

73 CONVENCION BANCARIA

ASOCIACIÓN DE BANCOS DE MÉXICO “Claves para el desarrollo sostenible. El papel de la Banca”

Hotel Princess

Versión estenográfica

Acapulco, Gro., 22 de Abril de 2010.

DR. GUILLERMO BABATZ TORRES Presidente de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores

- **MODERADOR:** Amigos, continuamos con los trabajos de esta Sesión Plenaria de la Septuagésima Tercera Convención, que como ustedes saben, es la Convención del Bicentenario.

A continuación vamos a tener la participación del Presidente de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, Guillermo Babatz.



- **DR. GUILLERMO BABATZ TORRES:** Actuario Ernesto Cordero Arroyo, Secretario de Hacienda y Crédito Público; doctor Agustín Carstens Carstens, Gobernador del Banco de México; ingeniero Ignacio Deschamps González y licenciado Luis Robles Miaja, Presidente y Presidente Ejecutivo de la ABM; don Carlos Abedrop Dávila; distinguidos miembros del Presidium:

Quiero agradecer a la Asociación de Bancos de México por su amable invitación para participar en esta Septuagésima Tercera Convención Bancaria.

Tal como lo expresa el tema seleccionado para la Convención, la Banca Comercial juega un papel trascendente en el desarrollo de un país, un sistema bancario moderno y eficiente, no sólo fomenta el ahorro, sino que lo canaliza hacia las familias y empresas que mejor uso le pueden dar, lo que promueve la productividad e impulsa el crecimiento económico del país.

A través de este proceso de intermediación, la Banca también transforma el ahorro de corto y mediano plazo, en financiamiento de largo plazo, transformación que es vital para lograr el desarrollo de infraestructura y para promover la formación de patrimonio de los hogares.

Durante mi intervención, haré referencia a la evolución que ha seguido el crédito bancario en nuestro país, a lo largo de los últimos 30 años, con el fin de ilustrar por qué, al día de hoy, el sistema bancario mexicano es menos profundo de lo que correspondería a una economía del tamaño y nivel de sofisticación como la nuestra.

También destacaré, por qué consideramos que el entorno actual es propicio para que se observe una expansión prolongada y vigorosa del crédito bancario y por qué, a diferencia de lo sucedido en otras ocasiones, creemos que episodio de expansión, dará un mayor impulso de crecimiento económico y a la atención de las necesidades de las familias mexicanas.

Para facilitar la exposición, he dividido la evolución del crédito en las últimas tres décadas en cuatro etapas.

La primera de ellas, comprende el período 1982 a 1988, y que se caracterizó porque la Banca había pasado a manos del Estado. En esta etapa, el crédito bancario extendido al sector privado no financiero, experimentó una caída de 14.5 por ciento en términos reales.

Además durante estos años, las instituciones de crédito perdieron gran parte del capital humano con que contaban y en particular se perdió la experiencia en el análisis y el otorgamiento de crédito.

Al mismo tiempo las instituciones dejaron de invertir en tecnología y de instrumentar los procesos necesarios para garantizar una adecuada suscripción y seguimiento del crédito, no sólo empresarial, sino también hipotecario y de consumo.

La segunda etapa en la evolución del crédito se inició hacia finales de los años 80's, con un proceso de desregulación del sector bancario caracterizado por el fin del control de las tasas de interés y de la canalización obligatoria del financiamiento hacia cajones selectivos de crédito.

Esta liberalización, aunado a los altos superávits primarios y en cuenta de capitales de los primeros años de la década de los 90's, ocasionó que la Banca contara con un enorme monto de recursos disponibles para prestar, lo que se tradujo en un significativo aumento del crédito.

Entre 1989 y 1994, el crecimiento no al real del crédito bancario del sector privado no financiero, fue de 38 por ciento en promedio.

Desafortunadamente esta acelerada expansión del crédito fue desordenada, esto se explica en primer lugar porque las Instituciones carecían de los controles necesarios para asegurar que los procesos de otorgamiento y seguimiento del crédito, así como los mecanismos de suscripción y monitoreo de riesgos crediticios fueran adecuados.

En segundo lugar, el Sistema tampoco contaba con una regulación y una supervisión apropiada por parte de las Autoridades Financieras.

