



Sin título, sobre el desarrollo de la banca en México y su función en la sociedad

Manuel Espinosa Yglesias

Autor: Manuel Espinosa Yglesias
Tipo de documento: conferencia
Título: Sin título, sobre el desarrollo de la banca en México y su función en la sociedad
Fecha: 8 de agosto de 1969
Lugar: México, D.F.
Audiencia: reunión con futuros ejecutivos bancarios en la Universidad Iberoamericana
Clave de clasificación: II.A.3.a/1969-4
Caja: 38
Palabras clave: educación, ahorro, sistema financiero.

Me complace, por varios motivos, dirigirles la palabra esta noche. Ante todo, porque son jóvenes, con el futuro de la nación mexicana en sus manos. También porque el solo hecho de haberse inscrito en estos cursos los identifica como personas con inquietudes, con aspiraciones, con deseos de saber más para ser más. Porque ustedes son banqueros; porque siempre es muy estimulante cambiar impresiones con quienes están destinados a ocupar puestos elevados dentro del cuadro financiero mexicano.

Los últimos treinta o cuarenta años han sido testigos, en verdad, de una auténtica revolución bancaria en nuestro país. Por allá en los años treinta, casi de pronto, los bancos mexicanos abandonaron su actitud pasiva en el progreso nacional y se convirtieron en verdaderos polos de desarrollo. El banquero, por decirlo así, dejó su jaula y se metió de lleno al mundo de los negocios. En lugar de esperar a que el cliente acudiera, se lanzó en su busca y amplió consecuentemente su mercado. Se hizo más accesible. Sus criterios adquirieron nueva flexibilidad. Comenzó a abrir nuevas oficinas y las hizo más funcionales, más acogedoras para los usuarios.

En una palabra: por esos años se fue preparando para transformarse en uno de los factores principalísimos del crecimiento económico nacional.

Y lo ha sido. Casi cualquier análisis de nuestro desarrollo reciente atribuye buena parte del mérito al desempeño del sistema financiero. Los banqueros mexicanos pronto aprendieron a movilizar volúmenes crecientes de ahorros de la comunidad y a encaminarlos a renglones productivos de la economía. Se mejoraron los servicios existentes y se introdujeron nuevos. Las instalaciones bancarias se multiplicaron por todo el territorio mexicano, semejando verdaderos magnetos de ahorro y de préstamos. El personal bancario subió aceleradamente.

Se dieron, en suma, en unos cuantos años, pasos gigantescos. El dato siguiente puede resultar revelador de lo intenso del esfuerzo: en manos de tres decenios, el financiamiento bancario aumentó de menos de veinte o más del cuarenta por ciento de la producción nacional de bienes y servicios. Decenas de miles de millones de pesos fueron una aportación vital para nuestro desarrollo, para un desarrollo que se ha convertido en ejemplo mundial. ¿Sabían ustedes, por ejemplo, que la producción total de México llegó en 1968 a casi 27 mil millones de dólares, contra sólo 1,300 millones de dólares de 1939?

Con todos los problemas que aun encaramos, son pocos los países que han logrado tanto en tan poco tiempo. Y es muy grato que el sistema financiero haya contribuido en forma tan destacada.

En el proceso, casi inevitablemente, los banqueros nos hemos acercado por fin al gran público mexicano. Las instituciones grandes en particular, poco a poco se han transformado en bancos de menudeo. La publicidad bancaria casi se ha

Sin título, sobre el desarrollo de la banca en México y su función en la sociedad

• Manuel Espinosa Iglesias • 8 de agosto de 1969

generalizado y ha servido para impulsar servicios de alcances tan amplios como las cuentas de ahorros, los préstamos personales y los valores de bajas denominaciones.

Pero, sobre todo, la publicidad ha popularizado a los bancos. La gente ha dejado de considerar a las instituciones financieras como enormes mausoleos, adustos y distantes; como organizaciones reservadas para servir a unos cuantos. Los bancos, en mucho debido a la reiterada petición publicitaria para que el pequeño y el mediano ahorrador se acerquen y se familiaricen con diversas operaciones financieras, ya son del diario quehacer. Ya son verdaderamente empresas de servicios públicos y populares.

