

Policy Brief



**Endeudando al de aquí:
Los préstamos por
depósito diferido en Puerto Rico**

CENTRO PARA LA NUEVA ECONOMÍA

El Centro para la Nueva Economía es una entidad privada, no-partidista, y sin fines de lucro, dedicada a diseñar estrategias innovadoras de desarrollo económico

Sergio M. Marxuach
Director de Política Pública
Centro para la Nueva Economía
Diciembre 2006

Introducción

En Puerto Rico se está contemplando actualmente legalizar la práctica de otorgar préstamos por depósito diferido, conocida en inglés como “payday lending.” En términos generales, un préstamo por depósito diferido consiste de una transacción crediticia donde un prestamista le ofrece a un consumidor un préstamo a corto plazo a cambio de un cheque personal postdatado con un valor mayor, el cual el prestamista se compromete a no depositar o negociar hasta la fecha de vencimiento del préstamo. Por ejemplo, un prestamista podría otorgar un préstamo de \$200 a cambio de un cheque personal del prestatario por la cantidad de \$230, el cual el prestamista se compromete a retener sin negociar hasta la fecha del próximo día de pago del prestatario, digamos en catorce días. En este caso el préstamo por dos semanas conlleva un tipo de interés anual (“APR”) de 391%.

Las instituciones financieras tradicionales, por lo general, no ofrecen este tipo de producto a sus clientes. La mayoría de los proveedores de estos servicios son (1) compañías que se dedican exclusivamente a este negocio, (2) establecimientos dedicados a cambiar cheques (“check cashers”) y (3) tiendas de empeño. Hace escasamente 15 años estas compañías de préstamos por depósito diferido no existían en los Estados Unidos. Sin embargo, algunos analistas estiman que actualmente existen 22,000 establecimientos que proveen más de \$40,000 millones de préstamos por depósito diferido anualmente.¹ Un total de 37 estados han aprobado legislación para permitir este tipo de préstamos. No obstante, existe una gran variación con respecto al grado de reglamentación que les aplica a estos prestamistas.

En este documento examinamos el récord de la industria de préstamos por depósito diferido en los Estados Unidos, evaluamos los argumentos utilizados por los proponentes de la legalización de estas prácticas en Puerto Rico, y describimos algunos productos financieros que se podrían ofrecer por los bancos y cooperativas de ahorro y crédito como alternativa a estos préstamos de alto costo.

I. La industria de préstamos por depósito diferido en los Estados Unidos

Los prestamistas

La industria actual de préstamos por depósito diferido tiene sus antecedentes en la práctica antiguamente conocida como “salary buying” mediante la cual un prestamista le “compraba” a descuento el próximo cheque de nómina que recibiría su cliente.² También existen precedentes para esta práctica durante los años de la Gran Depresión, cuando prestamistas inescrupulosos otorgaban préstamos a corto plazo a un tipo de interés anual que fluctuaba entre 240% y 1000%.³ Sin embargo, no es hasta la década de

¹ Sheila Bair, *Low-Cost Payday Loans: Opportunities and Obstacles*, Annie E. Casey Foundation, Junio 2005, p.7.

² Paul Chessin, *Borrowing from Peter to Pay Paul: A Statistical Analysis of Colorado’s Deferred Deposit Loan Act*, Denver University Law Review, Vol. 83: No.2, 2005, p.391.

³ Jean Ann Fox, *Unsafe and Unsound: Payday Lenders Hide Behind FDIC Charter Banks to Peddle Usury*, Consumer Federation of America, Marzo 30, 2004, p.3.

los 90s que el negocio de ofrecer préstamos por depósito diferido se convierte en una industria de gran envergadura. En algunos estados, por ejemplo California, la cantidad de establecimientos de préstamos por depósito diferido actualmente en operación excede el número de franquicias de Burger King y McDonald's en operación.⁴

Al momento, en Estados Unidos seis compañías controlan cerca del 20% de todo el volumen de préstamos por depósito diferido. Advance America, localizada en Carolina del Sur, es la compañía líder en los Estados Unidos con más de 2,600 establecimientos a través de toda la nación. Le siguen: ACE Cash Express, con sede en Texas, con una red de 1,557 centros de préstamos; Check n' Go, original de Ohio, con 1,332 establecimientos; Cash America, de Texas, con 741 casas de empeño; Dollar Financial, con base en Pennsylvania, con 725 centros de operación; y Check Into Cash, con sede en Tennessee, con más de 1,200 establecimientos en más de 30 estados.

