

83 CONVENCION BANCARIA

“PROSPERIDAD PARA TODOS EN LA ERA DIGITAL”

Versión estenográfica

Acapulco, Gro., 12 de marzo de 2020

CONFERENCIA DE PRENSA

- **MARTHA DE LOS SANTOS GONZÁLEZ:** Bienvenidos a la conferencia de prensa de la 83 Convención Bancaria: “Prosperidad para todos en la era digital”.

Vamos a invitar para que pasen aquí al presidium al Comité de Dirección, presidido por nuestro presidente de la Asociación de Bancos de México, Luis Niño de Rivera.

También invitamos a Carlos Rojo, presidente Ejecutivo; Manuel Romo, vicepresidente; Enrique Zorrilla, vicepresidente; Julio Carranza, vicepresidente; Raúl Martínez-Ostos, vicepresidente y Juan Carlos Jiménez, director general de la Asociación de Bancos de México.



Ahora invitamos a la presidenta de la Fundación Quiera, Hortensia Mesta, para que dé el informe de esta Fundación.



- **HORTENSIA MESTA:** Buenos días a todos. Es un gusto estar aquí para hablarles de lo que hacemos en Fundación Quiera, la fundación de la ABM.

Durante 2019 fuimos preparando el camino para renovarnos y responder a los desafíos actuales, siempre con la mira en el fortalecimiento de nosotros, como fundación, y de nuestras instituciones fortalecidas por Quiera.

En esta ocasión, más que darles cifras, que son importantes, pero que las pueden consultar en nuestro informe, queremos que conozcan cómo funciona Fundación Quiera y que al cumplir con nuestra misión de fortalecer instituciones, logramos que los niños y jóvenes atendidos por ellas, tengan las oportunidades que necesitan para transformar su vida.

Llevamos 26 años acompañando a las organizaciones de la sociedad civil, en su proceso de crecimiento, profesionalización y evolución.

Y en este camino, también nosotros nos hemos profesionalizado y hemos estado abiertos a la mejora continua para renovarnos.

Hoy, Fundación Quiera refuerza su vocación como organización de segundo piso, enfocando todos sus esfuerzos y recursos en el fortalecimiento de su red de instituciones, porque sólo a través de ellas es como logramos tocar la vida de miles de niños y jóvenes en riesgo de calle.

Con la mirada puesta en la evolución de Fundación Quiera, a partir de 2020 estaremos incrementando la visita, seguimiento y acompañamiento de cada una de nuestras 56 IFQs.

Al día de hoy, tenemos que tener calendarizadas todas las fechas de visita de 2020, a las que por cierto, invitamos a miembros de nuestro Consejo Consultivo.

Fortalecemos a las IFQs, de acuerdo a nuestro modelo de atención, considerando las áreas de planeación, educación, salud mental y vida independiente, y procuración.

Buscamos robustecer nuestro modelo y metodología propia para evaluar a las IFQs de forma más eficiente, con financiable su plan de desarrollo, y medir los resultados de nuestra inversión social.

Para realizar todas estas acciones y fortalecer el quehacer de Fundación Quiera, es muy valiosa la contribución de cada uno de nuestros Comités de Trabajo donde participan miembros del Consejo Consultivo, Comité de Fortalecimiento Institucional, Comité de Calidad y Evaluación, y Comité de Investigación y Desarrollo.

Todas las instituciones fortalecidas con Quiera, con las que trabajamos, están categorizados en alguno de estos tres esquemas de atención: albergue, internado, centro comunitario.

Algunas la consideramos dentro de una categoría mixta porque operan esquemas combinados de los tres anteriores mencionados.

Actualmente estamos presentes en 18 estados de la República, con una red de 56 IFQs, de las cuales tenemos 12 albergues, 27 centros comunitarios y 12 internados y cinco, atención mixta.

El objetivo de la evaluación que realizamos a nuestras IFQs es calificar su modelo de intervención y el nivel de fortalecimiento de la organización. Son 13 categorías la que se evalúan y dentro de ellas están las cuatro áreas de Fundación Quiera, consideradas dentro de su modelo de atención, fortalecimiento institucional, educación, salud mental y vida independiente.

En este ejemplo podemos ver resaltadas en verde las áreas fortalecidas de la institución: estrategia, procuración de fondos y modelo de atención. Y en amarillo sus áreas prioritarias a trabajar, que serían: educación, salud mental y el órgano de gobierno.

Se les entrega el resultado de la evaluación indicándoles qué es lo que deben mejorar en específico y cómo hacerlo a través de un plan de desarrollo, cada uno dura tres años, que la propia IFQ elabora y Fundación Quiera aprueba y cofinancia.

Al final lo que buscamos es que después de un proceso de crecimiento, acompañado por Fundación Quiera, podamos graduar IFQs y así darles la oportunidad a nuevas instituciones de ingresar con nosotros.

Cuando una institución se gradúa tendría el incentivo de tener un sello de validez de parte de Fundación Quiera, que la avala como una organización que ha pasado por todo un proceso de profesionalización y fortalecimiento de su modelo de intervención, que le da las herramientas necesarias para su sustentabilidad operativa y financiera.

Desde sus inicios Fundación Quiera se ha caracterizado por ser innovadora. Hoy seguimos en esa misma línea con el objetivo de convertirnos en un referente del fortalecimiento institucional para organizaciones de la sociedad civil.

Este trabajo se traducirá en las primeras IFQs Platinos graduadas en 2022.

En 2020 estaremos cofinanciando a 34 IFQs con plan de desarrollo. Este plan va alineado cada uno a fortalecer y a acompañar a las organizaciones para que atiendan esas áreas prioritarias a trabajar, identificadas en su evaluación.

También cofinanciamos a 22 IFQs con proyectos de la convocatoria anual. Estas 22 instituciones que no tienen aún plan de desarrollo es porque su evaluación va en camino.

Hemos ido evaluando por etapas a toda la red de instituciones fortalecidas por Quiera.

En el marco de esta 83 Convención Bancaria aprovecho para reconocer el importe apoyo que todo el gremio bancario le brinda a Fundación Quiera a través de cada uno de los bancos asociados a la ABM, para que juntos podamos seguir transformando la vida de miles de niños y jóvenes en situación o riesgo de calle.

También quiero dar las gracias a Carmela Pirez por su visión y liderazgo para guiar al gran equipo operativo de Fundación Quiera, conformado por gente capacitada, comprometida y con perfiles adecuados a cada posición.

Fundación Quiera es la fundación de la ABM. Así fuimos concebidos y así queremos que nos reconozcan en cualquier foro donde tengamos presencia.

Muchísimas gracias.

- **MARTHA DE LOS SANTOS GONZÁLEZ:** Muchísimas gracias a nuestra Presidenta de la Fundación Quiera.

A continuación invitamos al licenciado Luis Niño de Rivera para que dé su mensaje.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA LAJOUS:** Buenos días a todos. Muchas gracias por estar aquí.

Es un enorme placer convivir con ustedes en esta 83 Convención Bancaria, en donde nuestro lema es “Prosperidad para todos en la era digital”.

Tenemos información de la banca. Si les parece bien, revisamos los datos que tenemos para presentarles y después pasamos a sus preguntas.

Es muy importante que en este momento veamos la situación particular que tiene la banca en su conjunto y cada institución en lo particular precisamente para hacer

frente a las circunstancias que estamos viviendo, que son de manera simple, muy complejas.

Todos ustedes tienen información de lo que está sucediendo en este momento, ayer, antier y lo que tenemos que hacer es ver sobre qué plataforma estamos parados para hacer frente a esta situación.

