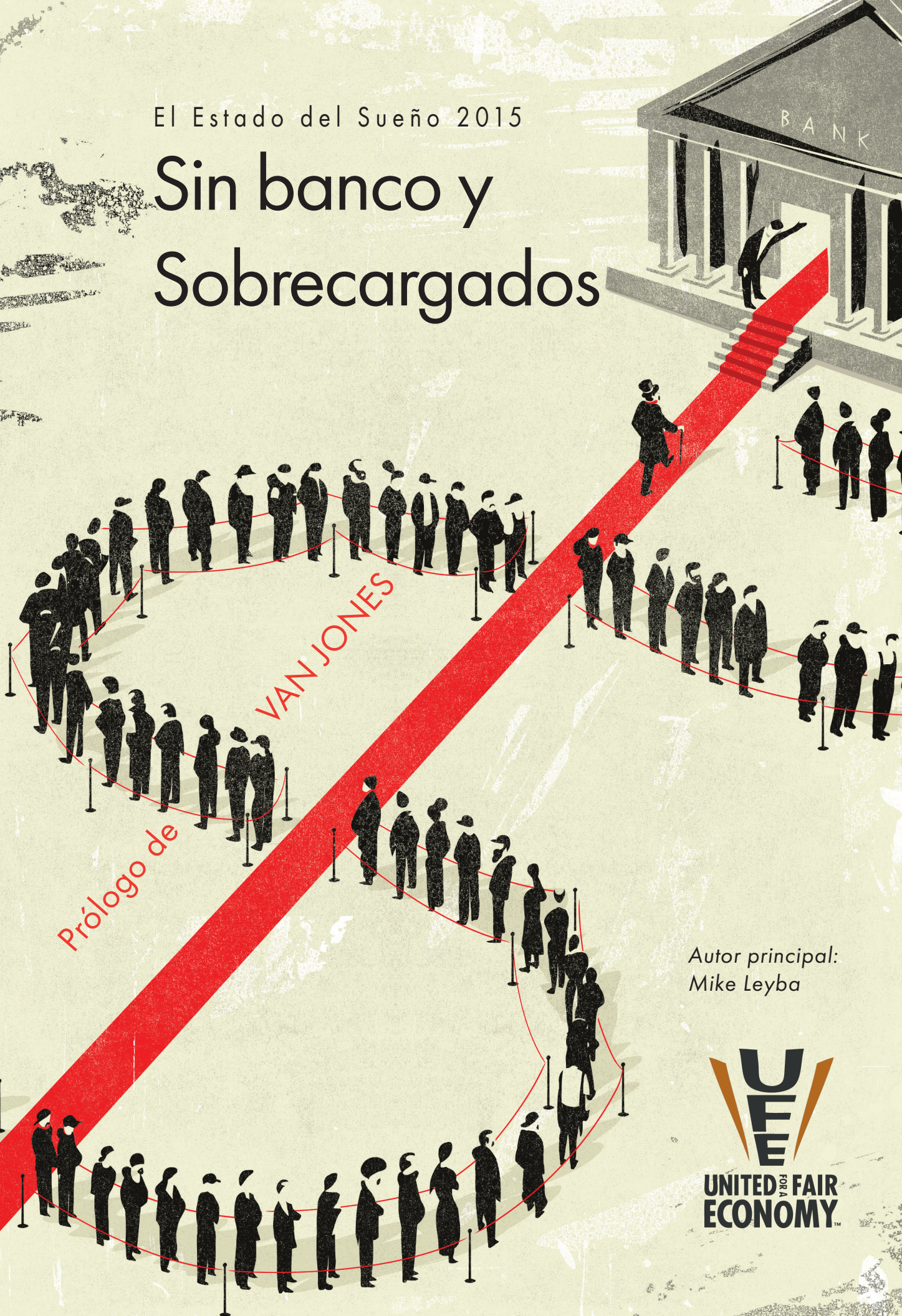


El Estado del Sueño 2015

# Sin banco y Sobrecargados



Prólogo de

VAN JONES

Autor principal:  
Mike Leyba





El estado del sueño 2015:

# SIN BANCO Y SOBRECARGADOS

## PRÓLOGO

Los sueños son algo poderoso. Los sueños revelan lo más humano de nuestro ser: nuestras esperanzas, nuestros temores y nuestra visión de un mejor futuro. Aunque han transcurrido 51 años desde aquel famoso discurso del Dr. Martin Luther King, Jr., en el que compartió su sueño de una América para todos, independientemente del color de la piel o de la condición económica, todavía seguimos luchando por muchos de los mismos principios que defendió el movimiento por los derechos civiles, y muchas/os están viendo y experimentando buena parte del descontento social que sale a la superficie cuando el pueblo se une para desafiar al statu quo.

Las marchas que han tenido lugar en toda la nación como respuesta a las muertes de Eric Garner, Trayvon Martin, Michael Brown y otros tantos hombres y mujeres de color, no son sólo respuestas justas a algún acto violento o situación extraordinaria, sino más bien el resultado de siglos de tratamiento desigual y de exclusión política y de una sensación generalizada de desesperanza económica en las comunidades de color.

Es por eso que este informe, **El estado del Sueño: Sin banco y Sobrecargados**, es tan importante para comprender el momento político actual. La exclusión histórica de las personas no blancas en vivienda, crédito, banca y política, ha dejado rezagada a mucha gente de color. El sueño del doctor King era el de un país en el cual la gente común, no sólo aquellas/os con gran riqueza, pudieran trabajar duro, cumplir las reglas y lograr una vida mejor para ellas/os y sus familias. Pero hoy, quienes más trabajan, más rezagadas/os están, en tanto que aquellas/os cuyas vastas fortunas trabajan por ellas/os, y a cuyo favor se inclinan en buena parte las reglas, son las y los que avanzan.

Sabemos exactamente quienes acaban con el sueño de hoy: los bancos de Wall Street, los prestamistas sobre cheques de nómina, las casas de cambio de cheques, los prestamistas sobre títulos de automóvil, aquellas/os en el negocio de los préstamos estudiantiles, todas las compañías que drenan la riqueza de la población marginada a nombre de las utilidades o del retorno de dividendos para las y los accionistas. Las y los trabajadoras/es que son la presa económica, aquellas y aquellos soñadoras/es, merecen más.

Este potente informe que presenta **Unidos por una economía justa** arroja luz sobre los aspectos raciales de las y los 93 millones de des bancarizados y sobrecargados, de tal manera que contribuya a cambiar la conversación y a empezar a apuntar el camino hacia una sistema económico verdaderamente incluyente y democrático.



**Christelle Adrien**

*Asociada para promoción y operaciones*

**Jeannette Huevo**

*Directora ejecutiva  
y Educadora popular principal*

**Mike Lapham**

*Director de Riqueza responsable*

**Mike Leyba**

*Director de Comunicaciones*

**Riahl O'Malley**

*Educador popular*

**Steve Schnapp**

*Educador popular principal*

**Suzanna Schell**

*Directora de Promoción*

**Michael Young**

*Director de Organización Colaborativa  
para Impuestos Justos*

*Unidos por una economía justa es una  
organización nacional independiente  
no partidaria, 501(c) (3).*

© Unidos por una economía justa  
14 de enero de 2015

-Van Jones

## AGRADECIMIENTOS

Este informe es el resultado de meses de colaboración financiada completamente con contribuciones individuales recibidas por Unidos por una economía justa. **A todos nuestros/as donantes que han hecho posible este informe, gracias.**

Agradecimientos especiales a Bruce McFarlane, Jon Delich y al equipo de investigación de LitINomics: Amanda Taylor, Susan Popal, Chris Adgar-Beal, Brandon Knaus, Tina Parija, Josh Weil, Chelsea Meyer y James Becker.

La portada fue aporte de la agencia Marlena (Marlena Agency – [www.marlenaagency.com](http://www.marlenaagency.com)) y del artista Francesco Bongiorno. Gracias por embellecer este importante reporte.

La autoría de este informe corresponde a Mike Leyba, Michael Young, Mike Lapham y Steve Schnapp.

También contribuyeron con algunos capítulos: Mark Dimondstein del Sindicato de Trabajadoras/es Postales de Estados Unidos, Suzanne Reisman del Fondo para el fortalecimiento financiero de las ciudades (CFE, por sus siglas en inglés) y Marc Armstrong de Commonomics USA.

La revisión y corrección se debe a Monique Nguyen, Suzanna Schell y Mike Lapham.

Agradecimiento especial a la mesa directiva de Unidos por una economía justa por su guía editorial y su compromiso con este informe.

Finalmente, gracias a nuestros/as traductores/as e intérpretes.

## SOBRE UNIDOS POR UNA ECONOMÍA JUSTA

Unidos por una Economía Justa cuestiona la concentración de la riqueza y el poder que corrompe la democracia, profundiza la brecha racial y divide a las comunidades. Hacemos uso de la educación económica popular, las capacitaciones y la comunicación creativa para apoyar a los movimientos sociales que trabajan en favor de una economía resistente, sostenible y equitativa.

Creemos que una economía justa se construye a base de:

Trabajo digno y sueldo mínimo vital, donde los/as trabajadores/as tengan el derecho democrático de organizarse y de compartir la riqueza que produce su trabajo.

Un sector público robusto orientado al bien común, financiado con impuestos progresivos y de cara al público.

Igualdad de oportunidades e igualdad en la justicia para aquellas personas marginadas en nuestra sociedad en razón de su sexo, orientación sexual, raza, nacionalidad y clase social.

Sostenibilidad y equidad, donde las personas no acumulen excesiva riqueza en perjuicio de otros/as o del planeta.

# RESUMEN EJECUTIVO

## **Antecedentes**

En este informe exploramos cómo la banca privada ha excluido de manera sistemática del sector financiero a muchos hogares estadounidenses, en especial a familias de color; veremos a quién afecta esto y como el mercado ha respondido creando todo un sector marginal de préstamos donde confluyen prestamistas sobre cheques de pago, casas de cambio de cheques, casas de empeño, tiendas de alquiler con opción de compra, etc. Tras examinar el alcance y la profundidad de la problemática, presentamos un conjunto de programas y políticas públicas que pueden contribuir a crear un sistema más equitativo y asequible. Este informe presenta la revisión y recopilación de algunos resultados de publicaciones anteriores, en conjunto con nuestro análisis político y algunas soluciones que proponemos.

## **El objetivo de nuestro informe**

Vemos el informe sobre El estado del Sueño de este año como el comienzo de un proyecto permanente de investigación continuada (por semanas, meses y posiblemente años futuros), recomendaciones de políticas públicas, esfuerzos organizativos e ideas innovadoras sobre cómo lidiar con los prestamistas depredadores que despojan la riqueza de las comunidades que menos pueden pagar, y en su lugar, comenzar a construir riqueza en aquellas comunidades.

Esperamos que este informe arroje luz sobre la desigualdad de acceso al sector bancario y que ello motive a personas y organizaciones a colaborar en busca de soluciones, tanto transicionales como transformacionales.

Garantizar el acceso igualitario a las herramientas financieras que hacen posible la construcción de riqueza es una cuestión de justicia y equidad. Todas y todos, independientemente del ingreso o de la raza, deben tener acceso a servicios bancarios costeables, así como a la capacidad de acceder al crédito y generar activos.

93 millones de personas utilizan los servicios de prestamistas depredadores marginales para efectuar todos o la mayoría de trámites bancarios que necesitan, por los cuales pagan un promedio de \$103 mil millones al año en cuotas e intereses. Esto significa que a estas comunidades se drenan \$103 mil millones, y que nuestra sociedad subvenciona ese ingreso perdido (a un promedio de \$3 029 por hogar afectado) con programas de ayuda para la vivienda, créditos por ingresos de trabajo, otros apoyos al ingreso y varios tipos de asistencia de emergencia.

## **Resumen de los resultados**

He aquí un resumen de lo que encontramos:

- Históricamente, en nuestro país las personas de color han sido sistemáticamente excluidas de la construcción de riqueza mediante un conjunto de prácticas tanto evidentes como implícitas. (Apartado 1)
- En el año 2013, los hogares blancos contaban con un ingreso promedio de \$141 900, mientras el de las familias afroamericanas era de tan solo \$11 000 y el de los hogares latinos era de solo \$13 700. (pp. 7-8)
- 16.6 millones de estadounidenses mayores de edad están “des bancarizadas/os”, es decir, ningún miembro del hogar tiene una cuenta de cheques. (p. 11)
- Otras/os 50.9 millones de personas mayores de edad están “sub bancarizadas/os”, es decir, tienen una cuenta de cheques pero no cuentan con acceso completo. (p. 11)
- El 53.6% de los hogares negros y el 51% de los hogares latinos están des bancarizados o sub

bancarizados. (p. 11)

- No contar con suficiente dinero para cumplir los requisitos de saldo mínimo y/o evitar los cargos de sobregiro son las causas más comunes de la des bancarización. Otras causas incluyen la falta de confianza en los bancos, las elevadas comisiones, las preocupaciones sobre la privacidad y problemas con la identificación, el crédito o el historial bancario. (p. 11)
- El idioma también tiene mucho que ver: el 58.6% de los hogares de habla española se encuentran des bancarizados o sub bancarizados. (p. 13)
- En los barrios de color hay menos sucursales bancarias con servicio completo que en los barrios blancos. (p. 11)
- En el año 2013 el número de instituciones financieras aseguradas por el gobierno federal cayó al nivel más bajo desde 1934. Las zonas rurales son especialmente infames por ser “desiertos bancarios”, y el 85% de los condados más pobres en los EE. UU. son rurales. (p. 11)
- Tanto las personas des bancarizadas como las sub bancarizadas dependen de una serie de “Proveedores de servicios financieros alternativos” (AFSP, por sus siglas en inglés) para la prestación de algunos servicios bancarios, entre ellos, las casas de cambio de cheques, los prestamistas sobre los cheques de pago, los prestamistas sobre los títulos de automóvil, las casas de empeño etc. Por esta vía se despoja de más de \$103 mil millones anuales a estas personas y a sus comunidades y al final todo termina en manos de Wall Street. Para estas personas existen pocas oportunidades de generar activos, crear un historial de crédito y tener acceso a servicios financieros asequibles, seguros y sostenibles. (p. 11)
- El monto anual promedio que gastan los hogares des bancarizados y sub bancarizados en cuotas depredadores llega a \$3 029.
- Las prácticas depredadoras de los prestamistas sobre los cheques de pago, de las casas de cambio de cheques, de los proveedores de préstamos sobre el título del automóvil y de las tiendas de alquiler con opción de compra no son muy reguladas (p. 11)
- Los prestamistas sobre cheques de pago se concentran hasta ocho veces más en los barrios con alto porcentaje de población afroamericana y latinos que en los barrios blancos. (p. 16)
- Los prestamistas sobre cheques de pago se concentran en los barrios de ingresos bajos o moderados de las zonas urbanas, en comunidades rurales, alrededor de las concentraciones de trabajadoras/es de bajos salarios y cerca de las bases militares. (p. 17)
- El 93% de todos los cierres de sucursales bancarias desde finales de 2008 hasta 2012 tuvieron lugar en los códigos postales con el ingreso familiar por debajo del promedio. Por otra parte, el 38% de todas las oficinas postales en los EE. UU. se encuentran en códigos postales sin ninguna sucursal bancaria, y el 21% se ubican en los códigos postales con sólo una sucursal bancaria. (p. 18)

### **Recomendaciones**

El informe retoma tres programas que pueden contribuir a lidiar con el problema de la sub bancarización:

- Una propuesta que Unidos por una economía justa ha promocionado activamente, es hacer que las 31 000 sucursales del Servicio Postal de EE. UU. ofrezcan servicios bancarios mínimos (cambio de cheques, préstamos sobre cheques de pago, préstamos de montos menores etc.). En los EE.UU. existe la tradición de la Banca Postal y muchos sistemas postales en todo el mundo ofrecen servicios financieros que juegan un papel importante en la inclusión financiera. Además, los servicios financieros representan el 14,5% de las ganancias de las organizaciones postales en los países industrializados. (p. 19)
- Otro modelo exitoso es el programa Bank On, que en los últimos nueve años ha ayudado a familias desatendidas a establecer más de medio millón de cuentas transaccionales en 100

ciudades. (p. 19)

- También profundizamos en el papel que juegan los Círculos de préstamo en cuanto ayudar a las personas a acceder al crédito y a establecer un historial de crédito positivo. (p. XX)

Además de estas soluciones programáticas, también profundizamos en una serie de soluciones legislativas y políticas:

- Limitar las tasas de interés, el monto y extensión de los préstamos sobre cheques de pago ayudaría a limitar la cantidad de cargos e intereses que pagan las y los prestatarias/os. (p. 21)
- La Oficina para la Protección Financiera del Consumidor (CFPB, por sus siglas en inglés) tiene la facultad de emitir normas y reglamentos con la finalidad de frenar las prácticas abusivas del sector de préstamos sobre cheques de pago que contribuyan a romper el círculo vicioso de la deuda que tanto atrapa a sus clientes. (p.21)
- Es necesario modernizar y fortalecer La Ley de Reinversión Comunitaria (CRA, por sus siglas en inglés) para responder a la realidad actual del sector bancario. Una CRA más robusta podría ayudar a asegurar que los bancos atiendan a las comunidades sub bancarizadas y proporcionen acceso a los servicios bancarios y a los préstamos a las personas de todas las razas y niveles de ingreso.

