

# **ASOCIACIÓN DE BANCOS DE MÉXICO**

## **70 CONVENCIÓN BANCARIA**

**“LA BANCA: ALIADA ESTRATÉGICA DEL DESARROLLO”**

**Hotel The Fairmont Acapulco Princess**

---

**Versión Estenográfica**

**Acapulco, Gro., 23 de Marzo de 2007.**

---

### **CONCLUSIONES**



**LUIS PEÑA KEGEL  
PANEL 2**

Muy buenos días tengan todos ustedes.

En los siguientes minutos les presentaré las conclusiones de la Mesa de Trabajo, que entre la Banca Comercial, la Banca de Desarrollo y la CANACINTRA ha representado a los empresarios, analizamos el tema de financiamiento de la Banca al sector de la pequeña y mediana empresa.

En primer lugar, un tema que parece trivial, pero lo consideramos muy relevante, es el hacer una definición homogénea de qué es una pequeña y mediana empresa. Y esto dirán ustedes que no es muy importante, pero si le preguntan a la persona que está sentada junto a ustedes, les aseguro que vamos a tener tantas definiciones de PYMES como personas que están sentadas en este lugar.

Y es por eso que es importante ponernos de acuerdo en qué es una PYME.

Platicando con las PYMES, con la CANACINTRA y con los Bancos Comerciales, nos dimos a la tarea de esta pequeña definición, la cual adoptaríamos a partir de ahora para tenerla de forma homogénea.

Una microempresa sería toda aquella que venda menos de 2 millones de pesos al año; una pequeña empresa, la "P" de PYME, sería toda aquella que vende entre 2 y 40 millones de pesos; y una mediana Empresa, o sea la "M" de PYME, sería una empresa que venda de 40 a 100 millones de pesos.

Más allá de esto, ya está el espectro de las grandes corporaciones, que no serían objeto de estos programas de apoyo entre la Banca Comercial y la Banca de Desarrollo.

Un pequeño diagnóstico de cómo está el financiamiento al sector comparado con los otros dos canales de crédito que tenemos en México es el siguiente:

Ahí ven ustedes en la pantalla las tasas anuales de crecimiento que ha venido registrando el crédito a la vivienda, que ha crecido un 21 por ciento anual compuesto en los últimos 6 años; el crédito al consumo, que crece a una tasa del 45 por ciento; y el crédito a las PYMES, cuyo crecimiento no se ve mal en por ciento, es de un 25 por ciento anual, pero el número que es muy relevante es la comparación, el monto absoluto de crédito que tenemos en el financiamiento a PYMES, comparado con las otras dos vertientes de crédito.

Como ustedes ven, el financiamiento de vivienda excede tres veces el otorgado a PYMES, 221 contra 70 mil millones de pesos; y el crédito al consumo por varias veces más el monto que otorgamos a las PYMES. Es evidente que hay un rezago, y por lo mismo hay un alto potencial.

¿Cómo planteamos nosotros corregir este problema de falta de flujo de financiamiento de la Banca a las PYMES? Pensamos en el Grupo de Trabajo que la coordinación es clave.

Por un lado, debe darse un estado de derecho con algunas mejoras institucionales, también algunas mejoras regulatorias que pueden incidir en que el flujo de crédito sea más ágil de la Banca a las PYMES; y por otro lado, la

coordinación y la complementariedad de la Banca de Desarrollo y la Banca Comercial.

Quiero hacer énfasis particular en esto, porque la Banca de Desarrollo y la Banca Comercial nunca deberán de competir, y sí de complementarse en funciones de garantías, de otorgamiento de crédito de primer piso, pero no como una competencia directa.

Todos estos factores clave de manera coordinada, deben de tratar de incidir de manera favorable en resolver las tres principales demandas que tenemos de la pequeña y la mediana empresa. Hay muchas más, pero todas ellas se pueden agrupar en tres diferentes rubros, que son: el acceso al crédito, que lo sienten limitado y difícil; el costo del mismo, que se siente elevando; y, tres, el tiempo de respuesta del crédito per sé de la Banca a la PYME.

