

CIUDAD DE MÉXICO, 11 DE MARZO DE 2021

VERSIÓN ESTENOGRÁFICA DE LA VIDEOCONFERENCIA DE PRENSA OFRECIDA POR EL PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN DE BANCOS DE MÉXICO, LUIS NIÑO DE RIVERA, y EL COMITÉ DE DIRECCIÓN DE ESTA ASOCIACIÓN.

- **MARTHA DE LOS SANTOS GONZÁLEZ:** Buenos días a todos y a todas. Bienvenidos a la conferencia de prensa virtual de la 84 Convención Bancaria “La banca como impulsor del crecimiento económico”. Este año, derivado de las condiciones sanitarias, las medidas de distanciamiento social serán en formato semipresencial.

Les agradezco que nos acompañen a todos los medios de comunicación, y en esta ocasión queremos darle el uso de la palabra a la señora Hortensia Mesta Niño de Rivera, ella es la Presidenta de la Función Quiera, la Fundación de la ABM, y es así que arrancamos esta conferencia con su informe.

Adelante.

- **HOTENSIA MESTA DE NIÑO DE RIVERA:** Buenos días a todos. Es un gusto estar aquí y presentarles la labor de Fundación Quiera en 2020.

Fundación Quiera es una organización dinámica y siempre a la vanguardia para reaccionar ante la realidad y las circunstancias en que se encuentra en cada momento.

La renovación que hicimos en 2019 y 2020 nos ayudó a encarar la pandemia de COVID-19 de una manera muy efectiva.

Durante 2020 beneficiamos a 31 mil 608 personas de manera directa, parte de la renovación que tuvimos fue robustecer nuestro modelo de atención y metodología para evaluar a las instituciones fortalecidas por Quiera de forma más

eficiente, financiarle su plan de desarrollo y medir los resultados de nuestra inversión en ellas.

Derivado de lo anterior, desarrollamos un esquema de evaluación de agentes fortalecedoras de Quiera; es decir, consultorías especializadas en el sector social, con las cuales trabajan nuestras institucionales.

Al relacionarnos de manera directa con los agentes fortalecedores, estamos no sólo fortaleciendo el trabajo de nuestras IFQs, sino también de todo el sector social.

Cabe mencionar que renovamos el grado óptimo de la acreditación de indicadores de institucionalidad y transparencia que otorga CEMEFI, y el cual habla del trabajo que hacemos con los recursos que recibimos.

Como una fundación dinámica e innovadora, en 2020 tuvimos que reaccionar ante la pandemia y llevar a cabo acciones extraordinarias para continuar fortaleciendo a nuestras instituciones y asegurar la atención de los niños y jóvenes.

El Consejo Consultivo y el equipo operativo nos mantuvimos seguros en casa, trabajando de manera remota y ajustando programas y actividades, según las necesidades particulares de cada una de las instituciones.

Estuvimos de manera inmediata y continua en contacto con todas ellas para identificar sus necesidades.

No sólo tuvimos una convocatoria extraordinaria, sino que desde el inicio atendimos la salud emocional de los colaboradores y beneficiarios, así como otorgamos capacitaciones específicas para la adecuada atención en la emergencia y crisis.

Cabe resaltar que el Congreso Virtual Quiera 2020, con el tema “Construyendo juntos un nuevo camino de fortalecimiento” fue, sin duda, uno de los eventos más importantes que tuvimos durante el año, pues además de adaptarnos

rápidamente a la modalidad en línea y hacerlo gratuito para todos los asistentes, logramos convocar a conferencistas de gran nivel y experiencia, generar un verdadero espacio de intercambio de conocimiento para la incorporación de prácticas y herramientas que contribuyen al fortalecimiento en el marco de la contingencia por COVID-19.

Fue un evento sin costo donde tuvimos más de 250 asistentes, provenientes del 100 por ciento de nuestras instituciones, así como de otras organizaciones de la sociedad civil.

Para terminar, quiero darles las gracias a ustedes, los medios, por difundir a la Fundación Quiera de nuestra labor.

Finalmente, agradezco el apoyo inmenso que recibí de mi esposo, Luis Niño de Rivera, y asociados de la ABM para su fundación.

