

CIUDAD DE MÉXICO, 19 DE FEBRERO DE 2020.

VERSIÓN ESTENOGRÁFICA DE LA CONFERENCIA DE PRENSA OFRECIDA POR EL LIC. LUIS NIÑO DE RIVERA LAJOUS, PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN DE BANCOS DE MÉXICO, EFECTUADA EN EL GRAN SALÓN DEL CLUB DE BANQUEROS.

- **MARTHA DE LOS SANTOS:** Buenos días tengan todos ustedes, es un gusto anunciar que arrancaremos este desayuno conferencia de prensa ofrecida por el Comité de Dirección de la Asociación de Bancos de México Presidida por el licenciado Luis Niño de Rivera.

Agradecemos al Comité de Dirección que nos acompaña, Carlos Rojo, Presidente Ejecutivo; Manuel Romo, Vicepresidente; Enrique Zorrilla, Vicepresidente; Julio Carranza, Vicepresidente; Raúl Martínez, Vicepresidente, y nuestro Director General, Juan Carlos Jiménez.

Daremos inicio a este desayuno, posteriormente el licenciado Luis Niño de Rivera dará su mensaje y después abriremos preguntas y respuestas.

Bienvenidos.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA LAJOUS:** Buenos días y buen provecho a todos. Bienvenidos a la Asociación de Bancos del Club de Banqueros, muchas gracias por estar con nosotros.

Déjenme decirles que si su trabajo es difícil en condiciones normales con hambre es imposible, entonces por eso cambiamos este formato para que puedan preguntar ya con el estómago lleno, con vigor, entusiasmo y podamos tener una mejor interacción.

Así que, buen provecho, y en un ratito empezamos, en unas dos horas ya que hagan la digestión empezamos.

- **MARTHA DE LOS SANTOS:** Les solicitamos su atención.

Damos inicio a la presentación del licenciado Luis Niño de Rivera, Presidente de la Asociación de Bancos de México.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA LAJOUS:** Espero que hayan tenido un buen desayuno.

Aquí en el Club de Banqueros la cocina es buena, pero con ustedes se esmeran mucho. Así que espero que hayan desayunado bien.

El día de hoy vamos a tratar tres temas: el primero es la evolución de los indicadores de la banca; después vamos a hablar de los acuerdos de colaboración que hemos tenido con Bancomext y Nafin y con el Infonavit y finalmente vamos a hablar de la banca digital e inclusión financiera y después pasaremos a atender sus preguntas.

Bueno, para ninguno de ustedes es sorpresa que la economía el año pasado no haya crecido, pero el crédito de la banca en términos reales creció 2.1 por ciento y en términos nominales el 5.1 por ciento y eso es realmente favorable en una economía que no crece, que sigue habiendo demanda por crédito y sobre todo crédito con calidad es muy relevante.

Y si gustan, pasamos a analizar los distintos sectores. Estos datos están en términos nominales.

Y en esencia lo que vemos es que la parte más robusta del crédito está orientada a las familias. El crédito al sector privado, como les decía, creció 5 por ciento y el crédito a las empresas 2.9 por ciento en términos nominales.

Es considerable la tendencia que ven ustedes en la parte alta del lado derecho de la lámina, la línea verde, la tendencia es decreciente, sigue creciendo, pero a ritmo menor que el año pasado y a principio de año.

Eso ¿por qué? Principalmente, porque ustedes saben que la inversión fija bruta cayó, algunas industrias no tuvieron crecimiento, algunas inclusive se contrajeron, como la industria automotriz, que se contrajo 7.9 por ciento, la construcción también, y por lo tanto la inversión en activos fijos de parte de las empresas disminuyó y por ello la tendencia.

Pero si vemos el crédito a la vivienda, creció un 11 por ciento, que es muy relevante y ustedes se preguntarán porqué.

Hay varias razones muy relevantes: Primero, porque el empleo aumentó; segundo, porque el salario real también creció, y tercero, porque hay un déficit de casi 6 millones de viviendas en el país y hay muchas familias y muchas personas que están buscando mejorar su vivienda y por ello el crédito hipotecario siguió creciendo.

Por su lado, el crédito al consumo también creció a buen ritmo, se mantiene relativamente estable al 5.4 por ciento.

Y si me permiten, pasamos a la siguiente lámina, en donde tenemos el detalle del crédito al consumo, que está compuesto por cuatro conceptos: Primero, la tarjeta de crédito creció un 5 por ciento, seguido de bienes de consumo duradero creció un 10 por ciento y la parte más importante de este crédito es automotriz, que representa el 89 por ciento de los bienes de consumo duradero y ese también creció al 8 por ciento.

Se preguntarán en una industria que se contrajo las ventas, se contrajeron 7.8 por ciento, como incrementa 8 por ciento el crédito automotriz, y es precisamente porque muchas personas están viendo, primero un atractivo en los planes de financiamiento que ofrece la banca, y segundo, porque incrementó su ingreso real y tienen posibilidades de mejorar el vehículo que tienen.

El crédito de nómina creció al 9 por ciento y el único que se contrajo fue el crédito personal en un 3 por ciento.

Si ven ustedes las gráficas, el crédito a las empresas está dividido en dos: las grandes empresas del lado izquierdo, que venía con un crecimiento relativamente constante de enero al mes de septiembre; en octubre, noviembre y diciembre bajó su ritmo de crecimiento a la mitad, aproximadamente.

Y esto fue, principalmente, por el cierre de año, donde las empresas dejaron de solicitar crédito y dejaron de invertir en activos fijos.

Después vemos el crédito a las PyMES que, como recordarán, en la primera mitad del año operamos poco crédito y lo vamos a ver más adelante con Nacional Financiera y Bancomext y en la segunda mitad aumentamos el ritmo sustancialmente y por ello en el mes de agosto en adelante se mantuvo bastante estable el crecimiento del crédito.

En julio del año pasado firmamos el convenio con Nacional Financiera y Bancomext para colocar 112 mil 500 millones de pesos y, por ello, el ritmo de colocación se mejoró.

Pasamos al lado derecho del balance de los bancos, que es la captación, nuestro lado pasivo, y ahí tenemos un crecimiento del 5.3 por ciento; vista y plazo juntos suman 5 billones de pesos, y en mercado de dinero y en captación interbancaria más o menos 1 billón más; esto es, la captación de la banca rebasó los 6 billones de pesos, que es muy importante dado que eso nos da la liquidez que requiere el país ahora para estimular el crecimiento económico este año, y es una señal primero de que hay más liquidez en el mercado las personas físicas y morales y, segundo, que hay una confianza creciente en depositar ese dinero en la banca.

Pasemos ahora a la estructura del balance de la banca en su conjunto y vemos que está en 16 por ciento el índice de capitalización, que sube al nivel más alto que hemos tenido en los últimos siete años. Eso revela una fortaleza extraordinaria porque este es el indicador que nos permite crecer la cartera de crédito sustancialmente.

En la siguiente lámina vamos a encontrar la calidad de la cartera crediticia que se mantiene en 2.2 por ciento, que es muy saludable; las empresas en 1.7 por ciento de cartera vencida, el crédito al consumo en 4.3, que es una mejora relevante; esto es, el crédito al consumo crece y crece con mayor calidad.

Y finalmente, la vivienda 2.9 por ciento, que sigue siendo un índice muy robusto y muy atractivo.