Los datos financieros de estos prestamistas no son fáciles de obtener a nivel nacional, pero analistas de la industria estiman que el volumen de préstamos ha aumentado más de 600%, de \$8,000 millones en 1999 a cerca de \$50,000 millones en el 2004; mientras que los cargos totales por financiamiento cobrados por estos prestamistas se calcularon en alrededor de \$6,000 millones en el 2004. Por lo tanto, esta industria es una de gran crecimiento y de alto rendimiento económico.

Clientela

Los clientes de estas compañías tienden a ser personas empleadas y con una cuenta de banco, puesto que esos son los dos requisitos principales para obtener un préstamo por depósito diferido. En términos socioeconómicos, los consumidores de este producto tienden a ser trabajadores de clase media, pues 52% de las personas que obtuvieron un préstamo por depósito diferido reportaron ingresos entre \$25,000 y \$50,000.⁵ Mientras que solamente el 19% reportaron ingresos en exceso de \$50,000, y el restante 29% reportó ingresos menores de \$25,000. En resumen, el 81% de los consumidores de estos préstamos reportaron ingresos menores de \$50,000, lo que demuestra que este segmento es el mercado principal para este producto en los Estados Unidos.

Más de la mitad de los prestatarios reportó tener por lo menos un año de educación universitaria, mientras que 41% reportó que eran dueños de sus hogares, en comparación con la tasa de más de 60% en todos los Estados Unidos. Además, varios estudios indican que ciertos grupos sociales constituyen una parte importante de la clientela de estos prestamistas. Por ejemplo, un estudio llevado a cabo en Carolina del Norte encontró que cerca de 10% de las familias afro-americanas con bajos ingresos habían obtenido por lo menos un préstamo por depósito diferido durante los dos años previos, en comparación con 5% de las familias de descendencia caucásica.⁶

⁴ Michael Barr, *Banking the Poor*, Yale Journal on Regulation, Vol.21:No.1, Winter 2004, p.150.

⁵ Bair, supra n.1, p.8

⁶ Michael Stegman y Robert Faris, *Payday Lending: A Business Model that Encourages Chronic Borrowing*, Economic Development Quarterly, Vol.17:No.1, Febrero 2003, p. 15.

Los miembros de las fuerzas armadas también son clientes importantes para estos prestamistas. Según informes recientes, el personal militar activo es tres veces más propenso a utilizar este tipo de crédito que el resto de la población. De acuerdo con datos de la industria, cerca del 20% del personal activo en las fuerzas armadas obtuvo por lo menos un préstamo por depósito diferido en el 2005. Esta práctica ha recibido la atención del Congreso norteamericano, el cual está considerando legislación para prohibir el mercadeo de estos préstamos a los militares activos.

En resumen, el mercado principal para este producto en Estados Unidos lo constituyen personas con cuentas de cheques, empleo estable, crédito limitado e ingresos menores de \$50,000.

Impacto de la industria

En términos generales, la experiencia en Estados Unidos con esta industria ha sido negativa. Un estudio llevado a cabo en el estado de Colorado en el 2004, demuestra que el principal promedio de un préstamo por depósito diferido era de \$285.36, con un cargo por financiamiento promedio de \$50.87, por un término de 16.63 días.⁷ Estas cifras demuestran que el préstamo por depósito diferido promedio en Colorado tenía un APR de 391%. En otros estados el costo era aún mayor, por ejemplo, en Alabama el costo efectivo (medido por el APR) de este tipo de préstamo era de 459% y en Missouri ascendía a 572%.

