

73 CONVENCION BANCARIA

ASOCIACION DE BANCOS DE MEXICO "Claves para el desarrollo sostenible. El papel de la Banca"

Hotel Princess

Versión estenográfica

Acapulco, Gro., 22 de Abril de 2010.

ING. IGNACIO DESCHAMPS GONZÁLEZ
PRESIDENTE DE LA ABM

PRESENTACIÓN: "EVOLUCIÓN Y PERSPECTIVAS DEL SECTOR"

- **MODERADOR:** Amigos, muy buenos días.

La Asociación de Bancos de México extiende a todos ustedes una cordialísima bienvenida a este desayuno con ustedes, los medios de comunicación que se lleva a cabo dentro del Programa del Septuagésima Tercera Convención Bancaria de la ABM.

Y voy a pedir a los integrantes de nuestro Presidium que nos hagan favor de acompañarnos acá arriba; la señora Mónica Santa Marina de Robles, Presidenta de la Fundación Quiera; la señora Ana María Deguerice de Ramírez España, la Directora Ejecutiva de la Fundación; el Presidente de la ABM, el ingeniero Ignacio Deschamps; el Presidente Ejecutivo de nuestra Asociación, el licenciado Luis Robles y los Vicepresidentes Luis Peña, Luis Niño de Rivera, Enrique Zorrilla y Eduardo Zepeda, si nos hacen favor.



De nuevo, bienvenidos, y para iniciar esta reunión bajo el tema de Evolución y Perspectivas del Sector, me complace presentarles al Presidente de la ABM, el ingeniero Ignacio Deschamps.



- **ING. IGNACIO DESCHAMPS GONZÁLEZ, Presidente de la ABM:** Muy buenos días a todos.

Bienvenidos, muchas gracias por acompañarnos y muy buen provecho.

Quiero, junto con el Comité de Dirección de la Asociación de Bancos de México, el Presidente Ejecutivo, agradeciendo también la presencia de los Presidentes de las Comisiones, darles un informe sobre los temas centrales que tienen que ver con el sector bancario en este momento; tanto el impacto de la crisis económica mundial que hemos vivido, como la evolución de algunos temas fundamentales para el sector, como la bancarización, el crecimiento del crédito, el impulso a la competencia, la evolución de los precios y las actividades de apoyo social también de nuestra Fundación.

Quisiera empezar por recordar que esta crisis económica mundial empezó en el sector bancario, en este caso de los Estados Unidos y empezó precisamente por créditos hipotecarios mal evaluados, con soluciones de producto inadecuadas, riesgosas, en grandes volúmenes que luego se distribuyó a través de bonos a inversionistas en Estados Unidos y en todo el mundo y esto luego se trasladó a la economía real y nos ha llevado a una crisis más grande desde la gran depresión.

Esto ha tenido costos muy altos, para algunos sistemas bancarios de países desarrollados especialmente; aquí pueden ver que el importe de las garantías y del capital que se ha tenido que utilizar en Estados Unidos, con dinero del erario público, ha sido 28 por ciento del PIB y en Inglaterra ya rebasa el 60 por ciento del PIB, y que aún después de estos esfuerzos en Estados Unidos, el índice de capitalización de la Banca, de los principales Bancos está en el 10 por ciento después de este importante soporte.

Esto lo comento porque afortunadamente el sector bancario en México resistió la crisis, no se ha tenido que utilizar ningún dinero fiscal de los contribuyentes para respaldar al sector, y como pueden ver en esta lámina desde hace varios años y durante la crisis, se mantuvo el índice de capital por arriba del 17 por ciento en estos trimestres.

La crisis sí significó una caída muy importante de la actividad económica en el país, y por lo tanto fue una prueba de si la autoridad y los Bancos habíamos hecho lo necesario para prevenir una crisis tan fuerte como la que desafortunadamente vivimos en el país en el año '95.

Y creo que hay que darle crédito a las autoridades, en este sector ha habido una reforma muy profunda de toda la regulación, ha habido un fortalecimiento de la supervisión bancaria, se ha mejorado también el marco legal, aunque todavía hay oportunidades, pero se ha mejorado.

Los Bancos hemos fortalecido todo el proceso de administración del crédito, se ha creado un Buró de Crédito que hoy nos permite tener una mucho mejor capacidad de información, que no existía en el '95, y además el 99.8 por ciento de las cuentas bancarias de captación, están garantizadas por el IPAB.

Entonces, creo que la prueba se superó satisfactoriamente, el sistema bancario pudo resistir una crisis económica muy importante debido a este proceso de mejora de su operación a raíz de la crisis del '95.

La otra prueba que tiene una crisis para el sistema bancario, es la morosidad, con las crisis normalmente se pierde el empleo, se reducen los ingresos, y crece la cartera vencida.

Es cierto que en México se duplicó en dos años la cartera vencida, pasó del 2 al 4 por ciento, afortunadamente la tendencia es ya de moderación y está en el 3.3, pero comparen esta cartera vencida con la que había en el año '97, que llegó a representar el 28 por ciento de la cartera de crédito.