Tan importante como el nivel de cartera vencida es el índice de cobertura de las reservas para hacer frente a la cartera vencida, y continuamos aproximadamente, en una y media veces. Poco más de una vez a uno la cartera vencida para empresa; dos a uno el crédito al consumo, y 0.5 a uno la vivienda, que además de las reservas tiene el valor del inmueble y, por ello, podemos reservar la mitad de la cartera vencida y todavía tener una posición muy solvente.

En materia de liquidez tuvimos un incremento considerable en el tercer trimestre, todavía no tenemos los datos al cierre de año, del cuarto trimestre, pero se elevó el coeficiente de cobertura de liquidez a 1.9, o sea 194 por ciento que es, propiamente, dos veces lo que exige la regulación bancaria que es tener al 100 por ciento el coeficiente de liquidez.

Pasemos ahora a los convenios que tenemos firmados con Nafinsa, Bancomext y el Infonavit, para ver en dónde estamos.

Como les comentaba, firmamos en julio del año pasado, un convenio con Nafin y Bancomext para acelerar la colocación en el segundo semestre del 2019.

En la primera mitad habíamos colocado 28 mil millones de pesos, y propiamente 100 mil millones en el segundo semestre de los 112 mil 500, o sea, 3.4 veces más crédito colocó la banca de la mano con Nacional Financiera y Bancomext, y nos puso propiamente al 90 por ciento de la meta que nos fijamos.

Eso nos da mucha claridad en que el esfuerzo conjunto entre la banca comercial y la banca de desarrollo tiene resultados muy positivos.

Si pasamos a analizar el convenio con el Infonavit, creció la colocación total, esto es, la colocación individual del Infonavit más los créditos conjuntos pasaron de 131 mil 500 millones a 140 mil millones de pesos, que representa un incremento del 6 y medio por ciento, pero el crédito conjunto, que estaba en 11 mil millones de pesos al cierre del 2018, creció 29.4 por ciento para llegar a 14 millones en el 2019.

Esto quiere decir que estamos creciendo la cartera de manera conjunta y todavía tenemos una enorme oportunidad de seguir trabajando con Infonavit para beneficiar a muchos más derechohabientes de esta institución de manera más productiva y con mayores volúmenes, juntando el dinero que tienen ahorrado en Infonavit más el crédito que podemos aportar los bancos comerciales.

Si analizamos la diferencia que tenemos entre los 5.4 billones de pesos que prestamos y los 6 billones que captamos, la banca hoy cuenta con 620 mil millones de pesos de liquidez para financiar las actividades económicas del país.

Esto es una cantidad muy relevante particularmente por la solidez que tiene el estado financiero conjunto del sistema bancario. Con los índices de capitalización y de calidad de cartera nos permite crecer la colocación en todos los frentes: en infraestructura a grandes empresas, a MiPyMES, para comercio exterior, para bienes de consumo, hipotecas, tarjetas de crédito, automóviles, todo lo que requiere la economía para arrancar, la banca está puesta y dispuesta a fomentar el crecimiento económico.

Somos al final del día un catalizador, un intermediario financiero y nuestra chamba es colocar los recursos que captamos de la clientela con calidad y rentabilidad, y eso es lo que queremos hacer este año.

Ya les hemos comentado que el mes que entra, el 12 y 13 de marzo, tendremos la Convención Bancaria, a la que espero nos acompañen todos ustedes. Y el lema de la Convención es: "Prosperidad para todos en la era digital". Y, precisamente, la banca digital y la inclusión financiera van de la mano y por ello creemos que es relevante revisar algunos temas.

El más reciente y más relevante en el proceso de inclusión financiera es el CoDi, que se puso en marcha el 30 de septiembre del año pasado. Para ello nos fijamos una meta de 1 y medio millones de aplicaciones de teléfonos celulares ya con el CoDi instalado y al ser cierre del año pasado llegamos a 1.6 millones, y al día de ayer, o sea, el martes, 17

de este mes, ya habíamos rebasado los 2 millones de aplicaciones con CoDi.

Pasamos a la siguiente lámina y podemos analizar el nivel de operaciones y el CoDi está haciendo 230 mil operaciones por 157 millones de pesos y eso es insuficiente para lo que estamos buscando.

Queremos que esta cantidad crezca y para ello la campaña ahora de la banca es llevar más aceptación el CoDi a los comercios, porque ya con 2 millones de personas con el CoDi en su teléfono inteligente es importante que a donde quiera que vayan encuentren que está ya el QR en el comercio y se acepte como medio de pago.

Esa es la tarea que tenemos por delante para llegar a la meta de 18 millones de personas con el CoDi en el teléfono inteligente y un número correspondiente de comercios que lo acepten.

Y para que tengamos una mejor referencia de dónde está el CoDi y dónde queremos que esté, si ustedes ven todos los otros medios de pago que transaccionamos en la banca, del lado izquierdo ven el número de operaciones que hacemos con tarjeta de débito y en el cuarto trimestre del 2019 hicimos 1 mil 234 transacciones.

Después pueden ver ustedes el mundo electrónico con 350 mil millones; las operaciones con tarjeta de crédito son 259 mil millones y en el SPEI 251 mil millones de transacciones.

El CoDi apenas tenía tres meses y es muy pequeño, pero ese es el mundo al que vamos transitando, ahí es donde están las oportunidades.

El CoDi debería en el tiempo reemplazar el uso de plásticos, primero, porque es muy accesible en tiempo y en uso; segundo, porque no cuesta; y, tercero, porque es la forma más eficiente de procesar pagos.

Y del lado derecho tienen ustedes los montos operados que obviamente están perfectamente alineados con el volumen de transacciones. Pero esa la meta que tenemos y ese es el mundo en el que se mueve el CoDi y es donde estamos trabajando.

Estos son los temas que tenemos para ustedes el día de hoy y estamos, desde luego, atentos a cualquier pregunta, comentario o duda que tengan.

Muchas gracias.

- **MARTHA DE LOS SANTOS:** Daremos inicio a preguntas y respuestas.

La primera pregunta está a cargo de Miguel Ramírez, Dinero, Negocios y Finanzas.

Adelante, Miguel.

- **MIGUEL RAMÍREZ:** Buenos días.

A mí me gustaría saber la actualización del SAT para la facturación instantánea, ya ven que con la nueva titular ella dijo que estaba en veremos, porque no era un proyecto interno, sino era un proyecto propuesto. Se ha tenido alguna relación ya con esta nueva administración del SAT que le ha dicho, y también los reportes del Banco de México dicen que el otorgamiento del crédito se va a ver afectado por las condiciones económicas, que va a ser más difícil el otorgarlo.

¿Cuáles serían sus perspectivas hacia esa apreciación del Banco de México?

Gracias.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA LAJOUS:** Mire, de la factura electrónica lo único que tenemos, no hemos tenido contacto con la nueva titular del SAT todavía, pero sí tenemos interés en escuchar sus puntos de vista; sin embargo, para la banca ese proyecto está totalmente suspendido, no estamos trabajando, lo que ella comentó es que está bajo análisis y mientras no tengamos oportunidad de dialogar con doña Raquel

Buenrostro pues no estamos trabajando en ese proyecto, está totalmente suspendido.

Y para su segunda pregunta, le voy a pedir a Manuel Romo, Vicepresidente de la ABM, que le conteste.

- MANUEL ROMO VILLAFUERTE: Sí, Miguel.