Al analizar los datos de Advance America, la compañía líder en esta industria, observamos que el préstamo promedio otorgado en el 2005 fue de \$339, con un cargo por financiamiento promedio de \$55, por un término de 15.8 días.⁸ Estas cifras indican que el APR del préstamo por depósito diferido promedio otorgado por Advance America ascendía a 394.78%. Esta, en parte, es la razón por la cual la Federal Trade Commission ha emitido una advertencia a los consumidores sobre estas transacciones.⁹

Además de cobrar cargos abusivos, estos préstamos pueden causar que una persona caiga en un ciclo de endeudamiento perpetuo. Esto ocurre cuando una persona que ha tomado prestado de uno de estos prestamistas no puede pagar dicho préstamo el día de su vencimiento y tiene que asumir otra deuda. En la mayoría de estos casos, el prestamista le permite al prestatario renovar el préstamo por un período adicional de tiempo a cambio de la imposición de un nuevo cargo por financiamiento. Este ciclo vicioso se repite una y otra vez y la persona nunca llega a saldar su deuda.

De hecho, tanto estudios independientes como estudios llevados a cabo por la industria revelan que estos préstamos, lejos de usarse solamente en emergencias, se utilizan con bastante frecuencia. Un estudio llevado a cabo por el Centro de Investigación

⁷ Chessin, supra n.2, p.406.

⁸ Advance America, *Annual Report on Form 10-K*, radicado con la Securities and Exchange Commission el 16 de marzo de 2006, p. 5.

⁹ Federal Trade Commission, Bureau of Consumer Protection, Office of Consumer and Business Education, *Payday Loans = Costly Cash*, FTC Consumer Alert, Febrero 2000.

Financiera del FDIC encontró que más de la mitad de todos los usuarios de este producto lo utilizaron más de seis veces al año y que en los establecimientos que llevan operando más de cuatro años el 30% de los consumidores usaron el producto más de 12 veces al año.¹⁰ Otro estudio llevado a cabo en Carolina del Norte encontró que el porcentaje de clientes que renueva su préstamo por lo menos una vez al mes era la segunda variable más importante para determinar la rentabilidad de este tipo de negocio. De hecho, el mismo estudio encontró que un aumento de 1% en el número de clientes que tomaba por lo menos un préstamo al mes aumentaba los ingresos brutos de ese establecimiento en \$1,060.¹¹ Resulta obvio, por lo tanto, que el uso frecuente del producto es clave para la rentabilidad de esta industria.

Varios estados han tratado de prohibir esta práctica mediante legislación que limita el número de renovaciones permitidas. Sin embargo, este tipo de prohibición ha resultado poco efectiva porque (1) el consumidor puede tomar prestado de otro prestamista para saldar el préstamo existente y (2) estas leyes no prohíben que el prestamista le extienda un préstamo “nuevo” al consumidor automáticamente luego de éste saldar su préstamo existente. Por ejemplo, el estudio de Colorado citado anteriormente indica que un consumidor promedio en ese estado obtiene 9.38 préstamos durante cada período de doce meses. Por lo tanto, dicho consumidor pagó un total de \$477.16 por concepto de cargos por financiamiento y estuvo endeudado un promedio de cinco meses al año con el mismo prestamista a corto plazo.¹²

Por lo tanto, no es sorprendente que los oponentes más acérrimos de estos productos los consideren como el equivalente financiero de drogas ilegales. Según estos analistas: “*payday loans are the credit market’s equivalent of crack cocaine; a highly addictive source of easy money that hooks the unwary consumer into a perpetual cycle of debt*”.¹³ En resumen, estos préstamos pequeños, a corto plazo y de alto costo representan un peligro para la salud financiera de los consumidores y no deben ser legalizados en Puerto Rico.

2. Análisis de los argumentos esbozados por la industria

Los representantes de los prestamistas por depósito diferido en Puerto Rico han planteado una serie de argumentos en apoyo de la legalización esta práctica en la isla. A continuación analizamos algunos de estos argumentos, según se desprenden de la ponencia en vistas públicas del representante de la *Community Financial Services Association* (CFSA), una organización de prestamistas por depósito diferido.¹⁴

¹⁰ Mark Flannery y Katherine Samolyk, *Payday Lending: Do the Costs Justify the Price?*, Federal Deposit Insurance Corporation, Junio 23, 2005, p. 5 y p.12.

¹¹ Stegman y Faris, *supra* n.6, p.24.

¹² Chessin, *supra* n.2, p.410.

¹³ Michael Stegman, *Payday Lending*, trabajo inédito en récord en el Centro para la Nueva Economía, Noviembre 2006, p.13.

