 100 peces el año pasado y 300 este año, habrá que preguntarle de que tamaño eran unos y otros pescados".

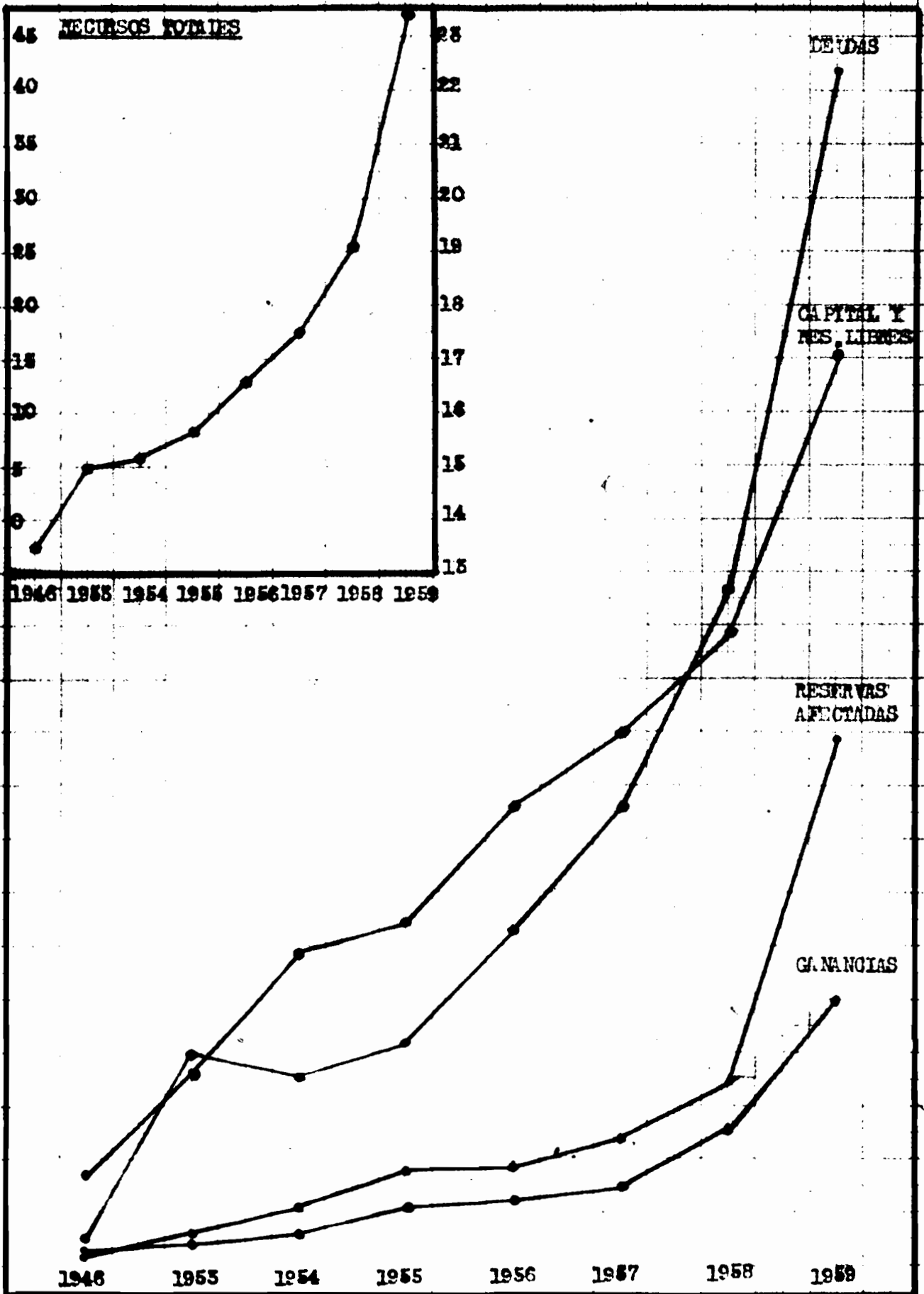
Lo que debe interesar no es la renta nominal que pueda producir una actividad, sino la obtención de una renta real y verdadera que puede precisarse mediante la multiplicación de la renta nominal por el poder adquisitivo de una unidad monetaria.- La utilidad en libros es una pérdida real y efectiva cuando no se vé aumentar el "stock" de mercaderías a la par que las utilidades en el caso de que éstas se reinviertan en el propio negocio. El beneficio en un período inflacionario viene expresado, como dice Goxens Duch (Inflación, Deflación y Tributos en la Contabilidad de las Empresas) por "el incremento que sufre el patrimonio una vez hecha la reposición de los esfuerzos económicos que ha costado una producción cualquiera".

CUADRO DE CRECIMIENTO DEL ACTIVO DE LOS BALANCES CONSOLIDADOS

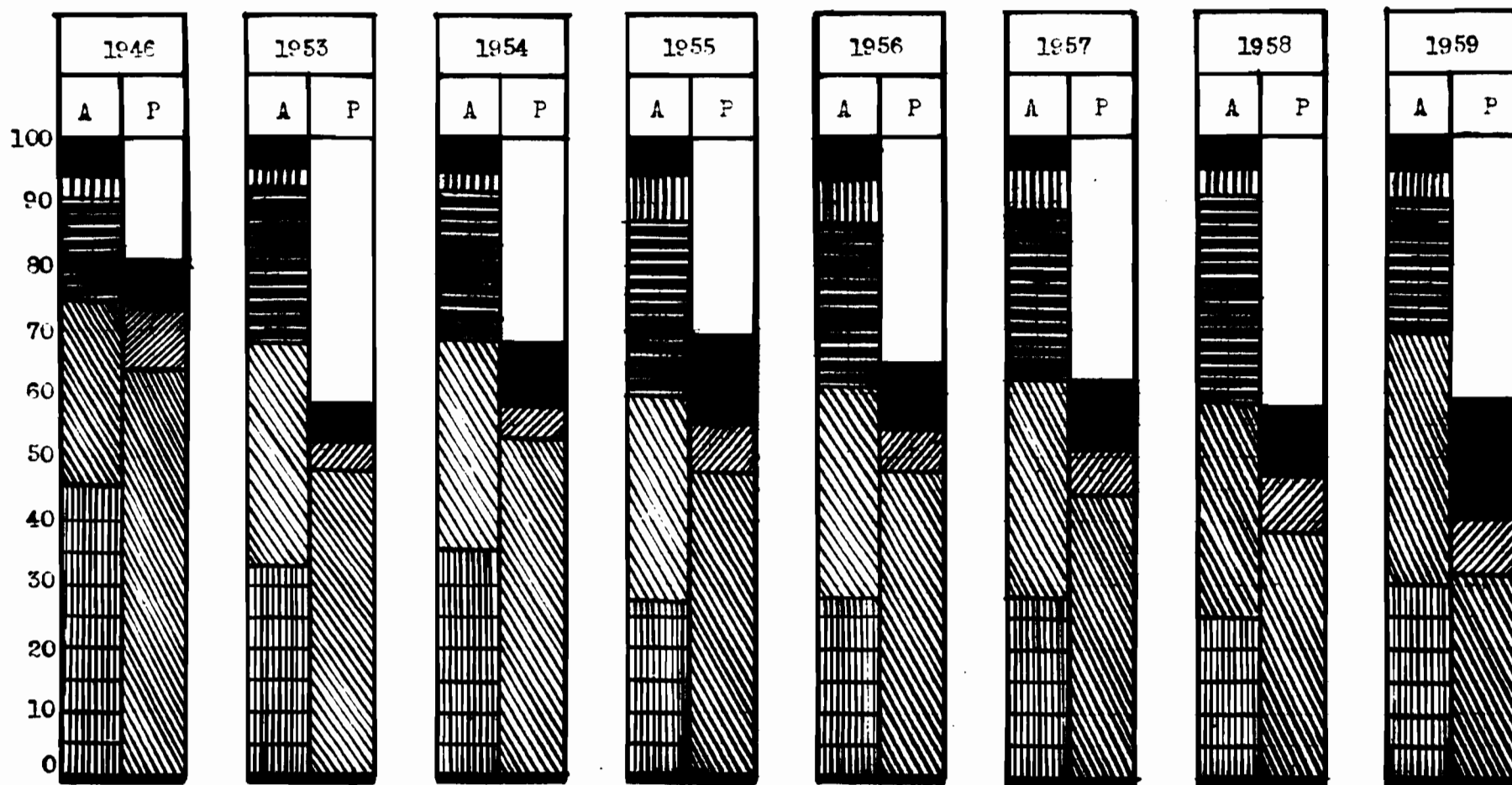
Nº 2



CUADRO DE CRECIMIENTO DE DEUDAS, CAPITAL, RESERVAS Y RESULTADOS (MILES DE MILLONES)