Mira, yo creo que el resumen para la respuesta, para esta inquietud, está en la página, en la página donde Luis comenta que la banca tiene 620 mil millones de pesos para prestar.

O sea, lo que tenemos de equilibrio entre captación y crédito, de verdad la banca está muy interesada en prestar.

Yo me imagino que a lo que se refiere Banco de México es el número de proyectos y consumo que haya y también en ese sentido, nosotros lo que estamos haciendo es aprovechando más información que se tiene, Buró de Crédito; muy buen nivel, por ejemplo, de reservas, de pérdidas que ahorita también se vio. Hay mucha salud financiera en los bancos para poder atender con una mayor penetración el consumo normal y la inversión normal, tanto de empresas como de individuos.

Entonces, yo te diría que los bancos, el ambiente –digamos-, en la banca es, estamos más que abiertos y dispuestos a prestar y a contribuir con crédito a la actividad productiva, al consumo, corto y largo plazo.

MARTHA DE LOS SANTOS: La segunda pregunta está a cargo de Antonio Hernández, El Universal. Antonio.

ANTONIO HERNÁNDEZ: Gracias, buenos días. Algunas preguntas, luego don Luis me regaña que le quedo a deber preguntas, no digo cuántas.

Primero, sobre este tema del monto que tienen los Bancos para prestar y es una cifra que recurrentemente nos han actualizado, después de la caída en la economía mexicana y la cordial relación que pareciera que

están teniendo los empresarios, en términos generales con el Presidente, ya vimos la tamaliza pasada, etcétera, ¿qué hace falta para que los Bancos suelten estos o empiecen a prestar estos 620 mil millones de pesos que tienen disponibles? Esa es una pregunta.

La segunda, también con el tema del SAT, en los últimos días hemos visto noticias de que la institución está muy fuerte con las grandes empresas revisando adeudos, posibles recargos, quisiera saber si con los bancos en estos momentos hay alguna revisión por parte del organismo fiscalizador, en ese sentido de que se tengan pendientes en materia de impuestos.

Y la tercera, pues vimos a grandes empresarios anunciando que le iban a entrar a la rifa del Presidente, quisiera saber si la ABM va a comprar algunos cachitos, si van a venderlos en sucursales, si hay alguna manera en que participarán los bancos en esta rifa del avión, que no es del avión, por parte del Presidente. Gracias.

LUIS NIÑO DE RIVERA LAJOUS: Mire, Antonio, gracias por sus preguntas. Ahora hizo tres, o sea que vino con ganas de trabajar. Qué bueno que desayunó, porque le veo el entusiasmo, el desayuno.

Empecemos de atrás para adelante. La rifa. La ABM no tiene ninguna capacidad económica, la ABM los recursos que tiene es para su operación y para atender las necesidades de la banca, así que no participa en este tipo de actividades.

En cuanto al SAT y los bancos, estamos operando normalmente, no tenemos más que la relación permanente con la Administración Tributaria, así que no hay nada especial.

Y para efectos de los 620 mil millones de pesos, le voy a pedir a don Enrique Zorrilla, Vicepresidente de la ABM, que nos haga favor de contestarle su pregunta.

- **ENRIQUE ZORRILLA FULLAONDO:** Lo dijo también Luis en la presentación, que tenemos, yo creo que cuando se habla de estos 620

mil millones estamos hablando de la capacidad de oferta de la banca, en el contexto que ya está el dinero.

Es importantísimo que exista la demanda, donde se da la demanda los crecimientos han sido mucho más promisorios, digamos, en vivienda y en algunos de los portafolios de consumo, y claramente por el lado empresarial, como se veía en las gráficas, ha habido una disminución de la inversión, y como consecuencia de la demanda de dinero.

Yo creo que en la medida en que, digamos, se tengan mejores expectativas, percepciones de crecimiento en la economía esta demanda va a regresar y la banca tiene los recursos para coadyuvar o participar con crédito productivo a esas inversiones.

Entonces, en esencia, cuando dices tú, ¿qué hace falta?, simplemente que coincidan en ese contexto las expectativas de crecimiento con la demanda de crédito por parte de nuestra clientela.

- **MARTHA DE LOS SANTOS:** La siguiente pregunta, El Economista, con Edgar Juárez.

Adelante, Edgar.

- **EDGAR JUÁREZ:** También traigo ganas de trabajar, traigo tres, si me dejan.

En primer lugar, me gustaría conocer don Luis si bien comenta que hasta ahorita lo logrado con el CoDi es insuficiente para lo que se espera, sobre todo en materia de transaccionalidad.

Me gustaría conocer cuál es la estrategia de la Asociación de Bancos, justamente para impulsar con mayor fuerza este tema.

No sé, si se pudieran ya o se pudiera estar hablando de incluir a las grandes cadenas comerciales, a la principal tienda de conveniencia que hay en el país para que acepte ya este tipo de pagos; si esto está como parte de la estrategia que trae para este año y que esto se impulse.

Otro tema que me gustaría comentar con ustedes o conocer de ustedes es cómo va el tema del registro biométrico de sus clientes. Entiendo que es a finales de marzo cuando ya la banca tiene la obligación de, justamente, registrar una parte de los datos biométricos de su clientela.

¿Cómo están?, ¿Ya están listados, la mayoría ya están en proceso, en prácticas o en qué proceso está?

Y una última, si es posible, el tema, justamente en la pasada Convención Bancaria, entre otros temas, se puso sobre la mesa el tema de la regulación diferenciada o creo que ya tiene hoy otro nombre. También me gustaría saber si hay retraso en la presentación de esta propuesta de regulación diferencia para los diferentes bancos que operan en el país.

Gracias.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA LAJOUS:** Gracias, a usted, Édgar.

Mire, si le parece bien, empezamos con la regulación diferenciada, y le pediría a Julio Carranza que nos hiciera favor de contestar.

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

Con respecto al tema de regulación proporcional, déjenme decirles que hemos tenido un avance sustancial. Hay un grupo que estamos trabajando intensamente, que está conformado por la Secretaría de Hacienda, el Banco de México, la Comisión Nacional Bancaria y la Asociación de Bancos de México, en la que se ha hecho una revisión muy puntual y muy detallada de cada una de las propuestas que le hicimos a la autoridad, de estas nueve propuestas que he hicimos a la autoridad en su momento.

Y desde luego que hay temas que son mucho más sencillos que otros y lo que vemos en el tema de regulación proporcional es que vamos a ir avanzando paso a paso en este sentido y seguramente en las próximas semanas tendremos algunos de estos temas listos para informar de su avance.

Es, desde luego, una situación en donde la autoridad es quien nos tiene que anunciar en qué sentido piensa que esto puede ir hacia adelante, pero lo que sí les puedo decir es que hemos tenido un grupo de trabajo muy activo con gran responsabilidad trabajando juntos con mucho interés también, en facilitar este costo regulatorio y disminuir este costo regulatorio, sobre todo a los bancos más pequeños del sistema para hacer una competencia más pareja en el mismo.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA LAJOUS:** Muchas gracias, Julio.

Y sobre el tema del CoDi, le pido a Carlos Rojo, Presidente Ejecutivo de la ABM, que conteste.

- **CARLOS ROJO MACEDO:** Edgar, buenos días.

Mira, la ABM directamente no es quien está actuando en esta parte, sin embargo, cada institución tiene distintas estrategias.

