

La gestión de la morosidad en entidades financieras

BEATRIZ ROYO

Gestora de morosidad. Colegiada núm. 3113

INTRODUCCIÓN

El aumento de la morosidad es el factor más relevante al que se enfrentan las entidades financieras para mantener su solvencia en el contexto actual de crisis económica.

En primer lugar se debe definir lo que es morosidad. En términos financieros podríamos decir que “morosidad” es la situación a la que llega una persona física o jurídica que incumple con sus pagos obligatorios en tiempo y forma. Así, un “moroso” es aquel que aun no teniendo un incumplimiento definitivo, se retrasa en el pago de sus deudas.

CAUSAS DE LA MOROSIDAD

En el caso de existir deuda hipotecaria

La variación de los tipos de interés de los últimos años es la variable más significativa, debido a que afecta a la gran mayoría de la cartera hipotecaria, aumentando y reduciendo la cuota según la fluctuación de los tipos. El efecto de los tipos de interés en la morosidad es de carácter retardado debido al periodo de revisión de las hipotecas, que suele ser de seis meses.

Debemos tener en cuenta también que el precio de la vivienda y el paro son importantes para entender la evolución de la tasa de morosidad. En los últimos años, caracterizados por un boom inmobiliario, la adquisición masiva de inmuebles como inversión o destinados a ser la vivienda habitual de los adquirentes, ha chocado con la posterior crisis económica acompañada en todo caso por el aumento de la tasa de paro de las familias.

En el contexto actual de dificultad a la hora de encontrar comprador de un inmueble, el titular de una hipoteca no puede evitar entrar en mora vendiendo el bien por un precio superior al de compra, ya que los valores actuales de tasación son muy inferiores a los valores resultantes en la época de boom inmobiliario. Por tanto, actualmente es difícil la siempre ventajosa venta frente a un proceso judicial con el banco.

Para el resto de financiación consumo

Se engloban en este apartado los préstamos al consumo y las tarjetas de crédito. En este caso, la variación del tipo de interés es más sutil, ya que muchos de los préstamos al consumo han sido pactados a un tipo de interés fijo, por lo que de esta manera se elimina la morosidad procedente de la variación del tipo de interés. Sin embargo, el paro, al igual que en el apartado anterior, ha sido un factor determinante a la hora de hacer frente al pago de las deudas. Muchas familias que no tenían grandes deudas en términos cuantitativos, no han podido hacer frente al pago de las obligaciones derivadas de sus préstamos al consumo y sus tarjetas de crédito. La ausencia de aval en este tipo de operaciones, ha sido otro factor que ha dificultado el recobro a la entidad financiera.

MEDIDAS PREVENTIVAS PARA EVITAR LA MOROSIDAD EN LAS ENTIDADES FINANCIERAS

La morosidad es un problema para las entidades financieras, que si bien no se puede eliminar, sí se puede prevenir con una adecuada política de riesgos. Para evitar el aumento del ratio de morosidad podemos tomar una serie de medidas con respecto a nuestros clientes (morosos o potencialmente morosos):

En primer lugar, **tener actualizada la ficha comercial de nuestro cliente**. Es muy importante, saber dónde, cuándo y cómo podemos localizar al cliente en cuestión. Es obvio que no se puede ofrecer soluciones de pago a un cliente ilocalizable. La gestión de la morosidad será más rentable si dedicamos el menor tiempo posible con la mayor eficiencia.

Otro factor a tener en cuenta, es la **gestión proactiva de la morosidad**. Consiste en adelantarse a los problemas que pueda tener un cliente para hacer frente al pago de sus compromisos y actuar resolutivamente con anticipación, con el fin de garantizar el cobro en la forma y plazos pactados.

Es importante en cualquier caso, **comprobar la solvencia del cliente antes de iniciar cualquier operación**.

Debemos conocer cuál es el flujo de cobros recibidos y de pagos a los que el cliente debe hacer frente y asegurarnos de cuál es su solvencia patrimonial. Es conveniente antes de aprobar cualquier operación de riesgo exigir garantías o avales al cliente.

Debemos tener en cuenta que no todos los clientes son susceptibles de asumir el mismo riesgo, es decir, en función de su solvencia patrimonial en términos cuantitativos, se les deberá otorgar un **límite máximo de riesgo**, no siendo igual para todos los clientes.

En la medida que sea posible, se deben **documentar todas las operaciones**, pues la gestión de la morosidad es más eficaz cuanto más información tengamos del cliente, de su actividad profesional, del origen de sus ingresos y del destino de los fondos.