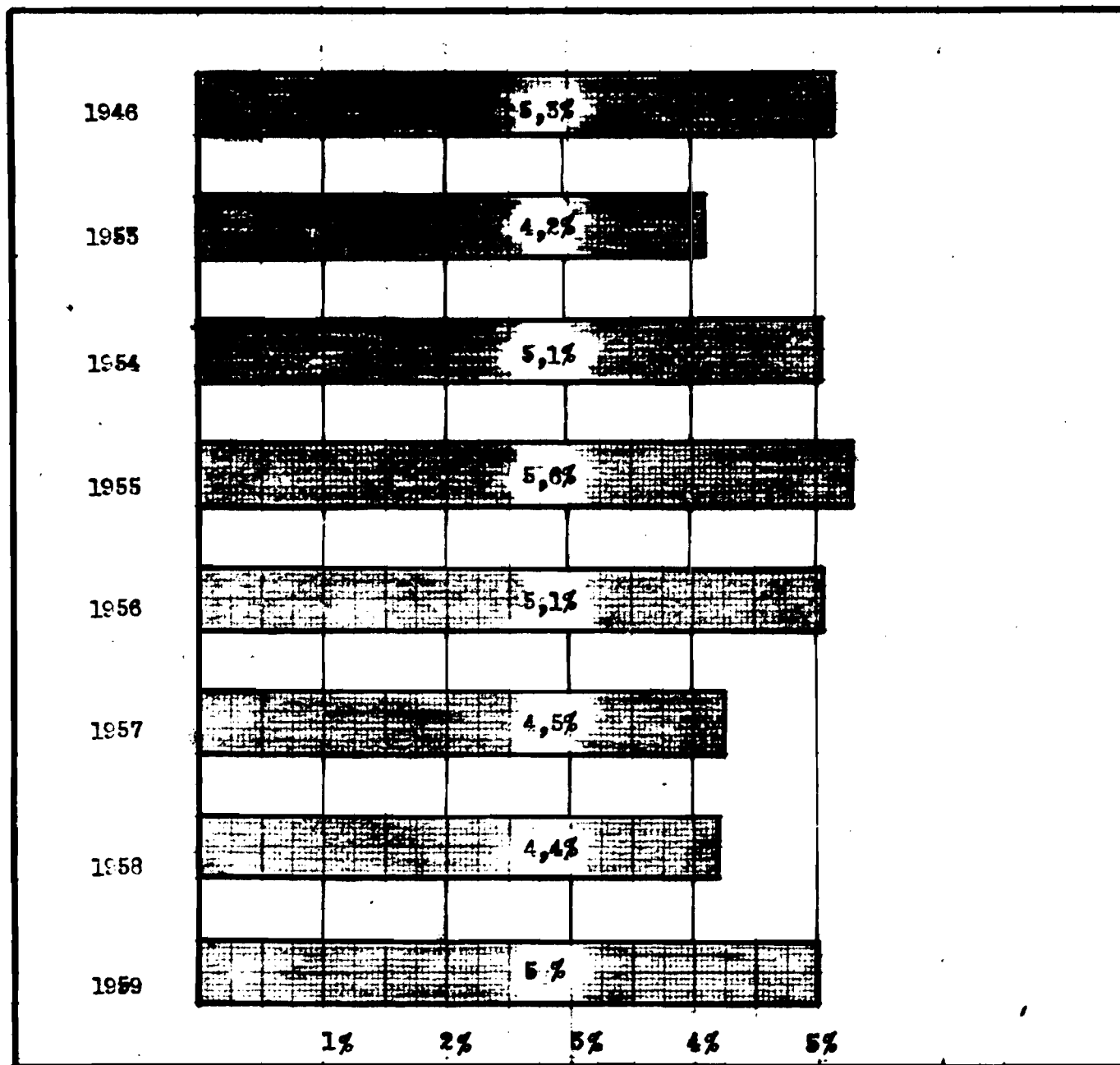


DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LOS ACTIVOS Y PASIVOS DE LOS BALANZOS CONSOLIDADOS

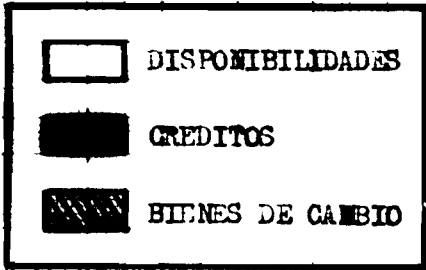


<p>A</p> <ul style="list-style-type: none"> DISPONIBILIDADES TRANSITORIO Y NOMINAL CREDITOS BIENES DE CAMBIO BIENES DE USO 	<p>P</p> <ul style="list-style-type: none"> DEUDAS RESERVAS AFECTADAS GANANCIAS EJERCICIO CAPITAL Y RESERVAS LIBRES
---	--

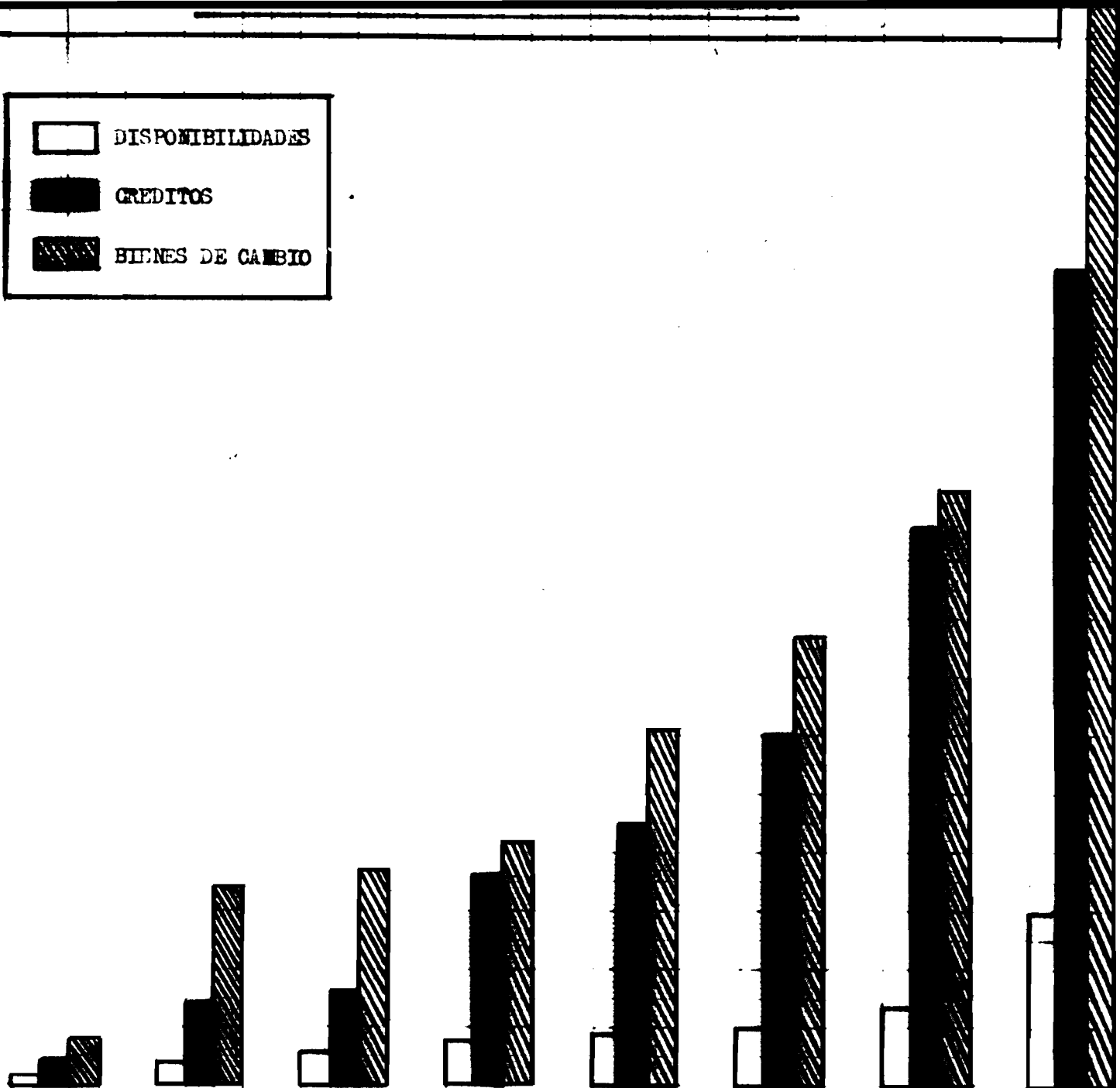
RELACION ENTRE DISPONIBILIDADES Y ACTIVO TOTAL DE LOS BALANES CONSOLIDADOS.



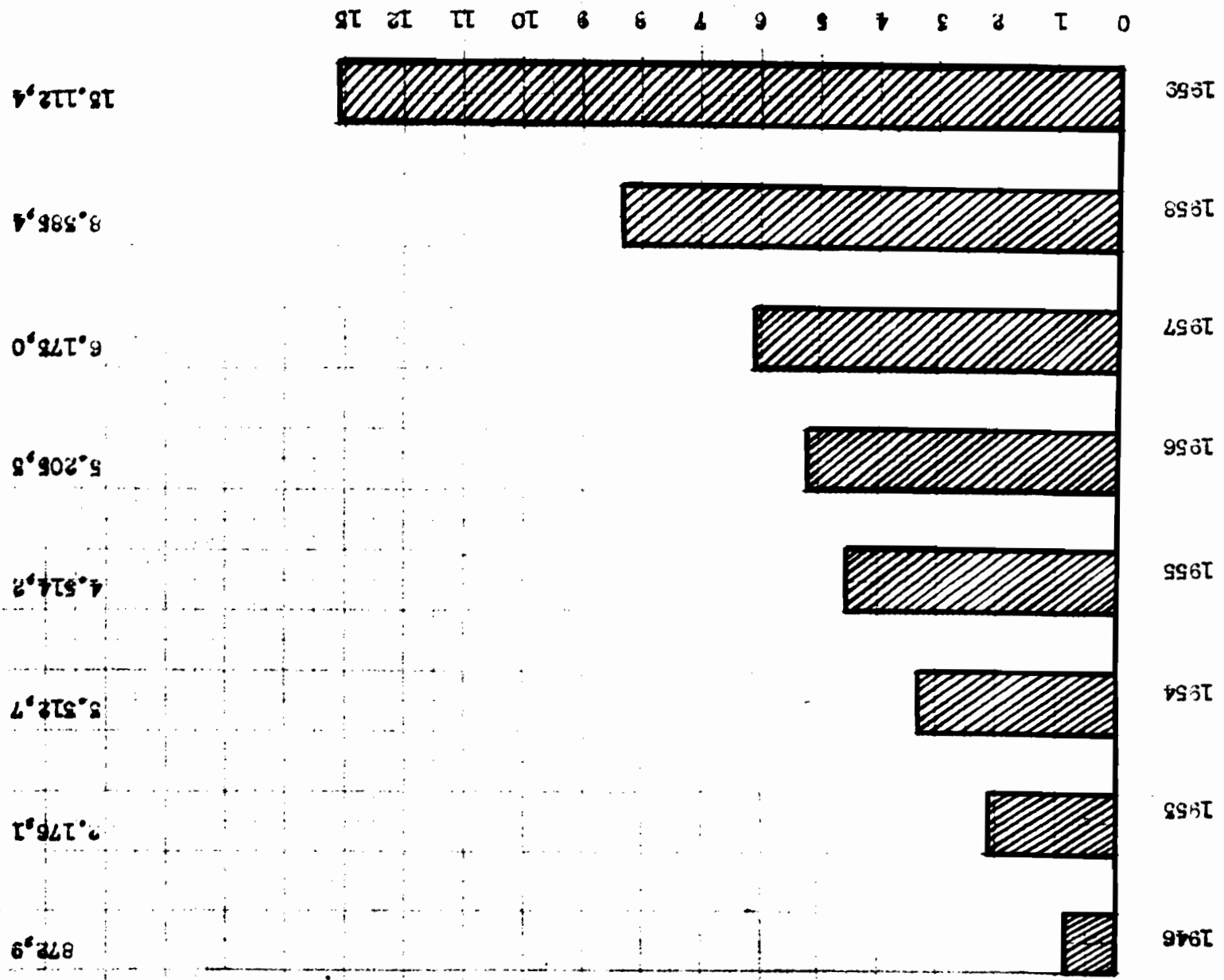
17
16
15
14
13
12
11
10
9
8
7
6
5
4
3
2
1
0