Yo te diría, las podríamos resumir básicamente en tres grupos; la primera tiene que ver con los esfuerzos que cada institución está haciendo para subir a más usuarios de esta herramienta, la cual cada una lleva su ritmo y su estrategia; la segunda tiene que ver con educación financiera, y como sabes este es un tema que si bien gremialmente estamos trabajando mucho en eso, también cada institución junto con nuestros reguladores estamos trabajando en ver cómo logramos generar mayor conciencia y mayor educación para que estas herramientas se utilicen.

Y la última tiene que ver con un tema de política pública y cómo junto con el gobierno vamos trabajando para que cada vez más se vaya haciendo el uso de medios digitales como algo más común e, inclusive, en algunos casos hasta obligatorio.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA LAJOUS:** Y la tercera pregunta es el tema de los biométricos.

Ahí estamos trabajando en un proyecto gremial. Como ustedes saben no todos los bancos están en el mismo nivel de avance, hay unos ya propiamente con todos sus sistemas de identidad digital resueltos y ya a punto de cumplir con los requisitos regulatorios, pero hay otros que no.

El diálogo con la Comisión Nacional Bancaria y de Valores ha sido muy amplio, muy estrecho y prolongado, y estamos trabajando conjuntamente para poder terminar de plantearle la solución gremial para los bancos que necesitan sumarse a este proyecto, que son alrededor de 28, y ya con eso tendremos un planteamiento de contenido y tiempo para ir resolviendo cada caso en lo individual.

Pero en términos generales, yo diría que vamos muy bien, porque el diálogo con la Comisión Bancaria es muy constructivo y el planteamiento de la ABM es muy adecuado para lo que tenemos que resolver.

- **MARTHA DE LOS SANTOS:** La siguiente pregunta. Julio Gutiérrez, La Jornada.

- **JULIO GUTIÉRREZ:** Hola, buenos días a todos. Yo tengo también tres preguntas.

La primera, si bien entendemos que el crédito al consumo es de los que más ha ido acelerándose a lo largo de 2019, que fue un año sin crecimiento, en un contexto en el que la economía sigue desacelerada, a la banca cuáles son los sectores que le preocupan que sigan teniendo decrecimiento a mediano, a corto o a largo plazo, justamente con el entorno que se tiene.

La segunda, entendemos que está el tema de las comisiones, todavía. Me gustaría a mí saber, cuándo van a presentar ya la propuesta formal en el pleno del Senado, y qué se espera de esta propuesta que se está haciendo, entiendo, en conjunto con la administración.

Y la tercera, solamente sobre el CoDi, si nos pudiera, Carlos, abundar un poquito más en este tipo de políticas públicas, específico para el

CoDi o para los medios de pago digitales, ¿cómo es esto?, ¿cómo está trabajando con la administración en este sentido? Gracias.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA LAJOUS:** Muchas gracias, Julio. Adelante, Carlos.

- **CARLOS ROJO MACEDO:** Mira, hemos tenido reuniones con el gobierno federal para platicar, cómo en general pudiéramos incrementar el uso de herramientas digitales. Te pongo ejemplos, el transporte público, por ejemplo, se pudiera pagar a través de medios digitales o los servicios que pagamos al gobierno. La gasolina se pudiera pagar a través de medios digitales.

Todo esto lo que hace es que va generando una mayor conciencia de los beneficios de esto y aumentando el número de usuarios que participan y el número de usuarios que se animan, van perdiendo el miedo a utilizar esto.

- **JULIO CARRANZA BOLÍVAR:** Creo que adicionalmente es muy importante que, nosotros lo que creemos es que el avance que tiene esto es muy interesante. Primero, tiene que haber el interés de la gente en participar, y eso se ve en los números que presentó Luis hace un rato.

En segundo lugar, el tema de los comercios es donde estamos trabajando intensamente en tratar de convencerlos comercios de que se suban a este nuevo sistema de CoDi.

- **JULIO GUTIÉRREZ:** ¿Y hay apertura de los comercios?

- **JULIO CARRANZA BOLÍVAR:** Sí, cómo no, desde luego hay, hay muchos comercios que ya están trabajando en ello.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA LAJOUS:** Su segunda pregunta es sobre los sectores económicos que le preocupan a la banca, y le voy a pedir a Raúl Martínez-Ostos, Vicepresidente de la ABM, que nos haga favor de atender su pregunta.

- **RAÚL MARTÍNEZ-OSTOS JAYE:** Buenos días. Yo creo que la pregunta es muy pertinente, porque al final la banca lo que quiere también, entre sus objetivos, es fomentar la actividad económica.

Y creo que hemos jugado un papel importante en el acercamiento con el gobierno precisamente por sectores que se han rezagado. El tema de infraestructura creemos que es un sector que ha quedado atrás.

Recordarán que a finales del año pasado la ABM, junto con el sector empresarial y el gobierno federal, anunciaron una serie de programas de infraestructura muy relevantes, y creemos que obviamente el armado de los proyectos toma tiempo, pero desde un punto de vista de políticas públicas, ese sector es uno que va a tener un impacto y un impulso a la actividad económica en los siguientes años; sin embargo, eso toma tiempo, y creo que el crédito está posicionado bien para poder apoyar estas iniciativas, y creemos que ese es un sector muy importante.

Otro estratégico para el gobierno federal y también para los diferentes actores económicos, incluyendo la banca, es el sector energético, y sin duda se está trabajando y habrá anuncios próximamente por parte del gobierno federal, incluyendo los diferentes sectores y el bancario no se queda atrás, precisamente para poder impulsar y apoyar no solo a Pemex, como lo estamos haciendo la banca. La banca ha jugado un papel importantísimo tanto en el financiamiento directo hacia Pemex como en la estrategia de financiamiento en los mercados internacionales de capital.

Pemex ha hecho varias operaciones el año pasado y a principios de este año, y creemos que también el sector energético es un sector que puede tener un impacto muy importante sobre la actividad económica, más allá de los sectores que comentó Luis durante su presentación, que sigan siendo estratégicos para la banca.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA LAJOUS:** Muchas gracias, Raúl.

Y pasamos al tema de comisiones.

Del día 8 de noviembre de 2018, que presentó el Senador Monreal su iniciativa de comisiones a la fecha, en esos 16 meses hemos trabajado intensamente la banca en su conjunto, en el seno de la ABM, y de la mano con el Banco de México en varios frentes.

El primero es una amplia depuración de comisiones, eliminando todas aquellas que ya no aplican o que no son consistentes con la oferta de producto que hay actualmente.

Segundo, hemos simplificado y transparentado las comisiones para que haya un solo concepto por producto y no distintos conceptos y haya al mismo tiempo una homologación de los conceptos a través de la oferta bancaria.

Y tercero, hemos incrementado la oferta digital de la banca, que elimina una cantidad enorme de comisiones, porque el costo es infinitamente menor.

Por ejemplo, si usted quiere un estado de cuenta y va a la sucursal a pedirlo, pues tenemos que imprimir el papel, usar tiempo de la ventanilla y tener un costo de proceso operativo. En cambio, si en la aplicación digital de su banco se mete a ver el saldo, pues no cuesta nada.

Entonces, las opciones digitales han crecido y, por lo tanto, en el conjunto la banca está pasando de tener miles de comisiones registradas a tener cientos de comisiones.

