

Entrevista CNBC con Michelle Carusso El Hombre del Pueblo

18 de Mayo de 2009

Los Ángeles, California
Estados Unidos

Nuestro próximo invitado posee una riqueza con un valor neto de US\$4 mil millones. Dice que su éxito se lo debe a darle crédito a los menos favorecidos. ¿Cuál es su opinión sobre las regulaciones que se elaboran desde Washington y que afectan a las emisoras de tarjetas en nombre de los pobres?

Ricardo Salinas es Presidente y Director General de Grupo Salinas y Grupo Elektra.

Mi compañera, Michelle Carusso Cabrera también nos acompaña. Michelle tú lo entrevistaste, por qué no empiezas.

Señor Salinas gracias por acompañarnos. Queremos hablar de la razón de su gira de dos días a Estados Unidos, sé que viene a hablar a cerca de extender el crédito a los pobres. Pero antes de entrar en eso, quisiera preguntarle – se que tiene opiniones fuertes sobre el límite que el Congreso ha impuesto a las tasas de interés, tildando a los emisores de tarjetas usureros - ¿cuál es su opinión?

RBS. Bueno hay que tener mucho cuidado. He visto que esto ha pasado antes en mi país y en otros lugares, es muy agradable el discurso populista cuando dice “vamos a proteger a los pobres de los banqueros abusivos” y si, hay algo de verdad; no obstante, debemos ser muy cautelosos, pues estos “bienintencionados” eventualmente afectan la capacidad de la gente para acceder al crédito.

A mi me parece que si colocas un control de precios, o que si intervienes demasiado, lo que terminas haciendo es contraer los créditos hacia los pobres.

RBS. Si ese es el punto. Cuando otorgas un crédito hay un costo fijo sin importar el monto que estés dando. El problema es que cuando pones límites a los intereses solo se obtiene un beneficio al hacer préstamos grandes, no los pequeños montos que la Base de la Pirámide demanda.

Carusso. En la Base de la Pirámide es donde usted ha hecho su fortuna. Debemos recordarle a la gente que usted intentó adquirir Circuit City, aquí

en los Estados Unidos, cuando la compañía estaba en bancarota. Pues usted posee una gran cadena de electrónicos en México, Grupo Elektra, la cual ha marchado muy bien. Gracias a la mercadotecnia directa, enfocada a quienes consideramos el cliente subprime. Nosotros no hacemos esto en los Estados Unidos, lo cual usted considera que es un error ¿correcto?

RBS. Bueno no sólo al cliente *subprime*: nadie quiere prestar nada de dinero, punto. Tú sabes, este es el problema actualmente. La gente está muy asustada de invertir su capital, hay una gran limitación de los créditos; es decir, están contrayéndose los créditos, lo cual es una muy mala noticia para la economía y para los consumidores.

¿Por qué sería provechoso el otorgamiento de crédito a los pobres? ¿Cómo es que usted ha sido exitoso y cuál es el mensaje que envía con su discurso?

RBS. La base de la pirámide necesita un tipo de crédito diferente. Tiene que ser, por supuesto, con una menor cantidad de capital y necesita ser pagada de una manera mucho más eficiente – por ejemplo, en pagos semanales en lugar de pagos mensuales y eso permite a las personas manejar sus deudas. Ellos deben de tener derecho de acceder al mercado crediticio, no deberían de ser excluidos. Eso es lo que hacen los topes a los intereses crediticios, los excluyen.

Usted ha sufrido algunas críticas en México, ya que si usted toma el monto de dinero que le cobra a alguien por un préstamo a corto plazo y lo pusiera a una tasa anual, terminaría siendo altísima; incluso mayor que los intereses de las compañías de tarjetas de crédito en los Estados Unidos. ¿Cómo responde ante estas críticas?