Dos temas en esencia vamos a presentar: uno es la evolución de indicadores de la banca y el otro, son los acuerdos de colaboración que tenemos para impulsar el crédito y la inversión.

Como ustedes recordarán, el año pasado la economía mexicana o el Producto Interno Bruto de la economía de México decreció 0.3 por ciento, y el crédito bancario creció en términos reales 2.1 por ciento. Y como podrán ver a lo largo de los últimos años siempre ha estado por encima, excepto en dos ocasiones, el crecimiento del crédito, del crecimiento de la economía.

Si vamos a la siguiente lámina, tienen del lado izquierdo el 2018 y del lado derecho el 2019, aún cuando la caída es relevante a la mitad de lo que creció el crédito en términos nominales en el 19 contra el año anterior sigue siendo un crecimiento significativo en una economía que tuvo una leve contracción.

Lo más importante es que el crédito a las familias ha seguido creciendo. Si analizamos la industria de la construcción y, en particular, la construcción de vivienda, que tuvo una contracción relevante el año pasado el crédito a la vivienda creció del casi 10 por ciento al 11 por ciento, muy por arriba de lo que uno se esperaría, y esto responde principalmente a los factores que motivan a las familias a conseguir un crédito hipotecario en una economía que no crece.

Primero tuvimos crecimiento real del salario; segundo, tuvimos crecimiento en el empleo; y, tercero, tenemos tasas de interés muy atractivas en la banca porque son muy bajas y los créditos son, la tasa se fija durante periodos muy largos para el crédito hipotecario. Pueden ser 10, 15, 20 años de tasa fija. En el mundo actual es muy valioso.

Y, finalmente, en este país, desafortunadamente tenemos un déficit de vivienda de aproximadamente seis millones de unidades. Entonces, las familias siempre están buscando mejorar su situación de vivienda.

Cuando analizamos la coparticipación con el Infonavit, podemos ver que creció 4.2 por ciento, cuando en el 2018 se contrajo dos puntos porcentuales. Y esto lo vamos a continuar haciendo al término de esta conferencia, de esta plática que vamos a tener con ustedes, vamos a anunciar un nuevo convenio con el Infonavit, que será muy relevante para detonar el crédito hipotecario y hacer crecer la posibilidad de que las familias tengan una mejor vivienda.

Aquí tienen ustedes lo que la banca creció sin la coparticipación y el tamaño del crecimiento en la vivienda media y residencial, que refleja exactamente lo que venimos comentando.

Si pasamos a la siguiente lámina podemos ver el crédito al consumo, en sus distintas vertientes. En el total creció 5.4 por ciento, un poquito menos que el año anterior, que fue casi el 7 por ciento.

Y el único de los cuatro temas, ya en lo individual que se contrajo, que fue el crédito personal, pero cuando ustedes ven las tarjetas de crédito que se mantuvieron al 5 por ciento, el crédito de nómina creció 9.2 por ciento contra el 6.7 del 2018, y el de bienes de consumo duradero creció 10 por ciento, aun dentro de una economía sin crecimiento.

En donde tuvimos una mayor contracción fue en el crédito a las empresas. En el 2018 creció 12.5 por ciento y el año pasado apenas 2.9 por ciento.

Si vemos las grandes empresas, pasaron del 12 por ciento al 4 por ciento, y la pregunta fundamental ahí es ¿por qué? Y en esencia estamos hablando de una contracción relevante en la inversión fija bruta, que es invertir en planta y en equipo, particularmente en el último trimestre del 2018 las empresas pararon su inversión y por ello esta contracción.

Y las MiPyMEs en todo el año se contrajo el crédito 1.6 por ciento, a pesar de que en la segunda mitad del año aumentamos el crédito de 28 mil millones que colocamos en los primeros seis meses del 2019, a 100 mil millones en el programa conjunto con Nacional Financiera y con todo eso se contrajo todavía 1.6 por ciento el crédito a las MiPyMEs.

Este año, como recordarán, hace tres semanas firmamos un nuevo convenio con Nacional Financiera para colocar 62 mil millones de pesos a micro, pequeñas y medianas empresas en los estados del sur, sureste de la República mexicana, que es donde más contracción económica ha tenido el país.

Si analizamos la estructura financiera de la banca en su conjunto vemos que estamos sustentados por índices muy sólidos. El índice de capitalización en 16 por ciento, el de liquidez casi dos veces a uno, 194 por ciento; la calidad de la cartera en 2.2 por ciento, la cartera vencida, y está cubierta una y media veces nos da una plataforma muy sólida de crecimiento en nuestras tres tareas, que es captar recursos, prestarlos y los medios de pago.

Si analizamos la cartera crediticia en sus distintos conceptos tenemos que el crédito a las empresas está en 1.7 por ciento la cartera vencida, el consumo en 4.3 y la vivienda en 2.9 por ciento.

No sólo medimos la cantidad de cartera vencida que tenemos, sino siempre lo acompañamos del número de veces que está cubierta esta cartera vencida por las reservas de la banca que nos da mayor solidez.

En el conjunto estamos casi una y media veces por encima de la cartera vencida, en las empresas cubiertos una vez a una, dos veces a una en el consumo y 0.5 en la vivienda, porque adicional a esa reserva tenemos obviamente el valor de la propiedad, que es objeto del crédito.

La captación bancaria continuó creciendo de manera significativa un 5.3 por ciento. En vista subió a 6.4, considerablemente mayor que el 2018; el plazo se contrajo a 4 por ciento, pero aún creciendo positivamente; la captación de instrumentos de mercado creció un 3.2 por ciento; y la actividad interbancaria 4.5 por ciento, después de haber tenido un año muy activo en el 2018.

Con toda esta fortaleza que tiene la banca, contar con 620 mil millones de pesos de liquidez para prestar nos pone en una situación muy favorable para empujar el crecimiento económico en todos los sectores de la actividad económica del país.

Ahora pasemos a analizar los convenios de colaboración que tenemos con la Banca de Desarrollo Nacional Financiera y Bancomext. Los programas de

garantías nos permiten seguir creciendo sobre los 127 mil millones de pesos que colocamos el año pasado.

Y el nuevo impulso a las MiPyMEs del sureste tiene un significado muy particular, porque ---como ustedes saben--- el 70 por ciento del empleo en nuestro país está en manos de las MiPyMEs, de las micro, pequeñas y medianas empresas, y eso reactivarlo en particular los nueve estados del sur-sureste nos va a dar un cambio significativo en el crecimiento económico en esa región del país que tanto lo necesita.

Y cuando vemos el trabajo conjunto que hemos venido haciendo con el Infonavit, que colocamos 19 mil millones de pesos en el 2019 en el crédito conjunto, y -como les decía- vamos a anunciar un nuevo programa que seguramente le va a parecer importante porque va a beneficiar a muchas familias más que están buscando mejorar su vivienda.

Ésta es la información que tenemos para ustedes el día de hoy y estamos, por supuesto, interesados en responder sus preguntas si es que tuvieran alguna.

Muchas gracias.

- **MARTHA DE LOS SANTOS GONZÁLEZ:** Muy bien. Iniciamos preguntas y respuestas.

La primera pregunta está a cargo de El Heraldo de México, Fernando Franco.

- **FERNANDO FRANCO:** Hola, muy buenos días a todos. Varias preguntas, don Luis. La primera, me gustaría saber cómo está viendo el entorno actual, estamos viendo que la Bolsa se está desplomando 9 por ciento, la mayor caída desde 1998, el peso volvió a tocar un máximo histórico de 22.8 por ciento, en general todos los mercados se están viniendo para abajo. ¿Qué están viendo ustedes? ¿Cuáles son los riesgos a los que estamos enfrentando? ¿Podríamos ver otra crisis como en 2008?