Pero al mismo tiempo debo señalarles que las comisiones son decisiones individuales, banco por banco. Algunos bancos ya han dado a conocer esa transición, pasando de miles a cientos, y en la Convención Bancaria vamos a tener datos más precisos del conjunto del sector bancario, porque todavía seguimos trabajando en ese proceso.

- **MARTHA DE LOS SANTOS:** La siguiente pregunta, de mi lado derecho, de Reforma, Jessika Becerra.

- **JESSIKA BECERRA:** Hola, buenos días don Luis; vicepresidentes; Julio, todos. Buenos días.

Yo primero les quiero preguntar, hablando de la factura instantánea, si hay fecha, don Luis, tiene proyectado retomar el proyecto, buscar al SAT; digo, por la importancia que parecía que tenía o que parece que tiene, quisiera saber si lo van a retomar pronto o en mediano plazo, o no es momento de hacerlo, abundar un poquito más en eso.

La segunda pregunta tiene que ver con un estudio que nos presentó el lunes el Nacional Monte de Piedad y la Fundación Alemana de Cajas de Ahorro; son dos estudios, en uno dice que la política y la estrategia nacional han estado limitadas porque están descoordinadas, porque ha faltado información de parte del sector privado y me interesa conocer su opinión cuál sería su balance del alcance tanto de la política, como de la estrategia.

Y el otro estudio, comentaban que para los bancos no hay sido prioridad la transparencia en contratos y toda la información de productos financieros; si bien hay una ley y ustedes cumplen con la ley, el estudio dice que resulta ineficaz porque los términos siguen siendo muy técnicos y muy legales, y que también por eso hay confusión en cuanto a educación financiera y no se logra el objetivo. También quisiera conocer la opinión de la Asociación.

Y, por último, creo que no podemos ignorar todo lo que está pasando a nivel seguridad. Me gustaría saber qué opinión tiene la banca sobre los feminicidios en México, los acontecimientos de los últimos días, y si hay alguna forma en que la banca pueda colaborar para erradicar este problema.

Gracias.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA LAJOUS:** Muchas gracias, Jessika.

A lo mejor no fui claro con el tema de la factura, pero lo que dije es que está totalmente suspendido, la banca no está trabajando en eso.

- **JESSIKA BECERRA:** Por eso, cuando algo está suspendido quiere decir que se va a retomar.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA LAJOUS:** No quiere decir que se va a retomar, esa es tu interpretación.

- **JESSIKA BECERRA:** No, suspendido objetivamente, ¿qué significa, Luis?

- **LUIS NIÑO DE RIVERA LAJOUS:** Está sin actividad de ninguna índole y por nosotros no vamos a trabajar en eso.

- **JESSIKA BECERRA:** Ya no lo van a hacer entonces, entonces ahí sería ya cancelado. Cuando dice suspendido es que lo vas a retomar, mi pregunta es en el mediano o en el largo plazo o ya no lo van a cancelar.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA LAJOUS:** Para no meternos en una discusión semántica está en estudio en el SAT y está en sus manos, pero la banca no está trabajando en ese proyecto.

¿Correcto? Muy bien.

No entendí muy bien lo del estudio del Monte de Piedad, si me lo pudieras explicar, por favor.

- **JESSIKA BECERRA:** Claro, con gusto.

Presentó dos estudios. Primero, uno donde evaluó desde varias perspectivas, la PNIF, la Política Nacional y la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA LAJOUS:** ¿De inclusión financiera?

- **JESSIKA BECERRA:** De inclusión financiera, porque tenemos dos, una estrategia y una política, una de 2017, otra de 2018. Entonces, ellos dicen que no ha tenido alcance, incluso se publicó que había fracasado, porque falta información de la iniciativa privada, falta más información

porque, ¿cuál era la otra? Porque están descoordinados, porque el presupuesto no está también bien encajonado al objetivo hacia el que se quiere llegar.

Es decir, es una crítica sobre los bajos resultados o nullos que han tenido estas dos estrategias.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA LAJOUS:** Yo no conozco el estudio. No tengo idea. Tendría que leerlo.

- **JESSIKA BECERRA:** Aquí lo traigo, si quieres lo revisamos después de la conferencia.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA LAJOUS:** Sí, pero ahorita no me va a dar tiempo de leerlo, entonces, no sé a qué se refiere de que falta información de la iniciativa privada, no tengo una respuesta.

Julio, por favor.

- **JULIO CARRANZA BOLÍVAR:** Jessika, creo que sí es muy importante comentar que sí estamos trabajando con la autoridad en el Plan Nacional de Inclusión Financiera y que sí hay un interés muy importante, desde luego, por parte del gobierno, pero también de apoyar de parte de la Banca.

Creo que los números hablan por sí solos de la inclusión financiera que ha habido pero también del gran potencial que tiene este trabajo. Sí estamos trabajando con la autoridad.

Quizás el estudio, no sé de qué fecha haya sido.

- **JESSIKA BECERRA:** Lo presentaron el lunes y es con datos del 2019.

- **JULIO CARRANZA BOLÍVAR:** OK, realmente hoy sí estamos trabajando con la autoridad en esto, y sí hay un buen avance en ese sentido. Creo que el Gobierno tiene mucho interés y que en fechas próximas va a presentar este Plan de Inclusión Financiera.

- **CARLOS ROJO MACEDO:** Yo, nada más si me permites, te doy un dato adicional, pero los últimos seis o siete años, la inclusión financiera en el país ha crecido cerca de un 40 por ciento. Pasamos de un 25, más o menos, a cerca de un 35 y este número, o esta tasa de crecimiento es bastante relevante.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA LAJOUS:** En cuanto a la pregunta de los contenidos de los contratos, trabajamos permanentemente con la Condusef para simplificar los textos de los contratos y hacer mucho más fácil su entendimiento y su aplicación.

Sí es un tema relevante y trabajamos en eso permanentemente en todas las instituciones.

Y finalmente, el tema de seguridad. Todos los crímenes son reprobables y lamentables.

En este país desafortunadamente los feminicidios que tienen mucho tiempo, desde las épocas muy tristes y muy dolorosas de las mujeres asesinadas en Ciudad Juárez, a todo lo demás que ha sucedido a través del tiempo, y el incremento que hemos tenido, particularmente este último caso que todo mundo conoce de esta jovencita que acaba de ser no solo asesinada, sino maltratada, abusada, vejada, es terrible.

Y no solo para la ABM y todas las instituciones, sino para cada uno de nosotros como mexicanos y como seres humanos lamentamos profundamente esa situación. Y hacemos votos porque el Plan Nacional de Seguridad funcione rápido y se mejore esa condición, que el Estado de Derecho se aplique sin excepciones y sin condiciones de una manera expedita y eficaz, y que el país vuelva a la tranquilidad lo más pronto posible, porque tiene impactos muy severos en el crecimiento económico y desde luego en el bienestar de la población.

- **MARTHA DE LOS SANTOS:** La siguiente pregunta, Enfoque Noticias, Ernesto Gloria.

Ernesto, por favor.

- **ERNESTO GLORIA:** Gracias. Buenos días a todos.

Tengo también un par de preguntas. Don Luis, ¿la ABM cuenta con algún mecanismo para limitar lo que se ha denunciado no solamente en redes sociales, sino ya es también un asunto recurrente respecto a que hay complicidad entre los empleados bancarios y bandas dedicadas al robo a cuentahabientes?

