

ASOCIACIÓN DE BANCOS DE MÉXICO

70 CONVENCION BANCARIA

“LA BANCA: ALIADA ESTRATÉGICA DEL DESARROLLO”

Hotel The Fairmont Acapulco Princess

Versión Estenográfica

Acapulco, Gro., 22 de Marzo de 2007.

DESAYUNO DEL COMITÉ DE DIRECCIÓN CON MEDIOS DE COMUNICACIÓN



- **ROBERTO MENA, Moderador:** Amigos, muy buen provecho.

Para no rezagarnos en nuestro programa de hoy, vamos a presentar a ustedes a las personas que representan a la Fundación Quiera.

Primeramente vamos a pedir la presencia de la Presidenta de la Fundación Quiera, que como saben ustedes, es doña Alicia Mackissac de Martínez. Ella está acompañada de la Directora de la Fundación, Anita de Beguerisec, y en representación de todas las instituciones que reciben los apoyos de la Fundación, tenemos a Mauro Vargas.

De manera que bienvenidos y a continuación el reporte de la Fundación.
Gracias.



- **ALICIA MACKISSAC DE MARTÍNEZ:** Buenos días a todos.

Antes que todo, gracias por su presencia.

Nosotros venimos a hablarles de una parte muy padre de la Banca, que es la veta de responsabilidad social, que tenemos el privilegio de llevar a cabo y que lo que hacemos con un enorme gusto.

Quiero dar la bienvenida muy especialmente a tres de nuestras instituciones que hoy nos acompañan y que es importante hacérselos saber, porque ahora sí que todo lo que ustedes quieran saber sobre el fenómeno de infancia en situación de calle y quieran preguntar. Están aquí tres representantes de Instituciones con un alto nivel de profesionalismo que realmente son líderes dentro del manejo del fenómeno de la infancia en situación de calle en riesgo y trabajadora, y uno es por supuesto Mauro Vargas, que representa a la Institución de Étnica, y que además forma parte de un quórum que se llama Quórum por la Infancia, que es una red de instituciones que atienden

compartiendo experiencias y compartiendo conocimientos a este fenómeno en México, que es un fenómeno creciente y verdaderamente preocupante.

También nos acompaña Mónica Rabago, de Yolia; Rocío Saldaña, de San Felipe de Jesús, y Jorge Arzate, también de San Felipe de Jesús. Él es un reclutador de calle y su experiencia es verdaderamente extraordinaria.

Yo les invito a que cuando tengan unos minutos, puedan pasar al stand de Quiera, en donde ellos estarán hablándoles de lo que ellos saben hacer muy bien, de lo que hacen día con día, y que de verdad que una vez que los conozcan estarán verdaderamente agradecidos.

Un poco para darles a conocer a quienes no conozcan de Quiera, sí es fundamental conocer a qué nos dedicamos, en qué creemos, cuáles son nuestros valores que compartimos en la creación de la ABM, de la Asociación de Bancos de México, por esta veta de responsabilidad social, que nos conforma, que nos da vida y que estamos cumpliendo 15 años y les leo el manifiesto rápidamente.

Creemos en la gente, en sus ganas de compartir y de hacer algo por los demás. Creemos que sólo uniendo esfuerzos podremos lograr que más niños dejen la calle y tengan una vida productiva, creemos en las instituciones comprometidas que llevan a cabo con responsabilidad programas que sí funcionan; creemos con pasión ayudar a que más niños y jóvenes dejen la calle, porque la calle no es lugar para nuestros niños; creemos que si nos conocen, sentirán la confianza de unirse a nuestro esfuerzo, y Quiera, fundamentalmente como una Institución de segundo piso, ayuda a los que ayudan.

Financiamos proyectos de otras instituciones que están probados, nosotros no queremos descubrir ningún hilo negro.

Nuestra misión es colaborar con los esfuerzos dirigidos al desarrollo integral de niños, niñas y jóvenes de México en situación vulnerable, con el fin de asegurar su bienestar y su participación constructiva en la sociedad.

Nuestra visión, es fundamentalmente que queremos ser la mejor opción en el financiamiento de programas de responsabilidad social para nuestros patronos, porque canalizamos sus aportaciones en forma excepcional. Y a lo mejor esto

les suena un poco raro, por qué la visión de Quiera es ésta, pues nuestra visión también tiene que ver con niños en situación de calle obviamente.

Pero todas las instituciones bancarias tienen su propia veta de responsabilidad social a la que atienden, atienden de manera profunda y atienden verdaderamente con resultados inauditos. Los invitamos a que cada quien conozca estas vetas de responsabilidad social de cada Institución.

Y como gremio aglutinado, también aportan en esto que es Quiera y Quiera en retorno, y eso es importante, quiere llegar a ser esto para los patronos y para toda la gente que canaliza recursos a nuestra Institución.

Queremos dar un valor agregado indiscutible a cada miembro de la ABM, porque cumplimos nuestra misión con compromiso y alta efectividad. Queremos ser un factor determinante para imbuir en el terreno de la responsabilidad social, un sentido de orgullo de pertenencia a la ABM, por nuestro impacto, capacidad, influencia y capacitación.

Queremos contribuir a una participación más activa de la Banca en la comunidad y así ayudar a mejor imagen de la Banca en México, porque nos decía un compañero de Expansión, que está sentado en nuestra Mesa, que en cualquier Mesa que pudiéramos platicar en este desayuno, oiríamos lo mismo: "Los banqueros son bien ricos, por qué no dan más lana. Tienen mala imagen".

No es la realidad, necesariamente; hay muchas formas de verlo y sí hay una veta de responsabilidad social, y es lo que venimos a presentarles hoy.

Y queremos influir en la erradicación de los niños de la calle, porque los niños, como les decíamos hace un año, no son de la calle, son nuestros.