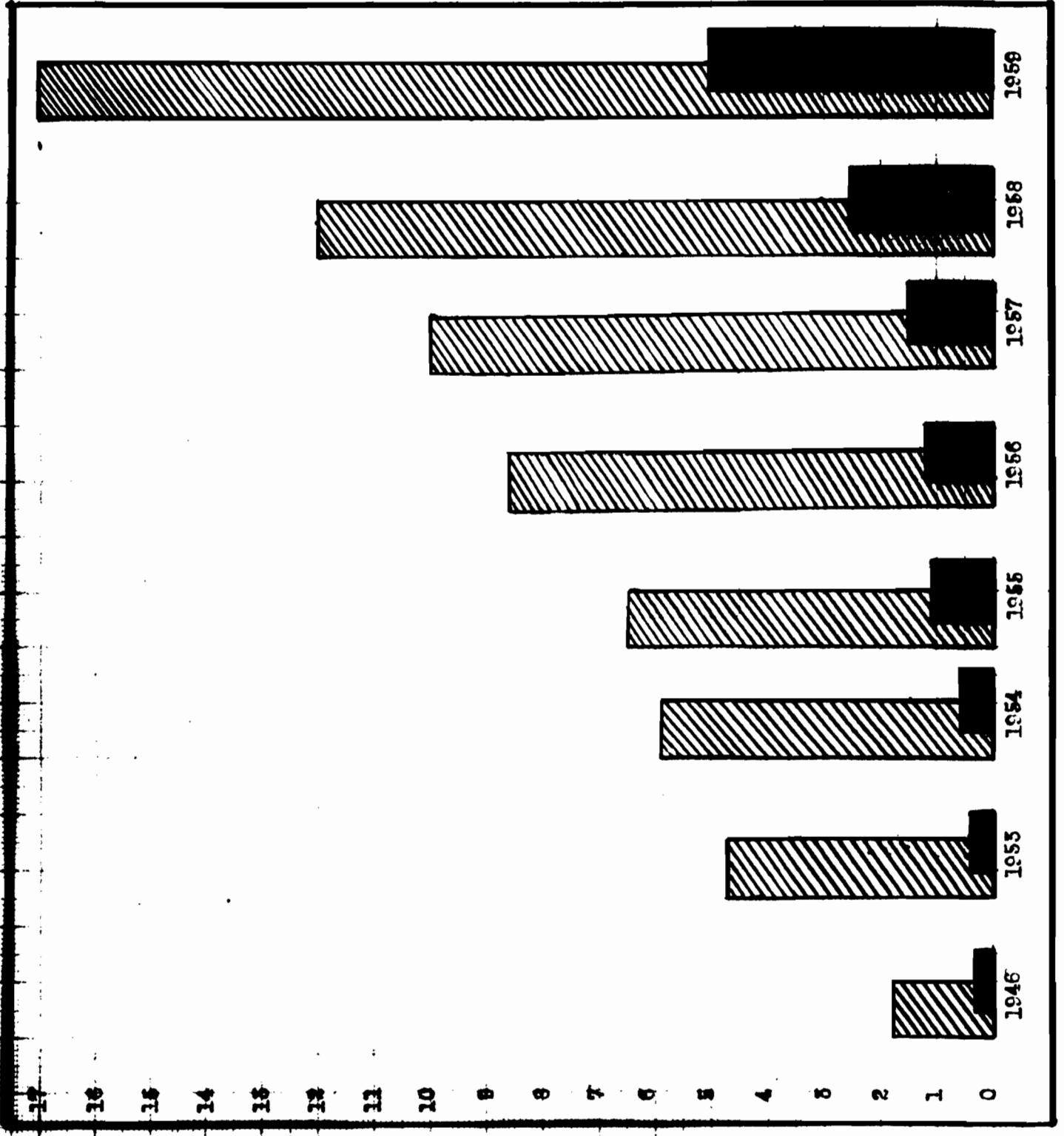
1946 1953 1954 1955 1956 1957 1958 1959



CAPITAL DE TRABAJO DE LOS BALANES CONSOLIDADOS

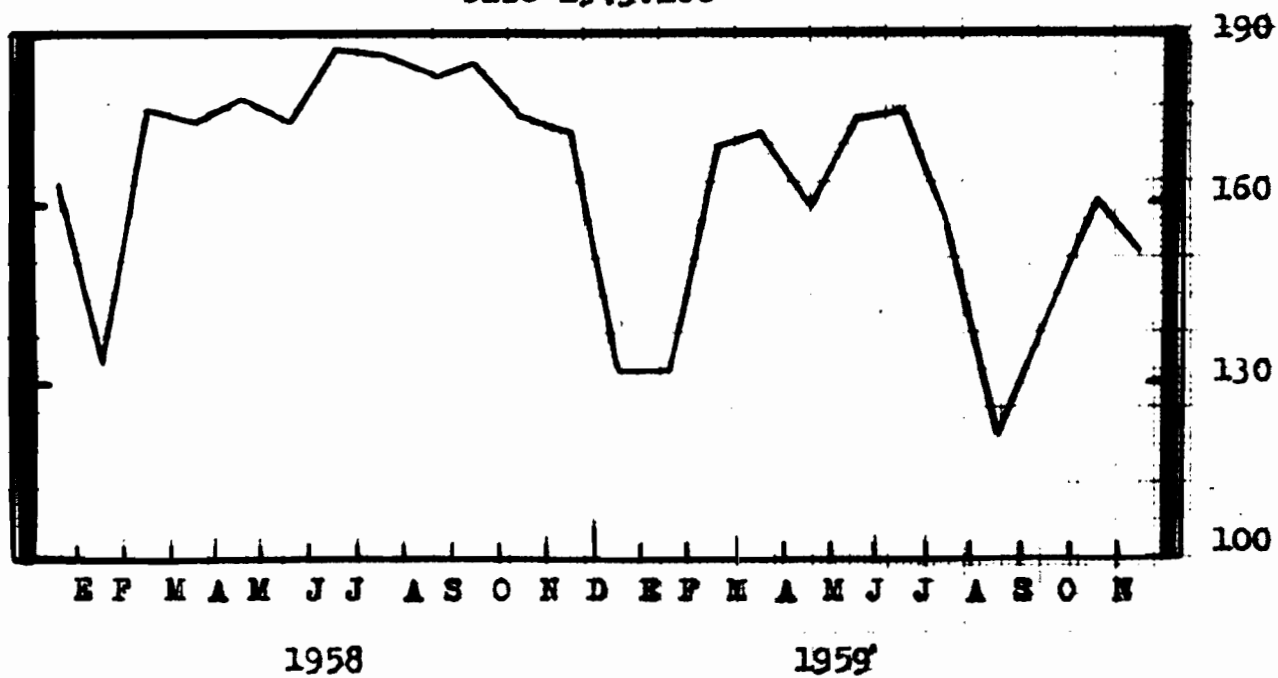


UTILIDAD SOBRE CAPITAL Y RESERVAS



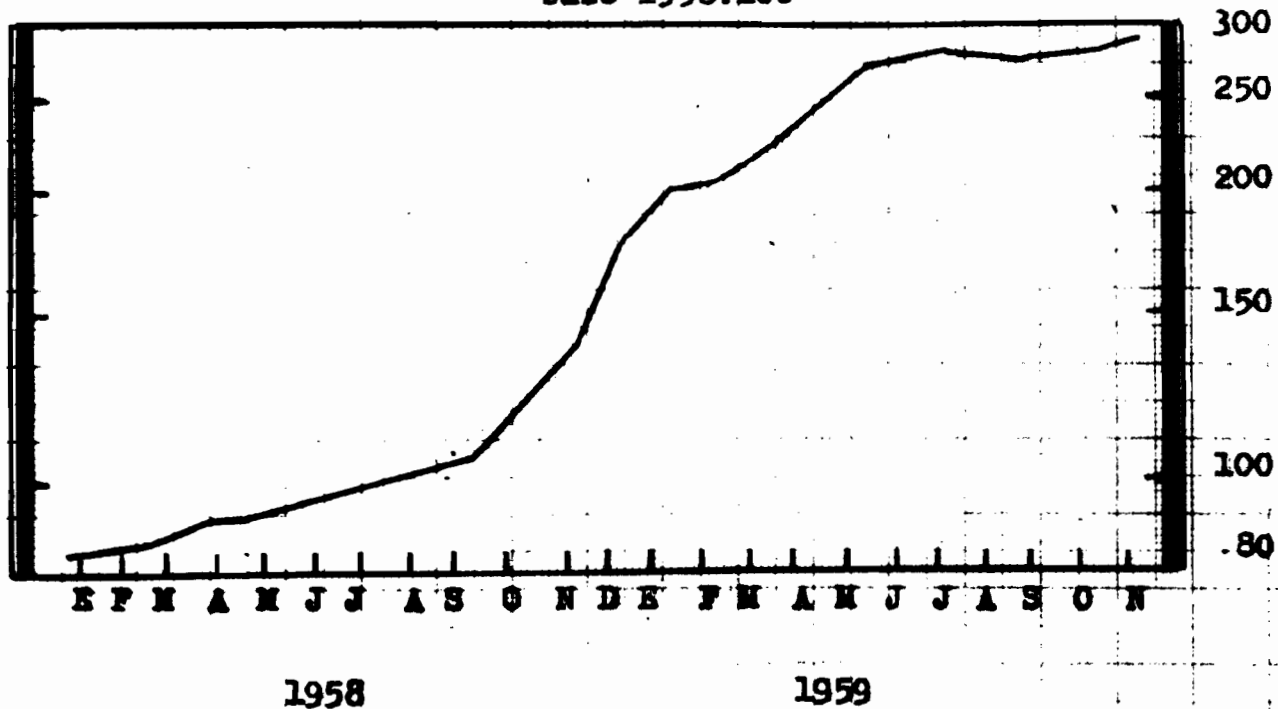
INDICE DE PRODUCCION INDUSTRIAL

base 1943:100

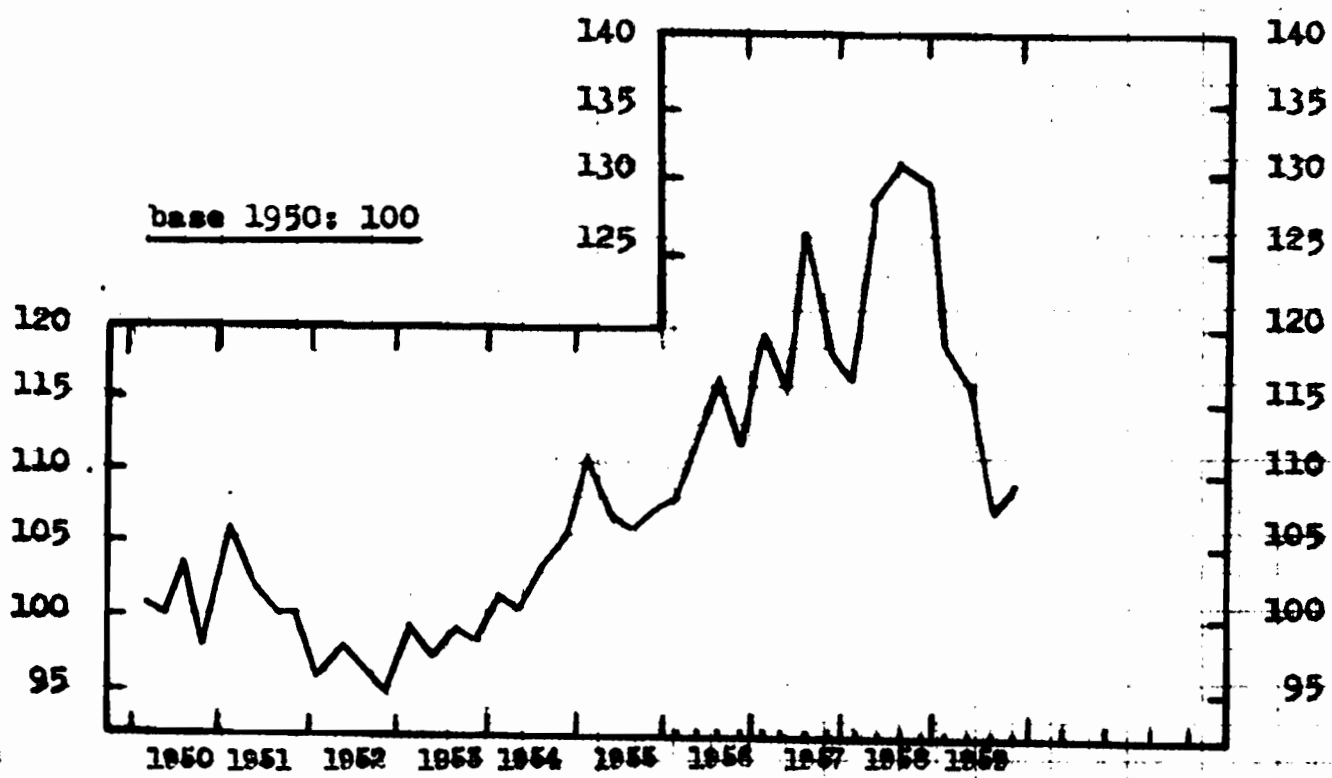


PRECIOS MAYORISTAS

base 1958:100



INDICE TRIMESTRAL DE VOLUMEN FISICO DE LA PRODUCCION



CAPITULO III

EL CREDITO BANCARIO Y LAS CALIFICACIONES

FORMACION DE JUICIOS PARA LOS ACUERDOS

El banquero es el custodio del dinero ajeno.

En tal virtud es responsable ante los depositantes y las autoridades respectivas de la seguridad y liquidez de los negocios que hace. Solamente puede hacer frente a su responsabilidad si sus decisiones, como las de todo hombre de empresa, se basan en una información adecuada y digna de confianza.

La forma de operar del banquero es distinta a la que se acostumbra en el ambiente mercantil. El empresario común puede ser más liberal en su política de ventas porque sus porcentajes utilitarios le permiten una mayor provisión para quebrantos. En la banca el cálculo de tal provisión conduciría a un costo prohibido del dinero, y como el riesgo es aún mayor, ya que acuden al Banco tanto los que solicitan sanos créditos de evolución como los que buscan postergar pasivos, financiar quebrantos o hacer operaciones especulativas e inciertas, el banquero debe tratar de establecer con rigor científico el grado de riesgo que implica cada préstamo que se le propone.

El análisis del riesgo generalmente comprende un estudio particular del cliente, y su ubicación dentro del cuadro general de los negocios, particularmente en el ramo de que se trata.

Fuentes:

Tres son las fuentes de estudio de la clientela:

- 1) Datos aportados por el mismo cliente.
- 2) Información de terceros.
- 3) Datos elaborados por el Banco.

1) Datos aportados por el mismo cliente:

Son las fuentes directas de información, de las cuales es imposible prescindir para una buena calificación. Son ellos:

- a) Balance General y cuadro de Pérdidas y Ganancias.

Es la fuente más científica y racional para juzgar la responsabilidad y solvencia de una firma. Comprende una exposición detallada del origen de los fondos con que opera la empresa y la forma en la cual están invertidos en los rubros activos, y un análisis de la rentabilidad.

Pero la sólo presentación del balance no puede dejar a cubierto la responsabilidad del banquero. Los datos aportados no pueden basarse solamente en la confianza que inspira quien los haya formulado. Deben por lo tanto ser examinados concienzudamente, ya que informaciones que a primera vista parecen ajustadas, no resisten el peso de un análisis, y por tal concepto muchas garantías suelen tornarse ilusorias. Ocultamiento de deudas, abultamiento de bienes, son formas muy conocidas de fraude que pueden echar por tierra un balance magníficamente preparado.

El análisis del banquero debe ser severo y objetivo, y

tendrá como finalidad despojar al balance de todo artificio o falsa apreciación, a fin de que demuestre con equidad la verdadera situación económico-financiera en un momento dado.

b) Inspección y exámen de su contabilidad.

El exámen de la contabilidad del cliente tiene mucha importancia para la fiscalización del balance. Además, un eficaz sistema de contabilidad, llevado de acuerdo con las prescripciones - legales, es índice significativo del grado de organización, ya que permite que se cumplan las funciones de control, posibilitan el suministro de informaciones necesarias para la conducción de la empresa, y son un elemento de juicio para juzgar oportunamente la - conducta de la empresa.