RBS. Bueno, ustedes tuvieron un Presidente que lo dijo muy bien, no puedes engañar a las personas todo el tiempo. Eso lo dijo Abraham Lincoln. Entonces ¿Cómo puedes tener 8 millones de clientes si les estás mintiendo? Eso es imposible. Quiero decir, es la ley de los números.

Con esta idea del mercado libre, pienso que en los Estados Unidos, donde Washington está preocupado por los créditos para los pobres. ¿No podría el libre mercado resolver la situación? No podrían venir los bancos y decir -usted tiene crédito con nosotros, así que nos aseguraremos de cobrarle no más del 10% aún ganando mucho dinero haciéndolo-.

RBS. No necesitamos mayores regulaciones, lo que necesitamos es competencia. Así que, requerimos más competidores ofreciendo este tipo de productos a la Base de la Pirámide y eso reducirá las tasas de interés y situarlas donde deben estar – pero no por decreto. Me refiero a que todos están contentos cuando obtienen un préstamo y no tanto cuando lo tienen que pagar, es la naturaleza humana. Nadie está contento con los intereses que está pagando.

Y tampoco se puede estar contento como los estadounidenses cuando dicen -le debo al banco una hipoteca – y cuando buscan un juez que les declare en bancarota y que diga al banco que sólo recuperará el 30% de

su préstamo – y como buen samaritano, modificar el contrato. Quiero pensar que alguien, como usted, es dueño de un banco y no piensa que esto sea una buena idea.

RBS. Nosotros tenemos mucho cuidado cuando hacemos un préstamo a alguien, los términos quedan completamente establecidos. No incrementamos las tasas, ni reducimos la duración del préstamo, son pagos semanales fijos. Y nosotros asumimos los riesgos que pudiera haber detrás. Considero que es una manera más sensible de hacer negocios en lugar de subir y bajar tarifas, o de recortar la línea de crédito cuando las personas no pueden pagar, creo que eso no es correcto. Pero es solo la manera de hacerlo.

Si usted es tan bueno en esto, sirviendo a la Base de la Pirámide ¿Qué le impide venir a Estados Unidos, abrir un nuevo banco y empezar a ayudar a los pobres aquí?

RBS. Bueno pensándolo. Antes, EE.UU. era la tierra del crédito y del dinero fácil, no necesitaban nuestros servicios para nada. Pero dada la situación actual, casi el 40% de los hogares americanos perciben menos de US\$25,000 anuales. Así que hay muchas personas allá afuera que necesitan el acceso a un sistema de servicios financieros y no lo podrán tener.

Y es justamente el mercado que usted entiende muy bien.

Usted afirma que puede comprar un banco que otorgue créditos, que este tambaleándose y el FBI se da cuenta asume su control, lo podría comprar muy barato y hacer negocio aquí ¿Lo va a hacer? Díganos.

Te estamos dando planes de inversión Ricardo

RBS. Bueno es sólo una idea pero preferiría empezar con algo nuevo, con nuestro propio sistema, bajo nuestro control, y todo lo demás. Pero si, estamos viendo, buscando oportunidades todo el tiempo. Y déjame decirte que esta es la primera vez que veo a la gente en este país con tanto miedo de dar créditos, es verdaderamente una lástima.

¿Cómo ve a la economía mundial? Hemos hablado de las señales de esperanza aquí, en los Estados Unidos ¿usted las ve o piensa que la recesión global terminará primero en otro lugar del mundo?

RBS. Creo que el exceso de mercados crediticios fue un fenómeno estadounidense, incluso europeo, pero no veo que suceda en Asia ni en Latinoamérica. Tenemos economías bastante buenas y les esta yendo bien. Claro que el caso específico de México, depende mucho de las exportaciones al mercado norteamericano y de la industria turística, la cual ha sido gravemente dañada debido al pánico provocado por la gripe porcina – que ha sido una exageración.

Si todos estamos de acuerdo contigo.

Muchas gracias Ricardo por estar aquí con nosotros, muchas gracias Michelle Carusso Cabrera. Gracias, nos estamos viendo. Se los agradezco.