Nuestra meta en estos próximos años, es aumentar tres veces en tres años el número de niños beneficiados por proyectos apoyados por diversas instituciones públicas y privadas, incidir en política pública para construir una agenda social en torno a la infancia y juventud callejera, y esto es importante, estamos hablando fundamentalmente de derechos de la infancia y estamos hablando de cómo está la jurisdicción en este sentido, y con la investigación pretendemos canalizar herramientas científicamente efectivas hacia la salud mental, emocional de nuestros niños con desorden de estrés traumáticos, y

esto lo verán en sus cuadernillos, que tenemos poco tiempo y no queremos colgarnos más.

El impacto de la obra social de la Fundación Quiera, en niños y jóvenes, de 2005 a 2007 aumentó el 91 por ciento, y esto es fundamentalmente porque hemos tenido donadores, como este año tuvimos a Luis Miguel, por cuya donación pudimos financiar 10 proyectos más de nuestras Instituciones, por las que estamos profundamente agradecidas, y finalmente nos escogen por la transparencia con la que manejamos los recursos, y también por nuestro nivel de impacto.

En instituciones crecimos un 120 por ciento en términos de las Instituciones a las que atendemos. En becas crecimos un 87 por ciento, gracias al Programa de Bécalos, que durante este año fue el lanzamiento, y que la Asociación de Bancos de México, junto con Fundación Televisa, tomo el compromiso de apostarle a la educación para un futuro mejor, para el crecimiento de nuestro país, y no cabe duda que esto nos beneficio muchísimo, porque el 10 por ciento de esos recursos se canalizan al niño en situación de calle a través de Quiera, y nosotros también apostamos por la educación.

En términos de instituciones, subimos un 115 por ciento, de 19 instituciones atendimos a 41.

En Becas de Verano, las becas de verano son un apoyo económico que damos a los niños de calle, para poder tomar talleres y complementar así su educación, y evitar que el niño en verano salga y regrese a la calle. Aquí tuvimos un crecimiento del 274 por ciento, que en Instituciones significa un 23 por ciento de crecimiento.

En Becas de Capacitación, y aquí hablamos fundamentalmente para educadores, Mauro aquí presente, Rocío, Mónica, Jorge, son educadores y reclutadores de calle; ellos se dedican a ganar la confianza de los niños para que puedan asistir a una Institución, y de ahí haya este enamoramiento, yo le llamaría, cotidiano, para que el niño pueda salir adelante. Y aquí crecimos un 232 por ciento, que en instituciones significa un 137 por ciento.

El impacto de lo que es en capacitación ahora en tratamiento psicoterapéutico, que tienen que ver fundamentalmente con la investigación que estamos haciendo, una investigación en la que nos apoya Universidad de Yei, y en la

que nos apoyan otras instituciones de psicoterapia en México, para tratar el síndrome de estrés postraumático, es súper interesante, yo los vuelvo a invitar a que pasen con las personas que nos acompañen de las Instituciones para saber mas sobre el, porque verdaderamente nos parece un punto muy importante a futuro.

Diagnosticamos a 386 niños de instituciones, de los cuales tuvimos a 215 niños con un nivel de estrés postraumático en todo lo que son los síntomas de este síndrome, ya sea en forma media o en forma realmente muy alarmante, de los cuales intervenimos a 120 niños, y 63 niños realmente concluyeron el tratamiento. Es un tratamiento de 3 meses que tiene diferentes seguimientos, y que tiene que ver también con crear familias sustitutas y dar seguimiento dentro de las Instituciones.

Y bueno, tenemos resultados alentadores hasta hoy. La investigación termina el año que entra, no podemos todavía cantar victoria, pero el 90 por ciento de nuestros niños realmente bajaron los niveles de síndrome de estrés postraumático, lo cual es muy alentador.

Bueno, para finalizar prácticamente, los hechos relevantes en la procuración de fondos dentro de la Fundación Quiera, fue Bécalos, que ya comentamos. Luis Miguel a través de Boletazo, con quienes estamos profundamente agradecidos; Alejandro González Iñarrítu, que verdaderamente fue espectacular, en lugar de hacer un evento de alfombra roja en la Ciudad de México, a partir de los premios que ha recibido por su película, él decidió canalizar parte de estos recursos al niño en situación de calle en México, los canalizo a través de Quiera, y estamos verdaderamente agradecidos por eso.

Y dentro de la imagen con la ABM, esto no viene mucho al caso, es más bien interno. Una disculpa. Hemos tenido entrevistas, que ya es ganancia, porque antes estábamos como muy debajo de la Mesa, entonces no salíamos y decíamos: "Bueno, si hacen un chorro de cosas, por qué no salen y las anuncian", y decíamos: "Como que está un poco difícil". Pero este año hicimos algunas entrevistas. Les agradecemos a las personas que nos han invitado a hacerlas, y que han querido conocer más de la Fundación.

Terán Publicidad también nos dono una reconstrucción de todo lo que era nuestra imagen, nuestra comunicación, nos ayudo a comunicarnos mejor,

espero que eso se note en algún momento, y ya ustedes nos dirán, que son los expertos.

Y en planeación estratégica, Mckency y compañía nos hizo una intervención, de tal forma que seamos más efectivos. En esto a lo que nos dedicamos, vemos buenos resultados. Realmente el regreso de la inversión para quienes confían en el manejo de los recursos de Quiera, canalizados hacia nuestros niños, sea lo mas transparente, lo más cercano y lo más efectivo posible.

Nuestra Institución parte de las inquietudes que hay, es cuánto realmente estamos invirtiendo en la administración y en la operación, estamos en estándares no internacionales, nacionales e internacionales, estamos certificados por SEMEFI, este año recibimos esa certificación; la ABM nos apoya, además de con la procuración de fondos, nos apoya también en todo lo que son instalaciones y demás, y es un porcentaje realmente bajo, entre el 5 y el 8 por ciento que está dentro de los índices internacionales, que un procurador de fondo hacia una Fundación, debe de canalizar hacia su administración.