Estamos hablando totalmente de otra historia, y esto es una gran noticia, en mi opinión, porque si los Bancos en cualquier país son capaces de controlar el riesgo, eso les permite seguir surtiendo crédito a la economía; en otros países no se ha podido controlar la Cartera Vencida, y esto creo que para el país es una buena noticia, porque la Banca podrá de manera natural participar e impulsar la reactivación económica.

Además, la Cartera Vencida tiene una cobertura de 173 por ciento, es decir, que los Bancos han podido destinar todos los recursos, las provisiones necesarias para no poner en riesgo su solvencia.

Seguramente una pregunta es, ¿y qué fue diferente en esta crisis? Una cosa que fue diferente es que todos fuimos mucho más preventivos y proactivos, tanto los Bancos como los clientes. A muchos clientes al corriente se le ofrecieron y adoptaron soluciones de pago, 2 millones de soluciones de pago, que amplió plazos, que redujo los pagos mensuales hasta en un 30 por ciento.

Otra diferencia respecto al 95 es la cautela de los clientes, un comportamiento prudente en el uso de su gasto, de su endeudamiento; y la tercera es que esto demuestra que los clientes cuidan su historial de crédito, que saben que tener un buen historial en el Buró de Crédito es mantener su llave del crédito abierta para el futuro, y que es un activo importante en el desarrollo de una persona y de una familia.

Todos estos factores influyeron para un control del riesgo mucho más eficaz y rápido en el 95.

Entonces, la primera conclusión que yo quería compartir con ustedes: hace un año, cuando tomé esta responsabilidad como Presidente de la Asociación de Bancos de México, decía que nuestra principal preocupación y reto era cuidar la integridad en sistema en medio de esta gravísima crisis mundial, y creo que ese objetivo se ha logrado.

Quisiera ahora referirme a cuál ha sido la evolución del crédito. En primer lugar, yo quisiera poner esto en perspectiva. En el periodo anterior a la crisis, y aquí están los números, entre 2003 y 2007 hubo una expansión dinámica del crédito a tasas del 26, del 28, de más del 20 por ciento por año por 5 años, y a veces se comenta: "Los Bancos sólo prestan al consumo"

Bueno, ahí están los números que demuestran que esto no es así, ahí están las tasas de crecimiento muy importantes en total, en promedio en este periodo del 25 por ciento, pero vean que las tasas del crecimiento superan el 15 por ciento en el crédito empresarial y más del 35 por ciento en el crédito a la vivienda, y por supuesto también importantes en el crédito al consumo.

Pero el crédito empezó a crecer de manera dinámica y además en todos los segmentos del crédito.

Esto es interesante, ese del ritmo de crecimiento de 25 por ciento por año es equivalente al que tuvo Brasil, al que tuvo Chile en este mismo quinquenio, de 5 años, a pesar de que nuestro Producto Interno Bruto, nuestra economía creció un poco menos que estas economías.

Así que fue una tasa de crecimiento dinámica y competitiva contra los países similares que más estaban creciendo.

De hecho, esta expansión que logró en 5 años un crecimiento de 6 puntos del crédito sobre el PIB, es una de las tres más grandes de la historia del crédito desde los años 60's.

La otra, tendríamos que remontarnos a la época que se denomina "Desarrollo estabilizador", a fines de los 60's, que creció 7 y medio puntos del PIB; y otra muy impresionante, que fue al final de la Banca estatizada, principios de la Banca reprivatizada, que creció 22 puntos del PIB.

Estas han sido las tres expansiones más grandes, y ésta última es muy relevante.

Si viéramos sólo esta lámina, diríamos que la época de los 90's fue la más productiva para el país, pero eso fue una costosísima ilusión, hay que ver la lámina que sigue, en la que el desarrollo estabilizador y en la época actual el crédito no se desploma, se cae fuertemente el PIB, pero el crédito se sostiene; de hecho, cae menos que el PIB en esta época, en esta crisis del 2008-2009 el crédito ha crecido un punto sobre el PIB, porque ha sido mayor la caída del PIB que la caída del crédito.

En cambio, después de la banca estatizada, con esa inercia de crecimiento del crédito que hubo, se perdieron 9 puntos del PIB en los siguientes dos años del crédito y 30 puntos acumulando 8 años después de la crisis del 95; o sea, desafortunadamente para nuestro país, y esto está en la base de penetración crediticia, están aquí muchos años perdidos en el crecimiento del crédito; esos 22 puntos

que se ganaron, se perdieron 30 puntos, terminamos más abajo, y de ahí hemos tenido que ir creciendo, y afortunadamente, como digo, en esta última etapa se han crecido 6 puntos del PIB y se ha crecido de una manera sana, se ha crecido de una manera sostenible.

Aquí está, esa línea azul es el crecimiento del crédito a tasas del 25 por ciento, luego viene la crisis, se desacelera, sí hay una desaceleración fuerte por supuesto, los Bancos somos un termómetro de nuestros clientes, las empresas y las familias, y lógicamente si sus ingresos se afectan, si su capacidad de crecimiento se afecta, también se afecta su capacidad de tomar crédito, y se desacelera el crédito.

Pero vea que la caída del PIB es mucho mayor en todos los sectores que la caída del crédito que en esta ocasión presenta más resistencia.

No es verdad que estamos acostumbrados en nuestra historia que cuando caía fuertemente la actividad económica, caía mucho más el crédito, así había sido en otras crisis, en ésta no ha sucedido.

