

“IMPORTANCIA DE LA RELACIÓN ENTRE  
LAS REPRESENTACIONES CONSULARES  
DE MÉXICO Y LAS  
INSTITUCIONES FINANCIERAS EN  
ESTADOS UNIDOS”

CARLOS MANUEL SADA SOLANA  
CÓNSUL GENERAL DE MÉXICO EN CHICAGO

Atlanta 18 y 19 de mayo del 2004

Desde la emisión de la primera “Matrícula Consular de Alta Seguridad” en marzo del 2002, un nuevo fenómeno se inició que ha revolucionado la importancia de lo que hasta entonces era una mera identificación para mexicanos en Estados Unidos, para convertirse en un documento que ha transformado la presencia de nuestras Representaciones consulares en este país en su relación con instancias gubernamentales, organizaciones no-lucrativas e instituciones privadas.

Primero fue un banco pequeño, luego diversas autoridades estatales y municipales, y cientos de agencias policíacas, quienes aceptaron y reconocieron nuestro documento. En particular, la revisión de los procedimientos operativos de las instituciones financieras de Estados Unidos para flexibilizar la tradicional postura de no aceptar identificaciones no locales, fue el detonante de un enorme interés de decenas de bancos por utilizar la matrícula para abrir cuentas bancarias.

Independientemente de que la paternidad de esta acción provenga de Los Angeles, Austin o Chicago, su impacto ha transformado la percepción que la economía de Estados Unidos tiene sobre la importancia del mercado hispano y su potencial como negocio para las instituciones bancarias de este país.

Estadísticas recientes realizadas por el “Metro Chicago Information Center” arrojan que de las 88,713 sucursales bancarias en los Estados Unidos, 29,976 (32%) aceptan la “Matrícula Consular”. Sin embargo, en ciudades como Chicago y Los Angeles, 67% y 62% respectivamente de las sucursales bancarias ya lo hacen, convirtiéndose Chicago en la ciudad con mayor índice de aceptación y la más alta proporción de bancos establecidos por cada 10,000 personas de origen mexicano.

La relación de nuestras representaciones consulares con los bancos, se inscribe en la estrategia binacional “Sociedad para la Prosperidad” que establece mecanismos de cooperación entre los Gobiernos y/o instituciones privadas que benefician a nuestra comunidad migrante.

Seguramente habrá quien desde una perspectiva simplista explique la relación con los bancos a partir de la gran ventaja que puede tener para sus intereses el tener acceso a nuestra comunidad, convirtiéndolos así en un mercado cautivo.

Sin embargo, considero que es importante detenerse a valorar el papel que pueden jugar las instituciones bancarias como aliados estratégicos de nuestras causas, pues al nivel de la realidad cotidiana, la entrada al sistema bancario más grande del planeta, representa una especie de “regularización financiera” de nuestra comunidad.

Esa relación además:

- ? Permite obtener apoyos financieros para realizar actividades diversas.
- ? Refuerza nuestra presencia en localidades suburbanas o aún rurales en donde el arribo reciente de nuestra comunidad ha generado reacciones negativas.
- ? Neutraliza voces anti-inmigrantes que consideran a nuestra comunidad como un elemento extraño al cuerpo social americano. Difícilmente se podría encontrar una fuerza más representativa de esta sociedad, que la que expresan las grandes instituciones bancarias de Estados Unidos.
- ? Reduce o elimina el debate acerca de la “Matrícula Consular”, al derivarse la atención a actividades de tipo económico.
- ? Constituye un enorme paso hacia la plena incorporación a una de las piezas centrales del así llamado “sueño americano”: la obtención de crédito.

Justo por ello, ahora en Chicago, los principales temas de la agenda pública respecto a nuestra comunidad son: su incorporación, y en qué términos, al mercado hipotecario; la cantidad de dinero que envían a México y su costo; el financiamiento de proyectos sociales, así como su valor como el segmento más dinámico de la economía del Medio Oeste.

Sin duda esta ruta no esta exenta de riesgos. Por ello, como experiencia práctica considero que el esquema desarrollado en Chicago puede tomarse como referencia de una relación consulado-instituciones financieras-organismos de gobierno-comunidad que es útil a todas las partes.