De todo este historial jurídico, económico y financiero de la firma, se pueden inferir las causas en que se originan la - prosperidad o decadencia de los negocios.

Un sistema contable ordenado, claro y actualizado, que registre con fidelidad las operaciones de la firma, es un antecedente valioso para la concesión de un crédito.

2) Información de terceros.

La labor del banquero para la ponderación del riesgo no puede limitarse al simple análisis del balance o información suministrados por el interesado, ya que éstos no son suficientes elementos como para elaborar un juicio debidamente fundado sobre la solvencia y menos aún sobre la moralidad del cliente.

Una información oportuna permitirá formar un concepto

mas preciso sobre la moral, condiciones, antecedentes, cumplimiento, acrecentamiento o disminución de actividades.

Interesa al banquero conocer por boca de terceros:

- a) Si la firma tiene experiencia comercial.
- b) Si recién se inicia o si tiene antigüedad en el ramo.
- c) Si ha cambiado frecuentemente de ramo.
- d) Si lleva una buena administración.
- e) Si los gastos particulares son excesivos.
- f) Si se arriesga por encima de sus posibilidades.
- g) Su concepto y cumplimiento.
- h) Si tuvo arreglos o moratorias.
- i) Si sus titulares están comprometidos en otros negocios.

Debe tenerse mucho cuidado al estudiar los informes de terceros, para no caer en una información preparada por el mismo cliente o por acreedores que intentan descongelar sus propios créditos trasladándolos al Banco.

Por lo tanto debe observarse la magnitud y seriedad del informante, la importancia de sus operaciones con la firma de la que se trata, la afinidad de actividades, etc.

La información de terceros tiene un valor importantísimo cuando se la recoge con habilidad y criterio.

En nuestro país tal tipo de información se solicita generalmente por carta, con lo cual se da lugar a que el informan-

te consigne una respuesta reticente, muchas veces elaborada a indicaciones del propio solicitante.

Indudablemente este procedimiento dista mucho en sus resultados con el de la entrevista personal, en el cual un agente hábil, con taca y conocimiento, está en mejores condiciones de obtener una información más completa.

3) Datos elaborados por el Banco.

El mismo banquero debe observar en sus registros la antigüedad con que viene efectuando operaciones el solicitante, la forma en que ha utilizado los servicios, los diversos elementos valorativos de su estrechez o desahogo financiero, algunos de los cuales elaborará con el balance, y la importancia del beneficio que ha dejado con su giro. A través de las operaciones concertadas con el Banco podrá juzgar la moralidad y el cumplimiento.

Deberá tener en cuenta además, con respecto a la solicitud presentada, la forma del préstamo y su amortización para adecuarla a las posibilidades financieras de la empresa. El exceso de garantías ofrecidas podrá dar la pauta de una urgencia de fondos a falta de crédito en plaza.

Todos estos factores deberá ligarlos luego: a su conocimiento del ciclo de los negocios, a fin de estimular o frenar las operaciones de acuerdo a la situación general; al riesgo característico de cada ramo, y la situación de cada firma

individualmente con relación a la situación general de la industria.

Factores de calificación

son tres los factores básicos de calificación de la clientela:

- 1) carácter.
- 2) Capacidad de Dirección.
- 3) Posición y evolución económico-financiera.

1) carácter

De todos los factores a considerarse es este el más difícil de ponderar. Y sin embargo es de extraordinaria importancia ya que de la conducta de la empresa, directamente ligada a la integridad de sus directivos, depende en gran medida que cualquier operación con ella concertada resulte o no ruinoso para el banquero.

