

CIUDAD DE MÉXICO, 23 DE AGOSTO DE 2023

VERSIÓN ESTENOGRÁFICA DE LA CONFERENCIA DE PRENSA OFRECIDA POR EL PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN DE BANCOS DE MÉXICO (ABM), JULIO CARRANZA BOLÍVAR, ASÍ COMO POR EL COMITÉ DE DIRECCIÓN.

- **JULIO CARRANZA BOLÍVAR:** Muy buenas tardes. Me da muchísimo gusto saludarlos hoy aquí en esta conferencia de prensa de la ABM, 23 de agosto del 2023, y si les parece bien vamos empezando porque tenemos muchos temas interesantes y seguramente tendremos preguntas también muy interesantes de parte de ustedes.

Mi querido Fer, ¿algún comentario?

- **FERNANDO SOLÍS CÁMARA Y JIMÉNEZ CANET:** Solamente agradecer que están aquí nuestros compañeros de los medios de comunicación. Gracias por estar con nosotros, por atender esta convocatoria.

Recordar que están con nosotros nuestros vicepresidentes Jorge Arce, Eduardo Osuna, el presidente ejecutivo Alberto Gómez Alcalá; Juan Carlos Jiménez, director general; nuestro presidente Julio Carranza, y recordarles también que estamos transmitiendo en vivo en este momento a través de la cuenta de Facebook de la Asociación de Bancos de México.

Muchísimas gracias. Arrancamos y posteriormente daremos los comentarios para arrancar las preguntas y respuestas.

Gracias, Julio.

- **JULIO CARRANZA BOLÍVAR:** Gracias, mi querido Fer. Vamos a empezar, nada más denme, por favor, 30 segundos.

Listos. Bueno, si les parece bien arrancamos. Vamos viendo, aquí tenemos el índice de nuestra presentación del día de hoy, vamos a hablar un poco del crédito bancario, de lo que la banca está haciendo para impulsar a las familias y empresas de la educación financiera y apoyo a usuarios de la inflación financiera como pilar del desarrollo a la banca y de la infraestructura bancaria cómo va el cambio de lo tradicional a lo digital. Y, bueno, ahí haremos conclusiones y esperaremos las preguntas de ustedes.

Entonces, si les parece bien iniciamos con este tema en donde vemos que el crédito bancario ha seguido creciendo a una tasa del 9.9 por ciento de variación anual contra el 2022, pero queremos también hacer un comparativo contra la prepandemia, en donde hemos tenido un crecimiento muy importante.

Si ven aquí, de la prepandemia en todo el crédito de 4 mil 618 miles de millones de pesos contra casi 5.6 billones de pesos a junio de 2023.

Cuando ya lo vemos desglosado por empresas, consumo y vivienda, vemos que la variación anual en la parte de empresas es del 6.2; el crédito al consumo sigue siendo muy fuerte, tiene un crecimiento del 18.5 por ciento; y en la parte de vivienda, 10.8 por ciento.

Aquí el único tema que podríamos observar es que la parte del crecimiento de empresas empieza a tener un crecimiento un poco más ralentizado de lo que venía dándose, quizás también por la parte de la tasa líder del Banco de México, que está en 11.25, y que empieza a hacer que las empresas tengan un crecimiento, un uso del crédito un poco menor de lo que lo venían haciendo, pero todavía de una manera positiva, y que es muy importante en este sentido lo que podemos ver del crédito.

Lo que nos gustaría decirles a ustedes es que la banca sigue teniendo 1.3 billones de pesos, seguimos con un gran interés de seguir prestando, ese es nuestro negocio, prestar a las empresas, prestar a las familias, prestar a proyectos productivos; sin embargo, requerimos impulsar algunos factores para aumentar esta productividad económica e impulsar así una mayor demanda de crédito.

¿Y cómo lo estamos viendo? Definitivamente hemos dicho que necesitamos aprovechar este buen momento que tiene México. Algunos le llaman ya no sólo *nearshoring*, luego le llamaron *friendshoring* y ahora le están llamando *bestshoring*.

Y eso creo que es bien interesante, porque de verdad creo que México está en una posición única, en su posición geográfica, en la oportunidad que tiene en este momento de crecimiento y de lo que vamos a ver de aquí en adelante en los próximos años, no solamente en este año, en donde todavía estamos esperando un crecimiento importante en todos los aspectos del crédito de la banca.

Cuando comparamos un poco qué es lo que ha pasado y vemos lo que ha pasado en los últimos 20 años, vemos esta tasa media anual en la primera columna, y vemos que el crédito al sector privado ha crecido en 13.4 por ciento en los últimos 20 años de manera consecutiva.

Esto es algo que es muy importante ver, con una morosidad que se ha mantenido en el 2.4 por ciento en promedio durante estos 20 años y que en lo que, al mes de junio del 2023 tenemos 62 millones de créditos vigentes en la banca.

Esto, cuando lo vemos por cada uno de los segmentos, en la parte de empresas también un crecimiento consecutivo promedio anual durante los últimos 20 años del 12 por ciento. Cuando esto lo vemos cómo al sumarlo este 12 por ciento continuamente durante estos 20 años, es una cifra muy, muy importante y habla mucho de lo que estamos viviendo en México de esta oportunidad de crecimiento de crédito.

Y cuando vemos el crédito al consumo y el crédito a la vivienda, son una oportunidad. Pero no solamente eso, sino es un factor que se ve muy claramente de lo que ha sido el motor del crecimiento de la economía.

El que hoy tengamos la oportunidad de comprar una casa, de comprar un coche, de comprar artículos para nuestra casa que nos mejoran de alguna manera nuestra oportunidad de vida, esto es algo que es algo que nos da la oportunidad del crédito bancario, como lo vamos a ver en las siguientes láminas.

En la siguiente podemos ver que el crecimiento del producto interno bruto al 2022, que fue del 3.1 por ciento, y ahora estimamos que el crecimiento para el cierre del 2023 esté en el 2.6 por ciento, y cuando vemos y lo comparamos con el crédito al sector privado, todavía vemos que será casi el doble de lo que crece la economía en el país, digamos, de este 2.6 por ciento contra el 4.2 por ciento en términos reales, el crédito al sector privado.

Entonces, es una relación directa que existe entre el crédito y la actividad económica y un rezago que vemos aun cuando vemos un rezago de nueve meses en el crédito respecto al crecimiento económico, podemos ver claramente que vamos a seguir teniendo un desarrollo en el crédito bancario muy interesante.

En la siguiente lámina, un poco lo que les venía yo diciendo, de cómo se benefician los hogares en México por el crédito.

En 2022, el porcentaje de hogares que tenían una licuadora es el 91.2 por ciento de los hogares. El crecimiento del 2022 contra el 2012, o sea, en los últimos 10 años fue 7.7 millones de hogares que tuvieron la oportunidad de comprar una licuadora a crédito, y cuando lo vemos con estufas, refrigeradores, lavadoras, hornos de microondas, computadoras, automóviles, pues vemos cómo el porcentaje de las familias mexicanas que aprovechan el tener el acceso al crédito, ya sea a través de una tarjeta de crédito, a través de un préstamo personal, o directamente a través de un crédito a la vivienda o un crédito automotriz, pues son beneficiados y ahí vemos, precisamente los millones de hogares.

Esto es el 66 por ciento del gasto en bienes duraderos se financia con crédito bancario.

Eso, fíjense ustedes, imagínense lo que es esto en la vida diaria de millones y millones de familias mexicanas. El 66 por ciento del gasto en bienes duraderos de las familias se financia con crédito bancario, la gran oportunidad del crédito bancario para que las familias vivan mejor.

En la siguiente lámina podemos ver, hablando ya específicamente del crédito a la vivienda, del total del crédito a la vivienda que son 5.6, casi 5.6 billones de pesos, perdón, no del crédito a la vivienda, del total del crédito que otorga la banca, que es casi 5.6 billones de pesos, el 23 por ciento de ese crédito va enfocado a la vivienda, que son 1.2 billones de pesos, y de estos el 30 por ciento de estos créditos se coloca en acuerdos que hace la banca con institutos de fomento, o sea, con apoyo del Infonavit y con apoyo del Fovissste, todo lo demás lo financia directamente la banca.

Y la tasa hipotecaria durante estos últimos 10 años, perdón, 20 años en los que estamos hablando se ha mantenido muy competitiva del 10.3 por ciento contra el 11.26 por ciento del cete a 28 días en estos términos comparativos, ha sido un balance muy constante en la parte del financiamiento que le da oportunidad a las familias mexicanas de tener un crédito hipotecario.

