

# ASOCIACIÓN DE BANCOS DE MÉXICO

## 69 CONVENCION BANCARIA “BANCARIZACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICO” Hotel The Fairmont Acapulco Princess

Versión Estenográfica

Acapulco, Gro., 23 de Marzo de 2006.



**NANCY BARRY**

- **ROBERTO MENA, Moderador:** Vamos a continuar con nuestro Programa, con el tema de “Bancarización en un Entorno de Finanzas” Se complace mucho la Asociación en darle una cordial bienvenida a Nancy Barry, quien es Presidenta del Banco Mundial de la Mujer.

Nancy Barry es Presidenta del WWB (Women’s World Banking), por sus siglas en ingles, desde 1990. Y tienen ustedes un folleto muy descriptivo de lo que es el WWB, que les han repartido.

Esta Institución, en ella ha participado Nancy Barry, en el Consejo, desde 1981. El Banco Mundial de la Mujer es una Institución Financiera Global, que es no con afán de lucro, dedicada a mejorar el acceso, participación y poder económico de las mujeres con limitados recursos, mujeres pobres fundamentalmente.

Esta red global, el WWB, está integrada por 51 Instituciones de microfinanzas y Bancos que proveen servicios financieros a poco más de 18 millones de mujeres y hombres en todo el mundo.

La señora Barry es miembro del Consejo de Relaciones Exteriores, participa en los Consejos Asesores de Iniciativa de Empresa Social, en la Escuela de Negocios de Harvard y en el terreno de asuntos sociales de las Sociedad Asiática. Preside también el Consejo de la Fundación Donald A Strauss.

La señora Barry ha recibido diversos reconocimientos, de los que destacan el Premio Forbes a las Mujeres Ejecutivas en 2002; el reconocimiento Kellogg McKinsey por liderazgo distinguido en 2004; y el reconocimiento al logro de la Escuela de Negocios de Harvard en 2005.

Previo a su incorporación al WWB, la señora Barry se desempeñó durante 15 años en el Banco Mundial, donde fue pionera en la incursión del Banco en ámbito de las pequeñas empresas y diseñando su operación, --estamos hablando del Banco Mundial-- del Banco Mundial en Asia, África y en América Latina.

Es egresada de la Escuela de Negocios de Harvard, de donde cuenta c0on una maestría, y previamente había obtenido el grado de economista por la Universidad de Stanford.

La Asociación se complace en extender una cordialísima bienvenida a Nancy Barry.

## **NANCY BARRY**

### **TEMA: BANCARIZACIÓN - MICROFINANZAS**

Muchas gracias. Muy buenos días. Es un gran placer para mi y para mi colega Rocío --yo soy mexicana de corazón, ella es mexicana, mexicana-- de estar con ustedes.

Realmente se nota con el título de esta Conferencia de la Asociación de Banco de México, que estamos al inicio de una revolución bancaria tanto en América Latina como en Asia y el resto del mundo.

Básicamente cuando hablamos de bancarización estamos hablando de dar servicios financieros por fin a la mayoría de la población económicamente activa de los países en desarrollo y en todo mundo.

¿Cómo se ha mencionado este Banco Mundial de la Mujer? Es una de las Instituciones microfinancieras y Bancos que operan en todo mundo, mayormente son líderes en su mercado y en cuanto a las microfinanzas.

Hoy en día en total se llega, estos Bancos e Instituciones microfinancieras, a más de 18 millones de mujeres y hombres de bajo ingreso, con servicio de crédito, y millones más con servicio de ahorros, de seguros, de remesas, de crédito a la vivienda. Ya no estamos hablando de microcrédito, sino de microfinanzas.

Entonces, cuando hablo de bancarización para la mayoría, hablo de esta experiencia muy exitosa. Esto no es algo de caridad, esto no es algo de bienestar social, es un negocio que tiene como su gran ventaja la posibilidad de cambiar al mundo, reconociendo que la mayoría, la gente que representa a la mayoría de la población económicamente activa, no son los pobrecitos, sino son la base económica del futuro de países como México.

