

APUNTES
FINANCIEROSJULIO
SERRANO
ESPINOSA*juliose28@hotmail.com*Los costos de
tumbar la “cobranza
delegada”

Como suele suceder en nuestro país, el posicionamiento político importa más que el fondo de las propuestas. Esto ocurrió con la llamada ley de “cobranza delegada”, la cual pretendía permitir a las empresas que ofrecen créditos de nómina cobrarse directo del sueldo del trabajador.

Ya se había buscado aprobar una ley similar en 2022, pero **López Obrador** la echó para atrás. La semana pasada se hizo otro intento y



fracasó. **Sheinbaum** calificó la cobranza delegada como un “embargo” de los sueldos de los trabajadores y amenazó con vetarla si se aprobaba. Dijo categóricamente que “el salario de los trabajadores es intocable”.

Entiendo por qué fue políticamente atractivo satanizar la iniciativa. Estamos hablando de poner en riesgo el sueldo que con mucho esfuerzo ganan los trabajadores. Pero la idea de la ley era llenar un vacío legal y regularizar la manera en la que ya operan los créditos de nómina. Permitir la cobranza directa, lejos de ser un abuso, puede ser un esquema que reduce el riesgo de repago y, en consecuencia, abarata el costo del crédito.

Pese a que es fácil criticar la cobranza delegada, la realidad es que las instituciones de crédito no hubieran podido tocar el sueldo de los trabajadores sin su consentimiento. Era el propio trabajador quien hubiera podido “delegar” este derecho para facilitar el pago de su crédito y mejorar las condiciones de su financiamiento. Por lo visto, el gobierno no tiene la suficiente confianza en el trabajador para que tome estas decisiones.

Las consecuencias de frenar la ley pueden ser las inversas a las deseadas: en lugar de proteger a los trabajadores, es posible que resulte en el encarecimiento de los créditos de nómina y la reducción de su disponibilidad. Si los

acreedores no se sienten seguros de que serán repagados, optarán por no otorgar préstamos o imponer tasas más elevadas para compensar el riesgo. En otras palabras, lo que se ha presentado como una victoria para los trabajadores puede terminar perjudicándolos.

Lo que se planteaba no es muy distinto a la manera que operan otros tipos de créditos. En una hipoteca, por ejemplo, la casa es la garantía. Si el deudor no paga, el banco se la puede adjudicar. Lo mismo sucede con créditos corporativos respaldados por máquinas, terrenos o cuentas por cobrar. Entre más sólido y líquido es el colateral, menor será el riesgo y, por tanto, menor la tasa de interés.

En el caso de un crédito de nómina, es el sueldo la garantía más confiable, siempre que el trabajador esté de acuerdo con delegar la cobranza. Negar esta posibilidad no elimina la necesidad de financiamiento, pero sí los deja con menos opciones y en peores condiciones.

Soy consciente de que algunas empresas de crédito de nómina incurren en abusos, pero en lugar de prohibir la cobranza delegada, el gobierno debió enfocarse en establecer reglas claras para evitar estas prácticas y ofrecerles a los trabajadores herramientas para tomar decisiones bien informada. ■