Hablando del tema bancario, el número de comisiones, usted nos había dicho que en esta Convención iba a adelantarnos en cuánto había quedado finalmente la reducción de comisiones. Si nos puede decir cómo está este asunto.

También si nos puede confirmar si ya presentaron la prórroga para los biométricos ante la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y hasta cuándo sería esta prórroga.

Una última pregunta es, ¿el SAT ya los buscó para el tema de la factura instantánea o ya de plano ya no insistió en el tema? Muchas gracias.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA LAJOUS:** Don Fernando, gracias por sus preguntas.

Empecemos con la situación actual. El tipo de cambio arriba de 22 pesos evidentemente refleja lo que está pasando en el mundo.

El anuncio de ayer del Presidente de los Estados Unidos de cancelar todos los vuelos de personas y de mercancías entre el Continente Europeo y Estados Unidos a partir de mañana ha tenido un impacto muy relevante. Esto viene detrás de tener una actividad económica y, sobre todo, de comercio internacional en China muy disminuida, porque han cerrado los puertos, las fábricas.

Recordarán que en el 2008 la crisis del sector financiero fue profunda, afectó a muchos países muy importantes como Estados Unidos, Inglaterra, un número no menor de países en Europa, Japón; y en México, la banca que tenía una posición sólida pudo transitar por un año 2009 y 2010 muy complejos, sin tener ningún sobresalto y problemas de calidad de cartera o de rentabilidad, o de liquidez. Nosotros vemos la situación actual de manera muy similar.

La capacidad que acabamos de ver de la banca para hacer frente a esto nos da una oportunidad de hacer lo que hacemos todos los días.

El negocio de la banca es el negocio de la administración de riesgos.

Todos los días vemos los riesgos de crédito, de mercado, de liquidez, riesgo jurídico, riesgo operacional, riesgo reputacional, todos los días vemos eso.

Y nuestra forma de manejar esto es acercándonos a nuestros clientes y manteniendo un diálogo sólido, abierto y, sobre todo anticipativo.

Vemos las condiciones crédito por crédito de las personas físicas y morales, su situación de liquidez, el entorno en el que viven, de su industria, de sus

proveedores, de sus clientes, aunado a lo que pasa en la economía en su conjunto en el país, y en los mercados internacionales.

Por consiguiente, estamos más que preparados para hacer frente a lo que venga.

El tema de comisiones, ¡sí, por supuesto!, vamos a dar los datos. Los invito mañana. Mañana estaremos ahí, si gustan acompañarnos. Vamos a estar encantados de tenerlos.

Los biométricos, tenemos un diálogo muy abierto, muy constructivo con la Comisión Nacional Bancaria.

El cumplimiento de lo que vence este mes está propiamente hecho por parte de todos los bancos. Cada banco ha presentado su plan para cumplir con el requisito que es en esencia tener la verificación de los biométricos con el INE. Y ya la mayoría, si no es que todos los bancos tienen resuelto ese tema porque hay mucha apertura con el INE y ya mucha experiencia para hacer esto.

Y finalmente, la factura instantánea, ya en la conferencia de prensa de la reunión bimestral del Comité de Asociados, les había comentado que la banca no está trabajando en eso. Que está cancelado ese proyecto, así que no tenemos nada que hacer en ese frente.

- MARTHA DE LOS SANTOS GONZÁLEZ: La siguiente pregunta está a cargo de Karla Ponce, Excélsior.

- KARLA PONCE: Señor, qué tal. Buenos días. Quiero preguntarle ¿qué medidas plantearán al Presidente luego de la desaceleración económica que se registró el año pasado y ante los riesgos que representa el coronavirus? Eso, por una parte.

Por otra, también me gustaría preguntarle qué impacto ustedes prevén que pueda tener el coronavirus y también los petroprecios en la economía, ¿qué es lo que están ustedes augurando en cuanto al desarrollo económico de este año concretamente?

Y, por último, me gustaría saber si ¿son suficientes las medidas de la comisión cambiaria para dar liquidez al mercado ante la volatilidad que se está registrando en estos días? Gracias.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA LAJOUS:** Doña Karla, muchas gracias por sus preguntas.

Mire, sobre el planteamiento al presidente en materia económica y del coronavirus, nuestra postura es siempre seguir haciendo lo que hacemos, es prestar dinero, captar dinero y llevar a cabo el movimiento del dinero a través de medios de pago.

El impacto económico del coronavirus todavía no lo tenemos muy claro, por lo tanto, manejamos esto todos los días. Si usted nos ha hecho esta pregunta el viernes pasado o el jueves pasado tendríamos una respuesta y hoy como están los mercados tenemos que ajustarnos a lo que está pasando.

Todos los días manejamos esto y mañana al presidente le plantearemos la banca sigue trabajando y seguirá haciendo su papel para que la economía crezca.

En cuanto a los precios del petróleo yo le voy a pedir a Manuel Romo que nos haga favor de comentar cómo ve él este tema.

- **MANUEL ROMO VILLAFUERTE:** Gracias, Luis.

Sí, Karla. Yo creo que es un tema, como comentó Luis, que está desarrollándose poco a poco. Hay mucha información que está saliendo.

Yo creo que los analistas están revisando sus perspectivas de crecimiento y las perspectivas se mueven, ahorita son por dos factores: el factor externo de los precios y, por otro lado, la parte del virus.

Respecto a la parte del virus, yo creo que las medidas que estamos escuchando han cambiado de ayer a hoy, perspectivas de viajes, perspectivas de crédito al consumo, y eso hace que tengamos que ajustar nuestras expectativas.

Yo diría que, en general, eso y el tiempo que las medidas puedan durar, en la medida en que las autoridades sanitarias vayan dando y nos vayan otorgando esta información respecto al tratamiento de la parte del virus, la contención, en esa medida se podrá estimar el tiempo.

Yo creo que ahorita, en resumen, lo que se está viendo en general es una reducción de las expectativas de crecimiento, y yo creo que en base a que vaya llegando más información lo estaremos evaluando.

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

Y sobre las acciones que ha tomado la Comisión de Cambios y la liquidez que está manejando, le voy a pedir a Raúl Martínez-Ostos, que es vicepresidente también de la ABM, que nos haga favor de tomar esa pregunta.

- **RAÚL MARTÍNEZ-OSTOS JAYE:** Gracias, Luis. Buenos días a todos.

En efecto, como comentaba, el Banco de México llevó a cabo algunas medidas para darle la liquidez y estabilizar los movimientos abruptos en el tipo de cambio la semana pasada.

Sin duda, yo creo que la Comisión de Cambios, como dije, integrada por Banco de México y Hacienda, están monitoreando muy de cerca la evolución de los mercados. Como bien decía Luis, todos los días está cambiando.

Nosotros, los bancos que tenemos operaciones muy activas en los mercados cambiarios de tasas y de capitales, tenemos un diálogo continuo tanto con miembros del Banco de México y la Secretaría de Hacienda monitoreando puntualmente lo que está evolucionando, y al final es un proceso dinámico, con una serie de variables que están dándose todos los días, que están afectando las posiciones de muchos de los inversionistas que están moviendo los flujos hacia el país y hacia el exterior.

Y creemos nosotros que al final tanto la Comisión de Cambios como el Banco de México y la Secretaría de Hacienda harán todo para continuar dándole esa liquidez en momentos muy difíciles.