Durante el año pasado, como muchos de ustedes saben, fue el año de microcrédito de las Naciones Unidas. Ustedes tienen en sus documentos dos documentos claves: uno se llama "Grupo de Expertos", que representa una reunión de 40 líderes a nivel global, que han hecho por las Naciones Unidas un análisis de los hechos de los próximos 10 años, y los desafíos para los

próximos 10 años. Segundo, tienen ahí un documento muy importante, hecho por la FELABAN, la Federación Latinoamericana de Bancos, y el Banco Mundial de la Mujer, con liderazgo de la Asociación de Bancos de México y las Asociaciones de Colombia, Brasil, Perú y Venezuela.

Este es una declaración en cuanto a cómo se crea bancarización que sea microfinanzas rentables y responsables en este contexto.

Entonces, los hechos de los últimos 10 años. Se ve que las mujeres de bajo ingreso son los mejores clientes del mundo en los 50 países, donde operamos; nuestra Cartera tiene mejor calidad que el sector corporativo de los Bancos, entonces los Bancos ya reconocen que éste es menos riesgoso que dar préstamos a los ricos.

Segundo, el alcance de los clientes ya significativo, ya no estamos hablando de ONG's de hobbie, sino de una industria que llega a más de 60 millones de personas de bajo ingreso, mayormente en América Latina, África y Asia, pero todavía –como ustedes van a ver-- la cobertura es muy desigual, según los países.

Las instituciones microfinancieras y los Bancos han mostrado que esto es buen negocio si lo hacen bien, no como crédito al consumo, sino con las metodologías de microfinanzas, y se ve la gama de instituciones involucradas que ya representan, como se ve en México, instituciones especializadas microfinancieras, las cooperativas y los Bancos, Bancos.

Hoy en día la Red del Banco Mundial de la Mujer en México incorporan un fin común, que es el número 2, el número 1 es: “compartamos en cuanto a cobertura” También se incorpora BANORTE, Banco Local con dueños nacionales, el más grande de este país, y BANAMEX, porque City Group también es miembro de nuestra red global de innovación bancaria.

Entonces, se ve la mezcla de instituciones que tienen un papel de liderazgo.

Otros hechos. Ya hay un acuerdo, y se ve el acuerdo en el libro rojo, de qué necesitan hacer los Gobiernos para dar el respaldo a este sector. Más allá, voy a decir qué no deben hacer los Gobiernos.

Se ve, por ejemplo: si hay topes de interés, va a fracasar el sector. Se ve, si está sobrerregulado, va a fracasar el sector, hay que tener regulación que está ajustado a la realidad del sector microfinanciero.

También hay un acuerdo en los estándares de desempeño. La Asociación de Bancos de Colombia que está muy metida en la bancarización y microfinanzas, todos los meses cubren, sacan estadísticas en cuanto a desembolso, en cuanto a número de clientes, también el nivel de la calidad de la cartera y la eficiencia y la rentabilidad de esta cartera. Entonces, hay estándares de desempeño riguroso en ese sector.

Y finalmente, durante estos últimos 10 años, se ha transformado el sector de microcrédito, ya no se habla de microcrédito, sino de microfinanzas, porque se ve que los otros productos: ahorro, vivienda, remesas, seguros son casi tan importantes como el microcrédito. Entonces, los Bancos tienen muchas ventajas hoy en día, porque tienen disponible este paquete de servicios que se puede adoptar a este nuevo mercado.

En América Latina, si se cuentan solamente los lugares donde se ganan menos de 2 dólares por día, hay 25 millones de familias. Hoy en día el promedio en los países de América Latina, 6 por ciento tiene cobertura de servicios de microfinanzas, mayormente micropréstamos, pero si se toman los países más grandes, que sean Venezuela y Argentina, estos países tienen 16 millones de estos 24 millones en el Continente, pero la cobertura en promedio es menor del 1 por ciento.

Entonces, en esto se ve que los países más grandes han sido los más lentos para debidamente entrar en las microfinanzas.

A pesar de eso, México cuenta con Perú, Colombia y Bolivia, como los países con más clientes en microcréditos. Esto está gracias a que Compartamos y fin común, y entonces el país es muy grande, pero hay progreso en cuanto a algunas instituciones importantes.

Ya también se ve BANORTE entrando en una forma seria, BANAMEX entrando a través de una alianza con Compartamos, y también se ve Banco Azteca moviendo el crédito al consumo para entrar en las microfinanzas.

En la bancarización, para nosotros es muy importante que se vean los productos y las maneras de trabajar, que funciona tanto para el pobre como para el Banco. Si uno o dos no funciona, esto va a ser un fracaso.