¹⁴ Ponencia del representante de la *Community Financial Services Association* ante la Comisión de Desarrollo Socioeconómico y Planificación de la Cámara de Representantes, 25 de octubre de 2006.

- **Aunque en Puerto Rico la ley no permite un producto como el préstamo por depósito diferido, eso no quiere decir que productos similares no estén disponibles operando al margen de la ley sin que los consumidores tengan protecciones legales básicas**

Este argumento aduce que es necesario legalizar la práctica de préstamos por depósito diferido en Puerto Rico porque la gente va a usar este tipo de producto de todas maneras. Lo mismo se podría decir de los narcotraficantes, de los hombres que frecuentan prostitutas, de los que disparan al aire o de los que conducen bajo los efectos del alcohol: si la gente lo va a hacer de todas maneras, lo mejor sería legalizarlo y reglamentarlo. En todos estos casos, sin embargo, se ha tomado la decisión de política pública de prohibir cada una de estas conductas por el impacto altamente nocivo que tienen en la moral del país. De la misma manera, se puede hacer un argumento de índole moral en contra de los préstamos por depósito diferido. Puerto Rico es un país pobre y sumamente endeudado, el consumidor promedio no necesita más alternativas para tomar prestado. De hecho, se necesitan más productos financieros que incentiven el ahorro.

Además, esta aseveración presupone, sin probarlo, que existe una gran demanda por este tipo de servicio. El estudio comisionado por CFSA para determinar la “necesidad y conveniencia” de legalizar estos préstamos en Puerto Rico estima el número de consumidores potenciales en 240,000 hogares, utilizando la información del Censo del 2000, actualizada con cifras más recientes de la Junta de Planificación y del Departamento de Hacienda.¹⁵ Meramente identificar el número de hogares con ingresos entre \$25,000 y \$50,000 con jefes de hogares con edades menores a los 55 años no es una metodología rigurosa para estimar la demanda potencial para este producto en Puerto Rico. Una manera más confiable de establecer la demanda potencial sería tomando una muestra representativa de hogares con personas que cumplen con los requisitos mínimos para obtener un préstamo por depósito diferido, a saber: (1) empleo estable en la economía formal; (2) tener una cuenta de banco activa; y (3) poseer un número de seguro social; y preguntarles, utilizando encuestadores entrenados, si les interesaría utilizar este producto. Por otro lado, la evidencia de grupos focales ayuda a establecer las preferencias de los consumidores de manera anecdótica pero no es una metodología confiable para establecer la demanda para un producto. Además, según se evidencia del propio estudio, muchos de los participantes en estos grupos no expresaron una opinión muy favorable sobre los préstamos por depósito diferido.

- **El interés del consumidor en utilizar los préstamos por depósito diferido puede promover que más consumidores abran cuentas de banco en Puerto Rico**

¹⁵ Advantage Business Consulting, *Estudio de Necesidad y Conveniencia – Préstamo por Depósito Diferido*, 27 de septiembre 2006, p. 23 y p.40.

Es cierto que en Puerto Rico existe un segmento grande de la población que no cuenta con una relación bancaria. Sin embargo, en nuestra revisión de la literatura no encontramos ninguna evidencia empírica avalando este argumento o que indique que la disponibilidad de préstamos por depósito directo afecta positivamente la tasa de bancarización o demostrando que existe una correlación positiva entre dichos préstamos y la apertura de cuentas de bancos. De hecho, tanto en la ponencia como en el estudio de necesidad y conveniencia esta aseveración se hace sin proveer ningún tipo de evidencia empírica que la apoye o sustente. Por otro lado, la determinación de que existe una demanda alta por este producto en Puerto Rico podría ser evidencia también de que existe un segmento de la población que tiene una relación bancaria pero que esta sub-bancarizado, lo que presenta una gran oportunidad para los bancos y las cooperativas de ahorro y crédito.