Creo que México, un tema muy importante a destacar, porque en los últimos días también me han preguntado mucho sobre el efecto magnificado que han sufrido los mercados financieros en México.

Nosotros tenemos uno de los mercados más líquidos, sobre todo en la parte de renta fija y en la parte cambiaria que hay en los mercados emergentes.

Entonces, en una situación de extrema volatilidad muchos de los inversionistas retiran o le pegan más a mercados como el mexicano precisamente por la liquidez, y no tiene que ver específicamente con un riesgo de México, tiene que ver más con un tema de aversión al riesgo generalizada, que es lo que estamos viviendo en estos momentos.

Entonces, regresando a la pregunta puntual, tanto los bancos, como las autoridades estamos vigilando muy de cerca las condiciones de mercado y cada quien aportando para minimizar fluctuaciones en escenarios extremos como los que estamos viviendo en este momento.

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

- **MARTHA DE LOS SANTOS GONZÁLEZ:** A continuación Milenio, con Miriam Castro.

- **MIRIAM CASTRO:** Buenos días. Si bien es precipitado o pronto para hacer, como comentaban, los posibles análisis de impacto económico, pero supongo que por la mayoría de los bancos que tienen unidades en otros países en donde la pandemia ha avanzado más, si ya tienen algunos números de cómo podría afectar en colocación de crédito en financiamiento y entonces eso se podría replicar en México.

Entonces, ¿qué me pueden decir de eso?

- **LUIS NIÑO DE RIVERA LAJOUS:** Doña Miriam, usted sí está muy avanzada para nosotros, imagínese que vamos a tomar los datos de Inglaterra o de España o de Canadá y los vamos a convertir en menos de 24 horas, ¿y qué va a pasar en México? Está muy complicado hacer eso.

A ver, hay 80 países afectados por el coronavirus, hay una enorme concentración en algunos de ellos, por ejemplo, China, Italia, Irán, y hay una proliferación del virus en Europa, por ejemplo España, Alemania, Francia, y por ello la cancelación de los vuelos entre el Continente Europeo y Estados Unidos.

En México publicados, conocidos tenemos siete casos que están muy contenidos, que puede crecer, sí, sin duda puede crecer. ¿Qué impacto va a tener? Desde

adentro vemos hasta este momento, son 10:20 de la mañana del jueves 12, hasta este momento no tenemos manera de medirlo internamente con un impacto que tenga sustento. Pero, el efecto externo hacia México, sí es relevante.

¿Dejarán de venir turistas? Probablemente, va a afectar la industria hotelera, la industria de los alimentos y todas las personas que viven de esa industria.

¿Va a tener un impacto en el comercio? Probablemente. Particularmente los productos que van y vienen del mercado de oriente, que son relevantes en México. Japón, China, Corea, son socios comerciales relevantes. Con los países europeos, también.

Entonces, si nos da un poquito más de tiempo y platicamos en unos días le vamos a tener un número más preciso.

- **MARTHA DE LOS SANTOS GONZÁLEZ:** La siguiente pregunta es para El Sol de México, Xóchitl Bárcenas.

- **XÓCHITL BÁRCENAS:** Buenos días, esta pregunta es para el presidente Luis Niño de Rivera. Qué le diría en estos momentos al ciudadano de a pie, que tiene recursos invertidos o ahorrados en la banca, qué le diría: es momento de empezar a recortar gastos, es momento de dejar de usar la tarjeta de crédito. ¿Qué le diría a ese ciudadano?

Y, bueno, también quisiera preguntarle, por otro lado, con la experiencia de 2008, ¿estas amenazas de crisis desinhiben las solicitudes de crédito persona? ¿Qué esperan para el primer semestre de este año?

- **LUIS NIÑO DE RIVERA LAJOUS:** Muchas gracias, doña Xóchitl. Muy buenas sus preguntas.

Mire, para hablar con el ciudadano de a pie, no tenemos a nadie mejor que don Enrique Zorrilla. Le voy a pedir a Enrique que, por favor, le responda.

- **ENRIQUE ZORRILLA FULLAONDO:** ¡Qué bárbaro, Luis! Sobre todo después de afirmar que fueron muy buenas preguntas, y sí lo son, caray.

La verdad es que sí estamos viviendo, es evidente que estamos viviendo derivado de esta volatilidad, sentimientos de incertidumbre que nos hacen perder un poquito la perspectiva de mediano y largo plazo.

Seguramente estaremos en alguna otra reunión con todos ustedes en donde, como ya dijo Luis, tendríamos datos, capaz que ya salió una vacuna, capaz que ya resolvimos una serie de eventos.

En ese sentido, creo que estamos más cerca de llegar a una posible evaluación de esas, en breve, en un futuro cercano, que ahorita en donde verdaderamente nos consume ese nivel de incertidumbre.

Yo le diría al ciudadano de a pie, moderación, que auténticamente no pierda la cabeza en términos de una sensación de pánico. No quiero con esto decir que no hagamos lo que tenemos que hacer, que seamos cuidadosos.

Para esta misma Convención hablamos de lavarnos las manos, de cuidarnos, de hacer; es decir, no podemos ser irresponsables en términos de un medio ambiente que nos rodea, evidentemente México forma parte del mundo, evidentemente se están cuestionando algunas perspectivas de crecimiento, pero las necesidades de la familia y del individuo y sus capacidades de progresar y de interrelacionarse a través del trabajo y de la sociedad son muy importantes.

Entonces, no perder en ese sentido la serenidad, hacer evaluaciones consistentes de sus necesidades y sus posibilidades, me parece que es un momento muy importante de sumar esfuerzos.

Si eso es válido a nivel externo y lo estamos viendo en el conjunto de los países, no digamos internamente, es momento auténticamente de trabajar en pos de una política de crecimiento, de inversión, de continuar con el empleo en ese contexto de encontrar las oportunidades, porque las va a haber, las está habiendo.

Y bueno, ante todo diría yo serenidad, moderación, evaluación con la cabeza fría, y en ese sentido sí reiterarles algo que nos pasó en años anteriores y se confirma ahora, que la banca está más que preparada y lista para acercarse en lo individual con cada uno de los clientes que eventualmente pudieran tener dudas, inquietudes, necesidades de asesoría, ya no digamos de crédito.

Creemos que como instituciones, como sector, el sector financiero está particularmente preparado en ese contexto para, justamente, dialogar con los clientes y en ese sentido ayudarlos a definir las expectativas y los tiempos hacia adelante. Es lo que lo yo le diría.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA LAJOUS:** Muchas gracias Enrique.

Y le pido, por favor, a Julio Carranza que le conteste la pregunta sobre las solicitudes de créditos.

- **JULIO CARRANZA BOLÍVAR:** Gracias, Luis. Bueno, el tema de las solicitudes de crédito, lo que es un hecho es que estamos viviendo un momento de altísima volatilidad que están surgiendo noticias a cada momento, y eso es lo que en las próximas semanas y meses es muy difícil poder establecer qué es exactamente lo que va a suceder.

Sin embargo, lo que sí podemos decir es: las expectativas que nosotros tenemos es que con un escenario de tasas más bajas la población tiene acceso al crédito.

Tenemos, como se anunció hace un rato por parte de don Luis Niño de Rivera, varios programas que estamos echando a andar con el Gobierno en diferentes sectores y segmentos, y geografía en el país, y esto creemos que también va a ayudar mucho a que este ánimo hacia adelante continúe.

Y, por el otro lado, desde luego que si esto se va agravando, las noticias a nivel mundial, que seguramente impactarán a México si así continúan, también la otra posibilidad que tienen nuestros clientes es la posibilidad de utilizar su crédito vía digital, que es como hemos visto, ha tenido un incremento muy importante en los años recientes y, sobre todo, en el año pasado.

