

## La actual crisis de la vivienda en Estados Unidos

*[L.]os especuladores pueden no hacer daño cuando sólo son una burbuja en una corriente firme de espíritu de empresa, pero la situación es seria cuando la empresa se convierte en una burbuja.*

J. M. Keynes

GUILLERMO BOILS\*

**RESUMEN:** El texto trata la crisis reciente del sector inmobiliario, en especial de la vivienda, en Estados Unidos. El colapso sufrido por ese segmento de la economía estadounidense fue uno de los factores más importantes que arrastraron al conjunto del sector financiero de ese país a una aguda recesión desde las segunda mitad de 2008. Los efectos sociales de esa caída en el aparato productivo son diversos y el artículo hace referencia a algunos de ellos.

**ABSTRACT:** This text deals with the recent crisis in the real estate sector, particularly housing, in the United States. The collapse suffered by this segment of the U.S. economy was one of the most important factors that dragged the entire country's financial sector into a severe recession in the second half of 2008. The article refers to the various social effects of this fall on the productive apparatus.

*Palabras clave:* vivienda, Estados Unidos, crisis recesión, mercado inmobiliario, hipotecas.

*Key words:* housing, United States, recession crisis, real estate market, mortgages.

\* Instituto de Investigaciones Sociales/CIEP, Facultad de Arquitectura, UNAM.

## INTRODUCCIÓN

El mercado inmobiliario más grande del mundo, el de mayor dinamismo y el que fungía como uno de los puntales de la más poderosa economía del planeta, en gran medida se ha colapsado. Las consecuencias para la sociedad y el aparato productivo norteamericanos, e incluso para el resto del mundo, son muy profundas. Cientos de miles de familias estadounidenses de pronto se han quedado sin casa o están amenazadas con perderla. Asimismo, decenas o cientos de miles de trabajadores en la industria de la construcción han perdido sus empleos, mientras que esa rama de actividad industrial ha tenido en Estados Unidos su peor caída en décadas. Decenas de miles de casas "recuperadas" por los acreedores están vacías, sin quien las pueda o quiera comprar. De igual forma, las empresas financieras que especularon con la bursatilización de las hipotecas fueron a la quiebra, sumándose a otros factores que provocaron el desplome de los mercados de valores. Para luego, como réplica, ser arrastradas en un descenso todavía más pronunciado. El impacto de todo esto se ha extendido a la totalidad de los sectores productivos de ese país y a través de los diversos vasos comunicantes de la globalización, forma ya parte de una recesión económica a escala mundial.

## REFLEXIÓN INICIAL EN TORNO AL ESCENARIO EN QUE SE DESENVOLVIÓ LA CRISIS

La idea central de este texto es hacer referencia a las causas que produjeron la caída del sector habitacional estadounidense, la cual, en lo fundamental, se dio por una combinación de factores. De un lado, la falta de regulación del gobierno norteamericano frente a una intensa actividad inmobiliaria sin precedentes que elevó los precios de los inmuebles para luego venirse abajo, al

reducirse la demanda. De otro, la irresponsabilidad, no exenta de afanes especulativos, con la que se condujo el sector financiero involucrado en el otorgamiento de créditos hipotecarios desde finales de la última década del siglo XX. La voracidad de la banca privada, en particular de las grandes firmas financieras y la de las empresas inmobiliarias, propició la creciente insolvencia de los deudores de los créditos habitacionales, hasta llevarla a niveles que se revirtieron contra esas propias instancias acreedoras. Así, la cartera vencida fue creciendo al punto en que, incluso, cayeron en mora algunas familias que tenían hipotecas concertadas a tasas de interés muy bajas y con plazos de hasta 30 años.

En cierta medida, la cartera vencida inmobiliaria creció por el alza en los cobros de las hipotecas. El aumento en las tasas de interés fue posible por diversas argucias introducidas por las empresas inmobiliarias en los contratos de crédito hipotecario. Todo ello condujo en 2006 a un desequilibrio, donde al mismo tiempo que se producía una baja en el precio de las casas, se iban al alza las mensualidades pagadas para cubrir los créditos hipotecarios o, en el mejor de los casos, se mantenían estancadas. De igual forma, al extenderse los síntomas de la recesión a otros sectores productivos, miles de deudores de hipotecas cayeron en la insolvencia al quedar desempleados.