Ahora, ¿cómo va la recuperación del crédito? Porque ciertamente hubo una desaceleración. Creo que esta gráfica requiere reflexionar sobre dos puntos: el pico y el punto más bajo. El pico se da en noviembre de 2008, vean cómo de septiembre, antes de la quiebra de Liman, no recuerdo Eduardo si fue 16 de septiembre la quiebra de Liman, el 15 de septiembre, a partir de ahí se cierran por la desconfianza que se genera en todos los mercados financieros en México, se dificulta enormemente el financiamiento a través de los mercados.

Recuerden todos los esfuerzos de la Banca con la Banca de Desarrollo para renovar papel comercial, renovar deuda de las SOFOLES, todos los esfuerzos que se tuvieron que hacer al cerrarse las opciones de financiamiento a través de los mercados y también de financiamiento en otros países para los grandes corporativos del país.

Hay una enorme demanda de crédito, más de 100 mil millones de pesos en tres meses, y en noviembre de 2008 se alcanza el punto más alto de la cifra de crédito de la última década. O sea, que tenemos primero un gran crecimiento.

Luego viene la desaceleración por la crisis económica, y tocamos fondo en el mes de agosto de 2008. Esa fue la cifra más baja de la cartera, y partir de ahí el crédito ha venido creciendo en promedio, 0.5 por ciento, como ustedes pueden ver, mensualmente. Hay una ligera disminución en enero y febrero que es estacionalmente normal, porque es una época en que en la economía hay mucha liquidez y tiende a haber un mayor nivel de pagos bancarios.

Pero ha sido una recuperación relativamente rápida, en algunos meses poder estar en niveles mucho mejores.

La comparación, respecto al año pasado, que normalmente leemos en los periódicos es verdad, pero es verdad porque se dio esa burbuja o esa expansión temporal muy grande de crédito, de grandes corporativos, que en abril, cuando empezaron a funcionar los mercados pudieron acudir nuevamente

a ellos, tomar financiamiento bursátil y parte de ese financiamiento usarlo para pagar créditos bancarios.

Entonces, por eso la cooperación interanual es desfavorable en este momento, pero aún en ese nivel de noviembre, en los siguientes meses, confiamos en que lo vamos a poder superar.

El reto o la crisis del crédito ha estado en México en el crédito al consumo, por las razones que ya comenté, el control del riesgo, la prudencia de los consumidores, la crisis y el efecto de la crisis económica, hay una disminución de la cartera del crédito al consumo.

La buena noticia es que también aunque no hemos llegado todavía a niveles de crecimiento positivo respecto al mes o trimestre anterior, que es lo que muestra esta gráfica, vean que las caídas son sustancialmente menores hoy, que las que había hace un año y es muy probable que en el siguiente, este trimestre o tercero a más tardar, ya el crédito al consumo esté creciendo también en México, lo cual va a ser un impulso también muy importante para la reactivación económica de nuestro país.

Esta gráfica me sirve para responder si ha habido una oferta de crédito durante la crisis, si la llave del crédito en México se ha mantenido abierta o no.

Esta información excluye el crédito al consumo, para realmente enfocarnos al crédito a las empresas y el crédito a la vivienda, el crédito al sector productivo y compara justo con septiembre, cuando se dio el evento de Lima, que yo mencionaba, y si tomamos ese período desde entonces hasta ahora, hay un crecimiento de 9 por ciento de la cartera de crédito excluyendo consumo.

Si esto lo quisiéramos comparar con el PIB, esto equivale al anualizar esta tasa en términos reales, a una tasa de crecimiento del crédito de 5.9 por ciento, con una caída del PIB del 4.6 por ciento en ese período, lo que significa que son más de 10 puntos de diferencia el crecimiento del crédito respecto al crecimiento de la economía.

Creo que esto es una evidencia del esfuerzo que ha hecho la Banca por mantener el crédito con responsabilidad durante un período muy complejo de incertidumbre económica.

La vivienda creo que sigue siendo una noticia muy positiva en nuestro país, se ha hecho un crecimiento muy importante de la capacidad de ofrecer vivienda y ofrecer crédito, y el crédito a la vivienda aún hoy sigue creciendo al 14 por ciento más que el año pasado y aquí no ha habido una caída de crédito, ha habido un crecimiento constante durante todos estos períodos.

De hecho, esta última gráfica, me parece que es una buena conclusión.

Veán el crecimiento vigoroso del crédito a esa tasa del 25 por ciento que se dio desde el 2003, y vean que alcanzamos ese punto máximo en noviembre del 2008, y sí es cierto hay una desaceleración, esa línea roja es la tasa real de crecimiento, llega a ser ligeramente negativa, pero con una rápida, relativamente rápida recuperación y no hay un desplome del crédito como decía que se dio en otras

ocasiones, y ahí está nuestra estimación de que vamos a tener un crecimiento de doble dígito del crédito en el mes de diciembre de este año.

Esa es la expectativa, aquí está, más de 10 por ciento de crecimiento en la cartera total y todavía un crecimiento más vigoroso estimamos tanto en PYMES, del 20 por ciento como en vivienda.