¿Qué dicen los clientes? Son muy parecidos a nosotros los pobres, quieren servicio rápido y cerca de su casa; quieren acceso a mayores montos, quieren respeto y reconocimiento, quieren una gama de servicios financieros y prefieren crédito individual a crédito y a grupos.

En el inicio de microfinanzas, había mucha atención a crédito y a grupos, Compartamos utiliza esta tecnología, pero ya la gran mayoría de clientes en el mundo deciden su propio préstamo, directamente de un Banco o una Institución microfinanciera.

Los clientes dicen, la gran mayoría, esta es una encuesta en Colombia hecha durante el período antes de Uribe. Entonces, fue un período de crisis económico, bancario y de ánimo de clase media, todo mundo saliendo del país.

Estos clientes, estas mujeres de bajo ingreso han dicho que con estos préstamos, la gran mayoría dicen que aumentaron sus ingresos, están mandando a sus hijos a la escuela, ha mejorado su vivienda, y están tomando más poder de decisión en su casa y en su comunidad.

Más importante para mí todavía es el modelo mental empresarial. Otra vez, no son pobrecitos diciendo: "Por favor dame subsidios, dame caridad" Estas mujeres y hombres dicen: "Cuando hago planes, estoy casi seguro que pueden llevarse a cabo"

Dicen: "La única manera para tener éxito es sacrificar" Dicen: "Creo que la vida de mis hijos va a ser mejor que mi vida y que mi vida en cinco años va a ser mejor que hoy"

Entonces, la primera vez que yo he hecho esta presentación a los políticos o a los altos funcionarios de Colombia, yo he dicho: "Si la clase media de Colombia tuvo este mismo modelo mental, se podrían superar los problemas de la guerrilla, del narcotráfico, y de la economía"

Las características del punto de vista de los Bancos y las instituciones microfinancieras de las microfinanzas. El sector microfinanciero es un negocio

sólido, de gran rentabilidad, mayor capacidad para resistir los cambios en las economías que el sector bancario tradicional.

Entonces, este sector funciona bien en las buenas épocas, pero mucho mejor como ustedes van a ver, en las malas épocas en relación a la Banca tradicional.

Requiere atención a los costos, porque estamos hablando de préstamos, de un promedio de 300 dólares en nuestra red y los Bancos en América Latina, es más como 900 dólares, pero son transacciones pequeñas, entonces hay que trabajar a través de productividad y tecnología para bajar los costos por transacción.

Y tienen necesidad, estos clientes tienen necesidades financieras crecientes, y cada vez más diversas. Las instituciones que están ofreciendo solamente microcrédito, no pueden competir hoy en día en Colombia, con los Bancos que están ofreciendo un promedio de 3.4 productos por cliente.

¿Por qué funciona mejor el sector tradicional en las malas épocas? Como hemos visto, en Colombia, Bangladesh, Indonesia y todos esos países, se forma una relación de confianza y disciplina Banco-cliente.

Hay productos y servicios sencillos y adecuados a las necesidades. Se utilizan ahorros para que en épocas malas haya esto para ir pagando su deuda y pagando las necesidades familiares.

Y para nosotros el último punto es muy clave: no hay riesgo cambiario, ni a nivel de los clientes, ni a nivel de los Bancos. Esto está financiado en su gran mayoría en base de una integración en el sector doméstico financiero a través de ahorros, a través de préstamos, bonificación, titularización, un gran rango de instrumentos, pero con muy poca dependencia y moneda fuerte.

Aquí se ve, en el caso de Colombia, la línea roja son los cambios del PIB y el amarillo son las instituciones microfinancieras, y azul, son los Bancos.

Ahí se ve que durante períodos difíciles, los bancos han tenido pérdidas, y las instituciones microfinancieras han seguido aumentando sus utilidades.

Se ve que en los últimos dos años, solamente en los últimos dos años, los Bancos han tenido mejor rentabilidad que las instituciones microfinancieras, y

esto ojalá y sea porque están entrando en las microfinanzas. Hay otras razones también.

Aquí también se ve, en el caso de Perú, la alta rentabilidad y la creciente rentabilidad del sector microfinanciero. Y es muy claro que los Bancos están llegando a estos resultados. En Perú y Colombia, creo yo, se ve la entrada más seria del sector tradicional bancario en las microfinanzas, por razones de mirar estos resultados relativos en buenas y malas épocas.