En conjunto, ambos hechos hicieron factible no sólo que dicha expansión ocurriera, sino que la verdadera calidad de la Cartera Crediticia del Sector Bancario no se revelara oportunamente, ya que las reglas contables vigentes en esos años permitían postergar los registros de cartera vencida.

Posteriormente, durante los primeros meses de 1995, las tasas de interés experimentaron una importante alza y la actividad económica se desplomó.

En este contexto se inicia la tercera etapa en la evolución del crédito de nuestro país, cuando los problemas ya existentes en el Sistema Bancario Mexicano se agravaron y se hicieron patentes.

La Cartera Crediticia de la Banca era de mala calidad y los deudores, tanto personas físicas como morales, se encontraban en una situación financiera comprometida que les dificultaba cumplir con sus obligaciones.

Ante la situación descrita, el Gobierno Federal instrumentó diversos programas de apoyo para evitar el colapso del Sistema Bancario, con el fin de evitar que se perjudicara a los depositantes.

Este episodio de nuestra historia reciente ejemplifica cómo una expansión crediticia, cuando no se sustenta sobre bases sólidas, es un fenómeno aparentemente benéfico, que sin embargo no genera crecimiento económico sostenido, y por el contrario, puede provocar años de estancamiento.

Así la tercera etapa en la evolución del crédito en nuestro Sistema Bancario se puede identificar como una fase de recomposición y cautela, ya que después de la crisis financiera de los años 90's y con base en las lecciones aprendidas, las autoridades financieras en colaboración con los Bancos emprendieron un importante esfuerzo para reconstruir a nuestro Sistema.

Como parte de este esfuerzo, las autoridades establecieron programas para sanear a las Instituciones que mostraban viabilidad y se reconstituyó su capital, lo que en muchos casos llevó al cambio de control en los Bancos.

En paralelo, se iniciaron los procesos de liquidación del resto de las instituciones, además se modificaron los ordenamientos legales para dar cabida a la emisión de nuevas normas prudenciales y

contables, se mejoró sustancialmente el régimen de revelación de información, se fortaleció la supervisión de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, se estableció el Sistema de Protección al Ahorro Bancario con la creación del IPAB, y se creó la CONDUSEF como autoridad en materia de protección al consumidor.

Por su parte, a partir del 95 el esfuerzo de los Bancos se enfocó en la reconstitución de su capital, en la reestructura de su cartera crediticia, en llevar a cabo las adecuaciones necesarias para cumplir con el nuevo marco normativo, en la reingeniería de sus procesos y sistemas, así como en la formación de una nueva generación de Banqueros Mexicanos.

Como consecuencia, el crédito bancario del sector privado se contrajo 76 por ciento entre el cierre del 94 y el cierre de 2003 a una tasa promedio del 15 por ciento; esta contracción se dio a pesar tanto de la recuperación económica como de la entrada masiva de capital al Sistema, que se observaron en ese periodo.

Es así que no fue si no hasta 2004 que el crédito bancario comenzó a crecer de nueva cuenta, y lo hizo de una manera vigorosa, por lo que la cuarta y última etapa en la evolución del crédito de nuestro país se caracteriza por un acelerado crecimiento.

Entre 2004 y 2009 el crédito bancario al sector privado no financiero creció a una tasa promedio anual de 16 por ciento, con una clara expansión en todos los tipos de Cartera.

En estos últimos 5 años la cartera de crédito empresarial, hipotecario y de consumo crecieron en términos reales 92, 118 y 85 por ciento respectivamente.

Gracias a este comportamiento la Banca Comercial se ha colocado nuevamente como la principal fuente de financiamiento de la actividad productiva del país.

Mientras que al cierre del 2003 el crédito bancario representaba el 39 por ciento del crédito total otorgado al sector privado, al cierre de 2009 su participación había aumentado al 56 por ciento.

Para evaluar este periodo de expansión crediticia, es necesario analizar la dinámica en cada uno de los segmentos en que opera la Banca.

En cuanto al crédito empresarial, es posible afirmar que en términos generales se han utilizado prácticas crediticias adecuadas, lo que se refleja en un bajo nivel de morosidad que muestra esta Cartera, a pesar del periodo de contracción económica, experimentado durante 2009.

En este sentido, quisiera destacar que aplicar buenas prácticas bancarias al otorgarle financiamiento al sector empresarial, es particularmente importante, ya que al cierre del primer trimestre de este año esta Cartera representa el 46 por ciento de la Cartera Crediticia Total de la Banca.