En las siguientes láminas vamos a describir un poco cuáles son los elementos que pensamos que es fundamental corregir de raíz en estos cuatro aspectos.

En primer lugar, en estado de derecho pensamos que una buena iniciativa, que no es nueva, pero ya está sobre la mesa, es el tratar de tener juzgados con mayor especialización en materia mercantil y financiera.

Hoy por hoy todos los juzgados son del orden común, y no tienen este grado de especialización, que pensamos que podría incidir en una mucho mayor rapidez en la resolución de las disputas comerciales entre Bancos y Empresas.

Por otro lado, el tratar de agilizar el proceso de notificación y adjudicación de prendas, no solamente en el caso del crédito hipotecario, donde el Registro Público de la Propiedad y del Comercio funciona con unos grados de agilidad muy diverso en diferentes entidades federativas.

Y por otro lado, el Registro de Garantías de Bienes Muebles, que pensamos que en unos años puede ser algo automatizado, como ocurre en Estados Unidos, donde las prendas se notifican y se ejecutan de manera automática por Internet. Eso no existe en nuestro país.

Y finalmente, pensamos que la justicia tradicional en el caso de las disputas entre Bancos y Empresas, es bastante tortuoso, y pensamos que una

alternativa correcta que se puede explorar es la del arbitraje comercial, para que las partes se sujeten al laudo de un árbitro en lugar de la justicia tradicional; y también explorar la posibilidad de entablar juicios orales entre Bancos y Empresas.

En segundo lugar, hay algunas cosas que pensamos que son importantes de pedirles a las autoridades financieras de nuestro país.

Por un lado, el crédito paramétrico. El crédito paramétrico es una cuestión muy importante, porque es una forma de dar crédito que tenemos los Bancos, que es relativamente nueva.

¿En qué consiste el crédito paramétrico? Es un crédito automatizado que se decide en sucursal, en muchos Bancos, y de manera muy rápida, frecuentemente en 48 horas. Más allá de ese crédito paramétrico, para empresas no tan chicas, los Bancos tenemos que hacer un análisis de crédito mucho más extenso, con más información de las empresas.

Hoy el tope de un crédito automático es de 900 mil UDI's, y estamos proponiendo a la Comisión Nacional Bancaria, en quien hemos encontrado un buen eco en principio en esta medida, en aumentar el tope de crédito paramétrico de 900 mil a 2 millones de UDI's, cerca de 8 millones de pesos.

Con esta sola medida, que es la más importante en el caso de las autoridades, pensamos que podemos atender de raíz una de las demandas más sentidas de las PYMES, que es el tiempo de respuesta en la tramitación de un crédito.

Por otro lado, también pensamos que hay un requerimiento de reservas severo de parte de las autoridades en el caso de las PYMES. Hoy al primer incumplimiento de los Bancos, tenemos que reservar el 15 por ciento de ese crédito; al segundo el 30 por ciento; y al tercer no pago, un crédito debe reservarse al 45 por ciento.

Imagínense ustedes que tienen un crédito a un año de una pequeña empresa que no nos ha pagado durante tres meses consecutivos, ese crédito tiene que estar reservado al 45 por ciento. Le vamos a proveer a las autoridades evidencia dura, empírica, pero dura, de que las reservas y las pérdidas de crédito en ese sector distan mucho de este 45 por ciento.

Frecuentemente las PYMES que no pagan al tercer mes, se empiezan a regularizar, y las pérdidas netas de crédito en el sector son inferiores al 3 por ciento.

De manera que esta flexibilización y reducción de reservas, debe otra vez incidir en una reducción del costo del crédito.

En materia de Banca de Desarrollo hay muchas cosas que podemos hacer entre los Bancos y la Banca de Desarrollo:

En primer lugar, la Banca de Desarrollo no tiene programas homogéneos, no tiene procesos, ni criterios de supervisión que sean parejos en toda la Banca de Desarrollo.