Una vez más, vemos el informe sobre el Estado del Sueño de este año como un proyecto permanente dirigido hacia una comprensión más amplia de la falta de acceso bancario y a la búsqueda de soluciones tanto transicionales como transformacionales en nuestro país. Invitamos a nuestras/os lectoras/es a proponer soluciones adicionales, compartir recursos con nosotras/os, ayudarnos a extender el conocimiento de la problemática y unirse a los esfuerzos de promocionar las soluciones que proponemos en este informe.

# Capítulo 1. Riqueza en los Estados Unidos

“Si toda nuestra nación tuviera una tasa de desempleo comparable a la que el Negro enfrenta, tendríamos una depresión asombrosa, más grande aún y más devastadora que la depresión de los años treinta. Entonces, el problema económico es un problema muy serio.

Pero... los problemas que el Negro enfrenta económicamente no son meramente el desempleo, sino como decimos, el subempleo permanente. Muchos piensan que las personas están agobiadas por la pobreza porque no tienen trabajo. La verdad es que más de la mitad de la población en situación de pobreza trabaja todos los días, pero gana tan poco que no puede funcionar de manera significativa en sociedad, y no pueden satisfacer las necesidades básicas de la vida.”

-Reverendo Martin Luther King, Jr. en el retiro del personal de la Conferencia de líderes cristianos del sur (SCLC, por sus siglas en inglés) el lunes 14 de noviembre de 1966.

Estas palabras pronunciadas por el doctor King ante su equipo de trabajo llegaron en un momento en que Estados Unidos, particularmente las ciudades del norte como Chicago, estaban en ebullición. Pocos meses antes, la Conferencia de líderes cristianos del sur (SCLC) había anunciado sus planes para el Movimiento por la Libertad de Chicago, una campaña que buscaba “erradicar un sistema vicioso que busca colonizar a miles de Negros en un ambiente de barriada” (King, Marzo de 1966). El doctor King recientemente se había mudado con su familia a una de tales barriadas y había estado trabajando en la lucha contra la segregación de facto en educación, vivienda y empleo. En las secuelas de los levantamientos violentos en Watts justo el año anterior, el doctor King y la SCLC tenían como misión demostrar la manera en que la acción no violenta podía encarar la compleja segregación económica en las ciudades del norte de los Estados Unidos.

Si bien han pasado casi 50 años desde aquel momento en la historia, hoy enfrentamos muchas de las mismas dinámicas de segregación contra las que luchó el doctor King durante toda su vida. Sea que la discriminación se manifieste en la ley, que permite que fiscales protejan a la policía que apunta con violencia a los hombres negros, o de hecho, mediante un sistema económico complejo, donde la desigualdad de acceso sigue siendo la realidad actual para la gente de color en los Estados Unidos. El acceso a la riqueza en las comunidades de color es limitada, y es frecuente que estas comunidades no reciban los servicios financieros de la banca dominante. Este informe, si bien limitado en sus alcances, se enfoca en una parte muy específica de esta exclusión financiera: el acceso a servicios bancarios de calidad, y costeables.

En este informe exploraremos como se ha construido un sistema bancario excluyente, a quién afecta esto y lo que podemos comenzar a hacer para enfrentar el problema. Vemos el informe sobre El estado del Sueño de este año como un proyecto permanente de investigación continuada, recomendaciones de políticas públicas, esfuerzos organizativos e ideas innovadoras sobre cómo lidiar con las y los depredadores que despojan la riqueza de las comunidades que menos pueden pagar.

Las y los investigadoras/es y autoras/es de este informe reconocen que la inclusión financiera no derribará inmediatamente las barreras económicas complejas a la riqueza en las comunidades de color. Para abordar esto de manera integral, necesitamos pasar de un enfoque de transición a hacia uno transformacional, como se enuncia en nuestros principios de la banca

incluyente (página 17). Este informe simplemente ilustra una plataforma de condiciones donde por una parte se necesita progreso, y por otra pueden lograrse en el corto plazo, y destaca varias soluciones posibles.

### Sobre las definiciones

La discusión sobre la raza es central en este informe. Buena parte de la información que se usa aquí, proviene de varias agencias gubernamentales, las cuales imponen etiquetas vagas, imprecisas y de auto identificación. Si bien reconocemos las diferencias culturales y políticas entre muchos de estos términos, los utilizamos sólo con el fin de reflejar apropiadamente la información que se ha recolectado.

Usaremos el término Negro para referirnos a la gente negra y afroamericana. Usaremos el término Blanco para el conjunto de datos que corresponden a personas blancas no hispanas. Asiáticos se usará ampliamente para una población que se auto identifica como asiática.

En cuanto a la población etiquetada como hispano blanco, o simplemente hispano, nos referiremos a esta población y a sus comunidades como Latino, un

término que hace énfasis en la localización, no en el idioma, en el entendido de que el mismo término se aplica tanto a hombres como a mujeres. Este grupo de población comprende a personas con raíces culturales de México, Centroamérica, el Caribe y de las naciones sudamericanas, nativas o nacidas en el extranjero, excepto quienes se identifican como afrocaribeños/os, que es posible que se hayan identificado como negros; o los indígenas americanos, que incluye a los esquimales y a los indígenas de Alaska y Polinesia. Para propósitos de este informe, Indígena nativo es un término de auto identificación, y se refiere posiblemente a personas que viven o tienen raíces culturales en una nación soberana.

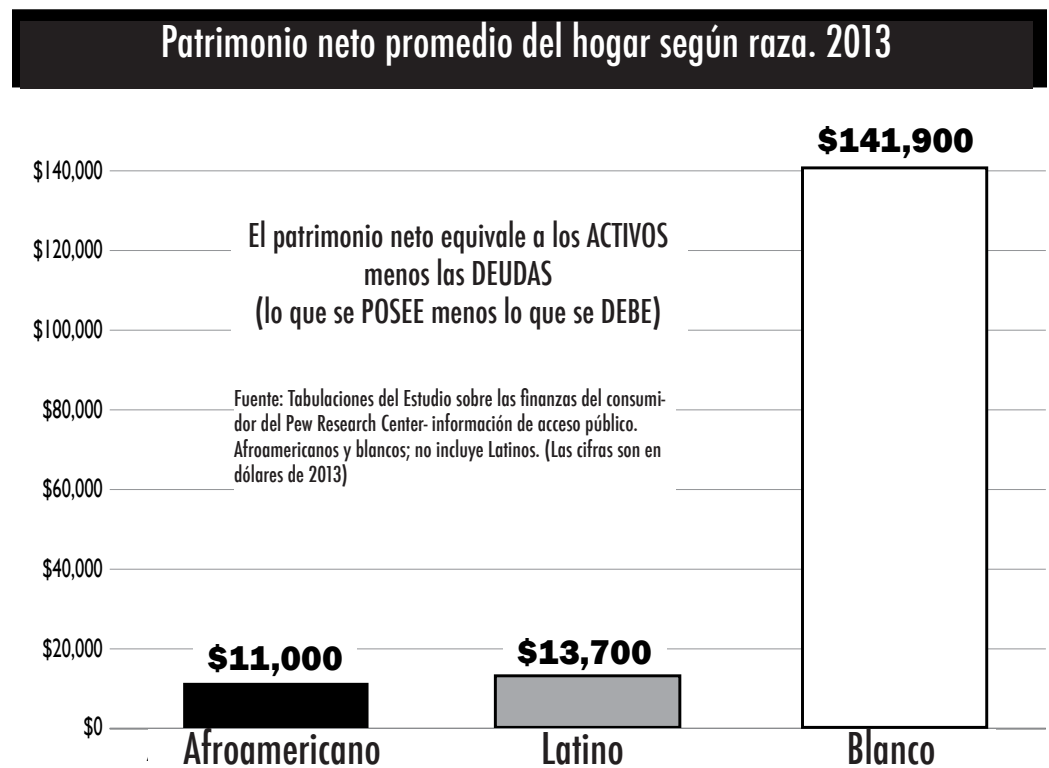
También describiremos a comunidades usando los términos arriba mencionados, y nos referiremos a cualquier comunidad que es mayoritariamente no blanca (mayoría de minorías) como 'comunidad de color'.

## Las raíces de la riqueza

Basado en el texto de UFE (Unidos por una economía justa) El color de la riqueza por Meizhu Lui y otras.

Por cada dólar que posee una familia blanca promedio en los Estados Unidos, una familia de color promedio posee menos de 10 centavos. ¿Por qué la gente de color tiene tan poca riqueza? Porque por siglos se les impidió, por ley, por discriminación y por violencia, participar en los programas de construcción de riqueza del gobierno, que beneficiaron a la población blanca.

El patrimonio neto de una familia lo constituyen sus activos menos las deudas, o, lo que tienen menos lo que deben. Los activos comprenden las casas y otros bienes raíces, dinero en efectivo, acciones y bonos, fondos



de pensión, negocios y cualquier otra cosa que pueda convertirse en dinero en efectivo, como por ejemplo, carros y obras de arte. Nuestro patrimonio neto ha sido influenciado por el patrimonio neto de nuestros padres, abuelos y generaciones anteriores.

La mayor parte de la riqueza privada en Estados Unidos ha sido heredada. Y aún en el caso de personas que no heredan dinero a la muerte de sus padres, la educación y los contactos sociales de la familia y la ayuda financiera de parientes vivos hacen una gran diferencia.

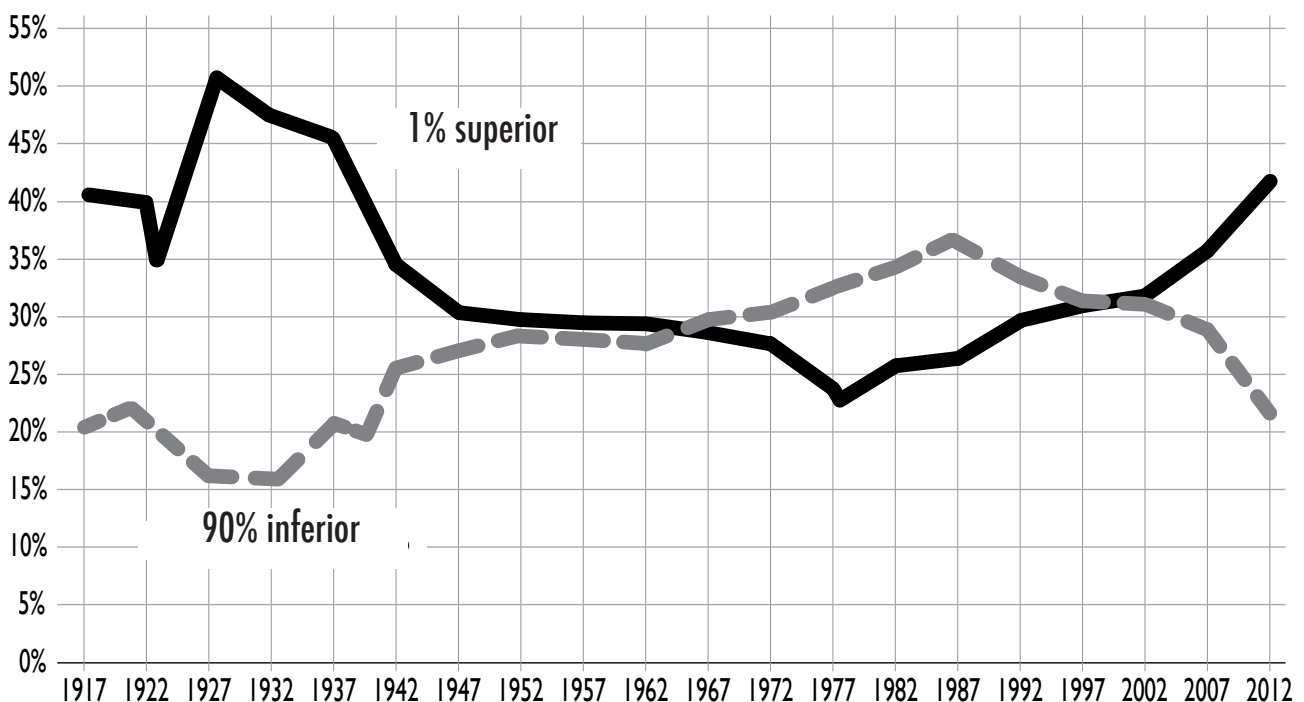
No solo la gente adinerada, principalmente blanca, tiene ventajas significativas, sino que incluso muchos blancos de la clase trabajadora han tenido modestas ventajas si se les compara con personas de la clase trabajadora de color, la mayoría de quienes tienen que empezar mucho más atrás en la línea de partida que las y los blancos/os.

Existe un debate político sobre el asunto de hasta qué punto el gobierno debería tratar de mejorar el estatus social y económico de algunos grupos.

**“El ingreso llena el estómago, pero los activos cambian la cabeza. Es decir, usted realmente se comporta diferente si tiene un colchón de activos que le permita diseñar estrategias sobre oportunidades importantes en la vida. Cuando se vive de cheque de nómina en cheque de nómina sólo se piensa en lo que se va a ganar el día siguiente o la próxima semana o el próximo mes. Pero cuando se tiene un conjunto de recursos que permiten pensar en el futuro de manera positiva, se pueden diseñar estrategias para el futuro, crear o aprovechar oportunidades. De lo contrario, usted se queda en el presente.”**

**Melvin Oliver, coautor de Riqueza negra, riqueza blanca.**

## Participación en la riqueza del 1% superior y del 90% inferior 1917-2012



Fuente: Emmanuel Saez y Gabriel Zucman, "Wealth Inequality in the United States since 1913: Evidence from Capitalized Income Tax Data," (La desigualdad en la riqueza en Estados Unidos desde 1913. Working Paper (Documento de trabajo) 20625, NBER <[www.nber.org/papers/w20625](http://www.nber.org/papers/w20625)>).

El ingreso es una medida de corto plazo que muestra los efectos de la educación, el esfuerzo y el talento, así como también los impactos de la oportunidad y la discriminación sobre la generación actual.

Pero las diferencias en ingresos son pequeñas comparadas con las diferencias en la riqueza, lo cual es muy posible que haya sido influenciada por el ambiente político de anteriores generaciones.