En conclusión, es cierto que la penetración crediticia en México es baja y es insuficiente, es del 23 por ciento, pero este bajo nivel refleja varias décadas perdidas en el crecimiento del crédito por la estatización de la Banca, por las crisis que hubo en los 70's, en los 80's, en el '95, que provocaron una brusca caída del crédito sobre el PIB de 30 puntos como ya decía yo.

También es cierto, como antes de la crisis, entre 2003 y 2007, se dio una de las tres expansiones más grandes del crédito que ha habido en los últimos 5 años, y que el crédito en ese período aumentó seis puntos sobre el PIB.

También que el crédito se desaceleró, pero ya tocó fondo en el mes de agosto de 2009, y que de entonces está creciendo y que esperamos que al mes de diciembre esté creciendo a doble dígito.

No voy a entrar en detalle, tuvimos hace una semana una conferencia de prensa, sobre otras medidas. Es importante reconocer que aunque de manera natural la Banca va a poder impulsar la reactivación del crédito en la economía, hay medidas que podemos hacer para todavía acelerar más ese crecimiento, y agradecemos mucho la colaboración de las autoridades, para poder desarrollar medidas conjuntas en este tema.

Sí quería detenerme en el tema de las PYMES, que creo que es un segmento clave para el desarrollo del país y que tenemos que entender su estructura.

Hay 5 millones de empresas, unidades económicas de acuerdo al ascenso que hace INEGI, pero vean que de estos 5 millones, 4.8 millones son microempresas.

Esto quiere decir que la Banca que atiende hoy a 432 mil empresas, ya es capaz de atender a todas las empresas grandes, medianas, pequeñas y una buena parte de las micros.

Vamos a comentar más adelante que ojalá en el tiempo podamos abarcar a todas, pero es un gran reto atender a las micros en cualquier servicio, no nada más el crédito, porque ahí ya está la frontera de la economía informal.

Pero la Banca sí piensa que podemos seguir creciendo para poder atender con la normatividad actual a un millón de empresas en los siguientes años.

Y quisiera explicarles por qué pensamos eso. Ese millón de empresas está bastante cerca del número de empresas que están registradas en el Seguro Social como patrones; por ejemplo, que son alrededor de 800 mil unidades.

¿Por qué es difícil atender a todo ese universo de 4.8 millones de microempresas? Bueno, porque 75 por ciento solamente tienen sólo un trabajador, porque es muy difícil, desde la identificación, porque 64 por ciento no cuenta con un local fijo, 70 por ciento son de composición familiar, es decir es un trabajo productivo de la familia, y por lo tanto, alrededor de 75 por ciento son informales.

Lógicamente, en este segmento hay una tasa de éxito relativamente baja de 50 mil microempresas que cada año se forman, solamente el 10 por ciento logra desarrollarse y formalizarse.

De todas maneras la Banca tiene una gran oportunidad de seguir creciendo en este segmento de las PYMES; de hecho, es el segmento que más dinamismo ha tenido en los últimos años, la Cartera ha crecido 25 por ciento desde el 2005 a la fecha, y vean cómo ya rebasa los 100 mil millones de pesos de créditos solamente para empresas pequeñas, que estamos hablando de saldos promedio de alrededor de 250 mil pesos de crédito.

Ahí se ve cómo, por lo tanto, respecto al PIB se ha duplicado la participación del crédito a las empresas en México, y lo más relevante de solamente 120 mil empresas que la Banca tendría en el año 2005, hoy está dando crédito a 432 mil empresas; esto refleja el nivel de bancarización que se está dando de este segmento, y que si hemos logrado en 4 años crecer en más de 300 mil, es muy factible que la Banca pueda a lo largo de los siguientes años alcanzar ese objetivo de un millón de empresas en México con crédito.

Aquí están algunas de las medidas, no las voy a repetir, que anunciamos con el Subsecretario Werner para impulsar las garantías de crédito de Nacional Financiera, que son muy importantes. Ha sido un apoyo fundamental para que la Banca penetre en este segmento, y la normatividad de la Comisión Nacional Bancaria flexibilizando sus requisitos.

Con este objetivo este Programa en concreto nos va a permitir incorporar a 250 mil empresas más y seguir sosteniendo una tasa de crédito a las PYMES del 20 por ciento anual durante varios años.

El otro tema que nos interesa mucho impulsar es la infraestructura. Hablamos también en esa Conferencia de Prensa de la ambición que tiene el Presidente Calderón y su Gobierno, de un plan nacional de infraestructura de 94 mil millones de dólares, el avance que lleva del 40 por ciento, y el reto de acelerar todos los procesos de licitación y concesión para que el sector privado con el apoyo financiero de la Banca pueda participar.

Anunciamos una serie de medidas nuevas, que tienen que ver con garantías: "Ven a BANOBRAS" para los proyectos, con líneas de fondeo, y tiene que ver con algunos requisitos, desde el punto de vista de capital, para el capital que requieren estos proyectos de infraestructura, que van a favorecer la participación seguramente de más Bancos en este sector.

La Banca ha venido aportando 70 por ciento del financiamiento para proyectos de infraestructura realizados por el sector privado, y ese es el compromiso que ratificamos de seguir financiando los proyectos de infraestructura que se puedan concesionar, licitar al sector privado este año y los que siguen.