Lo cierto es que hasta la primera mitad de la década inicial del siglo XXI, casi nadie parecía inquietarse seriamente por la desmesurada cantidad en la edificación de casas. Este auge alcanzó una dimensión inédita para la construcción, manteniendo desde los últimos años del siglo XX un singular crecimiento, estimulado por una demanda habitacional que también iba en aumento. En los primeros meses de 2000 un especialista señalaba que "la demanda de vivienda confortable superaba a la oferta en 5.3 millones de unidades" (Emmons, 2000: 2). Pero también, como ocurre con cualquier mercancía cuya demanda crece, los precios de ese género de inmuebles se fueron a la alza y ello impulsó

que la producción habitacional continuara expandiéndose hasta 2005. Fue entonces que llegó a un nivel en el que la sobre-oferta en el mercado inmobiliario de vivienda provocó un rápido estancamiento del mercado, por la baja en la demanda, preludio de su posterior caída.

El desenvolvimiento de una pertinaz burbuja inmobiliaria, cuyo componente medular estaba en el sector habitacional, se había venido gestando desde finales de la década de 1990. La renta del suelo y los precios de las edificaciones crecían muy por encima de la inflación. En particular, las casas subían de precio de manera permanente y con ellas se dispararon los intereses para quienes se atrasaban en los pagos de sus créditos hipotecarios. La burbuja se siguió expandiendo incontrolada y, hacia finales de 2007, estalló. En unas cuantas semanas los precios de los bienes raíces se precipitaron a la baja de manera pronunciada. Para mediados de 2008, el conjunto del mercado inmobiliario se había derrumbado. En consecuencia, salieron perdiendo tanto deudores como acreedores. Unos por quedarse sin casa y los otros por no poder recuperar lo prestado ni poder encontrar quien adquiriera las casas que habían vuelto a sus manos. A final de cuentas, la insolvencia de los deudores de hipotecas pronto provocó la debacle en el mundo de las finanzas privadas de aquel país, misma que no tardó en traspasar sus fronteras.

En las condiciones anteriores, para finales de diciembre de 2008 el índice de morosos alcanzó una cifra récord cuando uno de cada ocho deudores estadounidenses se había rezagado en el pago de sus hipotecas (*The Washington Post*, 2008: 1). Junto al impacto financiero directo, lo que también propició esa importante demora para cubrir los pagos de las hipotecas fue la desconfianza entre un núcleo importante y creciente del sector financiero. De ahí al pánico bursátil no había más que un paso, que se produjo en la medida en que el rezago continuó acrecentándose mes tras mes.

Por su parte, el gobierno federal, aferrado en forma por demás persistente a la ideología conforme a la cual el mercado libre podía resolver en lo esencial cualquier contingencia en la economía, se abstuvo de intervenir y ejercer alguna regulación mínima sobre lo que ya, desde fines de 2006, se anunciaba como una crisis en el sector.

Finalmente, el marco general en que se desarrolló la crisis habitacional de los últimos años en Estados Unidos tiene como componente estructural una sociedad marcada por una muy desigual distribución de la riqueza. El gobierno republicano, que terminó su periodo en enero de 2009, contribuyó en forma por demás evidente a ese cuadro de inequidad al implantar medidas fiscales y políticas públicas que propiciaron una mayor concentración del ingreso.