**Se estima que el 80% de activos proviene de transferencias de anteriores generaciones, esto es, la historia de las condiciones financieras de las anteriores generaciones es causa primaria de la brecha racial en la riqueza.**

Sólo piense en unas cuantas generaciones atrás, por allá por la década de 1850. En esa década, el gobierno de los Estados Unidos trataba a la gente de manera sustancialmente diferente dependiendo de la raza, y las diferencias de esa década “Sólo para blancos” todavía nos afectan hoy en día:

- Durante la fiebre del oro en California, sólo las y los blancas/os eran elegibles para recibir concesiones de tierras, y muchas/os de las y los que no encontraron oro se hicieron agricultores.
- Las y los esclavistas se enriquecían con el trabajo esclavo; por ejemplo, en la Carolina del Sur de esa década, el ingreso promedio de un propietario de esclavas/os superaba en más de diez veces el ingreso promedio de todos las y los residentes blancas/os.
- Las mujeres blancas obtuvieron el derecho a poseer propiedades.
- El Congreso se preparaba para distribuir millones de acres de tierras en el occidente a gente blanca mediante la ley de concesión de tierras públicas de 1862 (Homestead Act).

En comparación, en la misma década a las y los no blancas/os:

- El ejército de los Estados Unidos libró una batalla por la tierra contra las tribus indígenas, y en 1851 la tribu Sioux cedió todo Iowa a los Estados Unidos.
- El gobierno de Estados Unidos presupuestó \$1 millón de dólares para pagar cueros cabelludos

indígenas y abrió todas las tierras indígenas de California a colonos blancas/os.

- La Ley del esclavo fugitivo calificaba como delito penal esconder o ayudar a huir a esclavas/os, y los cazadores podían buscarlas/os incluso en los estados libres.
- Las y los negras/os libres estaban perdiendo su trabajo frente a inmigrantes.
- Un tercio de las y los México americanas/os dueños de tierras las perdieron después de que México perdió la mitad de su territorio, eso a pesar de estar ostensiblemente protegidas/os por el tratado Guadalupe-Hidalgo.
- Para impedir que las y los trabajadoras/es mexicanas/os primero, y luego chinas/os, participaran en la fiebre del oro, se impuso el “impuesto para mineros extranjeros”; y se impusieron impuestos, cargos y regulaciones especiales para prevenir que los hombres chinos compitieran con las y los mineras/os y propietarias/os de negocios blancos.
- Un tribunal dictaminó que las personas chinas no eran blancas, negándoles así las ventajas de la ciudadanía.

100 años adelante, alrededor de 1950, las y los blancas/os aún mantenían muchas de las ventajas oficiales y no oficiales sobre la gente de color, y la brecha racial de la riqueza continuaba ampliándose:

- La Ley GI de educación para veteranos, contribuyó primordialmente a que los hombres veteranos blancos ingresaran a la Universidad y obtuvieran carreras profesionales.
- Durante los 20 años siguientes a la Segunda Guerra Mundial, más de un cuarto del total de familias blancas pasaron de ser arrendatarias a ser propietarias.
- Los suburbios crecieron gracias a la ayuda de subsidios federales para vías, infraestructura e hipotecas, y se limitaban casi completamente a compradoras/es de vivienda blancas/os.
- Para la población negra, la discriminación en la obtención de empleo continuó, y los veteranos a su regreso de la guerra se encontraron con que los beneficios educacionales de la Ley GI solo funcionaban en las universidades históricamente negras, que no estaban en capacidad de satisfacer tal demanda.

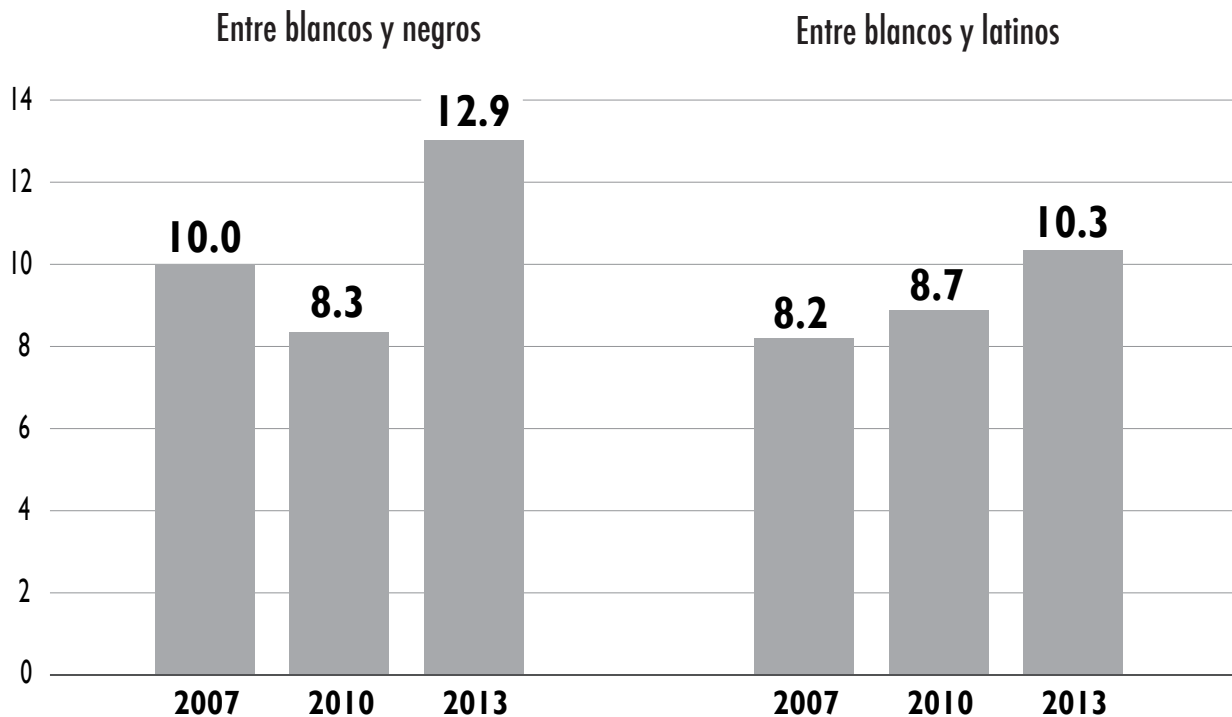
- El reino del terror continuaba en el sur.
- Menos del 1% del total de hipotecas de 1930 a 1960 se otorgaron a compradoras/es afroamericanas/os.
- A pesar de las leyes que señalaban lo contrario, la población afroamericana se vio excluida de la compra de vivienda en vecindarios blancos, viéndose entonces forzada a vivir en guetos urbanos.
- A las y los japoneses americanos/os que perdieron sus propiedades mientras estuvieron en campos de internamiento se les reconocieron como reparación aproximadamente 10 centavos por cada dólar perdido.
- Las y los puertorriqueñas/os volaron en bandada a Nueva York en busca de trabajos en fábricas que pronto se evaporaron, al tiempo que la Operación Manos a la Obra permitía que las compañías estadounidenses se establecieran en Puerto Rico, desplazando a los negocios locales.

- Las y los México americanas/os se encontraron trabajando como jornaleras/os en la tierra que fuera de sus abuelas y abuelos, y cientos de miles de mexicanos que fueron traídos a los Estados Unidos a trabajar durante la guerra fueron deportados.
- En 1953 el Congreso aprobó una terminación tribal que finalizaba el reconocimiento federal y los servicios a más de 100 tribus.

La discriminación abierta de la década de 1850 continuaba en 1950 y continúa hasta el presente.

## Índice de participación del Patrimonio neto promedio del hogar según raza. 2007- 2013

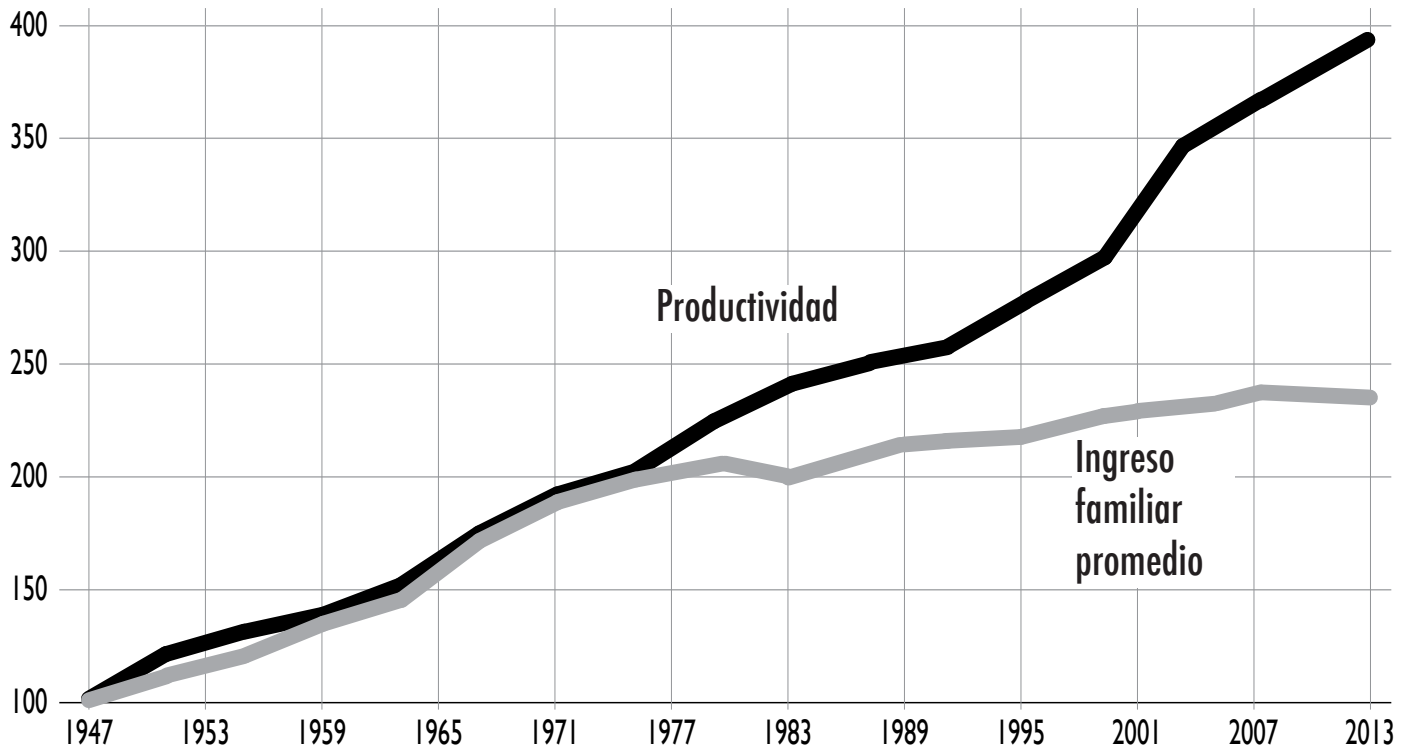
¡Desde el 2007 la brecha en la participación de la riqueza se ha ampliado enormemente!



Fuente: Tabulaciones del Estudio sobre las finanzas del consumidor del Pew Research Center- información de acceso público. Solo incluye negros y blancos; no incluye Latinos. Los latinos pueden ser de cualquier raza.

## Productividad e Ingreso familiar promedio. 1947-2013

Desde mediados de los años setenta, el ingreso de la mayoría de las familias aumentó escasamente en tanto que la productividad creció vertiginosamente.



Fuente: Para 1947-2007: análisis de la Oficina de Censos y de la Oficina de estadísticas laborales de EEUU en *The State of Working America 2008/2009* (La situación de la América trabajadora 2008/2009), Figura 1G, por Lawrence Mishel, Jared Bernstein y Heidi Shierholz, del Instituto de política económica (EPI, por sus siglas en inglés). Para 2007-2011: Extrapolación de UFE del análisis de EPI sobre la información de la Oficina de estadísticas laborales y de la Oficina de análisis económico de EEUU.

### **El crédito construye riqueza**

El crédito ha hecho parte de las finanzas convencionales americanas desde por lo menos los inicios del siglo XX. Muchas/os comerciantes ofrecían crédito a las y los residentes locales o a los negocios para aumentar las ventas, o incluso en un esfuerzo de buena voluntad, para ayudar a la comunidad. No fue sino hasta que American Express creó la primera tarjeta plástica en 1958 que las y las y los consumidoras/es tuvieron acceso instantáneo a una línea de crédito. A medida que la popularidad de las tarjetas de crédito crecía, las y los comerciantes empezaron a cerrar sus propios departamentos de crédito.

Hoy, tres compañías manejan los puntajes de crédito que las entidades financieras utilizan para determinar las líneas de crédito que otorgan a las personas. El acceso a las líneas de crédito ofrece la

posibilidad de poder pagar gastos inesperados.

Otras fuentes de crédito bancario provienen de préstamos para la compra de automóvil, préstamos para la compra de vivienda y préstamos para la educación. Estos son productos bancarios estándar, donde las y los solicitantes deben cumplir con ciertos criterios, llámese, un puntaje favorable de crédito con activos documentados.

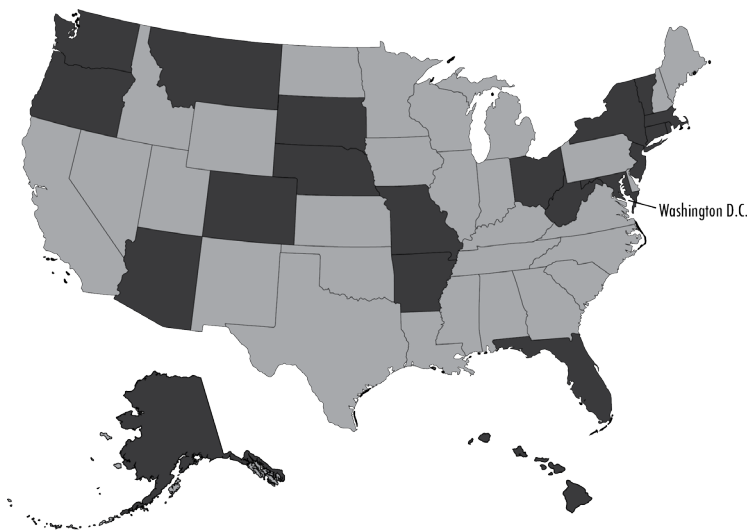
### **A duras penas**

Aunque la productividad ha aumentado en los últimos 40 años, los salarios no lo han hecho al mismo ritmo. En 2014, el salario promedio en Estados Unidos era de \$53 891 al año. Aunque el salario mínimo federal ha aumentado varias veces, su poder de compra ajustado es el mismo ahora del que era a comienzos de 1980, y ha descendido desde su punto más alto a finales de los años 60.

Desde mediados de los años 70, todos los principales sectores de la economía han buscado disparar sus utilidades recortando gastos, particularmente en salarios y beneficios para las y los trabajadoras/es: desde la subcontratación y contratar la producción en el extranjero, pasando por despidos y recortes de salario, la mayoría de la fuerza de trabajo ha visto incrementarse su vulnerabilidad. Los salarios se han estancado y los beneficios se han reducido. Mientras que los buenos trabajos sindicalizados han disminuido, la fuerza de trabajo de bajos salarios y trabajo contingente ha aumentado. Desde la gran recesión de 2008, todo el crecimiento en salarios y riqueza ha estado concentrado arriba, mientras que un número desproporcionado de trabajadores y familias de color han aumentado su marginalidad.

### **Las y los trabajadoras/es de bajos salarios se levantan**

No debería sorprender que haya venido aumentando la resistencia a este programa de austeridad. En los últimos años, las y los trabajadoras/es de los sectores de comida rápida, ventas al por menor, lavaderos de carros, atención personal, aseo, jornaleo diario y muchas/os otras/os trabajadoras/es de bajos salarios están diciendo “basta ya” y encabezando luchas por la dignidad y un salario justo por el trabajo. Apoyadas/os por sindicatos tradicionales, centros de trabajadores de base comunitaria, redes de base religiosa y otros, las y los trabajadoras/es de bajos salarios han venido ejerciendo presión sobre McDonald’s, Wal-Mart y otras mega corporaciones por aumento de salarios bajo el slogan “Lucha por \$15”. Al mismo tiempo, en ciudades (Seattle, San Francisco, Oakland y otras) y estados por todo el país (Massachusetts, Nebraska, Illinois, Alaska, Arkansas y otros) amplias coaliciones están ganando campañas para aumentar el salario mínimo.