No sé si haya alguna duda. A mí me gustaría muchísimo, si tenemos 5 minutos, que Mauro, Rocío y Mónica, nos prepararon un video, la verdad sorpresivo para nosotros, no contábamos con él, les agradecemos muchísimo. Habla de Quiera, pero sobre todo habla de Quórum por la Infancia, y nosotros estamos aquí para tender redes, para que verdaderamente lleguen los recursos al niño en situación de calle, y me encantaría que tuviéramos posibilidad de verlo.

- **MODERADOR:** ¿Hay alguna pregunta? Por aquí tenemos una pregunta.

- **MARIBEL HELGUERA, MVS:** ¿Cuántos niños en situación de calle se tienen registrados en México verdaderamente? ¿Cuáles son los Estados que más problema presentan con esta situación? ¿Y cuáles son las expectativas para estos niños que viven en la calle, la mayoría de ellos qué logran hacer?

- **ALICIA MACKISSAC:** La pregunta del día. Me gustaría muchísimo que Mauro te contestara la última parte. En la primera, te puedo decir que no hay censos que nos den la realidad de nuestro país. El último censo fue de hace muchísimo

tiempo, fue del '92, en uno que hizo el DIF. Hablaba de la Ciudad de México fundamentalmente de 150 mil niños en situación de calle en toda la República y lo que te diría es que no hay censo, no existe, es parte de la problemática que vivimos.

Pero parte de lo que nosotros pretendemos hacer es verdaderamente conocer mejor el fenómeno, conocer de cuántos estamos hablando, las mismas instituciones tienen muchísimas dudas con respecto a una cifra específica. Pero no sé si la segunda parte, Mauro, tú que tienes la experiencia te gustaría contestarla.

- **MAURO VARGAS:** Generalmente el fenómeno está asociado a diversos factores: la pobreza es el principal factor que determina la salida de un niño a la vida callejera, y en los Estados en los que se expresa eso con mayor determinación es en aquellos Estados donde no hay procesos de desarrollo económico que realmente impulsen al desarrollo de la familia.

Estamos hablando de Estados del Sur, estamos hablando de Estados fronterizos también donde el fenómeno de la migración es otro factor que influye, para gradualmente un niño se vaya a vivir a la calle.

Y las acciones que hacemos, muchas organizaciones hemos determinado que la mejor forma de intervenir en esto es el trabajar desde una perspectiva integral, una perspectiva que aborde los derechos del niño, que incida en política pública para que también el otro sector, el Gobierno, la sociedad civil y el sector privado, podamos incidir de manera integral en el abordaje del fenómeno.

- **ALICIA MACKISSAC:** Yo creo que lo mejor sería ver el video. Nosotros vamos a estar aquí todo el tiempo. Las preguntas que haya de mil amores se las contestamos. Personalmente estaremos en el stand.

Entonces, si les parece bien, vemos el video.

(PROYECCIÓN DE VIDEO)

Estamos a sus órdenes en el stand de Quiera. Y de verdad mil gracias. Gracias, Marcos.

- **MODERADOR:** Amigos, para continuar con nuestro Programa, presentamos a ustedes ahora al Presidente de la Asociación, al ingeniero Marcos Martínez, acompañado de sus Vicepresidentes, Juan Guichard y Anatol Von Hahn.



- **ING. MARCOS MARTINEZ GAVICA:** Bueno, muy buenos días. Gracias por acompañarnos.

Vamos a hacerles una presentación resumen de cuál ha sido el desarrollo de la Banca, pero quisiéramos comenzar con lo que se debe, con agradecerles a todos ustedes estos dos años en los que nos han acompañado y nos han permitido transmitirles a la sociedad lo que hemos hecho.

Nos han cuestionado y nos han ayudado a que nuestras acciones sean mejores, más efectivas, a que recojamos cuáles son las inquietudes de la sociedad, y por eso, por la forma en la que nos han tratado, queremos empezar por eso: por agradecerles los dos años.

Muchas gracias por este tiempo.

Y pasaría a la presentación, siempre y cuando Liz me la dé, porque la trae ella.

Hablaríamos primero, como siempre, la evolución del crédito. Y vemos cómo en los últimos años la expansión del crédito bancario al sector privado ha recobrado un mayor dinamismo, y se ha tomado este dinamismo por tres razones básicas: la reactivación de la economía a partir del 2003; la tendencia de baja en las tasas de interés; la intensa competencia entre nosotros las Instituciones crediticias también han ayudado a que se detone mucho más crédito y de mas calidad.

Y por esta razón es que hemos podido llevar el crédito del 9 por ciento, que se encontraba en el 2004, como porcentaje del PIB, y que ahora se encuentra prácticamente en el 13 por ciento. Estamos hablando de financiamiento al sector privado.

Aquí vemos desglosado como el financiamiento al sector privado creció en un promedio anual del 30 por ciento, y en términos reales adicionalmente, lo cual implica un ritmo 6 veces mayor que el Producto Interno Bruto.

Destacamos en esta gráfica de la derecha, en la parte de arriba, el crédito a la vivienda, que creció en un promedio del 80 por ciento anual en términos reales también, y esto es: 10 veces la tasa de crecimiento de la inversión en construcción.

Y también les presentamos el crédito a las Empresas, que aunque el ritmo de crecimiento es menor. Como ustedes pueden observar, ha tomado un ritmo de crecimiento mucho mayor que en el pasado, ya está creciendo en términos reales al 21 por ciento, 2 veces más rápido que el crecimiento promedio de la inversión fija bruta.

Y de cualquier forma, aunque hemos crecido de esta forma tan importante, la Cartera vencida se comporta de una manera razonable, buena. Aquí ven

ustedes, como lo hemos hablado, cómo todos los índices en el 2006 en vivienda, en empresas, en el total, mejoran considerablemente; y donde sube, que es en el consumo, es debido a lo que hemos hablado ya en repetidas ocasiones con ustedes, esto es: el costo de bancarizar, es el costo de entrar a otros segmentos de la sociedad, donde la falta de experiencia y contacto con el crédito nos hace que su riesgo sea mayor, que sean mas las personas que incumplen, que quienes ya han tenido una relación crediticia de mas tiempo.