Entonces, esto es lo que podemos decir. Es muy difícil poder establecer qué es lo que tenemos nosotros como planes. Tenemos como planes que el crédito siga creciendo. Ya veíamos que creció el año pasado a niveles del 5 por ciento y que se ha mantenido el crecimiento del crédito al consumo.

Creemos que dentro de toda esta volatilidad y lo que puede suceder en un escenario del primer semestre complicado por temas de salud a nivel mundial,

pero que después también tendremos una recuperación interesante de todo lo que es el crédito.

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

- **MARTHA DE LOS SANTOS GONZÁLEZ:** La siguiente pregunta, Reforma, Jessika Becerra.

- **JESSIKA BECERRA:** Hola, buenos días. Gusto en saludarlos. La verdad es que me imagino las reuniones que han tenido en estos días y ustedes son financieros, economistas, ven la actividad muy de cerca, tienen muchos análisis de primera mano y de todo tipo.

Entonces, en este sentido yo quisiera saber oficialmente cuál es la probabilidad de que la economía mexicana entre en recesión, quizá lo podamos poner en un rango de bajo, medio, alto y ya no solo por el coronavirus, sino por las medidas que se están tomando.

La medida que anunció ayer Estados Unidos tiene un impacto económico importante, de entrada las aerolíneas, de entrada las mercancías que bien decían viajan, hay un impacto económico que no podemos decir que no sea importante, seguramente lo va a ser.

Entonces, quisiera saber esa, ¿cuál es la probabilidad en un rango de medio a alto, de entrar en recesión?

También quisiera preguntar, Luis, en un momento comentaste que la banca está más que preparada para enfrentar lo que venga. Entonces, yo quisiera saber cuál es lo que venga, porque a veces nosotros lo sabemos, pero no podemos transmitirlo bien a los lectores; es decir, lo que venga en morosidad, lo que venga en corridas que la gente se espanta y saque sus ahorros, o lo que venga en crecimiento del crédito que de por sí ya venía desacelerado, que ahora se detenga o vayamos en decrecimiento. ¿Cuál sería? ¿A qué te refieres cuando dices enfrentar lo que venga?

Y en la tercera pregunta quisiera saber, Barclays quizá tenga mejor esta referencia, ¿qué medidas están tomando los bancos de inversión para que no sea tan fuerte el impacto de pérdidas en estos días en los portafolios? Es decir, ¿cómo

actúan en una crisis y si están tomando algunas medidas adicionales para enfrentar este impacto? ¿Qué hacen en un momento tan crítico? Gracias.

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

El tema sobre la recesión y sus probabilidades, que es la primera pregunta, le voy a pedir a Carlos Rojo, presidente ejecutivo de la ABM, que nos haga favor de contestar.

- **CARLOS ROJO MACEDO:** Claro que sí. Gracias, Luis. Jessika, buenos días.

La verdad es que en la Asociación no hacemos pronósticos ni nos dedicamos al tema de las probabilidades, lo que sí te puedo decir es que la banca, como bien lo dijo Luis, está bien capitalizada, tenemos unos ICAPs más altos en nuestra historia, tenemos un índice de morosidad de los más bajos, tenemos nuestros índices de cobertura en sus mejores niveles, y todo esto nos habla de la probabilidad, más bien, de que tengamos nosotros, de poder ser parte de este motor de crecimiento que nuestra economía requiere.

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

La segunda pregunta es y ya no se la puedo pasar a nadie, porque es, qué quiero decir "con lo que venga".

La experiencia de crisis anteriores y como se podrán dar cuenta aquí, soy el que más tiempo tiene en este asunto de las crisis, la primera que me tocó fue en 1976 cuando la mayoría de ustedes no había nacido, y la más reciente es hoy.

Lo que venga tiene muchos ángulos, Jessika. Por un lado, si vemos el entorno internacional, lo que ya comentaba, el impacto que puede tener en las distintas partes de la economía mexicana, la desaceleración mundial y la falta de actividad económica, representa dos cosas:

Uno. El impacto negativo, lo que no vamos a poder hacer. Y el impacto positivo, lo que sí se abre como oportunidad. Porque no hay que olvidar que todas estas situaciones difíciles también presentan oportunidades.

Un ejemplo es muy claro. Si China no puede enviar mercancías ni exportar porque está en esa situación de inactividad económica, nos da a nosotros como proveedor

del mercado más grande del mundo que es Estados Unidos y Canadá, la posibilidad de exportar una cantidad relevante de productos que antes llegaban o que hasta ahora llegaban de China o de otros países.

Segundo. Qué puede pasar en la economía particular de las industrias. Pues depende de cuál sea su flujo. Si toda su actividad es nacional, pues tenemos que ver exactamente qué impacto tiene, la demanda, la liquidez, el consumo.

Y, finalmente, en lo particular, empresa por empresa y persona por persona. Nuestra actividad, como ya lo señalaba, de todos los días es medir riesgos y lo que pueda venir es sentarnos a dialogar con nuestros clientes, que puedan tener alguna falta de liquidez para apoyarlos y ayudarlos a salir adelante.

Y la tercera pregunta, creo que tenía desde el principio nombre y apellido, y el nombre es Raúl y el apellido Martínez-Ostos.

- RAÚL MARTÍNEZ-OSTOS JAYE: Gracia, Luis. Hola, Jessika.

Yo creo que el rol que tenemos, o sea, Luis comentaba estar cerca de los clientes. Yo creo que los bancos de inversión también estamos cerca, buscamos estar cerca de los clientes institucionales y corporativos a nivel mundial en momentos así.

¿Y cómo es estar cerca de ellos? Tener un diálogo continuo con ellos y cuando necesitan llevar a cabo operaciones, ya sea en el mercado de dinero o en el mercado de capitales, ser proveedores de precios y de liquidez.

En este tipo de momentos es muy, muy difícil porque hay aversión al riesgo, hay movimientos abruptos, continuos en el mercado, y creo que la labor que tenemos los bancos de inversión con mesas de capitales y de dinero es estar apoyando con precios y con liquidez, por un lado.

Por otra parte, en situaciones como estas, también se cierran mucho las oportunidades de financiamiento en los mercados de capitales, ya sea de financiamiento o de colocación de capitales.

Ahí creo que el rol que también jugamos los bancos de inversión es buscar dar financiamiento, apoyar a nuestros clientes también de la mejor manera posible,

entendiendo que eventualmente se abrirán las ventanas nuevamente en los mercados, inclusive en periodos de volatilidad en los últimos días sí ha habido pequeñas ventanitas a donde algunos han acudido a los mercados de capitales, pero si en algún momento, como en episodios de crisis anteriores se cierran, pues creo que el rol también que tenemos que cubrir es poder apoyar vía financiamiento a muchos de los clientes corporativos e institucionales.

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

- **MARTHA DE LOS SANTOS GONZÁLEZ:** Muy bien, por cuestiones de agenda damos por concluida esta conferencia de prensa.

Y los invitamos para que nos acompañen a este anuncio del Programa con Infonavit, llamado "Cuenta Infonavit Más Créditos Bancarios".

Por favor, queremos invitar al presidium al director general de Infonavit, Carlos Martínez; también que pase al presidium Rodrigo Gutiérrez Porter, subdirector general de Crédito del Infonavit.

Le pido, por favor, al subdirector general de Crédito del Infonavit, Rodrigo Gutiérrez Porter, que nos explique en qué consiste el programa.

