

# 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.

---



**ENRIQUE CATALÁN**

### **TEMA: DESARROLLO DE SERVICIOS FINANCIEROS PARA PYMES**

- **MODERADOR:** Nuestro otro exponente, a quien agradecemos, desde luego, su participación, es Enrique Catalán, quien cursó la carrera de ingeniero Químico Industrial en el Politécnico en la Ciudad de México.

Ha realizado estudios de especialización sobre Administración y Finanzas, así como evaluación de proyectos de inversión y de alta dirección en el IPADE.

A lo largo de su amplísima experiencia de 33 años, Enrique Catalán se ha desempeñado en el sector de la Banca, donde actualmente funge como Director General Empresarial del Grupo Financiero BANORTE, donde ha permanecido los últimos 10 años a cargo de áreas especializadas, como Banca

Empresarial, Financiamiento a PYMES, Agropecuario, Fiduciario, Avalúos, Crédito, Turismo, Inmobiliario, Arrendadora, Factoraje y Almacén.

Fue Fundador y Director General de la Clasificadora de Riesgos FITCH IBCA, que era conocida en ese entonces así, hoy simplemente es FITCH.

Anteriormente fue Director General de Arrendadora y Factoraje, y Director de Créditos en BANORTE y BANPAIS.

La Asociación se complace en extender una cordial bienvenida a nuestros dos ponentes: Enrique Catalán y Wilfrido Lozano Merino. Bienvenidos.

**- ENRIQUE CATALÁN GUZMÁN:** Buenas tardes. A nombre del Comité de PYMES de la ABM, que me honro en coordinar, quiero agradecer la oportunidad que me han dado en esta Mesa de Trabajo, para expresar la importancia que representa para nosotros la Banca la actividad económica que desarrollan las Pequeñas y Medianas Empresas.

Me permitiré abordar el tema con la clasificación de las PYMES, su composición, sus características, su participación en la economía, la problemática que enfrentan, la participación del sector bancario, los programas de apoyo del Gobierno, los retos tanto para la Banca como para las PYMES.

Hablar de las PYMES es hablar de crecimiento, desarrollo, productividad, innovación y, sobre todo, un gran universo de posibilidades para impulsar y fortalecer la economía de nuestro país.

Las empresas, particularmente a las micro, pequeñas y medianas, son un pilar fundamental para el proceso de desarrollo económico sustentable, puesto que son generadoras de empleo y riqueza, además de ser entes dinámicos que identifican, explotan y desarrollan nuevas actividades productivas.

Al adentrarnos en la clasificación de las PYMES, hago hincapié que en lo sucesivo al referirme a la palabra "PYMES" estoy incluyendo a la microempresa.

Ahora bien, las Empresas se clasifican de acuerdo a su actividad en comercio, servicio e industria; y de acuerdo a su número de empleados en micro,

pequeña, mediana y grandes empresas, tomando como referencia la clasificación oficial publicada en el Diario de la Federación.

Su composición nos lleva a entender la magnitud de participación en la economía nacional, ya que tan sólo las PYMES representan el 99.8 por ciento de las unidades económicas o empresas en el sector, contribuyendo con una aportación nada despreciable del 71 por ciento de los empleos, casi 3 de cada trabajador participan en este tipo de empresas.

Es tal la derrama económica que aportan al país que en su conjunto las PYMES contribuyen con más de la mitad del Producto Interno Bruto, aportando un 52 por ciento.

Encontramos que por su distribución geográfica, se concentra en los Estados del Distrito Federal y Estado de México, Jalisco y Nuevo León; esto es, que representa un 44 por ciento de las unidades económicas, casi la mitad del total del país. Esto nos da idea del reto que tenemos para desarrollar el resto del país.

El tipo de actividad que sin duda dominan las PYMES en el sector económico, es el comercio, con una participación del 50 por ciento a nivel nacional, que representa casi la mitad de toda la actividad económica empresarial, y muy distantes en proporción le siguen el sector de servicio y manufactura.

Cada tipo de empresa tiene expresiones propias, que están asociadas a la disponibilidad de capital, capacidad para asumir riesgos y visión estratégica. Además, su estructura particular y sus montos moderados de inversión, las dotan de mayor flexibilidad para adaptarse a las condiciones cambiantes del mercado.