Todo esto es a primera vista muy satisfactorio. Sin embargo, en el fondo también es un arma de dos filos. Por un lado, nos ha permitido aumentar nuestro mercado, pero a la vez ha agudizado los problemas de congestión de las oficinas. Nos ha permitido generar más recursos, pero nos ha expuesto mucho más a la crítica. La clientela, con toda razón además, ya no se sobrecoge ante el banquero. Ahora exige, censura, no tolera tan fácilmente nuestras deficiencias.

Las instituciones financieras mexicanas son hoy en día —ustedes lo han visto y lo han vivido— verdaderos enjambres de actividad. Son las arterias por donde fluye la vida económica de México. Ciertamente encaramos problemas difíciles, pero son problemas nuevos. Muy distintos, de hecho, a los que se padecían cuando el banquero estaba encerrado en su torre de marfil, casi por completo desprendido de la realidad nacional. Son problemas derivados de nuestro crecimiento, no resultado de nuestro estancamiento.

Lo que es más: tenemos conciencia plena de la mayoría de los obstáculos y los estamos atacando con decisión. Nuestras instalaciones bancarias se están ampliando y mejorando para aliviar el congestionamiento. Las computadoras electrónicas se están utilizando cada vez en mayor medida para aligerar el servicio. Se ha diseñado nuevos instrumentos de captación de fondos y nuevas formas de otorgar crédito: digamos, el certificado financiero o los préstamos para la exportación o para la adquisición de bienes de consumo duradero.

Por otra parte, nuestra asesoría financiera se ha intensificado. Es ya considerable la influencia que ejercemos en la estructuración de las tesorerías de las empresas. Estamos teniendo una participación muy activa en todo lo que se refiere a fusiones y adquisiciones de compañías. Somos el canal casi obligado para que el resto de la economía tenga acceso a los mercados de dinero y capitales del exterior y de nuestro propio país. Se nos está encomendando el manejo de un volumen creciente de fondos de jubilaciones y pensiones, y de otras operaciones ligadas al fideicomiso. Hemos sido el vehículo para llevar a la práctica diversas políticas oficiales: la mexicanización de las empresas, por ejemplo; la construcción de viviendas de interés social, o el pago por las adquisiciones gubernamentales de trigo en todo el país.

En fin, creo que el sistema financiero mexicano ha cumplido holgadamente hasta ahora. Sin nuestra colaboración, ya lo han señalado varios estudiosos de la economía, es difícil que el país se hubiera desarrollado con la velocidad que lo ha hecho.

Lo importante, sin embargo, no es alabar lo que hemos logrado, sino asegurarnos de que seguiremos contribuyendo en el futuro. El pasado, por más satisfactorio que sea, es ya apenas un recuerdo. El reto está en el porvenir y, en

consecuencia, en personas como ustedes, en la gente que estará en poco tiempo en los mandos de la nave financiera mexicana.

Estoy convencido de que un desempeño adecuado implica una idea clara de la estructura de valores de la banca mexicana; es decir, conocer perfectamente lo que le da la razón de ser, lo que justifica su existencia. De otro modo, su funcionamiento degeneraría en desorganización, en confusión y parálisis.

Según lo veo, yo, la razón de ser de los bancos mexicanos radica en su obligación de aumentar los volúmenes de ahorro de la comunidad, en cuidarlos y en encaminarlos hacia donde tengan una productividad máxima, hacia donde produzcan el mayor beneficio para la economía y para la población.

Dicho de otro modo, el banco alienta, da confianza y nutre de fondos a quien más lo merece. Sirve de intermediario. Es el fiduciario de la comunidad ahorradora; el depositario de la fe y de la confianza en materia financiera.

Creo que si se comprende y se está de acuerdo con este principio, las demás son derivaciones. Permítanme que ejemplifique. Una de las responsabilidades primordiales del banquero radica en procurar una adecuada capitalización de las empresas. Los negocios no pueden hacerse sólo con crédito y con saliva. Se precisa que el empresario arriesgue, que tenga un interés material en el negocio, que su capitalización sea adecuada.

