

CASAS DE EMPEÑO DE EU PROSPERAN EN MÉXICO

▮ Cobran hasta 144% de interés anual; “aquí obtenemos más rendimiento de la inversión que allá”

ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT
/THE ECONOMIST

Aurora Rico Torres fue anfitriona de una gran posada. Antes de comprar lo necesario para el pozole, el ponche y las piñatas, participó en otra tradición mexicana: el empeño. Una tarde reciente, la joven ama de casa acudió al Nacional Monte de Piedad para empeñar su brazalete de diamantes con valor de 3 mil pesos y unos aretes de oro para financiar la celebración. Desconcertada entre las filas reptantes de clientes, confesó: “Es mi primera vez aquí.”

Y es probable que no fuera la última. Muchos estadounidenses consideran la pignoración como el último recurso para obtener un empréstito. En cambio, para millones de mexicanos necesitados de crédito es la única alternativa para obtener un préstamo.

Semejante demanda impulsa un rápido crecimiento del sector. El empeño no está controlado en México, así que no se cuenta con cifras confiables sobre el número de establecimientos. Pero hay muy pocas dudas de que las empresas nacionales se expanden en tanto compañías estadounidenses, como Mister Money-USA Inc, se adentran con fuerza al sur de la frontera.

Fort Collins, cadena con sede en Colorado que cuenta con 22 sucursales en México, planea abrir 20 más durante los próximos tres años, señala Tim Lanham, su presidente. “Estamos creciendo en México. Los rendimientos de nuestra inversión son mejores que en Estados Unidos.”

El empeño es una industria vigorosa todo el año en México, pero diciembre y enero son los meses más atareados. Es cuando los clientes empeñan artículos domésticos para pagar facturas extras. Otros peinan los pasillos de mercancía confiscada para comprar regalos navideños a precios de ganga.

Rico quedó decepcionada por los 50 dólares que obtuvo por su lote. Pero el plan de financiamiento de su fiesta es más problemático para México. La economía de la nación no crece con la rapidez necesaria para generar suficientes empleos y prosperidad para sus 105 millones de habitantes. Muchos mexicanos todavía carecen de cuentas bancarias. Menos de 15% tienen tarjetas de crédito. La décima economía del mundo funciona principalmente con efectivo.

A pesar del surgimiento de

nuevos préstamos en los años recientes, México permanece como una de las naciones latinoamericanas más pobres en crédito. La escasez de financiamiento para apoyar la construcción de vivienda y empresas —y para adquirir casas— frena la economía y fomenta la evasión fiscal y la economía informal. “Todo esto afecta al desarrollo de México y su competitividad”, dice Gustavo del Angel, profesor de economía del Centro de Investigación Económica de la ciudad de México.

Aunque muchas familias trabajadoras empeñan artículos para salir de apuros, no son

con intereses, usualmente en unos pocos meses, para reclamar los artículos. Si el cliente incumple con el crédito, el prestamista conserva la mercancía y la vende.

Esta práctica antigua continúa floreciendo en México. Los solicitantes no necesitan tener empleo, historia crediticia o aval. Todo lo que necesitan es algo de valor que sirva de garantía colateral. En virtud de que en México hay poca vigilancia gubernamental, los prestamistas pueden cargar lo que deseen. A pesar de eso, Lanham apunta que la tasa de interés mensual de 12% que su Mister Money exige

A pesar de que las casas de empeño se multiplican por todo México, el más antiguo y conocido es el Nacional Monte de Piedad (NMP), llamado simplemente “el Monte” por su legión de leales clientes. Fundada en 1775 por un magnate de la plata español para socorrer a los empobrecidos mexicanos, la institución ha crecido a 130 sucursales y 3 mil empleados. A diferencia de sus competidores, no es una organización lucrativa. Su tasa de interés anualizada de 36% es menor que la de muchas tarjetas de crédito en México.