Bien, después de darles este Informe sobre el crédito, quisiera ahora entrar a un tema fundamental para el desarrollo del Sistema Bancario, que es acelerar la penetración, ampliar la bancarización en el país.

Esta cifra me parece que es la más útil para entender que la bancarización es una realidad en México. En el año 2003 la Banca tenía solamente 25 millones de clientes, esto no son cuentas, sino clientes, y actualmente la Banca tiene a 41 millones de clientes; esto refleja un crecimiento muy acelerado en la capacidad de ofrecer servicios bancarios.

Esto ha requerido una gran inversión en la infraestructura de los Bancos, los cajeros automáticos han pasado de 16 mil a 34 mil, las terminales en comercio de menos de 100 mil a 450 mil, las tarjetas de crédito de 8 a 22 millones, y ya hay 60 millones de tarjetas de débito activas en manos de la población. Las sucursales bancarias ya rebasan los 11 mil puntos de venta, han crecido casi 45 por ciento en este periodo.

Cuando se quiere medir el compromiso de las empresas con el país, con la inversión, una medida muy objetiva es el crecimiento de su capital contable, y en este sector el capital contable se ha triplicado, ha pasado de 149 mil millones de pesos en el año 2001 a más de 500 mil millones de pesos invertido en crecimiento del crédito y en crecimiento de la infraestructura.

Recientemente la Comisión Nacional Bancaria y de Valores ha publicado un estudio sobre el nivel de penetración bancaria. Es importante destacar esta conclusión del estudio: el 85 por ciento de la población adulta en México, 85 por ciento, vive en Municipios donde tiene cobertura la Banca. Nos falta llegar al 15 por ciento restante.

En la mayoría de los Estados el porcentaje de Municipios donde la Banca está presente es entre 40 y 60 por ciento de los Municipios, y es un gran reto no nada más de llevar servicios bancarios, sino servicios básicos, servicios de comunicación, comerciales o acceso a mercados, a muchos Municipios del país, porque de 64 Municipios, donde la Banca no tiene presencia, ahí es donde está el 15 por ciento de la población, 81 por ciento son Municipios de menos de 15 mil habitantes, y la mitad son Municipios rurales de menos de 5 mil habitantes, y por lo tanto este es un gran reto para todos los agentes económicos, cubrir un país maravilloso, pero con una gran extensión, una gran geografía, y una concentración muy alta de la población en pocos municipios.

La Banca ha avanzado en cobertura bancaria. En el año '96 solamente atendíamos al 68 por ciento de la población, hoy como decía estamos llegando al 85 por ciento y al 94 por ciento en términos del Producto Interno Bruto de esos municipios.

Aquí lo pueden ver de manera gráfica. En el año '96, en sólo seis Estados de la República la Banca tenía penetración bancaria suficiente y hoy todo el país, 31 de 32 Estados están en ese nivel.

Sin duda, ha habido un gran cambio por la inversión que se ha hecho en infraestructura, la creación de nuevos Bancos y el estado ahí que nos queda en un nivel intermedio que tenemos que todavía

ampliar más la infraestructura para estar en el mismo nivel relativo es Quintana Roo, que ha sido el Estado de la República con mayor crecimiento en la última década.

Hemos invertido mucho, pero afortunadamente el Estado va creciendo a una gran velocidad.

Por eso es muy importante, además de seguir invirtiendo en infraestructura, como lo hemos hecho y lo cual es nuestro compromiso, aprovechar la tecnología para poder incorporar otras maneras de acceder a la Banca y aquí creo, estoy seguro, que todos celebramos estas nuevas regulaciones financieras que van a permitir interconectar la red bancaria, con la red de comercios, como corresponsales bancarios y con los teléfonos celulares, como corresponsales telefónicos.

¿Qué van a poder hacer los usuarios en los comercios o qué ya están haciendo en muchos de ellos? Depositar y retirar efectivo, hacer pago de una tarjeta de crédito, pagar servicios como la luz, el agua, que anteriormente la única opción era ir a una sucursal bancaria.

Y con los teléfonos celulares, ésta es una regulación que está publicándose en este momento, se va a poder desarrollar tecnología para que se hagan movimientos entre cuentas, ya sea del mismo Banco o hacia otro Banco, consultas de saldos y movimiento, y aprovechar la red interbancaria para hacer retiro de ese efectivo en los cajeros automáticos y en los comercios.

Ésta es una lámina que presentó el Subsecretario Werner, que creo que es muy ilustrativa, de cómo los corresponsales es una manera eficiente de poder acceder, incluso a las poblaciones rurales más alejadas, porque conforme se van conectando como corresponsales bancarios, los autoservicios, las tiendas de conveniencia, las tiendas departamentales, TELECOM, las cajas de ahorro y eventualmente las gasolineras que tienen una gran red en todo el país, y donde también se va a poder prestar este servicio de corresponsal bancario, podemos atender al 80 por ciento de los municipios de una manera mucho más eficiente, porque no sería viable realmente como decían todos ellos, fincar una sucursal bancaria.

Así es que sobre este tema de la bancarización, el mensaje fundamental es que ha habido un gran crecimiento de clientes, un gran crecimiento de infraestructura y que ahora hay una innovación muy importante que son los corresponsales bancarios y telefónicos, que va a permitir ampliar la capilaridad del sistema bancario y llegar a muchos más lugares donde era difícil hacerlo, solamente con sucursales bancarias.

