

ENTREVISTA AL TITULAR DE LA UNIDAD DE CRÉDITO PÚBLICO DE LA SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO, GERARDO RODRÍGUEZ REGORDOSA, POR MARICARMEN CORTÉS, MARCO ANTONIO MARES Y JOSÉ YUSTE, CONDUCTORES DEL PROGRAMA *FÓRMULA FINANCIERA*, EN EL 103.3 DE FM.

México, D. F., 26 de noviembre de 2010.

Maricarmen Cortés: Está con nosotros el papá de cetesdirecto, Gerardo Rodríguez Regordosa, él es el Titular de la Unidad de Crédito Público de la Secretaría de Hacienda ¿cómo estás?

Gerardo Rodríguez: Maricarmen, buenas noches, Pepe, Marco...

José Yuste: Hola, qué tal.

Marco Antonio Mares: Bienvenido Gerardo.

Gerardo Rodríguez: ...estar aquí con ustedes.

José Yuste: ¿Cómo estás Gerardo, bien?

Maricarmen Cortés: Oye Gerardo a mí me parece, lo decíamos ahorita al aire, no sé si tuviste oportunidad de escucharlo, me parece una muy buena idea, me parece muy bien que tengamos los mexicanos accesos a instrumentos de inversión más altos que lo que te ofrecen los bancos, que son una porquería, y la posibilidad de comprar CETES Directos y no solamente CETES sino valores gubernamentales que se subastan semanalmente.

Pero, así como qué bruto, qué bárbaro, se va alcanzar la propuesta de bancarizar el segmento más pobre de la población, yo lo veo en chino porque necesitas tener tu cuenta bancaria, tener tu FIEL, ir al SAT, tener tu CURP.

O sea, los requisitos, que bueno que se avance en la economía formal y que bueno que la clase media tenga acceso a instrumentos. Pero a ver, pláticanos un poco sobre cetesdirecto.

Gerardo Rodríguez: Sí Maricarmen, sin duda cetesdirecto es un avance muy importante, hoy yo creo que es un acontecimiento muy relevante para el sistema financiero, porque todo el esfuerzo que ha venido haciendo el Gobierno Federal, el Congreso, el sector bancario en materia de inclusión financiera, se ve muy fortalecido con el lanzamiento de este producto.

Creo que hay avances muy importantes, ya lo documentaba el Secretario Cordero en su presentación en el evento de esta mañana, el nivel de inclusión financiera ha pasado de 25% en 2004 a 60% actualmente. Pero todavía falta mucho y sobre todo falta en los productos que tienen que ver con el ahorro. Ya tú lo comentas muy bien, todavía creo que existe una percepción generalizada, eso pudimos recoger en las encuestas, en los estudios que estuvimos haciendo en preparación al producto, la gente se siente muy lejana todavía a los productos que le permitan acceder a un rendimiento atractivo.

Creo que cetesdirecto sin duda, desde un diseño, desde un punto de vista de diseño de producto, cierra esa brecha completamente, es un producto que funciona de manera muy fácil, muy ágil, a través de Internet, del centro de atención telefónica y le permite a la gente comprar CETES y bonos desde 100 pesos.

Es decir, ya no va haber pretexto con este producto para que la gente siga guardando su dinero a través de mecanismos informales. Obviamente, lo comentas tú muy bien, es un reto muy importante el poder desarrollar ese nivel de confianza con la población en general, para que se animen a pasar de los esquemas informales, pasar de la tanda, pasar del colchón, pasar de guardar en un bote los billetes en la alacena, en la cocina, a hacerlo de manera formal.

José Yuste: Cómo espía las casas ¿verdad?

Marco Antonio Mares: Sí, que bárbaro.

Gerardo Rodríguez: Ése es el reto que tenemos, creemos que lo vamos a poder lograr con un esfuerzo de comunicación importante, vinculando los temas de cultura financiera, en particular de finanzas personales, usando mucho las redes sociales. Estamos desde la mañana muy activos en Twitter, en Facebook, en YouTube ya tenemos un canal, hoy el Presidente Calderón nos dio ahí un follow friday a la cuenta de cetesdirecto, en Twitter ya hay 800, cerca de 800 seguidores ahí en la cuenta.

Y el reto es generar ese ambiente de confianza en la gente, que sientan en cetesdirecto un producto que sin duda funciona bien, pero que es muy fácil para ellos el poder acceder a esto.