Además, también vale la pena destacar que el crédito a empresas se ha otorgado en condiciones crediticias razonables, ya que la tasa promedio ponderada de esta Cartera es de TIE más 370 puntos base.

A pesar de estos buenos resultados, el Sistema también enfrenta grandes retos en cuanto al crédito empresarial. En primer lugar, aunque se ha observado un crecimiento importante, el monto del crédito otorgado a las empresas es todavía muy bajo en relación con el tamaño de la actividad empresarial en nuestro país; en segundo lugar, está sumamente concentrado en pocos acreditados, relativamente grandes.

Al cierre de febrero de 2010, los principales 300 acreditados en el sector, concentran aproximadamente el 50 por ciento de la cartera empresarial.

Por lo anterior, un objetivo compartido entre la Banca y las autoridades financieras, es lograr una mayor penetración. Esto es, un mayor otorgamiento de crédito bancario a empresas medianas y pequeñas.

Esto incrementaría el potencial de crecimiento de nuestra economía, al tiempo que reduciría el riesgo de concentración en relativamente pocas contrapartes, una de las mayores vulnerabilidades de nuestro sistema bancario.

Para lograr este objetivo, la Banca debe continuar trabajando en generar la infraestructura necesaria para atender este mercado, mediante acciones como capacitación de ejecutivos especializados en atención a clientes a nivel regional, perfeccionar el proceso de promoción y análisis de crédito, equilibrar los beneficios de un manejo prudente de riesgos y los costos asociados con la originación y el seguimiento de la cartera, y por último, diseñar estrategias para cubrir una necesidad no atendida; el ofrecer asesoría financiera a las empresas mexicanas durante sus distintas fases de expansión.

No es común encontrar ejemplos en los que un Banco acompañó a una empresa en sus diferentes etapas de crecimiento, apoyándola en un principio con crédito y asesoría de inversión, para luego inducirla y emitir deuda en nuestro mercado de valores, y finalmente promover su colocación en la Bolsa.

La Banca Múltiple está llamada a atender al sector empresarial de nuestro país, de una manera más integral.

Por lo que toca al crédito hipotecario, el crecimiento en los últimos cinco años, también ha sido significativo; 22 por ciento anual en promedio.

En términos generales, los créditos que sustentan este crecimiento se han originado con apego a sanas prácticas bancarias.

Así por ejemplo el enganche promedio de la cartera suscrita de 2004 a 2009, fue de 30 por ciento el valor de la vivienda.

Además más del 76 por ciento de dicha cartera está compuesta por créditos denominados en pesos de tasa fija.

Al respecto, uno de los atributos favorables de este negocio bancario, es que las tasas de interés resultan competitivas, si consideramos que el costo de fondos del Gobierno Federal en tasa fija a 10 años es de alrededor de 7.5 por ciento y que la pérdida esperada de la cartera hipotecaria es de aproximadamente 4.5, las tasas hoy vigentes para créditos hipotecarios de 15 ó 20 años, de alrededor de 12 ó 13 por ciento, resultan competitivas.

Nuevamente, a pesar de estos logros, la Banca todavía tiene mucho camino que recorrer para atender la demanda de financiamiento para vivienda de la población. Lo anterior se explica porque la gran mayoría del crédito hipotecario se ha concentrado en financiar vivienda de relativo alto valor.

Para revertir esta tendencia, es importante que la banca comercial expanda su negocio hipotecario hacia el otorgamiento de créditos para adquirir viviendas de menor valor.

Para ello, deberá ajustar sus políticas crediticias y adecuar sus sistemas de cobranza, con la finalidad de atender a los segmentos de la población, cuya capacidad de endeudamiento está entre los 200 y 500 mil pesos.

Otro reto asociado con este mismo tema, es el de financiar de manera más activa a la construcción de vivienda otorgando créditos, no sólo a los principales y más grandes desarrolladores, sino también al enorme número de empresas constructoras regionales que edifican más de la mitad de las viviendas del país.

El último rubro por analizar en relación con la expansión crediticia en los últimos cinco años, es en el que se han registrado más errores que aciertos, el crédito al consumo.

Este seguimiento segmento fue el más dinámico entre el 2004 y 2006 en 2007 aún creció por arriba del 20 por ciento.

Durante este período las instituciones concentraron parte importante de sus esfuerzos en expandir este negocio asociado con márgenes y comisiones particularmente elevados.