Estamos sabiendo que esta es la única forma que tenemos de que el país se bancarice y de que muchos mas millones de mexicanos tengan acceso al crédito, y con esto a mejorar su calidad de vida.

Y si pasamos a la parte de bancarización, y recuerden, los dos objetivos que tenemos o que tuvimos esta Mesa Directiva de la ABM, fueron: la evolución del crédito, que queda aquí confirma que es un hecho, que se ha consolidado, y son 500 mil millones de pesos de crédito al sector privado en los dos últimos años, que así lo certifican; y nuestro otro objetivo fue y es la bancarización, y aquí pasaríamos por los principales rubros de los que hablamos cuando les mencionamos el tema de bancarización.

En infraestructura, donde ya superamos los 25 mil cajeros, y donde se creció en un 25 por ciento en estos dos años, no solo son mas de 25 mil, sino que todos los cajeros que hoy hay son cajeros nuevos con ultima tecnología, que nos van a permitir en la medida en que cada Banco instrumente sus estrategias, ser mucho mas versátiles, que sean un canal de atención a la clientela muy completo, se puede ya no solo disponer de efectivo en los cajeros, se puede depositar, se puede incluso tomar crédito. Hay algunas instituciones que ya lo están haciendo, algunas otras no lo hacen, pero la capacidad está ahí, y cada vez será más práctico el ir a un cajero y será mas cómodo, porque lo tendrán mas cerca de sus casas, de sus trabajos.

También hablábamos de que mientras mas comercios acepten tarjetas de crédito y débito, entonces la gente podrá utilizar, y se acostumbrará más a utilizar una tarjeta de débito o una tarjeta de crédito en lugar de traer efectivo, que tiene ventajas para el usuario, ventajas de seguridad especialmente, y de disponibilidad. Pero también las tiene para el comercio, tiene ventajas también de seguridad, de costo, no teniendo que pagar los traslados de efectivo, y sus ventas crecen en promedio 30 por ciento en el momento en que aceptan tarjetas de crédito y de débito.

Y aquí tenemos quizás una de las mejores noticias, donde en solamente dos años hemos prácticamente duplicado el número de comercios que aceptan las tarjetas como posibilidad de compra: eran 160 mil comercios los que tenían terminales punto de venta.

Estas 160 se pusieron entre el año '66 y el 2004. En 40 años se cubrieron 160 mil comercios, en dos años lo hemos duplicado.

Y también, hablando de tarjetas de débito, estamos hablando prácticamente a 40 millones de tarjetas. Esto es importantísimo, aquí es cuando estamos hablando de que los servicios financieros permeen en la sociedad y cobran a mucho más gente. Aquí en este producto hay que resaltar las nóminas, las nóminas que ha sido quizás la principal acción de bancarización que hemos tenido en el país en los últimos 12 años; ya son 12 millones de personas que reciben su sueldo a través de la Banca, y todos ellos tienen una tarjeta de débito y algunas otros productos de la Banca para su consumo, para su bienestar, y muchos de ellos han tenido un primer contacto con las instituciones bancarias, un primer contacto de ahorro.

Y recuerden ustedes que independientemente de los ingresos que tengan las personas, la mayor parte de ellas, aunque sean de ingresos bajos, tienen capacidad de ahorro o necesidad de ahorro para cumplir con algunos de sus compromisos familiares o personales, y esta es la primera vez para muchos millones que lo pueden hacer dentro de la formalidad, que por supuesto es más seguro, que les ayuda a formar un patrimonio y que después nos da los elementos para regresar con ellos y darles acceso al crédito, con lo cual vuelven a mejorar. No sólo están creando un patrimonio o recibiendo intereses y teniéndolo en un lugar más seguro que el colchón o con el vecino, que después acaba perdiendo, sino que además ganan intereses y además posteriormente tendrán acceso al crédito y con ello elevarán su nivel de vida.

Y algo importantísimo, por lo que salimos bastante bien en el estudio, bastante mejor de lo esperado para tampoco ser triunfalistas en el estudio que hicimos de comisiones, es porque hay una buena cantidad de clientes de la Banca en México, cuyo servicio es gratis, el elemental, y son las nóminas.

Esta es una muy buena noticia, porque no es que no cobremos, cuesta, es que le estamos cobrando a la empresa, a la Institución o al Gobierno que nos da la

nómina, le estamos cobrando por cada empleado, por supuesto le estamos reduciendo el costo que ellos internamente tenían una forma considerable, en la mayor parte de las veces a menos de la mitad de lo que les costaba hacerlo ellos mismos, pero estos 12 millones de gentes, reciben la nómina y su transaccionalidad con la Banca es gratis, por lo que respecta a la nómina. Disponer de su dinero, obtener el ahorro, no les cuesta nada.

En tarjetas de crédito también tuvimos un avance importantísimo en estos los últimos años, crecimos 50 por ciento del parque total y tiene que ver con lo que también hemos hablado ya en otras ocasiones, de que nuestro universo de gente con acceso al crédito vía tarjeta, pasó de uno que implicaba ganar por lo menos 7 mil pesos al mes, donde había un poco más de 3 millones de personas, a una oferta generalizada de la Banca, a personas que ganan 2 mil 500 pesos en adelante, y entre 2 mil 500 pesos y 7 mil pesos, hay más de 16 millones de personas.

Y adicionalmente hay un universo de 20 millones de personas que ganan 2 mil 500 pesos hacia abajo, y aunque no hay una oferta generalizada de producto y de servicio, de toda la Banca hacia ellos, sí hay una serie de Bancos hoy en día de instituciones financieras que tienen como objetivo atenderles.