Los Bancos están entrando, ya no estamos vendiendo a los Bancos. Desde hace dos años tuvimos una Conferencia aquí en México hecha por la Asociación de Bancos, la FELABAN y nosotros con los Presidentes y altos Funcionarios de todos los Bancos de México, y en esa época fue como noticia que este sector existe, es rentable, etcétera.

Pero ya se ve bancarización como el título de una reunión anual de una Asociación de Bancos. En noviembre del año pasado el tema, el enfoque de toda la reunión de FELABAN con 3 mil bancarios en Miami, era en microfinanzas.

Entonces, se ve que esto ya es algo importante, motivado por varias razones. Los Bancos ya están reconociendo que necesitan desarrollar capacidad especializada en esta rama, y si quiere entrar al primer piso o trabajar en alianzas con las instituciones microfinancieras.

Motivaciones.- Un nuevo sector grande con niveles de rentabilidad más grande que sectores tradicionales, y se haga bien la disponibilidad de metodologías de crédito especializado, exitoso.

Los Bancos de América Latina que han participado en las Conferencias de México desde hace dos años, han dicho que cuando estuvimos entrando tuvimos que inventar. Pero ya los Bancos de Colombia que están entrando en microfinanzas van a Perú, van a Bolivia, y miran lo que están haciendo las instituciones microfinancieras.

Entonces, es una gran ventaja de poder ver y aplicar metodologías exitosas que existen en Bancos e Instituciones microfinancieras en la región.



Y a la vez de ser un buen negocio, es una manera para los Bancos demostrar que son buenos ciudadanos. No en hacer algo lindo al lado, sino de formar microfinanzas, la Bancarización como parte clave de su negocio.

Ventajas comparativas de los Bancos.- Es fascinante, porque en Colombia tenemos 5 instituciones afiliadas microfinancieras, las más eficientes en América Latina, y en su conjunto tienen más de 350 mil clientes, y los Bancos están entrando.

Tenemos una filosofía en nuestra red, de decir que necesitamos dos Bancos, pero es otra cosa cuando están en su barrio, con sucursales al lado de sus sucursales. Lo que vemos en nuestra área es que los Bancos tienen grandes ventajas comparativas, capacidad de distribución masiva, recursos financieros amplios para masificar e innovar; capacidad de ofrecer paquetes completos de servicios financieros; capacidad de movilizar ahorros; acceso a clientes micros a través de clientes cooperativos.

Entonces, hay muchas ventajas si los Bancos quieren utilizarlos.

Claves de éxito.- Hay que obtener el compromiso de la alta Gerencia, este es punto número 1, 2 y 3. Una vez que el Presidente del Banco tiene la visión de este sector, las otras cosas no son simples, pero son simples. Hay que conocer profundamente al cliente del sector de mercado.

Cuando tuvimos un seminario con FELABAN en Venezuela, un banquero de Scotiabank, un pakistaní ha dicho a ellos, 60 banqueros: “¿Por qué no están haciendo bancarización con la mayoría, microfinanzas?” Un banquero ha dicho: “Yo creo que es porque no tuvimos pobres en Venezuela desde hace 13 años” Y ustedes saben, del aeropuerto a su Hotel, para ser algunos de los pobres más pobres del mundo. Entonces, este ha sido un grupo invisible a los Banqueros.

Entonces, hay que ir y entender. Y ahí podemos ayudar mucho, porque entendemos a este grupo, y estamos compartiendo esto con los Bancos.

Diseñar y adoptar productos y servicios que realmente responden a la realidad. Si ustedes entran a un barrio de la Ciudad de México con tarjetas de crédito, no van a pagar los clientes, hay que tener agentes de crédito que están en los barrios, que van a los clientes, que establezca una relación de disciplina y confianza mutua más allá, se pueden dar tarjetas de crédito.

Entonces, hay que conocer cómo introducir los varios productos y tecnologías.

Claves de éxito.- Es invertir en la gente, la metodología, la parte organizacional, los canales de distribución. Si el Banco sólo tiene sucursales en la Zona Rosa, éste no va a llegar a la gente. Entonces, al inicio, esta es la razón, el compromiso de la alta gerencia, hay que invertir para tener éxito.