Al respecto los ingresos por margen de intermediación y comisiones netas, fueron en asenso continuo pasando de 8 por ciento de los activos productivos del sistema en 2004 a 12 por ciento en 2007.

Este incremento se explica en su mayoría por la expansión del crédito al consumo. Sin embargo, dicho crecimiento estuvo caracterizado por una laxa suscripción crediticia, por un inadecuado seguimiento de la cartera, y por la promoción de productos con altas tasas de interés, altas

comisiones y en muchas ocasiones pagos mínimos excesivamente bajos que ocasionaban el aumento de los saldos insolutos debido a la capitalización de intereses.

El incremento de los ingresos generó una falsa sensación de altos márgenes de utilidad en la Banca, a pesar de estar basada en la expansión poco cuidadosa de tarjetas de crédito, porque las instituciones no enfrentaban todavía la morosidad que a la postre las forzaría a reconocer pérdidas importantes originadas por un otorgamiento inadecuado de créditos al consumo.

Así a lo largo del 2007 se hizo evidente el severo deterioro de las carteras de crédito al consumo, el retorno sobre activos productivos del sistema en su conjunto asociado a la actividad crediticia de los Bancos, pasó de 3.5 en 2006 a 1.6 en 2008 y 0.1 por ciento en 2009 como consecuencia de tres factores.

Primero, la mayor creación de reservas para enfrentar las pérdidas asociadas al negocio de tarjeta de crédito.

Segundo, la contracción del crédito al consumo y en consecuencia su menor participación en los balances bancarios.

Tercero, una disminución de 25 por ciento en los ingresos por comisiones que pasaron de 2.7 por ciento a 2 por ciento del activo productivo entre 2006 y 2009.

Además, los efectos perjudiciales de aplicar prácticas inadecuadas, llevaron a una contracción del crédito en este segmento que empezó durante 2008 y que seguramente continuará hasta finales de 2010 o principios de 2011.

Por ello el saldo de Cartera de crédito al consumo al cierre del mes de febrero del presente año es prácticamente el mismo que al inicio de esta Administración, pero además ha habido otras consecuencia negativas: millones de familias han tenido dificultades para cubrir los pagos de sus tarjetas, la Banca ha tenido que absorber 211 mil millones de pesos en pérdidas asociadas con esta Cartera en los últimos tres ejercicios, y ha sufrido un enorme deterioro en su reputación.

Con este breve recuento es posible concluir que 15 años después de iniciada la crisis bancaria, nuestro Sistema todavía requiere algunos ajustes para lograr una expansión del crédito robusto y sostenible, que alcance los diversos segmentos de familias y empresas de nuestro país, y que se caracterice por ofrecer productos adecuados a costos competitivos.

La experiencia adquirida en los últimos años nos permitirá aprender de los errores cometidos y continuar construyendo a partir de los aspectos positivos.

Estoy convencido de que el entorno actual es sumamente propicio para que los Bancos promuevan el crecimiento del crédito y la mejora continua de esos productos y atención a sus clientes.

Por primera vez, en mucho tiempo, el rendimiento de los valores gubernamentales no es suficiente para justificar que los Bancos concentren en ellos una parte elevada de sus inversiones, y a la vez difícilmente podrán sustentar su rentabilidad en la expansión indiscriminada de crédito al consumo.

Así hoy los Bancos están obligados a acercarse a sus clientes para atender sus necesidades y tratar de satisfacerlas con productos y servicios adecuados.

En este entorno, aquel o aquellos Bancos que no sean capaces de servir a sus clientes, difícilmente podrán continuar generando una rentabilidad adecuada, concentrándose simplemente en sus actividades de inversiones de mercado o mediante la expansión de crédito al consumo mal suscrito.

Es así como en un espacio de apenas dos o tres años los Bancos pasaron de un entorno en el que parecía relativamente fácil generar rendimientos elevados a uno en el que sólo aquellos que sean capaces de expandir su actividad crediticia, sin comprometer la calidad de sus activos, podrán generar retornos acordes con las exigencias de sus accionistas.

Las nuevas reglas impuestas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores refuerzan lo anterior, al exigir que los Bancos constituyan reservas con base en la pérdida esperada de su Cartera y no sólo con base en su morosidad.

En la búsqueda de una expansión sana y sostenida de la Cartera Crediticia, los Bancos deberán enfocarse en mantener un mejor equilibrio entre originar prudentemente nuevos créditos y adquirir y retener a los clientes cumplidos.