Mencionaré, desde nuestro punto de vista, algunas de las características que identificamos como propias de las PYMES. 95 por ciento de ellas tienen menos de 3 trabajadores; 2 de cada 3 empresas son informales, que participan en la economía informal; cuentan con garantías limitadas; la mayoría no cuenta con un historial crediticio; su información financiera es limitada, y requiere montos pequeños de crédito. Es por ello que es necesario la formulación y desarrollo de acciones pertinentes que tengan como objetivo el contribuir a su formación, desarrollo y consolidación.

En particular, las PYMES tienen un acceso limitado a crédito bancario, orillándolas a buscar alternativas de financiamiento, ya sea por medio de sus proveedores, bien mediante la obtención de créditos internos familiares u otras Empresas, llámese “el agio”, que de acuerdo a sus condiciones no le permiten concretar los proyectos de expansión y/o consolidación de mediano y largo plazo.

Además, presentan otros factores que influyen en su desarrollo, como son: reducido poder de negociación para fijar sus precios; pocos controles de calidad; bajo margen; escasa mercadotecnia; escasa capacitación; baja recaudación fiscal; diseño limitado y bajos salarios y prestaciones.

Aunado a todas estas características y problemáticas que refieren a las PYMES, su falta de cultura financiera las limita en su acceso al crédito.

Por eso, en la Banca nuestra prioridad es brindarles productos financieros que se adecuen a sus necesidades y características. Sólo así se logrará un proceso de desarrollo económico nacional incluyente, al ampliar la participación de aquellas unidades productivas que presenten en la actualidad mayor rezago económico, tecnológico y social.

Nuestra visión anterior en la Banca hacia las PYMES, en cuanto al otorgamiento de crédito, se regía por requerimientos de garantía, estructura y solvencia económica de las mismas, generando una creencia de rechazo al crédito, y de que sólo se le prestaba al que tenía.

Ahora es diferente, la Banca manifiesta su interés por apoyar a las PYMES, refleja al empresario su empatía por reestablecer esa relación, brindando oportunidades de mejora y crecimiento a través de apoyos en conjunto de la Banca y el Gobierno fundamentando su respuesta en base a la viabilidad del proyecto y sus flujos, aprovechando para esto los siguientes programas: el Sistema Nacional de Garantías, las Cadenas Productivas y Programas de Extensionismo Financiero.

Hablemos del Sistema Nacional de Garantías. Este Sistema tiene como objeto el presentar a las Instituciones Financieras fondos de garantía sobre los créditos a las PYMES, de tal manera que los créditos se vean multiplicados de manera importante, basados en un buen otorgamiento del crédito por parte de la Banca y un buen desempeño de la PYME dentro de un entorno de estabilidad y crecimiento económico.

Actualmente la Banca ofrece más de 20 soluciones de apoyo financiero con el apoyo del Gobierno.

En el 2004 la Secretaría de Economía estableció como estrategia principal de financiamiento el desarrollo de un Sistema Nacional de Financiamiento PYME, sustentado por el Sistema Nacional de Garantías. Este Programa ha permitido, hasta enero del 2006, llegar hasta 94 mil 960 PYMES apoyadas, y con una derrama de 21 mil 194 millones de pesos en créditos.

Adicionalmente, la Banca en su compromiso por apoyar a este segmento, sin el esquema de participación de garantías del Gobierno, otorgó en el 2005 7 mil millones de pesos, llegando a un saldo al cierre del año de 25 mil 724 millones otorgados a las PYMES.

En este sentido, la Secretaría de Economía, en coordinación con los Gobiernos Estatales y Municipales e Instituciones Financieras Bancarias y no Bancarias, han fijado como objetivo el generar un esquema articulado entre oferentes y demandantes de recursos financieros. En otras palabras, hacer que el crédito llegue a quien lo necesita.

Es importante destacar que de los 94 mil 960 créditos otorgados a la fecha, casi la mitad ha sido otorgado en apoyo a la micro empresa.

Otro canal de apoyo son las cadenas productivas. Estas han probado ser un producto muy exitoso, el cual consiste en abrir líneas de crédito a todos los pequeños y medianos proveedores de las grandes empresas, que hemos llegado a denominar "EPOD", que significa Empresa de Primer Orden" Esta línea de crédito se abre a la PYME a pesar de cualquier mala referencia comercial, Buró malo y falta de información financiera, ya que la línea descansa sobre el riesgo de la EPOD, pudiendo así la PYME obtener tasas más atractivas, a las cuales normalmente no tendría acceso.