Como resultado en gran parte de los esfuerzos de organización de base, 20 estados verán aumentos en el salario mínimo en 2015.

Noguchi, Yuki. "More States Raise Minimum Wage, But Debate Continues." (Más estados aumentan el salario mínimo, pero el debate continúa). NPR. Enero 1 de 2015. Consultado el 16 de enero de 2015.

## Capítulo 2. Des bancarizadas/os y sub bancarizadas/os

*Nota de las/os editores: La gran mayoría de información sobre la población des bancarizada y sub bancarizada proviene de una serie de informes de la Corporación federal aseguradora de depósitos (FDIC, por sus siglas en inglés) fechados en 2009, 2011 y 2013. Gran parte de los hechos y cifras en esta sección pueden encontrarse en esos informes.*

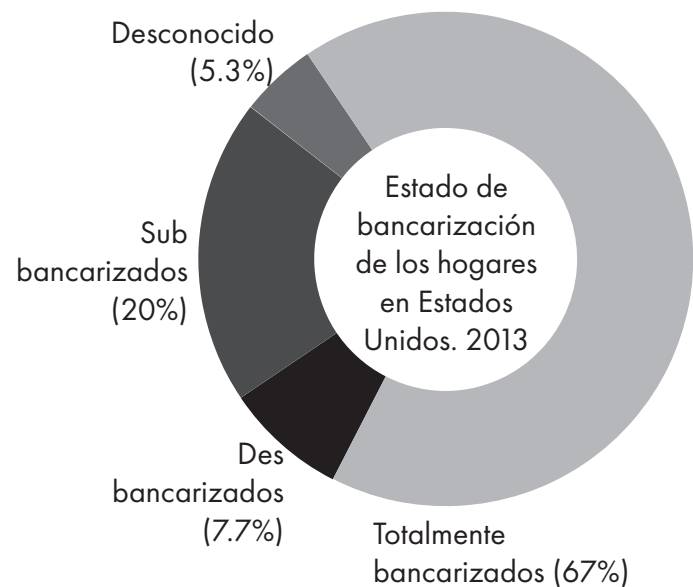
### **Sub bancarizadas/os y sobrecargados**

Para aproximadamente 16.7 millones de estadounidenses adultos, la simple posibilidad de girar un cheque o tener depósito directo es un sueño. Ellas/os constituyen la población des bancarizada, esto es, aquella en cuyos hogares no hay ninguna persona que maneje una cuenta de cheques. Adicionalmente, 50.9 millones de adultos tienen cuenta de cheques pero no tienen acceso completo a los servicios bancarios, estas/os son las/os sub bancarizadas/os.

**Des bancarizados son las y los 16.7 millones de personas adultas que en Estados Unidos no tienen acceso a servicios bancarios mediante una cuenta de cheques.**

**Sub bancarizados son las y los 50.9 millones de personas adultas que en Estados Unidos tienen cuenta de cheques pero dependen de prestamistas depredadores marginales.**

Las y los des bancarizadas/os y sub bancarizadas/os, a quienes nos referimos en conjunto como las y los “desatendidas/os”, dependen de **proveedores de servicios financieros alternativos** (AFSP, por sus siglas en inglés) para que les proporcionen algunos servicios bancarios mediante una serie de productos a costos de especulación, entre ellos: cambio de cheques, préstamos sobre cheques de nómina, préstamos sobre títulos de automóvil, préstamos para compra de vehículo del tipo compre acá y pague acá, tarjetas de crédito de alto riesgo o con depósito en garantía, casas de empeño, tiendas de alquiler con opción de compra, etc. (El Anexo 1 contiene un glosario completo sobre Exclusión financiera).



Fuente: Estudio nacional de FDIC sobre los hogares des bancarizados o sub bancarizados. 2013

De estos 67.5 millones de des bancarizadas/os y sub bancarizadas/os y de sus comunidades se extraen anualmente \$103 millones que van a parar a los cofres de Wall Street. Las/os financieramente desatendidas/os cuentan con pocas oportunidades de crear un historial de crédito, tener acceso a servicios financieros costeables, seguros y sostenibles, así como también para adquirir activos. Para nosotros, este es un problema serio y un asunto de interés público.

Las poblaciones negras y latinas son las que enfrentan mayores posibilidades de exclusión financiera, con el 53.6 y 46.8% de hogares desatendidos, respectivamente. Una serie de factores influyen en la des bancarización (ver página 12), pero la recesión de 2008 y la explosión de la burbuja inmobiliaria han cambiado la realidad económica de las comunidades de color. En muchas de estas comunidades se han abandonado las tiendas, cerrado los negocios y las viviendas enfrentan procesos de ejecución hipotecaria.

En estas mismas comunidades los bancos también han cerrado sus puertas, reduciendo aún más la conveniencia y el acceso. En los vecindarios de color se cuentan menos sucursales bancarias con servicios completos que en los vecindarios blancos, sin embargo, la proximidad física no es la única barrera que citan las y los consumidoras/es de bajos ingresos para un mayor uso bancario.

En el año 2013, el número de instituciones financieras aseguradas federalmente disminuyó a 6,891, el nivel más bajo de presencia de bancos comerciales en los Estados Unidos desde 1934.

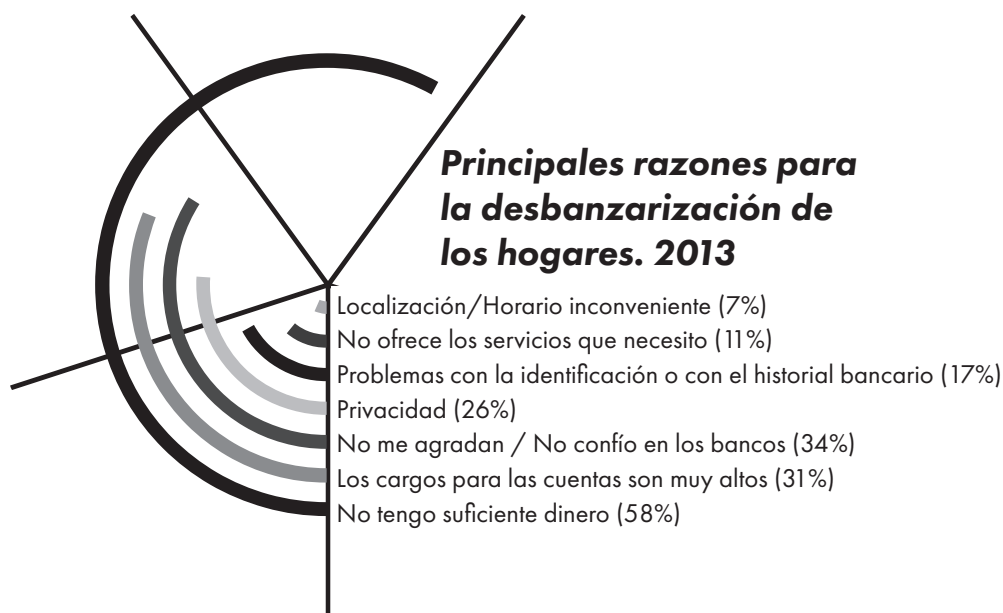
Las áreas rurales se ven especialmente afectadas: el 85% de los condados más pobres de los Estados Unidos son rurales y se caracterizan por ser “desiertos bancarios”. “América rural enfrenta crecientes desafíos frente al acelerado éxodo bancario”, sostiene Dominik Mjartan, Vicepresidente principal de Southern Bancorp, con base en Arkadelphia, Arkansas.<sup>3</sup> Una parte del sector bancario se ha beneficiado de esta realidad económica: el sector de servicios financieros alternativos (mayor información en el capítulo 3).

<i>Áreas con mayoría de hogares dentro del nivel de ingresos</i>	<i>Ganancia neta/ Pérdidas de sucursales bancarias</i>
<24,999	(199)
25,000-49,999	(257)
50,000-74,999	900
75,000-99,999	39
100,000-149,999	1,844
150,000-199,999	3
200,000 or more	643

Fuente: LitiNomics/UFE Research

## ¿Qué hace que la gente se desbancarice?

Existen muchas razones por las cuales la gente se excluye voluntariamente del sistema bancario: muchas/os clientes no confían en los bancos (34%); algunas/os no tienen suficiente dinero para mantener los requisitos de saldo mínimo o para no sobregirarse (58%); otras/os piensan que los cargos sobre las cuentas son demasiado altos (31%); otras/os más creen que los bancos no les ofrecen los servicios financieros que necesitan (11%); algunas/os no pueden abrir una cuenta bancaria por problemas de crédito (17%); y finalmente, el 7% siente que el horario y la localización de las sucursales bancarias son inconvenientes. Esto puede deberse al aumento en el acceso a través de la banca móvil y los depósitos de cheques a través de los bancos comerciales.



Fuente: Estudio nacional de FDIC sobre los hogares des bancarizados o sub bancarizados. 2013

## La escala del problema

En Estados Unidos, el 7,7% de los hogares está des bancarizado, lo que equivalente a 9.6 millones de hogares, compuestos por aproximadamente 16.7 millones de adultos y 8.7 millones de menores. Aproximadamente el 20.0% de los hogares está sub bancarizado, lo que representa 24.8 millones de hogares compuestos por 50.9 millones de adultos y 16.6 millones de menores. Uno de cada 13 hogares está des bancarizado y uno de cada 5 está sub bancarizado.

Dos tercios del total de hogares (67%) cuentan con acceso a servicios bancarios completos. El restante 5.3% está bancarizado pero se desconoce si se les considera sub bancarizados.

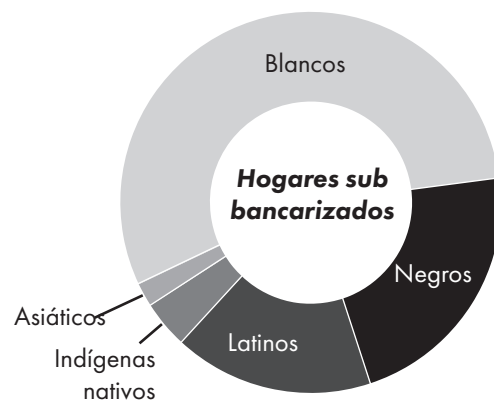
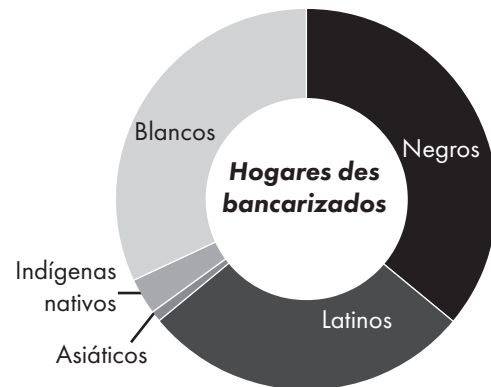
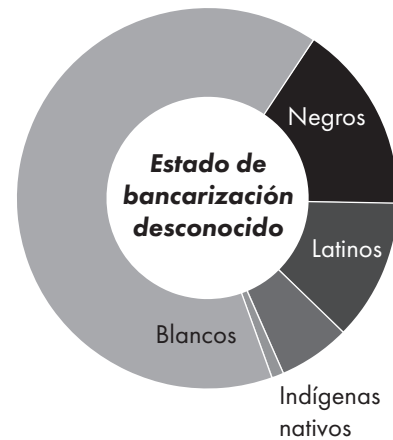
Uno de cada cuatro hogares de los Estados Unidos no participa totalmente en el sistema financiero; uno de cada trece hogares está des bancarizado y uno de cada cinco hogares está sub bancarizado. La tendencia es clara en términos de raza: los hogares negros, latinos y de indígenas nativos son los que tienen mayores posibilidades de estar des bancarizados o sub bancarizados.

El 20.5% de los hogares negros está des bancarizado y el 33% sub bancarizado, se desconoce el estado del 6.3%. Eso significa que sólo el 40% de las familias negras aprovechan las ventajas del sistema bancario.

El 17.9% de los hogares latinos está des bancarizado y 28.5% sub bancarizado, se desconoce el estado de 5%, y menos de la mitad (48.4%) está completamente bancarizado.

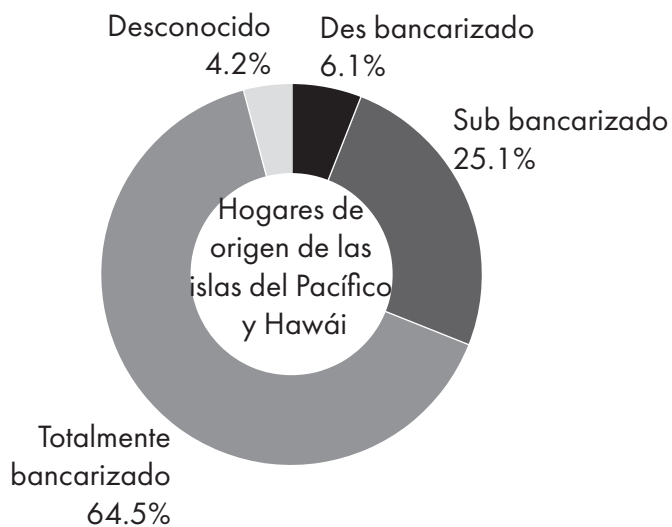
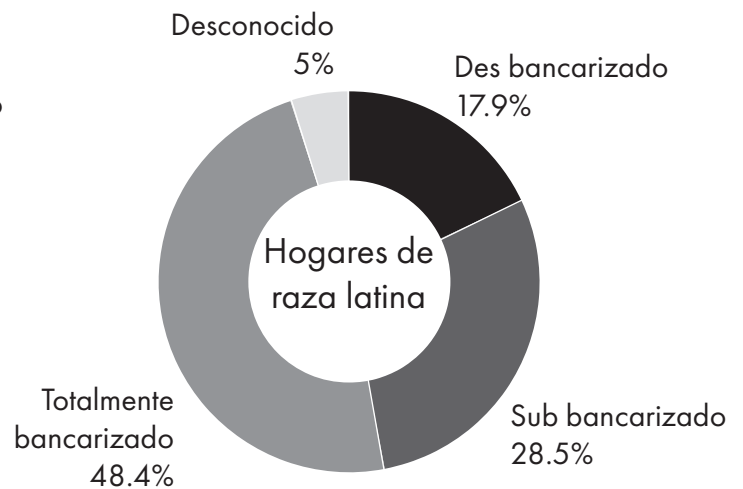
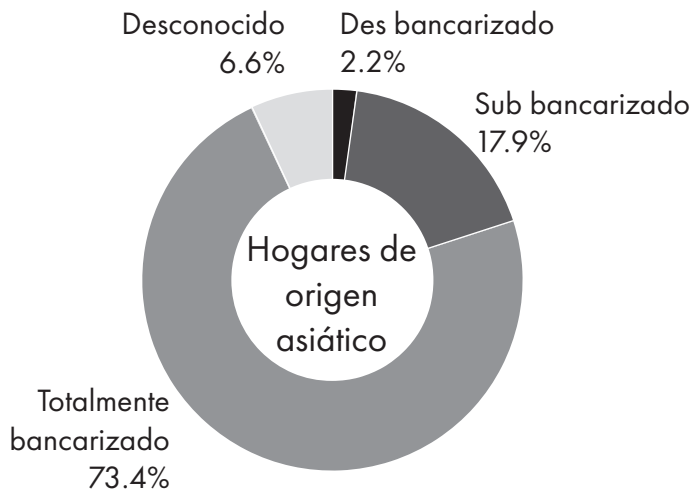
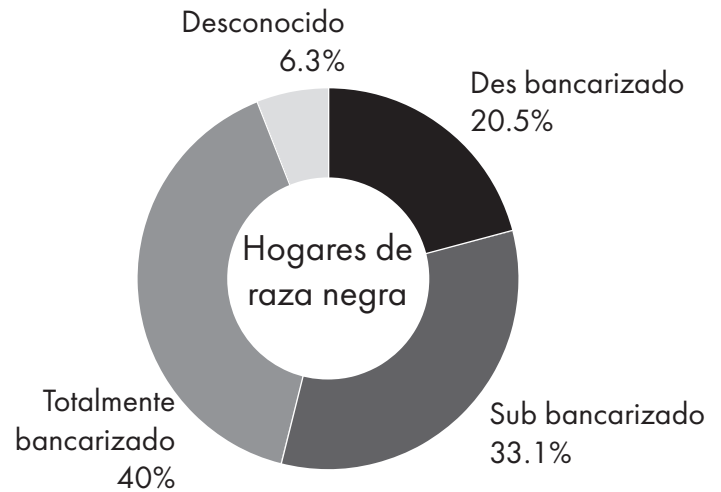
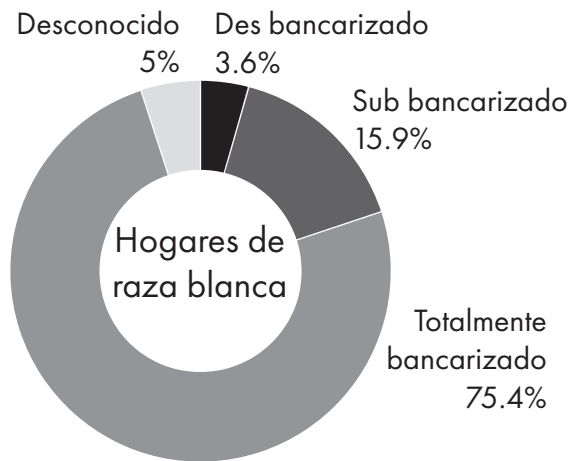
En cuanto a los hogares indígenas nativos, el 16.9% está des bancarizado y el 25.5% sub bancarizado, con un 4.6% de estado desconocido. Sólo poco más de la mitad (53%) cuenta con servicios bancarios completos.