Actuaciones para la gestión de la morosidad

Para la eficiente gestión de la morosidad se deben contemplar las medidas que mejor se adapten a la situación de morosidad particular de la persona física o jurídica. En este sentido cabe mencionar las siguientes:

1. Reestructuración de las operaciones crediticias (hipotecarias y consumo)

Consiste en la agrupación de todas las deudas del deudor persona física o jurídica, con el objetivo de dar una solución global a su situación. Con esta operación se fija una sola cuota agrupando las deudas hipotecarias y las deudas procedentes de operaciones consumo, si las

Para la eficiente gestión de la morosidad se deben contemplar las medidas que mejor se adapten a la situación de morosidad particular de la persona física o jurídica

hubiera y teniendo en cuenta la capacidad de endeudamiento y, por tanto, el nivel de ingresos del deudor.

En la mayoría de los casos en que las deudas sean hipotecarias, esta reestructuración implicará la novación de condiciones y por tanto, de los contratos, la intervención de un notario y la inscripción en el Registro de la propiedad de la nueva operación.

2. Dación en pago

Por dación en pago se entiende la entrega de un bien destinada a saldar una deuda pendiente de pago. La dación en pago de inmuebles hipotecados presenta evidentes ventajas para el deudor frente a una inminente ejecución del bien hipotecado, ya que en la mayoría de los casos el deudor queda liberado totalmente de su deuda. Con la dación en pago, el deudor hipotecado que no puede hacer frente a su deuda, se libera totalmente de la deuda entregando la vivienda a la entidad financiera. Cabe destacar, que en el caso de venta del inmueble en subasta o adjudicación por parte de la entidad financiera, si el valor que recibe el banco es inferior a la totalidad de la deuda pendiente, el deudor seguiría debiendo parte de la deuda.





Los requisitos para que un deudor pueda acogerse a la dación en pago pueden resumirse en los siguientes:

- I. Que la hipoteca recaiga sobre un inmueble cuyo precio de compra-venta no exceda de unos determinados valores en función de la población de los municipios:
 - 1. Municipios > 1 millón habitantes: 200 mil €.
 - 2. Entre 500 mil y 1 millón habitantes: 180 mil €.
 - 3. Entre 100 mil y 500 mil habitantes: 150 mil €.
 - 4. Hasta 100 mil habitantes: 120 mil €.
- II. Cumplir los criterios marcados para considerar a una persona dentro del umbral de exclusión y por tanto ser beneficiaria de esta opción. Los requisitos son los siguientes:
 - 1. Que el préstamo hipotecario recaiga sobre la vivienda habitual.
 - 2. Que todos los miembros de la unidad familiar (hipotecado, cónyuge, e hijos residentes en la vivienda) carezcan de rentas del trabajo o por actividades económicas.

- 3. Que la cuota resultante sea superior al 60% de los ingresos netos de la unidad familiar.
- 4. Que el conjunto de miembros de la unidad familiar no tenga otros bienes o derechos patrimoniales suficientes con los que hacer frente a la deuda.
- 5. Que el préstamo hipotecario haya sido obtenido para la compra de la vivienda habitual, que ésta sea la única de la que es propietario el deudor y que no estuvieran constituidas otras garantías reales en garantía, ni hubiera otros intervinientes que incumplan los requisitos 3 y 4.
- 6. En caso de existir cotitulares que no formen parte de la unidad familiar, estos deberán cumplir los requisitos 2, 3 y 4.

Cabe destacar en cuanto a la dación en pago, que es conveniente que antes de que se produzca su firma, que el deudor esté al día en el pago del Impuesto de Bienes Inmuebles y de las cuotas de la comunidad de propietarios al que pertenece el inmueble objeto de la dación.

3. Cancelación con quita

Supone la condonación de parte del capital pendiente de la operación. La quita puede ser solicitada por cualquier cliente cuyo plan de reestructuración no sea viable ni asumible (se considera inviable cuando la cuota resultante sea superior al 60 % de los ingresos de la unidad familiar).

La quita también puede ser solicitada por los deudores en ejecución con fecha de subasta, si bien es cierto, que la entidad financiera puede negarse debido a que podría ponerse en evidencia la mala fe del deudor al haberla podido solicitar con anterioridad.

CONCLUSIÓN

Al margen de todas las medidas de solución para el moroso que puede ofrecer una entidad financiera, tenemos que tener en cuenta la predisposición del cliente moroso a solucionar su situación de impago. Los deudores establecen sus propias prioridades de pagos. En algunos casos, pagan solamente sus deudas más gravosas o aquellas que han garantizado por medio de avales u otras garantías. Sin embargo, hay deudores que suelen anteponer sus pagos a las entidades que ofrecen créditos rápidos ya que los tipos de interés que pactan con estas entidades son muy elevados, dejando de pagar la hipoteca que grava su vivienda. Por ello, es muy importante que una entidad financiera que va a conceder un préstamo a su cliente tenga en cuenta, no sólo la solvencia actual del cliente, sino también la posible solvencia futura, mediante los pertinentes estudios de la viabilidad de la operación.