Parece que esta restricción de utilizar aparatos móviles o dispositivos móviles en las sucursales se ha dejado de lado, ¿qué medidas se reforzarán dentro de la banca en este sentido y qué mensaje también les envían también a sus clientes?

Segunda pregunta, ¿cuál es la postura de la banca ante el anuncio del incremento de sucursales del Banco de Bienestar del gobierno federal? ¿Esto les quita terreno, cómo lo ven, lo ven como una competencia, sobre todo para la entrega de la dispersión de los programas sociales?

Por otra parte, en los días de quincena ha sido recurrente la caída del sistema en algunas instituciones, no sé si la Asociación tenga algún sistema de apoyo para que ya no ocurra esto, porque ha venido no solo en una sola institución, han sido varias las que han tenido este problema y han señalado que el número de operaciones como se incrementa en esa fecha, bueno, es parte de lo que genera.

Y, finalmente, si luego del anuncio del arranque del proceso de infraestructura que se dio el año pasado, ya se ha dado una solicitud de créditos extraordinaria para financiar, precisamente, estos proyectos.

Muchas gracias por sus respuestas.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA LAJOUS:** Mire, vamos a atender el tema de seguridad en sucursales y el tema de la caída del sistema, conjuntamente si le parece y para ello Manuel Romo nos va a hacer el favor de abordar este tema.

- **MANUEL ROMO VILLAFUERTE:** Ernesto, mira, empiezo por la parte de seguridad.

Estamos reforzando la comunicación para el tema de móviles, claramente estamos comprometidos con que esto no deba de pasar.

También déjeme decirte que hablando en temas de seguridad hay una coordinación muy estrecha entre bancos, no nada más para temas de seguridad o incidentes en sucursales, sino también fraudes a cuentahabientes.

Y esto se hace en coordinación también con la autoridad, con la autoridad gubernamental, estatal, de los niveles de gobierno en donde suceda este caso.

Es una preocupación constante de la banca, no nada más por los clientes que están ahí y el daño que esto ocasiona, sino también por nuestros empleados, por los colaboradores que trabajan en las sucursales y que están francamente en un riesgo muy alto cuando no se cumplen las medidas de seguridad y no estamos en coordinación con la autoridad competente para esto.

Entonces, la respuesta corta es lo de los celulares, que vamos a continuar retirándolo, no debe de pasar. Pero independientemente de eso, sí estamos muy en comunicación con la autoridad para el resto de temas relacionados, temas de fraude, tema de robos saliendo de la sucursal, cajeros, en fin.

Hay mucha comunicación con la autoridad y hay un detalle muy claro incluso por plaza, en donde estamos muy en comunicación con las autoridades.

Respecto al tema que comentabas de la caída de los sistemas, mira, yo creo que hay que reconocer, que tú lo comentaste muy bien, el primer diagnóstico que hay es que en la medida en que la banca móvil y la banca electrónica crece, el múltiplo de transacciones crece más que proporcionalmente.

Entonces, si yo antes hablaba al Centro de Atención Telefónica o iba a la sucursal y preguntaba un saldo, ahora que tengo la facilidad de

hacerlo con dos o tres clics en un porcentaje altísimo de los clientes, lo pregunto ya no una vez al mes, lo pregunto dos veces diario.

Entonces, los bancos lo que están haciendo es invirtiendo en esta infraestructura para mantener estos volúmenes. Es la estrategia que la digitalización que ya comentaba Luis, pero adicionalmente los bancos están invirtiendo también en la parte de ciberseguridad.

La parte de ciberseguridad es un tema muy, muy relevante para la banca, yo diría que para el país en general. Déjame decirte, lo que se busca es que haya una estabilidad en el servicio, se está en comunicación incluso con CONDUSEF, el número de quejas, se da un seguimiento al mismo tiempo, pero lo que se tiene que equilibrar es el crecimiento en el volumen y la seguridad en los sistemas para que los clientes tengan toda la tranquilidad de que su dinero, su depósito, su relación bancaria está perfectamente protegida y resguardada.

Entonces, yo creo que es una de las variables y de los presupuestos que tienen los bancos que más crece en términos de inversión en general, que es la parte tecnológica, para llegar a esta parte de estabilidad, y es un tema recurrente, constantemente se está revisando.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA LAJOUS:** Muy bien.

Pasamos a la pregunta sobre el financiamiento a la infraestructura.

Y Carlos Rojo nos va a hacer favor de atenderla.

- **CARLOS ROJO MACEDO:** Buenos días nuevamente. Como bien explicaba Raúl hace un momento, el tema del desarrollo de la infraestructura es un proceso que lleva su tiempo, hay que madurar los proyectos, hay que asegurar los que se tiene, que los proyectos ejecutivos sean bancables, etcétera. Y ahí es donde creo que hemos tenido los primeros avances relevantes, hemos trabajado con nuestras autoridades para asegurarnos que todos estos proyectos tengan viabilidad técnica y tengan viabilidad financiera y ahí creo que hay avances relevantes.

La segunda te diría, estamos ya viendo las primeras licitaciones y los primeros fallos, consecuencia de lo que se ha venido platicando. A manera de ejemplo te podría mencionar el tren Interoceánico, donde ya se dieron hace algunas semanas las primeras licitaciones, también los primeros fallos.

Estamos viendo esto que también está sucediendo en la parte del sector energético específicamente en la parte de Pemex, estamos viendo esto también en la cuestión de caminos, en mantenimientos de vialidades.

Entonces, te diría, hay avances, esperamos que hacia el segundo semestre de este año se empiecen a concretar, pero sobre todo, a sentir el resultado de todas estas licitaciones.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA LAJOUS:** Y la cuarta pregunta tiene que ver con las sucursales del Banco del Bienestar.

Para poder entender el planteamiento del señor Presidente sobre el número de sucursales que quiere construir, tenemos que analizar a detalle la estructura que tienen para distribución de apoyos sociales.

El programa que encabeza Gabriel García en la Oficina de la Presidencia, tiene 13 mil 512 centros integradores en toda la República, donde distribuyen los programas sociales. Y esos atienden a más de 300 mil comunidades. Lo que le preocupa al Presidente de la República es que hay algunas comunidades muy lejanas a los centros de integración donde las personas que reciben esos apoyos tienen que caminar o trasladarse durante una hora, hora y media para llegar por los recursos, y él lo que quisiera es hacerles la vida más y todos quisiéramos hacer lo mismo.

Por lo tanto, una solución, la que él plantea es construir sucursales y nos parece muy importante que se haga, no lo vemos como competencia sino, somos complementarios, la Banca comercial y la Banca de desarrollo.

En segundo lugar, de esos 13 mil 512 puntos integradores o centros integradores, 9 mil no tienen telecomunicaciones. Entonces llevar

sucursales o cajeros automáticos o terminales punto de venta o aplicaciones digitales, no es posible.

Por nuestra parte, la Banca analiza los cuatro conceptos que pueden atender a estas comunidades remotas.

Uno es, donde sea viable por el tamaño de las comunidades o la población inmediata, por la posible transaccionalidad, por los niveles de actividad económica, pondremos sucursales.

En otros lugares pondremos cajeros automáticos y, finalmente, terminales punto de venta.

Pero la mayor actividad la vamos a concentrar en corresponsales bancarios, que en términos generales son comerciantes que pueden ofrecer servicios bancarios. Y eso lo haremos junto con la resolución de los temas de telecomunicaciones.