Evidentemente, el haber crecido el 52 por ciento es lo que nos ha permitido tener crecimientos en el crédito al consumo tan impactantes como los que ustedes han visto, con lo cual lo que les estamos revelando en esta gráfica, es que no estamos sobreapalancando a los mismos señores que les prestábamos en el 2004, estamos creciendo muchísimo el universo de acreditados de la Banca.

Y otra muy buena noticia es cómo está cambiando los hábitos de consumo de servicios financieros por la sociedad. Los cheques tienen un peso menor, los cajeros automáticos siendo ahora más usados, representan ya un porcentaje menor de las operaciones bancarias, las terminales puntos de venta tienen ese avance tan importante y esto es bancarizar los comercios y la Banca electrónica va ganando un camino, esta es la modernidad para segmentos más altos de la sociedad.

Las transacciones. Cuando hablamos de cómo se comportan las comisiones y que todo el tiempo estamos hablando de que bajan y que si sube el monto

absoluto es porque la transaccionalidad de la Banca aumenta en forma sustancialmente importante, nos referimos a esto.

Por ejemplo, en el 2004 se hacían 700 mil transacciones en las terminales puntos de venta por día. En este momento se hacen 1 millón 600 mil por día, más del doble.

Y en banca electrónica, un 130 por ciento más de las que se hacían hace apenas 2 años, y en Internet, un 50 por ciento más.

Como ustedes conocen, les hicieron una presentación, tanto la compañía Deloitte, que nos mostró cuál era el comportamiento de las comisiones en el país, cómo ha sido su evolución del 2004 al 2006 y la compañía Capgemini les dio unos resultados de qué tan caras son las comisiones en nuestro país, comparadas con otras zonas, otras regiones del mundo.

La conclusión es que la mayor parte de las comisiones en el país, han bajado, tiene una tendencia positiva y que dentro del contexto internacional lo demos de separar en dos. En el promedio salimos bien.

Si tomamos en cuenta el universo de los clientes antiguos de la Banca, aquí aunque la tendencia ha sido de mejora, estamos por arriba del promedio del costo internacional todavía; por debajo de Norteamérica, pero por arriba de Europa, por ejemplo.

Y si tomamos a los nuevos entrantes, estamos muchísimo más baratos que el resto del mundo, principalmente por las nóminas que como les decía, no tienen costo para el usuario de ella.

Aquí está un resumen, éstas son las de captación vista, las que están en rojo son las que han bajado y las que están en azul son las que han subido. Y como ven, las que han subido, tienen relación con aspectos que no queremos en la Banca que se generalicen.

Sabemos que es bien malo que la gente se sobregire; entonces, despenalizar el sobregiro es algo absurdo, y por eso es que algunas suben, pero la mayor parte, gracias a la competencia que existe en nuestro país y a la bancarización, es que están bajando, como ustedes ven, una buena parte de ellas.

Algunas siguen igual, la mayor parte a la baja.

Aquí en las tarjetas de crédito vemos lo que les mencionábamos, aquí no todas las comisiones están a la baja, pero la mayor parte sí.

Otra vez más ejemplos que van a ver ustedes.

Y en las tasas, en todos los productos, excepto en tarjeta de crédito, las tasas de interés y el crédito personal han ido a la baja. Tarjeta de crédito y crédito personal no ha ido a la baja, está prácticamente plana o un poco a la alza. Hablando de tarjeta de crédito, la tasa promedio en el 2004 era 24.93 por ciento, ahora es 25.18. Como ven, se ha mantenido prácticamente plana, pero tiene que ver con una cantidad de gente, como la que les mencioné, que por primera vez le estamos dando crédito, que nos incumple al doble de los que ya tienen experiencia.

Y por esa razón es que la tasa de interés, ligada al riesgo de crédito, es más alta. Si tomáramos en cuenta únicamente los que tenían tarjeta de crédito en el 2004, y lo trajéramos al 2006, entonces estas tasas de interés también habrían bajado.

Aquí está el comportamiento en las comisiones de tarjeta y en los retiros de efectivo, es un desglose adicional. Y con esto estaríamos terminando el resumen de crédito y de bancarización, y estaríamos a sus órdenes para las preguntas que nos quisieran hacer.

SESIÓN DE PREGUNTAS Y RESPUESTAS

- **PREGUNTA:** Gracias. Buenos días, ingeniero. Quiero preguntarle, después de la presentación que ha hecho usted y algunas intervenciones que ha tenido a lo largo de esta mañana, quisiera saber de qué manera la Banca va a apoyar el desarrollo de la infraestructura aquí en el país, y si también están listos para apoyar los proyectos de inversión en el sector energético, por favor.

- **ING. MARCOS MARTINEZ GAVICA:** Miren, lo que van a ver ustedes, los que quieran asistir, a continuación, terminando esta Conferencia de Prensa, comenzarán los tres foros de discusión, estarán viendo las partes finales de los

trabajos que han venido elaborando tres diferentes grupos en las últimas 6, 5 semanas.

Uno tiene que ver con infraestructura, que Juan Guichard esta encabezando, y donde participan, además de la Banca representada por Juan, la Banca de Desarrollo representada por BANOBRAS y la CONCAMÍN.

¿Por qué la CONCAMÍN? Porque la Cámara de la Industria a la Construcción es parte de la CONCAMÍN, y no cabe duda que es la más relacionada con los proyectos de infraestructura.

Ahí verán algunos de los aspectos más importantes: qué opinan las empresas, qué hace falta para que se detone más el crédito, cuál va a ser la función de la Banca de Desarrollo para que haya más inversión en infraestructura y cuál va a ser nuestro rol para que se potencie.

Lo mismo va a suceder después en una mesa, que tiene que ver con el campo, que esa la va a encabezar o el estudio lo ha encabezado Anatol, y donde ha estado tanto el FIRA como la Financiera Rural de parte de la Banca de Desarrollo y los apoyos al campo, y donde también estará el Consejo Nacional Agropecuario, que tiene las inquietudes, los requerimientos y los puntos de vista de los industriales que participan en este rubro tan importante para el país.