En la siguiente, cuando hablamos particularmente de las PyMEs y ustedes saben que nosotros hemos hecho un gran esfuerzo, estamos haciendo un gran esfuerzo como banca de apoyar a las PyMEs, fíjense ustedes cómo cuando hablamos de empresas que tienen crédito, cómo mejora su posición de una manera muy importante.

Y creo que esto es bien importante entenderlo claramente, a muchas empresas les da miedo entra en la parte del crédito formal, del crédito de la banca, principalmente por falta de educación financiera, pero segundo por parte de la informalidad que tienen; y cuando vemos que las empresas que se animan, que se animan a tener un crédito bancario cómo mejoran, fíjense, las empresas con crédito generan siete veces más inversión, seis veces más ingresos, seis veces más productividad y cuatro veces más empleos.

Esto es, de veras son cifras que son muy importantes porque quiere decir que las empresas que entran en la formalidad y que entran en el crédito bancario tienen un crecimiento muy, muy por encima del resto de las empresas que se quedan en la informalidad. Pero ahí tenemos una gran responsabilidad, pero también un gran acuerdo que tenemos que hacer entre banca y gobierno, y lo ven del lado derecho donde decimos que esperamos y estimamos un potencial

de 140 mil millones de pesos de crédito adicional para las PyMEs en los próximos cinco años con tres acciones principales:

Una, lo que es educación financiera, o sea, el potencial de PyMEs no atendidas, que eso es un poco la responsabilidad de la banca, de todos los programas que estamos haciendo de educación financiera, que ahora lo vamos a ver con un poco más de detalle.

El segundo es el impulso a la formalidad; o sea, programas del gobierno, del SAT, de Economía, de Hacienda, para que las empresas se animen a formalizarse y sea más fácil para ellos. Eso es un tema que esperamos que el gobierno nos apoye y nos ayude en esto.

Y, por último, el crecimiento adicional por el *nearshoring*, que es la gran oportunidad que hemos visto, que también es parte del gobierno, pero también parte de la banca, pero también de las empresas de aprovechar esta gran oportunidad que tenemos.

Nosotros hemos venido trabajando en la banca en diferentes líneas con las autoridades, con Nafin para buscar programas que ayuden a que las PyMEs tengan mayor acceso al crédito y que tengan una oportunidad a través de garantía, sobre todo en el primer año que se les otorga un crédito, que es el año más riesgoso, pero que si las PyMEs pasan ese primer año, que es muy riesgoso, en el segundo año podemos bajar ya la garantía que otorga la banca de desarrollo para que esa garantía se vaya al 50 por ciento, y en el tercer año al 20 por ciento.

¿Por qué? Porque creemos que si tenemos programas con Nafin, en donde apoyemos a estas PyMEs, y que estas PyMEs lleguen al tercer año con crédito, tenemos prácticamente empresas totalmente bancarizadas, que ya le entendieron el cómo y que ya tienen oportunidad de volar solas, y que ya no necesitan los programas precisamente de la banca de desarrollo.

La banca de desarrollo es para apoyar a las empresas que tienen más riesgo mientras se bancarizan, y la banca tiene la oportunidad de financiar a estas

empresas, en conjunto con la banca de desarrollo, para que tengan este crecimiento, que es muy importante.

Y, en este sentido, no solamente estamos trabajando con Nafin, sino también estamos trabando con la Comisión Nacional Bancaria y hemos logrado un acuerdo con la Comisión Nacional Bancaria, en donde en marzo de este año, y se los comentamos en la conferencia de prensa anterior, se autorizó por parte de la autoridad una facilidad regulatoria que va a beneficiar a 17 mil empresas nuevas que hoy no tienen crédito estas empresas PyMEs, que hoy no tienen crédito y es una prueba piloto que estamos corriendo de 10 mil millones de pesos, que es a 18 meses, y en estos 18 meses vamos a ir ajustando, junto con la autoridad, para ver que podamos ampliarlo a mucho más y a mucho más empresas. Pero ahorita esperamos llegar a 17 mil empresas, que tengan ventas menores o iguales a 14 millones de UDIs al año, que son más o menos 110 millones de pesos al año.

Y los tres factores que estamos buscando para que sea más fácil el crédito para ellos, uno, simplifica la apertura de nuevos créditos, reducen los requisitos y permite demostrar ingresos con los flujos que tenga el banco otorgante con la empresa, no precisamente con una declaración anual, sino con los flujos que tiene la empresa constantemente depositándole a los bancos, y tercero, que no se solicitará formalizar ni verificar garantías otorgadas por el acreditado o el aval.

¿Esto qué significa? Antes tenía que ir la MiPyME al notario y dejar una garantía física ahí muy clara. Ahora, con estos beneficios ya no va a ser necesario que se notarice. Entonces, es mucho más ágil, los requisitos son mucho más fáciles.

¿Qué tenemos con esto? Seis bancos listos para operar. Esto empezó, si ustedes recuerdan, se los dijimos, fue en marzo, eran cuatro meses de implementación de los sistemas, y en agosto empezaron cinco bancos, están empezando cinco bancos; en septiembre entran; perdón, en agosto seis bancos y en septiembre entran cinco bancos más a esto.

Ampliamos el número de bancos de manera muy importante que le están entrando a atender a las PyMEs, y estamos esperando que esto pueda ser algo

muy, muy interesante, tanto para las PyMEs, pero también para nosotros como una posibilidad real de apoyar a todas estas familias mexicanas de clase media que tienen una generación de ocho de cada 10 empleos en México y que hoy reciben 15 de cada 100 pesos que otorga la banca.

En la siguiente, destacar un poco la fortaleza de la banca en México, los indicadores que vemos de la banca son indicadores muy claros, que siguen siendo muy fuertes.

El índice de morosidad en el 2.2; lo pueden ver ustedes contra junio de 2022 y contra antes de la pandemia.

El índice de capitalización, también en 19.5; esto, pues un índice récord en capitalización de la banca.

El índice de cobertura de la cartera vencida en 152, también en niveles récord, y el coeficiente de liquidez en 245 por ciento, cuando lo que nos pide la autoridad es 100 por ciento. Entonces estamos a más de dos veces y medio de índice de liquidez.

Tenemos una banca líquida, tenemos una banca con una vez y media de cobertura de toda su cartera vencida.

Tenemos una banca súper bien capitalizada con 19 y medio por ciento de índice; y tenemos una cartera vencida históricamente baja.

Si les parece bien, pasamos al tema de educación financiera y apoyo a usuarios. Y aquí, déjenme decirles que hemos hecho un gran esfuerzo por parte de la ABM en términos de cómo hacer programas de educación financiera que apoyen tanto a las pequeñas empresas, pero también en general a los usuarios de la banca.

Y aquí tenemos estos nueve programas en los que estamos trabajando. Uno, es el programa gremial de educación financiera. Los congresos bancarios universitarios que constantemente estamos desarrollando. Programas enfocados en niños y jóvenes.

La Semana Nacional de Educación Financiera que hacemos con la Condusef cada año, que por cierto este año va a ser muy interesante porque va a ser en todo este nuevo espacio de Los Pinos y va a ser un evento muy bonito que los invitamos a que nos acompañen, junto con la Condusef.

La semana, perdón, el uso de distintos formatos tales como sesiones web, plataformas, infografías, podcast, todos los programas que tiene la ABM en este sentido de educación financiera; el programa de Jóvenes Construyendo el Futuro, en donde hemos contratado a un número muy importante de jóvenes dentro de la banca; el programa que tenemos de Bécalos, junto con Televisa, que seguramente ustedes recordarán con cajeros automáticos y demás, el portal mundo PyME, que es un portal directamente dirigido a que las empresas pequeñas que quieren tener un crédito bancario sepan cuáles son los requisitos y demás, creo que viene en la siguiente lámina; y, por último, el Museo Interactivo de Economía que tenemos en conjunto con el Banco de México, entre otras muchas cosas porque los bancos en lo particular tienen cada uno o tenemos cada uno nuestros programas de educación financiera y de apoyo a la gente.

En la siguiente lámina. La verdad es que lo que yo les decía, la semana de Educación Financiera en los últimos 16 años ha recibido de manera física la visita de 3.4 millones de personas, pero de repente llegó la pandemia y, ¡oh! sorpresa, cuando llegó la pandemia que no pudimos hacer la semana de educación financiera de manera presencial y que empezamos a utilizar lo virtual para hacer todo este apoyo, resulta que tuvimos 86.4 millones de impactos acumulados, 1.7 millones de interacciones de gente que preguntaba y que veía y que quería esto, y 2.2 millones de publicaciones acumuladas en todas nuestras redes.