A todos los miembros del Consejo Consultivo, Comité de Dirección y Comité de Finanzas de Quiera, en especial de la directora Carmela Pírez Carbó, y su equipo de trabajo son, sin duda, el pilar que hace posible que podamos tocar y transformar miles de vidas.

Muchísimas gracias y que tengan un muy buen día.

- **MARTHA DE LOS SANTOS GONZÁLEZ:** Muchísimas gracias.

- **JULIO CARRANZA:** Martha, nada más quisiera yo, por favor, tomar un minuto para agradecerle públicamente a Hortensia y a todo su equipo el gran trabajo, maravilloso trabajo que han desarrollado durante estos dos años.

De veras, estamos inmensamente agradecidos todos los bancos a los que yo represento, con todo este gran trabajo que han tenido. Esa inclusión que han tenido.

De verdad, muchas, muchas gracias por todo su apoyo y por todo este esfuerzo. Muchas felicidades.

- **HORTENSIA MESTA DE NIÑO DE RIVERA:** Mil gracias, Julio.

Pues gracias a ustedes, a su colaboración, a su interés de su fundación. Creo que sí es, se los agradecemos muchísimo a todos y todas juntas podemos hacer una gran labor para que estén orgullosos de su fundación.

Muchísimas gracias, Julio.

- **JULIO CARRANZA:** Muchas gracias a ti.

- **CARLOS ROJO:** Yo también te agradezco muchísimo, Hortensia, de verdad, esta labor que haces, de verdad es buenísimo lo que haces y estamos muy agradecidos todos en la banca.

- **HORTENSIA MESTA DE NIÑO DE RIVERA:** A ustedes, más agradecidos nosotros de ustedes por confiar en esta su fundación, que de verdad sí hace, ha hecho diferencia para los niños y jóvenes de la calle, en situación de calle. Muchísimas gracias.

- **MARTHA DE LOS SANTOS GONZÁLEZ:** Muchísimas gracias, Hortensia por toda la labor en Fundación Quiera y por este completo informe.

Y gracias a todos por estar aquí presentes en esta conferencia virtual de la 84 Convención Bancaria.

Continuamos con el mensaje de nuestro presidente Luis Niño de Rivera, pero agradecemos al Comité de Dirección que está aquí presente, siempre acompañando al presidente.

El Comité de Dirección integrado por Carlos Rojo, presidente ejecutivo; también a los vicepresidentes Eduardo Osuna, Julio Carranza, Adrián Otero y Raúl Martínez Ostos.

También agradecer la presencia de nuestro director general de la Asociación de Bancos de México, Juan Carlos Jiménez.

Adelante, presidente Luis Niño de Rivera.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA:** Muchas gracias, Martha. Buenos días a todos.

Primero, un agradecimiento a Hortensia, mi esposa por el trabajo realizado al frente de Quiera.

Creo que han logrado un avance importante regresando a su origen y concentrándose en apoyo a las instituciones que favorecen a niños y niñas que se encuentran en situación de calle.

Muchas gracias.

El día de hoy queremos presentarles --si me permiten subimos la presentación-- los avances de la banca que ha tenido el Comité de Dirección responsable de llevar por buen destino a la Asociación de Bancos de México, sobre el trabajo de los últimos dos años.

Entonces, son cuatro temas que cubrir el día de hoy son los planes establecidos en el 2019 y el avance que tuvimos sobre ellos o que tenemos hasta la fecha.

Después el año pasado, el 2020, que fue sin lugar a duda no sólo un año atípico, sino que fue un año muy complejo, y la banca por fortuna tuvo una respuesta rápida y atinada.

El punto número 3 son los retos para la recuperación económica y los apoyos que estamos brindando en la banca.

Y finalmente la ampliación de la agenda social que tenemos en el gremio bancario.

Si pasamos al tema número 1 que son los planes del 2019.

En la 82 Convención Bancaria nos propusimos ampliar la cobertura municipal y la presencia de la banca particularmente en el sur sureste de la República Mexicana para llevar servicios bancarios a municipios en donde no alcanzábamos presencia.