Este producto de las cadenas productivas lleva cuatro años de maduración, llegando a realizar en el 2005, 2 mil 780 millones de operaciones de crédito, que representan una derrama de 226 mil millones de pesos en créditos a las PYMES.

Por otra parte, el Programa de Extensionismo Financiero, el cual se encuentra dentro de las Estrategias del Sistema Nacional de Financiamiento PYME de la

Secretaría de Economía, consiste básicamente en un fondo económico para la contratación y desarrollo de ejecutivos financieros, que asesoren a las PYMES en la obtención de un crédito, así como en la correcta administración y manejo de la información financiera de sus negocios, los cuales, una vez terminado el Fondo, continuarán operando por cuenta de la Banca.

Aunque los problemas a los que se enfrentan las PYMES pueden ser muy variados y tal vez difícil de enumerarlos, se deben de tomar como retos, los cuales una vez resueltos, le brindarán a la PYME un mayor crecimiento y estabilidad en todos los aspectos.

La Administración Informal. Deberán conscientizarse de la importancia que representa la información financiera para cualquier operación bancaria, lo cual les permitirá un mayor apoyo y beneficio propio. En este punto en particular, era común que las PYMES incurrieran en la omisión de información financiera actualizada, que lamentablemente limitaba su acceso al crédito a través de la Banca.

Con el apoyo y servicio de un ejecutivo PYME especializado se podrá asesorar para tomar las medidas que le permitan mejorar la calidad de su información financiera y mantener un buen orden en sus finanzas.

Otro problema es el Buró de Crédito. En muchas ocasiones las PYMES se encuentran con referencias malas en el Buró de Crédito, algunas veces por causas ajenas a éste o algún error, y no conocen el procedimiento para resolverlo o no encuentran a la persona adecuada que les apoye en dicha situación, provocando el retiro de su solicitud.

En este sentido, las PYMES deben solicitar apoyo para encontrar la solución a través de su Ejecutivo Bancario, para orientarles y conocer los procedimientos necesarios que le servirán para liberar ese problema.

Otro es el desconocimiento de productos de la Banca. Se presenta muy seguido, y dada la actividad diaria de las PYMES, éstas no tienen el tiempo para enterarse de los productos que ofrecen las instituciones financieras, porque deben permitirse conocer con los especialistas de la Banca de Crédito aquellos servicios financieros que apoyen su proceso de crecimiento del negocio. Y también por parte de la Banca, redoblar el esfuerzo para dar a conocer estos productos a las PYMES.

El desconocimiento de la necesidad del tipo de crédito adecuado para la Empresa. Éste va muy ligado con nuestro punto anterior, y en esto hemos encontrado que muchas veces las Empresas requieren de un crédito determinado, pero las mismas por evitarse, lo que para su percepción es un trámite complicado, acceden normalmente a créditos de corto plazo a tasas más altas, y que terminan complicando sus flujos operativos.

Consideramos que a través de una acertada asesoría, blindada por el Ejecutivo PYME, reforzarán las soluciones para atender adecuadamente sus necesidades.

El paradigma del crédito difícil. Aunado al desconocimiento de las PYMES, de los productos y servicios que a la Banca le ofrece, muchas veces, ya sea por rumores o creencias mal fundadas, no se acerca a la Banca para discutir sus necesidades de crédito, porque tiene la firme idea de que es un proceso lento y difícil.

Definitivamente la correcta orientación a través de nuestros ejecutivos será primordial para el buen entendimiento entre la Banca y las PYMES.

Hemos observado que las PYMES dentro del día, día, en sus afanes de trabajo, sobre la venta y la cobranza, dejan totalmente fuera de sus actividades los procesos para la utilización de tecnología y capacitación, que los lleve poco a poco a modernizarse y a mejorar su rentabilidad.

En la actualidad, centros de investigación e instituciones educativas, ofrecen a través de sus programas de desarrollo empresarial a los dueños o responsables de las empresas herramientas muy valiosas para el desarrollo integral de las PYMES.