Para formarse un concepto fundado sobre el particular, al Banco debe especialmente interesarle:

- 1) Antecedentes del comerciante como persona de trabajo, y conducta.
- 2) Origen del capital: si la situación alcanzada se basa en el esfuerzo personal, si obedece a causas extraordinarias, o si se trata de una posición heredada.

- 3) Reputación comercial y referencias sobre cumplimiento y seriedad en sus tratos. Las relaciones de una firma con sus proveedores y clientes, van creando con el tiempo un concepto de la empresa en el ámbito en que desarrolla sus actividades.
- 4) Antecedentes en convocatorias y quiebras propias o de su clientela, juicios, incendios, y todo otro elemento para la calificación de la moral.

2) Capacidad de Dirección.

La idoneidad, criterio y acierto en la conducción es también un factor importante en la ponderación del riesgo.

La habilidad de los directivos se puede evaluar por medio de diversos factores concurrentes:

a) Política de Inversiones y liquidez.

- 1) Relación del capital en movimiento con el inmovilizado.
- 2) Forma en que está distribuido el activo.
- 3) Origen de los recursos y endeudamiento.
- 4) Rentabilidad de las inversiones.

b) Análisis de la eficiencia fabril y comercial.

- 1) Sistemas de producción: cambios, standardización.
- 2) Características de los stocks.
- 3) Métodos de aprovisionamiento y situación del ramo con relación a la provisión de materias primas.

- 4) Demanda del producto, actual y potencial.
- 5) Sistemas de distribución y propaganda.
- 6) Competencia.

c) Análisis de los sistemas de control.

- 1) Control preventivo: presupuestario y de planificación.
- 2) Control concomitante: de calidad y eficiencia.
- 3) Control ulterior: análisis del rendimiento.

d) Estabilidad y eficiencia de los Directivos.

- 1) Previsiones y resultados.
- 2) Relaciones humanas.
- 3) Política de remuneraciones.

e) Grado de Organización.

- 1) Eficiencia y flexibilidad del sistema.
- 2) Atribuciones, obligaciones y responsabilidades.
- 3) Posición y evolución económico-financiera.

Para determinar la posición y evolución económico-financiera de la empresa, el banquero procede al análisis del estado financiero.

Desde luego, todo estado financiero, técnicamente preparado, debe contener el "balance general", es decir, activo, pasivo y capital, y la cuenta demostrativa de "pérdidas y ganancias". Puede afirmarse que el primero demuestra la situación financiera en un momento dado, siendo la segunda cuenta la comprobación de -

las fases evolutivas de un comercio en el período transcurrido desde el balance anterior, con la expresión comprobada del aumento o de la disminución del patrimonio.

se solicitan generalmente con estos elementos, una serie de datos complementarios que son aclaraciones y detalles del Balance.

Con todos estos elementos, el banquero observa:

- 1) Evolución de 5 Años de la empresa.
- 2) Comparación con empresas similares en el mismo lapso.
- 3) Promedios estadísticos en negocios análogos.

Particularmente analiza:

- a) Importancia del capital en giro, proporción y naturaleza de los activos circulantes, posibilidad de realización normal, carácter del pasivo exigible y su grado de exigencia.
- b) Utilidad neta sobre capital, ventaja o no con respecto a la competencia.
- c) Utilidad neta: como se invierte o se retira para gastos o negocios particulares.
- d) Exámen de la clientela, su disciplina y tasa de cobranza. Tasa de rotación de las mercaderías y su tendencia favorable o en descenso.
- e) Marcha de los gastos generales y financieros.

f) Perspectivas del negocio para el futuro.

g) Exámen de la situación financiera y evolución del pasivo.

Los "ratios" en el análisis de balances.

Como efectúa este análisis? Con que técnica?

Generalmente mediante el empleo de los "ratios", que son relaciones más o menos fijas entre grupos del activo y pasivo, cuadro de resultados, de enfoque conjunto o calculados sobre la actividad.

Es indudable que estos porcentajes constituyen un elemento de gran utilidad a condición de que se conozca el ramo y se esté acostumbrado a ese género de labor; pero no ha de creerse que tales relaciones implican normas precisas y obligadas para dictaminar en un sentido positivo o negativo, sobre la buena o la mala situación del negocio o sobre la corrección del balance; son elementos de gran utilidad y ayuda en el estudio, pero es indispensable complementarlos con un conocimiento más íntimo de la empresa y del ramo en que opera. Esta última condición es indispensable, pues cada línea de actividad tiene formas propias de diversificación del activo y pasivo, y una característica, natural en un tipo de empresa, puede resultar anormal en otra.

Se puede clasificar este tipo de índices en tres categorías:

a) Calculados sobre el patrimonio o balance de activo

y pasivo; de naturaleza esencialmente estática, pues se calculan entre los distintos renglones que componen los bienes y deudas de una empresa en un momento fijo.

- b) Calculados sobre el cuadro de resultados, son fundamentalmente dinámicos en su naturaleza, ya que se computan sobre los resultados de las operaciones realizadas durante un lapso, generalmente un ejercicio anual.
- c) Mixtos, o calculados sobre la actividad. Comparan cifras tomadas de los elementos que forman el patrimonio y los resultados.

tomando algunos de los índices más representativos,

tendríamos:

1) Deudas sobre capital:

Indica éste índice la proporción entre los recursos ajenos y los propios. En principio, todo lo que excede al 100% de ésta relación señala una dependencia de la empresa hacia sus acreedores e indica que éstos controlan el negocio en mayor grado que el propietario y tienen sobre él mayores derechos; a la inversa, cuando el porcentaje desciende, hay un mayor dominio propio y menos influencia de los proveedores y prestamistas.

2) Créditos sobre Activo corriente:

Este índice nos permite comprobar los créditos a cobrar congelados y la liquidez del activo corriente. Es variable de acuerdo a las modalidades de los distintos negocios, según las ventas sean al contado o a crédito.

3) Bienes de Cambio sobre Activo Corriente:

Permite la comprobación del exceso de inversión en inventarios y distribución y liquidez del capital circulante. No existe una relación precisa entre estos dos elementos. En la fabricación, donde el proceso es más largo, el índice aumenta.

4) Bienes de uso sobre Activo Total:

Permite apreciar la parte del Activo que se encuentra inmovilizada. La inversión excesiva en equipo, al disminuir el capital de trabajo, resiente muchas veces las utilidades. Pero los porcentajes de inmovilización varían fundamentalmente según el tipo de industria de que se trate, siendo difícil dar una regla fija al respecto.

5) Pasivo sobre Activo:

Este índice nos dice como concurren a financiar la empresa el propietario y sus acreedores comerciales, bancarios y particulares. Se estima como límite máximo aceptable el 50%, lo que señala el momento en que el comerciante y sus acreedores financian el negocio

por mitades.

6) Bienes de Uso sobre Capital:

Es la comprobación del exceso de expansión de los bienes de uso. Indica la proporción del capital poseído e invertido "inmovilizado" en partidas del activo fijo no corrientes. Es variable según el tipo de actividad.

7) Bienes de Uso sobre Pasivo a Largo Plazo:

La extensión de este índice y las condiciones de contratación señalarán su influencia sobre la situación general de la empresa, vinculando dichos elementos a la evolución de sus ventas y a su rentabilidad; quíere decir que podría ser aún aceptable el caso de 1 a 1, es decir, igual cifra de inmovilizaciones que pasivo a largo plazo, situación posible cuando se trata de industrias que adquieren su plantel con préstamos especiales de tipo prendario, especialmente a traves de instituciones oficiales.

8) Pasivo a corto plazo sobre Existencias:

Indica la financiación de la existencia de mercaderías. Cotejando periódicamente éste índice se determina si el pasivo por compras corrientes se congela, se eleva o disminuye; si la existencia se mantiene estacionaria, y el pasivo se reduce, vemos que el -

producido de las ventas o la bondad de la cobranza, van convirtiéndose en propio lo que se ha adquirido.

9) Disponibilidades sobre Pasivo a corto plazo:

Este índice indica la posibilidad inmediata que tiene la empresa de afrontar sus compromisos, se lo denomina de liquidez absoluta o "prueba de ácido". Considerando que en el comercio lo importante no es disponer de mucho efectivo, sino contar con un flujo regular de ingresos que equilibre a los egresos, ese índice rara vez tiene significación, excepto en el caso de una empresa que haya paralizado su actividad de ventas y se encuentre en proceso de liquidación. Algunos autores consideran una relación del 10% como adecuada.

10) Disponibilidades y créditos sobre Pasivo a corto plazo:

Este índice de liquidez, denominado "seco", es también de naturaleza financiera como el anterior e indica una posibilidad más mediata de cobertura de compromisos. Algunos autores consideran una relación del 100% como aceptable.

11) Activo corriente sobre Pasivo a corto plazo:

El activo corriente incluye todo el capital que la empresa tiene en movimiento, vale decir, efectivo, -

mercaderías y cuentas a cobrar, o en otros términos los rubros que forman el ciclo mercantil. Esta relación informa sobre la capacidad de pago de la firma dentro de un tiempo razonable, y asimismo da indicaciones sobre los fondos de trabajo que podrán disponerse para financiar una eventual expansión. A menudo se lo denomina porcentaje bancario y es, probablemente, uno de los primeros que el banquero determinará al enfrentarse con el balance. Hay una idea generalizada de que la proporción 2:1 (doble activo que pasivo) es la normal y aceptable, pero no es ello necesariamente cierto; muchas circunstancias pueden alterar ese principio y la adhesión ciega al mismo significará un castigo o una excesiva liberalidad en el juicio obtenido sobre un balance determinado. La tendencia es, probablemente, el aspecto más importante.

En la segunda categoría de índices, podemos citar:

1) Utilidad bruta sobre Ventas:

Indica éste índice el porcentaje de las ventas con que se cuenta para hacer frente a los gastos de ventas, administrativos y generales, y del cual debe quedar como remanente el rendimiento neto de los capitales ajenos y propios. Según aumente el volumen

dél negocio aumentará éste índice.

2) Utilidad neta sobre Ventas:

Es la medida de la eficiencia de las operaciones en conjunto. Varía fundamentalmente de acuerdo al tipo de explotación. Un porcentaje bajo de utilidades podría estar compensado con una mayor rotación.