Después disminuir las comisiones y las tasas de interés que una meta que nos fijamos.

El punto número 3 fue acelerar la inclusión financiera no sólo a través de la cobertura regional, sino también con la banca digital.

El cuarto tema que nos propusimos fue cuidar la competencia y la solidez de la banca.

El quinto reconocer y aprovechar la diversidad de los bancos, pero aumentando la participación de todos en este importante gremio.

Y el sexto punto fue ampliar la oferta de crédito y la bancarización.

En resumen, un plan de trabajo propositivo con un alto contenido regulatorio que nos hemos permitido trabajar directamente con la Secretaría de Hacienda, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, el Banco de México, el IPAB y la Condusef, y también en un diálogo abierto, directo y propositivo con el Congreso con ambas cámaras, la de Senadores y la de Diputados, que nos ha permitido avanzar en el contexto de la regulación y la legislación bancaria.

Finalmente, el alcance social de nuestra labor, que siempre es importante.

Nos propusimos generar prosperidad incluyente, esto es: que nadie se quede atrás en el desarrollo económico.

En cuanto al a cobertura geográfica, en 21 meses se ha avanzado en 227 municipios, que es el 87.2 por ciento del total.

Como recordarán, nos propusimos llegar a la cobertura total en el término de esta administración, que culmina en el 2024. Sin embargo, el avance que hemos tenido hasta ahora nos permite anticipar por un año este proyecto para que en el 2023 lleguemos al 100 por ciento de los municipios cubiertos con servicios bancarios, particularmente a través de corresponsales que tenemos los bancos en estas ubicaciones.

Como les mencionaba de particular interés ha sido el sursureste, porque ahí está el mayor número de municipios que no tienen cobertura bancaria, y estamos hablando de cinco Estados en particular: Oaxaca, Veracruz, Puebla, Chiapas y Yucatán.

Ahí en diciembre de 2018 teníamos presencia en 737 municipios, ahora estamos en 930, que es un crecimiento del 15.7 por ciento; o sea, ya estamos presentes en 193 municipios del sursureste de la República Mexicana.

No es sólo la presencia geográfica la que cuenta, sino la atención que podamos dar a los adultos que quieren y necesitan acceso a los servicios bancarios. Necesitamos bancarizar, incluir financieramente y fortalecer su capacidad de generar riqueza y prosperidad.

Por ello, los servicios de la Banca nos permitieron elevar en 3.3 millones de adultos, el total de acceso a la banca, que ahora estamos sirviendo a nivel nacional a 94 millones de adultos. Nos queda solamente un 3 por ciento para cubrir el total de adultos en nuestro país que puedan tener acceso a los servicios bancarios.

En materia de comisiones bancarias, como ya hemos venido reportando a lo largo de estos dos años, el avance ha sido significativo. Trabajamos de la mano con Banco de México desde el principio de 2019 y llevamos ya una contracción del 21 por ciento, en una caída de comisiones de 28 mil 700 a 22 mil 700, con una meta para finales del año entrante de 2 mil 200 comisiones, lo cual representa un 92 por ciento en la reducción de comisiones.

Y esto lo logramos a través de la estandarización, la simplificación y la transparencia de comisiones, para que el total sea cobrado por servicio y no por producto en el planteamiento de comisiones.

Pero tan importante como esta estandarización, simplificación y transparencia ha sido el desarrollo cada vez más intenso de la banca digital, en donde una parte importante de los servicios que ofrecemos es libre de comisiones, por ello seguimos creciendo la oferta y aumentando la competencia entre bancos.

Como lo propusimos hace dos años, la tecnología y la competencia es lo que nos está fortaleciendo en el contexto de reducción de comisiones.

Si pasamos a la siguiente podemos ver qué pasaría con un banco tipo en los próximos años. Pasaríamos de 5 mil 300 comisiones en diciembre de 2018 a 1 mil 600 en febrero de este año, que es casi el 70 por ciento de reducción, en un banco representativo del total o el conjunto de bancos, a 150 comisiones el año entrante.

Ahora vamos a analizar en la siguiente lámina qué ha sucedido con las tasas de interés, que también es un tema de discusión recurrente.