Quisiera ahora darles un informe sobre el avance de la competencia en el sector.

Yo no sé si ustedes son conscientes de esta gráfica. No dice ahí los nombres de los sectores, pero son los 17 sectores más importantes de la economía, y lo que esta gráfica pone es al jugador, al competidor más grande en cada sector, el líder.

En el caso del sector bancario el jugador más grande tiene el 25 por ciento de participación de mercado. Y ahí pueden ver cómo hay muchos otros sectores en la economía de México, donde el jugador más grande tiene una participación sustancialmente mayor que en el sector bancario.

De hecho, las autoridades de competencia utilizan este índice Her Findal, que es un índice que lo que mide es concentración económica en un sector determinado y ahí hay una línea roja que no sé si alcanzan a ver, pero es una línea que es la línea de los 2 mil puntos, debajo de esa línea no hay concentración de acuerdo a esta metodología, y arriba de esa línea sí hay concentración.

Como pueden ver la conclusión es muy parecida a la de la lámina anterior.

¿Por qué está sucediendo esto en la Banca? Ha habido una política pública de fomento de la competencia en el sector bancario en los últimos 15 años. El número de jugadores se ha duplicado prácticamente, ha pasado de 23 a 41 bancos, y tienen mucho que ver estos Bancos en el crecimiento de la clientela que mencionaba yo anteriormente.

Cuando en un sector hay competencia, los jugadores más grandes, tienen que perder mercado y esto ha sucedido en México, los cinco mayores bancos han perdido más de 10 puntos de participación que es bastante participación en términos de negocio en la cartera de crédito.

Y esta política pública de fomento a la competencia en el sector bancario, creo que hay que revisar el tipo de instrumentos que ha generado la regulación. Este es un país donde las tiendas comerciales pueden ser bancos y competir directamente en este sector, donde recientemente se permiten bancos de nicho, que con menos capital y un alcance más específico en su actividad, pueden también participar.

Estaba yo diciendo hace poco, hace unos minutos, que los comercios y las telefónicas van a poder participar en el sector, generar ingresos también de la actividad bancaria, a través de los corresponsales bancarios y corresponsales telefónicos.

Y finalmente, tuvimos una conferencia aquí con el ingeniero Jorge Alfaro, Presidente de la Comisión de Medios de Pago de la ABM, la semana pasada, para anunciar esta medida de una nueva disposición de Banco de México, en la que ahora los dueños de los cajeros van a cobrar la comisión completa por el retiro de efectivo o consulta.

Eso da la oportunidad a generar otro tipo de negocio, de bancos especialistas en infraestructura de cajeros automáticos, que podrán cobrarle al resto de los clientes de la Banca; es decir, ha habido una política muy amplia de promoción de la competencia en el sector bancario.

Esto está llevando también a una tendencia de reducción en los precios de los servicios y una mayor transparencia que es el capítulo al que quisiera ahora referirme.

Esta es la cartera total de la Banca; la tasa promedio de interés promedio ponderada al mes de febrero era 9.5 por ciento, ¿por qué? Porque toda esa parte rosa es crédito a las empresas, con una tasa promedio, desde el crédito a las PYMES hasta el crédito a grandes corporativos, del 8.8 por ciento.

El crédito a la vivienda, nuestros clientes están pagando en promedio una tasa de 10.9 por ciento; el crédito al consumo del 29, y donde está el debate normalmente es en la tarjeta de crédito, que representa el 13 por ciento solamente de la Cartera de la Banca, y tiene una tasa promedio del 28.6 por ciento.

Normalmente no escuchamos el debate sobre el tema de crédito al automóvil, por ejemplo, que se ha reducido la tasa del 26 al 14.45 promedio, que es una tasa de interés nada más fija a 5 años, y tampoco en el crédito hipotecario, donde lo más relevante, además de que la tasa es 12.79, que no subió con la crisis sustancialmente, prácticamente se mantuvo, pero como decía hace rato, es un crédito a 20 años a tasas fijas, lo que quiere decir que no importa la inflación, no importa la devaluación, no importa nada, el pago en pesos no se va a modificar en esos 20 años para la familia.

El debate está en la tarjeta de crédito. Yo quiero reconocer que Banco de México modificó su fórmula de Costo Anual Total, aquí pueden ver que esa fórmula nos obligaba a poner la tasa máxima del contrato de tarjeta de crédito, no la que realmente cobrábamos a los clientes, y daba ese promedio del Costo Anual Total, que no es la tasa de interés solamente, sino la tasa y las comisiones del 59.9.

La realidad es que el CAT promedio hoy de la tarjeta es de 42 por ciento y que la tasa promedio es del 28.6, y que el año pasado en medio de la crisis, en medio de una caída de 6 y medio por ciento del PIB, una caída de la Cartera de Consumo, se vendieron más de 2 millones de tarjetas de crédito en los Bancos.

Bueno, creo que una de las razones es porque el crédito aporta bienestar, es muy importante para las familias, pero además porque hay otras opciones de financiamiento disponibles, distintas a los Bancos, que generalmente son más baratas.