- **Las historias sensacionalistas de “endeudamientos perpetuos” por productos similares provienen de estados donde no se limita el número de renovaciones**

Los estudios independientes realizados en los Estados Unidos indican precisamente lo contrario: el modelo de negocios de estos prestamistas depende de la existencia de clientes reincidentes.¹⁶ Además, como señalamos anteriormente, varios estados han tratado de prohibir esta práctica mediante legislación que limita el número de renovaciones permitidas. Sin embargo, este tipo de prohibición ha resultado poco efectiva porque (1) el consumidor puede tomar prestado de otro prestamista para saldar el préstamo existente y (2) estas leyes no prohíben que el prestamista le extienda un préstamo “nuevo” al consumidor inmediatamente al éste saldar su préstamo existente. El proyecto de ley bajo consideración en Puerto Rico adolece de los mismos defectos.

- **Los beneficios al consumidor con la aprobación de este proyecto son claros: el consumidor tendrá una opción de crédito a corto plazo a un costo más bajo de las otras opciones que tiene actualmente para enfrentar una insuficiencia de fondos**

Este argumento sufre de dos defectos. Primero, tanto la ponencia como el estudio de necesidad y conveniencia comparan el costo por cada \$100 de principal en vez de comparar los tipos de interés anual (“APR”) de cada uno. Las compañías que trafican en este mercado se oponen a que se use el APR para evaluar estas transacciones a corto plazo. El APR, sin embargo, se utiliza actualmente para evaluar otros instrumentos de crédito a corto plazo, por ejemplo, el cargo por financiamiento impuesto sobre el balance mensual de una

¹⁶ Ronald Mann y James Hawkins, *Just Until Payday*, The Berkeley Electronic Press, Octubre 19, 2006, p.10; véase también: Bair, supra n.1; Chessin, supra n.2; Stegman y Faris, supra n.6, y Flannery y Samolyk, supra n.10.

tarjeta de crédito. Por lo tanto, el APR debería ser también el estándar para evaluar la legalidad estos préstamos en Puerto Rico.

Segundo, los alegados beneficios al consumidor dependen de cómo el consumidor utilice el producto. Un cargo de \$18 por un préstamo por depósito diferido de \$100 por dos semanas tiene un APR de 469%. Un cargo de \$22 por cubrir un sobregiro de \$100 por dos semanas implicaría un APR de 573%. Ahora, si el consumidor necesita \$300 (el préstamo promedio de Advance America es de \$339) el cargo por el préstamo por depósito diferido aumentaría a \$54 y el APR se mantendría en 469%, mientras que el cargo por cubrir un sobregiro de esta misma cantidad se mantendría en \$22, lo que reduciría el APR a 190%.¹⁷ Por lo tanto, no es cierto que en todas las instancias el consumidor tendrá una opción de crédito a corto plazo, a un costo más bajo en comparación con las otras opciones que tiene actualmente para enfrentar una insuficiencia de fondos.

- **Una vez se legisle para permitir los préstamos por depósito diferido en Puerto Rico, el número de cheques sin fondo debería bajar ya que el consumidor tendrá una opción practica que le permitirá no tener que emitir cheques sin fondos**

En nuestra revisión de la literatura no encontramos ninguna evidencia empírica que avale este planteamiento o de que existe una correlación robusta entre la oferta de dichos préstamos y una disminución en la cantidad promedio de cheques sin fondo por persona. De hecho, tanto en la ponencia como en el estudio necesidad y conveniencia esta aseveración se hace sin proveer ningún tipo de evidencia que la apoye o sustente. Por otro lado, se podría argumentar que cualquier reducción en el número de cheques sin fondo se podría deber a que los consumidores han decidido seguir renovando por meses sus préstamos por depósito diferido.

En conclusión, los argumentos esbozados por CFSA y sus representantes no son lo suficientemente rigurosos para justificar una política pública que legalice estos préstamos en Puerto Rico.

3. Alternativas a los préstamos por depósito diferido

En Estados Unidos varios bancos y cooperativas de ahorro y crédito han comenzado a ofrecer productos nuevos como alternativa a los préstamos por depósito diferido. A continuación describimos dos de estos productos.

¹⁷ Bair, supra n.l, p.12.