Estamos trabajando en un proyecto dentro de la ABM que presentaremos próximamente para resolver todo esto de una manera eficiente y eficaz para atender a la mayor cantidad de comunidades remotas que requieren de estos servicios.

- **MARTHA DE LOS SANTOS:** La siguiente pregunta, El Financiero, Jeanette Leyva.

- **JEANETTE LEYVA:** Muchas gracias. Espero que los últimos seamos los primeros.

Oye, un poquito siguiendo con el tema de seguridad, Luis, en esta reunión que tuvieron con la Ciudad de México, si bien ahorita Manuel ya explicaba que iban a seguir con estas medidas de los celulares y demás, yo no sé si tendrán ya en la lista algunas medidas más concretas, como se hicieron hace algunos años de quitarse la gorra, los lentes, incluso al principio de este año circuló con mucha intensidad en los WhatsApp esta información de otros países, que si entrabas a una sucursal te iban a multar por usar el celular, que parece que se aplica en Colombia, no sé si estarán viendo algunas otras medidas adicionales concretas que aplicarse a nivel nacional sobre este tema.

Otra pregunta también, si bien en México afortunadamente todavía no tenemos casos de coronavirus, sí me gustaría saber si han diseñado ustedes algún plan preventivo para en dado caso que esto suceda pudiera aplicarse. Estamos viendo la limpieza de los billetes, evitar el contacto físico, si ustedes tienen ya algún plan preventivo en caso de que llegue el coronavirus a México.

Y si bien ya Luis nos respondiste que, a nombre de la Asociación no comprarán ningún boleto, sí los bancos que ustedes representan, está Scotiabank, está Banamex, está Banorte, sí aplicarán o participarán de manera independiente en esta compra de cachitos o serán las sucursales algún punto de venta de las instituciones que ustedes representan.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA LAJOUS:** Muy bien, los temas de seguridad los va a atender Enrique Zorrilla.

- **ENRIQUE ZORRILLA FULLAONDO:** Gracias, Luis.

Sin duda, Jeanette como tú mencionas, estamos trabajando en múltiples cosas. Ahorita te diría no necesariamente tenemos definiciones ya en lo concreto, pero sí con antelación hemos hablado de una serie de elementos, mencionabas gorras, sombreros, etcétera.

El hecho de que el celular tiene que estar apagado, se ha tomado algunas definiciones, hemos hecho algunas pruebas en donde incluso se llega a cierta amonestación al cliente, pero también es un hecho que el cliente; digo, traemos ya como una extensión casi de nuestro cuerpo el celular, caray, de repente no estamos necesariamente conscientes de que al entrar en determinados recintos, como puede ser una sucursal, debiéramos de apagarlo, no usarlo, etcétera, es algo que consistentemente tenemos que estar revisando.

Creo que biométricos va a ayudar muchísimo, creo que la digitalización va a ayudar muchísimo en términos de una capacidad de autoservicio, desde luego a riesgo de seguridad, pero también se trabaja durísimo en ese sentido por el lado tecnológico.

Me parece que esos son elementos que coadyuvan a un sentido de certeza, de seguridad, de tranquilidad muchísimo mayor que nada más los hábitos de comportamiento en ciertos recintos, en donde estamos pensando, sin duda, en algún otro tipo de procesos, de medidas, que ahorita, déjeme decir, nada concreto en particular, pero que estamos trabajando en esa línea.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA LAJOUS:** Muchas gracias. Déjame entender mejor la segunda pregunta, tiene que ver con el efectivo.

- **JEANETTE LEYVA:** Con el uso del efectivo, algún plan de contingencia adicional que ustedes promuevan más el uso, por ejemplo, de banca móvil y demás por, esperemos que no llegue este coronavirus a México, pero si hay algún plan adicional con el Banco de México para limpiar el efectivo, algo que ustedes estén, como se está realizando en China, de manera preventiva, pues dado lo que está sucediendo ya, que si ya tienen un plan previo.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA LAJOUS:** Sí, todavía no tenemos un plan concreto y formal, pero la reducción del uso del efectivo es una meta, sin lugar a duda, para el sistema bancario y para Banco de México, para la economía del país.

El 95 por ciento de las transacciones en este país todavía se resuelven en efectivo y hay algunos servicios que están en el 98 por ciento.

Como pudieron ver, la transaccionalidad de tarjetas de crédito y de débito y pagos vía SPEI y eso son relevantes, pero no mucho si las comparamos con el uso de efectivo.

Todos los países que han reducido el uso de efectivo han hecho acciones concretas y conjuntas entre políticas públicas, los reguladores y el sistema financiero y en eso estamos trabajando para llegar a ese tema.

Todavía no tenemos un plan concreto, pero la aplicación del CoDi es un principio estupendo, la promoción del uso de medios de pago digitales también.

Necesitamos analizar profundamente en dónde se paga el efectivo y dónde lo podemos evitar. Por ejemplo, todos los servicios públicos, el pago de impuestos, de energía eléctrica, de agua, las multas, etcétera, si suspendemos los pagos en efectivo tendríamos un avance importante, pero tienen que tener alternativas en toda la República, en los tres niveles de gobierno que cobran estos servicios o las empresas del gobierno, todavía no estamos a ese nivel donde podamos decir se prohíbe pagar estos servicios en efectivo; en unos lugares hay más avance que en otros.

La venta de combustibles, por ejemplo, gasolineras, podríamos tener como norma no aceptar pagos en efectivo, en algunos lugares ya es muy común pagar con tarjeta de crédito y de débito y en otros no. Entonces, hay que avanzar en muchos frentes para llegar a eso y, sin duda alguna, es la meta que tenemos, falta mucho que hacer todavía.

Y, finalmente, el tema de los boletos de parte de la banca.

Como ustedes saben, la banca es una industria altamente regulada, no puede uno comprar cualquier activo en la banca, tienen que ser activos que sirvan al propósito que tiene en su autorización y en su licencia de operación, el comprar boletos de rifas no está dentro de las actividades aprobadas de la banca, por consiguiente, no es una inversión que podamos resolver fácilmente y los bancos no vamos a invertir en esos activos, porque no se puede.

- **MARTHA DE LOS SANTOS:** Agradecemos a todos sus preguntas. Por cuestiones de tiempo vamos a cerrar con Lupita Flores, de Televisa.

- **GUADALUPE FLORES:** Muchas gracias, buen día a todos. Yo también tengo tres preguntas. La primera. El subsecretario de Hacienda, Gabriel Yorio, nos adelantó hace algunos días que ya están en pláticas, bueno, ellos están estudiando una reforma al sistema financiero, ¿los están incluyendo don Luis?, por dónde ustedes creen

que hay un nicho de oportunidad para hacer alguna reforma o qué tipo de reforma todavía necesita el sistema financiero, digo Gabriel Yorio, para flexibilizarlo. ¿Ustedes están incluidos en estas negociaciones con la Secretaría de Hacienda?

Me gustaría saber su opinión en torno a la baja en la tasa de interés del Banco de México, ¿esto impulsará a la economía?, ¿cómo vieron esta baja en la tasa de interés? Y, además, el Banco de México también está anticipando en su último comunicado de política monetaria, pues que la economía, prácticamente está adelantando que va a bajar su estimación para el Producto Interno Bruto de 2020, ¿esto no les prende a ustedes una señal de alerta para poder seguir trabajando en qué otras áreas para impulsar a la economía?