BANCOMEX, NAFIN, FIRA y FIFOMIN, que son las principales entidades de Banca de Desarrollo en nuestro país, tienen criterios muy diversos, y pensamos que una parte que nos pueden hacer la vida fácil a Bancos y a Empresas, es homologar estos criterios como funciona, por ejemplo, Nacional Financiera, donde hemos tenido la verdad un funcionamiento prácticamente muy favorable entre Banca de Desarrollo y NAFIN, y estamos proponiendo que esa metodología que tiene NAFIN se adopte en las otras entidades de Banca de Desarrollo.

También para tratar de bajar el costo del crédito, pensamos que la Banca de Desarrollo, y esto ya también lo hace NAFIN, queremos hacerlo extensivo a BANCOMEX, a FIRA y a FIFOMÍN, diferencia en la comisión de crédito que le cobra a los Bancos Comerciales, dependiendo el riesgo de crédito de cada Banco; es decir, no todos los Bancos representan para la Banca de Desarrollo el mismo riesgo, y esto debe de incidir en un incentivo positivo de que a los Bancos que representan menos riesgo, se les preste más barato.

También fomentar el uso del seguro de crédito, cosa que ha funcionado muy bien en el caso de crédito hipotecario, y pensamos que es una alternativa que se puede explorar en el caso del crédito empresarial.

Continuando con la Banca de Desarrollo, ampliar y profesionalizar una idea que ha tenido Nacional Financiera, que ha sido sumamente exitosa, que es la de los extensionistas financieros. Es el único Banco de Desarrollo con el que contamos con este programa, un extensionista financiero para describirlo en 30

segundos es un promotor de crédito externo que pagamos entre los Bancos y NAFIN, y va a las empresas a servir de facilitador y de conductor o de traductor entre la información financiera que pedimos los Bancos y la información financiera que tienen las Empresas, que no siempre es la misma.

De manera que estos extensionistas han potenciado muchísimo el crédito a la PYME, y pensamos que se puede hacer lo mismo en materia de crédito agropecuario, y en los otros Bancos de Desarrollo, particularmente la Banca y BANCOMEX.

También continuar con un tema que ya mencionaron tanto el Secretario de Hacienda como el Gobernador del Banco de México, el tema de cultura financiera.

Vemos que hay mucha desinformación en los programas que tenemos los Bancos disponibles para las PYMES, y en ese sentido el fomentar programas de cultura financiera a la pequeña y mediana empresa es fundamental.

Y ampliar y difundir los programas de cadenas productivas, que también Nacional Financiera las ha dado con tanto éxito.

El Programa de Cadena Productiva convierte para todos un práctico en acreditable a una empresa pequeña que tenga una situación financiera débil.

Imagínense ustedes a una pequeña empresa que tiene una situación financiera relativamente débil, pero que es proveedora de PEMEX o de la Comisión Federal de Electricidad o del IMSS. Eso automáticamente lo vuelve sujeto de crédito, aunque su situación financiera no sea buena, porque puede acceder a descontar el papel con Bancos o con Nacional Financiera de forma muy barata.

Estos programas le permiten a la pequeña empresa financiarse a tasas muy competitivas, y pensamos que se puede extender también ahora a BANCOMEX, para que las cadenas productivas también alcancen a cadenas de exportación.

En cuanto a la Banca Comercial, el impulso al crédito paramétrico, que ya lo platicamos, y la Comisión Nacional Bancaria nos concede ampliar el tope de 900 mil a 2 millones de UDI's para los créditos paramétricos. Podemos resolver

de tajo y de raíz uno de los problemas más sentidos de las PYMES, que es la agilidad en la resolución de los créditos.

También continuar con la difusión de los programas conjuntos que hacemos Bancos de Desarrollo y Bancos Comerciales: primero, el identificar un poco el concepto del Buró de Crédito.

Ustedes habrán oído frecuentemente la expresión de una Empresa que dice: "Yo no quisiera estar en el Buró". La verdad es que estamos en el Buró de Crédito todos, personas físicas y empresas, los pagadores puntuales y los no tan puntuales. Todos; lo que pasa es que tienen un raiting o un score, o una historia de crédito diferente en el Buró de Crédito.

