

CRÓNICA

LA NECESIDAD PESA MÁS QUE LA PENA O EL VALOR SENTIMENTAL. CADA DÍA, LO QUE OTORRA FUERON PRENDAS PERSONALES, LLEGAN EN "ADOPCIÓN" DE NUESTRAS MUCHAS CASAS DE EMPEÑO, VERDADEROS ESTADIOS DEL REGATEO, POR UN COSTO SIEMPRE MUCHO MENOR AL SUYO.

La casa de la esperanza y la frustración

IVÁN GÓMEZ

“La venta con opción a compra no es un contrato de compraventa por medio del cual usted nos vende un determinado artículo. Pero quedando a opción suya la oportunidad de comprarlo en el plazo y mediante el pago y precio que haya pactado” (sic). Este confuso aviso, colocado en bienvenida a una casa de empeño de la capital, se traduce simplemente, y sin mayor explicación, en una sola frase: le prestamos dinero a cambio de sus bienes. Cientos de salvadoreños acuden al llamado.

El reloj apenas marca las siete y cuarenta minutos de la mañana. Casi una decena de personas, la mayoría mujeres, se alinean de forma desordenada huyendo del sol. Su apariencia es la de la gente común y corriente; pantalones casuales o jeans y más de algún delantal. Con una complicidad no premeditada, se esfuerzan por desdibujar la fila que las reúne, frente a la puerta revisitada que les alejará de ciertas “jaranas”.

Cuando se divisa un autobús, las miradas se ocultan como queriendo buscar algo en el suelo o asegurarse de que los zapatos aún tienen betún. Casi nadie habla. Algunos, acompañados, intercambian murmulos. Cargan en bolsas o mochilas un objeto secuestrado de alguna estantería de la casa o de su propio joyero. No se dan cuenta de que su mirada es seguida por dos guardias de seguridad. Ni siquiera perciben que el astro rey comienza a dar comecón en la espalda.

La estela de humo que dejan los automotores se convierte en un aliado. Provoca que constantemente se tapen la cara para disimular su pena o el temor de ser reconocidos por alguien. A sus espaldas, en el segundo piso, cortinas de ventanas Solaire, algunas quebradas, esconden los ladrillos rojos de cemento que celosamente custodian la mercadería de otras visitas y otros visitantes. Allí, cuidadosamente clasificada, reposa la prueba del hambre.

EXCUSAS

Los minutos se extienden como las necesidades de dinero que les han llevado a ese lugar. La espera a que



EL ROCAMBOLESCO MUNDO DEL ENDEUDAMIENTO Y LA SOLUCIÓN A MEDIAS, HABLA EN QUILATES:

10,14,15,18 y 24

FOTO DE H. MANUEL ORELLANA

sean las ocho y diez hace romper el hielo. En realidad, es cuestión de excusas. Se pregunta la hora o se aparenta estar desubicado en busca de cualquier dirección. “¿Dónde está el parque Hula Hula?”. “¿Y la parada de buses que lleva a Soyapango?”. Nadie presta atención a la respuesta.

Ernesto Mejía simula buscar direcciones incoherentes. Luego de querer saber dónde puede abordar el autobús que lo lleve a Ilopango –“allá por el Hiper”–, continúa una racha de preguntas sobre la nomenclatura de San Salvador –“¿dónde pasa la tres?”. Todo para concluir con la curiosidad de asegurarse si uno piensa entrar al centro de trueque.

Al parecer, Ernesto, cuyo bigote no puede disimular sus dieciocho años recién cumplidos, necesita compartir con alguien la razón que lo trajo a la casa de empeño.

La discusión con su esposa un sábado por la mañana lo llevó caprichosamente a resolver su problema conyugal con la compañía íntima del aguardiente. Pero, como el día de pago estaba aún distante, pidió permiso a su mano derecha para despojarse “por unos días” de un regalo de novios de 14 quilates; una pulsera que su compañera de vida le regaló hace cuatro años.

