

## SURGE NUEVO NEGOCIO DE CRISIS DE 1995

## Ganan con compra de cartera vencida

Recuperan empresas hasta tres veces el precio que pagaron por créditos en problemas

POR SARA CANTERA  
MURAL/MÉXICO

**M**ÉXICO.- LA CRISIS ECONÓMICA de 1995 dejó un campo propicio para que en México germinara el negocio de la compraventa de deudas y carteras vencidas, una actividad que continúa floreciendo incluso 10 años después del colapso financiero.

Más de una decena de firmas privadas están dedicadas a comprar carteras en pro-

blemas a los bancos y al Instituto para la Protección al Ahorro Bancario (IPAB); adquieren los créditos vencidos con la idea de recuperar los pagos o las garantías que los deudores dejaron en prenda.

"Si un deudor debía un millón de pesos, ellos (las empresas) compran esa deuda en 350 mil pesos y buscan recuperar unos 500 mil pesos en dos o tres meses", detalló Carlos Odriozola, abogado del Bufete Odriozola y quien ha participado como calificador de cartera.

De acuerdo con estimaciones de El Barzón, un grupo de deudores que nació tras la crisis, las firmas que compran carteras vencidas adquieren una deuda al 15 por ciento de su valor real y la venden en promedio en 60 por ciento de su valor, por lo que obtienen casi tres veces más del precio pagado.

Compañías nacionales y extranjeras como Pendulum, GMACCM, Lone Star US, Basilisk, JJP Equity & Debt Assets Corpora-

tion, Hudson Advisors de México, y Firstcity Commercial Corporation, figuran entre las principales compradoras de cartera del IPAB y de los bancos, aunque también hay otras firmas más pequeñas.

"Hay carteras que salen a un centavo por cada peso del valor de la deuda, hay otras que salen a 50 ó 79 centavos, lo cual ya es un buen negocio para el banco o para el IPAB; pero cada cartera es diferente", dijo Bruce Keith, director asociado de la firma mexicana Pendulum.

Keith afirmó que este mercado es altamente competitivo, pues en Centroamérica sólo operan un par de empresas y en países asiáticos existen cinco o seis.

"Es como reciclar en un basurero (...) vas tomando la basura del sistema, en todo bote hay algo que sirve: lo vemos de esa forma", anotó Keith.

El IPAB, que heredó muchas de las deudas generadas por la crisis, colocó entre 1999

y octubre pasado, una cartera con valor de 153 mil millones de pesos y por la cual obtuvo una recuperación de sólo 18 mil millones.

Esto quiere decir que el IPAB recuperó, en promedio, 12 centavos por peso. El Instituto informó que cada paquete ofertado es distinto, mientras en algunos puede obtener entre 40 y 50 centavos, en otros apenas se recuperan un par de centavos.

Aunque no hay cifras precisas de lo rentable del negocio, los analistas afirman que es bueno tanto para los bancos que se deshacen de los créditos en problemas, como para los compradores de carteras.

"La cartera se vende según la oferta y la demanda, el IPAB y los bancos no la van a vender si no les conviene. Se toma en cuenta la expectativa de recuperación, un banco la puede vender barata, pero no la puede vender por arriba de lo que ellos estimaban recuperar", señaló Jonathan Heath, director de estudios económicos de HSBC.



Foto: REFORMA/Archivo

## ¿CÓMO FUNCIONA?

■ El saldo de la crisis financiera de 1995 dejó una cosecha idónea para que operaran empresas dedicadas a la compra de préstamos empujados.

- El IPAB y los bancos que venden sus carteras consideran que esos créditos son muy difíciles y los costos asociados son mayores a la probabilidad de recuperarlos, por lo que prefieren venderlos a un comprador de cartera.
- Este comprador adquiere los derechos litigiosos, esto es, la facultad de cobrar, demandar, negociar o embargar al deudor para recuperar el pago o las garantías.
- La cartera se puede vender en más de una ocasión y pasar así de mano en mano entre varias firmas o, incluso, entre particulares.
- Es un mercado que no está regulado o supervisado, sino que opera por la oferta y la demanda. Sin embargo, las ofertas que hace el IPAB sí deben ajustarse a las normas propias del organismo.