Marco Antonio Mares: Gerardo, yo creo como tú que es un instrumento muy positivo, ya era muy necesario que existiera algo así, pero pensando un poco en los obstáculos para alcanzar la posibilidad de comprar CETES a pesar de esta nueva instrumentación con cetesdirecto, son una barrera, ¿crees que sean una barrera, o no, el hecho de que se necesite la clave bancaria, que se necesite la FIEL, que bueno mucha gente pues a lo mejor lo duda, y por otra parte, la relación que obligadamente tendrían que tener con alguna institución bancaria, esos son obstáculos, o desde tu punto de vista, se van a vencer, se van a superar con la difusión masiva de los buenísimos anuncios comerciales que vimos esta mañana?

Gerardo Rodríguez: Repasemos un poco las cifras Marco, también para poner en contexto el comentario de Maricarmen.

Hay poco más de 25 millones de cuentas de cheques en el país, hay 2.3 millones de personas que tienen su FIEL, si ves los productos de ahorro, por ejemplo hay sólo 600 mil cuentas de personas físicas en sociedades de inversión, pero hay sólo un poquito más de 150 mil cuentas de inversión en casas de bolsa, únicamente 220 mil personas han usado su Afore para hacer aportaciones voluntarias.

Es decir, el nivel de bancarización en los productos básicos como la chequera, creo que ya son bastante amplios, en los productos de ahorro no lo son ¿a dónde voy? Desde el punto de vista de restricciones potenciales, para que la gente se meta a cetesdirecto, el tema de la clave no debe ser un problema porque ya hay estas 25 millones de cuentas de cheque y hay otras tantas, hay 27 millones de cuentas por ahí de ahorro, eso no debe ser una restricción.

Entonces, todo el llenado...

Marco Antonio Mares: Perdón, te voy a interrumpir Gerardo, porque sí, efectivamente eso yo lo capto, lo entiendo perfectamente bien, pero la pregunta va en el sentido del objetivo de alcanzar a los segmentos de menores ingresos. Los sectores de menores ingresos, quiere decir que todavía no tienen una relación directa con los bancos...

Maricarmen Cortés: Con la banca.

Marco Antonio Mares: ...que no tienen un nivel de ingreso como lo tiene la clase media en sus distintos estratos, a eso me refiero, a los segmentos de más bajos ingresos.

Gerardo Rodríguez: Ahí ese es el reto claramente de cetesdirecto, yo creo que la gente que está familiarizada con la dinámica del Internet, que por cierto hay ya 8 millones de personas en México que realizan transacciones financieras a través de Internet, hay 30 millones de internautas en el país y de esos, 8 millones ya realizan este tipo de transacciones, el reto es incrementar eso.

Ahora, qué tanto de toda esta gente puede ir a cetesdirecto, pues la experiencia internacional muestra que estos esfuerzos de los gobiernos necesitan de algo de tiempo para madurar, y necesitan de un nivel de confianza de la población para que puedan llegar a números importantes.

Brasil lanzó en 2002 su programa de Tesoro Directo, le llaman, y en 8 años llegó a 200 mil cuentas.

Maricarmen Cortés: Muy poquito considerando el número de habitantes de Brasil, ¿no?

Gerardo Rodríguez: Es bastante poco, pero te muestra que este tipo de productos tal vez por el nivel de complejidad y por el reto que hay en materia del desarrollo de la cultura financiera, requieren de tiempo para madurar.

En el caso de México, creo yo, por el momento en el que se está lanzando este producto en donde viene evolucionando de manera aceleradísima el patrón del uso del Internet para transacciones financieras, creemos que por ejemplo, una meta como Brasil, la vamos a poder alcanzar en mucho menos tiempo.

Entonces, regresando al comentario de Maricarmen, habría que poner en contexto qué es a lo que nos referimos con lograr una penetración amplia de todo esto, dado que hay sólo 150 mil cuentas de inversión en el país; entonces hay que trabajar, hay que enganchar a la gente en redes sociales, distribución de contenido y generarles también confianza.

José Yuste: Sin lugar a dudas, estamos platicando con Gerardo Rodríguez Regordosa, él es el titular de la Unidad de Crédito Público de la Secretaría de Hacienda sobre este tema de CETES Directo, la venta de instrumentos gubernamentales ya de manera directa desde 100 pesos.

¿Hay comisión o no hay comisión, Gerardo?