#### VIVIENDA Y CLASES SOCIALES EN ESTADOS UNIDOS HOY

Merced al auge económico por el que atravesó Estados Unidos desde la última década del siglo XX, dos tercios de las familias se hicieron propietarias de sus viviendas (Emmons, 2000: 2), proporción que resultaba inédita en la historia moderna de aquel país. Sólo que esa calidad de propiedad habitacional estaba en gran medida hipotecada. El asunto comenzó a complicarse para millones de estadounidenses en virtud de que los incrementos en las percepciones salariales, para los trabajadores iban rezagados con respecto a los aumentos en los precios de las viviendas. La parte de los ingresos familiares destinada a cubrir el pago de las hipotecas era cada vez mayor. No obstante, esa situación se resolvía, no sin dificultades, mientras la economía continuara creciendo y el ritmo de empleo alcanzara a cubrir en términos aceptables la demanda de ocupación. Los problemas se agudizaron cuando

el dinamismo de la producción y los servicios comenzaron a retraerse y finalmente, hacia 2007, entraron en franca recesión.

Para las clases medias norteamericanas, la vivienda en propiedad siempre ha representado algo más que un símbolo de estatus social. Contar con casa propia es un factor que amplía la imagen de seguridad y garantía de solvencia económica de quien la posee. Por ende, la propiedad de ese bien, en buena medida, acredita su capacidad de pago, de modo que la familia propietaria de la casa que ocupa se puede endeudar más, por ser considerada sujeto de crédito confiable. En especial, habida cuenta de que las compras a crédito son un componente decisivo dentro de la cultura del consumidor estadounidense, no se circunscriben a los sectores sociales medios y se extienden, tal vez con mayor peso, entre vastos segmentos de las clases bajas de aquella nación.

Para las grandes mayorías de la población estadounidense, la vivienda en propiedad representa un patrimonio que a su valor de uso agrega aquel que le confiere el ser vista como salvaguarda, a largo plazo, para la vida cotidiana de las familias. Es asimismo un bien que ofrece cierta seguridad para la vejez de sus propietarios, lo que en los tiempos de crisis, empero, parece no tener vigencia.

Para los migrantes que logran acceder a residir legalmente en los Estados Unidos, la vivienda propia se convierte en una suerte de baluarte y consumación de estabilidad. En ella se deposita gran parte de las expectativas que los llevaron a ingresar sin documentos a aquel país y a soportar condiciones de empleo mal pagado e inestable. Si cabe hablar del *sueño americano*, la vivienda propia constituye un objetivo fundamental de ese imaginario para los inmigrantes definitivos. Sólo que los precios de una vivienda en Estados Unidos, por modesta que ésta sea, vienen a representar los ingresos de muchos años de cualquier trabajador promedio de media o baja calificación profesional. Allí es donde

entra en funciones el crédito hipotecario y ahí también es cuando muchas veces el sueño se torna pesadilla.

Para los extranjeros indocumentados, la vivienda en propiedad resulta un bien por demás inaccesible.

En gran medida el panorama anterior remite a la desigual distribución del ingreso en Estados Unidos. En efecto, desde hace varios años, la capacidad de compra de los asalariados de ingresos modestos casi no ha crecido en términos reales. De hecho, “los sueldos del trabajador americano promedio a duras penas se han mantenido a la par con la inflación de las dos últimas décadas” (Obama, 2008: 191). De esa suerte, la capacidad de ahorro de las familias de clase media baja y clase trabajadora en aquel país se ha reducido más que en cualquier otro momento de la historia de Estados Unidos. Del mismo modo en que, por el contrario “los niveles de deuda personal de los americanos nunca han estado más altos” (Obama, 2008: 191). Más aún, a lo largo de 30 años (1971-2001) el salario del trabajador promedio estadounidense se mantuvo prácticamente estancado, en tanto que los “ingresos de la centésima parte más rica se han multiplicado casi por cinco” (Obama, 2008: 206). En suma, la marcada inequidad en el reparto de la riqueza alcanza dimensiones que no se habían registrado en Estados Unidos desde los llamados *años dorados* en aquel país (1865-1901).