3) Gastos sobre Ventas:

Este índice, discriminado por concepto de gastos, tiene gran valor ilustrativo para quien conoce a fondo el tipo de actividad de la empresa, pues también existen tasas "standard" para grupos de explotaciones. Representa la proporción de la ganancia de venta invertida en gastos.

Y dentro de la tercera categoría de índices:

1) Utilidad neta sobre capital:

Determina la rentabilidad del capital propio invertido en la empresa. La potencialidad utilitaria del negocio es un índice significativo, por que si la renta no remunera suficientemente al capital la empresa puede resultar sin atractivos para sus propietarios y éstos decidirse por la liliquidación. La capacidad de ganancias es particularmente importante cuando se trata de lograr mas capital para financiar una expansión y deben existir indicaciones de que éstos apor-

tes lograrán una retribución suficiente como para atraerlos e incorporarlos al negocio.

2) Ventas netas sobre capital:

Indica éste índice el número de veces que se ha movido el capital. Lógicamente, cada ciclo del proceso productivo es fuente de utilidades, y es por eso que debe buscarse la rotación máxima. Sin embargo, ella depende fundamentalmente de los porcentajes - utilitarios.

3) Costo de ventas a Existencia promedio:

Este porcentaje nos dá la tasa de evolución o rotación de la inversión en mercaderías; se trata de un dato muy importante y tiene relación inmediata con el porcentaje de capital en trabajo. Mide la rapidez con que se mueve la existencia de uno a otro período durante el ejercicio o para la totalidad de - éste cuando se comparan balances sucesivos. Si la tasa de evolución es baja para lo que se considera normal en el ramo, es casi seguro que las finanzas serán tirantes por la congelación de capital que - ello supone. Deben tomarse en consideración las influencias estacionarias, sobre todo cuando se comparan las tasas en distintos períodos de un mismo año. Los cambios de moda pueden influenciar la bondad de las existencias que se llevan de uno a otro

ejercicio, en algunas especialidades. No existe nada que pueda llamarse, según opinan los autores, tasa ideal de rotación. Algunos ramos pueden trabajar con escasísima inversión de mercaderías, en tanto que otros deben calcular con gran anticipación su aprovisionamiento, dejando un amplio margen de seguridad para no perder ventas, lo que importa el riesgo de equivocarse y de comprar en demasía.

4) Beneficios reinvertidos sobre Beneficios netos:

Expresa el porcentaje de beneficios que se invierten nuevamente en la empresa o sea los que no se distribuyen.

Luego de este análisis de los ratios más representativos, es necesario agregar que para el estudio de cada situación es necesario previamente seleccionar las relaciones a utilizar, a fin de no compilar material innecesario o inoperante que confunda el criterio.

No es posible dar reglas fijas sobre los resultados de tales observaciones. De la habilidad y el espíritu investigador del banquero dependen que la reunión de antecedentes se coordine con estos elementos para dar una apreciación correcta de los hechos.

Es muy importante asimismo la correlación e interdependencia de todos estos factores entre sí, como así también con la marcha de los negocios en general y del ramo en particular.

Podríamos sintetizar un cuadro de conclusiones sobre la posición y evolución económico-financiera, que se desprendería de los elementos anteriormente analizados:

Situación Financiera	{ Desahogada En equilibrio Ajustada	{ Corto plazo Largo plazo	
Situación Económica	{ Utilidades o Pérdidas Ventas	{ Originadas en la explotación Ajenas al giro. Optimas Pobres Discretas Distribuidas Capitalizadas En aumento Estacionarias En disminución	} Causas
	Rendimiento del capital	{ Optimo Discreto Pobre	
Situación Patrimonial	{ Mas recursos propios Mas recursos ajenos. Mas activos líquidos Mas activos Inmovilizados	{ En equipos En créditos En Mercaderías	

LAS GARANTIAS

Pasamos analizar por último uno de los elementos indispensables para la formación de una buena cartera. La garantía. - Ello responde al criterio esencial de que un banquero no puede - entregar en préstamo, sin una garantía suficiente, los fondos que le han confiado sus depositantes.

Hay varias acepciones de lo que puede entenderse por garantía. Garantía es el proceder correcto de una persona que ha recomendado a otra para un crédito, y ante la negativa o imposibilidad de cumplimiento de pago de éste, cubre él mismo la obligación. Garantía involucra los antecedentes de una persona, su afán de trabajo, su moralidad, el equilibrio de su balance, su criterio en la conducción de los negocios y la progresión sistemática de ellos. También es garantía la hipoteca, la prenda, la caución, el aval.

Cualquier garantía puede ser buena con tal de que sea efectiva y no torne ilusoria en el momento de hacerla valer. Por ello se impone la necesidad de mantener una constante y severa -vigilancia sobre la situación moral y patrimonial de las empresas, no como recelo o temor, sino como una práctica corriente para estar a cubierto de posibles quebrantos.

Los Distintos tipos de Préstamos y sus garantías.

Vamos a hacer una ligera revista a los préstamos más comunes que otorgan los Bancos, y los distintos tipos de garantías que generalmente exigen.

1) Adelantos en cuenta corriente.

- a) A sólo firma.
- b) Con fianza.
- c) Con caución de valores.
- d) Con garantía de prenda o hipoteca.

e) Con garantía de depósitos bancarios.

2) Préstamo con documentos a la orden del Banco.

a) A sólo firma.

b) Con aval.

c) Documentos comerciales.

d) Con garantía de otros valores.

e) Con garantía de depósitos bancarios.

El descuento de documentos comerciales es la operación de crédito preferida por el banquero. Se apoya en dos garantías: la del firmante y la del endosante del documento, cliente del banco. Desde el punto de vista jurídico no existen mayores preocupaciones en cuanto al riesgo. Pero en el aspecto económico existen algunos, como ser el descuento de documentos de complacencia que desvirtúa la naturaleza de la operación.

Noción de "límite" en el crédito.

Casi todos los Bancos utilizan la práctica de fijar de terminado límite de crédito a cada firma, que sirve como base para el acuerdo de las operaciones. Este límite es de carácter máximo para cada tipo de operación, y su conocimiento es exclusivamente interno.

No existe una medida absoluta para la fijación del límite. Este depende de numerosos factores, no sólo los que se refieren al cliente, sino también los referentes al estado de la plaza y a la política del Banco.

Los límites del crédito comprenden dos grandes subdivisiones: sola firma, y con otras firmas o garantías. Además suelen fijarse también créditos rotativos por compra de letras sobre otras plazas, que comprenden créditos para libramientos propios, y créditos para negociaciones con endoso y libramiento de otras firmas.

-----oOo-----

Los cuadros que se insertan a continuación a título de ejemplo, representan una forma de reunir los datos de balance y preparar un informe contable, y son los que utiliza un conocido Banco comercial de nuestra plaza:

Cliente.....Fº

RESUMEN

ACTIVO:

Disponible...
Exigible.....
Circulante...
Fijo.....
Nominal.....
Cuenta Socios
Transitorio..
 :
 :

De orden.....

PASIVO:

Exigible.....
Cuentas Socios
Diferido.....
Utilid.a Dist.
 :
 :

De orden.....

CAPITAL Y RESERVAS:

Capital liq..
Reservas.....

TOTAL DEL ACTIVO.

TOTAL DEL PASIVO.

CAPITAL Y RESERV.

AÑO	CAPITAL	RESERVAS	CAPIT. Y RES.	UTILIDAD.	UTILIDAD. CAPITALIZ.	UTILIDAD. DISTRIB.	RETIROS	SALDOS C/PART	BIENES PARTIC.	VENTAS	RELACION UTIL/VENTAS

OBSERVACIONES:

FOLIO:

CLIENTE:

FOLIO:

OPINION GERENCIA

ANTECEDENTES: Capital Inicial () m\$n Actual m\$n

RELACION PASIVO-ACTIVO: %

RELACION PASIVO EXIGIBLE-ACTIVO EN MOVIMIENTO:

VENTAS: % sobre el capital

UTILIDADES: % sobre las ventas % s./capital

RETIROS:

SEGUROS:

MANIFESTACION PARTICULAR DE BIENES:

OBSERVACIONES:

CONCLUSIONES:

CAPITULO IV

LAS NECESIDADES ACTUALES EN EL ANALISIS DE BALANCES

Dificultad de fundar una calificación en base a estados contables.

Si el análisis contable tiene como finalidad proporcionar a la gerencia mayores datos e informaciones para fundar una calificación de la empresa, es indudable que este no debe restringirse a las cifras que surgen de los balances, aún cuando las mismas hayan sido debidamente comprobadas.

Ya hemos visto en el capítulo II de este trabajo lo engañosas que resultaban las cifras contables. Recordemos la paradoja de una casi duplicación de los activos de las empresas en el año 1959 (cuadro N° 1), contra un inusitado descenso en ese período del índice de producción industrial (cuadro N° 10). Ello es debido a que la unidad monetaria es poco exacta, porque varía continuamente de tamaño. En realidad, en épocas como la actual, un empresario puede llegar a conclusiones completamente equivocadas si se limita a estudiar sus balances. Y todavía es de mayor proporción el defecto para el banquero que para el empresario, pues el conocimiento que el primero tiene de la empresa y de las alteraciones que la misma ha tenido en su vida es mucho más limitado.

Supongamos que el cuadro de pérdidas y ganancias de un

negocio nos presente un panorama de ventas en continuo ascenso:

año 1°	\$	165.750.-
año 2°	\$	173.500.-
año 3°	\$	186.530.-

Pero este aumento ha sido irreal, ya que las ventas de la citada empresa no fueron aumentando, sino por el contrario disminuyendo. Si tenemos en cuenta que los precios estuvieron en suba, siendo las relaciones año 1°:100; año 2°:110 y año 3° : 125, las ventas fueron en realidad:

año 1°	\$	165.750.-
año 2°	\$	157.730.-
año 3°	\$	149.220.-

En 1936, Herny W. Swenney publicó un trabajo precursor, titulado "contabilidad estabilizada", en el cual sentaba las bases para convertir los valores monetarios de los rubros de un balance, a pesos de identico poder de compra. No hubo mucho interés por ése libro, al aparecer, porque los precios estaban suficientemente estables. sin embargo, desde la segunda guerra mundial - el problema se ha mantenido al frente, a causa de la continua elevación de los valores.