La Asesoría. Como cierre a los puntos comentados anteriormente, las PYMES deben tomar en cuenta la asesoría que proveen las cámaras extensionistas, Nacional Financiera y las instituciones financieras y permitirse hacer uso de ellas.

Definitivamente el sector bancario ha identificado a las PYMES como un área de oportunidad, que debe ser atendida por lo que de varios años atrás la Banca se ha dado a la tarea de modificar sus procesos, permitiendo así brindar un beneficio a las PYMES.

Ese es nuestro reto, por lo que debemos continuar simplificando nuestros procesos de administración, para con esto ir eliminando las gestiones burocráticas del otorgamiento de crédito.

A través del análisis estadístico los Bancos han desarrollado esquemas de autorización paramétrica rápida, el cual basta con la realización de ciertos puntos básicos sobre la evolución de la empresa y su comportamiento financiero para la autorización del crédito.

Otro proceso que hemos mejorado, el cual les brindará la oportunidad de acercarse a la Banca, es otorgarle flexibilidad en el flujo de efectivo.

Dentro del análisis paramétrico, los Bancos cada vez se enfocan a medir la capacidad de pago en base al flujo de efectivo, lo que nos permite atender a un número adicional de clientes que en otra situación no se atenderían nunca.

También se mantendrá la constante capacitación a ejecutivos, en donde la Banca sigue haciendo un esfuerzo en especializarse en el sector. En consecuencia, se ha creado al Ejecutivo PYME el cual deberá atender las necesidades de este mercado.

Otro reto será a lo que llamamos la certificación PYMES. Mediante este programa que se está implementando por la Asociación de Bancos, se pretende que la pequeña y mediana empresa se capacite en los diferentes aspectos de su negocio, como es la comercialización, la producción y la administración, con lo que se certificarían y lo cual les permitiría acceder en mejores condiciones y más rápido al crédito a la Banca. También ofrecemos el paquete de productos financieros.

Con un trabajo importante a la investigación del mercado sobre las necesidades de las PYMES, la Banca ha desarrollado paquetes financieros económicos, consistente en crédito, cuenta de cheques, banca electrónica, seguros, entre otros; elementos básicos para la realización de sus actividades a bajo costo. Reforzaremos las alianzas con empresas de primer orden.

En otros casos, la Banca ha sido más agresiva, realizando alianzas que permiten ofrecer productos de calidad mundial a las PYMES; por un lado, productos y servicios financieros y por otro lado, la parte de tecnología, asesoría legal y financiera, capacitación y medios de comunicación para la



venta de productos, con negociaciones especiales que represente un bajo costo para las PYMES.

Por último, mantendremos los convenios con la Secretaría de Economía y Nacional Financiera, que en coordinación con la Banca, han buscado hacer llegar los programas especiales enfocados a ciertos sectores de la actividad económica que más lo necesitan, o los programas generales para atención a las PYMES, así como participar en los programas emergentes de apoyo a las empresas en caso de desastres naturales, como fue el caso de los Huracanes Stan y Wilma.

Lo primordial al hablar de las PYMES, es que todos reconocemos su importancia, como bastión económico, el cual es necesario apoyar para que se fortalezcan y sea una fuente de crecimiento y empleo del país.

Las actividades que se están llevando a cabo de manera paralela, combinada por parte de las instituciones financieras, la Banca de Fomento y las autoridades a través de la Secretaría de Economía, los Gobiernos de los Estados y los municipios, son el camino correcto para solucionar la problemática que aquejan a las PYMES y así lograr su desarrollo.

Por último, quisiera comentar, a manera de resumen y puntos básicos, para mejorar el posicionamiento de las PYMES.

El crédito debe de llegar de manera oportuna y debe ser el préstamo adecuado. Por más que se vista a los créditos con accesorios, no olviden que la necesidad primordial de las PYMES es de recursos para sus actividades económicas, y normalmente lo requieren para ayer.

Eliminar las barreras entre la PYME y la Banca. Permanentemente se deberá inculcar a las PYMES la motivación de acercarse a la Banca y así brindarnos la oportunidad de atenderla adecuadamente.