Obstáculos, cultura institucional, curva de aprendizaje. Para llegar a tener utilidades, toma normalmente 3 ó 4 años. Varios Bancos pueden faltar de paciencia y cerrar las puertas antes de llegar a un momento de masificación.

Como yo he mencionado, hay varios productos. Ahora en el libro se ven las claves para cada producto: remesas es uno de los productos más sexy en las microfinanzas. Hoy en día los Bancos quieren las remesas, y ya están viendo que sin dar productos ajustado a los que mandan y reciben las remesas, los Bancos no van a captar este mercado.

Entonces, esto para nosotros es otro elemento, una motivación para los Bancos.

Un punto clave: microcrédito, microfinanzas, no es crédito al consumo. Hay Bancos en Brasil, Bancos en África del Sur, que dicen que tenemos 10 millones de clientes microfinancieros, cuando en realidad tienen cero clientes microfinancieros. Éste no es crédito para pagar sus impuestos, para pagar su celular, su infraestructura, sus aparatos eléctricos, es inversión en actividades productivas para las personas de bajo ingreso.

Crédito al consumo no es una mala cosa, es otra cosa, y aquí yo no tengo tiempo para entrar, pero básicamente estamos hablando de personas autoempleados, uso para fines productivos para aumentar activos e ingresos, y en base no del suelo, ni del colateral tradicional, sino en base de una evaluación de flujo de caja de la Empresa y del hogar.

Entonces, se ve, por ejemplo, como yo he mencionado, Banco Azteca, que ha especializado en crédito al consumo, moviendo en la dirección de lo que decimos como microfinanzas.

Aquí ejemplos muy breves. Bancolombia. Hoy en día si tú vas como una mujer de bajo ingreso a cualquier sucursal de Bancolombia, en la pantalla se ve María

Sánchez, se ve que ella tiene tal monto en préstamos de ahorros que está elegible a un producto de seguros, y la utilidad de María Sánchez hoy en día.

Entonces, este es el nivel de avance de la tecnología.

Se ve en Santander, Chile, que es miembro de nuestra red y el líder de Santander en América Latina, en microfinanzas, con una estrategia de mercadeo enfocado en la mujer empresarial.

Se ve en el Perú todos los Bancos, entrado en este sector y utilizando metodología de microfinanzas: Banco de Crédito, Banco de Trabajo, las cajas Municipales, etcétera.

Se ve en la India el Banco más grande de la India, está utilizando tecnología como ATM'S, que cuesta mil dólares, han reinventado un ATM para no costar tanta plata. Están utilizando varias formas de "parnochet" de alianzas con instituciones microfinancieras; están utilizando un gran número de canales de distribución que no son sucursales para llegar a la gente.

Se ve en el Perú mi Banco, que fue una institución microfinanciera no regulado, ya es un Banco comercial con una variedad de productos con marca, con un enfoque en la clase popular.

Muchos Bancos empiezan con servicios de segundo piso, tipo BANAMEX; muchos Bancos quedan con servicios de segundo piso, porque no quieren invertir en desarrollar la capacidad o no tienen sucursales o la capacidad de llegar.

Hay muchos arreglos hoy en día en cuanto a alianzas con instituciones microfinancieras. Esto requiere que los Bancos entiendan cómo evaluar una institución microfinanciera.

Instrumentos. Creemos que en el mundo muchos fondos, ya hay más de 100 fondos internacionales privados, públicos que quieren invertir y prestar a las instituciones microfinancieras.

Esto es muy riesgoso. Entonces, estamos muy felices, por ejemplo que Deutsche Bank, con Fundación Ford, aquí en México, está formando un Fondo con inversión de instituciones para prestar a las instituciones de segundo nivel microfinancieras.

Ya se ve aquí en México, en Perú, en Colombia, la emisión de bonos en cifras significativas, 40 millones de dólares, etcétera.

Entonces, este sector está aumentado en su sofisticación en instrumentos financieros, y mi amiga Rocío está encargada de este sector.

En cuanto a la política y ustedes están entrando en un nuevo sexenio y esto es clave, básicamente para nosotros, en base a esta experiencia global, se necesita una gama de instituciones, se necesitan instituciones microfinancieras, se necesita la Banca popular, las cooperativas, pero sin los Bancos comerciales no vamos a llegar a los 500 millones de hogares que necesitan acceso a servicios financieros.