Por ello, desde hace algún tiempo los Bancos están trabajando en proyectos que les permitan, por ejemplo, conocer mejor el perfil de cada cliente y utilizar su historia crediticia, sus patrones de gasto para estructurar productos personalizados y ofrecer tasas más bajas a quienes sirven puntualmente sus obligaciones.

Asimismo, varias Instituciones han invertido considerables recursos y esfuerzos para mejorar sus sistemas y procesos de atención a clientes.

Espero que como resultado de estas y otras medidas el Sistema Bancario Mexicano compita a través de mejores productos, se oriente a cubrir nichos de mercado no atendidos, aplique estrictos criterios de originación de crédito y conozca con claridad los riesgos en que incurre al incorporar en su medición la información disponible tanto sobre el comportamiento del cliente como su probabilidad de incumplimiento.

Por su parte, actualmente la Comisión Nacional Bancaria y de Valores está poniendo especial énfasis en la supervisión de los procesos de suscripción crediticia, con la finalidad de que las expansiones de cartera de los Bancos se sustenten en el uso de las mejores prácticas de originación del crédito y en el reconocimiento claro y preciso del riesgo que están asumiendo; todo ello para asegurar que no se

repetirá un episodio de expansión desordenado del crédito, como el que se presentó en 2006 y 2007 con la Cartera de tarjeta de crédito.

El crecimiento ordenado del crédito es un factor necesario para que el Sistema Bancario cumpla con su papel en la economía mexicana, esto es: para que contribuya a lograr un desarrollo sustentable en nuestro país. Sin embargo, otro aspecto relevante para ello es lograr una mayor profundización financiera, esto es: incorporar al Sistema Bancario formal a una cada vez mayor parte de la población.

Dedicaré la segunda y última parte de mi intervención a comentar brevemente acerca del acceso a los servicios financieros.

Al respecto, el acceso a productos de depósito, ahorro, pagos y transferencias resulta tan importante como el acceso al crédito que comenté previamente.

De hecho, resulta más natural para una persona establecer una relación inicial con un intermediario a través del ahorro y los servicios de pago, para luego demandar productos de crédito y cobertura de riesgos.

En este ámbito sucede algo similar a lo descrito con el crédito: a pesar de las altas tasas de crecimiento en números de sucursales, cajeros automáticos y terminales punto de venta en el país durante los últimos 5 años, México no cuenta todavía con la cobertura requerida para atender adecuadamente la demanda por servicios financieros.

Sólo por mencionar algunos rubros, entre el cierre de 2003 y el de 2009, el número de sucursales bancarias aumentó 38 por ciento, los cajeros automáticos 66 por ciento y las terminales punto de venta 179 por ciento.

En gran medida, estos esfuerzos se explican porque la captación de recursos mediante depósitos de exigibilidad inmediata aumentó 46 por ciento en los últimos 5 años.

A pesar del compromiso que ponen en evidencia los avances mencionados, todavía existen muchas zonas geográficas del país con una presencia bancaria insuficiente o bien sin ninguna presencia bancaria; existe preocupación y una visión compartida entre las autoridades financieras y las instituciones del sector bancario sobre la dificultad de avanzar a la velocidad requerida en materia de acceso a servicios financieros básicos, utilizando la fórmula de sucursales bancarias tradicionales, en particular en zonas de baja densidad poblacional y de ingresos relativamente bajos, resulta inapropiado instrumentar los mismos esquemas de acceso a los servicios financieros con los que se atienden las zonas urbanas más densamente pobladas y con mayores niveles de ingreso.

Es por ello que autoridades y Bancos han colaborado para introducir al sistema la posibilidad de usar nuevos modelos de negocio y nuevos productos, cuyo enfoque y características permitan atender las brechas de inclusión. Por una parte se introdujo la figura de corresponsales bancarios al Sistema Financiero Mexicano. A través de los corresponsales los Bancos que operan en territorio nacional

tienen la posibilidad de expandir su red de servicio sin los costos que representa la instalación y el mantenimiento de la infraestructura tradicional de sucursales.

Asimismo, esta figura tiene la ventaja de acercar los servicios financieros a la población a través de establecimientos que visitan cotidianamente, lo cual reduce no sólo los costos transaccionales, sino que permite proveer estos servicios en un ambiente familiar para el cliente.