En cuanto a los hogares de Hawái y las islas del Pacífico, el 6.1% está des bancarizado y el 25.5%



Fuente: Estudio nacional de FDIC sobre los hogares des bancarizados o sub bancarizados. 2013

## Estado de bancarización según raza. 2013



Fuente: Estudio nacional de FDIC sobre los hogares des bancarizados o sub bancarizados. 2013.

sub bancarizado; del 4.2% no se tiene información.

En contraste, casi el 75.4% de los hogares blancos están totalmente bancarizado, con sólo el 3.6% des bancarizado y el 15.9% sub bancarizado. De manera similar, el 73.4% de los hogares asiáticos está totalmente bancarizado, con el 2.2% des bancarizado y el 17.9% sub bancarizado.

### Idioma

Si bien la información sobre el idioma se limita a los hogares de habla hispana, hay una correlación significativa entre el acceso al idioma y el nivel de bancarización: de los hogares donde sólo se habla el idioma español: el 34% están des bancarizados y el 23.7% sub bancarizados. Sólo el 38.1% de los hogares de habla hispana puede aprovechar en su totalidad los servicios bancarios.

### Estatus legal

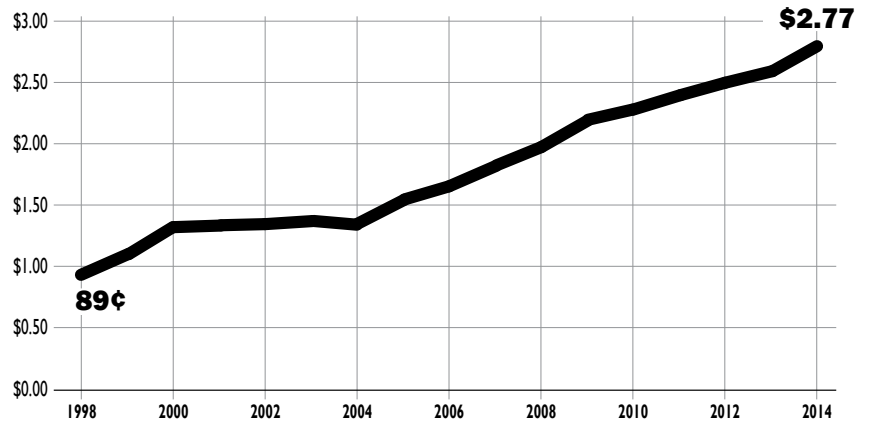
Las/os no ciudadanas/os nacidas/os en el extranjero enfrentan las mayores posibilidades de estar des bancarizadas/os, así, el 22.7% de los hogares de origen extranjero están des bancarizados, comparado con solo el 4.7% de sus contrapartes ciudadanas/os.

### El pago de nómina con tarjeta débito

Casi 4.1 millones de trabajadoras/es en los Estados Unidos reciben sus pagos de nómina a través de una tarjeta débito, pagos que suman un total de 34 mil millones al año.<sup>4</sup> Al mismo tiempo, los cargos para el uso de cajeros automáticos fuera de la red han aumentado más que nunca, hasta \$4.35 por transacción.<sup>5</sup> Incluso a un modesto costo de \$1.75 por transacción, los costos mensuales de los cargos relacionados con el uso de una tarjeta débito de nómina pueden llegar a ser

### Cargos promedio por uso de cajeros automáticos. 1998-2014

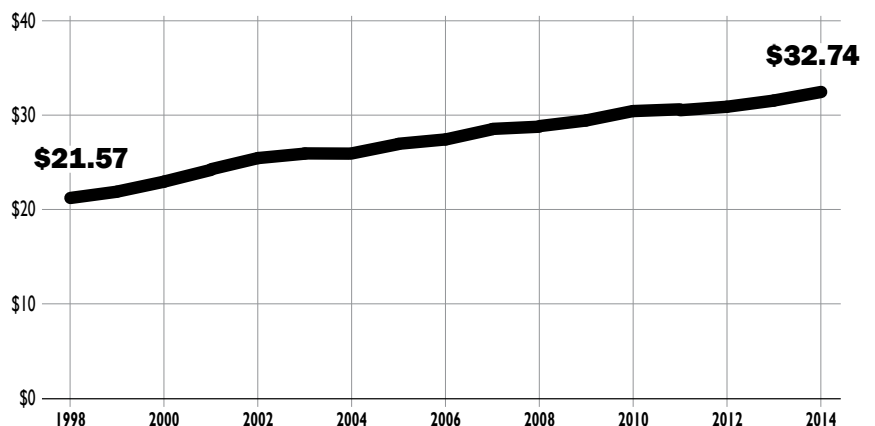
En los últimos 10 años los cargos por uso de cajeros automáticos han aumentado cada año.



Fuente: Bankrate.com. Otoño de 2014. Estudio sobre cuentas de cheques.  
<[www.bankrate.com/finance/checking/checking-account-fees-surge-to-new-highs-2.aspx](http://www.bankrate.com/finance/checking/checking-account-fees-surge-to-new-highs-2.aspx)>.

### Cargos promedio por fondos insuficientes. 1998-2014

Los cargos por sobregiros en cuentas de cheques aumentan progresivamente.



Fuente: Bankrate.com. Otoño de 2014. Estudio sobre cuentas de cheques.  
<[www.bankrate.com/finance/checking/checking-account-fees-surge-to-new-highs-2.aspx](http://www.bankrate.com/finance/checking/checking-account-fees-surge-to-new-highs-2.aspx)>.

entre \$40 y \$ 50, sin incluir aquellos en los que se incurre en caso de sobregiro. 6

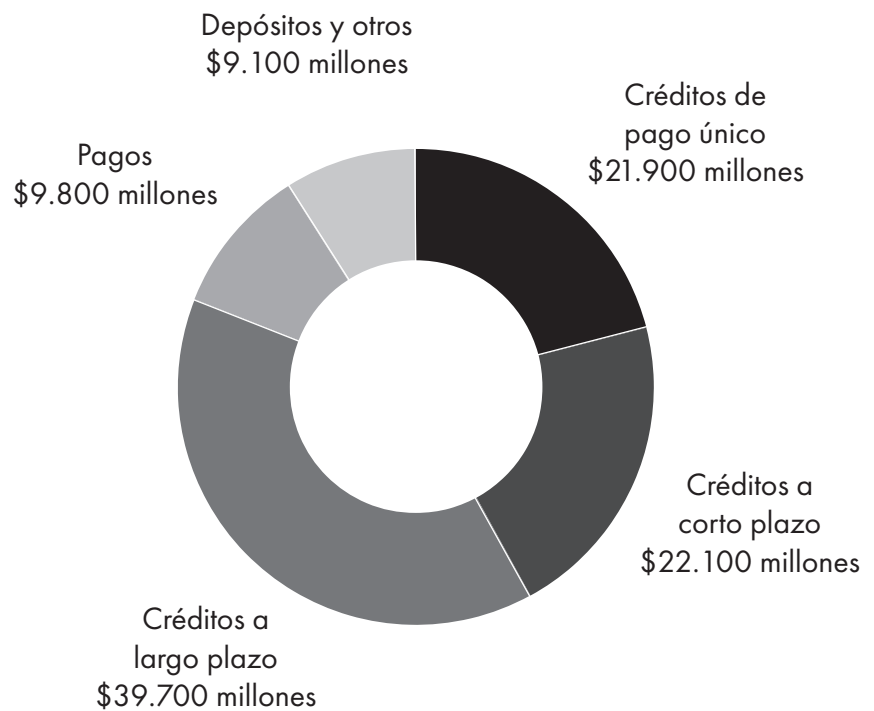
Los cargos por fondos insuficientes (sobregiro) han venido aumentando desde los inicios de la crisis económica actual. De acuerdo con un informe de Pew Charitable Trust, en los 12 bancos más grandes del país el cargo promedio por sobregiro ha aumentado el 32% desde el año 2010. Para las tarjetas débito, el cargo normal por sobregiro es de \$34 para transacciones que promedian solo \$17.<sup>7</sup>

### **Data Mining y ChexSystems: Exclusión intencional:**

Además de las tres agencias de crédito que rastrean el historial de crédito, los pagos a tiempo y las cuentas con pagos pendientes, existe una cuarta compañía cuyo modelo de negocios se basa en la exclusión de la población del sistema bancario. La compañía ChexSystems incluye cualquier cheque devuelto de una persona, los préstamos sobre cheques de nómina, el número de cuentas cerradas debido a mal uso o fraude y si todavía debe dinero a algún banco. “Tener un puntaje bajo no significa necesariamente que no se obtendrá una cuenta bancaria, pero esto puede conllevar mayores cargos o restricciones. Algunos bancos ofrecen tarjetas pre pagadas a los solicitantes con puntajes bajos, o cuentas especiales cuidadosamente monitoreadas y que carecen de las características de una cuenta de cheques normal, tales como las tarjetas débito o la banca electrónica”, dice Martin Romain, vicepresidente principal de Fidelity National Information Services. “A las/os solicitantes con puntajes que se acercan al nivel bajo algunas veces les ofrecen cuentas “básicas”, que pueden no tener el mismo nivel de vigilancia, pero que también carecen de las características de la banca electrónica y de pago de facturas.”<sup>8</sup>

**AFSP (n): sigla en inglés que identifica a los proveedores de servicios financieros alternativos. El conjunto de proveedores de servicios financieros marginales y usualmente depredadores que se establecen principalmente en áreas rurales y/o comunidades de color para ganar dinero a costa de los excluidos de la banca dominante. Algunos ejemplos incluyen a prestamistas sobre cheques de nómina, prestamistas sobre títulos de automóviles, cambio de cheques, servicios de remesa, prestamistas sobre el reembolso anticipado de impuestos, casas de empeño y tiendas de alquiler con opción de compra.**

### **Gasto anual en servicios financieros alternativos en Estados Unidos. 2013**



Fuente: Wolkowitz, Eva. “2013 Financially Underserved Market Size.” (El tamaño del Mercado financieramente subatendido en 2013.) CFSI.

## Capítulo 3. Cerrar la brecha

Hasta ahora este informe ha ilustrado dos elementos importantes de la crisis de des bancarización y sub bancarización, estos son: Primero, durante cientos de años fuerzas sociales y gubernamentales han impedido la creación de riqueza por parte de la población de color. Si bien esta exclusión explícita de la estabilidad financiera es inconcebible para los estándares de hoy, la exclusión actual se ha tornado más compleja y difícil de identificar y enfrentar. Segundo: La falta de acceso a las herramientas necesarias para la obtención de crédito y la adquisición de patrimonio es un problema que en la actualidad todavía afecta a uno de cada cuatro hogares en Estados Unidos, con desproporcionada mayoría de personas de color.

Los servicios financieros alternativos se pueden dividir en cinco categorías:

1. **Créditos de pago único**, tales como préstamos sobre cheques de nómina, cargos por sobregiro o casas de empeño;
2. **Créditos a corto plazo**, tales como préstamos sobre títulos de automóviles, tiendas de alquiler con opción de compra, tarjetas de crédito de alto riesgo y préstamos con altos intereses para pago por cuotas;
3. **Créditos a largo plazo**, tales como préstamos de alto riesgo para la compra de automóvil, préstamos para la compra de automóviles del tipo compre acá pague acá, y préstamos privados de alto riesgo para estudiantes;
4. **Servicios de pago**, tales como cambio de cheques, remesas, tarjetas débito pre pagadas recargables, tarjetas débito de nómina y giros monetarios (Money Orders); y
5. **Depósitos y otros**, que incluye cargos de manejo de cuentas de cheques o de ahorro, o cargos por retirar dinero de un plan de retiro antes de su vencimiento.

**El sector de proveedores de servicios financieros alternativos (AFSP, por sus siglas en inglés) obtuvo \$103 mil millones de ingresos netos en el año 2013, literalmente extraídos de personas que no pueden pagar. Esta suma de dinero es superior a la que el gobierno de Estados Unidos gasta anualmente en todos los programas de asistencia alimentaria.<sup>10</sup>**

Este capítulo se refiere a la industria que se creó como resultado de la exclusión financiera, y se detiene específicamente en el sector de préstamos sobre cheques de nómina, ya que es representativo del problema en general.