Lo clave no es tanto la estructura legal, sino la capacidad de cumplir con estándares autos de desempeño. Y el Gobierno necesita asegurar que las políticas y regulaciones de estructuras legales, están ahí para dar el respaldo a las instituciones que realmente quieren hacer las microfinanzas en una forma rentable y responsable.

El rol del Gobierno, hay muchos roles en promover la política, estimular una gama de instituciones, estimular la competencia; parte de la razón en Colombia que las utilizadas están bajando, aunque son muy altas, la competencia que es buena para las personas de bajo ingreso.

Pero hay varias cosas que el Gobierno no debe hacer, y hemos visto fracasos en el mundo, cuando el Gobierno trata de hacerlo, creando agencias del gobierno para hacer créditos directos a los pobres normalmente a tasas subsidiadas, que es un error de respaldar un solo modelo. Había mucho énfasis en el modelo de Gramil, desde hace 10 años. Ya se ve que este es un modelo muy viejo y de muy alto costo.

Entonces, es importante tener varias estructuras y modelos para alcanzar y el error número 1, 2 y 3 es de poner topes de interés que no haga posible que las instituciones financieras pueden dar servicios sostenibles a las personas de bajo ingreso.

El papel de las Asociaciones, como hemos visto aquí en México, en varios países de América Latina, es exponer a la Gerencia de los Bancos, las oportunidades y mejores prácticas del sector, de ayudar a los Bancos en el

desarrollo de sus actividades de ejercer influencia en las políticas globales y locales y de ayudar en las investigaciones de los Bancos en conocer bien este mercado.

La visión y acciones de FELABAN y las Asociaciones y nosotros en esta iniciativa que ya tiene 3 años en movilizar los Bancos para las microfinanzas, es un foco fuerte en la bancarización y en el incremento de acceso, un incremento masivo de los servicios financieros a las personas de bajo ingreso.

Integrar a los empresarios de bajo ingreso y sus hogares en el sistema financiero formal, y un incremento masivo en el apoyo del futuro económico del sector, y un compromiso como se ve con los Bancos en Colombia en ser con el cliente como un partner en el desarrollo del país.

Desafíos para esta década: alcance, como ustedes han visto en México, solamente tenemos una cobertura de 1 por ciento, un enfoque no solamente en préstamos, sino en servicios que ayudan a crear activos; reducir los costos de transacción, crear una cultura de excelencia en cuanto al desempeño y compartir mejores prácticas y cumplir con estándares de excelencia, y la creación de políticas y sistemas financieros que realmente sirven a la mayoría.

Muchas gracias.

## SESION DE PREGUNTAS Y RESPUESTAS.

- **MODERADOR:** Amigos, tenemos tiempo para unas cuantas preguntas.

La primera pregunta para Nancy es: Señora Barry, nos podría hablar un poco sobre la metodología en un país como México, la metodología que utiliza el Banco para medir la penetración del mercado en servicios bancarios para la mujer, y comentarnos acerca de la actual disposición de los Bancos en México para desarrollar nuevos productos para la mujer.

- **NANCY BARRY:** Yo creo que la primera pregunta trató de metodología de analizar la penetración del mercado en México, creo que esto es muy fácil, no hay penetración.

Entonces, no tiene que gastar mucho tiempo en analizar si es 1 ó 2 por ciento, que tiene acceso a crédito, porque sabemos que hay millones de empresarios y hogares que necesitan y merecen este acceso y que pueden pagar.

Yo veo en el momento que hay un cambio muy importante durante los últimos dos años en los Bancos de México. BQNORTE, que es un nuevo miembro de nuestra red global de innovación bancaria, el BIP --ustedes conocen quién es el BIP-- ve a BANORTE como el Banco más serio en la entrada en microfinanzas, servicios directos a través de una SOFOL con marca particular, porque ellos han decidido que la gente de los barrios no ven la marca de los Bancos como muy amistosa a los pobres. Entonces, ha creado una SOFOL con marca particular, pero también utilizando BANORTE.

Y están invirtiendo en capacitar a sus agentes de crédito. Hay compromiso a través de la alta gerencia, etcétera.