Al banquero también se le presenta el problema de la desvalorización monetaria de las cuentas con respecto al análisis de su clientela, y necesita imperiosamente darle solución para lograr mayor exactitud en sus juicios de calificación.

Por otra parte es este también el temperamento que le recomienda el Banco Central, al establecer que "sin perjuicio - de las facultades que la ley de Bancos reconoce a las entidades para decidir sus operaciones de préstamo bajo su exclusivo responsabilidad, esta Institución considera apropiado que los Bancos procedan a la actualización de las calificaciones de los - clientes y que la graduación de los créditos se efectúa sobre la base de los valores reales de balance o manifestación de bienes de los solicitantes" (Anexo a la circular B 236 del 12.1.1959).

Varias son las soluciones aportadas a la materia: las de naturaleza propiamente contable, como son la revaluación y - la constitución de adecuados fondos de reposición, y las de naturaleza extracontable. Vamos a reseñar brevemente cada una de ellas, e inferir de su análisis la solución que creemos adecuada para el banquero.

I. La Revaluación. Dada la gran incidencia de la desvalorización monetaria sobre los bienes de uso, se intentó en varios países y recientemente en el nuestro, resolver parcialmente el problema - revaluando estos bienes para dar al balance un aspecto más acorde con la realidad. Se tuvo también con ello el propósito de afectar con mayores depreciaciones las utilidades de cada ejercicio, evitando las utilidades ficticias que se formaban por no - preveer en las amortizaciones las sumas necesarias para la reposición de los equipos.

Pero como solución a los múltiples problemas que la -

desvalorización monetaria introduce en la contabilidad, la revaluación no es más que una solución parcial, pues afecta solamente a los bienes de uso y no a todas las partidas alteradas del balance. Además la revaluación se efectúa en un momento dado y, de seguir la desvalorización de la moneda, serían necesarias revaluaciones periódicas, lo cual resulta sumamente engorroso. En el "Manual del Contador" de W.A.Paton, se esgrimen los siguientes argumentos contrarios a la revaluación:

- 1) La contabilidad tiene como fin fundamental, registrar las transacciones financieras reales. Si se añaden a la estructura de la contabilidad datos que no se basan en una operación mercantil explícita, se destruye la exactitud de los registros.
- 2) El costo original es el valor que representa el activo, para una empresa en marcha.
- 3) Los costos originales monetarios representan el verdadero sacrificio del inversor.
- 4) El reconocimiento de mayores costos de reemplazo crea un elemento irreal de beneficio, y puede conducir a la declaración de dividendos impropios.
- 5) Las revaluaciones no tratan de cosas absolutamente ciertas, sino que son simples estimaciones basadas en análisis y juicios individuales.
- 6) El reconocimiento completo de valores corrientes suscita la necesidad de continuos ajustes.

- 7) Es impracticable registrar en las cuentas las - fluctuaciones del poder adquisitivo de la moneda.
- 8) Los costos de reemplazo además de ser difíciles de determinar significan poco en el caso de los muchos bienes existentes en cualquier momento determinado, sobre todo cuando interviene el elemento relacionado con la obsolescencia de los mismos.

En la misma obra mencionada se indican como ventajas:

- 1) Se dá un balance más correcto, que permite conocer mejor la situación económico-financiera.
- 2) Permite la conservación del verdadero capital.
- 3) Se pueden determinar los costos efectivos reales.

Es necesario concluir que, pese a sus ventajas, la revaluación no es una solución definitiva, y que además, en su actual aplicación, se presta para la irregularidad, especialmente bajo la forma de ocultación de pérdidas compensadas con el saldo de revalúo, y también para la especulación. Por otra parte su aplicación es facultativa y aunque sea aplicada, deja sin resolver el problema de la desvalorización futura.

II. Los Fondos de Reposición. Otra solución contable es la constitución de adecuados fondos de reposición, apartando de las utilidades reservas por desvalorización monetaria operada en los - negocios de la empresa, particularmente su incidencia en el monto de beneficio.

Sostienen los partidarios de esta modalidad que los - importes separados para financiar reposiciones a mayores costos, no han tratados como provisiones efectuadas antes de establecer la utilidad del año, sino como una transferencia de esta a reserva, para destacar prudentemente el sentido de que por ahora el importe apartado se considera como no disponible, tratándose como una reserva específica de capital para atender a los mayores costos de reposición de los activos.

Pero por otra parte hay quienes sostienen que las provisiones por reposición implican costos adicionales que se suman a los restantes costos del ejercicio, para mantener en su integridad física y económica el capital generador de la renta y determinar reales resultados operativos del ejercicio.

Para ellos imputar esas provisiones a utilidades implica desconocer u oponerse al criterio que las considera como elementos integrantes del costo operativo y por otra parte acusar - una utilidad mayor que la verdadera con todos los inconvenientes que genera esta exagerada exhibición de resultados: mayores gravámenes fiscales, pretensiones indebidas de los accionistas, empleados y obreros ante los brillantes resultados que acusa el balance, equivocada interpretación de sus cifras de parte de inversos, Bancos, etc.

Tratamiento análogo al requerido por el activo inmovilizado debería merecer el activo circulante, absorbido a medida que la empresa realiza su función operativa. El costo a considerar en las mercaderías para relacionarlo con las ventas habría -

de ser el corriente en el momento en que se realiza esta operación, conforme al principio de que esas ventas han de cargarse con costos actuales.

Pero los dos métodos de saneamiento expuestos para los estados contables escapan a la esfera de acción del banquero, ya que dependen del criterio que adopte la empresa para contemplar o no el problema de la desvalorización en sus cuentas.

Al banquero, como he dicho más arriba, se le presentan los balances basados en el "costo histórico" y posiblemente sea mejor así, ya que en esta forma tiene la seguridad de que la contabilidad está sólidamente fundada. Cualquier alteración de los procedimientos causaría confusión particularmente por la carencia de otra alternativa de aceptación general.

Pero el banquero se encuentra con una información pasada y desprovista de actualidad en el momento en que la requiere para analizar el riesgo de su préstamo, y es lógico y adecuado entonces que siga el procedimiento de modificar extracontablemente las cifras existentes en dichos balances con los factores que han hecho que esas unidades monetarias se conviertan en variables, o dicho en otra forma, con la proporción de aumento o disminución que en el poder adquisitivo ha tenido la moneda en las distintas fechas.

III. La actualización extracontable.

La solución para el banquero, pues, reside en la actua

lización extracontable de las cifras de los estados que se le presentan.

Y puede esto lograrse añadiendo a los informes que van a la gerencia, un estado financiero especial en que los diversos bienes y derechos propiedad de la empresa se expresen en una misma unidad o medida de características homogéneas, y no en unidades distintas.

El Estado Financiero Especial. Como se prepararía.

El referido estado financiero adicional podría prepararse aplicando factores de conversión a las cifras operadas en contabilidad, con lo cual se lograría convertir a aquellas en otras cifras que tuvieran relación con los previamente registradas.

De la interpretación que se le diera a este nuevo estado, podrían resultar conclusiones de interés primordial que no podrían efectuarse de la lectura del balance contable, pudiéndose así llegar en algunos casos a presentar situaciones de naturaleza completamente distinta a las que surgían del balance original.

Como factores de conversión deberían utilizarse índices especiales, cuya preparación estaría a cargo de departamentos especializados. Estos departamentos funcionarían como verdaderos laboratorios encargados de preparar el material a utilizarse por los departamentos de interpretación de balances.

La labor de esos nuevos departamentos no sería muy -

sencilla. Si bien a simple vista el ajuste del balance con índices parece ser una labor de simple ejecución, la tarea realmente delicada es la preparación de los índices. Allí es donde surgen los interrogantes. ¿que índices deben ser? índices generales o índices especiales que midan las variaciones que midan las variaciones en el ramo a que pertenece la empresa?

No es posible admitir que ningún número índice general sea igualmente aplicable a todas las situaciones, porque sabemos que las alteraciones en el valor de la moneda no repercuten uniformemente, ni de modo simultáneo, en todos los aspectos de la economía; hay efectos inmediatos y otros retardados.

Esto señala la necesidad de contar con índices especiales, al menos para aquellas industrias que no caen dentro del nivel general; y aun cabría averiguar si todos los componentes de lo que podemos considerar un ramo, se ven similarmente afectados por el movimiento de precios.

También al departamento le competiría investigar si el mismo índice es utilizable para todos los rubros de un balance. Ocurre, muchas veces, que los efectos sentidos en los gastos y en el costo de la producción, son enteramente distintos a los que se han experimentado en los precios de venta de esos artículos. Y también está el problema de las modificaciones que sufren los costos de maquinaria y equipo.

Aunque es indudable que sería ideal poder convertir -

íntegramente los balances a un nivel único de unidad monetaria para fines de estudio de un negocio, resulta labor imposible si no se disponen de todos los índices requeridos para ello; y es evidente que la compilación y selección de éstos es una tarea - formidable.

Labor de los departamentos especializados. La confección de índices.

La confección de un número índice implica la reducción de un cierto número de factores diferentes a términos comparables entre sí y la sustitución de todos éstos términos por un sólo número capaz de representar su conjunto. Los índices que se utilizan para el estudio de las variaciones de los precios son generalmente sintéticos, y se obtienen calculando un promedio (generalmente el aritmético simple o ponderado, o el geométrico simple) de las variaciones de los precios de un número más o menos importante de mercaderías.

Se obtiene el nivel general de los precios calculando - el promedio de los números índices de las distintas mercaderías. Este promedio podrá ser simple o ponderado, y se comprende que el ponderado sea más exacto, ya que tiene en cuenta, por medio de la fijación de distintos pesos, la importancia diversa que las distintas mercaderías ocupan en el intercambio total.

Por regla general se asigna a los números índices de - los precios un peso proporcional al valor de las respectivas cantidades vendidas en el año o período base. Tiene ello el inconveniente de que según el año o período escogido los resultados serán

distintos, porque con el tiempo varía la importancia de las distintas mercaderías y de modo especial la de uso o difusión reciente.

Para eliminar este inconveniente el profesor Fisher - realizó prolijos ensayos con un sinnúmero de fórmulas, habiendo elegido una como "ideal", tanto desde el punto de vista de la exactitud como de la sencillez del calculo. Este índice ideal es la media geométrica de dos tipos distintos de índices sumas, uno de los cuales tiene como pesos las cantidades de las mercaderías cambiadas en el año base y el otro las cantidades de las mismas cambiadas en el año considerado.