North Carolina State Employees' Credit Union: Salary Advance Loan

La North Carolina State Employees' Credit Union (NCSECU), fundada en 1937, cuenta con más de 1.2 millones de miembros. En el 2001 la NCSECU comenzó a ofrecer un producto llamado Salary Advance Loan (SALO) como alternativa a los préstamos por depósito diferido que muchos de sus miembros estaban tomando de otros prestamistas. El SALO es un préstamo renovable de hasta \$500 con un APR de 12%. Por lo tanto, el cargo de financiamiento aplicable a un préstamo SALO de \$500 por dos semanas es de menos de \$2.50. El préstamo tiene que ser saldado el próximo día de cobro del prestatario a través de débito directo a su cuenta.

Una de las características más innovadoras de este producto lo es un componente de ahorro compulsorio que está ligado al préstamo. Los reglamentos del programa SALO requieren que el 5% del principal de cada préstamo sea depositado en una cuenta de ahorro especial a nombre del cliente. Esta cuenta no tiene restricciones para el uso de los fondos, pero si el cliente hace un retiro de la misma, no podrá cualificar para un préstamo SALO por los próximos 6 meses. Este mecanismo está diseñado para proveer un incentivo de acumulación de ahorros hasta que los fondos sean suficientes para el cliente no se vea obligado a tener que tomar prestado para enfrentar emergencias.

Cerca de 40,000 miembros de la NCSECU han utilizado este producto desde su comienzo y cerca de 70% lo utilizan por lo menos una vez al mes. El préstamo promedio es de \$367 por un término de 20 días. Al 30 de junio de 2004, NCSECU había prestado \$305,405,278 bajo el programa SALO, generando \$1,919,097 en ingreso por concepto de intereses y \$707,474 en pérdidas ("net charge-offs"), lo que representó 0.24% de la cantidad total prestada.¹⁸

Las características económicas del programa al 30 de junio de 2004 eran las siguientes:¹⁹

Tasa de interés (2004)	11.75%
Pérdidas	(0.24%)
Costo de Fondos	(1.75%)
Costos Operacionales	(2.00%)
Margen de Ganancia	7.76%

El programa de ahorros, instituido en marzo de 2003, generó más de \$6 millones en depósitos nuevos durante sus primeros 18 meses de operación. El mismo parece ser bastante popular con los miembros de la NCSECU, pues muchos reportaron que era la primera vez en sus vidas que lograban ahorrar significativamente.

¹⁸ Bair, supra n. l, p.22.

¹⁹ Id., p.55.

Citibank: Checking Plus

El producto Checking Plus de Citibank es una línea de crédito rotativa, con un límite máximo entre \$500 y \$25,000, que está ligada a la cuenta de cheques del cliente. El acceso a la línea de crédito es automático cuando el cliente se sobregira en su cuenta de cheques. El tipo de interés prevaleciente es de 20.25% APR en Nueva York y de 19.75% APR en los otros estados. Por lo tanto, el cargo por financiamiento aplicable a un préstamo de \$500 por dos semanas es de \$3.88 en Nueva York y de \$3.78 en los otros estados. Citibank también cobra un cargo anual de \$5 por este servicio.

El cliente puede acceder directamente la línea de crédito desde un cajero ATH o mediante la Internet. El balance se puede repagar en pagos mensuales mediante débito directo. Utilizar el mecanismo de débito directo para el repago es una condición para obtener el préstamo. El plan de repago estándar es de 1/60 (0.0166) del balance pendiente, con un pago mínimo mensual de \$10. El cliente, sin embargo, puede prepagar el balance pendiente en cualquier momento sin incurrir penalidades o solicitar otro plan de pago.

Citibank se encuentra en el proceso de eliminar los cargos fijos que cobra por sus productos de protección de sobregiro. La gerencia del banco ha determinado que el descontento con los cargos cobrados por insuficiencia de fondos y por sobregiros provoca que muchos clientes cierren sus cuentas de cheques. Checking Plus es un producto de protección de sobregiro a bajo costo, muy popular entre sus clientes y aceptable para los reguladores bancarios. De acuerdo con la gerencia de Citibank, el producto ha ayudado a retener clientes y evitar los costos asociados con el cierre de cuentas de cheques.²⁰

De nuestra revisión de la literatura se desprende que los bancos y las cooperativas de ahorro y crédito poseen ciertas ventajas inherentes, sobre los prestamistas por depósito diferido, que deberían ayudarlos a competir en este mercado.²¹