Desde diciembre del 2018, las tasas de interés a las empresas han bajado un 32.3 por ciento, o sea, más de 300 puntos base. De 9.4 puntos porcentuales a 6.36.

Y lo vemos repartido en dos contextos. Las grandes empresas han tenido una caída de 35 por ciento y las micro, pequeñas y medianas empresas de un 22.5 por ciento.

La lámina que sigue, por favor.

Por lo que toca a créditos a las familias y a las personas físicas, también han representado una mejoría para nuestros acreditados.

Estamos hablando de que los créditos personales han bajado la tasa en 22.3 por ciento; el crédito a la vivienda en casi 14 por ciento; la tarjeta de crédito en 6.0 por ciento, lo mismo que el crédito automotriz.

Ahora, si tomamos el crédito hipotecario que está a tasas históricamente bajas, lo podemos ver en la lámina siguiente, por favor. Hemos dividido en tres niveles de crédito el más competitivo que es el de la línea azul hasta abajo, ha tenido una contracción de casi el 18 por ciento.

Y hoy pueden encontrar tasas de interés de un solo dígito en créditos hipotecarios, quienes acceden a esa oferta.

Es resultado de la enorme competencia que hay entre instituciones bancarias y también, la diversidad de productos, servicios y ofertas en relación al crédito hipotecario que tenemos.

Pero también han bajado las tasas de los niveles medio y alto en cuanto a costo. Y hablamos de nivel mínimo, promedio y máximo en relación al riesgo que representa cada uno de los acreditados.

Pasemos a la siguiente lámina, por favor.

Hace dos años, también, tuvimos que atender el tema por un señalamiento del presidente de la República sobre las comisiones de remesas por envío del extranjero hacia nuestro país.

Y aquí vemos que ha continuado la caída del cobro de comisiones por ese servicio internacional que en el 2018 estaba en 19 dólares con 20 centavos para los envíos a México, mientras que el promedio global en esa misma fecha en 23.2 por ciento.

A lo largo de estos dos años el promedio global ha bajado solamente un 4.7 por ciento, casi el 5, y se ubica hoy en 22 dólares con 10 centavos.

Sin embargo, la comisión para envíos a México está en 13.20 dólares que representa un casi un 69 por ciento de contracción, y eso acentúa en lo que es un envío típico que son 340 dólares acentúa las razones de la reducción en dos contextos:

Uno, que hay una enorme competencia entre proveedores de este servicio con 44 empresas ubicadas en Estados Unidos que son las que originan las remesas, en donde se queda el 80 por ciento de la comisión que se cobra, 50 por ciento en la ventanilla que recibe el dinero de quien remite, y el 30 por ciento en el agregador que está en Estados Unidos.

En México solamente el 20 por ciento de la comisión la reciben quienes distribuyen remesas que son seis bancos comerciales y un número importante de entidades financieras o de empresas en el comercio.

Por lo tanto, la competencia en el corredor más importante de envío de remesas continúa siendo muy aguda, que es Estados Unidos-México, no somos el mayor país en recepción de remesas, aunque el año pasado rompimos un récord muy relevante con 40 mil millones de dólares recibidos por los beneficiarios de este lado de la frontera; pero como el corredor o formamos parte del corredor geográfico más importante en envío de remesas.

Si nos compramos con el resto de países de la OCDE o del G20 en el mundo, lo que podemos ver es que el corredor más importante que es China cobra la comisión más elevada que son 27 dólares con 40 centavos.

El segundo país en importancia de remesas por volumen es la India, que tiene una tasa muy competitiva con 18 dólares y 70 centavos. En medio de esos dos, de ese rango de casi 10 dólares de diferencia entre una comisión y la otra, están Sudáfrica, Brasil, Turquía e Indonesia. Pero México sobre sale por mucho como el más competitivo con 13 dólares con 20 centavos contra el promedio del G20, que son 22 dólares con 10 centavos.

Aquí estamos hablando ahora del tema de inclusión financiera a través de la banca digital. Las aplicaciones bancarias que se encuentran en teléfonos

inteligentes para servir de manera digital a la clientela, se duplicaron de 2018 a 2020 pasando de 15 a 30 millones, pero al mismo tiempo seguimos avanzando con contratos en donde teníamos 22 millones de contratos para operar con un celular en la banca y ahora estamos en 50 millones, más del doble.