Los clientes hacen fila afuera



Una mujer es atendida por un valuator en la zona de empeño del Monte de Piedad, en el Centro Histórico de la ciudad de México ■ Cristina Rodríguez

solamente los pobres quienes confían en esos servicios. Sergio Becerril, comerciante joyero de la ciudad de México, reconoció que continuamente empeña diamantes para incrementar el capital de su negocio. Señaló que los bancos no darían líneas de crédito a pequeños empresarios como él. Incluso si lo hicieran, los términos serían demasiado onerosos. “Empeñar es barato y fácil”, dice Becerril. “Se trata de flujo de efectivo.”

Mencionada en el Antiguo Testamento, la pignoración es la forma más antigua de préstamo. Los prestatarios ofrecen en prenda joyas, herramientas o instrumentos musicales. El prestamista hace una valoración de la mercancía y de manera usual presta cerca de 50% de la cantidad en la que se vendería. El deudor acepta pagar el préstamo

a los clientes mexicanos, equivalente a 144% anual, es más baja que en algunos estados de EU, como Texas y Florida.

El atractivo del mercado mexicano, indica, son las quisquillosas costumbres de sus clientes. Apenas 7% de ellos dejan perder sus mercancías, comparado con 25% en EU. Índices más bajos de pérdida de artículos implican mayores ganancias para los prestamistas, quienes de manera general ganan más prestando dinero que vendiendo mercancías. Lanham comenta que los objetos que los mexicanos dejan en las casas de empeño tienden a estar en excelentes condiciones. “Estados Unidos es una sociedad de desperdicio”, indica Lanham. “Los mexicanos trabajan duro para obtener sus posesiones. Cuidan de ellas y quieren recuperarlas.”

de la casa matriz de la institución, en un edificio colonial ubicado frente al histórico Zócalo de la capital. Adentro, imponentes pilares, altos techos con vitrales y pórticos con bajorrelieves otorgan un aire de altas finanzas a las transacciones, las cuales promedian poco más de mil pesos cada una.

La muchedumbre de una reciente tarde de diciembre constituía una sección representativa de México: abuelas en batas de casa, estudiantes con mochilas y anillos ombligueros, madres con bebés en brazos, oficinistas de traje y obreros con botas de trabajo estropeadas y pantalones salpicados de pintura. Algunos sólo habían llegado para admirar el fastuoso nacimiento en el vestíbulo principal.

Muchos, como Rosaneli Beltrán, necesitaban efectivo. El

A pesar del surgimiento de nuevos préstamos en los años recientes, el país sigue siendo uno de los más pobres en crédito en AL

NMP presta sobre casi cualquier posesión, con excepción de ganado, alimentos, armas y artículos que con frecuencia son robados, como autopartes. Pero las joyas son el objeto que se empeña de manera común y la única mercancía que se acepta en la casa matriz del centro. Beltrán empeñó algunas baratijas para comprar presentes navideños y para engalanar la mesa con platillos tan especiales como el pozole.

“Mi pequeño salario no alcanzaría en esta época del año”, expresó Beltrán, quien trabaja de secretaria. Este año el NMP prestará más de 700 mdd a 6 millones de clientes, informó Javier Vélez Bautista, director general de la casa de empeño. Las ganancias, una vez descontado el costo de operación, son distribuidas anualmente en acciones de caridad. Para Vélez, “no hay otra institución financiera que sea tan importante para los pobres en México”. Es cierto: en diciembre de 1997, una huelga de cinco meses y medio que estalló el sindicato de trabajadores causó tantas dificultades que el gobierno de la ciudad intervino para resolverla.

Las anuales prisas navideñas provocan que los empleados de la casa de empeños, entre ellos el valuator José Luis Medina, trabajen más duro que los duendes de Santa Claus. No menos de 250 esperanzadas personas transitan cada día hacia la estrecha ventana de Medina, sujetando nerviosamente anillos de diamantes, cadenas de oro, medallas religiosas y relojes. Los clientes observan mientras él examina, pesa la mercancía y pronuncia la oferta. Muchas transacciones requieren menos de un minuto. Algunos clientes ruegan por unos pesos más. El cortés y bien vestido Medina no parece preocuparse. “Trato de darles un poco más si puedo”, dijo. “En especial a mis clientes habituales”.

