

## **NOTA TÉCNICA 18**

### **NUEVAS OPCIONES PARA INCREMENTAR EL RENDIMIENTO DEL CAPITAL SOLIDARISTA.**

Durante el año 1992 las autoridades económicas del país tomaron diversas medidas que llevaron a una merma significativa de la tasa de interés de los títulos valores.

Las asociaciones solidaristas sufrieron el impacto en sus excedentes nominales del período fiscal 92. Dicho rendimiento nominal reducido a términos reales restándole la inflación anual que fue aproximadamente del 17%, en muchos casos volvió negativo el excedente real, por lo cual el capital solidarista pierde valor de compra y disminuye en lugar de crecer.

Ante este panorama económico es aconsejable que el solidarismo analice diversas opciones de inversión, para salir del esquema actual orientado a colocar los remanentes de capital en títulos valores del mercado financiero.

Producto de nuestra participación en seminarios, congresos y otras actividades solidaristas, consideramos viables varias opciones, algunas de las cuales ya están en práctica en diversas entidades.

En esta oportunidad presentamos algunas ideas que pueden ser puestas en práctica para incrementar el excedente financiero, y que además rompen con el esquema tradicional imperante hasta ahora de invertir el capital en : préstamos y títulos valores.

#### **1-Descuento de facturas por cobrar**

Consiste en un convenio con el patrono mediante el cual, la asociación le descuenta facturas por cobrar a clientes, cuando necesita liquidez.

En el mercado financiero existen varias empresas que se dedican a esta actividad, y cobran hasta un 7% de descuento, por lo que es una operación muy rentable.

#### **2-Alquiler de activos fijos**

Con este plan (puesto en práctica por algunas asociaciones), la entidad adquiere activos fijos: equipo electrónico y de oficina, centrales telefónicas, vehículos y cualquier tipo de activo fijo sujeto a depreciación.

Los activos se le alquilan al patrono, que por diversos motivos no tiene como política comprar equipo.

Con el convenio, la empresa obtiene varias ventajas. La principal es que puede renovar equipo electrónico rápidamente, para contar con lo más moderno y eficiente.

En cuanto a la asociación, obtiene un excelente rendimiento que no está gravado con el impuesto sobre la renta, por ser entidad exenta, a excepción del 5% de gravamen a los excedentes.

### 3. -Financiamiento de capital de trabajo

En ocasiones, el patrono recurre a entidades financieras en busca de capital de trabajo a tasas de mercado hasta del 40% anual.

Este capital puede ser suministrado por la asociación, bajo condiciones de garantía y rentabilidad apropiadas.

Debe quedar claro que no se trata de financiar a una empresa que tenga déficit crónico de efectivo y pérdidas de operación.

### 4. -Compra de deudas adquiridas por asociados a tasas altas

A menudo los asociados adquieren bienes y servicios al crédito, con tasas de interés altas, y se ven en problemas para repagarlas.

Estudios recientes sobre el costo del financiamiento de electrodomésticos dan a conocer tasas de interés que van desde el 4% hasta el 10% mensual, es decir del 48% al 120% anual.

Mediante una línea de crédito comercial con óptimas garantías, una asociación puede ayudar a los asociados y al mismo tiempo obtener una buena rentabilidad sobre el capital.

### 5. -Descuento de facturas a proveedores del patrono

Es práctica usual, en especial en los entes gubernamentales que se cancele a los proveedores a los 30 o más días después de entregada la mercadería.

Dichos proveedores podrían requerir capital de trabajo inmediato, por lo que la asociación podría convenir con ellos en comprarles las facturas por cobrar al patrono, con un descuento.

### 6. -Venta de materiales desechados en el proceso fabril

Actualmente varias asociaciones reciben desechos del proceso industrial y los venden a particulares, con lo cual obtienen un ingreso que al final se transforma en excedente para los asociados.

Es importante estudiar si en la empresa existe alguna posibilidad de lograr beneficios con este tipo de actividades.

#### 7. -Negocios conjuntos con otras asociaciones

Hemos observado que muchas asociaciones adquieren gran cantidad de artículos para sus asociados, en festividades como el día de la Madre, día del Padre y Navidad.

El gran negocio lo realizan las tiendas de electrodomésticos, cuando bien podrían hacerlo las asociaciones, uniendo esfuerzos y capital para hacer compras masivas e importar directamente los pedidos de todos los asociados.

Además de generar excedentes con la compra y venta de los artículos, pueden ganar intereses financiando el importe a cada asociado.

#### 8-Compra de bienes en remates para revenderlos con utilidad

A menudo aparecen en el boletín judicial remates de mercadería, vehículos y propiedades.

Una asociación puede participar en el remate, dado su potencial de dinero efectivo para adquirir un bien que luego puede revender con utilidad. Especialmente bienes raíces, que inclusive le pueden servir a los asociados.

#### 9-Líneas de crédito comercial a tasas cercanas al mercado

En lugar de adquirir bonos que generan un rendimiento uniforme, se puede estudiar la opción de abrir líneas de crédito, aparte de las usuales para los asociados.

Estas líneas de crédito pueden funcionar para financiar capital de trabajo que necesiten los asociados, al iniciar una pequeña empresa de su propiedad.

#### 10-Servicios para el patrono

En algunas asociaciones se han logrado convenios con la empresa, para ejecutar procesos o dar servicios de valor agregado que normalmente se contratan con terceros.

También es posible convenir con el patrono para explotar alguna línea de productos que no le interese.

Este tipo de convenios resulta beneficioso para ambas partes.

## 11-Otras actividades

Recientemente una asociación solidarista estableció un sistema de clubes, para el financiamiento de mercadería, tal y como funcionan en otras entidades comerciales nacionales.

## 12-Planes de pensión complementaria

Los planes de pensión complementaria constituyen un sector en donde podrán incursionar las asociaciones en un futuro cercano.

## 13-Planes mutuales de seguridad

Conforme a los cambios que se avecinan en materia de monopolios, es posible que el solidarismo pueda manejar planes alternativos a los seguros mediante sistemas mutuales.

La lista enunciada no agota las posibilidades del solidarismo, sino que constituyen una forma de empezar el análisis de la cuestión.

Lic. Milton Arias C.