Por otra parte, en línea, con el objetivo de facilitar la oferta de servicios financieros, se incluyó a la Banca de nicho como participante en el Sistema. Esta figura reconoce que existen agentes económicos interesados en proveer sólo una fracción de los servicios y productos autorizados para las instituciones de Banca Múltiple y permite la especialización de los oferentes en una región, producto o segmento de mercado en lo particular.

Merece especial mención el Banco de nicho emisor de medios de pago, como una figura que puede contribuir significativamente a ofrecer productos transaccionales y de ahorro a algunos segmentos hasta ahora no atendidos.

Adicionalmente se han realizado las adecuaciones necesarias al marco legal para permitir y fomentar el desarrollo de modelos de negocio basados en la oferta de servicios de pago móvil. Estas modificaciones buscan hacer viable y atractiva la provisión de servicios de pago y transferencias electrónicas de persona a persona a través de dispositivos de telefonía celular.

Para introducir el pago móvil en México dentro de un marco regulatorio que, por un lado favorezca el éxito de este modelo de negocios y, por el otro, garantice la seguridad de las transacciones de los usuarios, se empleó un enfoque basado en riesgos; de este modo se establecieron controles incrementales a las transacciones realizadas a través de medios electrónicos, esto es: controles que se incrementan con base en el riesgo que dichas transacciones representan para el usuario final.

De manera complementaria se introdujo el concepto de cuentas de baja transaccionalidad, las cuales se encuentran sujetas a requerimientos menos onerosos en cuanto a la identificación del cliente y la conformación de expedientes. Esta medida pretende facilitar la apertura de cuentas ligadas a un dispositivo de telefonía móvil mediante el cual se pueden realizar transacciones limitadas, con el fin de permitir el uso de servicios de pago móvil sin que los Bancos y los usuarios enfrenten obstáculos que pueden generar la apertura en una cuenta bancaria tradicional.

La posibilidad de abrir este tipo de cuentas a través de la red de corresponsales bancarios potencializa aún más la capacidad del pago móvil para brindar servicios transaccionales básicos y dar acceso al sistema de pagos a la población que actualmente no cuenta con él.

Otro cambio importante en la estrategia de inclusión financiera es la reciente modificación a la Ley de Transparencia y Ordenamiento a los Servicios Financieros, mediante la cual se facilita la entrada a entidades no bancarias a dos negocios hasta ahora dominados por los Bancos más grandes que operan en el País o por sus subsidiarias.

El primero de ellos es la instalación y administración de terminales punto de venta, la llamada adquirencia; y el segundo es la recepción y ruteo de transacciones de pago electrónicas. La instrumentación de esta reforma legal promoverá una competencia más abierta y frontal en ambos segmentos, lo que a su vez debe redundar en ampliar la cobertura en el país de la infraestructura necesaria para realizar pagos electrónicos.

Precisamente ahora que se han promovido todos estos cambios y que empiezan a instrumentarse nuevos modelos de negocio para atender a los segmentos hasta hoy desatendidos, resulta indispensable contar con un diagnóstico sobre el tema y darle seguimiento puntual a los avances logrados en esta materia.

Es por ello que la Comisión publicó su primer reporte de inclusión financiera y que continuará con su publicación trimestral. El contenido del primer reporte de los subsecuentes servirá para inducir una discusión abierta sobre el tema de la inclusión financiera en diversos foros y contribuirá a la formalización de políticas públicas para promover el acceso y uso de los servicios financieros que la población requiera.

Señoras y señores, para terminar mi participación en esta Septuagésima Tercera Edición de la Convención Bancaria, quisiera reiterar el compromiso que tiene la Comisión Nacional Bancaria y de Valores con los participantes del sector, así como con el público en general, de salvaguardar la estabilidad del Sistema Financiero Mexicano y fomentar su eficiencia y desarrollo incluyente en beneficio de la sociedad.

La viabilidad de este objetivo sería limitada de no existir un compromiso similar por parte de las instituciones bancarias que operan en el territorio nacional.

Por ello, ratifico la disposición e interés de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores para mantener y fortalecer el diálogo con la Asociación de Bancos de México, a fin de apoyar todas aquellas acciones encaminadas a fortalecer la contribución de la Banca al desarrollo de nuestro país, salvaguardando su estabilidad y con ello los intereses de la Nación en su conjunto.

Muchas gracias.

---oOo---