A pesar de las largas filas y de las cortas horas, el Monte ha desarrollado una devoción similar al culto entre clientes de toda la vida como Ofelia Pérez, de 56 años, quien no ha tenido un trabajo estable desde que perdió su empleo de secretaria, hace 15 años. Ella trabaja de manera esporádica limpiando casas. Mientras sostiene un puñado de fichas de préstamo, Ofelia dice que ha perdido la cuenta de las veces que ha empeñado sus joyas. Al aproximarse la Navidad, dice, la necesidad es mayor que nunca.

“Doy gracias a Dios por este lugar”, manifiesta. “Nosotros los pobres no tenemos otro sitio al que acudir.”

FUENTE: EIU

ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT
/THE ECONOMIST

Ana Martínez Pérez, de 57 años, residente en Massapequa, estado de Nueva York (EU), siempre ha contado con sus tarjetas de crédito para salir del paso: pagar servicios de salud, ropa de trabajo, incluso artículos básicos como comida y gas.

“Me la paso pagando y siempre estoy endeudada”, dice. En años recientes intentó todo para salir de deudas. Primero recurrió a los ahorros de su plan de retiro para pagar el saldo de su tarjeta de crédito. Pero después de que la despidieron de su trabajo y le redujeron el sueldo en el nuevo, volvió a endeudarse. Entonces optó por una línea de crédito hipotecaria para pagar sus tarjetas y hacer algunas obras en la casa donde vivía con su esposo José. Pero cuando necesitó hacer otras obras y decidió incrementar su línea de crédito, sus pagos se fueron de 200 a 600 dólares mensuales, modificación sobre la cual su banco nunca le advirtió. Ahora enfrenta una deuda de tarjeta de crédito por 4 mil dólares, además de su hipoteca y su línea de crédito hipotecaria. “Tengo casi 60 años de edad y estoy a punto de jubilarme”, expresa Ana. “No quiero esta carga sobre mí.”

Esta es una historia familiar para muchos residentes que han recurrido a cualquier financiamiento, desde tarjetas de crédito y segundas hipotecas, hasta líneas de crédito con garantía hipotecaria, préstamos estudiantiles y automovilísticos para mantenerse a flote, especialmente cuando enfrentan salarios estancados y menos seguridad laboral. Algunos se endeudan para pagar vacaciones o camionetas de lujo, pero muchos se han visto forzados a utilizar sus tarjetas para pagar cosas esenciales como gastos médicos, reparaciones del coche e incluso comestibles.

Sus préstamos y gastos han apuntalado la economía, dos tercios de la cual depende del consumo. Ahora bastaría una pequeña aguja para pinchar la denominada burbuja de la deuda y ocasionar que el gasto de algunos consumidores —y, potencialmente, la expansión de la economía— lleguen a un dramático alto total.

El factor de las tasas de interés

La aguja: las crecientes tasas de interés. Los consumidores no tendrán la capacidad de cumplir con sus altos niveles de endeudamiento si las tasas de interés continúan en aumento, así que algo tendrá que ocurrir.

“Los estadounidenses se han acostumbrado a gastar más de lo que ganan y, en gran medida, muchos están sobregirados”, considera Meter Morici, economista de la Universidad de Maryland. “Se han endeudado demasiado y ahora es tiempo de pagar.” Cuando eso sucede, todas las apuestas sobre un futuro cre-

LAS DEUDAS DEL CONSUMIDOR, BOMBA DE TIEMPO EN EU

► Si las tasas de interés continúan subiendo, algo tiene que pasar, opinan expertos



Compradores cruzan la calle frente a la tienda departamental Macy's, de Nueva York, el día después de Navidad. Muchos compradores abarrotan las tiendas para aprovechar los descuentos de precios ■ Ap

cimiento económico están descartadas. “El consumidor ya no puede seguir soportando el peso de la economía”, agrega Morici.