Esto significa que el potencial, cómo se potenció, de hecho, estos esfuerzos de educación financiera presencial y ahora hacerlos también de manera virtual es un incremento brutal porque no necesita la gente ir físicamente; sin embargo, también seguimos haciendo un esfuerzo de hacerlo físicamente porque vemos que la interacción también presencial de la gente le gusta mucho a la gente y aprenden mucho.

En la siguiente lámina también es lo que ya les había platicado del portal del mundo PyME-ABM, que es cómo una empresa que requiere crédito, que no ha tenido la experiencia de crédito, cómo se puede meter al portal de la ABM y ver cómo son los procesos y todo lo que es, los requisitos, el plan de negocios y cómo presentar toda la información para tener un crédito.

Esto es algo que hemos venido trabajando con el Banco de México, que es el nuevo catálogo de comisiones bancarias, y que esto es muy importante para nosotros, porque nos ayuda a tener una mayor transparencia en lo que le cobramos a la gente, a nuestros clientes; facilita también el comparar un producto con otro de los que ofrecen un banco y de los que ofrecen otro banco; y también de alguna manera facilita la toma de decisiones más informada por parte de los clientes.

Los impulsos y los apoyos de la ABM directamente a apoyar a los adultos mayores y a personas con discapacidad a través de estos programas, tenemos cuatro programas principalmente: uno, que es el decálogo en beneficio de los adultos mayores, que les ayuda a ver cómo mejorar la atención y el servicio, y esta es una cuestión interna que tenemos en los bancos, que nos ayuda a entender cada vez que llega un adulto mayor cómo atenderlo y cómo apoyarlo como una persona diferente del promedio de nuestros clientes, si es una persona que merece una atención especial.

El código de mejores prácticas internamente también entre los bancos para mejorar esta cultura de servicio a este segmento.

La inclusión de personas con discapacidad visual, y esto viene desde lo que son los billetes y monedas identificables por esta población.

Y, por último, la creación de un ambiente inclusivo tanto en instalaciones, contratación, sensibilización del personal, etcétera. Es un poco dirigir todo nuestro esfuerzo también a este segmento de la población, a adultos mayores y discapacitados que tienen la necesidad de productos bancarios y que antes no tenían todos esos apoyos, con estos programas que hoy tenemos directamente en la banca.

En la siguiente, hablando de inclusión financiera, quisiera yo pasar a decirles cuáles son los principales indicadores que tenemos en lo que se refiere a la inclusión financiera.

Y número uno, me gustaría ver aquí, como lo ven en la tabla, los municipios que teníamos en el cuarto trimestre del 2012 y comparado con el cuarto trimestre del 2022, teníamos 1 mil 764 municipios que atendíamos hace 14 años; hace 13 años, perdón, y hoy tenemos 2 mil 185 municipios que atendemos. Pasamos del 72 por ciento al 88 por ciento de los municipios atendidos.

En términos de población, pasamos del 97 por ciento de la población atendida en los municipios, al 99 por ciento de la población.

Esto no quiere decir que ya cubrimos toda la población, todavía hay, son 285 municipios en donde la banca no llega, pero también es cierto que hay ciertas barreras estructurales, que lo podemos ver en la siguiente lámina, como son: servicios básicos o la infraestructura eléctrica o las telecomunicaciones para poder llegar a esos 285 municipios y, desde luego, temas como la educación financiera o los requisitos de documentación.

Esto realmente lo que es la infraestructura financiera sigue a la actividad económica. Entonces, en la medida en que la actividad económica le brinde toda esta infraestructura eléctrica y telecomunicaciones y demás, la banca puede seguir atendiendo y puede cubrir todas esas necesidades de esos 285 municipios que hoy todavía tenemos pendientes de atender.

En cuanto a infraestructura bancaria tradicional y digital, aquí pueden ver cómo hemos crecido de una manera muy sorprendente en la parte de los; vamos a comparar primero todo lo que es la parte física y luego vamos a ver lo que ha pasado con la parte digital, porque el cambio es realmente sorprendente.

En la parte de sucursales vean ustedes, tenemos hoy 11 mil 855 sucursales.

Tenemos un decrecimiento del 5.3% en los últimos 10 años; sin embargo, sería raro, mucha gente a mí me dice: "Bueno, oye, muchos bancos están cerrando

sucursales, ¿no?”. Pues esto indicaría que en los últimos 10 años el 5.0 por ciento es prácticamente nada, es marginal lo que se han cerrado de sucursales.

Lo que yo podría decirles a ustedes es que, lo que ha pasado es que las grandes ciudades ya no necesitan tener tantas sucursales porque están ya en una relación mucho más sofisticada con la banca, digamos, ya tienen una relación a través de la App, a través de transferencias, a través de cajeros automáticos, a través de que todas las transacciones se hacen de una manera electrónica, y entonces las sucursales bancarias empiezan a disminuir en las grandes ciudades.

Sin embargo, en las ciudades más pequeñas, en donde todavía nos quedan 27 millones de habitantes por bancarizar. Ahí tenemos una gran oportunidad de seguir poniendo y abriendo sucursales que nos permite atraer a la gente que no está bancarizada a bancarizados y a que las sucursales bancarias se conviertan en una plataforma de cambio de la banca tradicional a la banca digital.

Y esto es lo que nos dice un poco esta tabla.

Tenemos 61 mil 554 cajeros automáticos; hemos crecido 55 por ciento en los últimos 10 años; en corresponsales bancarios, fíjense qué interesante, 50 mil sucursales bancarios tenemos hoy, hemos crecido 76 por ciento; y en terminales punto de venta, que esto es muy interesante, porque quiere decir que la gente hoy, muchísimos de nuestros clientes, un gran, gran porcentaje de nuestros clientes hoy ya usan su tarjeta de débito y su tarjeta de crédito, y tenemos 1.3 millones de terminales punto de venta y hemos crecido más del doble en los últimos 10 años.

Quiere decir que la gente hoy, comparativamente con hace 10 años, utiliza mucho más la tarjeta de débito y la tarjeta de crédito que el pago en efectivo contra hace 10 años. Y yo creo que si lo pensamos en lo que nos ha pasado a nosotros es algo que entendemos claramente.

Ahora, los corresponsales bancarios, estos 50 mil 764 corresponsales bancarios lo que nos ha permitido es que la gente tenga más cerca los servicios bancarios,

fíjense cómo la red de sucursales en términos de promedio del tiempo que se tarda un usuario de la banca en llegar a una sucursal bancaria son 22 minutos, a un ATM 19 minutos y a un corresponsal 3 minutos; cuando unes los tres tienes un universo de atención que si lo comparas con hace 10 años es un universo de atención esto que nos pone en un espacio totalmente diferente de lo que era hace 10 años.

En la siguiente, cuando hablamos ya particularmente de la banca digital también hemos tenido un crecimiento muy, muy importante, la banca por internet ha crecido 294 por ciento pasando de 20 millones de usuarios a 79 millones de usuarios en el 2023, y la banca móvil ha crecido 52 veces en 10 años, imagínense lo que significa 52 veces hace 10 años y lo pusimos así, 52 veces porque si lo pusiéramos en números sería un número gigantesco y muy difícil de entender, pero hemos pasado de 1.5 millones de usuarios de la banca móvil en el 2013 a más de 80 millones de usuarios en el 2023.

Y si vemos también y mucho se habla que si las comisiones bancarias y que el costo para el cliente y que el costo para los bancos, vean la parte derecha de la lámina donde vemos que una operación de ventanilla tiene un costo de 85 centavos por dólar; en cambio si lo comparamos con una transferencia electrónica tiene un costo de 2 centavos por dólar, esto ha permitido que la banca reduzca de manera muy significativa los cobros de comisiones que hace a sus clientes, cuando las transacciones se hacen de manera digital el cliente prácticamente no paga nada.

Entonces, todo se está moviendo de una infraestructura física que es mucho más cara, a una infraestructura digital, que es mucho más barata para todos, para el cliente, para la banca y no tienen que ser cosas que por decreto se hagan, sino simplemente con la inversión que viene haciendo la banca en tecnología, que ahora lo vamos a ver, y que es mu importante, y eso nos permite darles un servicio mucho más barato a nuestros clientes.

Podemos ver que diariamente se realizan un promedio de 39 millones de operaciones tradicionales digitales. Si vemos en la tabla del lado izquierdo, el número de transacciones de banca tradicional contra banca digital, fíjense

ustedes, estas son cifras de enero a junio de 2023, transacciones diarias en banca tradicional, que son --lo que decíamos-- sucursales, elementos físicos, 25.7 millones contra 13.3 en digital.

