MEDIO: PORTAL SDP NOTICIAS

FECHA: 09/JUNIO/2020

Comunicación Financiera

SDPnoticias.com

El karma de las calificadoras

Plácido Garza

Emilio Andrés había leído el contrato y sabía lo de la penalización si él cancelaba

A finales de enero de 2019 fue a la tienda **FAMSA d**e avenida Colón en Monterrey y le llamó la atención un auto Beat sedán C NB LTZ que estaba en exhibición.

Apenas se acercó al carro se le echó encima el vendedor Julio Amaya y le explicó lo que tendría qué hacer para hacerse de esa "belleza".

Emilio Andrés Castillo Ruiz de 18 años es una especie en vías de extinción: Trabaja y estudia. Bueno, trabajaba como mesero, porque la méndiga pandemia lo dejó sin chamba y sin propinas y por andar de animadote con el carro ese, se tuvo qué salir de la prepa donde estudiaba.

Déjenme les platico: Cuando se metió a esa tienda le aclaró al vendedor que por su tipo de chamba -si acaso completaba para pagar las mensualidades- sus ingresos comprobables eran poquitos: Apenas **$10,500 al mes**, entre los $750 del sueldo por semana y las propinas que juntaba. "No hay problema", le espetó el discípulo de Og Mandino.

Luego, cuando le preguntó por su vivienda, le dijo que se estaba cambiando a una casa de renta, pues donde vivían la estaba su mamá poniendo en venta. A esto, el vendedor le respondió también que no había problema.

Emilio Andrés le cuestionó: "¿Y qué pasa si FAMSA no me asigna el crédito?". Y el vendedor le respondió: "Si tú cancelas te aplican una penalización, pero si la tienda no acepta darte el crédito, entonces se te devolverá íntegro lo que lleves pagado".

Ante esto, el chavo aceptó porque creyó que no tenía nada qué perder. El vendedor se aferró a que contratara el crédito en ese momento ya que -según él- casi le podía asegurar que saldría beneficiado en el sorteo en la primera o segunda mensualidad debido al número de participantes en los grupos.

También le dijo que si no estaba seguro por cuál carro decidirse lo hiciera por uno de poco valor para que las mensualidades antes de la adjudicación fueran baratas y al serle adjudicado, podría cambiarlo y se ajustaría el monto.

Y ¿qué creen? Resultó que eran puras mentiras, pues mes a mes de estarse quedando sin lana por pagar el crédito, estuvo esperando en vano ver su nombre en las listas de afortunados.

Junto con su contrato #223259011 por un crédito solicitado de $224,300 que firmó el 29 de enero de 2019 le dieron un certificado de garantía de que al cubrir la sexta mensualidad, adicional al pago inicial, le adjudicación sería automática.

No fue así y entonces se presentó en las oficinas de Autos FAMSA a pedir que le regresaran su dinero y una empleada le aclaró que ellos NUNCA cancelaban.

Emilio Andrés había leído el contrato y sabía lo de la penalización si él cancelaba, pero como no le entregaban su carro, no podía seguir trabajando indefinidamente por un carro que no tenía.

Le dijeron que le iban a retener el pago inicial ($6,820.22) y dos mensualidades de $4,738.71 cada una por lo que después de haber pagado #35,252.48 solo le regresarían $18,716.85

Resultó que después de haber trabajado y estudiado hasta 18 horas al día para que los de FAMSA se volvieran más ricos, él tuvo que darse de baja en la UVM porque ya no le alcanzó para pagar la colegiatura de su 3er cuatrimestre.

La página oficial de FAMSA dice que su éxito se debe a su equipo directivo de primer nivel. “Nuestros funcionarios cuentan con alta capacidad de ejecución y una amplia experiencia en los sectores donde participamos”, y en seguida los menciona por sus nombres:

Humberto Garza Valdez, director general, hijo de Humberto Garza González, fundador del grupo. Oziel Mario Garza Valdéz, sub director general. Luis Gerardo Villarreal, director corporativo. Abelardo García Lozano, director de finanzas. Héctor Padilla Ramos, director comercial. Héctor Hugo Hernández Lee, director de RH. María Jiménez Tovar, director de MKT. Jesús Muguerza Garza, director de Banca FAMSA y Humberto Garza Garza, director de FAMSA USA.

Pregunto: ¿Son ellos o su gente de abajo los que ejecutan planes tramposos como el que le endilgaron a Emilio Andrés?

¿Son ellos o sus subalternos los causantes de que las calificadoras **Fitch Ratings y S&P Global Ratings** acaban de bajar la calificación de Grupo FAMSA por incumplir el pago oportuno de las notas sénior 2020?

Esta empresa con sede en Monterrey inició un proceso de reestructura relacionado con sus bonos por $59.1 millones de dólares que vencieron el 1 de junio.

Como consecuencia, el 2 de éste junio la agencia calificadora **S&P Global Ratings** modificó la calificación de FAMSA de largo plazo a “SD” (*) y **Fitch** lo hizo en la modalidad de corto y largo plazo en escala nacional “RD (mex)” y a “RD” en lo internacional (IDR) de largo plazo.

Chinitas, ni esquilmándole la lana a clientes como Emilio Andrés pudieron los de FAMSA pagar sus compromisos oportunamente.

El 30 de agosto del año pasado envié un correo a Luis Gerardo Villarreal, director corporativo de FAMSA, enterándolo del caso del chavo. Me dijo que lo contactarían.

El 2 de septiembre le volví a escribir y al día siguiente llamamos por teléfono a su asistente Alma Rosa Castañeda para preguntar sobre el asunto y nos respondió que gracias, que ya estaban enterados. Pero diez días después de mi primer contacto, nadie de FAMSA había buscado a Emilio Andrés.

Lo contactaron como al mes, y después de un montón de vueltas, el chavo terminó quedándose sin el carro de sus sueños.

CAJÓN DE SASTRE

“El karma es cabrón. Se tardó un año con los de FAMSA, pero les llegó la hora. Tómenla, por gandallas”, dice la irreverente de mi Gaby, desde su refugio en SAT.

El 2 de enero de este año, la acción de FAMSA andaba en $4.41. Ayer cerró a $1.99. A ese precio sale más barato comprar acciones de esa empresa que el papel tapiz para las paredes.

(*) SD: Selective Default. Incumplimiento en relación con una emisión específica o clase de obligaciones, donde el emisor seguirá honrando otras emisiones o clases de obligaciones de los plazos establecidos.

PLÁCIDO GARZA. Nominado a los Premios 2019 “Maria Moors Cabot” de la Universidad de Columbia de NY; “SIP, Sociedad Interamericana de Prensa” y “Nacional de Periodismo”. Desarrolló la primera plataforma BigData de México, para procesar y analizar altísimos volúmenes de datos en segundos. Miembro de los Consejos de Administración de varias corporaciones transnacionales. Exporta información a empresas y gobiernos de varios países, que es utilizada para tomar decisiones y convertirla en inteligencia. Escribe diariamente su columna “IRREVERENTE” para prensa y TV en más de 50 medios nacionales y extranjeros. Maestro en el Tecnológico de Monterrey, la U-ERRE y universidades de Estados Unidos. Como montañista, ha conquistado las cumbres más altas de América.