#### EL DÉFICIT DE VIVIENDA EN ESTADOS UNIDOS Y LOS “SIN CASA”

Lo paradójico es que, a pesar de que en Estados Unidos hay decenas de miles de individuos y de familias sin casa, la crisis de la vivienda en ese país, hasta hace algunos años, no se debe a la escasez de alojamientos, como en México. Para los sectores de más bajos ingresos, como ocurre en todo el mundo, la falta de un lugar

para vivir ha constituido una severa carencia, y no debe soslayarse que expresa un problema social que evidencia la desigualdad imperante. Empero, en proporción, el déficit de alojamientos es un asunto menos extendido que en países como México. El principal problema del modelo habitacional estadounidense residía ante todo en la incapacidad para frenar la creciente carestía de este bien básico, debido a los mecanismos especulativos que se desplegaron con los créditos hipotecarios. Sin embargo, recientemente las cifras de los sin casa han comenzado a crecer por los desalojos de decenas de miles de deudores caídos en la insolvencia.

El año 2000 en Estados Unidos (incluyendo Puerto Rico), el censo registró un total de 105.5 millones de viviendas ocupadas. De ellas, 69.8 millones se encontraban en la condición de vivienda en propiedad; en tanto que 35.7 millones eran rentadas (U.S. Census, 2000). Al comparar esas cifras con las del censo de 1990, se advierte un incremento de poco más de 13 millones de casas durante esos diez años. Lo que habla de la intensa actividad inmobiliaria desplegada ya desde la última década del siglo XX. Las viviendas producidas o reacondicionadas, incorporadas al parque habitacional ese decenio, alcanzaron un promedio anual superior al millón y cuarto de unidades.

Ahora bien, la población total que arrojó el censo de 2000 fue de 281.4 millones de personas. De ellas, 273.6 millones estaban ocupando las casi 106 millones de viviendas registradas ese año; la diferencia —casi 8 millones de habitantes— reside en su mayoría en cuarteles militares, reclusorios, viviendas colectivas para indigentes, casas de pensión, etc. Sin embargo, un estudio fechado en enero de 2007 reveló que la cantidad de personas que vive en las calles o en refugios improvisados dentro de Estados Unidos era de 671 888. Esta cifra representaba 12% menos que los *sin casa* registrados en enero de 2005, cuando el total se estimó en 744 000 (Koch, 2009).

Empero, lo que está ocurriendo en los años recientes es que, con el creciente desempleo, la proporción de población sin casa se está incrementando con celeridad, sobre todo para las capas sociales de más bajos ingresos. Algunas estimaciones llevan la cifra de personas sin casa, para fines de 2008, a cerca del doble de las que había en enero de 2007 (Brijak, 2009). De ahí que, en el plan de emergencia del gobierno de Barak Obama, se hayan destinado 250 mil millones de dólares para apoyar a esos sectores sociales. Desde mediados de mayo de 2008, todavía como contendiente por la candidatura demócrata a la presidencia, Obama señalaba que la crisis de la vivienda por la que estaba atravesando Estados Unidos en mucho evocaba la gran depresión de los años 30.<sup>1</sup>

#### CRISIS DE LA VIVIENDA Y COLAPSO ECONÓMICO

Para dar salida a la abultada producción de vivienda que desde la década de 1990 se expandió en Estados Unidos, y buscando ampliar sus utilidades, los promotores inmobiliarios otorgaban créditos para la compra de casas casi sin restricción alguna. Esta descontrolada situación contribuyó a un aumento significativo de la cartera vencida en el sector inmobiliario. A medida que la nómina de morosos crecía, se comenzaron a poner nerviosas las empresas hipotecarias y la situación pronto se tornó inmanejable para las empresas inmobiliarias. Al mismo tiempo, desde 2007 el mercado estadounidense sufrió una sensible reducción en la demanda de casas que llevó a una baja vertiginosa de precios, haciendo que las constructoras redujeran su actividad al mínimo. Al irse retrayendo más aún la edificación de nuevas viviendas en 2008, se estancó la productividad en esa rama de la industria, que

<sup>1</sup> "Obama compares housing crisis to Great Depression". Reuters, 14 de mayo de 2008.

siempre ha estado entre las de mayor dinamismo en la economía estadounidense. En gran medida, el desempleo creciente se agregó a la caída del mercado habitacional, golpeando al mercado interno y haciendo que la burbuja inmobiliaria se reventara.