La parte digital tiene un crecimiento de 448 por ciento en los últimos 10 años. La banca tradicional todavía sigue creciendo por lo mismo que les decía hace rato, de que tenemos que seguir bancarizando en todos los espacios, no nada más en las grandes ciudades, sino en las ciudades más pequeñas, pero sigue creciendo en 156 por ciento.

Pero cuando lo ves en los principales medios de consulta que utilizan hoy los clientes, el 52 por ciento de las consultas se hace hoy ya por un teléfono celular. Y vean cómo en la sucursal ya sólo es el 18 por ciento; o sea, ya va cambiando. Viene esta transformación a una velocidad increíble, y eso es un beneficio para todos.

Aquí podemos ver la transaccionalidad ahora promedio-diaria. El crecimiento otra vez contra hace 10 años, las transacciones en una terminal punto de venta hoy son 12.1 millones de transacciones diarias. Ha crecido el 424 por ciento en los últimos 10 años.

En la sucursal ha seguido creciendo, pero de una manera menor, 6.6 millones de transacciones diarias; y en cajeros automáticos, 6.1 millones de transacciones diarias; y en corresponsal, 0.9 o 900 mil transacciones diarias, pero con un crecimiento enorme. Este es el elemento que viene a complementar todas las transacciones y los canales que ofrece la banca.

Pero cuando lo vemos del lado de la banca digital, la banca móvil tiene, hoy hace 8.7 millones de transacciones diarias, quiere decir 12 mil 324 por ciento más que hace 10 años. O sea, aquí se ve claramente hacia dónde vamos, y la banca por internet creciendo un 89 por ciento.

Y también ¿por qué se da esta oportunidad de crecimiento tan importante? Por la inversión de la banca. La banca antes invertía, hace 10 años, al año la banca

invertía 6 mil millones de pesos en tecnología; hoy la banca, en los últimos 12 meses ha invertido 25 mil millones de pesos en tecnología.

Fíjense ustedes el gran salto de la inversión que ha hecho la banca y que hace hoy, cada año, o sea, estamos hablando de 25 mil millones de pesos al año. Esto lo que representa en nueva tecnología y en acercarle a la gente la posibilidad de hacer transacciones más baratas, más fáciles, a cualquier hora del día.

Antes, acuérdense ustedes, hace sólo 15 años, ibas a sucursal bancaria y te tenías que formar para hacer todo, y todo mundo se quejaba de las colas de los bancos.

La verdad es que hoy prácticamente el que va a una sucursal bancaria es casi, casi porque quiere, porque ya hoy prácticamente casi todas las transacciones se pueden hacer de manera digital.

En la siguiente, rápidamente platicarles de un proyecto que nos gusta mucho en la banca, que se llama Dimo, que es un proyecto en conjunto con el Banco de México, es un proyecto de pagos a través de número de celular y que utiliza la infraestructura del SPEI del Banco de México.

Entonces, esto lo que hace es que potencia y nos da la oportunidad de que todo mundo pueda utilizar los pagos digitales a través de su celular.

Un cliente, inclusive, que no tiene una cuenta bancaria, se mete a la App de Dimo, baja el App y puede abrir en ese momento una cuenta bancaria con el banco que quiera y hace una transferencia por SPEI, esto ya de persona a persona, y esto es un nuevo proyecto que tenemos con Banco de México.

Aquí, las ventajas y beneficios las pueden ver: es rápido, es instantáneo, es seguro, el servicio es 23 horas los siete días de la semana.

Esto realmente es un servicio además, que hoy es totalmente gratis para los clientes.

Y en la siguiente lámina, podemos ver también, mucho se habla de las reclamaciones y de la problemática que existe hoy con relación a las transacciones bancarias.

Si ven ustedes aquí, del lado izquierdo tenemos 7 mil 23 millones de operaciones tradicionales y digitales que se han hecho en la banca entre enero y junio de 2023, y las reclamaciones que tenemos registradas y que esto, como ustedes saben, están registradas inclusive ante la Condusef, son 9 mil 586, esto significa el 0.00014 por ciento de las operaciones dan origen a una reclamación.

No queremos decir con esto que estamos minimizando el problema. Sabemos que el problema de los fraudes que antes se daban de una manera física, que mucho pasaba de que iba una persona a un cajero automático y lo asaltaban, o salía de una sucursal bancaria con dinero y lo asaltaban; ahora se ha pasado a la parte digital, y siendo algo nuevo, pues el cliente necesita estar más educado financieramente para entender toda la parte digital.

Si yo le doy un cheque firmado en blanco a un tipo que no conozco, esto, pues no puedo ir luego a decirle al banco que me robaron todo lo que tenía en mi cuenta de cheques. Y eso es un poco lo que pasa con las transacciones digitales cuando la gente le está dando a los defraudadores, a los criminales, lo convencen de que les den sus *passwords* y les den todas sus contraseñas, y que les vacíen las cuentas.

Entonces, tenemos que trabajar, desde luego, en conjunto la banca con mayor educación financiera, pero también el cliente tiene que entender que la responsabilidad de su cuenta, la responsabilidad de sus claves, la responsabilidad de sus contraseñas es de ellos, no es de nadie más.

Entonces, esto es una responsabilidad compartida que tenemos que seguir trabajando entre todos.

Y, por último, a manera de conclusiones la banca sigue financiando empresas y hogares mexicanos, además continuamos innovando para un mayor y mejor uso de los servicios financieros a través de infraestructura física y de nuevos

productos digitales, como ya lo hemos visto, y hemos hablado de que al cierre del 2023 estimamos un crecimiento real del crédito al sector privado del 4.2 por ciento real.

¡Ojo! otra vez, esto es por encima de la inflación, la banca sigue creciendo a pesar de las tasas altas de interés y creemos que en el corto plazo ya, porque la inflación la vemos que se está conteniendo, vamos a empezar que las tasas de interés bajan y vamos a empezar a ver un crecimiento mayor en la parte del crédito.

Segundo, la banca y la Comisión Nacional Bancaria y autoridades en general estamos impulsando facilidades para impulsar el crédito a PyMEs, y el plan que les acabo de mencionar de los 10 mil millones de pesos en los cuales estamos 11 bancos ya trabajando en esto, creemos que puede ser una gran, gran oportunidad para incrementar el crédito a PyMEs.

Tercero, en dos años más de 100 millones de impactos de iniciativas en educación financiera hemos logrado a través de los nueve programas que les platicué de educación financiera de la banca.

Cuarto, la banca cerca de la población o se acerca a la población con una infraestructura bancaria, con un 1.4 millones de puntos de acceso físico. ¿De dónde vienen este 1.4 millones? Se acuerdan que hace un par de láminas decíamos 1.2 millones de Terminales Punto de Venta, más 11 mil y pico de sucursales bancarias, más 50 mil cajeros automáticos, más los corresponsales bancarios.

Todos estos son puntos de atención para el cliente, que son toda una inversión de la banca que tenemos también que entender que la banca sí está haciendo un gran, gran esfuerzo por reinvertir las utilidades que genera con la atención a todos los clientes para tener una mejor infraestructura, un mejor apoyo a los clientes.

Y, por último, la banca digital que ha crecido 146 por ciento desde la prepandemia y que es segura, que es muy fácil de usar y que está disponible 24 horas los siete días de la semana.

Es un poco lo que les queríamos compartir.

Y ahora pasamos, si les parece bien, a la parte de preguntas y respuestas.

Estamos a sus órdenes.

- **FERNANDO SOLÍS CÁMARA Y JIMÉNEZ CANET:** Muchas gracias, Julio.

Tenemos 10 compañeras o compañeros inscritos; entonces, si les parece bien, algunos son virtuales, hacemos dos preguntas máximo para que podamos agotar, estar dentro del tiempo. Si hay tiempo al final, podemos hacer preguntas adicionales, pero creo que es un buen acuerdo que podemos tener.

Arrancaríamos con Charlene Domínguez, de Reforma, por favor.

- **CHARLENE DOMINGUEZ:** ¡Hola! Muchas gracias por la presentación. La primera pregunta es una consulta acerca de las recientes modificaciones que propuso tener el Banco de México para reforzar el marco regulatorio del SPEI y del SPID en materia de ciberseguridad.

Quiero saber ahí cómo lo toma el gremio. Entiendo que les van a requerir nuevas infraestructuras tecnológicas adicionales a lo que ya está en ley.