El capricho le costó los 250 colones que le dieron y una advertencia

que debía regresar a la casa de empeño en un mes. Para recuperar la pulsera debería pagar 37 colones más (el 21% de interés), aunque si prefiriera deshacerse del sentimiento de amor le entregarían 50 colones más. Ernesto prefirió recurrir a un préstamo que perder la pulsera, cuyo precio real es de 600 colones.

SORPRESA

El movimiento de la seguridad entera al penoso público de que la casa del remate está por abrir sus puertas. De forma rápida se improvisa la fila. Luego del rutinario registro que se realiza en todo lugar que amerita extrema seguridad y de

CRÓNICA

Manda el ORO

preguntar si se porta arma o celular, se abre el escenario del cortejo de compra o empeño.

Algunos visitantes ya son como de la casa. Con toda confianza, piden un café, que les es gentilmente entregado por el empleado de la ventanilla nueve, tras pasar el vaso por las rejas que dividen el mostrador. El escenario es reducido. Unos cinco metros de largo por uno y medio de ancho. Un mostrador divide con rejas negras de metal a los dependientes, que están seleccionados en cubículos, tan cuadrículados que apenas pueden asomar sus cabezas.

Al estar frente a ellos, el tiempo se detiene. No es tanto por que no se acepte alguna mercancía, sino más bien por discusiones sobre la cantidad que se recibirá. "¿Qué quiere, vender o dejarlo?", pregunta el empleado con voz firme. Al instante, se pierde entre estantes para consultar. Al cabo de unos minutos, llega con una respuesta. Con un bajar de labios se muestra que el contrato se pacta con resignación; casi la misma expresión que muestran algunas personas cuando no se les concede la tan soñada visa americana.

Entre los acostumbrados usuarios se encuentra doña Rosita, que guarda celosamente en el sostén una pulsera de oro valorada en mil colones. Esta vez, una amiga y compañera de puesto del mercado Central se la ha encomendado para que le consiga dinero para salir de un apuro, pero a Rosita la experiencia o la mala administración ya la han hecho visitar el lugar varias veces, y por motivos propios. En una ocasión empeñó una pulsera por 175 colones, para cancelar el recibo de luz atrasado; debido a que esa cantidad no alcanzaba lo que necesitaba, tuvo que completar el préstamo con su anillo de compromiso. "Si no pagaba, me cortaban la luz", se lamenta.

Por seguridad o curiosidad, a Rosita la acompaña hoy Cristina, que la espera sentada en una de las sillas plásticas. Mientras tanto, y sin que ella se dé cuenta, una persona conocida entra por la polarizada puerta principal. Es una de las hermanas de Cristina.

La joven se sorprende por el inesperado encuentro. "¿Qué andas haciendo, Lupe?". Frente a ella, la también sorprendida visitante comienza a soplarle el pecho y, con su delantal blanco, se limpia el sudor. "Vengo a retirar una cosa". "¿Qué cosa?", le insiste Cristina. Entre tartamudeo, Lupe confiesa que había empeñado por cien colones la licuadora que días antes le había pedido prestada.

ARTÍCULOS VARIOS

Las voces de los reclamos de Cristina se apagan con cada paso que la acerca al mostrador. Los minutos pasan, y el altoparlante avisa a Rosita para que pase a la ventanilla tres. Apenas se logra escuchar cuando se le dice que lo suyo vale 52.38 dólares (458.33 colones). Al cabo de un mes, más 8 días de gracia, deberá abonar 11.38 dólares.

En lo que toma la oferta, otro nuevo visitante se une al grupo. Una mujer baja de estatura, de tez lastima-

Pero, no todos los objetos están en la lista de comercialización. Para los dependientes, la fantasía fina no tiene ningún valor, aunque se argumente que fue hecha en Brasil. Al mismo tiempo, no se comercia con plata, aunque se haya obtenido en una prestigiosa joyería. "El oro es lo que manda aquí", sostiene un empleado de la casa de empeño.