Aquí está el Costo Anual Total en promedio de casas comerciales o de casas de empeño, que puede duplicar o triplicar el costo inicial que tiene una tarjeta de crédito, con la ventaja adicional que una vez que entra un cliente a la Banca, en cualquier Banco, participa en el Buró de Crédito; y si paga puntualmente un año y su propio Banco al ver su experiencia no le reduce esa tasa de interés, algún competidor seguramente lo va a hacer, porque hoy, como saben, hay muchos clientes en el mercado que tienen más de una tarjeta de crédito.

En transparencia creo que hay un avance fundamental, aquí pueden ver por qué era tan importante que Banco de México modificara el cálculo anterior, parecía que todos los Bancos eran muy caros, más del 60 por ciento, y que no había diferencia, sólo 14 puntos entre uno y otro.

Ahora, y esta es la publicación que ustedes pueden ver hoy en la página de CONDUSEF, está tomada literalmente, ahí pueden ver si realmente alguien quiere simplemente decidir por precio, yo creo que los consumidores deciden por precio y también por servicio y beneficios, pero si alguien solamente quisiera elegir por precio, hay más de 60 puntos de diferencia en la tasa de interés entre las Instituciones Bancarias, y esto refleja la competencia y refleja la transparencia.

De hecho, la tendencia ha sido de reducción consistente de la tasa de interés de la tarjeta de crédito que ha bajado en estos años del 45 al 28 por ciento, y como decía, no hubo un incremento durante la crisis a pesar del incremento en la morosidad y a pesar de que la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, como saben, cambió su regla de creación de reservas para tarjeta de crédito, duplicando prácticamente el costo para las Instituciones Bancarias.

Esta es una gráfica que creo que es muy interesante para ustedes que nos preguntan sobre la comparación internacional. No podemos comparar directamente una tasa de interés en un país de tarjeta de crédito, qué es esto respecto a otro, sin quitar el costo de fondos; el costo de fondeo en México, que hoy es como del 5 por ciento, en Estados Unidos es cero, y eso también está en la tasa de interés.

Entonces, lo que tiene esta gráfica, que es información de VISA, elimina el costo de fondos, es la tasa de interés net de ese costo de fondos, y vean cómo en los países desarrollados no es de 2, ni 3 por ciento, esa diferencia es de 15 puntos; o sea, si le suman costo de fondos en Estados Unidos estarían cerca del 20 por ciento, y en los países emergentes es de 30 puntos.

México tiene una tasa competitiva respecto a estos países de 23 puntos en promedio, y ahí está Brasil, que tiene más de 70 puntos. Chile más de 40 puntos, porque son economías que están incorporando también una gran cantidad de población sin experiencia de crédito que se está bancarizando.

Entonces, esto creo que es muy importante para reflejar que la tarjeta de crédito, en general, es un producto de más riesgo, disponible 365 días del año, 24 horas en cualquier país, en todos los canales, y tiene un costo diferente, porque el riesgo o la Cartera Vencida que tienen estos productos es el doble o el triple de la Cartera Vencida que tienen otros segmentos, como la hipoteca o como el crédito al auto u otro tipo de créditos.

Comisiones, este es un estudio de Deloitte, que refleja la comisión promedio de ahorro y cheques que ha cobrado la Banca entre 2004 y 2008, ahí pueden ver que la comisión promedio por cuenta ha bajado de 389 a 249, es un 30 por ciento aproximadamente de reducción a pesos constantes, y ahí tienen ustedes el límite mínimo y máximo, porque lógicamente ese es el promedio.

Y lo mismo vemos en las cuotas anuales de la tarjeta de crédito, la cuota por tarjeta de crédito, es decir, el ingreso de los Bancos por comisiones en tarjeta de crédito por cuenta, ha bajado de 729 a 296 pesos, también una reducción de más del 30 por ciento a pesos constantes, de acuerdo a este mismo estudio de Deloitte.

¿Por qué está sucediendo esto? Por la oferta de productos, por la participación de más instituciones en el mercado de tarjeta de crédito, en el mercado de cuentas personales, y esta tendencia seguramente que con la competencia, con la tecnología que nos ha permitido incorporar más el uso electrónico a las cuentas y menos el uso de ventanillas, que es lo más costoso de los servicios bancarios, seguramente que permitirá seguir con esta tendencia de reducción.

Y ésta también es interesante. Si la rentabilidad o los precios, los diferenciales, los márgenes fueran tan altos en la Banca, sería de los sectores en México con mayor rentabilidad y esto tampoco es así.

Ahí está la rentabilidad de los principales sectores de la economía, del año 2009, y ahí ven que el retorno sobre capital en el sector bancario, fue de 12.6 por ciento y que hay varios sectores que tienen una rentabilidad mayor.

Para terminar quisiera informarles sobre las actividades de apoyo social que hace la Asociación.

Estamos muy contentos, tienen ustedes este informe, espero lo puedan leer y estudiar, que es la primera vez que entiendo que un gremio, una asociación en México, primera vez que se hace en la ABM, se hace un informe integral sobre las actividades de responsabilidad social de sus bancos asociados y de la propia Asociación.

Esto además está hecho de acuerdo a estándares internacionales, que hay una recomendación muy concreta para informar sobre este tipo de programas y es un testimonio de los valores que guían la actuación del sector bancario en su relación con la comunidad.