Primero, los costos fijos de las instituciones financieras tradicionales relacionados con el ofrecimiento de estos productos a corto plazo son mínimos debido a la infraestructura que ya han desarrollado. Tienen las facilidades físicas, el equipo de trabajo y los procesos y procedimientos establecidos para evaluar estos préstamos. Además tienen una clientela establecida, lo que reduce los costos de mercadeo. (Por definición, todos los consumidores de préstamos por depósito diferido ya poseen una cuenta de cheques.) Por otro lado, los prestamistas, como Advance America, tienen que establecer sus sucursales o tiendas, contratar el personal para atender a los clientes y se ven forzados a comprar pautas en los medios de comunicación para vender su producto.

²⁰ *Id.*, p.27

²¹ *Id.*, p.28-29.

Segundo, las instituciones financieras tradicionales también están mejor posicionadas para reducir el riesgo asociado con estos préstamos mediante el uso de depósito directo y débito directo. Los prestamistas por depósito diferido tienen que confiar en que la persona regrese a la tienda a pagar y recoger su cheque o que el cheque personal que el cliente dejó como colateral tiene fondos. Las instituciones financieras, además, tienen preferencia sobre otros acreedores con respecto a los fondos en depósito, mientras que los prestamistas tienen que “esperar en fila” con otros acreedores para cobrar los cheques que tienen como colateral.

Tercero, las instituciones financieras tradicionales, por lo menos en comparación con las compañías que solamente ofrecen préstamos por depósito diferido, tienen la ventaja de ofrecer, y derivar ingresos de, una gran variedad de productos y servicios. Al no depender exclusivamente de un producto para generar sus ingresos están en una mejor posición para ofrecerlo a bajo costo y subsidiarlo con los ingresos que generan otros productos y servicios.

Finalmente, productos tales como Checking Plus de Citibank, que dependen de una línea de crédito ligada a una cuenta de cheques, ofrecen las ventajas de privacidad y conveniencia. Los clientes no tienen que presentarse en la sucursal, hacer fila y hablar con un gerente para obtener su adelanto ya que este producto funciona automáticamente y los fondos se puede acceder también a través de un cajero ATH o de la Internet.

Dadas estas ventajas es sorprendente que más bancos no ofrezcan estos productos en Estados Unidos y le hallan dejado libre el campo a los prestamistas. Esta falla del mercado se debe principalmente a tres factores: riesgos a la reputación, riesgos de pérdidas, y preocupación por la percepción de los reguladores sobre este mercado.

Primero, los bancos y las cooperativas de ahorro y crédito perciben que existe un riesgo a su reputación asociado con ofrecer estos productos. Por muchos años este mercado ha sido dominado por operadores nebulosos de mala reputación. Sin embargo, la experiencia de los bancos en la elaboración de otros productos para clientes de bajos y medianos ingresos, especialmente aquellos que no tienen relación bancaria, ha sido relativamente positiva y los ha alentado a enfocarse más en este mercado. De hecho, se proyecta más competencia en este mercado puesto que posee el mayor potencial de crecimiento.

Segundo, el riesgo de pérdidas por otorgar estos tipos de préstamos se percibe como alto, pero en realidad no lo es. En el 2005 el promedio de pérdidas (“write-offs”) relacionadas con las tarjetas de crédito era de 5.15% del total prestado, un nivel más alto que los niveles experimentados por todas menos una de las siguientes compañías principales de préstamos por depósito diferido: ACE Cash Express (4.5%); Advance America (4%); Cash America (4.6%); EZ Pawn (6.2%); First Cash Financial Services (3.6%) y QC Financial (4.2%). Estas tasas de pérdidas comparan favorablemente con las pérdidas en las tarjetas de crédito. De hecho, un préstamo a corto plazo no es muy diferente de un adelanto realizado con una tarjeta de crédito. Por lo tanto, existe un

nicho para que las instituciones financieras tradicionales ofrezcan préstamos a corto plazo cobrando tasas anuales entre 16% y 28% APR, las cuales son muy similares a las tasas cobradas por los bancos por el uso de las tarjetas de crédito.