La operación es sencilla. La prenda es valorada según el quilataje; éste puede ser de 10, 15, 14, 18 y 24. Cuanto más alta sea la numeración, mejor, aunque también se valora la calidad de elaboración. A menudo, los mercaderes se amparan en la falta de calidad para pagar menos. Si la mercancía es un electrodoméstico, éste tiene

Para nadie es nueva la forma de operar de las casas de empeño. Más de una vez, cualquiera se ve tentado a recurrir al centro de canje para conseguir dinero rápido y suplir una emergencia.

que ser de una marca internacional reconocida, y se valora también su año de fabricación.

Una vez entregado el dinero, el deudor tiene un mes para cancelar su cuenta con el respectivo interés, que ronda el 20 ó el 21%. Muchas veces, el cliente no alcanza a reunir el dinero, por lo que tiene que escoger entre pagar el interés y adquirir nueva deuda o vender su mercancía. Si no llega a

resolver su mora esta vez, perderá el artículo en tres meses.

Generalmente, las prendas que no se recuperan son puestas a la venta casi al doble de lo que dieron por ellas. "Se hace una nueva valoración y se toman en cuenta los trámites efectuados", señala uno de los empleados. Al margen de los nuevos precios, las casas de empeño toman sus medidas de seguridad. Si una persona se lleva un electrodoméstico, se le pide la factura o el medio por el cual lo obtuvo. Asimismo, tiene que mostrar una identificación y, si tiene teléfono, mejor. La finalidad es asegurarse de que el producto no ha sido robado. Para evitar "consecuencias lamentables con la autoridad", dicen.



dar por el sol, trata con su mirada de llamar la atención de cualquiera de los empleados. Su problema es diferente al de otros clientes. El atraso de pago tiene ya consecuencias graves, pues no ha cancelado mil 200 colones y está a un paso de perder su refrigeradora, de sólo año y medio de uso.

Su impaciente presencia llama la atención de las personas que están a

su alrededor. Toma un vaso con agua para calmar su agitada presión. Tal vez hubiera preferido una gaseosa, pero, aunque es gratis, un rótulo advierte que la fuente de bebida está vacía. La menuda comerciante anda tras una solución extrema a su problema, generado por prestarle a una hermana un dinero que nunca le devolvió y que la obligó a prescindir de su nevera. Trae a un "cliente" que,

aunque no ha visto el electrodoméstico, está dispuesto a cancelar la deuda por completo a cambio de que pase a sus manos la refrigeradora.

Se le advierte que, por seguridad, el artículo se encuentra resguardado en otro lugar, por lo que tiene que pagar primero y esperar tres días para la devolución. Además, se le explica que si desea hacer ese negocio ha de ser fuera del establecimiento. El llamado de atención sirve para calmar sus impulsos. Esperará.

NUEVOS DUEÑOS

La casa de empeño está disponible también para quienes desean adquirir prendas de valor y electrodomésticos a precios cómodos. Sin embargo, generalmente, el interés del visitante es por la joyería que está a la vista de forma variada.

Aislado del de las adquisiciones, un estante muestra gran variedad de cadenas, anillos y aretes. En la parte inferior del mueble reposan planchas y más de alguna licuadora. Los precios van desde los 500 colones hasta los mil 300, pero pocas personas se muestran interesadas.

Algunos, de reojo, observan como queriendo buscar algo que un día dejaron en empeño. Las preguntas sobran; los precios están etiquetados como en cualquier establecimiento comercial. Todo está claro. Lo que no se comprende, o al menos el dependiente no lo puede contestar, es cómo se puede cambiar el grabado al adquirir un anillo de graduación, para que parezca que uno lo compró "de fábrica".

Al final, cada visita no dura más de 25 minutos. La puerta rechina cada vez que se abre. En ella se refleja un lento caminar. Como al inicio, nadie dice nada. Los clientes, antes de salir, se buscan la poca afluencia vehicular en un último esfuerzo de discreción y se alejan a paso ligero. Se entremezclan la pena y el temor a encontrarse con alguien que busque injusto beneficio del objeto o el dinero que llevan escondido.