

## **NOTA TÉCNICA 29**

### **LA CARTERA CREDITICIA Y LA INCERTIDUMBRE ECONOMICA**

En el mes de julio de 1994 en una empresa solidarista despidieron al 50% del personal por traslado de operaciones a otro país.

En consecuencia la asociación hizo las liquidaciones de ahorro y aporte correspondientes, y la mayoría de los exempleados quedó con saldos de deuda, tanto de tipo fiduciario como prendario e hipotecario.

Solamente en saldos de crédito fiduciario la asociación queda con un total de ¢5.000.000,00 de exasociados, cuyos fiadores también fueron liquidados, por lo que el riesgo de incobrabilidad puede ser hasta del 100%.

La asociación solidarista tenía al 30/06/94 un excedente cercano a los ¢7.0 millones, y pensaban entregarles a los exasociados la parte que les correspondía, sin tomar en cuenta el gran riesgo de pérdida que representa los saldos insolutos.

Les hicimos ver que en salvaguarda del patrimonio de los asociados que aún permanecen en la empresa, lo prudente y obligatorio es crear una provisión para incobrables hasta por el total del saldo fiduciario insoluto de los exasociados, y de un 20% del saldo prendario, en vista de la alta expectativa de pérdida.

Con esa reserva, que se carga a gastos, el excedente al 31/07/94 disminuye y afecta el monto a repartir entre los exasociados liquidados en este mismo mes, que precisamente son los que crearon el alto riesgo de pérdida.

Debido a que este tipo de liquidaciones masivas pueden ser algo frecuentes en el futuro inmediato, ante la incertidumbre económica que provoca la apertura de mercados y demás factores del entorno económico, queremos aprovechar la ocasión para alertar al solidarismo sobre diversos aspectos que deben considerar en defensa del patrimonio de todos los asociados, en especial de los que permanecen en la entidad, después de una liquidación masiva de empleados en cualquier empresa.

### **MONTO MÁXIMO A PRESTAR**

Dada la incertidumbre en que pueden verse envueltas las asociaciones, en particular las del sector privado, es conveniente disminuir el factor multiplicador del ahorro (número de veces que se presta).

## **NOTA TÉCNICA 29**

Lo anterior para que en caso de liquidación de empleados, cada uno quede debiendo el menor saldo posible después de aplicarle su patrimonio a la cancelación de la deuda.

### **TASAS DE INTERESES FIJAS O VARIABLES**

Es recomendable que los instrumentos de garantía de los créditos, contengan alguna cláusula que permita la variabilidad de la tasa de interés, al menos desde el momento en que la persona deja de ser asociada.

Lo anterior, permitirá readecuar el rendimiento de la cartera crediticia de exasociados, y eventualmente negociar su venta global con una menor tasa de descuento.

En efecto, si una asociación sale al mercado financiero a vender una hipoteca al 18% de interés fijo en las condiciones actuales, a lo sumo obtendría un 43% del saldo contable de esa hipoteca, con una pérdida efectiva del 57% (asumiendo que el comprador desea obtener una tasa del 42% anual, se divide la tasa nominal entre 42 y se obtiene el 43%).

### **GARANTIAS**

En condiciones de incertidumbre respecto a la seguridad del trabajo, la garantía fiduciaria se vuelve irreal e insuficiente, puesto que los mismos fiadores podrían quedar cesantes.

La garantía prendaria tiene mejores perspectivas, aunque el hecho de que sean exasociados lo que queden con saldos insolutos crea un mayor factor de riesgo.

La garantía hipotecaria es la que reúne las mejores condiciones de riesgo, excepto cuando son documentos de tasa fija, que pueden dar origen a pérdida por factor inflacionario y por la tasa de descuento en caso de su venta forzosa para la devolución de ahorro y aporte.

### **ELEMENTOS DE RIESGO EN CASO DE LIQUIDACIONES MASIVAS**

En caso de liquidaciones parciales el mayor riesgo de pérdida se le presenta a los asociados que permanecen en la entidad, por factores como:

## **NOTA TÉCNICA 29**

1. Los exasociados se llevan los activos líquidos (dinero e inversiones transitorias) y dejan a los demás, los activos más susceptibles a provocar mayores pérdidas: saldos de cartera crediticia, cuentas por cobrar, etc.
2. Si no se hacen las provisiones adecuadas, se puede llegar al extremo de pagarles el excedente correspondiente, sin antes hacer provisiones para pérdidas por incobrables, por lo cual el riesgo de pérdida le queda a los demás asociados en forma injustificada.
3. Si los asociados que permanecen en la asociación deben vender parte o la totalidad de la cartera crediticia, sufrirán grandes pérdidas por efecto de la configuración de los créditos: garantías insuficientes, plazos extensos, tasas fijas de interés, saldos morosos de exasociados, etc.
4. En caso de no poder vender la cartera de crédito, su ahorro y aporte quedará congelado se le entregaría conforme se cobren las cuotas de la cartera crediticia con el paso del tiempo, lo cual acarrea grandes problemas: devaluación del dinero, atrasos en el pago, gastos legales, etc.

## **RECOMENDACIONES**

### **No. 1**

Ser cautelosos en el monto de los créditos de cada asociado, de manera que en caso de liquidaciones queden debiendo lo menos posible.

### **No. 2**

Replantear la tasa variable de interés en todos los créditos, como opción sujeta a criterio de la Junta Directiva conforme a las condiciones del momento.

### **No. 3**

Estudiar la composición de la cartera crediticia y readecuar el monto de la provisión para incobrables, según el riesgo de incobrabilidad.

## **NOTA TÉCNICA 29**

No. 4

En caso extremo de liquidación masiva, hacer un estudio inmediato del ACTIVO TOTAL para evitar que a los asociados no liquidados les quede un gran riesgo de pérdida, que también deberían soportar los asociados que se van.

Existen otros aspectos de sumo cuidado que no se abarcan en esta nota, y que tendrán que tomarse en cuenta en cada caso particular.

Lic. Milton Arias C.