Y el último foro tendrá que ver con las PYMES, que ese lo esta encabezando Luis Peña de BANORTE, y participa también la CANACINTRA, que --como ustedes conocen muy bien-- es la Cámara que más ha tomado como bandera las PYMES y sus necesidades, y estará Nacional Financiera con Mario Laborin, dando los últimos puntos de vista.

Como digo, no es un Foro que sea crea el día de hoy y hoy se termina, es un foro donde ustedes podrán escuchar algunas de las conclusiones que ellos tiene, y donde ya puestas juntas nos van a ayudar para que hoy en la tarde podamos hacer el anuncio que ya les hemos mencionado, el anuncio más importante en la historia de la Banca, del compromiso de crecimiento de crédito en el próximo sexenio, que será fundamental para que este Gobierno logre sus objetivos, e incluso pensamos que los pueda rebasar, y nos referimos a los objetivos de crecimiento económico, que nos llevan evidentemente a mayor generación de empleos.

Y mañana durante el día de trabajo, se presentarán las conclusiones de estas tres mesas, y con montos ya muy específicos de cuánto pensamos las tres partes involucradas: los empresarios, las bancas de desarrollo y la Banca Comercial, qué condiciones se tienen que dar y qué monto pensamos que se puede alcanzar.

Y estamos seguros de que recibirán una agradable sorpresa el país, ustedes y por supuesto nosotros, porque estaríamos hablando de porcentajes muy altos de crecimiento, los más altos de la historia.

- **ROCIO ESQUIVEL, Crónica:** Buenos días. Me gustaría ver si me precisa con relación a lo de las tarjetas de crédito, usted menciona que las tasas de interés no pueden bajar, debido a que los nuevos participantes en tarjetas de crédito están teniendo problemas para pagar esto.

¿Esto significa que están pagando justos por pecadores? Y si no es una responsabilidad de la Banca estar aumentando este crecimiento o esta entrega de tarjetas de crédito a sabiendas de que no hay una capacidad de pago suficiente de parte de quienes a ustedes se lo están entregando, o bajo qué condiciones lo están viendo.

Y una segunda pregunta con relación a este monto histórico que usted menciona, que nos va a dar las noticias. ¿Qué tanto va a estar dispuesta la Banca a modificar sus condiciones crediticias para poder derramar anuncios que nos hacen constantemente, de que hay dinero, ahí está disponible, pero también el sector empresarial se queja de las condiciones para poder acceder a ello?

Entonces, ¿cuál va a ser el compromiso hacia la pequeña y mediana empresa, en particular en esto?

Gracias.

- **ING. MARCOS MARTINEZ GAVICA:** Al contrario, gracias a ti. Qué bueno que haces la primera pregunta, porque entonces no fui claro en la explicación.

Cuando hablamos de que las tasas de interés en la tarjeta están prácticamente estables y no bajando, quise separar en dos universos de crédito. Las personas que tenían crédito en el 2004 y que hoy mantienen su crédito, si nada más viéramos la evolución de tasas de interés en ese universo, su tasa de interés ha bajado y ha bajado por competencia, y ha bajado porque las condiciones del país son mejores, y ha bajado porque la sociedad en términos generales, esa que estaba acostumbrada y conoce el crédito, cada vez se comporta más responsablemente, cada vez cumple con sus obligaciones.

Y entonces, entre que el país ha ayudado porque ha mejorado y entonces ha habido más gente o menos gente con la imposibilidad de pagar y que por otro lado el sentido de responsabilidad ha crecido, eso nos ha permitido que con esas gentes usuarias tradicionales de crédito, podamos bajar la tasa de interés, porque se nos comporta mejor, nuestra cartera vencida con ese universo es mejor.

Ahora, como estamos hablando de llegar y darle la oportunidad de entrar al crédito formal a muchos millones de personas que no lo habían tenido en el pasado, es que estamos ofreciéndole ahora crédito generalizadamente a esos 16 millones de personas de las cuales la mayor parte no eran usuarios de crédito de la Banca.

Seguramente una buena parte de ellos eran usuarios de crédito informal; por supuesto no hace falta decirles que a condiciones mucho menos favorables que lo que la Banca da.

Ahora, independientemente de eso, esta entrada de nuevos participantes, su comportamiento crediticio no es tan bueno como el anterior, nos falla el doble, de momento nos falla en el doble que en el otro universo. Y no necesariamente porque no tuvieran para pagar. Es que en esta primera entrada crear esa conciencia de responsabilidad, es algo en lo que se tiene que ir trabajando y ese es el costo de llevar cada vez a más millones de gentes.

Sabes que en un principio te van a incumplir mucho más que los que ya tienen el uso normal del crédito pero que a la larga te pueden fallar 10, pero 90 se van a volver buenos sabios de crédito y esos 90 van a tener una oportunidad de mejorar su nivel de vida, de aquí para adelante, por lo que el crédito le permite a las familias y a las empresas, pero en este caso a las familias, a las personas, que es mejorar su nivel de vida.

Entonces, si te respondo resumiendo, los usuarios de antes, la tasa les ha disminuido. Cuando le suman los nuevos, se queda la tasa igual, pero ya es de todo el universo global, y no estamos prestándoles a quien no te puede pagar, nada más estamos recibiendo una respuesta menos buena, con los nuevos entrantes, lo cual es lógico.

Y en la segunda, cuando les hablaba de los Foros, estos que hoy ustedes podrán estar presentes y escucharlos y mañana oirán las conclusiones, algo quizás distinto de lo que hemos hecho en el pasado es que no hicimos un plan de la Banca, voluntarioso y pensando qué es lo que necesitan los clientes y cuál es el rol que debe de jugar la Banca Gubernamental, la Banca de Desarrollo, sino que nos juntamos las tres partes, y lo que van a escuchar mañana son las opiniones, los requerimientos y cuáles son medidas que deben tomar los representantes empresariales, de los empresarios para que el crédito fluya de una mejor forma. Y entonces el tener a la CONCAMIN, al Consejo Nacional Agropecuario, como los tenemos en esta reunión es importantísimo, porque están ellos aportando sus necesidades.