Pero lo que queremos hacer es que sí hemos detectado que hay muchas empresas pequeñas que tienen incumplimientos relativamente pequeños en monto y muy antiguos.

Y queremos entrar con el Buró de Crédito en un programa de depuración de expedientes para tratar de eliminar estos pequeños no pagos en montos, que sean muy antiguos y que las empresas puedan limpiar su expediente.

Y por otro lado, las empresas hoy no tienen acceso a su información crediticia de manera expedita.

¿Hoy qué sucede? Una pequeña empresa quiere su informe de crédito, tiene que ir al Buró de Crédito, el Buró de Crédito dictamina los poderes de esa empresa para ver si la solicitud cuenta con las firmas adecuadas; y es un proceso muy largo y muy tortuoso antes de que la empresa pueda conocer su información.

Lo que le hemos propuesto al Director General del Buró de Crédito, Mauricio Gamboa, y lo ha aceptado, es que los Bancos seamos los receptores de esas solicitudes; es decir, invitamos a todas las PYMES a que vengan a los Bancos a pedirnos su informe de crédito, nosotros se lo vamos a pedir directamente al Buró de Crédito de forma automática, y el Buró lo entregará a todas las PYMES que lo soliciten, y también queremos dar a conocer que será un informe gratuito durante un año.

También el tema de bancarización al que se ha referido el ingeniero Martínez durante su gestión como Presidente de los Banqueros, que ha sido un tema central y rector, pensamos que es muy importante el tema de bancarización.

Y el tema de bancarización de PYMES no nada más conlleva el reto de dotarlas de crédito, sino también de dotarlas de una parte complementaria muy importante de la oferta bancaria, que es –como ustedes ven– mucho más que crédito.

Les pongo un par de ejemplos: las soluciones tecnológicas, que tenemos los Bancos a través de nuestras bancas electrónicas disponibles para las PYMES, muchas veces no son conocidas, aquí es donde entra el esfuerzo de difusión y de cultura financiera.

Aquí hay un ejemplo claro: el promedio de lo que cuesta un cheque para una pequeña empresa en un Banco, es alrededor de 6 pesos, y el promedio de lo que damos los Bancos por transferencias electrónicas a estas pequeñas empresas es de 3 pesos. Y muy frecuentemente se ofrece el servicio de forma gratuita si la transferencia es dentro del mismo Banco. Es algo que se usa poco todavía en la pequeña y mediana empresa.

El tema de banca electrónica y medios de pago es más utilizado por las grandes corporaciones, y pensamos que se puede potenciar y bancarizar muchísimo al sector utilizando este tipo de leyes, que además conllevan a un mucho mayor control y menor riesgo de fraude.

Y también continuar con algo que ha sido muy exitoso, el Programa de Terminalización, que está difundiéndose ya incluso en medios masivos, y que puede dotar a un pequeño comercio de un medio de recepción de pagos para débito y crédito, cuya instalación es gratuita, y no siempre lo decimos, y también tiene una renta mensual fija de sólo 90 pesos, independientemente del monto de ventas de ese pequeño comercio.

Con estas medidas conjuntas de los cuatro elementos actuando de manera coordinada, pensamos que se puede potenciar muchísimo el crédito al sector, esta es la última lámina, en donde estamos poniendo una proyección que nos costó trabajo hacer, porque tuvimos que partir de la base de lo que es definir una PYME, pero pensamos que el crédito bancario al sector de las PYMES



puede crecer de 70 a 384 mil millones; es decir, una tasa anual compuesta del 40 por ciento, multiplicando por 5 el acervo de crédito a estas empresas.

Y también el apoyar el empleo. Con esta lámina, como ustedes ven, pensamos que estamos cumpliendo además con una misión importante, que es el coadyuvar al Gobierno y a la Administración del Presidente Calderón en dos de los temas centrales que ha expresado, que es: crecimiento y generación de empleo.

Pensamos que al término de este plazo podemos estar apoyando a empresas que generan 20 millones de empleos en nuestro país.

Muchas gracias.

- - -o0o- - -