La tarea de poner a trabajar a esos 20 millones adicionales que ya tienen firmado su contrato es el trabajo que tenemos que seguir haciendo.

Por otro lado, el uso de banca por internet, en donde --hay que señalarlo-- la pandemia tuvo mucho qué ver. Vemos un salto de 4 millones de usuarios que se habían mantenido en el 2018 y 2019 en más o menos 50 millones de personas, ahora están en 54 millones de usuarios, lo cual ayuda considerablemente a digitalizar y a elevar la inclusión financiera.

Aquí vemos el devenir del CoDi.

El cobro digital, que es --como ustedes saben-- un servicio gratuito de medios de pago, también ha tenido un incremento en los primeros dos meses del año subimos 1.1 millones de personas; a paso y medida que se ha venido abriendo y cambiando el semáforo de rojo a naranja y amarillo, hemos podido acelerar la instalación de QRs en teléfonos inteligentes, y donde tenemos que acelerar todavía más es en los comercios, que por el confinamiento ha retrasado el programa de instalación de QRs en establecimientos mercantiles.

El siguiente tema es el trabajo de ciberseguridad que hemos venido haciendo a lo largo de estos dos años en la Asociación de Bancos de México.

En primer lugar, instalamos el MISIP, que por sus siglas en inglés quiere decir *Malware Information Sharing Platform*, que es una plataforma digital en tiempo real que permite a 44 bancos compartir los sucesos en ciberseguridad que ocurran en el sistema financiero, de esa manera todos los bancos nos alertamos y puede ser de manera nominativa o anónima.

Pero lo importante es que suba la información inmediatamente que hay un suceso que pueda poner en riesgo al sistema, para que todos los demás actores

de la banca y otros intermediarios financieros tengan la posibilidad de prevenir y proteger su negocio y a sus clientes.

Hemos aumentado la inversión en tecnología durante 2020 para avanzar en ciberseguridad y en la digitalización de nuestros servicios.

Estamos ya aplicando propiamente de uso generalizado como medio de identidad biométricos, que son huellas digitales y reconocimiento facial.

En el año pasado tuvimos 86 millones de lecturas de biométricos en la operación bancaria.

Campaña de uso seguro de medios digitales nos ha permitido aumentar el volumen, como ustedes ya lo han podido ver, lo mismo que la educación financiera que nos permite enfocarnos cada vez más a la banca digital.

Y para ayudar y proteger el patrimonio de nuestros clientes y su transaccionalidad echamos a andar hace ya varios meses la campaña “Protégete, que no te engañen”, en donde compartimos con ellos la importancia que tiene cuidar sus claves de acceso y su información confidencial de números de cuentas bancarias, de tarjetas de crédito y de débito, para que no caigan en manos de la delincuencia.

También, como señalamos hace dos años, es de gran prioridad para la Asociación de Bancos de México elevar la competencia entre los actores bancarios y lo podemos ver reflejado en la subrogación de hipotecas y en la portabilidad de nómina.

Como pueden ver, la pendiente ascendente es muy intensa, ha venido siendo a lo largo de los años y va a continuar siendo, por el efecto que está teniendo en la demanda de crédito hipotecario y lo mismo en el crédito de nómina.

Son dos servicios muy importantes para la clientela bancaria desde el punto de vista de financiamiento.

Pasemos al capítulo 2, por favor.

¿Qué hizo la banca el año pasado para apoyar a sus clientes? Y para entender mejor qué representó el 2020 en materia económica para el país, y qué oferta tuvo y mantuvo la banca en cuestiones de financiamiento al sector privado, podemos ver que la relación de contracción del producto interno bruto con la caída de la oferta de crédito al sector privado es muy favorable durante el 2020, si lo comparamos con dos momentos muy dramáticos y difíciles para el país económicamente hablando.

El 2009 y 1995. En el 95, en el lado izquierdo de la gráfica, la economía se contrajo 6.3 por ciento, mientras que la oferta de la banca al sector privado se redujo en 35.3 por ciento.