En el caso de BANAMEX, en City Group, desde hace 2 ó 3 años a nivel global, ha formado un departamento de microfinanzas, y esto no es en su Fundación, esto fue hecho por el Vicepresidente de City Group a nivel global, que fue miembro de nuestra Junta, que ya se fue a Israel.

Pero él ha insistido que se trate esto como negocio, pero un negocio que puede cambiar al mundo, y sus mercados principales hoy en día son México y la India. Entonces, se ven varias innovaciones hechas por BANAMEX con

Compartamos, que son muy importantes, que es en ahorros y seguros y que Compartamos no puede hacer directamente, que hay mucho valor agregado de una alianza con un Banco, y se ve bien HSBC y a nivel global que está tomando esto muy en serio; ya tiene un entrada importante en Brasil y ve a México con un mercado importante.

Entonces, creo que se va a ver movimiento significativo en los próximos 3 ó 5 años en México.

- **MODERADOR:** Hay muchas preguntas y muy poco tiempo.

Parece ser que hay mucho interés acerca de la situación en Colombia, relativo, tanto a tasas de interés, como la regulación de las tasas que podrían considerarse de usura. ¿Nos podría comentar acerca de, por ejemplo en Colombia hay límites en las tasas de interés, cómo puede crecer el microcrédito?

- **NANCY BARRY:** Sí, en el caso de Colombia hay topes en la tasa de interés, pero son muy liberales, y hay un arreglo especial, legal, que da 7.5 por ciento más alto para microfinanzas, que sea de una institución microfinanciera o de un Banco.

Entonces, hay un reconocimiento de los costos más altos de microcrédito.

Esta no es una situación perfecta, pero es adecuada para que los Bancos y las Instituciones microfinancieras puedan tener utilidades. Lo que vemos, en el caso de Colombia, es que la competencia ayuda mucho en bajar las tasas, porque cuando hay competencia, hay incentivo para mejorar eficiencia, utilizar tecnología para bajar los costos, y se ve como un fenómeno operando hoy en día en Colombia.

También se ve que Uribe ha hecho una gran cosa, no ha insistido en que los Bancos entren, sino ha invitado a los Bancos a entrar sin subsidios, y los Bancos han hecho más de lo que han prometido.

- **MODERADOR:** Finalmente, Nancy, ¿cuál sería su opinión acerca de si debe existir un seguro de depósito obligatorio para microfinancieras que son No Bank, no Bancos?

- **NANCY BARRY:** No entiendo la pregunta, pero voy a tratar de responder, aunque no entiendo la pregunta.

Si hablamos de seguros de depósitos, normalmente instituciones reguladas son las que pueden movilizar depósitos. En el caso, por ejemplo, de compartamos con BANAMEX; compartamos no puede movilizar por su cuenta ahorros, sino en un arreglo de agencia con BANAMEX.

Esto para nosotros es prudente.

En algunos países las Instituciones no reguladas pueden movilizar pequeños montos de ahorros, pero siempre el préstamo debe ser más grande que el monto que ha ahorrado para proteger los ahorros de los pobres.

Yo creo que este fue el espíritu de la pregunta. Ojalá.

- **MODERADOR:** Definitivamente. Creo que tiene que ver con el hecho de microfinancieras que son, por ejemplo, uniones de crédito o SOFOLES, como les llamamos en México, debe de existir un seguro obligatorio para ellos.

- **NANCY BARRY:** Sí, ellos deben de tener seguros para los depositores, hecho por el Gobierno. Yo creo que los SOFOLES y las Cooperativas, que ya la Comisión de Bancos de México está tratando de regular y mejorar, está dentro de este espíritu de asegurar que Instituciones que están movilizand o ahorros, de desempeño mucho más que lo tradicional de muchas de las cooperativas, y estas Instituciones deben ser las que movilizan ahorros, y estas instituciones deben formar parte de la garantía para los depositantes.

Si la pregunta es si las instituciones malas deben tener capitalización para asegurar que si fracasan los pobres no sufran, estamos de acuerdo con eso.



- **MODERADOR:** Muchas gracias a Nancy Barry de parte de la Asociación de Bancos de México. Nuestro agradecimiento por su participación.

- **NANCY BARRY:** Rocío y yo estamos aquí hasta el domingo por la mañana si hay interés en ir más allá.

Gracias.

- **MODERADOR:** Gracias, Nancy.

- - -o0o- - -