Gerardo Rodríguez: No hay comisión, se puede abrir la cuenta y empezar a invertir desde 100 pesos, sin comisiones. Por lo único que se va a cobrar un cargo, es cuando se quiere vender de manera anticipada su vencimiento, en ese momento el sistema permite, a precios de mercado, el recomprarle los títulos a la gente que los quiere vender, y sobre ese monto se aplica una comisión de 1%, pero aquéllos que lo mantienen al vencimiento...

Maricarmen Cortés: ¿Por el monto que vendas?

Gerardo Rodríguez: Sobre el monto que vendas.

José Yuste: No son la totalidad de lo que tienes, sólo...

Gerardo Rodríguez: No sobre la totalidad de lo que tienes.

Marco Antonio Mares: Ya te preguntamos si existían o no existían obstáculos, si son o no son obstáculos todos estos requisitos, o los requisitos que se necesitan para hacerlos.

Ahora, yo te pregunto las bondades, qué bondades destacarías, es un instrumento prácticamente electrónico, lo puedes usar a través de Internet, ¿qué bondades puedes destacar Gerardo?

Gerardo Rodríguez: Yo creo que esto es uno de los casos, digamos, raros en donde el gobierno puede hacer un esfuerzo para conectarse con la ciudadanía desde una perspectiva sumamente positiva, y ayudarles en algo muy, muy personal, muy, muy familiar como es el ahorro y la planeación de su patrimonio de mediano plazo.

Creemos que hay una contribución muy importante en la agenda, como ya comentaba hace un momento, de inclusión financiera que ha liderado el Gobierno Federal.

Pero por otro lado se hace con el uso de la tecnología, con lo mejor que hay de tecnología, cetesdirecto es ya el primer contrato de intermediación financiera que se puede firmar electrónicamente, sin la necesidad de ir a alguna sucursal, sin la necesidad de que se tenga que hacer de manera autógrafa con algún promotor.

Creemos nosotros que por eso que con la posibilidad de que las personas puedan obtener rendimientos interesantes como montos de ahorro muy pequeños, se está contribuyendo de manera importante a la cultura financiera.

Ahora, es muy importante el poder complementar este esfuerzo que, como decía, el producto ahí está y es un producto muy poderoso, pero hay que complementarlo con distribución de contenido, con un mejor entendimiento por parte de la gente de lo que son las finanzas personales y de las posibilidades que tiene. Esa es una responsabilidad que ahí la tenemos enfrente, es un reto muy interesante para poder llegar a esta población que comenta Maricarmen que va a ser difícil, pero abordamos el reto de manera muy positiva; hay un equipo muy calificado de cetesdirecto, un reconocimiento quisiera mandarles a todos los que se esforzaron, a la gente de Nacional Financiera, a la gente de Bansefi que trabajó de manera muy, muy intensa, toda la parte creativa sin duda fue un reto y digamos un proyecto que se lanza hoy pero nos queda mucho trabajo hacia delante.

José Yuste: Eso valdría la pena comentarlo un poco Gerardo, el Estado obviamente no es un banquero, no es alguien que esté haciendo operaciones sobre todo de banca al menudeo, o al menudeo, y en este caso ustedes están operando un nuevo sistema, lo están haciendo a través de una de las bancas de desarrollo, de Nacional Financiera ¿así es?

Gerardo Rodríguez: Así es, Nacional Financiera es donde reside la infraestructura de cetesdirecto, los fierros de cetesdirecto están ahí. De hecho, estamos utilizando la infraestructura que ya está instalada también en Nacional Financiera para darle acceso al sistema de pagos a cetesdirecto, es necesario generar conectividad con el Banco de México para la subasta primaria de los martes, es necesario generar conectividad con todo el sistema bancario a través de las transferencias electrónicas a través del sistema de pagos del SPEI, y es necesario también conectar, digamos a cetesdirecto con los bancos a través de las cuentas de cheques en donde la gente también puede depositar sus recursos.

Toda esa infraestructura del sistema de pagos es de Nacional Financiera y está siendo utilizada por cetesdirecto.

Maricarmen Cortés: Oye, ahora, aquí sí es importante que se sepa que a unos bancos, según tengo entendido, todavía no han hecho esta integración de las plataformas que tendrían que tenerse. Yo platicaba el otro día con un banquero, me decía que desde luego es una competencia para los bancos y ojalá se pongan las pilas y saquen instrumentos atractivos que compitan, porque pueden empezar a perder clientes de hasta 7 millones de pesos, que ya no es cualquier cosita para ellos. Entonces si el banco te está dando el 2%, y cetesdirecto te va dar el 4.5, pues mucha gente que sí tiene los conocimientos y la capacidad, el Internet y la FIEL van empezar a abrir cuentas.