En el 2009, producto de la crisis internacional en el sector financiero, la economía se contrajo 5.1 por ciento y el crédito al sector privado 4.9 por ciento.

Y el año pasado, como ustedes saben muy bien, la caída del producto interno bruto fue del 8.5 por ciento, y el crédito al sector privado se contrajo solamente 4.3 por ciento.

Esto es, con una contracción económica mucho mayor que las dos anteriores, el crédito al sector privado se ha comportado de una manera mucho más sólida y favorable para nuestra clientela.

Pasemos a la siguiente.

Analizando esto con un poco más de detalle -adelante, por favor-, podemos ver el efecto que estaba en la lámina anterior de la caída del PIB contra el crédito al sector privado, pero si lo comparamos con la demanda agregada de la economía, vemos que la oferta de crédito es todavía más valiosa.

Las exportaciones no petroleras se cayeron 8.0 por ciento; el consumo, 11 y la inversión fija bruta que viene contrayéndose desde hace 24 meses el año pasado, cayó 18.2 por ciento.

El gasto público neto a penas se mantuvo debajo de 1 por ciento en cuanto a crecimiento con relación al 2019 y la inversión pública creció el 20 por ciento; esto es todos los factores relevantes de la economía tuvieron una contracción importante y aun así la banca continúa favoreciendo a su clientela.

¿Cuáles fueron los apoyos que ustedes ya conocen? Están en la siguiente lámina. Los diferimientos que hicimos de marzo a julio, las reestructuras que hicimos de septiembre o finales de agosto, hasta la fecha que continuamos haciéndolas, y qué continúa en cuanto a la oferta de la banca para el resto de este año, y eso es seguir atendiendo la demanda de crédito en todos los frentes.

El mayor crecimiento lo tenemos en créditos hipotecarios que siguen creciendo arriba del 9 por ciento consistente mes con mes en los últimos 12 meses, pero también estamos viendo un punto de inflexión en la demanda de crédito de grandes empresas, y tenemos todavía una contracción relevante el crédito al consumo.

Tenemos que seguir apoyando las actividades que generan empleo como la inversión fija bruta en planta y equipo y en infraestructura, y, por su puesto, a las micros, pequeñas y medianas empresas.

Pasemos al capítulo número 3, por favor, que son los retos en la recuperación económica.

Ustedes conocen bien las cifras de la banca con las que cerramos el mes pasado. Tenemos un índice de capitalización muy sólido del 17.7 por ciento; la cartera vencida se encuentra en el 2.6 por ciento, pero la cobertura para esa cartera de 1.6 veces y la liquidez de la banca está en 227.4 por ciento.

Hemos podido absorber con esa solidez la magnitud de la recesión, hemos podido también aplicar medidas de autorregulación, como lo pudieron ver, con una oferta más competitiva en tasas y comisiones, y trabajar en la normatividad con nuestras autoridades bancarias para poder seguir construyendo el futuro de la banca.

Pero nos preguntamos en el fondo por qué en esta ocasión la banca es tan sólida, por qué tenemos esa estructura financiera que nos permite de una manera muy relevante seguir siendo el factor de crecimiento económico del país.

Primero, porque México fue pionero en adoptar las Reglas de Basilea III en el 2011.

Los nuevos requerimientos de liquidez con el coeficiente de cobertura de liquidez, que es de corto plazo, en el 2014; el coeficiente de financiamiento estable neto, que es el de mediano plazo, en el 2021 lo instituímos; la constitución de reserva con visión adelante, basada en recuperación de la Cartera, en el 2014. Tenemos 7 años.

Por ello la creación de reservas adicionales ha sido tan importante en los últimos 12 meses.

Administración de riesgos más integral y más estricta, que tiene que ver no sólo con riesgos de crédito, sino de mercados de liquidez, de operación, riesgo legal, riesgo reputacional, riesgo cibernético; todo eso está integrado en todos los bancos en el manejo de la parte fundamental de nuestro oficio, que es la administración de riesgos.

Ya no se permiten productos apalancados o no estandarizados, y eso nos da seguridad en la estabilidad de los mercados.