- **RODRIGO GUTIÉRREZ PORTER VILLEGAS:** Muy buenos días a todos. Saludo a los miembros del presidium e invitados.

Licenciado Luis Niño de Rivera, presidente de la Asociación de Bancos de México;

Licenciado Carlos Martínez Velázquez, director general del Infonavit;

Licenciado Manuel Romo Villafuente, vicepresidente de la ABM y director general del Grupo Financiero Banamex;

Licenciado Enrique Zorrilla Fullaondo, vicepresidente de la ABM y director general del Grupo Financiero Scotiabank;

Licenciado Julio Carranza Bolívar, vicepresidente de la ABM y director general de BanCoppel;

Licenciado Raúl Martínez-Ostos, vicepresidente de la ABM y presidente del Consejo de Administración de Barclays Bank México;

Medios de comunicación que nos acompañan y a todos los presentes:

Bienvenidos a este evento.

El pasado 26 de abril del 2019 el Infonavit y la ABM firmamos un acuerdo de colaboración con el objetivo principal de beneficiar, mediante opciones de financiamiento y mejoras operativas, a los trabajadores de México.

Este acuerdo de colaboración ha significado horas de trabajo y esfuerzo conjunto para lograr dicho objetivo.

Hemos obtenido ya varias mejoras operativas, pero el día de hoy queremos dar a conocer una nueva opción de cofinanciamiento que hemos denominado Cuenta Infonavit más Crédito Bancario.

El objetivo principal de esta iniciativa es beneficiar a un grupo de trabajadores que cuentan con un saldo en la subcuenta de vivienda del Infonavit, pero que se mantienen activos en la economía formal distinta a la asalariada.

Tenemos identificado un universo potencial de alrededor de 1.1 millones de derechohabientes del Infonavit con un saldo promedio de 120 mil pesos en su subcuenta de vivienda.

Con base en los reportes de originación de créditos de la Banca de este tipo economía, que ronda entre los 40 y 50 mil créditos anuales, estimamos que esta iniciativa generará por lo menos 10 mil créditos adicionales por año, lo que significa un incremento de entre 20 y 25 por ciento de lo que se viene originando de forma natural.

Esto implica que el Infonavit entregará alrededor de 1 mil 200 millones de pesos en saldos de la Subcuenta de Vivienda y una derrama total equivalente a 13 mil 500 millones de pesos entre la Subcuenta de Vivienda entregada y los créditos bancarios originados.

Entre los beneficios que podemos encontrar adicional la derrama económica que tendrá el sector vivienda vemos para el trabajador hacer uso de su Subcuenta de Vivienda para incrementar su capacidad de compra y adquirir una vivienda mejor ubicada y acorde a sus necesidades.

Para el Infonavit, hacer patente el mandato del Instituto de ser un pilar fundamental en el financiamiento de vivienda de todos los trabajadores.

Para la Banca, incrementar el mercado potencial de vivienda para este tipo de la economía.

Con lo que estamos haciendo ahora tenemos un beneficio para la economía nacional en donde tenemos ya anunciados estas dos opciones de financiamiento, cuenta Infonavit más crédito bancario, y otro producto que nosotros anunciamos hace unas semanas que sumamos créditos. Con esto estamos esperando como Instituto tener una derrama económica de más de 20 mil millones de pesos en los sectores de la construcción e inmobiliario como medida contracíclica al contexto económico que estamos viviendo.

En un resumen en términos de procedimiento al derechohabiente, se precalificará el portal Infonavit, acudirá al banco de su preferencia y éste considerará el saldo de la Subcuenta de Vivienda y determinará de acuerdo con sus políticas de crédito el monto de crédito autorizado.

El derechohabiente acudirá con la autorización del crédito a nuestros Centros de Servicio Infonavit, la titulación del crédito será directamente la institución bancaria, y la dispersión de fondos será directamente al vendedor del inmueble.

Las características de este financiamiento serán las que tenga cada una de las instituciones bancarias, con una tasa de interés fija de acuerdo a la del banco la preferencia del derechohabiente, pagos fijos durante la vida del crédito y con el plazo solicitado por el derechohabiente, domiciliación de los pagos del crédito y en caso de integrarse de nuevo al esquema salariado las aportaciones patronales se aplicarán como prepago al crédito.

Nuestro objetivo es claro, generar unas opciones de financiamiento con mejores beneficios para los trabajadores de México.

Agradezco de antemano el compromiso que juntos habremos de lograr y que hoy se renueva.

Muchas gracias.

- **MARTHA DE LOS SANTOS GONZÁLEZ:** A continuación, hará uso de la palabra el director general del Infonavit, Carlos Martínez Velázquez.

- **CARLOS MARTÍNEZ VELÁZQUEZ:** Buenos días a todos. Muchas gracias por la recepción. Por supuesto agradezco al Presidente de la ABM, porque esto era algo que veníamos trabajando desde septiembre y fue algo que surgió de una necesidad muy básica.

Hay muchos trabajadores que cotizaron en algún momento de su vida, que se volvieron profesionistas. Que hoy a lo mejor tienen un negocio propio y que tienen ahí un dinero ahorrado en el Infonavit, y que no pueden utilizarlo para un crédito bancario. Y eso qué significa, que tengan que generar un ahorro adicional para poder generar un enganche y entonces tener un crédito hipotecario.

La realidad es que con esto resolvemos esa problemática porque hoy los trabajadores cuentan con su ahorro, que es suyo, es su dinero y que se lo pueden llevar a la Banca, con esto generar el enganche y la Banca dar el crédito hipotecario.

Esto la verdad, es una idea muy buena porque acelerar la colocación de créditos bancarios y cambia, es un cambio en la visión del propio Infonavit. Es un Infonavit que es colaborador de la Banca, que tenemos que buscar formas en que se fortalezca todo el sistema de crédito.

En que se fortalezcan las herramientas que damos a los trabajadores para que puedan obtener un crédito y con esto profundizar el sistema, bajar los riesgos sistémicos y eso nos conviene a todos como país.

Ya lo decíamos, que sólo con dos iniciativas este semestre que presentamos: Unamos créditos, y hoy esta iniciativa que empezará a operar en noviembre, estamos esperando inyectar 20 mil millones de pesos a la economía en forma de derrama crediticia.

Y este impulso es necesario que se tenga hoy para que el país siga avanzando y siga teniendo éxito en la colocación de créditos y, sobre todo, impulse un sector que es generador muy importante de empleos y es muy importante en la generación del PIB que es el sector de la vivienda, que hace poco se presentó, precisamente, el compromiso de inversión del sector de la vivienda en 650 mil millones para este año, y que nosotros como instituciones del sector público y también estoy seguro, la banca, tenemos que acompañar estos compromisos de inversión porque eso se traduce en empleos, se traduce en crecimiento económico y se traduce en mejor desarrollo urbano para el país.

Entonces, estamos la verdad muy contentos de poder ya tener este primer fruto del convenio que firmamos en septiembre con la Asociación de Bancos de México, que no será el primero, porque vamos a seguir trabajando en otras formas de cofinanciar los créditos, en otras formas de participar entre los dos para fortalecer como único objetivo al trabajador mexicano, que es el mandato que tiene el Infonavit.

Así que, muchísimas gracias y felicidades a todos los trabajadores, que ya a partir de noviembre van a poder utilizar su ahorro con su crédito bancario.

- **MARTHA DE LOS SANTOS GONZÁLEZ:** A continuación Luis Niño de Rivera, presidente de la Asociación de Bancos de México.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA LAJOURS:** Quiero agradecer profundamente a Carlos Martínez esta ocasión y esta oportunidad de seguir colaborando juntos entre la ABM y el Infonavit en un proyecto muy importante para el país.