Este informe podrán encontrarlo ustedes las cifras y los programas que tienen que ver con las actividades para mejorar el desempeño económico, el desempeño social y el desempeño ambiental del país y que nos dio una muy agradable sorpresa ver que durante el año 2009 creció 40 por ciento los recursos de la Banca o de los Bancos asociados destinados a estos programas.

Ahí están las marcas de todas las instituciones, como ven es muy amplia la participación de los Bancos y les agradezco mucho el esfuerzo para participar en este informe y el informe específicamente de la ABM, de lo que aporta la ABM tiene tres componentes: uno, la fundación de la propia Asociación, que es la Fundación Quiera, que es una Fundación que ofrece apoyo a niños en situación o riesgo de calle a través de organizaciones especializadas y vamos a ver un video en un momento más, el Programa de Educación Financiera de la Banca y de la ABM y del Programa Bécalos.

Quiera tiene tres programas, atiende ya a 15 mil niños en situación o riesgo de calle y más que hablar yo, los invito a ver este video que les va a dar una mucho mejor explicación de lo que hace Fundación Quiera, y yo le pediría y le agradezco mucho, está aquí la Mesa Directiva de la Dirección Quiera, está su Presidenta Mónica Santamarina de Robles, y está también su Directora General Ana María.

Así que si me haces favor, Mónica de presentar este video.



- **MÓNICA SANTAMARINA:** Pues nada más agradecerles nuevamente su presencia. Ustedes saben que Quiera es la Fundación de la Asociación de Bancos de México.

Como decía Nacho, la Fundación es una Fundación de segundo piso, y nosotros ayudamos a instituciones que trabajan a favor de los niños, niñas y jóvenes en situación de calle; ya sea que estén en calle o en riesgo de salir a la calle, etcétera, con nuestros tres programas estratégicos que son el fortalecimiento del sector, de las instituciones que cada vez sean más profesionales, mejores, que apoyen mejor a los niños, que estén más capacitadas con el sector de educación, para buscar la escolarización de todos nuestros niños y jóvenes y con el Programa de Salud Mental.

Entonces, este año apoyamos a 68 instituciones, es una red que va creciendo, se va conformando y nada más decirles que, como decía Nacho, se apoyó actualmente con programas a prácticamente 15 mil niños, y decirles que realmente la labor vale la pena.

Ustedes saben que la problemática en nuestro país es una problemática que ha ido creciendo con la crisis económica, la crisis de valores, etcétera, todo el problema de delincuencia organizada, de la trata. Y nosotros tenemos que poner nuestra parte, la sociedad mexicana tiene que trabajar y a cada uno nos toca una parte.

En Quiera somos muy conscientes de este trabajo, los Bancos han puesto todo su apoyo para que realmente nosotros también hagamos en esa parte la labor que nos corresponde.

Todo el esfuerzo que se haga por sacar a un chiquito, a una niña, un joven adelante, por darles oportunidades de pleno desarrollo, créanmelo, vale la pena. Pero pues no quisiera decírselos yo, quiero que lo escuchen de ellos mismos para que seamos conscientes de que la situación existe, pero que todo lo que hagamos vale la pena y que hay muchos niños y jóvenes que están saliendo adelante, que se están reintegrando a la sociedad, y es un grano de arena que puede ir creciendo y tenemos que seguir trabajando muy duro.

Yo quisiera que los escucharan a ellos, no a mí.

Gracias.

(SE PROYECTA VIDEO)

- **ING. IGNACIO DESCHAMPS GONZÁLEZ:** Muchas gracias, Mónica.

Para terminar quería también informarles: hace dos años el Presidente Calderón pidió al Secretario de Hacienda y a toda la Banca impulsar fuertemente la educación financiera en el país.

Quiero agradecer a todas las Instituciones que están participando activamente en este reto, e informarles que ya el año pasado con los programas de educación financiera pudimos acceder a alrededor de 2 millones y medio de personas a través de contenidos, a través de talleres y las estrategias de educación de las distintas Instituciones.

Y finalmente, nos da mucho gusto que el Programa Bécalos, que está ahorita ya la Campaña empezando para este Verano, es el programa de becas que hace la Asociación de Bancos de México, muchas de las Instituciones Bancarias de esta Asociación participan, y los clientes de la Banca aportando 5 pesos en los cajeros automáticos, y esto ha permitido constituir el Programa de Becas más grande del Sector Privado en el país con 85 mil beneficiarios, tanto a alumnos de educación media superior y superior, como maestros que reciben capacitación para tener mejores capacidades.

Quisiera también invitarlos brevemente a ver la Campaña de Bécalos, que está en este momento presentándose al público, invitándolos a colaborar en los cajeros automáticos.

(PROYECCIÓN DE VIDEOS)

Muy bien. Esta es la Campaña que hace la Banca para apoyar la educación en el país, y tuvimos un éxito muy importante el año pasado, creció más de 13 por ciento los recursos aportados y los fondos de las Instituciones, así que confiamos que con la colaboración de los clientes y la credibilidad de este Programa pueda seguir creciendo para apoyar a más jóvenes y maestros.

Ese es el Informe que quería yo darles, y ahora pasamos a sus preguntas.

---o0o---