Los cargos por financiamiento en estos préstamos serían mucho más bajos que los cargos cobrados por los prestamistas, expresados tanto en dólares o en términos de un APR. Por ejemplo, si un cliente de Checking Plus de Citibank toma un préstamo de \$300 por dos semanas con un APR de 20%, el cargo por financiamiento sería de \$2.30. Por otro lado, si un cliente de Advance America toma un préstamo de \$300 por dos semanas, el APR sería de 417% y el cargo por financiamiento ascendería a \$48.

Tercero, la actitud de los reguladores con respecto al mercado de préstamos a corto plazo no es tan hostil como parece. Sheila Bair, ex-secretaria auxiliar del Tesoro para Instituciones Financieras, entrevistó oficiales de la (1) Office of the Comptroller of the Currency, (2) Office of Thrift Supervisión, (3) Federal Reserve Board, (4) Federal Deposit Insurance Corporation, y de la (5) National Credit Union Administration (NCUA) y todos indicaron que un programa de productos nuevos, debidamente estructurado como alternativa a los préstamos por depósito diferido no sólo estaría permitido bajo las leyes y reglamentos actuales, sino que posiblemente cualificaría para recibir crédito bajo la Community Reinvestment Act.²²

Conclusión

En resumen, concluimos que (1) la experiencia en Estados Unidos con la industria de préstamos por depósito diferido ha sido negativa; (2) los argumentos esbozados por CFSa y sus representantes no son lo suficientemente rigurosos para justificar una política pública que legalice estos préstamos en Puerto Rico; y (3) existen alternativas viables a estos préstamos que no presentan riesgos a la reputación, riesgos significativos de pérdidas o riesgos reglamentarios para las instituciones financieras tradicionales.

Por otro lado, los préstamos por depósito diferido constituyen una práctica nebulosa que puede tener efectos nefastos en las frágiles finanzas de las familias puertorriqueñas. Nos parece sumamente inapropiado que se les dé mano libre en Puerto Rico a estos prestamistas inescrupulosos, precisamente en un momento donde nuestra economía se encuentra en un período de desaceleración y justamente cuando se empieza a cobrar un nuevo impuesto al consumo.

²² Id., p.16

Referencias

Advance America. *Annual Report on Form 10-K*, radicado con la *Securities and Exchange Commission* el 16 de marzo de 2006.

Advantage Business Consulting. *Estudio de Necesidad y Conveniencia – Préstamo por Depósito Diferido*, 27 de septiembre 2006.

Bair, Sheila. *Low-Cost Payday Loans: Opportunities and Obstacles*, Annie E. Casey Foundation, Junio 2005.

Barr, Michael. *Banking the Poor*, *Yale Journal on Regulation*, Vol.21:No.1, Winter 2004.

Chessin, Paul. *Borrowing from Peter to Pay Paul: A Statistical Analysis of Colorado's Deferred Deposit Loan Act*, *Denver University Law Review*, Vol. 83: No.2, 2005.

Federal Trade Commission. *Payday Loans = Costly Cash*, FTC Consumer Alert, Febrero 2000.

Flannery, Mark y Katherine Samolyk. *Payday Lending: Do the Costs Justify the Price?*, Federal Deposit Insurance Corporation, Junio 23, 2005.

Fox, Jean Ann. *Safe Harbor for Usury: Recent Developments in Payday Lending*, Consumer Federation of America, Septiembre 1999.

Fox, Jean Ann. *Unsafe and Unsound: Payday Lenders Hide Behind FDIC Charter Banks to Peddle Usury*, Consumer Federation of America, Marzo 30, 2004.

Mann, Ronald y James Hawkins, *Just Until Payday*, The Berkeley Electronic Press, Octubre 19, 2006.

Stegman, Michael y Robert Faris. *Payday Lending: A Business Model that Encourages Chronic Borrowing*, *Economic Development Quarterly*, Vol.17:No.1, Febrero 2003.

Stegman, Michael. *Payday Lending*, trabajo inédito en récord en el Centro para la Nueva Economía, Noviembre 2006.

Stegman, Michael. *The Public Policy Challenges of Payday Lending*, *Popular Government*, Vol.63:No.3 (Spring 2003).

Ponencia del representante de la CFSA ante la Comisión de Desarrollo Socioeconómico y Planificación de la Cámara de Representantes, 25 de octubre de 2006.