Sin duda el acceso más fácil al dinero ha beneficiado a muchas personas, permitiéndoles comprar casas e ir a la universidad. “Los bancos han contribuido a la movilidad económica de la sociedad al hacer accesibles los créditos”, expresa Keith Leggett, economista decano de la Asociación de Banqueros de Estados Unidos. “En consecuencia, nadie está atrapado en su clase social.”

Pero en años recientes la deuda de los consumidores se ha multiplicado como hongo a niveles casi inmanejables, en tanto las tasas de intereses permanecen bajas y los bancos ofrecen docenas de opciones para gastar. En este mercado ultracompetitivo, los bancos bombardean ofertas de tarjetas de crédito a un ritmo de 5 mil millones por año, o seis por hogar al mes. ¿No es sujeto de crédito? ¿Mal historial crediticio? No hay problema, reza la publicidad. “El mejor consumidor no es el que paga sus adeudos”, puntualiza Robert D. Manning, profesor de finanzas en el Instituto Tecnológico de Rochester, “sino el que nunca paga.”

Demasiada deuda por tarjetas

Los expertos sostienen que la convergencia de esas tendencias ha provocado que las personas se endeuden más allá de lo razonable. El promedio de deuda derivada de tarjetas de crédito por hogar se ha elevado a 7 mil 300 dólares en 2004, cuando en la década pasada era de 4 mil 640, según el Reporte Nilson, que vigila el comportamiento de la industria de tarjetas de crédito.

Mientras tanto, el Instituto de Política Económica determinó que el total de la deuda hipotecaria en EU se ha disparado a 85%

del ingreso total disponible, comparado con 40% en 1973. De acuerdo con la Reserva Federal, el importe total del dinero que las personas destinan al pago de sus deudas como porcentaje del ingreso disponible es el más alto de todos los tiempos.

No es sorprendente que la insolvencia haya alcanzado niveles no vistos. Los expedientes de insolvencia personal para el segundo trimestre, según la última información disponible, sumaron un millón 604 mil 848, 0.3% arriba del año anterior, dice el Instituto de Insolvencia de Estados Unidos. Los expertos prevén que las cifras del tercer trimestre se incrementarán, ya que las personas se precipitaron a solicitar créditos antes de que en octubre entrara en vigor una nueva ley federal que hace más difícil acceder a ellos.

Vivir en el filo de la navaja

“Tenemos más gente viviendo en el filo de la navaja, trátase de inestabilidad laboral, salarios rezagados respecto del costo de la vida, seguros médicos inadecuados y pagos estratosféricos de hipotecas”, expone Deborah Thorne, directora del Proyecto de Insolvencia de los Consumidores, auspiciado por la Universidad Harvard. “Cuando todo eso se combina, la gente queda increíblemente vulnerable en caso de que se presente un problema financiero inesperado.”

El problema de la deuda se exacerba porque las personas no ahorran. El índice de ahorros personales ha sido negativo durante cuatro meses seguidos, y en octubre cayó a -0.7% del ingreso personal disponible. Eso a pesar del incremento de 1.9 % en el ingreso personal disponible durante el mismo periodo.

Así que, ¿adónde va todo ese dinero? Al parecer a la compra de

casas, pagos de servicios médicos, gasolina y otras necesidades cuyos costos se incrementan.

Hace una década, quienes adquirían casa podían presupuestar una tercera parte del total de su salario —por ejemplo, mil 500 dólares para un pago mensual— y “tener la casa de sus sueños”, asevera Lynn Lae, director de educación y asesoramiento personal en la Cooperativa de Viviendas de Long Island, grupo de asesores con sede en Hauppauge. Ahora se necesitan más de 2 mil 500 dólares mensuales para comprar la misma casa, cifra que, dice Law, equivaldría a 40% de los ingresos del comprador.

El aumento constante de los precios de los bienes raíces ha obligado a algunos compradores a reducir gastos y suscribir hipotecas riesgosas. Hace un año el comprador que adquiría una casa no pagaba enganche y asumía una hipoteca al 100 por ciento. Eso puede estar bien cuando las tasas hipotecarias son bajas y el valor de las propiedades parece ir en aumento. Pero ¿adónde conduce a un propietario un mercado inmobiliario deprimido o, peor aún, los precios a la baja?