Quisiera entender también cómo toma el gremio estas modificaciones, y también entender si van a implicar un mayor desembolso de recursos, y también saber qué les va a implicar a los usuarios.

Entiendo que son las dos grandes carreteras de los pagos en México para los bancos. Entonces, para los usuarios, ¿qué cambios va a ver o qué va a pasar ahí con esas nuevas disposiciones?

El segundo punto, nada más tener un *upday*. Ahora que tuvieron la reunión con la Secretaría de Hacienda para saber cómo va el plan para financiar lo de las compras de las plantas a Iberdrola.

No sé si ya hay un monto definido con el que el sector vaya a participar y cómo van las negociaciones en ese sentido, además de BBVA y Santander, si ya está definido quiénes le van a entrar y si hay un monto establecido.

Y por último, y nada más porque lo comentaron en la presentación. Me llamó la atención este punto de que va en decrecimiento las sucursales físicas.

Entonces, quiero saber hacia dónde van, entonces, las sucursales, si por un lado estamos viendo mayor transaccionalidad digital, ¿qué es lo que se va a ver por el lado de la banca?, ¿se va o se espera tener todavía una mayor reducción o va a llegar un piso y las que se queden van a ser redistribuidas en donde sea más estratégica?

No sé, realmente, qué es lo que va a pasar con lo físico, si ya todo va para lo digital. Muchas gracias.

- **FERNANDO SOLÍS CÁMARA Y JIMÉNEZ CANET:** Muy bien, muchas gracias.

Julio, recordar que tenemos 20 preguntas en total, para que también las respuestas las puedas, si es posible y también que no vayamos a repetir preguntas en el camino.

- **JULIO CARRANZA BOLÍVAR:** Que muchas veces nos pasa.

A ver, el tema de ciberseguridad. Desde luego que es un tema que nos importa muchísimo, hace un momento decía yo que la banca hoy está invirtiendo 25 mil millones de pesos en tecnología, gran parte de esa inversión tiene que ver con ciberseguridad.

Desde luego creemos que el marco regulatorio es muy, muy importante, que Banco de México está haciendo un trabajo cuidadoso de esta reforma que están proponiendo.

Lo que les puedo decir ahí al respecto es que estamos trabajando con ellos y que hay consultas directas por parte del Banco de México y que no se están yendo, como quien dice, por la libre, sino que nos están pidiendo nuestra opinión en base a la experiencia de lo que tenemos día a día con la parte de ciberseguridad.

Creemos que va a ser algo que va a ser positivo para los clientes y, en ese sentido, nosotros estamos totalmente de acuerdo con la autoridad y trabajando con ellos de la mano para responder a esa modernización de la regulación en ese sentido.

No sé si en esto alguien más quisiera comentar algo, y si no, el tema de Iberdrola, la verdad es que no se tocó con el secretario, es un tema que se está viendo directamente con los bancos interesados, esa es una transacción directa que no es gremial, es directamente entre los bancos interesados en participar en esto y la verdad que como gremio, como ABM no tenemos una posición al respecto.

No sé si haya algo más en esto.

Y por último, el tema de sucursales, quisieras tú comentar hacia a dónde vamos...

- **EDUARDO OSUNA OSUNA:** Lo que está ocurriendo cuando uno ve la disminución de sucursales es que una reconfiguración del, digamos, del modelo de distribución de la banca.

Estamos, como bien decía Julio, cerrando sucursales donde hay un nivel de bancarización y de mayores transacciones digitales, y abriendo donde realmente ha habido una expansión o de las ciudades, o donde no habíamos llegado, o hay un exceso ya transaccionalidad por crecimiento económico.

Y las sucursales nunca van a desaparecer del mapa bancario; siempre, no solamente transacciones físicas, en efectivo, sino que además hay servicios que se siguen brindando en las sucursales.

Dicho eso, la expansión importante se está dando a través de los canales digitales y a través de los cajeros automáticos, y esa es una tendencia completamente mundial.

Sí hay algunos países que han logrado reducir de manera muy importante el número de sucursales, pero está muy ligado a la disminución del uso del efectivo, y en tanto la informalidad en este país siga teniendo los niveles que tiene, el efectivo no se va a reducir de la misma manera y seguiremos viendo un flujo importante, ya sea en sucursales o en cajeros automáticos.

- **JULIO CARRANZA BOLÍVAR:** Muy Bien. Muchas gracias.

- **FERNANDO SOLÍS CÁMARA Y JIMÉNEZ CANET:** Tenemos a Edgar Juárez, de El Economista.

- **EDGAR JUÁREZ:** ¡Qué tal! Buenas tardes a todos. Tengo dos preguntas. La primera respecto a esta iniciativa que comentaban, que tienen para impulsar el crédito en las MiPyMEs de estos 10 mil millones que pudieran canalizarse al año, entiendo, extra. Si esto forma parte de esta iniciativa que también comentaban en la presentación de los potenciales 140 mil millones que se podrían canalizar al sector en los próximos cinco años, ¿forma parte de esto?, ¿forma parte del compromiso que se hizo en la Convención Bancaria no de este año, sino de 2022, ante las autoridades? O es algo más general.

Y si en este sentido, estas empresas nuevas que buscan incluir al sistema financiero tienen que ser empresas formales, entiendo, pequeños negocios formales o no es así.

Y la otra pregunta tiene que ver con crédito al consumo. Lo hemos visto a lo largo del año y lo vimos aquí en la presentación nuevamente, crecimientos importantes que no se veían en los últimos 10, 15 años; tarjeta de crédito que no se veía en

esos mismos lapsos, 10, 15 años de crecimiento, ¿cómo están viendo?, bueno, pese a ello, la morosidad creo que mantiene estable, aunque con algunos piquitos en tarjeta, quizá, personales, según las cifras oficiales, ¿están viendo esta misma tendencia hacia el cierre del año en consumo tarjetas y todos lo demás subsegmentos, tanto en crecimiento como en la estabilidad de esta cartera, de este portafolio?

Serían mis dos preguntas. Gracias.

- **JULIO CARRANZA BOLÍVAR:** Gracias, Edgar.

A ver, yo te contesto la parte de PyMEs. Sí es parte este programa que decíamos de facilidad regulatoria es parte de esos 140 mil millones de los que estamos hablando, pero hay que segmentarlo y la parte de la facilidad regulatoria es cómo le facilitamos a los bancos que acepten a mayor número de MiPyMEs que hoy no podíamos aceptar porque no teníamos la información suficiente para hacer una evaluación razonable de que el crédito que les diéramos lo íbamos a recuperar, porque al final de cuentas no estamos arriesgando nuestro dinero, estamos arriesgando el dinero de los ahorradores. Entonces, tenemos que tener mucho cuidado con eso.

Sin embargo, tenemos toda la intención de seguir colocando crédito porque ese es nuestro principal negocio. Entonces, la facilidad regulatoria ayuda mucho.

Del otro lado vienen tres acciones: la acción de la educación financiera y de invitar a empresas para que pierdan un poco el miedo a entrarle al crédito.

Número dos, la formalización en donde también esperamos programas conjuntos con la autoridad para que la autoridad tanto hacendaria, como Secretaría de Economía, como Nacional Financiera nos permita tener programas que faciliten que empresas que hoy no tienen acceso al crédito lo tengan, y entonces cuando juntas todas esas acciones es todo el plan, pero sí es parte, y contestando puntualmente, sí es parte de este plan, pero además es una prueba piloto que si nos da éxito la podríamos crecer de manera importante.

La segunda pregunta era con respecto a la formalidad de cómo...

- **EDGAR JUÁREZ:** En este tema de las MiPyMEs si tienen que ser formales, entiendo que tienen que ser pequeños negocios formales, ¿no?, que tienen la formalidad.

- **JULIO CARRANZA BOLÍVAR:** Más bien formalizar a las MiPyMEs que hoy no lo son para que tengan el acceso al crédito.

Si se acuerdan en la lámina que poníamos, una pequeña empresa que entra a la formalidad cómo multiplica los beneficios de ingresos, de contratación, de inversión y demás, es increíble.

Entonces, sí, la formalización es algo que ayuda al país y ayuda directamente a las empresas de los individuos.

Tu segunda pregunta era...

- **EDGAR JUÁREZ:** Consumo, el crecimiento que ha tenido, crecimientos importantes.

- **JORGE ARTURO ARCE GAMA:** Creo, Edgar, lo importante es que los portafolios siguen muy robustos, y eso es gracias al nivel de empleo, al nivel de incremento que hemos visto no sólo en el empleo, sino también en las ganancias y en los salarios de los trabajadores y de los asalariados. Todo está permeando en una cartera muy sólida.

