

# Microcréditos, garantías y vulnerabilidad

María Jesús Pérez, Fundación CODESPA

El otro día tuve la oportunidad de ver el documental "Microcréditos", que cuenta la historia "negra" de Yunus y la cara dura de los microcréditos. No quiero detenerme en hablar de los supuestos problemas de malversación de fondos del Banco Grameen, -que aparentemente han quedado aclarados y se ha eliminado la sospecha de que Yunus actuó mal-, sino en otro aspecto que mostraba el documental: ¿qué pasa cuando las personas que reciben un microcrédito no pueden devolverlo?

Como todos sabemos, los microcréditos facilitan en ocasiones el acceso a una oportunidad de inversión, y en palabras del propio Yunus pueden considerarse un "derecho", pero los microcréditos son también una deuda, y se convierten en una "obligación". El carácter de obligación muestra su faceta más dura cuando se producen situaciones en las que las personas no pueden hacer frente a sus pagos y se convierten en "morosos". La morosidad puede deberse a la mala práctica de la Institución Microfinanciera (IMF) en la concesión de los préstamos o a una mala gestión por parte de los clientes. El documental mostraba casos de personas que se han visto "obligadas" a pagar sus deudas con sus casas o bienes, quedando en la calle, o a entrar en una espiral de deudas para intentar repagar unos y otros créditos... Es decir, una mala gestión de las microfinanzas puede provocar situaciones de extrema vulnerabilidad y desesperación. Evidentemente el documental, de carácter divulgativo y algo tendencioso, no entraba a explicar el funcionamiento de las IMF y las causas reales que habían llevado a esas personas a tener que afrontar situaciones tan límite. Cualquier persona ajena a este campo, podría sentirse literalmente escandalizada por la dureza de las microfinanzas pero también, para aquellos que conocemos más de cerca el sector, debe hacernos reflexionar: ¿se están haciendo las cosas bien en microfinanzas?

Ahondando en este tema, vi un caso de cómo una IMF estaba empezando a analizar las situaciones de impago de sus clientes para entender qué había sucedido, y analizar así los posibles impactos de cambiar sus políticas de gestión de su morosidad. La pregunta de fondo que surgía en torno a eso es:

**¿Tienen las instituciones microfinancieras suficientemente claro por qué las cosas van mal para algunos de sus clientes?, y ¿qué deben hacer cuando un cliente tiene problemas que le impiden asumir sus compromisos?**

Las instituciones de microfinanzas han adoptado un enfoque único de gestión de la morosidad: lograr que la persona pague. Las reestructuraciones o refinanciamientos suelen evitarse dado que se consideran "pan para hoy y hambre para la mañana" y, en ocasiones de mala gestión por parte de algunas IMF, han encubierto carteras con elevado riesgo. Esto ha llevado a que la industria considere dentro de los cálculos de cartera en riesgo, no sólo la cartera en mora, sino la cartera reestructurada o refinanciada.

Normalmente, en las buenas prácticas de las microfinanzas, se presume que la concesión del préstamo ha considerado el nivel de endeudamiento aceptable para una determinada persona teniendo en cuenta su capacidad de pago. La IMF establece un máximo de endeudamiento, definido como un porcentaje de la renta disponible en la familia, y concede el préstamo de tal manera que la cuota que la persona tiene que pagar no supera ese tope. En la determinación de este máximo se considera que la persona disponga de un colchón suficiente como para que tenga margen suficiente para cubrir las cuotas, incluso si sus circunstancias de generación de ingresos cambian.

En la práctica, los hogares pobres sufren fluctuaciones con respecto a su capacidad de pago y los ingresos que generan. En ocasiones, una enfermedad, un gasto inesperado o un problema con su actividad económica reducen drásticamente los ingresos de la familia y puede afectar a la disponibilidad de efectivo para afrontar las cuotas. Con ello, la capacidad de pago se ve afectada a medio-largo plazo, mientras la obligación de pago con la IMF se mantiene estable. En estos casos, en ausencia de garantías solidarias -que cada vez son menores en la industria-, la posibilidad que la persona tenga de afrontar los pagos frente a esta situación depende de varios factores:

- Disponibilidad de ahorro (en bienes - activos- o efectivo).
- Acceso a otras fuentes de financiamiento (prestamistas, amigos, etc.).

Según estas variables sean mayores o menores, la vulnerabilidad de la persona será mayor o menor, respectivamente. En casos de elevada vulnerabilidad, la persona se ve obligada a recurrir a fuentes adicionales de crédito que le permitan asumir los compromisos de pago, lo cual introduce a la persona en una espiral de endeudamiento que puede conllevar futuros impagos y problemas serios de endeudamiento.

Asimismo, si la persona en situación de vulnerabilidad no puede acceder a fuentes de financiación adicionales y, por tanto, no puede afrontar sus cuotas, la IMF se ve obligada a desencadenar los procesos de gestión de impagos. Estos procesos suelen ser rígidos y derivar en la ejecución de las garantías definidas en el contrato de préstamo.

En el caso de préstamos grupales, puede ser la garantía solidaria pero en muchos casos, la persona llega a responder con bienes personales, en algunas ocasiones asociados a su propia actividad empresarial o incluso, su propia casa.

El fin del proceso de gestión de impagos puede resultar en la ejecución completa de la garantía, teniendo esto enormes consecuencias para la persona, ya de por sí envuelta en una situación de vulnerabilidad.

**Las microfinanzas iniciaron su andadura intentando evitar que las garantías de los préstamos funcionaran como las garantías reales del sistema financiero convencional para evitar precisamente, aumentar la vulnerabilidad con la ejecución de las garantías pero, en la práctica, no siempre es así.**

De hecho, la garantía solidaria se establece como un mecanismo que puede permitir el acceso a crédito a personas con escasos activos y/o capacidad de ahorro, disminuyendo enormemente el riesgo, aunque en la práctica es cada vez menos utilizada.

Cuando las IMF, establecen garantías sin considerar el nivel de activos de la familia o su situación de vulnerabilidad y/o no tienen en cuenta el impacto que la gestión de impagos puede tener, las posibilidades de que las personas incurran en situaciones de mayor vulnerabilidad son muy elevadas.

Teniendo en cuenta lo anterior, ¿sería interesante que las IMF entiendan mejor cuáles son las causas que llevan a sus clientes a no pagar?, ¿sería interesante repasar cuál está siendo la práctica en la industria con respecto a la adecuación de las garantías solicitadas versus el nivel de vulnerabilidad de los clientes y exigir una mayor rigurosidad en este sentido?, y por último, ¿sería interesante definir políticas de gestión de impagos más flexibles que consideren dos variables: historia crediticia de la persona y Vulnerabilidad del grupo familiar?. Sin duda, este es un importante campo de trabajo dentro de la gestión del desempeño social de las instituciones microfinancieras.