También agradezco a Rodrigo Gutiérrez su presentación de este programa.

Déjenme decirles que este es un ejemplo muy acabado, muy depurado de lo que es elevar la eficiencia del país, esto es, están los recursos en el Infonavit de todas aquellas personas que trabajaron en algún momento de su vida, que aportaron parte de sus ingresos al ahorro para construirse una vivienda o comprar una vivienda y que la vida los llevó por otro camino y dejaron de cotizar.

No es pequeño el monto de dinero que está ahí, es considerable, y eso puede detonar un crecimiento, como ya señalaba Carlos, en la industria de la construcción de vivienda y todo el impacto que tiene en muchas otras industrias,

hay quien habla de varias decenas de industrias que impacta favorablemente la construcción, y con esto conjuntamente los recursos del Infonavit y de la banca comercial van a permitir que elevando la eficiencia del uso de los recursos hagamos un bien a la economía, a las familias y al crecimiento económico de las zonas en donde va a llevarse a cabo la construcción de vivienda.

Así que muchas gracias, Carlos. Seguiremos trabajando juntos, porque eso es lo mejor que podemos hacer para las familias mexicanas y para el crecimiento económico del país.

- **MARTHA DE LOS SANTOS GONZÁLEZ:** Muy bien. A continuación le daremos la palabra a Mariel Zúñiga, En Concreto.

- **MARIEL ZÚÑIGA:** Muy buenos días. En septiembre también se comprometieron ambos a buscar un esquema de reducción de tasas de interés, el Director de Infonavit también lo ha anticipado desde diciembre para acá cómo están revisando el poder reducir las tasas de interés.

Me gustaría saber si apoyan esta propuesta, ¿para cuándo creen tener noticias en créditos cofinanciados, en créditos conjuntos y para cuándo, independientemente del Infonavit, podría ya someter a votación al Consejo, tener noticias de esta reducción de tasas de interés? Por favor.

- **CARLOS MARTÍNEZ VELÁZQUEZ:** Gracias, Mariel. Efectivamente, es uno de los temas que tenemos pendientes. En el Plan Estratégico a 2024 establecimos un capítulo específico, donde revisamos el tema de la tasa de interés del Instituto.

Como saben, lleva ya varios años, donde está 12 por ciento contractual; sin embargo, se hace un trabajo interno, donde quien gana menos salarios, quien tiene un salario enfrenta una tasa del 4 por ciento, y quien tiene más de siete salarios enfrenta la tasa contractual del 12, y eso refuerza el sentido de la mutualidad del Infonavit, donde los trabajadores se ayudan entre sí para tener una casa.

Sin embargo, sí es una necesidad que yo he observado, que se puede hacer mucho más barato el crédito y, sobre todo, que tenga un enfoque de sustentabilidad el Infonavit, y ese es un enfoque que al Instituto no se le había

dado, porque en materia crediticia solo se había ocupado del acceso y no de la sustentabilidad del crédito.

Ahora es tiempo de ocuparnos en cómo el trabajador verdaderamente puede acabar de pagar el crédito y tener al final del día una escritura.

Ahora, precisamente en este mes de marzo vamos a presentar a los tres sectores que conforman el Instituto: el sector obrero, el sector empresarial y, por supuesto, el sector gobierno, la propuesta que nosotros como administración hemos diseñado para llevar la tasa de interés a la baja. Y una vez que se reciban los comentarios, tendremos la oportunidad de presentarlo al Consejo de Administración.

Entonces, yo espero que en este mismo semestre podamos dar noticias de ello. Es, por supuesto, un trabajo complejo de análisis, y los compañeros del sector bancario no me dejarán mentir, que es algo complejo y requiere un análisis específico de riesgos, de tu portafolio, etcétera, y eso es lo que estamos haciendo. Sin embargo, ya tenemos discusiones adelantadas.

En la siguiente semana tenemos de hecho una mesa de trabajo con los sectores, donde vamos a presentar estas iniciativas, y al final del semestre yo creo que podremos dar el anuncio de cómo quedará el esquema de tasas de financiamiento en el Instituto.

- **MARIEL ZÚÑIGA:** ¿Asociación de Bancos apoya en esta reducción de tasas, no solo en el Instituto, sino también como bancos? Me interesa saber si ustedes ven que tienen que detener un momento esta tendencia en la reducción de las tasas por la coyuntura, pero aparte con el Infonavit apoyan la reducción de tasas en productos conjuntos. ¿Me puede contestar eso, por favor?

- **LUIS NIÑO DE RIVERA LAJOUS:** Sí, cómo no, Mariel, con mucho gusto. Por supuesto, mire, la banca coloca los recursos que capta y eso responde a la oferta y la demanda.

Las tasas de interés, como todos ustedes saben han venido bajando, porque Banco de México ha venido haciendo reducciones consistentes, ya lleva varias y seguirá, dada la situación que estamos viviendo; y en la Banca nuestra tasa está en hipotecas alrededor del 10 por ciento, y responde sobre todo a la competencia,

hay una enorme competencia entre bancos y entre las medidas que toma Banco de México y la intensa competencia que hay, pues sí, las tasas seguramente seguirán bajando.

- **MARTHA DE LOS SANTOS GONZÁLEZ:** La siguiente pregunta es para Viridiana Mendoza, revista Forbes.

- **VIRIDIANA MENDOZA:** Buenos días. Gracias. Quiero hacer varias preguntas porque me quedaron algunas dudas.

¿Este mecanismo implica que Infonavit dará crédito conjunto o solo va a liberar los recursos para hacerle fuerte al perfil de la persona?

La segunda es si está enfocada en personas del mercado informal, ¿cuáles son los mecanismos que van a tener los bancos para otorgar estos créditos, dado que son personas que no tienen un comprobante formal de ingresos? O sea, ¿cómo van a analizar ustedes el perfil de riesgo de las personas para otorgarlo?

Y la siguiente, ¿de cuánto pueden ser los créditos, si es que van a ser en conjunto de los bancos en promedio este perfil de personas que ustedes ya tienen identificados que pueden ser 1.1 millones, ¿qué monto o cómo serían los perfiles de estos créditos? Muchas gracias.

- **CARLOS MARTÍNEZ VELÁZQUEZ:** Sobre el mecanismo. En primer lugar se trata de trabajadores que hoy no están cotizando en el Instituto, son trabajadores no activos como ya decíamos, y lo que se pretende es que una vez que sean sujetos de crédito en el banco puedan utilizar el monto de subcuenta como enganche y el Infonavit participará en una parte del crédito hasta 33 por ciento; y el crédito es el crédito que otorga la entidad financiera.

Ahora, yo no diría que necesariamente están destinados como tú lo refieres y como mencionas a un sector informal, son trabajadores que seguramente son o formales fiscales, es decir, emiten recibos de honorarios y tienen una capacidad y un flujo de ingreso suficiente para que el crédito, con los estándares que tiene, que son muy fuertes, pues puedan otorgar el crédito bancario.

O son sus propios, son patronos y por lo tanto, ellos no se registran como empleados en ese momento y, sin embargo, durante algunos años de su vida fueron empleados y, por lo tanto, tienen dinero en el Infonavit.