## Se quejan tortilleros de colegas

MURAL/REDACCIÓN

**U**N SECTOR DE LOS INDUSTRIALES DE LA MASA Y LA tortilla está pidiendo al Gobierno del Estado que prohíba la distribución informal de tortilla caliente y su venta en tiendas y a domicilio porque, afirman, están destruyendo la cadena productiva.

Arturo Solano Andalón, presidente de Grupos Unidos de Industriales de la Masa y la Tortilla del Estado de Jalisco, sostuvo que la producción en las tortillerías afiliadas a su asociación ha bajado en un 70 por ciento a raíz de que los consumidores pueden adquirir este producto de la canasta básica en tiendas de abarrotes, supermercados e incluso en la calle.

"Este sistema de reparto de tortilla no cumple en absoluto con las mínimas calidades de higiene e inocuidad, siendo esto que va a propiciar en el futuro no muy lejano enfermedades en el consumidor", señaló.

La organización que preside Solano representa a mil 500 productores de los 7 mil 500 que, de acuerdo con la Cámara de la Producción de la Masa y la Tortilla de Jalisco, existen en el Estado.

Según dicen los industriales, el reparto informal de tortilla conlleva riesgos para la salud de los consumidores porque las tortillas calientes no son adecuadas para las ventas en tienda ya que están expuestas a múltiples fuentes de infección, además de que su vida en anaquel es corta.

Por esta razón, la propuesta de Grupos Unidos es que se detenga la venta de tortillas calientes fuera de las tortillerías hasta que se reforme la norma 187 de Salubridad y se regule esta práctica para evitar cualquier riesgo en la salud de los consumidores.

"Hay un centro de investigación que precisamente va a hacer un monitoreo de forma aleatoria con un estudio microbiológico, donde vamos a demostrar a las autoridades que el producto que se fabrica es un producto que no cumple con las normas de calidad" apuntó el presidente.

Solano Andalón explicó que la organización que representa pugna por la creación de un organismo de gobierno para eficientar la cadena productiva, integrado por agricultores, harineros y por industriales de la masa y la tortilla", declaró.

De acuerdo con los Grupos Unidos, el subsecretario del interior de la Secretaría General de Gobierno de Jalisco, Absalón García, prometió que el lunes diría cuando podría agendar una reunión con los productores, quienes afirman que si el Gobierno no les presta atención realizarán un paro total a más tardar en una semana.

## EN BREVE



Foto: Archivo MURAL

SARE

## Va a 10 Municipios

■ El Sistema de Apertura Rápida de Empresas (SARE) tiene previsto abrir oficinas en por lo menos 10 Municipios más en lo que resta de 2005, con lo que este programa llegará a 77 Ayuntamientos.

Un comunicado de Cofemer informa que las próximas aperturas se tienen programadas en los Municipios de Tampico, Tamaulipas; Tuxtla Gutiérrez, Chiapas; Rosarito, Baja California; Puerto Vallarta y Tlajomulco en Jalisco, así como Apodaca, Juárez, Santa Catarina y García, en Nuevo León.

Notimex

¿Qué elegirías de los empresarios más exitosos de América?

¿Su auto?

O lo que les ayudó a obtenerlo.



Nextel es la compañía de comunicación que ha ayudado al crecimiento de más empresas en América.

- Te comunica de inmediato con sólo apretar un botón.
- Te mantiene siempre disponible, dondequiera que estés.
- Ayuda a reducir costos de operación.
- Da acceso a información relevante y actualizada.

- Agiliza las actividades de tu empresa.
- Ayuda a dar un mejor servicio a tus clientes.
- Permite aprovechar las oportunidades de negocio a nivel internacional.

Nextel utiliza equipo  
MOTOROLA

www.nextel.com.mx

Llama al 10 18 33 00 y del interior  
de la República al 01 800 200 93 00

Pregúnta por nuestras áreas de cobertura. Busca a tu Representante Autorizado.

**NEXTEL**  
Hablemos de negocios