Y, por otra parte, me gustaría saber si ya tienen algún estimado, en 2019 si bajó el monto de ciberdelitos, si se mantuvo estable respecto a 2018, qué cifra nos pudiera dar respecto a cómo está atacando la banca los constantes ciberataques por parte de los delincuentes. Muchas gracias.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA LAJOURS:** Como no. Muchas gracias. La primera pregunta sobre la reforma al sistema financiero. Sí hemos tenido reuniones con la Secretaría de Hacienda, con la presencia de Banco de México, la Comisión Bancaria, el IPAB y la Condusef y están tomando en cuenta los planteamientos iniciales del sector bancario. Estamos trabajando con ellos.

El segundo tema es la reducción de tasas de Banco de México y Raúl Martínez-Ostos nos va a hacer favor de comentarlo.

- **RAÚL MARTÍNEZ-OSTOS JAYE:** Buenos días, Lupita. Muchas gracias por la pregunta.

En efecto, el Banco de México, durante los últimos meses, ha estado reduciendo la tasa de referencia. Hay que recordar qué hace que al final las tasas en México siguen estando en términos relativos, relativamente altas, comparamos en Europa de las tasas tan negativas. Y yo creo que el Banco ha tenido espacio para ir bajando de manera cautelosa la tasa de referencia.

Claramente el Banco de México también en sus comunicaciones, ha comentado diversos riesgos. Claramente la inflación ha venido convergiendo a su objetivo, pero eso no quita que en el mediano y largo plazo pueda haber riesgos y por eso mismo, el mismo Banco ha sido cauteloso.

Sí se anticipa, el mercado anticipa bajas adicionales en lo que resta del año y el Banco de México tampoco lo ha descartado.

Entonces sentimos que el banco su objetivo prioritario es la inflación y más que nada mantener el poder adquisitivo y realmente el nivel de precios de manera constante o por lo menos evitar incrementos en el mediano y largo plazo, entendiendo que siguen estando esos riesgos.

El impacto sobre la actividad económica, sin duda el banco, cuidando su objetivo, también ve espacio para continuar bajando precisamente para darle un incentivo adicional a que la actividad económica crezca, pero siempre procurando su objetivo prioritario, que es la inflación.

- **GUADALUPE FLORES:** ¿Y en materia de crédito podría no ayudar... baje la tasa?

- **RAÚL MARTÍNEZ-OSTOS JAYE:** Sin duda, y eso si quiere alguien más del equipo comentar, pero sin duda, a nivel, si las tasas bajan, sin duda la demanda por crédito puede aumentar, pero al final con los números que hemos venido mostrando, el crédito sigue creciendo, y claramente un entorno de tasas más bajo es un incentivo adicional para demandar crédito.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA LAJOURS:** No hay que olvidar que la tasa de interés es el precio de uno de los insumos relevantes en la actividad económica del país.

En la medida que ese insumo tiene un costo más barato, pues se vuelve más valioso y más aún siendo dinero. Por consiguiente, sí hay una correlación directa entre el precio de ese insumo y su utilización para actividades productivas en todos los frentes.

Bueno, y el tercer tema es el de ciberdelitos. Todavía no tenemos los datos del cierre de 2019, pero déjeme decirle Lupita que es un tema muy importante para la banca.

En la medida que transitamos del mundo analógico al mundo digital obviamente la seguridad de la información y el patrimonio de nuestros clientes es lo más relevante que tenemos que atender. Por consiguiente, invertimos permanentemente en incrementar la fortaleza de seguridad de los bancos y protegernos de los ciberataques que son permanentes, o sea trabajan en todo el mundo 24 horas para vulnerar los sistemas de todos los países que hay, sobre todo aquellos que tienen actividad económica relevante, México es uno de ellos, por consiguiente hacemos cosas en conjunto como industria, como sector bancario, como por ejemplo, compartir una plataforma que se llama MISP, que quiere decir *Malware Information Shering Platform*, que nos permite informarnos todos los bancos al mismo tiempo y de inmediato cuando hay un problema en alguna institución para que todos podamos tomar las medidas preventivas correspondientes.

Trabajamos de la mano con todos los reguladores, con Banco de México, con la Comisión Bancaria y la Secretaría de Hacienda para atender el tema de la ciberseguridad.

- **GUADALUPE FLORES:** Don Luis, nada más un par de precisiones. En la primera pregunta que le hacía respecto de la reforma financiera, qué tipo de reforma, si ustedes nos pudieran adelantar un poquito, or dónde podría venir esa reforma financiera.

Y, por otra parte, tuve la oportunidad de estar en Palacio Nacional en la cena con los empresarios, afuera, y a mí sí me tocó entrevistar a un directivo de un banco de nicho y nos decía que sí estaban evaluando poder comprar boletos, ¿en lo individual sí lo pueden hacer los banqueros?

Y si está impedida la banca para, si no pueden comprar boletos, sí distribuirlos o promocionarlos o no sé, ¿hay alguna restricción respecto a esto de la rifa del 15 de septiembre? Gracias.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA LAJOUS:** Estamos apenas en el diálogo preliminar sobre la reforma al sistema financiero, no tenemos nada en concreto todavía. Hemos tenido una reunión muy amplia, muy extensa, donde abordamos muchos temas, es el inicio, no tenemos todavía datos.

Y sobre los boletos de la rifa las personas en lo individual pueden hacer lo que quieran con su patrimonio, no importa a qué se dediquen, pueden ser banqueros o cualquier otro oficio, eso no está regulado. Pero el tema de la regulación bancaria que aplica a una institución que quiere comprar ese activo, que no es consistente con su actividad autorizada hasta ahorita no tenemos una respuesta de parte del regulador porque ningún banco ha solicitado posibilidad de hacerlo.

En cuanto a distribución o venta de boletos en sucursales bancarias, de eso sí sabemos: como hacemos una cantidad enorme de servicios públicos, sobramos impuestos, cobramos el agua, cobramos la energía eléctrica, somos un intermediario.

No está en el plan que la banca venda boletos en las sucursales, primero porque tendrían que ser electrónicos y tendríamos que ponernos de acuerdo con la Lotería Nacional para desarrollar un boleto electrónico.

No estamos trabajando en eso. Aunque ¿hay la posibilidad de hacerlo? Sí hay la posibilidad. Y, segundo, entendemos que la Lotería Nacional va a vender todos los boletos que corresponden a esa rifa.

Por consiguiente, nosotros siempre estamos atentos a servir en cualquier momento como intermediarios y resolver los temas para que la gente tenga acceso a este tipo de oportunidades que brinda una rifa, como son siempre los sorteos de la Lotería.

PREGUNTA: Nada más sobre la reforma al sistema financiero. ¿Podría entrar o podrían meter ahí lo que es la regulación proporcional que ustedes ya llevan un año avanzado? ¿Podría entrar en este paquete?

- **LUIS NIÑO DE RIVERA LAJOUS:** No es un tema que surgió como tal en la reunión que tuvimos con Hacienda, porque ya lo venimos tratando. Entonces, no sabemos cómo va a ser la reforma, no tenemos todavía una idea precisa, estamos empezando a dialogar.

Pero el diálogo sobre la regulación proporcional es anterior a esto, por mucho.

- **MARTHA DE LOS SANTOS:** En nombre de la Asociación de Bancos de México, damos por concluida esta conferencia de prensa. Nos vemos en la Convención Bancaria.

Gracias.

- - -o0o- - -