### **Préstamos sobre cheques de nómina**

Los prestamistas sobre cheques de nómina conforman el servicio financiero alternativo más visible y amenazante, y tienden a concentrarse principalmente en las comunidades de color. "Recorrer los vecindarios donde viven las minorías muestra claramente que la gente de color, independientemente de sus ingresos, es objetivo del mercado de la extorsión legalizada. Los préstamos sobre cheques de nómina constituyen un drenaje económico que amenaza la subsistencia de familias trabajadoras y arrebató el patrimonio de comunidades enteras."<sup>11</sup>

Posiblemente debido a la combinación de empleo esporádico y subempleo ocasionados por la recesión, el número de negocios de préstamos sobre cheques de nómina se ha multiplicado. "Un estimado del sector informa que en el año 2010 había aproximadamente 19700 negocios de este tipo en todo el país, que emitieron préstamos o adelantos en dinero en efectivo por valor de \$29.3 mil millones."<sup>12</sup>

**En Estados Unidos existen más prestamistas sobre cheques de nómina que tiendas de McDonald's o Starbucks.**

“La principal demanda de préstamos sobre cheques de nómina se origina en hogares con un historial precario de crédito, pero que también tienen cuenta de cheques, empleo estable e ingresos anuales entre \$40 000 y \$50 000, además, 42% son propietarios de vivienda y 84% se graduaron de secundaria (Marketdata Enterprises, Inc., 2005). En Indiana, las y los reguladores estatales informan que el rango de ingresos de las y los clientes de préstamos sobre el cheque de pago es de \$25 000 a 30 000; en Illinois el promedio es de \$24 000, en tanto que las/os prestatarias/os de Wisconsin son incluso menos solventes, con un promedio de ingresos de solo \$19 000.”<sup>13</sup>

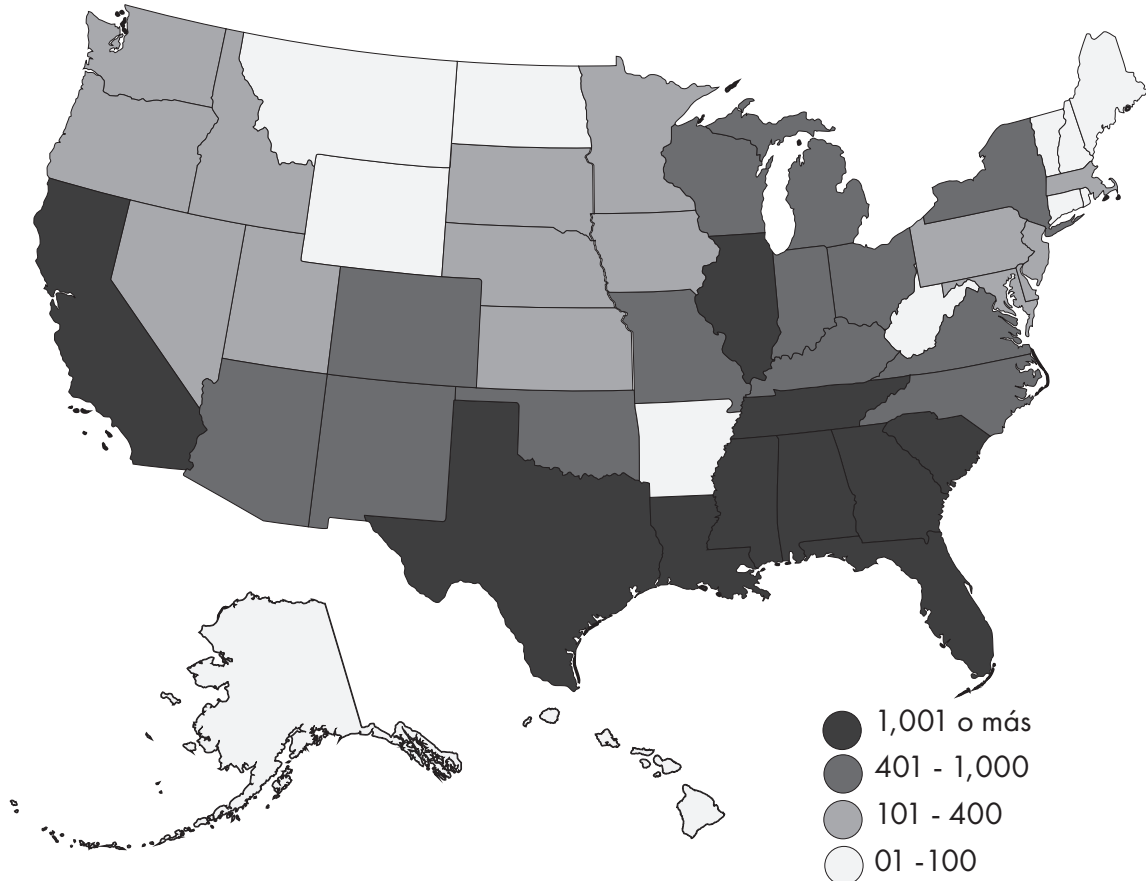
### **La trampa de la deuda: el modelo de negocios de AFS**

“DBO realizó una encuesta a prestamistas de pago sobre cheques de nómina con licencia, con el fin de evaluar la frecuencia de repetición de préstamos durante el año 2013. A los encuestados se les pidió que

informaran cuantos de sus clientes habían recibido 1, 2, 3 y hasta 10 o más préstamos en ese período. Un análisis de los resultados muestra que las y los prestatarias/os reiteradas/os son quienes constituyen el sustento del modelo de préstamos sobre cheques de nómina, lo cual contradice las afirmaciones de la publicidad del sector.”<sup>14</sup>

**El hogar des bancarizado o sub bancarizado promedio gasta \$3 029 al año en pagos de cargos e intereses por los servicios financieros alternativos, lo que significa que anualmente se arrebatan aproximadamente \$103 mil millones de las manos de la población más vulnerable financieramente para ponerlos en las arcas de los bancos de Wall Street.**

### **Número de prestamistas sobre cheques de pago por estado. 2014**



Fuente: Barth, James, Jitka Hillard y John Jahera Jr. “Banks and Payday Lenders: Friends or Foes?” (Bancos y prestamistas sobre cheques de pago: ¿amigos o enemigos?). 2014.

## **Relación entre raza y préstamos sobre cheque de nómina.**

Fuente principal: Centro de préstamos responsables (Center for Responsible Lending)

Conclusión 1: “Los prestamistas sobre cheques de nómina se concentran en una proporción 8 veces mayor en vecindarios con mayoría de población negra y latina que en los de mayoría blanca, de cuyas comunidades extraen casi \$247 millones anuales en cargos.”<sup>15</sup>

Conclusión 2: “Incluso independientemente del ingreso y otros factores, los prestamistas sobre cheques de nómina se concentran 2.4 veces más en comunidades negras y se localizan en promedio dos veces más cerca al centro de un vecindario negro o latino, en comparación con un vecindario predominantemente blanco.”<sup>16</sup>

Conclusión 3: “La raza y la etnicidad juegan un papel mucho menos prominente en la localización de instituciones financieras importantes, por ejemplo, sucursales bancarias. Si bien la raza y la etnicidad dan cuenta de más de la mitad de las variaciones en la localización de los negocios de préstamos sobre cheque de nómina, dichos factores representan solo el 1% de la variación en la localización de las sucursales bancarias.”<sup>17</sup>

Más aún, según lo sugieren Stegman y Faris (2003), la raza parece jugar un papel en cuanto a la demanda de servicios de préstamo sobre cheques de nómina. Su estudio sobre el mercado de Carolina del Norte indica que la posibilidad de acudir a un prestamista sobre cheques de nómina aumenta significativamente en los hogares negros. De hecho, en su estudio este es uno de los tres indicadores más importantes sobre la posibilidad de que un hogar haya usado en el pasado un servicio de préstamo sobre cheque de nómina, y concluye que la posibilidad de que un hogar negro haya usado un servicio de préstamo sobre cheque de nómina es de 2 a 1.<sup>18</sup>

## **Relación entre raza y préstamos sobre cheque de nómina**

La mayoría de las y los consumidoras/es de préstamos sobre cheque de nómina son adultos jóvenes, generalmente en los primeros estados del ciclo de vida financiera. Esto concuerda con los ingresos moderados de la mayoría de las y los consumidoras/es de préstamos sobre cheques de nómina según se indica arriba.<sup>19</sup>

Sin embargo, las personas mayores pueden ser un nuevo objetivo de las AFSP. “En Florida, la proporción de préstamos sobre cheques de nómina a personas de 65 años o más aumentó en 73% de 2005 a 2011, mientras que este grupo de edad aumentó solo un 4% entre la población general de Florida.”<sup>20</sup>

## **Los AFSP y los factores de crédito**

Una gran mayoría de consumidores de préstamos sobre cheques de nómina (73%) informan que durante los 5 años anteriores se les habían negado créditos. Y más del 15% de los usuarios de préstamos sobre cheques de nómina habían presentado acciones de bancarrota durante los 5 años anteriores, una proporción mucho más alta en relación con el total de adultos que lo han hecho (3.7%).

En el estudio de Stegman y Faris (2003), los indicadores más fuertes sobre la posibilidad de usar un servicio de préstamos sobre cheques de nómina se relacionan con los indicadores que se emplean para medir la solvencia crediticia. Aquellas/os que respondieron en la encuesta que habían trabajado con un/una asesor/a de crédito, o aquellas/os a quienes les habían devuelto uno o más cheques (por sobregiro) dentro de los cinco años anteriores, tenían significativamente mayores posibilidades de usar los servicios de préstamos sobre cheques de nómina que otros grupos.

## **Desmentir el mito urbano**

“MITO: El préstamo sobre cheques de nómina es un fenómeno urbano.

REALIDAD: Los estudios indican que las comunidades rurales pueden llegar a acumular una cantidad de deuda per cápita por préstamos sobre cheques de nómina más alta que en las áreas urbanas. En Minnesota, los prestamistas sobre cheques de nómina no se limitan a las comunidades urbanas; así, en el año 2012 había 84 negocios con licencia para otorgar préstamos sobre cheques de nómina, con presencia en 45 ciudades. De los préstamos concedidos sobre cheques de nómina desde 1999, más del 75% tuvieron lugar en comunidades fuera de las ciudades de Minneapolis y Saint Paul.”<sup>21</sup>

## **Comunidades objetivo**

Además de las comunidades urbanas de color, los prestamistas sobre cheques de nómina y los AFSP pueden encontrarse agrupados en comunidades rurales y alrededor de concentraciones de trabajadores de bajos salarios y bases militares.<sup>22</sup>

**“Los estados con mayor concentración per cápita (basados en la población adulta) de prestamistas sobre cheques de nómina son: Misisipi, Alabama, Luisiana, Dakota del Sur, Tennessee y Misuri. No debe sorprender que estos estados tengan las regulaciones más laxas en cuanto al establecimiento de límites a los préstamos sobre cheques de nómina, ni que sus residentes paguen más en cargos por dichos préstamos en comparación con otras áreas del país.”<sup>23</sup>**

## **El futuro del crédito sobre cheques de nómina**

TEn la actualidad hay 12 estados que prohíben el préstamo sobre cheques de nómina, pero eso no ha detenido a ese sector.

“Debido a las reglas estrictas que regulan al sector de préstamos sobre cheques de nómina, muchos prestamistas apuntan ahora hacia las tribus indígenas para ayudarles. Como las tribus indígenas gozan de inmunidad soberana en todo Estados Unidos, sus territorios no están sujetos a las leyes que prohíben el negocio de préstamos sobre cheques de nómina, de modo que mientras sea una tribu indígena la que maneje la operación en un territorio soberano, los prestamistas pueden continuar haciendo negocios allí aunque hayan sido prohibidos por el estado.”<sup>24</sup>

En la actualidad, alrededor de 30 tribus en todo el país han autorizado la operación de préstamos sobre cheques de nómina por Internet dentro de sus naciones. Las tribus mismas generalmente ven muy pocos empleos creados por esta industria ya que los centros de llamadas y de operaciones están localizados en otras partes, y aunque el negocio genera \$4.3 billones al año, las tribus mismas reciben apenas un 1% de esos ingresos.<sup>25</sup>

El problema de las prácticas bancarias excluyentes no se puede solucionar de una sola manera. La naturaleza depredadora de muchos proveedores de servicios financieros alternativos que llenan el vacío en los desiertos bancarios no va a desaparecer de la noche a la mañana. Hemos elegido promover una plataforma de principios que sentimos que abocará de manera integral la naturaleza excluyente de la banca. Después destacaremos tres programas diferentes que en la actualidad se dedican a enfrentar diferentes aspectos del problema, y finalmente, sugeriremos medidas que pueden tomar reguladoras/es, legisladoras/es y gobiernos municipales para contener el aumento de prestamistas depredadores marginales.

Las recomendaciones de política pública que se encuentran en este informe se enfocan en tres áreas:

- Principios para una banca incluyente
- Esfuerzos actuales para desarrollar prácticas bancarias incluyentes a corto plazo; y
- Opciones legislativas y de política pública que pueden enfrentar la naturaleza depredadora de los AFSP.

## Los seis principios de la banca incluyente

**1. Poner fin a la naturaleza depredadora de los préstamos.** La Oficina del Inspector General de la Corporación federal aseguradora de depósitos (FDIC, por sus siglas en inglés) define los préstamos depredadores como “la imposición de términos injustos y abusivos a los prestatarios.” La banca incluyente pondría fin a estas prácticas.

**2. Reinversión Comunitaria.** Los bancos existen y están protegidos por un conjunto de regulaciones que les permiten obtener beneficios. Puesto que el respaldo regulador deriva su legitimidad de todos los niveles de la sociedad y puesto que su capital depositario proviene de todos los niveles de la sociedad, la banca incluyente reinvertiría ese capital en las comunidades de las cuales proviene.

**3. Vigilancia Comunitaria.** Las prácticas de la banca incluyente establece mecanismos tales como una Ley de Reinversión Comunitaria (CRA) fortalecida, que permita a grupos comunitarios y a

las y los funcionarias/os locales cumplir un papel en el cumplimiento de las responsabilidades de los establecimientos financieros.

**4. Precios Justos.** La banca incluyente ofrece servicios bancarios completos y de alta calidad a un precio asequible a todas/os las y los asalariadas/os.

**5. Difusión y educación.** Las prácticas de la banca incluyente proveen información accesible a las/os residentes de la comunidad sobre las prácticas crediticias, el costo de los servicios, las cuotas, etc. La banca incluyente también debería brindar sin costo conocimiento básico sobre finanzas y asesoría crediticia.

**6. Receptivos y accesibles** a todas/os las/os miembros de la comunidad, sin importar nivel de ingreso, idioma o localización.

### **El Argumento en favor de la Banca Postal**

Por Mark Dimondstein

Presidente del Sindicato estadounidense de trabajadoras/es postales.

Casi el 28% de los hogares en los EE.UU. se encuentran des o sub bancarizados. Esta falta de acceso a servicios financieros asequibles conduce a las y los trabajadoras/es mal remuneradas/os hacia alternativas costosas y a menudo predatorias. Pero, ¿qué tal si existiera una agencia gubernamental confiable, accesible, y segura (que no recibe fondos recaudados por impuestos para sus gastos operativos) que contara con la red de sucursales más grande del mundo (31.000 sucursales que prestaran servicio a cada comunidad urbana, suburbana y rural en el país) que pudiera llenar el vacío? Existe. Es el Servicio Postal de los EE.UU. (USPS, por sus siglas en inglés)

Si bien la idea de la banca postal no es nueva, en el 2014 recibió un gran impulso de apoyo con la publicación de un libro blanco por la Oficina del Inspector General del USPS, al cual han expresado apoyo la senadora Elizabeth Warren y el senador Bernie Sanders, al igual que la Conferencia de alcaldes estadounidenses. Tiene también el respaldo de cuatro sindicatos que representan a trabajadoras/es postales y una lista creciente de grupos de reforma financiera, derechos civiles, y de consumidor/as ciudadanos/as. Según

Warren, “Si el Servicio Postal ofreciera servicios bancarios básicos, nada extravagante, sencillamente pagar cuentas, cambiar cheques, y préstamos de cantidad mínima – entonces significaría proveer servicios financieros a familias desatendidas, y la vez, fortalecer su estado financiero.”<sup>1</sup>

### ***¿Qué hace que el Servicio Postal esté en capacidad de llenar el vacío?***

Las oficinas postales se ubican en desiertos bancarios. Sólo en 2012 los bancos cerraron 2.300 sucursales. De las sucursales clausuradas entre 2008 y 2012, el 93% se ubican en códigos postales con niveles de ingreso por debajo del promedio nacional. Mientras los bancos pueden estar abandonando los lugares donde viven personas desatendidas, las oficinas postales no. Más de un tercio (38%) de las oficinas postales en los Estados Unidos se encuentran en códigos postales que no cuentan con banco alguno. Casi un cuarto más (21%) se encuentran en códigos postales donde sólo hay un banco.<sup>2</sup>

### ***Las oficinas postales tienen una relación establecida con personas des bancarizadas.***

Mientras muchas personas des bancarizadas/os jamás han puesto un pie en un banco, las personas sin cuenta bancaria conocen bien las oficinas postales. En vecindades des bancarizadas, la transacción más común en las oficinas postales es la compra de giros postales, que son especialmente ventajosos a personas sin cuenta bancaria. En 2012, el Servicio Postal vendió más de 109 millones en giros postales e y lidera este mercado en Estados Unidos.<sup>3</sup> Este producto prospera sin estrategia de mercadeo por parte del Servicio Postal, simplemente porque satisface una necesidad.

