



## Cofece, un estudio para analizarse

■ *No se reconoce* que el otorgamiento de nuevas licencias bancarias no se ha acompañado de una redistribución de clientes y servicios que se prestan.

**L**a Cofece, cuyo pleno preside **Alejandra Palacios**, entregó la investigación y recomendaciones sobre el sistema financiero y sus mercados en el Congreso de la Unión el miércoles por la noche y, lo puso a la disposición de todo aquel que quiera verlo y consultarlo en su sitio de internet oficial.

Es amplio, porque tiene casi mil páginas, pero en las primeras 64 se encuentra un resumen ejecutivo que es bastante completo, que subraya la necesidad de provocar movilidad entre los usuarios de servicios financieros y, el introducir incentivos para que los prestadores de esos servicios, particularmente los entrantes y los de menor tamaño, se esfuercen por atraer esos clientes.

En nuestro país el número de bancos se ha ampliado a 45, pero el número de intermediarios financieros de todo tipo de sofisticación alcanza los cinco mil, o al menos ese es el universo de supervisión que concentra la Comisión Nacional Bancaria y de Valores de **Jaime González Aguadé** y no incluyó a las otras comisiones.

Ahora bien, siempre el énfasis se realiza sobre el sistema bancario, que es el más supervisado, pero en general no se reconoce que el otorgamiento de nuevas licencias bancarias no se ha acompañado de una redistribución de los clientes y de los servicios que se prestan.

Recientemente el gobernador del Banco de México, **Agustín Carstens**, comentaba con la directora gerente del FMI, **Christine Lagarde** que el acceso a los servicios financieros de los segmentos de población más pobres tenía que ver con el precio, pero la realidad indica que no siempre la movilidad o inclusión de un cliente está ligada al precio, salvo cuando se trata de clientes muy sofisticados como **América Móvil** o Walmart, o una tesorería estatal. Ahí sí una décima cuenta.

Traigo esto a colación porque el conjunto de recomendaciones que incluye la investigación de la Cofece, deberá tomar en cuenta la experiencia para no seguir cometiendo errores.

El ejemplo más fresco es lo ocurrido con el sistema de cajeros automáticos. Hay redes independientes que son agregadores del sistema, pero que cobran más que las bancarias. Sin embargo, el exdirector del Sistema Financiero de Banco de México, **José Quijano**, pretendiendo bajar los precios por retiro de efectivo en la red de cajeros, logró que se sustituyeran las cuotas de intercambio por el sobre cargo (*surcharge*) que rige en otros países.

Al menos la Cofece, reconoce que el mercado mexicano es distinto, vertical, de manera que sugiere el establecimiento de cargos de acceso entre bancos basados en costos y con esquemas que reduz-

can la diferencia entre lo que cobra un banco o el otro, porque van desde 16 pesos en Inbursa, hasta 32 pesos en HSBC, Santander o Scotiabank, amen de que se cobra cero a los clientes propios.

Antes del *surcharge*, los bancos se cobraban cuotas de intercambio. El emisor de la tarjeta le cobraba a su cliente por retiro, y a su vez el banco dueño del cajero le cobraba un *fee* al banco emisor por aceptar su plástico. El precio rondaba los siete pesos. **Quijano** lo cambió argumentando cuestiones de transparencia y para promover desarrollo de redes de cajeros nuevos, y lo que hizo fue aplicar *surcharge*.

De entonces a la fecha, no ha entrado ninguna red de cajeros privada, no hubo ningún efecto en penetración y sí se incrementó mucho el costo para los usuarios y los beneficiarios del incremento no fueron Bancomer ni Banamex que tenían la red más grande, sino las redes independientes.

Tuvo un efecto adicional: desplazó a los bancos de menor escala del negocio de nóminas, porque ya no podían absorber el costo de tres o cuatro retiros por mes por nominatario al ofrecer el servicio.

Moreleja. El informe está muy bien hecho, pero antes de adoptar decisiones que parecen ir en el sentido correcto, hay que anticipar lo que la regulación puede provocar en el mercado: más concentración y mayor costo para el usuario.



Fecha <b>11.07.2014</b>	Sección <b>Dinero</b>	Página <b>5</b>
----------------------------	--------------------------	--------------------

### De Fondos a Fondo

Entre todos los que están atentos a la precisión que marquen los dictámenes de las leyes en materia de energía en torno a la propiedad de la tierra y renta de la misma, está el Fondo de Infraestructura Macquarie México, que preside **Jonathan Davis Arzac**, el que, recordará, el mes pasado anunció que aplazaba su participación en el consorcio que pretende desarrollar el parque eólico en Oaxaca de 132 aerogeneradores Vestas.

Uno de los cuatro dictámenes que pasaron en Comisiones Unidas el Senado fue el de la Ley de la Industria Eléctrica, y por su contenido, podría ser el switch que dé la luz a esta inversión, claro, una vez que ya sea ley.

La inversión está detenida pese a ser un proyecto que impulsa el consorcio Mareña Renovable (originalmente constituido por tres socios) para construir un parque eólico de 396 Mw en Oaxaca.

El Fondo de Infraestructura Macquarie México fijó como plazo el próximo 17 de septiembre, para definir su futuro en este con-

sorcio, en el que su aportación es de 32.5%, en pesos ese porcentaje ronda los mil 100 millones de pesos (mdp).

Otro de los socios del hoy estancado proyecto es Mitsubishi Corporation que globalmente preside **Ken Kobayashi**, y cuya participación asciende a 34%, y el tercer socio es el fondo de pensiones holandés PGGM, que comanda **Else F. Bos**; como comprador de la energía anote a Heineken, que en México preside **Marc Busain**.

Las razones en el retraso: oposición de un grupo de ejidatarios y que nomás no deja entrar a los terrenos en donde se construirá el parque eólico.

Los terrenos en cuestión se localizan en la Barra de Santa Teresa, y la asamblea comunitaria ya había aceptado y firmado el acuerdo, el 2 de agosto de 2011, salió a la palestra la Asamblea de los Pueblos Indígenas del Istmo de Tehuantepec en Defensa de la Tierra y el Territorio (APIITDIT), liderada por **Rodrigo Flores Peñaloza** y **Lucila Bettina Cruz Velázquez**, y la Unión de Comunidades Indígenas

de la Zona Norte del Istmo (Ucizoni), que encabeza **Carlos Beas Torres**, para abanderar el rechazo de la asamblea hasta que no les suban los pagos.

Mareña Renovables pagó impuestos estatales y municipales y hace cuatro años cubrió la renta a los indígenas ikojts (huaves) propietarios de las tierras, y ante la decisión de no aceptar, estos tres tendrían que regresar lo pagado porque el incumplimiento del acuerdo no es de el consorcio que está pensando relocalizar en otra zona el parque, inclusive en otro estado, porque las autoridades encabezadas por gobernador **Gabino Cué Monteagudo**, no destraban el proyecto de Mareña Renovables y, son cada vez más las empresas e inversionistas que pretenden instalarse en Oaxaca, quienes se replantean si quedarse por la falta de seguridad jurídica y la facilidad con que son presas de la industria del chantaje.

Y si bien la ley no es retroactiva, podría Mareña buscar otros terrenos en la misma zona, ya veremos, pero por lo pronto no les pierda la pista.

No siempre la movilidad o inclusión de un cliente está ligada al precio.