También estamos viendo que eso se está permeando en la parte de consumo, en general en la economía, y estas carteras se benefician de eso, se benefician principalmente por empleo, incremento en los salarios, también la parte del outsourcing que también tuvo un efecto de que el trabajador tuviera un efecto de riqueza y de ganar un poco más; por eso estamos viendo incrementos tan sólidos en tarjetas de crédito y créditos al consumo.

Y también lo estamos viendo en la parte de hipotecas, que si ustedes ven, las tasas de las hipotecas siguen siendo por abajo de las tasas de referencia de Banco de México, que eso también ha ayudado a que no se caigan los niveles de colocación de hipotecas.

Entonces, estamos viendo en hipotecas, préstamos de auto y consumo en general.

- **EDGAR JUÁREZ:** Y al cierre del año me imagino que la tendencia con la dinámica seguirá en esa misma línea.

- **JORGE ARTURO ARCE GAMA:** Sigue igual, pero con una velocidad menor de lo que hemos visto en los primeros seis meses. Lo ves en todos los *KPIs*, todos los números que estamos viendo hay una velocidad menor en la colocación, pero sigue muy robusta.

- **EDGAR JUÁREZ:** Gracias.

- **JORGE ARTURO ARCE GAMA:** Y si bajan las tasas, creo que vamos a seguir teniendo un crecimiento importante. Adelante, Fer.

- **FERNANDO SOLÍS CÁMARA Y JIMÉNEZ CANET:** Zenyazen Flores, de Bloomberg Línea.

- **ZENYAZEN FLORES:** Buenas tardes. Dos preguntas. La primera, don Julio, es sobre esto que comentaba de la inversión.

En efecto, el último dato de inversión extranjera, menciona ahí la Secretaría de Economía que el sector financiero es el segundo que registra inversión extranjera, pero aquí lo que nos llama la atención es lo que le quiero preguntar, es que es reinversión de utilidades, no nueva inversión.

Sólo si me pudiera explicar por qué es esta reinversión de utilidades, no es como tal nueva inversión, porque hay un discurso sí desde el gobierno de que es toda la inversión nueva.

Nada más un poco si pudiera explicar.

- **JULIO CARRANZA BOLÍVAR:** Perdón, estás hablando de inversión extranjera directa, ¿verdad?

- **ZENYAZEN FLORES:** Sí, sí, sí.

- **JULIO CARRANZA BOLÍVAR:** De la inversión que está llegando a México por la posición que está teniendo México.

- **ZENYAZEN FLORES:** Sí. Y de hecho ahí aparecen bancos, los grandes que están aquí, dos representantes.

- **JULIO CARRANZA BOLÍVAR:** Claro.

- **ZENYAZEN FLORES:** Pero un poco a qué se debe que sea reinversión de utilidades.

A veces los fiscalistas o contadores dicen: “Es que a lo mejor no están confiando tanto en el país y se reinvierten utilidades y no es nueva inversión”. Entonces, un poco la naturaleza de esta inversión.

Y la segunda pregunta y aprovechando que está aquí también don Jorge Arce, es sabido que Pemex tiene un problema ahí de refinanciamiento de su deuda y a inicios de sexenio ellos refinanciaron líneas revolventes con bancos, incluido ahí HSBC.

Mi pregunta es si actualmente hay pláticas o algún acercamiento, Pemex tiene el apoyo del gobierno, pero también está buscando quizá volver a refinanciar estas líneas que inicialmente se refinanciaron. De hecho, hubo un acuerdo con muchos bancos, casi 30 bancos ahí en Palacio Nacional.

Entonces, un poco si hay acercamiento para retomar estas pláticas en torno a estas líneas revolventes con bancos.

Muchas gracias.

- **JULIO CARRANZA BOLÍVAR:** Gracias, Zenyazen. Si quieres empezamos por la parte de inversión extranjera directa.

El año pasado tuvimos 35 mil millones de inversión extranjera directa. Este año vamos a rebasar los 40 mil millones sin ninguna duda y la posición es muy clara de que México, lo dije hace un rato, del *nearshoring* pasamos al *friendshoring* y ahora ya estamos en el *bestshoring*.

Esto te dice claramente que México tiene una posición privilegiada en el panorama de inversión mundial en este momento.

Las condiciones de México son, no es de a gratis lo que está pasando en México, hay una muy clara, hay un control de gasto, hay una inversión extranjera directa muy importante; estamos pagando tasas de interés elevadas. Cuando hablamos de tasas de interés estamos diciendo que casi es 6.5 puntos por encima o lo que pagamos de premio por riesgo país que es el 11.25 contra el 4.79, que fue la última cifra de inflación.

Esto, ¿qué significa?, no es que estemos criticando esto, al contrario, creemos que es parte de tomarte la medicina hasta que la tasa de inflación subyacente baje y que la inflación realmente estemos seguros de que terminó de bajar, para que entonces las tasas de interés empiecen a bajar, pero todos estos temas lo que hacen es que promueven la inversión extranjera directa, no es producto de la casualidad, es de muchas cosas que se están dando en el país, que son muy buenas, y que son muy buenas noticias y que se están viendo en el exterior y que están viniendo a invertir en México por eso.

No sé, Beto, si tú quisieras.

- **ALBERTO GÓMEZ ALCALÁ:** Totalmente de acuerdo con lo que ha dicho el presidente.

Yo creo que no hay ninguna diferencia que sea una reinversión, o sea, si no es reinversión pudo haber sido reparto de dividendos, es la alternativa obvia, si se está reinvertiendo es porque hay confianza en el negocio.

Entonces, en ese sentido no vemos ninguna diferencia entre el dato duro y la reinversión de utilidades.

- **JORGE ARTURO ARCE GAMA:** Sobre la parte de Pemex, nosotros no comentamos en clientes en específico.

Como gremio, les podemos decir que tuvimos una conversación interesante, en la cual nos explicaron cuál es el camino que Pemex está siguiendo para estabilizar su producción, sus reservas, tratar de tener productos de más alto valor agregado en las refinerías que les va a subir los retornos y los márgenes.

Entonces, sí fueron muy claros, la gente de Hacienda y cómo nos explicaron este camino que está siguiendo Pemex y cómo lo está siguiendo y el apoyo que está recibiendo de Hacienda para hacer este cambio operacional que va muy avanzando.

Entonces, en términos de refinanciamiento, lo más seguro y les puedo asegurar que Pemex ha de tener conversaciones con muchos bancos todos los días para ver refinanciamientos y todo, pero lo que sí hemos visto es que el gobierno federal ha apoyado a Pemex en todo lo que ha necesitado durante los últimos años y esperamos que eso continúe en el futuro.

- **ZENYAZEN FLORES:** HSBC sigue confiando en Pemex, entonces.

- **JORGE ARTURO ARCE GAMA:** Yo creo que todo México confiamos en Pemex.

- **FERNANDO SOLÍS CÁMARA Y JIMÉNEZ CANET:** Tenemos algunas preguntas a distancia que nos están llegando, una muy puntual creo que ya está resuelta, respondida de Antonio Hernández, de El Universal, dice: "Hay pocas

sucursales nuevas, ¿con las más de 11 mil sucursales que existen en la actualidad es suficiente para atender las necesidades de bancarización?”

Creo que ya Eduardo Osuna la respondió comentando que están cerrando donde hay un crecimiento fuerte de transacciones digitales y que se están abriendo donde hay necesidades crecientes por crecimiento de la actividad económica o porque las transacciones digitales no están creciendo de manera suficiente. Es de Antonio Hernández, de El Universal, creo que ya está respondida.

Tenemos también por parte de Verónica Reynold una pregunta específica, dice: “¿Cuántos créditos del total que tiene la banca cuenta con garantías de la banca de desarrollo y si sólo son de Nafin?” también una pregunta muy específica. ¿Cuántos créditos cuentan con garantías de la banca de desarrollo y de éstos cuántos de Nafin?

- **JULIO CARRANZA BOLÍVAR:** No tenemos el dato aquí a la mano, pero con gusto lo buscamos y se los compartimos a todos.

- **EDUARDO OSUNA OSUNA:** Y quizá nada más decir, no todos los créditos a las PyMEs tienen garantía de Nafin.

- **FERNANDO SOLÍS CÁMARA Y JIMÉNEZ CANET:** Así es, de acuerdo.

Jeanette Leyva, de El Financiero, una pregunta con dos vertientes: “¿Cómo va la creación del buró de biométricos y si es un tema que ya se pospondrá, buró de biométricos?”