Al estallar la burbuja y venirse abajo la demanda sobre estos bienes, las ventas comenzaron a estancarse, para caer bruscamente al iniciar 2007. Si estimamos el precio de las viviendas en 1980 en 100, en diciembre de 2006, cuando llegó a su tope máximo, registraba un índice por encima de 400. Es decir, en poco más de un cuarto de siglo, las viviendas, en promedio, cuadruplicaron su valor.<sup>2</sup> Pero ahí se detuvieron y empezaron a bajar cada vez más rápido. En los tres últimos meses de 2008 los precios de venta de las casas cayeron 17.9%. Al correr de todo ese año, el descenso de precios promedió 9.5%; desplome que constituye la mayor baja anualizada en las últimas cuatro décadas en ese país (Freddie Mac). Las voces de alarma se extendieron y el propio secretario del Tesoro del gobierno federal estadounidense declaró en octubre de 2007 que la burbuja bursátil de la vivienda representaba “el riesgo más significativo”<sup>3</sup> para la economía norteamericana. Aun así, ese gobierno y sobre todo las empresas financieras parecían no concederle la debida importancia a la crisis por la que ya atravesaba el sector habitacional a mediados de 2007.

Por lo que hace a la evolución de las tasas de interés de los créditos hipotecarios, en 2003 alcanzó el nivel más bajo (1.9%), precisamente cuando la expansión del mercado de la vivienda alcanzaba un marcado crecimiento. Pero la tendencia no se mantuvo y en 2004 ya estaban en 2.4% anual, para volver a subir en 2005 por encima de 4%. En los tres últimos años se han mantuvieron entre 5 y 6%, sin coincidir con la caída del valor comercial de las viviendas. Para el inicio de 2009, Freddie Mac anunció que las tasas de interés de las hipotecas para créditos

<sup>2</sup> *Ibid.*, p. 5.

<sup>3</sup> *The New York Times*, 27 de octubre de 2007, p. 15.

habitacionales se habían establecido, conforme a dos diferentes plazos de pago, en los siguientes porcentajes fijos: a 30 años: 5.25% de interés anual; a 15 años: 4.92% de interés anual (Office of Federal Housing Enterprise Oversight). La disminución en las tasas, entre noviembre de 2008 y finales de enero de 2009 fue de 1.2 puntos porcentuales.

No obstante lo anterior, los efectos perversos contra los deudores consistieron en que: *a*) los pagos mensuales aumentaron, a veces mucho, aunque las tasas de interés de las hipotecas no lo hicieran, por la forma en que se establecen estos pagos (con bajos montos iniciales); *b*) muchos deudores, a pesar de cubrir sus pagos puntualmente, terminaron debiendo más de lo que pactado y por último, *c*) quienes quisieron pagar el préstamo antes de la fecha de vencimiento, tenían que pagar un recargo sobre la cantidad adeudada, como muchos contratos lo establecían. Esas formas alevosas de cobro están contempladas en el folleto publicado por el Federal Reserve Board titulado: *Consumer Handbook on Adjustable-rate Mortgages* (The Federal Reserve Board: 3). Así, atrapados en su propia red de voracidad crediticia, las empresas inmobiliarias se enfrentaron a una crisis de pagos.

Finalmente, el ciclo de alza y caída en los precios de las viviendas desembocó en su inevitable descenso, al punto que los especialistas en bienes raíces de Estados Unidos, preveían que la tendencia a la baja podría mantenerse con porcentajes anuales de hasta dos dígitos por un periodo de varios años (Christie, 2007). Se entró en lo que, en la jerga de los bienes raíces, se conoce como un *mercado ofrecido*; esto es, un escenario comercial donde la oferta de bienes sobrepasa con mucho a la capacidad adquisitiva de los potenciales adquirentes del mismo. El círculo perverso de alza de precios de las casas, en especial de las hipotecas de las mismas, llevó a una disminución de compradores, junto con la incapacidad muy extendida para cubrir los adeudos por parte de las familias que estaban pagando sus créditos inmobiliarios.