Pero bueno, aquí me decían que para que tú hagas los pagos y las transferencias y recibas, necesitas que se hablen los sistemas bancarios ¿ya se hablan hoy día?, ¿yo ahorita ya puedo recibir, pagar y hacer todo?

Gerardo Rodríguez: Toda esa conectividad ya existe, lo que sucede es que cetesdirecto se ha conectado con todo el sistema financiero, como cualquier otro servicio. No fue necesario generar una conectividad distinta de la que se hace para cualquier otro pago u otra transferencia electrónica que hacen las personas físicas a través de los portales de su banca electrónica.

Hay una agenda muy amplia de cetesdirecto hacia delante, y uno de los temas importantes es el trabajar con el sector bancario para poder generar una integración que le permita al cliente tener una experiencia muy suave cuando está navegando en los portales bancarios y quiere acceder su cuenta de cetesdirecto, esa parte hay que desarrollarla para que pueda ser una experiencia muy amigable para el cliente.

Tenemos que desarrollar las plataformas móviles que es algo que funciona hoy a nivel de portal informativo, pero todavía no para operar, tenemos una agenda para el siguiente par de meses, para poder lanzar las aplicaciones en los distintos dispositivos móviles para que se puedan hacer transacciones desde ahí y, desde luego seguir con la agenda de distribución de contenidos.

Marco Antonio Mares: Gerardo, para que la audiencia que nos atiende más o menos se dé una idea, tal vez valdría la pena, no sé si tengas algunas cifras para comparar entre invertir en cetesdirecto y lo que ocurre cuando invierten los ahorradores en los instrumentos tradicionales de la banca ¿qué diferencia hay en tasas de interés?

Gerardo Rodríguez: Yo creo que depende del tipo de producto, porque a cetesdirecto hay que entenderlo como un esfuerzo, yo diría complementario de los productos que ya tiene la banca, es un producto muy, muy acotado en donde sólo puedes invertir y sólo puedes invertir en valores gubernamentales.

Cuando uno va a abrir una cuenta de cheques, pues la cuenta de cheques dependiendo el servicio que contrates te puede ofrecer un menú bastante amplio de servicios, resulta que ahora la posibilidad de invertir en cetesdirecto se vuelve un nuevo atributo de la chequera, un nuevo atributo de la cuenta de ahorros.

Entonces habría que ver los distintos productos que existen en materia de inversión, porque por ejemplo las Afores, que es otro vehículo en donde la gente puede depositar su ahorro, tienen un régimen de inversión que les permite invertir en instrumentos de distinta índole, de distinto riesgo y de distinto rendimiento.

En cetesdirecto está muy limitado, sólo puedes invertir en valores gubernamentales, ¿no?

José Yuste: Bueno, se nos acaba el tiempo Gerardo, muchas gracias de verdad, felicidades, el instrumento es muy bueno, le das en... acercan realmente los CETES; ese instrumento líder de los valores gubernamentales lo acercan a la población, aunque bueno, sí vale la pena decir, lo que comentábamos al principio, que pues sí tiene que ser una persona que utiliza la computadora, que por el momento tiene cierto conocimiento financiero, que debe estar obviamente con su FIEL y poco a poco esto podría ir bajando, ¿no?, a otra población más amplia.

Gerardo Rodríguez: Ése es el reto, lo tenemos ahí, así lo hemos planteado, vamos a estar haciendo ese esfuerzo por incluir a más gente. Les agradezco este espacio que contribuye en este esfuerzo, y espero ver a todos pronto ahí en cetesdirecto.

Marco Antonio Mares: Muy bien.

Maricarmen Cortés: Si, yo nomás que rescate mi FIEL, pero lo puede rescatar el SAT, ¿no?, te metes a la página del SAT y ahí te sale la FIEL.

Gerardo Rodríguez: El procedimiento para sacar la FIEL es muy simple, hay que hacer una cita y en 15 minutos.

Maricarmen Cortés: No, no, ya que la tienes y no encuentras tú, en el SAT te la sacan, ¿no?

Gerardo Rodríguez: En el SAT te pueden dar una copia.

Maricarmen Cortés: Si, bueno vamos a un corte, no se vayan, gracias Gerardo.

José Yuste: Gerardo, gracias.

--- 0 ---