El exceso de créditos lo único que acarrea es dificultades. La compañía se vuelve muy vulnerable. El peso del servicio de la deuda tarde o temprano la arrastra cuesta abajo. Y sobreviene la quiebra.

Al final de cuentas, el banco pierde dinero y falla así a su obligación de cuidar los ahorros del público. La economía deja de ganar, por cuanto a que el préstamo puede haberse hecho a compañías más sanas. Por tanto, también se fracasa en la labor de intermediación eficiente. Y lo que es peor: el cliente, a quien se suponía se iba a beneficiar, queda como el enemigo más acérrimo del banco.

Recuerden: la mejor definición que he escuchado de lo que es un pesimista es la que sostiene que es una persona que le prestó dinero a un optimista. Un banquero al que convencieron con saliva y con ilusiones.

Igualmente, creo que a la luz del criterio rector a que me referí antes se aprecian con claridad los motivos que esgrimimos para que los bancos no entren a controlar negocios de otra índole. Si se trata de alentar el ahorro, no podemos permitirnos el lujo de utilizar los fondos que nos confían nuestros clientes, precisamente para competirlos. Además, lo haríamos mal. Bastante difícil es ya ser buen banquero. Si también se quiere ser buen industrial y buen comerciante, la labor deja de ser de hombres. Se vuelve de ángeles.

Y podría seguirle. Podría hablar de la insuficiencia de créditos en el campo y en otras actividades. De nuestro enorme interés por financiar renglones de alta productividad. Sin embargo, la explicación sería semejante. Siempre se referiría a la razón de ser de los bancos: es decir, aumentar la captación de ahorros, cuidarlos y destinarlos a la inversión productiva. No hay más.

Al ver hacia adelante, lo que ahora precisamos, más que nada, para llevar nuestros objetivos a la práctica y seguir a la vanguardia de desarrollo nacional es gente, gente capaz y entrenada. Gente como ustedes. Las instituciones financieras, entre sus muchas características, tienen una que casi las individualiza: se trata de la importancia del factor humano. Son empresas cuyo éxito depende, ante todo, de la calidad de los hombres y las mujeres que las integran. Si fallan en esto, por

mas adelantadas que estén en otros sentidos, su fracaso casi esta asegurado.

Coincidirán ustedes conmigo si les digo que en el pasado tuvimos la fortuna de tener personas sumamente talentosas al frente del sistema bancario mexicano. De ahí su éxito. De ahí su aportación al progreso nacional.

Ahora estamos entrando a una nueva etapa. Un periodo en el que es necesario ir introduciendo nuevos criterios, más imaginación, otros instrumentos. Precisamos irle abriendo campo a los jóvenes, no sólo porque están mejor preparados. Sino porque tienen menos miedo de tomar decisiones y arriesgarse a cometer errores. Estoy seguro de que, combinando su agresividad y la frescura de sus enfoques con la experiencia de los banqueros que ya vamos de salida, podremos escalar alturas insospechadas.

Tienen, pues, amigos, el horizonte abierto. Tendrán que estudiar y trabajar arduamente, por supuesto, pero creo que tienen ante sí un futuro estimulante y prometedor. Ser banquero, y buen banquero por añadidura, entraña grandes satisfacciones. Tendrán una participación muy activa en la vida de la comunidad. Se convertirán en defensores valiosísimos de nuestra libertad, de nuestra forma de vida. Se caracterizaran por su flexibilidad de criterios, por su entereza, por su optimismo y por los fuertes matices sociales que tendrá su actuación.

Serán, en suma, ejecutivos, según los concibo en el futuro. Ejecutivos bancarios. Ejecutivos al servicio de México

Les deseo, por tanto, la mejor de las suertes en sus esfuerzos de preparación. No escatimen, ni tiempo, ni trabajo. El estudio provechoso es la semilla más generosa y no tardarán en recoger sus frutos. No importa lo que depare el futuro, de una cosa podrán estar ciertos: la preparación, el talento y la creatividad nunca están de más. Y en la banca menos que en ninguna otra parte.