***Se confía en las oficinas postales.*** Una encuesta realizada en 2013 encontró que sólo 26% del público estadounidense tiene “mucho confianza” en los

1 Warren, Elizabeth. “Coming to a Post Office Near You: Loans You Can Trust?” ( Pronto en la Oficina Postal cercana a usted: ¿Préstamos en los que puede confiar?) Huffington Post. 1 de febrero de 2014.

2 Providing Non-Bank Financial Services for the Underserved. (Prestación de servicios no bancarios a las/os desatendidas/os) Washington, DC. Office of Inspector General (Oficina del Inspector General del Servicio Postal- USPS). Enero 27 de 2014.

3 Postal Facts 2013. (Hechos postales) Washington, DC: USPS, 2013.

bancos estadounidenses, en contraste con un 68% que opina que el servicio postal es responsable y confiable.<sup>4</sup> . El Servicio Postal estadounidense fue identificado como la cuarta empresa más confiable en Estados Unidos y la entidad federal más confiada en lo que toca a la privacidad<sup>5</sup> Y en una encuesta Gallup de noviembre 2014, 72% de estadounidenses, 81% de ellas/os entre 18 y 29 años de edad, anotaron que el Servicio Postal estadounidense está desempeñando sus deberes de manera excelente.<sup>6</sup>

### ***Las oficinas postales tienen experiencia con servicios financieros.***

Además de giros postales nacionales e internacionales, el Servicio Postal ofrece transferencias bancarias electrónicas y tarjetas prepagadas. El personal recibe capacitación significativa tanto en las aulas como por medio del aprendizaje práctico, al igual que una certificación anual. Además de manejar giros postales, transferencias, y tarjetas de débito, el personal tiene experiencia en cambiar cheques por dinero en efectivo, procesar reembolsos, alquilar cajillas postales, preparar depósitos bancarios y mantener cuentas comerciales.

### ***El personal del Servicio Postal está sindicalizado.***

El Servicio Postal estadounidense ha sido por largo tiempo una fuente estable de ingresos con buenos beneficios para su personal, que a su vez beneficia a comunidades enteras. En 2013, el sueldo promedio de un/a empleado/a postal era \$25.58 por hora.<sup>7</sup> En contraste, las/os cajeras/os bancarias/os ganaban un promedio de solo \$12.21 por hora.<sup>8</sup>

4Providing Non-Bank Financial Services (Prestación de servicios no bancarios a las/os desatendidas/os), página 7.

5 ibid.

6 Ander, Steve and Art Swift. “Americans Rate Postal Service Highest of 13 Major Agencies,”(Las/os Estadounidenses califican al Servicio Postal como el mejor entre las 13 agencias más importantes). Gallup US Daily. Noviembre 21 de 2014.

7 “Occupational Employment and Wages: 43-5051 Postal Service Clerks.”(Empleo ocupacional y salarios: 43-5051 Servicio Postal) Washington, DC. Bureau of Labor Statistics, United States Department of Labor (Oficina de estadísticas laborales. Departamento del Trabajo de Estados Unidos. Mayo de 2013.

8 “Occupational Employment and Wages: 43-3071 Tellers.”(Empleo ocupacional y salarios: 43-3071 Cajeras/os) Washington,DC: Bureau of Labor Statistics, United States Department of Labor, (Oficina de estadísticas laborales. Departamento del Trabajo de Estados Unidos. Mayo de 2013.

**Las oficinas postales históricamente han ofrecido un sistema de ahorro postal.** De 1911 a 1967, las oficinas postales estadounidenses ofrecían servicio de cuentas de ahorro. En sus comienzos el programa era muy popular con inmigrantes recientes, muchos de las/os cuales provenían de países con bancas postales. Durante la Gran Depresión, el sistema aumentó su popularidad debido a que ofrecía ahorros más seguros que los bancos no regulados y fracasados. En su momento cúspide en 1947, más de 4 millones de clientes contaban con cuentas que sumaban más de \$3,4 mil millones en depósitos. Los depósitos disminuyeron como resultado de que los bancos tradicionales aumentaron sus tasas de interés, al comienzo de un período de regulación más estricta y al aumento en popularidad de los bonos de ahorros del Tesoro de Estados Unidos (que también ofrecían tasas de interés más altas).<sup>9</sup>

**En otros países las oficinas postales ya lo hacen.** Muchos sistemas postales alrededor del mundo, entre ellos las de Francia, Alemania, Japón, China, Brasil, India y Nueva Zelandia, ofrecen servicios financieros y juegan un papel importante en la inclusión financiera. Además, los servicios financieros representaron 14,5% de los ingresos de los organismos postales de los países industrializados en 2012.<sup>10</sup>

Ofrecer servicios financieros mediante el sistema postal estadounidense en si no solucionara la desigualdad de ingresos en el país; no obstante, el servicio postal serviría mejor a las necesidades de sus clientes potenciales, y de la nación. Porque no abusaría de sus clientes. Una banca postal sin fines de lucro pudiera ayudar a la estabilidad financiera de familias en dificultades económicas así como del propio servicio postal estadounidense. Esto significaría un avance tremendo para el país.

<sup>9</sup> Providing Non-Bank Financial Services (Prestación de servicios no bancarios a las/os desatendidas/os), páginas 22-23.

<sup>10</sup> Providing Non-Bank Financial Services (Prestación de servicios no bancarios a las/os desatendidas/os), páginas 9, 25.

## **La iniciativa nacional Bank On 2.0 del Fondo para el fortalecimiento financiero de las ciudades**

*Por Susan Reisman. Fondo para el fortalecimiento financiero de las ciudades (CFE por sus siglas en inglés)*

Durante los últimos nueve años, los programas Bank On han ayudado a familias financieramente desatendidas a abrir más de medio millón de cuentas transaccionales nuevas en 100 ciudades. Con el lanzamiento de la iniciativa nacional Bank On 2.0, el Fondo CFE está encabezado esfuerzos nacionales para amplificar este éxito y proveer una plataforma nacional de respaldo a iniciativas locales aún más fuertes.

El próximo año, la iniciativa nacional Bank On 2.0 trabajará con programas Bank On a nivel local, con instituciones financieras, reguladores federales, defensores/as del consumidor y otras/os prestadores/as de servicios en la construcción de una plataforma nacional sólida de apoyo a la capacidad de los programas Bank On de conectar a comunidades desatendidas con productos y servicios financieros seguros y asequibles a una escala mayor. Para lograrlo, Bank On 2.0 se enfocará en resolver las barreras que siguen enfrentando los programas locales para vincular poblaciones que sostengan la estabilidad económica:

- Colaborar con instituciones financieras nacionales y asegurar que todas las comunidades dentro del alcance de estas instituciones pueda fácilmente conectar a sus miembros con productos específicamente aprobados que son seguros y asequibles. Al establecer asociaciones nacionales, los programas locales Bank On ya no tendrán que negociar con instituciones financieras nacionales en cada localidad ni monitorear los términos de los productos para asegurarse de que no cambien. La coherencia en todo el proceso asegurará que las instituciones financieras tengan un producto confiable para ofrecer a la clientela y permitirá mejor capacitación del personal de la institución financiera con fin de asegurar que las personas reciban los productos que necesitan.

Los socios locales de las instituciones financieras pueden seguir innovando y ofreciendo servicios personalizados a las necesidades específicas de la comunidad.

- Aumentar los medios de servicio para contribuir a que los programas Bank On alcancen una escala mayor. Mientras inscriben a individuos en programas tales como desarrollo de recursos humanos, empleo de verano para las/os jóvenes, subsidio de vivienda (Section 8), cupones para alimentos, servicios médicos subsidiados (Medicaid) y otros apoyos sociales, las agencias municipales y estatales y sus socios sin fines de lucro tienen la oportunidad extraordinaria de asegurar que sus clientes tengan una cuenta segura y asequible en la cual se pueda hacer el depósito directo de sus ingresos y beneficios. Bank On 2.0 está trabajando en el desarrollo y puesta a prueba y desarrollo de nuevos modelos que faciliten la vinculación entre estos programas y los productos financieros que pueden apoyar a las personas que participan en ellos.

Al reducir los obstáculos para la vinculación de las poblaciones desatendidas a servicios financieros, Bank On 2.0 está trabajando con sus socios para garantizar que cada hogar en los Estados Unidos pueda acceder a servicios financieros seguros y asequibles que promuevan la estabilidad financiera y la adquisición de activos.

## **Círculos de préstamo – Mission Asset Fund**

<http://missionassetsfund.org>

Los Círculos de préstamo ofrecen préstamos sin interés o cuota para que las y los participantes obtengan préstamos asequibles de cantidad baja con fin de establecer crédito. Antes de unirse a un Círculo de préstamo, las/os participantes toman una clase de capacitación financiera por Internet. Un grupo de seis a diez personas se reúne en persona para una formación y decide la cantidad del préstamo para su grupo; por ejemplo, un grupo de 12 participantes opta por una cantidad de \$100 por mes para un préstamo de \$1200 por persona. Cada participante puede tener su propia necesidad o fin para el dinero prestado, ya sea pagar deudas o la colegiatura.

Cada persona en un Círculo de préstamo abona la misma cantidad cada mes, de \$50 a \$200, que Mission Asset Fund reporta a las agencias de información de crédito. El préstamo le toca cada mes a un/a participante diferente. El primer mes, un/a participante recibe \$1000, y cada mes siguiente le corresponde a un/a prestatario/a diferente hasta que le haya tocado a cada participante. Al terminar el programa muchas/os participantes han establecido crédito por primera vez o han mejorado su mal crédito.

## **Oportunidades para Colaboración**

Las tres opciones ya mencionadas: la Banca Postal, BankOn 2.0, y los Círculos de préstamo ofrecen maneras de satisfacer las necesidades críticas de las personas des bancarizadas y sub bancarizadas en nuestra sociedad. Tanto Bank On 2.0 como los Círculos de préstamo son opciones locales viables establecidas para personas necesitadas y desatendidas. Ambos son modelos de cómo asociaciones público-privadas innovadoras y la dedicación para enfrentar una carencia pública pueden resultar con éxito. Cobramos ánimo por su promesa y creemos que son remedios para enfrentar el problema.

La única limitación es un problema de escala, que equivale a un problema de acceso para millones de

familias. En las áreas rurales, el problema es la falta de acceso físico; en las áreas urbanas, faltan de servicios y productos útiles para personas de color. Estos factores, además de su tradición de oferta de productos personalizados asequibles al cliente y la facilidad de acceso hacen del Servicio Postal el vehículo ideal para el acceso de las comunidades desatendidas. Como institución pública confiable, la Oficina Postal puede ofrecer una solución pública a un problema muy público.

Comenzando con nuestros principios para la Banca Incluyente, proponemos que el/la Inspector/a General del Servicio Postal de los EE.UU. y los cuatro sindicatos principales comiencen a buscar la forma de ofrecer una banca postal a las/os millones de estadounidenses que se encuentran desatendidas/os y sobrecargadas/os. Dada la pericia de quienes implementan BankOn 2.0 y los Círculos de préstamo, esperamos poder apoyar y difundir sus modelos de inclusión financiera a un grupo más amplio de personas desatendidas. También pensamos que existe una oportunidad extraordinaria de combinar la experiencia y el acceso a servicios financieros dominantes buscando las maneras en que las agencias mencionadas puedan comenzar a colaborar.

## **Soluciones legislativas y de política**

Cuando los estados implementan legislación seria sobre la industria de préstamos sobre cheques de nómina, específicamente en términos de préstamos inmediatos, las/os prestatarias/os no acuden a otras formas de préstamos sobre cheque de nómina, tales como opciones por Internet. Más del 90% de prestatarias/os prospectivas/os respondieron que encontrarían otras formas de resolver la falta de dinero para pagar sus cuentas recurrentes.

### **Limitar las tasas de interés para los préstamos sobre cheques de nómina**

Establecer un límite a la tasa de interés para los préstamos sobre cheques de nómina efectivamente pone fin al ciclo de la deuda. En la actualidad,

17 estados y el Distrito de Columbia (DC) han impuesto límites de dos cifras a las tasas. En estos estados, se ha manifestado una disminución significativa en el ciclo de la deuda, lo que significa más dinero en los bolsillos de las personas de la comunidad.

Leyes federales promulgadas con apoyo de ambos partidos vuelven ilícito el cobrar a personal militar más de 36% de interés por un préstamo. Una de las funciones importantes de implementación de la Oficina para la Protección Financiera del Consumidor (CFPB por sus siglas en inglés) es el monitoreo a prestamistas que siguen abusando de personal militar. El CFPB está promoviendo límites a la naturaleza explotadora de la industria AFSP hacia el personal militar.

Limitar tanto la cantidad como el plazo del préstamo constituye un paso muy importante para frenar las prácticas depredadoras y sus efectos en las/os prestatarias/os. Menos de un año después de que el estado de Washington aprobara imponer límites a los préstamos sobre cheque de nómina, las/os consumidores/as ahorraron más de \$122 millones en cargos.

Las/os legisladoras/es y defensoras/es también tienen que identificar préstamos pequeños de bajo costo que puedan obtenerse en cooperativas de crédito y organizaciones comunitarias que permitan abordar las necesidades de las/os desatendidas/os. Muchas organizaciones sin fines de lucro que trabajan para promover la adquisición de activos ahora ofrecen programas que otorgan préstamos mientras van enseñando a las/os prestatarias/os como pueden ahorrar.<sup>26</sup>

## **La Oficina para la protección financiera del consumidor**

La Oficina para la protección financiera del consumidor (CFPB por sus siglas en inglés) tiene competencia para promulgar reglas y regulaciones serias que pueden comenzar a frenar las prácticas inescrupulosas del sector prestamista y poner fin a las trampas de estas empresas. Al limitar cuantas veces se puede reiniciar un préstamo, el CFPB puede poner fin al ciclo de deuda que atrapa a las personas. El CFPB también pudiera requerir que la aprobación de estos préstamos se base en la capacidad de pago de las/os solicitantes tanto del capital como de los intereses, lo que aseguraría que muchos menos prestatarias/os obtengan préstamos que no puedan pagar.

Para mayor conocimiento y para involucrarse en la acción para poner fin a estas prácticas depredadoras, visite el portal de Internet de Acción Popular Nacional en [www.PreyDayLenders.org](http://www.PreyDayLenders.org).

## **Modernizar la Ley de reinversión comunitaria**

La Ley de reinversión comunitaria (CRA por sus siglas en inglés) necesita ser modernizada. Dada la índole cambiante del sector bancario y las necesidades variables del consumidor, es hora de que la CRA refleje la nueva naturaleza del sector bancario. Proponemos que la agencias que supervisan la aplicación de la CRA y el sector bancario tomen las siguientes medidas para mejorar la manera en que las instituciones supervisadas sirven a las comunidades de bajos o moderados ingresos y a las comunidades de color donde quiera que efectúen negocios:

- Reconsiderar las áreas de evaluación de manera que reflejen la composición demográfica actual y las/os clientes en esas áreas;
- Asegurar que los bancos y las instituciones financieras ofrezcan cuentas bancarias de bajo costo para atender a las necesidades de las comunidades des bancarizadas y sub bancarizadas;
- Ampliar el acceso a préstamos asequibles de cantidad baja para bancos de cualquier tamaño. De la misma manera, promover el otorgamiento de préstamos a pequeñas empresas en comunidades de color y cuantificar los avances en cuanto a su alcance y disponibilidad;
- Hacer mejor medición de todos los aspectos de la evaluación de la CRA, entre ellos, préstamos

hipotecarios, opciones asequibles para cuentas de ahorro y cheques y préstamos a pequeñas empresas.