## CAÍDA DE LOS GIGANTES INMOBILIARIOS Y EL SECTOR FINANCIERO EN ESTADOS UNIDOS

El desplome del mercado de la vivienda, hacia la segunda mitad de 2008, en poco tiempo alcanzó a las más poderosas compañías inmobiliarias. Las mayores hipotecarias del mundo, las empresas *Freddie Mac* y su similar *Fannie Mae* se declararon en quiebra hacia el otoño de 2008. Fue entonces, y sólo hasta entonces, cuando el gobierno encabezado por George Bush se decidió a intervenir. Sin embargo, no lo hizo para rescatar a los cientos de miles de familias americanas que habían perdido o estaban a punto de perder su vivienda. El rescate apuntó hacia el salvamento de las grandes firmas. Tan sólo las dos compañías mencionadas recibieron del gobierno estadounidense, a finales de 2008, 14 mil millones de dólares, como paquete emergente de rescate (Hilzenrath, Irwin y Goldfarb, 2008). No obstante, esa astronómica cifra no logró salvarlas de la vorágine financiera en que se encontraban al iniciar 2009.

La Federal National Mortgage Association (FNMA o *Fannie Mae*) reconoció estar en serios problemas financieros desde junio de 2008 y pronto admitió públicamente su inevitable bancarrota. A su vez, un alto directivo de *Freddie Mac* (Federal Home Loan Mortgage Corporation, en castellano: Corporación Federal de Préstamos Hipotecarios) declaró que sólo con un respaldo de dinero fresco por 35 mil millones de dólares adicionales, podría alcanzar estabilidad en sus finanzas. Ambas corporaciones son empresas de capital abierto, pero garantizadas por el gobierno de Estados Unidos. Su ámbito de actividad es tan extenso que entre las dos cubren cerca de 50% del mercado hipotecario en ese país.<sup>4</sup> De ahí que el gobierno federal se haya visto precisado

<sup>4</sup> “¿Quiénes son Fannie Mae y Freddie Mac?” <CNN/Expansión.com> México, viernes 11 de julio de 2008. Los nombres Freddie Mac y Fannie Mae son una creación

a entrar con su apoyo financiero de emergencia hacia los dos últimos meses de 2008.

Grandes empresas de otras ramas productivas afectadas por la recesión, como la industria automotriz y empresas financieras, solicitaron respaldo gubernamental, recibéndolo en cifras mil millonarias. Lo que no impidió que, desde mediados de 2008, despidieran a cientos y hasta millares de sus empleados. La administración republicana intervino para salvar a los grandes capitalistas, echando mano de los recursos públicos, es decir, el dinero de los contribuyentes, pero cabe insistir en ello, ese gobierno no acudió en apoyo a los mismos contribuyentes, que no podían cubrir sus créditos inmobiliarios, como tampoco incidió en esas firmas para salvaguardar los puestos de trabajo de miles de trabajadores que quedaron desempleados.

## DESPLOME DE LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN Y LOS TRABAJADORES MEXICANOS EN ESTADOS UNIDOS

La industria de la construcción, donde la edificación de viviendas comprende el sector principal, ha sido una de las ramas de actividad más importantes y de mayor dinamismo económico en Estados Unidos, y en ella participa un número considerable de trabajadores migratorios. De 1990 a 2000, los mexicanos empleados en la industria de la construcción estadounidense aumentaron más del doble, pasando de 3.3 a 8.5% (American Immigration Law Foundation). Empero, esa importante fuente de empleo para los migrantes se fue reduciendo a partir de 2006, al irse contrayendo el mercado inmobiliario, después de haber alcanzado su cima en 2005 (Shiller, 2005: 74). Un poco antes, en 2001, la National Association of Home Builders, junto con otras

fonética, a partir de las siglas en inglés de esas empresas, lo que permite identificarlas más fácilmente.