Si hacemos p_0 y q_0 respectivamente iguales a los precios y las cantidades de las mercaderías del año base y p_1 q_1 a los precios y cantidades de las del año considerado, tenemos:

$$\sqrt{\frac{p_1}{p_0} \frac{q_0}{q_1} \times \frac{p_1}{p_0} \frac{q_1}{q_1}}$$

Para que un índice pueda ser considerado como representativo, no basta que todas las industrias se hallen suficientemente representadas en el conjunto que se estudia. Las materias primas y los artículos manufacturados presentan en sus fluctuaciones características distintas, y habrá que darles una representación adecuada. Los precios de las primeras son, en general, más sensibles a los cambios de las circunstancias comerciales y sus movimientos preceden a los de los artículos manufacturados, mostran

do fluctuaciones más violentas. Las fuerzas comerciales puras y simples obran con más libertad en los mercados de materias primas que en los de los artículos manufacturados, y de aquí la tendencia que tienen los precios en éstos mercados a anticiparse en sus movimientos a los de los mercados de otros artículos. Por otra parte, los precios de los artículos manufacturados comprenden un gran porcentaje de factores de coste que son estables, como los gastos generales y la mano de obra.

Un número índice representativo de precios al por mayor debe basarse en precios obtenidos de todos los grupos, dando a cada uno un peso proporcionado a la importancia relativa de las ventas de las mercaderías comprendidas en él.

Lo más interesante en una estadística es que esté siempre actualizada, y de aquí la gran ventaja del número índice mensual, que permite ir registrando las variaciones de precios poco después de haber tenido lugar los mismos.

Uno de los inconvenientes más serios que ofrecen los números índices en conjunto, es el de que requieren la adopción de un período arbitrario como base de comparación, y que, transcurrido mucho tiempo, las proporciones de los cambios en los precios, calculadas sobre tal base, no presenten las circunstancias entonces existentes.

El progreso moderno lleva aparejado el uso de muchos artículos nuevos, los gustos del público se desvían, desaparecen del mercado generos que se tuvieron en cuenta en el período bási

co, etc. Para resolver estas dificultades se utiliza un método - que resuelve aquellos defectos. En lugar de utilizar los precios de un período básico dado, los precios de las mercaderías son establecidos en porcentajes de los precios vigentes en el mismo período del año anterior. Por lo demás, la preparación de los índices se continúa de una manera igual o similar que si fuesen basedos en un período fijo. Este método de cálculo de los índices es conocido por "números índices eslabonados".

Existen algunos índices deflatores simples que pueden ser tomados en cuenta:

Para la valuación de edificios: el precio del metro - cuadrado de la construcción de edificios comerciales e industriales.

Para maquinarias: índice del valor de las importadas al tipo de cambio vigente para cada uno de los años considerados.

Para terrenos: relación establecida entre el valor de - las compraventas de bienes raíces y el número de esas operaciones.

Labor de los Departamentos de Interpretación de Balances. La Con-
versión.

Si bien la tarea de conversión parece a simple vista engorrosa por corresponder los saldos de los balances a muy distintas épocas, analizando el problema, podemos ver que se simplifica.

En efecto: atendiendo a la naturaleza de las distintas cuentas, observamos que no hay más que dos tipos de saldos:

1) Los que representan un derecho y una obligación - en dinero y por lo tanto permanecen rígidos ante cualquier alteración de la moneda. Son tales: en el Activo, las disponibilidades tales como caja y bancos, los créditos, y otros rubros como ser inversiones en valores determinados. En el pasivo, - casi todas las cuentas, ya que se refieren a obligaciones contraídas en moneda.

2) Los que se refieren a partidas específicas de bienes cuyo valor sigue las oscilaciones del poder adquisitivo de la moneda. Son éstos: en el Activo, - los bienes de uso y de cambio, algunos cargos diferidos y ciertos derechos. En el pasivo se presentan muy pocas veces, aunque podría darse el caso de obligaciones contraídas en especie.

También las cuentas de capital y reservas deben considerarse comprendidas en estos términos, pues su valor debe ser el de su origen, aunque no se sepa - ciertamente en que rubros del activo se encuentran invertidos.

El tipo de saldo citado en primer término no ofrece - mayores dificultades, pues como expresamos corresponde a partidas cuyo valor monetario no varía. Estas cuentas suelen ser además de movimiento rápido y de origen reciente, y no necesitan - actualización.

Es en el segundo grupo de cuentas, de mayor permanencia en el negocio y representativas del valor neto, de las inmovilizaciones y de los inventarios, donde se presenta la necesidad de conversión. En ellas se actualizarán los valores por medios de índices adecuados a la fecha de cada saldo.

El cuadro de Pérdidas y Ganancias, cuando no se refieren a un ejercicio reciente, también debe ser ajustado.

Finalizada la labor de conversión, nos encontramos con una diferencia de los saldos acreedores y deudores que corresponde a los cambios por fluctuaciones monetarias. Esta diferencia debe consignarse en la sección correspondiente a capital, reservas y resultados.

La preparación del estado financiero adicional, cuando se efectúa por primera vez, requiere análisis y detalles de elaboración que se reducen considerablemente cuando se prepara en años subsiguientes. Su preparación no implica sino cierto trabajo adicional, suficientemente compensado por la valiosa información que se le proporciona a la gerencia.

CONCLUSIONES

Teniendo en cuenta lo desarrollado en éste trabajo, se pueden resumir las siguientes conclusiones:

- 1) La inflación, flagelo de nuestro tiempo, produce - profundas transformaciones en las empresas y en - sus balances.
- 2) La contabilidad, siguiendo la tradicional norma del costo histórico por falta de otro principio universalmente aceptado, no capta esas transformaciones -y muestra datos y resultados falsos e incompletos.
- 3) El análisis bancario de los balances, una de las - fuentes de calificación de la clientela debería tomar esos datos contables basados en el costo histórico tan sólo como referencia para preparar sus propias cifras, a fin de que "la graduación de los créditos se efectúe sobre la base de los valores reales del balance o manifestación de bienes de los solicitantes" (Banco Central, anexo a la Circular B 236 del 12/1/1959).
- 4) Esto podría lograrse con la preparación de un estado financiero adicional, en el cual las cifras originarias serían elaboradas por medio de índices de conversión adecuados.
- 5) Departamentos especializados tendrían a su cargo la

tarea de estudiar y confeccionar los factores necesarios para la conversión.

- 6) No obstante el valor relativo atribuido a la revaluación y hasta tanto se encarara la solución apuntada, sería recomendable que las entidades bancarias solicitaran de sus clientes la revaluación de los ac
tivos, como una contribución más al esfuerzo de vol
ver a la forma clásica de calificación.

-----oOo-----

BIBLIOGRAFIA

- Cañellas Marcelo G. Economía y Técnica del Crédito-Bs.As. Alejandro Bunge- 1944.
- Cañellas Marcelo G. Riesgos Bancarios-Bs.As.- Selección Contable-1946.
- Cañellas Marcelo G. Riesgos del Crédito Bancario-Bs.As. Revista Bancaria y Aseguradora- Ago.1946
- Cañellas Marcelo G. El Crédito Bancario-Bs.As. - Facultad de C.Económicas Tesis-1933.
- Cholvis Francisco Análisis e Interpretación de Balances.Bs.As. - Selección Contable-1950
- Couchenour Jones R. Efectos de la Inflación sobre el Capital y los Beneficios -Bs.As.- Revista de C. Económicas-Enero-Febrero 1950.
- Escobár Cerda Luis Inflación y Capitalización -Santiago de Chile-Economía-1º Trimestre de 1958.
- Figueroa Emilio de El Mecanismo de la inflación-Madrid-Anales de Economía-Julio/Setiembre 1951.
- García Vázquez E. Las Causas de la inflación -Bs.As.- Revista de C.Económicas-Enero 1947.
- Goxens Duch Antonio Inflación, Deflación y Tributos en la Contabilidad de las Empresas-Madrid-M. Aguilar-1948.
- Harrod Roy La Inflación: Tema de actualidad-Washington-Boletín Informativo de la Embajada Argentina-19/10/51.
- Kemmerer Edwin W. El ABC de la Inflación- Bs.As. - Sudamericana-1945.
- Lopes de Sa A. Como analizar un balance-Bs.As. -Selección Contable-1955.
- Paton W.A. Manual del Contador-Méjico-Uteha-1947.-
- Pastor G.A. La inflación al alcance de todos. Bs.As. Emecé-1959.

- Pérez del Toro C. Inflación y consecuencias inflacionarias en las empresas-Méjico-Finanzas y Contabilidad-Diciembre 1952.
- Prados Arrarte J. Inflación y Desarrollo Económico-Madrid-Aguilar 1956.
- Lestard Gaston H. El crédito Bancario-Buenos Aires-García Santos-1929.

-----oOo-----

INDICE GENERAL

Capítulo I.

La Inflación: Influencia en la empresa y en su Balance.

Que es la inflación?.....	1
Factores que estimulan la inflación.....	1
El proceso inflacionario y sus efectos.....	4
Incidencia financiera y económica sobre las empresas.....	5
La inflación y los balances.....	13

Capítulo II.

Dinámica de los balances en la inflación.

Observación de un conjunto de situaciones.....	15
--	----

Capítulo III.

El crédito bancario y las calificaciones.

Formación de juicios para los acuerdos.....	31
Fuentes.....	32
Factores de calificación.....	36
Carácter.....	36
Capacidad de Dirección.....	37
Posición y evolución económico-financiera.....	38
Los "ratios" en el análisis de balances.....	40
Las garantías.....	49
Noción de "límite" en el crédito.....	51

Capítulo IV.

Las necesidades actuales en el análisis de balances.

Dificultad de fundar una calificación en base a estados contables.....	56
Soluciones: I. La revaluación.....	58
II.Los fondos de reposición.....	60
III.La actualización extracontable.....	62
El estado financiero especial: como se prepararía.....	63
Labor de los departamentos especializados: La confección de índices.....	65
Labor de los departamentos de interpretación de balances:la conversión.....	68

Capítulo VI.

Conclusiones.....	71
Bibliografía.....	73
Indice General.....	75