En nuestra estrategia, la pieza central fue la construcción de una alianza en la que la pudiéramos poner a un lado la natural competencia entre los bancos por la conquista del mayor segmento del valioso mercado que nuestra gente representa. Para ello, fue invaluable la participación de la “Federal Deposit Insurance Corporation” (FDIC), así como varias decenas de organizaciones

comunitarias con capacidad de promover y desarrollar diversos proyectos sociales, en particular aquéllos relativos al tema crucial en la agenda de nuestra gente y su nueva comunidad: la educación.

Así, en Mayo del 2002 nació en Chicago la “New Alliance Task Force” como una asociación voluntaria entre el Consulado de México, la FDIC, más de 30 bancos y 25 organizaciones comunitarias.

Entre los resultados alcanzados hasta ahora, mencionaré seis:

- ? Reportes oficiales de más de 30 bancos que operan en el Medio-Oeste indican la apertura más de 80,000 nuevas cuentas bancarias por clientes “no-bancarizados”, con un promedio de depósito de \$2,000 dólares.
- ? Cerca de 35,000 migrantes en el Medio-Oeste han participado en clases y talleres de educación financiera utilizando el programa de “Money Smart” de la FDIC y la Reserva Federal y otros desarrollados por las instituciones bancarias.
- ? Durante el año 2002, 7,500 inmigrantes recibieron apoyo para preparar sus devoluciones de impuestos representando reembolsos por \$9.3 millones de dólares.
- ? Desarrollo de nuevos programas para compra de casas destinadas a migrantes que tradicionalmente no califican. Existen seis bancos que ya les otorgan créditos con la “Matrícula Consular” y el número ITIN.
- ? 20 bancos en el Medio-Oeste ofrecen productos para envíos de remesas, con opciones accesibles a bajo costo. Estas han bajado del 15% hace cuatro años al 1.5% cuando se usan tarjetas de débito, siendo el promedio del 5%.
- ? En el área de proyectos sociales, se están canalizando apoyos de los bancos a fundaciones educativas para financiamiento de estudios de educación superior a migrantes. Asimismo, se cuenta con las primeras plazas comunitarias México financiadas por bancos.

Respecto al trabajo comunitario conjunto, cabe mencionar un proyecto que consideramos crucial para definir el perfil de nuestro nuevo Consulado: La creación del Centro de Enlace Comunitario en las instalaciones de nuestra Representación, como proyecto piloto, nos ha permitido trabajar con un sinnúmero de bancos y organizaciones no lucrativas de manera estratégica y balanceada sin favoritismos especiales pero dando oportunidad a que presenten sus productos a nuestra comunidad mientras esperan recibir su documento (Matrículas y pasaportes, principalmente). Se han instalados dos máquinas de cajero automático de demostración, financiadas por los bancos, para uso de la comunidad, que proporciona información financiera en español.

La lección aprendida en Chicago es que la relación con los bancos es muy conveniente para nuestros intereses, en tanto no comprometa la autonomía e independencia de nuestras decisiones ni contravenga los privilegios e inmunidades que la Convención de Viena otorga a las oficinas consulares. Por ello, buscamos siempre evadir el terreno de la competencia directa entre los bancos; enfocando su promoción como parte de la función consular de prestar ayuda y asistencia a nuestros connacionales. Intentamos mantener un equilibrio con los proyectos sociales que las organizaciones comunitarias impulsan, y buscamos mantener el énfasis en el elemento educativo que todo este proyecto supone.

Finalmente, mencionaré que el pasado 31 de enero, el Presidente Fox reconoció públicamente la estrategia seguida por la “New Alliance Task Force”. Dijo:

“Por primera vez en la historia de la migración mexicana a Estados Unidos, los paisanos que viven en el Medio-Oeste cuentan con un equipo de trabajo que se encarga de promover la entrada al sistema bancario estadounidense para enviar remesas, facilitar la educación en los negocios y ofrecer productos sociales como son las becas para estudiantes hijos de padres migrantes”.