Promocionar a la buena administración. Para que puedan crecer y fortalecerse definitivamente las PYMES tienen que agilizarse y mejorar sus prácticas administrativas. Brindar asesoría y capacitación. Las PYMES tienen que recibir apoyos en el cómo, cuándo y dónde desde el punto de vista de tecnologías, mercados, informática, cuestiones legales, que le impulsen a una mejora continúa. Además, se debe incentivar y poner un esfuerzo importante en desarrollar las PYMES, fuerza de los tres grandes polos económicos del país.

Por todo lo antes dicho, la Banca asume su compromiso de apoyo hacia las PYMES, redoblando esfuerzos en pro de este importante sector.

Muchas gracias.



### SESIÓN DE PREGUNTAS Y RESPUESTAS

- **WILFRIDO LOZANO MERINO:** Aquí tengo algunas. Es de Claudio Candel, Banco Azteca. ¿Qué cambios se proponen a la Comisión Nacional Bancaria de Valores, para regular los requisitos de crédito enfocados a las MIPYMES?

Bueno, Claudio, si te recuerdas, la ABM creo que tuvo una participación decisiva en el cambio de algunas regulaciones que tenían que ver justo con este segmento, me refiero específicamente al tema de los expedientes de crédito.

Creo que éste era uno de los elementos que la Comisión tenía como una reglamentación, desde mi punto de vista rezagada, que no nos estaba apoyando para el otorgamiento de crédito a este segmento.

Esto cambio, desde luego hay muy buena intención por parte de las autoridades, están ellos convencidos de que el crédito tiene que fluir en este segmento y ellos no van a constituirse en una barrera.

Por otro lado, te comento que estamos también, la ABM, haciendo una serie de propuestas para cambiar incluso, no reglas, sino parte de la Ley en concreto, en el tema de la Ley de Instituciones de Crédito. Estamos tratando de proponer una nueva redacción al artículo 65, que creo que finalmente podría traducirse en un apoyo o un beneficio para este segmento de micros y pequeñas empresas.

Creo que vamos por buen camino.

- **MODERADOR:** Aquí hay otra pregunta para cualquiera de los dos: ¿cuál sería el monto promedio del préstamo que se está otorgando en la actualidad?

- **ENRIQUE CATALÁN GUZMÁN:** Creo que andaría alrededor de 800, mil y 1 millón de pesos, para lo que son las PYMES o MIPYMES o microempresas con las diferentes organizaciones que hay, es como de 30 a 35 mil pesos.

- **WILFRIDO LOZANO MERINO:** Yo quisiera abundar en este punto. De hecho esa es una de las grandes preocupaciones, porque estos créditos por este monto, van directamente al ciclo operativo y es el capital de trabajo. Entonces, creo que también tenemos que estar pensando en financiar inversión para las PYMES, es muy importante, y aquí es donde realmente hay un reto, porque un crédito de largo plazo a una empresa, sin buena información, no resulta sencillo hacerlo; pero ahí es donde que desarrollar productos imaginativos y apoyar. Hoy prácticamente estamos enfocados, o que si hay una oferta de parte de los Bancos para lo que son proyectos de inversión o proyectos productivos para las PYMES, con toda franqueza ahí está la oferta y la demanda ha sido poca, quizás por alguno de los argumentos que Enrique comentaba.

- **MODERADOR:** Otra pregunta sería: ¿qué herramientas concretas tiene las PYMES para financiar a sus clientes, en específico al Gobierno Federal?

- **ENRIQUE CATALÁN GUZMÁN:** Pues yo creo que precisamente uno de los puntos que traté en la presentación, era que el famoso tema de programa de cadenas productivas. Ese es un esquema que le permite a la PYME acceder precisamente, el ser proveedor del Gobierno Federal y tener un mecanismo de recuperación relativamente rápido de sus cuentas por cobrar.

- **MODERADOR:** Aquí hay una que está concretamente dirigida a Wilfrido, que dice: se ha hablado mucho del desarrollo de las PYMES, pero ¿cómo pretende la Banca de manera muy agresiva apoyar a las PYMES vía estímulos o facilidades en los créditos?

- **WILFRIDO LOZANO MERINO:** Yo comentaba en mi exposición, la tesis de la exposición y es un punto de vista personal, pero comentaba y es muy importante que no es una tarea privativa de la Banca.