- Debilitar las prácticas depredadoras de agencias no reguladas que abusan de la población vulnerable de nuestra sociedad y responsabilizar a las instituciones financieras por subvencionar y aprobar tales prácticas; y
- *Asegurar el cumplimiento consistente de estos estándares actualizados hasta donde lo establezca la ley.*

*Para mayor conocimiento sobre la modernización de la CRA, visite el portal de Internet de la Coalición por la Ley de reinversión comunitario en [www.ncrc.org](http://www.ncrc.org)*

## **Retorno del bono-para bebés**

Con el respaldo de plena fe y el crédito del gobierno de los EE.UU., los bonos de ahorro han sido considerados por largo tiempo como uno de los tipos de inversión más seguros. La historia de la utilización del sistema estadounidense de bonos de ahorro para ahorrar para el pago de la colegiatura o para la jubilación es larga y rica. Proponemos el regreso al concepto de “bonos para bebés”, que pudieran tramitarse a través de USPS y que pudieran vincularse directamente a cuentas de ahorros infantiles. La seguridad y la sencillez del sistema actual de bonos junto con la capacidad de efectuar compras y transferencias electrónicas directamente del Tesoro Federal, hacen de este concepto un mecanismo ideal para la adquisición de bienes por parte de niñas/os de ingresos bajos o moderados.

## **Tecnología e innovación en el sector bancario**

Por Mark Armstrong. Presidente de Commonomics USA

La modernización de la tecnología de pagos en los EE.UU. promete disminuir la necesidad de crédito a corto plazo. Al final, los préstamos sobre cheques de nómina en parte resultan de las demoras en los pagos, que a su vez resultan en la necesidad de crédito a corto plazo. La Reserva Federal declara en el libro blanco titulado “Mejoramiento en el sistema de pago” (Septiembre, 2013)<sup>27</sup> que “El sistema de pago estadounidense se encuentra en un periodo de cambio extraordinario impulsado por la rápida adopción de tecnología y las expectativas cambiantes de las/os

usuarias/os.” Además ofrece esta observación: “En un mundo donde otros países van acercándose a sistemas de pago ubicuos casi entiendo-real, el sistema de pago de los EE.UU. no tiene esta capacidad.”

El periódico American Banker señala que “En el Reino Unido, puedes enviar dinero en efectivo a la cuenta bancaria de otra persona en un par de horas. En México el proceso no toma más de un minuto o dos. En Suecia sucede aún más rápidamente vía teléfonos móviles. En comparación, aquí en los Estados Unidos, los pagos electrónicos se mueven a paso de tortuga. El tiempo varía según el banco, pero es común que pasen tres, cuatro, cinco o cinco días antes de que llegue el dinero a la cuenta del recipiente.”<sup>28</sup>

Los desarrollos tecnológicos de base móvil, como el sistema M-Pesa en Kenia, que permite transferencias inmediatas de fondos por teléfono móvil, pueden proveer una manera para mover dinero de manera rápida y segura a un precio asequible, sin el riesgo de tener que pagar cargos por sobregiro a un banco u otros tipos de cuotas a un prestamista.

### **Conclusión**

Sabemos que no todas/os tendrán entrada al sistema bancario, ya que no hay manera de lograrlo mediante soluciones de política o innovaciones en productos. Lo que sí pueden hacer las/os legisladores/as y defensores/as es buscar maneras de atraer, retener y motivar a las personas para que comiencen a adquirir activos, a desarrollar un historial crediticio favorable y finalmente iniciar el camino hacia la creación de riqueza. ■

## Notes

1. “Chicago Campaign (1966).” (La campaña de Chicago) Stanford University, n.d. Web, 23 de diciembre de 2014.
2. Desilver, Drew. “Who Makes Minimum Wage?” (¿Quién gana el salario mínimo?) Pew Research Center, 8 de septiembre de 2014. Web, 21 de noviembre de 2014.  
<<http://www.pewresearch.org/fact-tank/2014/09/08/who-makes-minimum-wage/>>.
3. Glinska, Gosia, “Fighting Financial Exclusion: How To Serve 88 Million Americans Who Have No Bank,” (La lucha contra la exclusión financiera: cómo ofrecer servicios bancarios a 88 millones de americanos sin acceso a la banca) Forbes, 5 de junio de 2014
4. Viega, Alex. “Survey: ATM, Checking Account Overdraft Fees Surge.” (Estudio sobre el aumento en los cargos por sobregiro en cajeros automáticos y cuentas de cheques) DailyFinance.com, 29 de septiembre de 2014. Web, 17 de diciembre de 2014.
5. Silver-greenberg, Jessica, and Stephanie Clifford. “Paid via Card, Workers Feel Sting of Fees.” (El picotazo que sienten las/os trabajadoras/es por los cargos de los pagos vía tarjeta.) The New York Times. The New York Times, 30 de junio de 2013. Web, 17 de diciembre de 2014.
6. Parrish, Leslie. “Consumers Want Informed Choice on Overdraft Fees and Banking Options.” (Los consumidores quieren mayor información sobre los cargos por sobregiro y las diferentes opciones bancarias) Centro para préstamos responsables, 16 de abril de 2008. Web, 9 de diciembre de 2014.
7. Ellis, Blake. “Bank Customers - You’re Being Tracked.” (Clientes bancarios: les siguen la pista) CNNMoney. Cable News Network, 6 de agosto de 2012. Web, 17 de diciembre de 2014.
8. Wolkowitz, Eva. “2013 Financially Underserved Market Size.” (El tamaño del Mercado subatendido) CFSI, 1 de diciembre de 2014. Ingresado el 13 de enero de 2015.
9. “Federal Spending: Where Does the Money Go.” (El gasto federal: adónde va el dinero) National Priorities Project, 1 de enero de 2014. Ingresado el 13 de enero de 2015.
10. Predatory Payday Lending by Banks on the Rise, Short-term loan carries 365%-plus APR,” (El aumento en los préstamos sobre cheques de pago por parte de los bancos: un préstamo a corto plazo llega a pagar el 365% de tasa de interés anual) Centro para préstamos responsables, noviembre de 2011.
11. “Profiting from Poverty: How Payday Lenders Strip Wealth from the Working-Poor for Record Profits,” (Enriquecimiento con la pobreza: los prestamistas sobre cheques de pago extraen la riqueza de la clase trabajadora y obtienen ganancias extraordinarias) National People’s Action, enero de 2012, página 9.
12. Lehman, Tom, “Payday Lending and Public Policy: What Elected Officials Should Know,” (Préstamos sobre cheques de pago y política pública: lo que las/os legisladores deberían saber) Indiana Wesleyan University, 2006
13. “New State Data Show California Payday Lenders Continue to Rely on Trapping Borrowers in Debt,” (Información de New State demuestra que los prestamistas sobre cheques de pago siguen dependiendo del entrampamiento a las/os prestatarias/os endeudadas/os.) Centro para préstamos responsables, 9 de octubre de 2014, página 2.
14. Li et al., “Predatory Profiling: The Role of Race and Ethnicity in the Location of Payday Lenders in California,” (Perfilado depredador: el papel de la raza y la etnicidad en la localización de los prestamistas sobre cheques de pago en California.) Centro para préstamos responsables, 26 de marzo de 2009, página 10.
15. *ibid*, página 14.
16. Li et al., “Predatory Profiling: The Role of Race and Ethnicity in the Location of Payday Lenders in California,” (Caracterización depredadora: el papel de la raza y la etnicidad en la localización de los prestamistas sobre cheques de pago en California.) Centro para préstamos responsables, 26 de marzo de 2009, página 20.
17. Lehman, Tom, “Payday Lending and Public Policy: What Elected Officials Should Know,” (Préstamos sobre cheques de pago y Política pública: lo que las/os legisladoras/es deberían saber) Indiana Wesleyan University, 2006.

18. Lehman, Tom, "Payday Lending and Public Policy: What Elected Officials Should Know," (Préstamos sobre cheques de pago y Política pública: lo que los legisladores deberían saber) Indiana Wesleyan University, 2006.
  19. Testimony of Rebecca Borné Before the Senate Special Committee on Aging, Hearing: "Payday Loans: Short-term Solution or Long-term Problem?" (Testimonio de Rebecca Borné ante el Comité especial del Senado sobre el envejecimiento: Préstamos sobre cheques de pago: ¿solución a corto plazo o problema a largo plazo?). Julio de 2013.
  20. Stop the Payday Loan Debt Trap: Myths and Facts About Payday Lending," (Detener el entrampamiento en la deuda de los préstamos sobre cheques de pago: mitos y realidades sobre los préstamos sobre cheques de pago.) fairlendingmn.org.
  21. Griffith et al., "Controlling the Growth of Payday Lending Through Local Ordinances and Resolutions, A Guide for Advocacy Groups and Government Officials," (Control al crecimiento de los préstamos sobre cheques de pago mediante ordenanzas y resoluciones locales. Guía para grupos de defensores y funcionarios gubernamentales). Noviembre de 2007, página 4.
  22. Profiting from Poverty: How Payday Lenders Strip Wealth from the Working-Poor for Record Profits," ( Enriquecerse con la pobreza: de como los prestamistas sobre cheques de pago extraen la riqueza de la clase trabajadora obteniendo utilidades extraordinarias) National People's Action, enero de 2012, página 9.
  23. "The Alliance Between Payday Lenders and Tribes: Are Both Tribal Sovereignty and Consumer Protection at Risk?" (La alianza entre los prestamistas sobre cheques de pago y las tribus: ¿están en riesgo tanto la soberanía tribal cómo la protección al consumidor?) Washington and Lee Law Review 69, no. 2 (2012). Ingreso del 5 de enero de 2015.
  24. Harton, Julia, and Joanna Zuckerman Bernstein. "Payday Nation." Payday Nation. Junio 17 de 2014. Ingresado el 13 de enero de 2015.
- Bourke, Nick, Alex Horowitz, and Tara Roche. "Payday Lending in America: Who Borrows, Where They Borrow, and Why." ( Los préstamos sobre cheques de pago en Estados Unidos: quien presta, dónde presta y por qué) Pew Charitable Trusts, 1 de julio de 2012. Web. 9 de diciembre de 2014.
25. ibid.
  26. [https://fedpaymentsimprovement.org/wp-content/uploads/2013/09/Payment\\_System\\_Improvement-Public\\_Consultation\\_Paper.pdf](https://fedpaymentsimprovement.org/wp-content/uploads/2013/09/Payment_System_Improvement-Public_Consultation_Paper.pdf)  
[http://www.americanbanker.com/issues/178\\_219/how-big-banks-killed-a-plan-to-speed-up-money-transfers-1063631-1.html](http://www.americanbanker.com/issues/178_219/how-big-banks-killed-a-plan-to-speed-up-money-transfers-1063631-1.html)  
(Como fue que los bancos acabaron con un plan para agilizar las transferencias de dinero)

## Glosario de Exclusión financiera

**Préstamos para compra de vehículo** “Compre aquí, pague aquí” - El vendedor del tipo “Compre aquí, pague aquí” es generalmente un vendedor de automóviles usados que se especializa en la venta y financiación de vehículos viejos con altas millas de rodamiento, para clientes con historial pobre o sin historial de crédito. A diferencia de los vendedores tradicionales de autos, los vendedores “Compre aquí, pague aquí” financian directamente los vehículos que venden, por lo general con altas tasas de interés que promedian el 24%. Además de los altos costos y las tasas de interés que aplican, estos vendedores obtienen buena parte de sus ganancias de la venta repetida de sus sobrepreciados vehículos. Las tasas de recuperación por embargo llegan al 30%, lo que hace de las cobranzas y las recuperaciones por embargo parte sustancial de su modelo de negocios.

Fuente: Centro para préstamos responsables

**Préstamos sobre títulos de vehículos** – Promocionados como soluciones fáciles a emergencias financieras, este tipo de préstamos utiliza como garantía el vehículo personal de la/del prestamista, y adicionalmente cobran tasas de interés que pueden llegar a los tres dígitos.

Fuente: <<http://www.responsiblelending.org/other-consumer-loans/car-title-loans/>>

**Cambio de cheques** – Es la entrega de un cheque en un banco u otra institución para recibir a cambio dinero en efectivo.

**Cargos por sobregiro** – Un “sobregiro” se presenta cuando un cliente bancario retira de su cuenta más dinero del que había depositado previamente. Por ejemplo, si un cuentahabiente tiene \$1000 en la cuenta y retira \$1200, se produce un sobregiro de \$200. El banco puede o no cubrir el sobregiro dependiendo de las políticas y la importancia del cliente. Sin embargo, en general, un sobregiro ocasiona un cargo relativamente alto.

Fuente: Farlex Financial Dictionary.

**Préstamos en casas de empeño** – Estos préstamos usan como garantía un artículo personal de valor; los intereses por estos adelantos de dinero pueden alcanzar hasta el 25% mensual y además, las tiendas pueden cobrar a los clientes bodegaje, recibos perdidos u otros costos adicionales. Las casas de empeño han venido ampliando la oferta de servicios financieros con el fin de atraer consumidores que carecen de acceso a la banca tradicional, y ahora ofrecen desde cambio de cheques y pago de facturas hasta transferencias de dinero y tarjetas prepagadas. Sin embargo, como advierte Tom Feltner de la Federación de consumidores de América, “los consumidores necesitan tomar conciencia de que estos productos no siempre cuentan con las mismas protecciones que obtendrían de un banco.” Fuente: “Platinum Card and Text Alert, via Pawnshop” (Tarjeta Platinum y Alertas de texto, vía Casa de empeño) por Stephanie Clifford y Jessica Silver-Greenberg, NY Times. Agosto 24 de 2013.

**Préstamos sobre cheques de pago** – Los préstamos sobre cheques de pago son préstamos pequeños que se ofrecen como una manera rápida y fácil de que los prestatarios sobrevivan hasta la siguiente fecha de pago. Sin embargo, el prestatario promedio sobre cheques de pago se mantiene endeudado más de la mitad del año, con un promedio de nueve transacciones anuales; y pagando tasas de interés que superan 400%.

**Préstamos depredadores** – Los préstamos depredadores se caracterizan por las excesivas tasas de interés o altos cargos, y por disposiciones abusivas o innecesarias que no benefician al prestatario, entre ellas pagos globales o seguro de vida prepagado de prima única para crédito, altas penalidades por pago adelantado y calificaciones que ignoran la capacidad de pago del prestatario. Entre los tipos de préstamo que también se consideran depredadores se encuentran los préstamos sobre cheques de pago, algunos tipos de tarjetas de crédito, el endeudamiento de alto riesgo u otras formas de endeudamiento del consumidor y los préstamos por sobregiro, donde las tasas de interés se consideran exorbitantemente altas.

Fuente: “Predatory Lending: An Overview” (Préstamos depredadores: Visión general). Fannie Mae Foundation.

**Alquiler con opción de compra** – Es un arreglo entre el/la consumidor/a y el/la vendedor/a para el alquiler de muebles, equipos domésticos y otros bienes por un determinado período de tiempo, que puede ser tan corto como una semana, o un mes, pero que puede extenderse si el consumidor decide renovarlo, durante el cual el/la consumidor/a solo es responsable del pago del cargo periódico por el alquiler. Sin embargo, una provisión del contrato de alquiler ofrece al consumidor la oportunidad de comprar los bienes alquilados si continúa pagando el cargo mensual de alquiler durante un largo período de tiempo o si paga una suma total. Generalmente los consumidores terminan pagando el doble por adquirir los bienes alquilados de lo que hubieran tenido que pagar si los hubieran pagado de contado.

Fuente: <[http://www.investopedia.com/terms/r/rent\\_to\\_own.asp](http://www.investopedia.com/terms/r/rent_to_own.asp)>



1 Milk Street, Fifth Floor, Boston, MA 02109  
(617) 423-2148  
[faireconomy.org](http://faireconomy.org) / [economiajusta.org](http://economiajusta.org)