ramas empresariales, envió una solicitud al Congreso de Estados Unidos donde demandaba que se dieran facilidades para incorporar trabajadores inmigrantes, argumentando que había muy pocos solicitantes estadounidenses en esa rama, cuya rápida expansión estaba generando una creciente oferta de empleos.<sup>5</sup>

Al estallar la crisis en la construcción a finales de 2006, las empresas la afrontaron con despidos masivos, afectando en primer término a la fuerza de trabajo constituida por inmigrantes, en especial de origen mexicano. Miles y miles de compatriotas fueron despedidos en unas cuantas semanas en dicho sector. Como la situación migratoria de una buena parte de ellos no está regularizada en aquel país, no recibieron indemnización alguna. De igual manera, su precaria condición laboral no les permite recibir seguro de desempleo, colocándolos en una posición desesperada. Al prolongarse por varios meses su calidad de desocupados, en una nación con muy altos costos de vida, miles de ellos emprendieron el retorno hacia México, prácticamente con las manos vacías.

El problema general del desempleo, aunque agudo en el ramo de la construcción, cubre a todo el ámbito laboral de Estados Unidos. Al terminar 2008, más de siete millones de personas en cifras redondas no contaban con un trabajo en ese país (Bureau of Labor Statistics, 2009). De acuerdo al *Bureau of Labor Statistics*, entre enero y diciembre de 2008 poco más de 3.2 millones de individuos fueron despedidos. La proporción de latinos que perdió su empleo asciende a 9.5% de la fuerza de trabajo formal, mientras que sólo 6.9% de la población blanca lo perdió. Estos datos cubren al sector regular del empleo, pero cientos de miles de trabajadores extranjeros no están formalmente registrados. Lo que además los obliga a aceptar salarios hasta 60% más

<sup>5</sup> Las otras organizaciones fueron la American Health Care Association y la American Hotel and Motel Association (American Immigration Law Foundation, 2002: 5).

bajos que los contratados formalmente. Así, la caída general en las fuentes de trabajo repercute directamente sobre la vivienda, en la medida en que afecta el pago de las hipotecas por parte de decenas de miles de trabajadores despedidos.

Por último, una porción considerable de trabajadores migratorios se ha quedado sin fuente de ingreso alguna y no puede cubrir sus gastos de vivienda. Esta desfavorable situación afecta a todos los mexicanos residentes en Estados Unidos, indocumentados o no, y cualquiera que sea la rama de actividad en la que se hayan desempeñado. Para subsistir, muchos de ellos han dejado de enviar a sus familiares en México parte de sus ingresos en forma de remesas. El total de los envíos de dinero hacia nuestro país por parte de los trabajadores de origen mexicano pasó de 26 076 millones a 25 145 millones de dólares. Lo que significa que en 2008 las remesas se redujeron 3.2%, respecto al año anterior (Banco de México, 2009: 69-70).

## CONCLUSIONES

La serie de factores revisados a grandes rasgos llevaron a una profunda crisis a la economía y la sociedad estadounidenses. A la irresponsable voracidad de las empresas inmobiliarias se sumó el desinterés del gobierno estadounidense por apoyar a los consumidores, propiciando que los pagos de los créditos hipotecarios se fueran elevando. Incluso, cuando a partir de 2005 el precio de mercado de las casas se estancaba y hasta bajaba, los deudores pagaban mayores cantidades a la banca y las empresas inmobiliarias. Ese incremento en los pagos de las hipotecas se tornó cada vez más difícil de cubrir por un creciente número de familias estadounidenses, lo que fue poniendo en jaque al conjunto de la actividad inmobiliaria, hasta que ésta se colapsó.



Asimismo, los diversos factores aquí presentados también cimbraron la credibilidad del gobierno de George Bush. Éste fue puesto en cuestión por un creciente número de ciudadanos, al punto que el problema habitacional se sumó a los factores decisivos que le costaron perder las elecciones presidenciales en noviembre de 2008. La imagen ya de por sí muy devaluada del propio presidente y de sus más cercanos colaboradores cayó hasta niveles de impopularidad que difícilmente se habían dado en alguna otra administración federal en la historia de Estados Unidos. Y esa caída en la popularidad de la administración republicana en gran medida se extendió a los candidatos de su partido en las elecciones de 2008.