Nosotros podemos tratar de ser muy imaginativos, pero finalmente nosotros no podemos perder el dinero que estamos poniendo en el segmento.

Hoy, en efecto, tenemos elementos para decir que el comportamiento de pago de los todavía muy magros créditos que hemos otorgado, la verdad aún cuando los números parecen impactantes, las necesidades son enormes, y nos muestran que el comportamiento de pago es adecuado.

Para ser más agresivos, tendríamos que tener todavía más información que nos permita hacer una reducción en la reserva y ser mucho más agresivos en los créditos.

Como yo comentaba en alguna parte de la exposición, cuando nosotros no tenemos información y se genera una incertidumbre, tenemos que cubrir con una reserva alta, lo cual desde luego se traduce en una tasa alta, o bien tratar de cubrir la incertidumbre por la vía de garantías.

Entonces, yo creo que en la medida en que todos participamos, todas las instancias que tienen interés en el financiamiento de segmento participen, que

contemos con mejor información, y que vaya madurando el mercado, desde luego es un compromiso de la Banca, desarrollar nuevos financiamientos y ser mucho más agresivos en las propuestas que hagamos.

- **MODERADOR:** Y finalmente aquí hay una pregunta que está planteada a ambos ponentes. Dice: se les escucha muy conscientes de las necesidades de las PYMES, pero también al mismo tiempo, muy temerosos. ¿Hay un plan alternativo para ir soltando poco a poco estos créditos? ¿A qué le temen?

- **ENRIQUE CATALÁN GUZMÁN:** No sé la percepción del temor, pero la verdad es que la Banca de los últimos años, sobre todo hablando de los tres últimos años, ha participado muy activamente en el financiamiento de las PYMES.

En la mañana don Marcos Martínez, habló de que el crecimiento de las empresas trae un crecimiento del 5.6. Si desglosáramos por segmento de mercado, se vería que en el caso de las PYMES el crecimiento ha sido arriba del 15 ó 18 por ciento. Lo que pasa es que las grandes empresas, como tienen otras fuentes de fondeo a través del mercado de valores o del extranjero, han requerido menos y han pagado. Entonces, por eso el crecimiento neto se ve menor.

Yo creo que no hay temor, al contrario, hay una gran inquietud de toda la Banca, de estar participando más en este segmento de mercado.

No sé si quieras abundar.

- **WILFRIDO LOZANO MERINO:** No, no tengo nada qué agregar, estoy totalmente de acuerdo con lo que comentas.

En realidad no es un temor, es conciencia. Recuerden que los Bancos hacemos negocio con los recursos de los inversionistas, solamente una parte de nuestro capital está finalmente puesto por la vía de los créditos y eso nos obliga a ser muy responsables y ser cuidadosos, no temerosos, sino cuidadosos con los recursos de los inversionistas y los ahorradores.

Entonces, en la medida en que nosotros entendamos mejor el segmento, y ahí está uno de los grandes retos de la Banca, desde luego se irán incrementando los recursos al sector.

Sí es importante comentar que hay una oferta de prácticamente todos los Bancos de créditos para PYMES, y sin embargo, la demanda tampoco es muy alta. Quizás, comento nuevamente, por algunos de los cuestionamientos y problemáticas a que aludía Enrique, por eso es que es importante que todo mundo vayamos trabajando y aprendiendo para que se incremente finalmente sustancialmente.

Hoy los incrementos son importantes, pero hay que estar conscientes de que estamos partiendo de una base francamente muy pequeña.

- **MODERADOR:** Tenemos tiempo para una más. Dice: ¿Qué hará Banca Comercial frente a opciones como SOFOLES PYME, arrendadoras y factoraje? ¿Sucederá como en el mercado hipotecario?

- **ENRIQUE CATALÁN GUZMÁN:** Yo creo que no son complementarias las actividades y sobre todo en el caso de las SOFOLES, van a segmentos muy específicos. Creo que es complementario y no creo que pase lo de las SOFOLES, sobre todo en mercado hipotecario, que además fue una circunstancial, cuando la Banca apenas se estaba recomponiendo, saliendo de la crisis y eso fue la coyuntura que aprovecharon las SOFOLES.

- **MODERADOR:** Muchas gracias a Wilfrido Lozano y a Enrique Catalán. Les agradecemos mucho su participación.

- - -o0o- - -