“Si los valores bajan 3 o 5%, su inversión es negativa”, señala Bob Moulton, presidente del Grupo Hipotecario Americana en Manhasset. “Esos son los deudores por los que hay que preocuparse... Si tienen un problema familiar o médico y los precios caen, quedan en la ruina.”

Grave conmoción

Otros propietarios de casa también podrían encontrarse en problemas. Por ejemplo, las tasas de interés compuestas para préstamos hipotecarios que permanecieron fijas durante varios años y luego se convirtieron en variables, podrían provocar a los compradores una grave conmoción cuando las tasas se ajusten.

O si obtuvieron una hipoteca de “sólo intereses”—opción cada vez más popular— tienen que estar preparados. Esas hipotecas, que de manera usual implican bajas mensualidades durante los primeros cinco años o algo así, pasaron de ser un producto novedoso a representar casi un cuarto de las nuevas hipotecas en 2005, informó Michael Frantantoni, economista de la Asociación de Banqueros Hipotecarios en Washington, DC. Pero cuando el periodo inicial termina, los propietarios tienen que comenzar a hacer desembolsos más grandes para abonar al capital y a tasas de intereses más altas.

Sin embargo, a menudo los consumidores sobrestiman su

capacidad de pagar la deuda, dicen expertos. Cuando las tasas de intereses hipotecarios eran bajas, los refinanciamientos y los préstamos con garantía hipotecaria se usaban para pagar tarjetas de crédito, las cuales tenían tasas de interés más altas. Pero con frecuencia eso no funcionó. De acuerdo con una investigación del Centro de Préstamos Responsables y Demos, dos grupos no lucrativos, los propietarios de casas que pagaron 12 mil dólares por deudas de tarjetas de crédito, a los tres años debían casi 14 mil 500 dólares en esas mismas tarjetas, que a menudo se usaron para gastos básicos, como mantenimiento del hogar y despensa.

En la trampa

“Este es un ciclo en el cual uno puede quedar atrapado”, opina Ellen Schloemer, directora de investigación del centro. “Se usa el plástico como red de seguridad y se acaba convirtiendo en una telaraña.”

Amy Helfman, residente de Manhattan y gerente de tecnología de Internet, es una de las afortunadas que han sido capaces de mantener su gasto bajo control desde que pagó la deuda de sus tarjetas de crédito, la cual llegó a ser de 9 mil dólares. Ahora está en ceros. Este otoño obtuvo un préstamo hipotecario con tasa fija de intereses para pagar el saldo. El préstamo implica un tasa de interés de poco menos de 7 por ciento, mucho más baja que la de las tarjetas. “A estas alturas estoy consciente de las consecuencias de permitir que suba una deuda por tarjeta de crédito”, comenta. “Estoy convencida de que hay que evitarlo.”

Para aquellos que no han sido tan exitosos, hay pocas opciones. Las nuevas reglas de insolvencia quieren decir: “usted está más solo de lo que jamás había estado alguien en nuestra sociedad”, señala Sylvia Allegretto, economista del Instituto de Política Económica de Washington, DC.

La situación podría tener repercusiones más allá del consumidor individual. En la medida en la que se eleven las tasas de intereses, se incrementarán los pagos mínimos mensuales, y es probable que los consumidores reduzcan su gasto para tratar de obtener algún control financiero. Ello podría ser una mala noticia para la economía: una quiebra rápida y penosa, o un lento agotamiento del crecimiento.

Un declive en el gasto podría tener un efecto estremecedor en los empleos del sector que depende directamente del consumidor, como las ventas al menudeo, construcción y turismo, de acuerdo con Martin Cantor, director de desarrollo económico del grupo consultor Sustainable Long Island. “Por mal que estuviera la economía, todos apuntaban a incrementar la actividad de los consumidores para sostenerla”, recuerda Cantor. “Si eso se desvanece, no queda nada.”

FUENTE: EIU