- **AMADO RAMÍREZ, Televisa:** Dos preguntas. Preguntarle qué medidas han tomado ustedes o si han reforzado acciones para evitar que el crimen organizado lave dinero en los Bancos mexicanos, ver si realmente han apretado los candados. Le pregunto esto porque ahora se encuentran cifras millonarias en casas en la Ciudad de México.

Y otra, ¿qué certeza jurídica o qué riesgos ven ustedes los banqueros en Estados como Guerrero, Nuevo León, Baja California, Michoacán, en donde hay ejecuciones, decapitaciones y bancazos?

- **ING. MARCOS MARTÍNEZ GAVICA:** Respecto al primero, yo creo que somos uno de los países que más cuidamos el lavado de dinero y que somos más restrictivos protegiéndonos de que este fenómeno se mantenga controlado lo más posible.

Una prueba de ello es que te encuentres 205 millones en una casa y no en un Banco. Es tan evidente que nuestras barreras de entrada son efectivas, que pudiendo estar y seguramente siendo deseable que ese dinero estuviese en un

Banco, evidentemente nadie se los hubiera recibido y esto habla de la efectividad de las medidas.

Y respecto a la certeza jurídica, el día de ayer hubo una presentación, pero para cualquiera de ustedes que no hubiera podido estar, estará a su disposición de nuevo el día de hoy, un estudio --Roberto Aguirre les puede coordinar para darles la información--, la actualización de un estudio que se viene haciendo periódicamente por el ITAM, de cómo es que se cumplen las leyes en cada uno de los Estados.

¿Por qué es importante? Porque en la medida en que el estado de derecho se ejerza debidamente, el ambiente económico, el ambiente crediticio por lo tanto de la misma forma, deben fluir más fácilmente, y lo que nos da a nosotros es un parámetro de dónde se puede prestar más libremente, y con mayor efectividad y evidentemente donde tu mercado es más estable y más seguro, ahí vas con mucho más fuerza que donde no lo es.

- JAIME CONTRERAS: Marcos, buenos días.

Una precisión sobre el asunto del anuncio que ya se tiene proyectado y que más o menos ha sido adelantado en esas últimas horas.

En términos reales, vamos a decirlo así, cuánto aumentaría en este sexenio la bancarización bajo los escenarios que ustedes prevén, cuánto crecería entonces en PYMES, cuánto en infraestructura, cuánto en campo para efectos nada más de precisión.

Y una pregunta muy específica también. En unos minutos más se vuelve a reanudar la discusión en el Congreso en torno a la ley del ISSSTE. Está señalando una y otra vez la izquierda mexicana y hasta López Obrador, en el sentido de que esto es una factura que están cobrando los Bancos a Felipe Calderón y que en dos o tres años la AFORE pensionista va a ser privada, y por tanto, los que van a ganar van a ser los banqueros.

Esta es la visión de la Banca, ¿también la comparten o cuál es la visión de la Banca sobre el particular? Si pudiéramos esperar en efecto que están ustedes cobrándole una factura al Gobierno del Presidente Calderón.

- **ING. MARCOS MARTÍNEZ GAVICA:** Voy a comenzar con la segunda. La verdad es que son temas independientes.

Nosotros vemos, pero creo que como la mayor parte de ustedes, es como todos ustedes, que la Reforma del ISSSTE es importantísima para la salud económica del país a futuro, y contra eso yo creo que la Banca. Pero todos los sectores económicos y sociales, o la mayor parte, están de acuerdo en que es algo bueno para el país. Ojalá y se dé, porque no dejaría de ser un avance importante de liberación de recursos hacia mayor generación de empleos, hacia mayor crecimiento, y donde las personas del ISSSTE tampoco, entiendo, salen perjudicadas.

Entonces, ir adelante en la Reforma es ir en el sentido correcto. La Banca no hemos tenido nada qué ver en el proceso, han tenido que ver las diferentes partes del país.

Ahora, si nos preguntas qué es lo que estoy haciendo en este momento, si nos parece que es correcto y que sería algo bueno para México esta Ley, no nos cabe la menor duda, pero es porque nos lo están preguntando. Nosotros somos alguien más que está viendo el proceso, y que ve con mucha esperanza que ojalá se pueda dar.

Y respecto al primer punto.

- **ING. JUAN GUICHARD:** Déjame responderte la primera pregunta. Muy intencionalmente lo que tenemos planeado para hoy y mañana es el formato en el cual lo que vamos a tener hoy los tres paneles que Marcos se refirió antes, creo en ellas vamos a tener al cliente o al productos, vamos a tener a la Banca de Desarrollo y vamos a tener a la Banca Comercial, representada para hacer un buen análisis de dónde estamos parados, y que es lo que hay que hacer para poder llegar a acompañar y hasta liderar el crecimiento que vamos a tener en México en los próximos años.

Así que larga forma para responderte, si lo que estás pidiendo son los números que logramos ahora, eso es el resultado del trabajo que vamos a estar viendo a lo largo de hoy día de estos tres paneles, igual como los informes de las

diferentes comisiones que han trabajado a lo largo de los últimos años, que es el informe que van a recibir.

Así que yo te diría que es un proceso que vamos a estar pasando hoy y mañana, entendiendo bien donde estamos parados. Quizás igualmente importante o hasta más importante es qué tenemos que hacer en conjunto no solamente la Banca Comercial solo, y el resultado de ese trabajo es lo que se va a anunciar mañana a medio día, que son las conclusiones del trabajo con estas metas, que como dice Marcos, son muy agresivas, y es un trabajo muy de mano a mano con los diferentes participantes, que son: las autoridades, la Banca de Desarrollo, los clientes o productores, y la propia Banca Comercial.