La vivencia experimentada por segmentos mayoritarios de la población en Estados Unidos dejó claro que las políticas del gobierno republicano habían hundido a muchas familias hasta condiciones de existencia material cada vez más limitadas y crecientemente excluyentes. Asimismo, esos mismos grandes segmentos de la sociedad percibían que, mientras ellos se estancaban o retrocedían en su calidad de vida, los más grandes empresarios acrecentaban su riqueza en forma descomunal. En gran medida aquí intervino, como factor de peso, el desplome del sector habitacional. Después de todo, fue de las principales causas de la recesión económica que, sobre todo desde el último tercio de 2008, se vive en Estados Unidos y, en gran medida, en el conjunto de la economía mundial.

#### BIBLIOGRAFÍA

American Immigration Law Fundation. "Mexican Migrant Workers and the U.S. Economy". *Immigration Policy Focus*, vol. 1, núm. 2 (septiembre de 2002), disponible en <[www.immigrationpolicy.org/index.php?content](http://www.immigrationpolicy.org/index.php?content)>.

- Banco de México. *Informe sobre la Inflación octubre-diciembre 2008 y programa monetario para 2009*. Disponible en <[www.banxico.org.mx](http://www.banxico.org.mx)>: 69-70.
- Brijak, George J. "Causes of Homelessness". *Adirondak Daily Enterprise* (20 de febrero de 2009).
- Bureau of Labor Statistics. *The Employment Situation*. Washington: United States Department of Labor, 2009.
- Christie, Les. "The Forecast is for a Longer, Deeper Home-Price Slump than Previously Expected, with Double-Digit Declines in Many Markets." Disponible en <[CNMoney.com](http://CNMoney.com)> [consultado el 21 diciembre de 2007].
- Emmons, Garry. "No Place Like Homes". *Harvard Business School Bulletin* (febrero-marzo de 2000).
- Freddie Mac. "Conventional Mortgage Home Price Index", disponible en <[www.freddiemac.com](http://www.freddiemac.com)> [consultado en enero de 2009].
- Harrington, Michael. *La cultura de la pobreza en los Estados Unidos*. México: Fondo de Cultura Económica, 1971.
- Healy, Jack. "Unable to Sell Homes, Elderly People Forgo Move to Assisted Living". *The New York Times*, 21 de noviembre de 2008.
- Hilzenrath, David S.; Neil Irwin, y Zachary A. Goldfarb. "U.S. Nears Rescue Plan for Fannie and Freddie". *Washington Post*, primera plana sección A, 6 de septiembre de 2008.
- Keynes, John M. *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. México: Fondo de Cultura Económica, 2003.
- Koch, Wendy, "Homeless numbers 'alarming'". *USA Today* (7 de febrero de 2009).
- Obama, Barak. *La audacia de la esperanza. Como restaurar el sueño americano*. Barcelona: Península, 2008.
- Office of Federal Housing Enterprise Oversight. *Housing Market Indicators. Mortgage Rates*. Disponible en <[www.ofhco.gov](http://www.ofhco.gov)>.
- Shiller, Robert. *Irrational Exuberance*. Princeton: Princeton University Press, 2005.

- The Federal Reserve Board. *Consumer Handbook on Adjustable-rate Mortgages*, disponible en <[federalreserve.gov/Pubs/riskyhomeloans/riskyspanish.htm](http://federalreserve.gov/Pubs/riskyhomeloans/riskyspanish.htm)>.
- The National Coalition for the Homeless. "How Many People Experience Homelessness?" *NCH Fact Sheet* núm. 2 (junio de 2008).
- The Washington Post Company. *Housing Outlook, 2008* (12 de enero de 2009).
- U. S. Census Bureau, *Census 2000 Summary File 1*, disponible en <<http://factfinder.census.gov>>.