Si nos está viendo Jeanette, si nos precisa o nos amplía la pregunta, nos la precisa, nos está viendo por Facebook seguramente.

- **JULIO CARRANZA BOLÍVAR:** No nos queda claro, la verdad.

- **FERNANDO SOLÍS CÁMARA Y JIMÉNEZ CANET:** De acuerdo.

Pasaríamos a la pregunta de Ernesto Gloria, de Enfoque Noticias, que está aquí con nosotros.

- **ERNESTO GLORIA:** Gracias, Fer. Buenas tardes a todos.

Bueno, mis preguntas tienen que ver primero con Dimo. Don Julio, Dimo es la sepultura de CoDi ya no se va a hacer nada más por esta estrategia que se inició en conjunto con Banxico, tengo entendido que hasta ahora son dos instituciones bancarias, una que encabeza Eduardo Osuna y otra Felipe Ascencio Santander, las que tienen ya este mecanismo.

Desde la ABM se impulsará que las demás instituciones se adopten también de Dimo o será una decisión personal de cada institución.

Y mi segunda pregunta tiene que ver con los candidatos aspirantes a la presidencia de la República, viene el 24. Tengo entendido que ya han tenido reuniones con ellos a través del Consejo Coordinador Empresarial, pero quiero preguntarles si específicamente la ABM buscará cuando haya candidatos, para reunirse con ellos, exponer las preocupaciones, escuchar su agenda.

¿Cómo lo tienen planeado?

Gracias.

- **JULIO CARRANZA BOLÍVAR:** Gracias.

Si quieres contesto la parte de los candidatos. Desde luego que tenemos mucho interés en reunirnos con ellos.

Como bien dices, nos hemos reunido a través del Consejo Coordinador Empresarial, pero sí tenemos planeado tener reuniones, una vez que estén perfectamente definidos quiénes serán los candidatos, la ABM tiene dos intenciones:

Una, que es escuchar cuál es la idea que ellos tienen y las necesidades que tendrían de apoyo por parte de la banca; y, segundo, las propuestas directamente que la banca haría a los candidatos para mejorar el sistema bancario y la relación de servicios financieros entre banca y clientes.

Y la otra, la de Dimo, no sé si tú, Lalo, quisieras contestar.

- **EDUARDO OSUNA OSUNA:** Yo no diría: “Dimo es la sepultura de CoDi”, yo creo que van a convivir de manera natural; sin embargo, Dimo tiene una facilidad de ejecución mucho más amigable para el usuario, porque conoce las cuentas de la otra persona, y lo que hemos visto en otros países es una evolución muy impresionante de los pagos con la misma idea.

Y desde el punto de vista de obligatoriedad, no es obligatorio, cada banco decidirá subirse o no subirse.

Me parece que, en general, la banca ha estado trabajando de manera bastante seria en términos de que haya más bancos subiéndose. Cada banco se irá subiendo a su propio ritmo, en función de su priorización, y estoy seguro que Dimo va a ser un absoluto éxito en este país.

- **JORGE ARTURO ARCE GAMA:** Lo que le podemos decir del lado de HSBC, que nos vamos a subir y sabemos que otros bancos se van a subir, y para nada es la pérdida de CoDi. CoDi tiene una función totalmente diferente y Dimo te va a dar una facilidad de hacer transacciones entre personas, va a ser muy fácil hacerlo y muy rápido. Vas a tener que intercambiar por ejemplo tu cuenta CLABE, lo puedes hacer con tu número de teléfono, por ejemplo.

Muchas gracias.

Luz Elena Marcos, de Expansión.

- **LUZ ELENA MARCOS:** Buenas tardes. Solamente aclarar, con el tema este de los programas a la PyMEs, ¿quiere decir, entonces, que todavía no dan estos créditos? Porque si no, quisiera saber un poco qué sectores o cuántos.

¿Cuáles serían los 11 bancos que entonces ya están en este programa para dar el financiamiento con estos nuevos requisitos?, si me pudieran ayudar.

En el tema de las tasas de interés, ya se está hablando por ahí de que ya podría bajar a lo mejor el Banco de México la tasa, es ahí una discusión que está entre analistas. Pero yo quisiera preguntarles, ¿cómo creen que el tiempo prolongado que tuvimos o que vamos a tener la tasa de interés alta va a impactar el próximo año, 2024, en la colocación de crédito?, teniendo por entendido que los analistas también esperan un menor dinamismo en la economía mexicana y que ya se viene como el resentimiento; no, resentimiento no, de las tasas.

Entonces, quería saber también ahí ¿cómo están viendo, ligado a, por supuesto, a lo que están los datos que nos presentaron sobre todo en crédito al consumo de la morosidad?

- **JULIO CARRANZA BOLÍVAR:** Muy bien. La parte de las tasas de interés, hemos visto que a pesar de las tasas de interés, de la tasa líder de Banco de México para tratar de controlar la inflación estando alta y estando al 11.25 y demás, el crédito ha seguido creciendo aun así, de una manera muy positiva.

Lo seguimos viendo con un crecimiento hacia el fin del año, pero sí creemos que ya la medicina está haciendo efecto y lo vemos claramente.

Creemos que hacia fines de año vamos a ver una tasa de inflación todavía más abajo, la inflación subyacente ya más controlada y esto lo que nos dice es que empezaremos a ver que las tasas de interés empezarán a disminuir, y al empezar a disminuir vamos a empezar a ver también que las empresas que de alguna manera han estado esperando esta baja de tasas de interés van a empezar también a participar en la parte del crédito y, entonces, veremos un crecimiento mayor en la tasa de colocación del crédito.

No sé, Beto, si ahí tú tienes algún comentario.

- **ALBERTO GÓMEZ ALCALÁ:** No, yo creo que lo has dicho muy bien, Julio.

Así como México se anticipó al ciclo alcista de tasas, es muy probable que México se anticipe en el descenso, de igual manera.

Ya el momento preciso lo podemos discutir, si es diciembre, si es febrero, si es lo que sea, pero yo creo que sí es muy probable que México, entre otros mercados emergentes empiece a disminuir tasas antes que los mercados desarrollados.

Y también, como bien apuntó Julio, el tema de la dinámica de crédito, consumo y actividad económica, pues el crédito sigue a la actividad económica, lo vimos y lo documentó en una de sus láminas con el tema de inclusión. Lo mismo va a pasar aquí.

Entonces, más bien el crédito va a acompañar con cierto rezago a lo que decidan los agentes económicos en su decisión de inversión y consumo.

- **JORGE ARTURO ARCE GAMA:** Un comentario y corrígeme Beto, si me estoy equivocando, pero afecta mucho más a la población una inflación alta que tasas de interés altas, en especial en México.

- **ALBERTO GÓMEZ ALCALÁ:** Sí, el tema de la alta tasa sí, es un factor, no es el más importante, es más la decisión de inversión y la de consumo dada la situación de la familia o la empresa que el precio específico del crédito.

Y esa es una diferencia que aún tenemos con mercados desarrollados.

- **FERNANDO SOLÍS CÁMARA Y JIMÉNEZ CANET:** Muchas gracias.

- **LUZ ELENA MARCOS:** De las MiPyMEs.

- **JULIO CARRANZA BOLÍVAR:** Sí, de los bancos, Primero el cuándo. Esto se aprobó en marzo. Se dieron cuatro meses para implementación de sistemas y demás. Esos cuatro meses vencen en agosto.

Ahorita están entrando seis bancos. En septiembre entran cinco más. ¿Cuáles son esos? A ver, te digo los bancos que están inscritos hasta ahora en el programa: BBVA, Mifel, Citibanamex, Scotiabank, Monex, BanBajío, Afirme, Banregio, Santander y dos bancos más que están confirmados, pero que aún no han firmado, digamos, el acuerdo y que por eso no tenemos todavía el nombre de estos dos bancos, pero estamos esperando que inclusive, se adhieran más al programa.

- **LUZ ELENA MARCOS:** Entonces. ¿será hasta septiembre cuando empiecen a colocar por primera vez estos créditos?

- **JULIO CARRANZA BOLÍVAR:** No, desde agosto, desde agosto ya.

- **LUZ ELENA MARCOS:** Ya están colocando...

- **JULIO CARRANZA BOLÍVAR:** Sí, ya ahorita están empezando a colocar estos seis primeros bancos y en septiembre se suman cinco más.

- **LUZ ELENA MARCOS:** ¿Sabemos como cuántos llevamos?