- **PREGUNTA:** ¿Cuáles son esas metas?

- **ING. JUAN GUICHARD:** Eso lo vamos a dar mañana. Es como comer el postre antes de la comida, hay que esperar hasta el final.

- **PREGUNTA:** Hay focos rojos en la Cartera del Crédito al Consumo, porque como decía el señor Medina Mora, el efecto no se ve en las cifras globales, pero sí se ve analizándolo Banco por Banco, principalmente en la Cartera de Crédito, de Tarjetas de Crédito, y la Cartera Vigente con pagos vencidos también de tarjetas de crédito.

Quiero saber concretamente si usted comparte esta visión del señor Medina Mora, de que hay focos rojos en la cartera de crédito al consumo.

Y dos, ¿qué le diría al cliente que no le está pagando a la Banca, viendo toda esta situación de la Cartera de Crédito vencida en tarjetas de crédito principalmente?

- **ING. MARCOS MARTÍNEZ GAVICA:** Mira, como comentábamos hace unos momentos, el estar otorgando crédito a un segmento nuevo de la población te lleva, sin duda, a tener una Cartera Vencida más alta que con tu clientela tradicional.

¿Dónde es el nivel correcto? Eso depende de cada Banco y de su estrategia. Que hay que ponerle cuidado y atención, no cabe duda, y me imagino que a eso se refería Manuel Medina Mora, yo no lo escuché.

Yo no le pondría el tono de alerta roja, alerta amarilla o alerta verde. Si los Bancos, cada uno de ellos, cuando llevan a cabo su estrategia de penetración en un mercado nuevo, lo evalúan y lo hacen bien, no importa si es el doble o el triple, siempre y cuando lo tengas bajo control.

Y básicamente con esto lo que les decimos es que, repetimos, el costo de bancarizar es eso: nos está costando a nosotros, pero vale la pena. La opción es quedarnos en los 3 millones de personas, y esa no es una opción para el país, esa no es una opción para 40 millones de personas que trabajan y generan, y que tienen necesidades, y que les gustaría tener un crédito.

Y por esta razón es que más que focos rojos o amarillos, distintos comportamientos para entrar a segmentos que a la larga acabarían siendo tan de buena calidad, como los otros.

Ahora, aquí sí es muy importante, y Gabriela creo que haces un muy buen punto, tenemos que difundir mejor, y ustedes nos pueden ayudar, la importancia de quien recibe crédito lo paguen, si puede, por supuesto. Siempre habla quien tiene un problema, quien se queda sin trabajo o quien tiene cualquier otro contratiempo, que lo deja sin dinero. Bueno, a ellos no les puedes pedir, y eso es parte de nuestra actividad, eso siempre nos va a pasar, pero la persona que piense que puede pedir un crédito y no pagar, y que no tiene consecuencias, esta cometiendo un error, porque el Buró de Crédito sirve para eso.

Y ya sabemos que siempre hay la tentación en algunas gentes de no cumplir. Bueno, en la medida que no cumpla se estará cerrando las puertas del crédito, y estarán perdiendo la oportunidad de tener el crédito como ese aliado para como les decía, mejoren su calidad de vida a futuro.

- **JOSÉ MANUEL MARTÍNEZ, CNN Expansión:** Ingeniero, hay varias iniciativas de ley que pretenden y que están avanzando en algunas comisiones para poner topes, tanto a tasas de interés como a las comisiones.

¿Cuáles, aparte de los argumentos que nos ha dado, la forma en que están precisamente convenciendo estos legisladores para evitar esto? Y evidentemente también hay otras iniciativas que pretenden dar a la CONDUSEF mayores facultades, al igual que al Banco de México para sancionar a las instituciones financieras, Bancos u otras, en casos de incumplimientos de las Leyes y de que evidentemente, como lo ha dicho el Gobernador del Banco de México, las utilidades siguen siendo muy elevadas y tienen margen para poder reducir los precios de sus servicios.

Y otra parte, la autorregulación, ustedes están buscando precisamente ir a la autorregulación de los Bancos para poder tener este incentivo, como le llaman algunos y que puedan ustedes operar en mejores condiciones y bajar los precios de comisiones.

Gracias.

- **ANATOL VAN HAHN:** Creo que el tema ya reiteradamente se ha comentado aquí. Creo que la solución para bajar costos, para bajar márgenes, para bajar los cobros que hace la Banca a los clientes, esa se está dando, no se va a dar, se está dando en base a la competencia y creo que eso ya lo estamos viendo todos.

Creo que ese es el mejor argumento que se puede tener. El argumento que se tiene por ahí, también oye que si la Banca está ganando mucho dinero, sí está ganando dinero, creo que va mucho mejor que en años pasados, pero también hay que verlos relativo a las inversiones que se han hecho en el sector. El sector es un sector que en los últimos 10 años, voy a decir, ha sido el sector que más inversión ha jalado al país, en que si se ven los retornos que están teniendo sobre esas inversiones que se hicieron, no son, digamos, retornos fuera de un rendimiento normal que debería tener capital.

Están muy en línea con lo que se ven en niveles internacionales. Qué bueno que se tiene una Banca sana, creo que es en muchos países, en muchos países desarrollados, la sanidad de la Banca se ve también en qué tan rentable, en qué rendimientos está teniendo y creo que eso es algo bueno que tiene el país.

El por qué han subido tanto los ingresos, también ya se ha dicho, en base a las comisiones. Las comisiones, como decía, ya han bajado, pero también como vimos, la transaccionalidad ha subido muchísimo, o sea, cobras menos, pero haces más operaciones. Entonces, el efecto de la multiplicación es donde ha venido mucho el ingreso de la Banca.

Es lo que yo diría.

- **LIC. EDUARDO KURI ROJAS:** Les queremos dar las gracias a todos ustedes y nos vemos en unos minutos más para el Foro de Desarrollo Económico.

Gracias por su atención.

- - -o0o- - -