O sea, se tiene que entender que esto responde también a comprender de mejor manera cómo se distribuye hoy el mercado laboral. Eso es muy importante porque esta división formal e informal es algo que es artificial porque de lo formal e informal se define por la cotización en el IMSS, pero en realidad hay trabajadores que son formales del lado fiscal y no se tiene por qué hacer esta división, son trabajadores que tienen capacidad de crédito, que tienen flujos de ingreso constantes, eso lo determinará y lo evaluará, por supuesto, cada entidad financiera con sus parámetros de riesgo.

¿Nosotros qué hemos hecho? Nosotros, este 1.1 millón de trabajadores que detectamos, son aquellos que tienen al menos dos años de haber dejado de cotizar en el Instituto y su último salario registrado fue superior a los 10 Salarios Mínimos, es decir, casi 40 mil pesos, más o menos, fue su último salario registrado, simplemente por como se conforma la cartera hipotecaria en los Bancos y, en general, como vemos la profundidad del sistema financiero creemos que esos ya son, o clientes del banco o sujetos del crédito bancario; y por lo tanto estimamos que en esa población es donde potencialmente hay mayor éxito de colocación de este crédito, que es Cuenta Infonavit y crédito bancario.

Ahora, cuál sería el monto máximo, pues depende de la capacidad de ingreso de cada persona y, por supuesto, de lo que haya de soporte en la Subcuenta de Vivienda que sirva para el enganche y eso hace que la entidad financiera con sus parámetros de riesgo y como lo estimen mejor, definirán el perfil para prestar el crédito.

Esto, desde el lado del Infonavit, principalmente es dar el dinero para el enganche del crédito y el resto es lo que analiza la entidad financiera.

- **MARIEL ZÚÑIGA:** (Inaudible) ustedes tienen una bolsa, estén previendo...

- **CARLOS MARTÍNEZ VELÁZQUEZ:** No, digo, son los trabajadores que apliquen en la banca, pero sí en la primera fase estamos previendo que puedan ir por 10 mil trabajadores, eso es lo que estamos esperando en una primera fase, pero por supuesto, depende de que sean sujetos de crédito en el sector financiero.

- **MARTHA DE LOS SANTOS GONZÁLEZ:** Muy bien, para concluir con una última pregunta, vamos a darle la palabra a Engee Chavarría de El Heraldo de México.

- **ENGEE CHAVARRÍA:** Gracias, muy buenos días. Son básicamente dos preguntas, tienen que ver en materia de hipotecas.

Para el Infonavit, por favor, ¿Cuáles van a ser las acciones que ustedes estarían tomando para aumentar la posibilidad de crédito hipotecario para las mujeres ahora, que en la coyuntura está el emporar a las mujeres?

En este mismo sentido, ¿Cuándo estaría listo el producto para las hipotecas de las parejas del mismo sexo?

En cuanto a la banca, don Luis, ¿Cuáles ustedes estarían o qué estrategias estarían siguiendo para aumentar este número de hipotecas en mujeres? Sabemos que hay un rezago importante, que incluso tardan hasta 10 años para obtener un crédito. Gracias.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA LAJOUS:** Muchas gracias. Si no le importa, hago una fusión de su primera y tercera pregunta, que vienen a ser lo mismo, el crédito hipotecario a las mujeres.

Mire, por fortuna en la banca no distinguimos por género y menos en cuestiones de hipotecas. Lo que hacemos es distinguir por capacidad de pago, por ingresos y por el tipo de crédito que están solicitando.

Cualquier mujer que tenga el ingreso suficiente y si cotizó en el Infonavit qué mejor, para que podamos usar los recursos conjuntamente, y nosotros encantados de darle el crédito. Hay muchos bancos que tienen más mujeres de clientes que hombres.

Entonces, no nos preocupa el género, nos preocupa la capacidad de pago y lo hacemos con mucho gusto, y lo mismo pasa con las parejas del mismo sexo,

La cuestión es qué solicitan, qué tipo de crédito solicitan, qué tamaño y cuál es la fuente de pago; si están casados formalmente o no, quién va a aportar los recursos y con qué ingreso cuentan. Y mientras tengamos manera de comprobar ese

ingreso y lograr el compromiso de asumir la responsabilidad de pagarlo y aparte tenemos la garantía del inmueble, pues son créditos viables y para nosotros es siempre una oportunidad de hacer más el trabajo que tenemos que hacer, que es prestar dinero.

- **CARLOS MARTÍNEZ VELÁZQUEZ:** En el caso específico del Infonavit y yo lo decía recientemente, sí hicimos un diagnóstico sobre qué sucedía en el mercado laboral, y hay que recordar esa diferencia fundamental de que el Infonavit es también una institución de seguridad social y, en ese sentido, recibimos la captación de las cuotas patronales. Hay un millón de patrones aportantes en el país, 21 millones de cuentas en activo y demás.

Y con el análisis de las cuentas en activo lo que nos dimos cuenta es que las mujeres tienen salarios menores a los hombres, una falla estructural del mercado laboral, y eso hace que tengan también menores ahorros en su subcuenta de vivienda, hasta 5 por ciento menos ahorro para el mismo tipo de trabajo.

¿Y eso qué genera? Que desde la perspectiva del Infonavit puedan obtener un crédito de menor valor del que tiene un varón en el mismo trabajo simplemente por el tema del salario.

La otra cosa que detectamos es que la edad de sacar el crédito de las mujeres contra los hombres, desde la perspectiva del Infonavit y con las carreras salariales que nosotros tenemos detectadas en la base de datos del mercado laboral, es que los hombres sacan el crédito alrededor de los 24 años, que es más o menos cuando ya tienen dos años cotizando en el mercado laboral en su primer empleo; sin embargo, las mujeres la edad promedio de sacar su primer crédito en el Infonavit es alrededor de los 30 años.

Una hipótesis que está atrás de estos datos observados es precisamente que en algunos casos detienen su vida laboral, ya sea por cuestiones de maternidad o porque también ya en el mercado laboral muchas veces y lamentablemente discriminación en mujeres embarazadas.

Eso ya se va acabando, pero los datos históricos nos dicen eso. Entonces, hay un retraso en la decisión del crédito.

Y nosotros efectivamente tampoco distinguimos en el crédito, lo que se distingue es el salario del trabajador y la capacidad de pago del trabajador, pero lo que sí estamos diseñando es que efectivamente, desde el lado de los derechos laborales y del mercado laboral, hay estas dos vías: que hay menor cotización y hay tiempos de espera más largos, y eso es de lo que nosotros sí podemos ver en el mercado laboral y tratar de, con la política de crédito, corregir esa falla estructural del mercado, que si bien es una corrección que se ha ido dando en el largo plazo y que cada vez vemos empresas comprometidas con igualdad de salarios y demás, es algo que va tomando más tiempo.

Y nosotros sí podemos, al menos en el caso del Instituto, ver cómo atajamos estos puntos de riesgo sin dejar el mandato que también es del Instituto, decir: lo único que distingue al trabajador es su capacidad de pago.

Y eso yo creo que es un principio fundamental de neutralidad financiera, pero sí creemos que hay espacio, al menos para ese 5 por ciento del ahorro diferenciado por salarios distintos, donde sí podríamos pensar con perspectiva de género, decir: bueno, a las mujeres se les puede prestar un poco más por ese tema estructural del salario, entonces eso es lo que estamos trabajando.

En el último reporte trimestral económico del Infonavit, que salió hace dos semanas, presentamos el diagnóstico en materia de género y la idea es con ese diagnóstico ver si es viable trabajar un esquema de crédito diferenciado.

- **MARTHA DE LOS SANTOS GONZÁLEZ:** Muchísimas gracias. Damos por concluida esta sesión de conferencia de prensa y también “Cuenta Infonavit Más Crédito Bancario”.

- - -o0o- - -