- **JULIO CARRANZA BOLÍVAR:** No. Lo que pasa es que es el primer mes, esto va a ir creciendo paulatinamente, acuérdate también que el otro punto que es muy importante es cómo dar a conocer todo esto, necesitábamos estar listos los bancos y después hacer un programa de publicidad y de dar a conocer todo esto para que las pequeñas y medianas empresas se sumen a este programa.

Entonces, vamos a ir viendo poco a poco el crecimiento de la colocación del crédito.

- **FERNANDO SOLÍS CÁMARA Y JIMÉNEZ CANET:** Muchas gracias. Gracias, Luz Elena.

Tenemos una pregunta que nos hace llegar Julio Gutiérrez, de La Jornada, son dos. Dice: uno, ¿a qué atribuye la gran demanda que hay en tarjetas de crédito?

¿No hay riesgos de que las familias se sobreendeuden y haya problemas de morosidad? Esa es la primera.

La segunda, los pronósticos de crecimiento siguen al alza, ¿la banca cómo ve la situación económica actual de las empresas y familias?

- **JULIO CARRANZA BOLÍVAR:** La parte primero de tarjeta de crédito veíamos que la morosidad está muy controlada y por ahí decía hace un rato Edgar que quizás era la que crecía un poquito más que los otros segmentos del consumo y es claro, pero no es nada que preocupe realmente. Lo que hemos visto es que lo que ha crecido es el número de totaleros, lo cual quiere decir que la gente está utilizando su tarjeta de crédito de una manera prudente y aun utilizándola de manera muy prudente la están utilizando más. Quiere decir que afortunadamente la gente está utilizándola bien, pero utilizándola en su beneficio, acuérdense que siempre las tarjetas de crédito si las utilizas bien tienes un gran beneficio.

- **FERNANDO SOLÍS CÁMARA Y JIMÉNEZ CANET:** Jeanette Leyva nos pregunta si la ABM tiene opinión sobre el hecho de que la Secretaría de Hacienda esté organizando la semana Fintech.

- **JULIO CARRANZA BOLÍVAR:** Pues no. La verdad primera noticia, pero si nos invitan a lo mejor hasta participamos.

- **FERNANDO SOLÍS CÁMARA Y JIMÉNEZ CANET:** Tenemos aquí a Italia López, de El Ceo. Italia, adelante.

- **ITALIA LÓPEZ:** Gracias.

Quisiera preguntar, mencionaron justo este tema de Dimo, que cada banco se va a subir a su propio ritmo. En la lámina mencionaban que en el segundo semestre se liberaría esta modalidad, como decíamos, ya tenemos a dos bancos por ahí, pero de alguna manera ahorita las transacciones están limitadas a clientes de entre esos mismos bancos o del mismo, el mismo.,

Entonces, quisiera saber un poco si tienen una expectativa de cuántos bancos podrían sumarse, si va a ser la mayoría en el segundo semestre?

Y si no consideran que este tema de que no haya una obligatoriedad y de que cada uno vaya a su ritmo, no va a contener un poco que realmente esta modalidad pueda ser ampliamente usada por la población.

Y, por el otro lado, quería retomar este tema de la morosidad en el segmento de consumo, que si bien ha estado baja, y mencionábamos que hay ciertos piquitos por ahí en algunos créditos, no recuerdo si personales, sí, personales, y en tarjetas de crédito, ¿tienen alguna perspectiva de qué tanto podría incrementarse, si lo ven en un crecimiento de 1 punto porcentual, posiblemente el tema de la morosidad en los próximos meses?

Nada más conocer eso. Gracias.

- **EDUARDO OSUNA OSUNA:** Bueno, en el caso de lo de Dimo, déjame regresar un poquito a la idea. Cada banco define sus prioridades y es parte de tu estrategia comercial.

Sin duda, en la medida que más bancos se vayan sumando, el ecosistema se va haciendo más grande y entre todos los bancos podemos tener esta facilidad.

A mí me parece que todos los bancos estamos en el *retail* por las pláticas que hemos tenido, se van a terminar subiendo, y será cuestión de tiempo.

Y es un mecanismo que va a ser de bancarización también, entonces aquel banco que se suba tarde tendrá la capacidad de bancarizar a más clientes.

Entonces, en el sentido, desde el punto de vista de apertura de cuentas, ahí estará.

Y me parece que es correcto que no sea obligatorio, por cierto, porque no todos los bancos tendrían interés en una cosa de éstas. O sea, no todos los bancos están metidos en este tipo de servicios.

- **JULIO CARRANZA BOLÍVAR:** Muy bien. Y en la parte de morosidad, Alberto Gómez Alcalá.

- **ALBERTO GÓMEZ ALCALÁ:** Claro, Julio.

Creo que lo que acaba de decir Lalo es perfectamente válido. O sea, lo que la banca está haciendo gracias a su inversión y la creciente incorporación tecnológica que hacen todos sus miembros, está abriendo opciones, está abriendo canales y está generando la posibilidad de un nuevo ecosistema que va a ser en beneficio de todos, porque evidentemente quien se sume va a estar interconectado y va a ser en el beneficio de la gran mayoría.

Yo creo que eso es bien importante, y creo que estamos todos aquí de acuerdo.

Y respecto a la morosidad del crédito, lo voy a ligar un poquito a la pregunta anterior de Julio, de la fortaleza de los balances que estamos viendo en las empresas y en las familias, y la verdad cómo podemos explicar que el crédito siga creciendo y la morosidad esté baja.

La verdad de las cosas es que vemos fortaleza en los balances, tanto de las familias como de las empresas.

Evidentemente, hay casos particulares que luego la cosa no va tan bien, pero en el agregado y como una descripción genérica del segmento, la verdad los vemos muy fuertes y hemos tenido datos complementarios que están avalando esta conclusión que nosotros estamos viendo en nuestra cotidianeidad.

Por ejemplo, los datos de exportaciones; por ejemplo, los datos de la ENIGH, la encuesta ingreso-gasto que acaba de dar a conocer el INEGI, etcétera. Todo converge en un diagnóstico de que la situación, tanto de las empresas, de todos

los tamaños, como de las familias, es mucho mejor de lo que anticipábamos, y por eso la expansión de crédito sin costo en moratorios es una realidad.

Por supuesto que si esto se desacelera, la solidez de la banca, que también ya documentó Julio, es lo suficientemente fuerte como para poder perfectamente soportar esa desaceleración y lo que pudiera implicar en empresas y en familias.

Entonces, la verdad, estamos tranquilos y, por supuesto, yo creo que el dato que hay subrayar es de que esta sorpresa positiva que hemos tenido, tanto en empresas como familias, se han visto acompañadas tanto por crédito como por la transaccionalidad, que en buena parte provee la banca.

- JORGE ARTURO ARCE GAMA: Sólo dos puntos. El primero en Dima, va a ser una exigencia de los clientes que todos los bancos seamos parte de él. Entonces, viene de la exigencia de nuestros propios clientes y de la posibilidad de traer nuevos clientes.

No va a haber la opción, si tu cliente te exige tener esta facilidad de hacer pagos entre familias, amigos, compañeros, lo vamos a necesitar.

O te cambias a un banco que lo tenga. HSBC es buenísimo para eso, entonces te recomiendo.

Estoy hablando del gremio.

La otra, yo creo que uno que no hemos dicho, hablando de la cartera comercial y del consumo, es una cultura de pago que se ha desarrollado en México que es única.

La gente sabe la importancia de su buró de crédito, de tener un buen crédito, de utilizar de una manera prudente el crédito, y eso ha hecho que nuestros portafolios se comporten de una manera muy robusta, muy fuerte y la gente no se esté sobre endeudando.

Entonces, esa cultura de crédito en México yo creo que es una de las noticias más importantes que hemos visto en lo que se ha desarrollado en los últimos años.

- **FERNANDO SOLÍS CÁMARA Y JIMÉNEZ CANET:** Muchas gracias.

Agradecemos mucho a Jorge Arce, a Alberto Gómez, a Julio Carranza, a Lalo Osuna, Juan Carlos Jiménez.

También al equipo de comunicación de la ABM, José Miguel, Claudia y todo el equipo, por la organización de esta conferencia de prensa y desde luego, a todos ustedes por estar aquí presentes.

Y a nuestras compañeras y compañeros que nos están siguiendo a través de Facebook, y que no pudieron estar presentes por razones de lluvia, según nos informaron, pero que estuvieron presentes con sus preguntas.

Muchas gracias y como siempre les digo, los vemos, los escuchamos y los leemos en las próximas horas.

Muchísimas gracias. Buenas noches.

- - -o0o- - -