Hemos podido evitar desenlaces cambiarios en los balances de los bancos por prudencia en el manejo de las brechas de tipo de cambio, de tasa de interés y de activos y pasivos.

Evitar también que ese descalce de activos y pasivos nos ponga en riesgo.

Y, finalmente, la inversión en el capital de los bancos, lo que se conoce como nivel 1 o TIER 1 en Estados Unidos o en inglés, se ha vuelto cada vez más sólida en todas las instituciones bancarias.

Por ello estamos en una situación de seguir apoyando el crecimiento económico del país.

Ahora, ¿qué tenemos que hacer para acelerar el crecimiento económico? Precisamente, una aplicación generalizada y más rápida del programa de vacunación, eso nos permitirá a todas las personas que en el confinamiento perdieron su empleo, su ingreso o su actividad productiva, nos permitirá reactivar la economía y volver a generar empleos.

Promover planes de infraestructura en los estados para el desarrollo regional del país. Seguir apoyando a las micro, pequeñas y medianas empresas, junto con la banca de desarrollo.

Generar y fortalecer cadenas productivas de exportación, que ya estamos haciendo, en conjunto con gobiernos estatales y banca de desarrollo, para fortalecer las cadenas productivas que están particularmente creciendo en la industria automotriz, en el cuero y el calzado, en el sector agropecuario y en la electrónica.

Planes de inclusión financiera a través de la banca digital y de corresponsales bancarios, como ya vieron.

Apoyar la inversión en proyectos que tanto necesita el país para que protejan el medio ambiente y sean sustentables.

Tenemos que trabajar y seguir empujando la equidad de género y la incorporación de jóvenes, y veremos más adelante en el proyecto social de la ABM cómo hemos trabajado con los jóvenes.

Y, finalmente, incentivar la transición de la informalidad a la formalidad.

Pasemos al último capítulo, que es la agenda social de la ABM.

Ahí tenemos el proyecto, ya conocido por todos ustedes, de las cuencas lecheras del sur-sureste, que ya es una realidad.

Ya está operando, ya se han extendido desde finales del año pasado y principios de este, de los primeros financiamientos para fortalecer a cada uno de los actores en la cadena productiva de la leche, incluyendo a los estados de Veracruz, Chiapas y Tabasco, a los grandes actores de la industria lechera que son Lala, Danone y Nestlé, lo mismo que Liconsa.

También sumar recursos de los gobiernos estatales, del Fira, de la Financiera Nacional de Desarrollo Agropecuario y de la banca comercial; incorporar a Banco Mundial y la ONU a la CAF, que es el banco de desarrollo de América Latina, y convertirnos en un modelo productivo de asociación público-privada que puede beneficiar a los productores elevando su capacidad de generar leche por cada cabeza de ganado y de obtener mejor precio por poder transportar la leche a bajas temperaturas.

Este es un modelo financiero, incluyente que está teniendo los resultados que tanto necesita el país para empujar el sur-sureste de nuestra nación.

Adelante, por favor.

Estamos unidos en el programa de Naciones Unidas para el Desarrollo que nos permite el financiamiento a proyectos de sustentabilidad y también la aplicación de esos valores y principios de cuidar el medio ambiente en el propio sistema bancario.

Pasemos a la siguiente.

El trabajo que ha realizado la Asociación de Bancos de México y la banca en su conjunto, en el programa Jóvenes Construyendo el Futuro, nos ha dado resultados muy favorables.

Se postularon 18 mil casi 600 jóvenes entre el 2019 y 2020, con aprendices vinculados a un centro de trabajo bancario, casi seis mil 200, y lugares ofrecidos adicionalmente fueron cinco mil 300.

Esto es, dos mil 300 jóvenes concluyeron su plan de trabajo; dimos 1 mil 541 becas en inglés y hemos dedicado 322 mil horas de formación a estos jóvenes.

Por cierto, que los Jóvenes Construyendo el Futuro serán parte de la Convención Bancaria a partir del día de hoy, porque les hemos dado becas junto con jóvenes estudiantes de universidades en distintas partes del país, y migrantes a través del Instituto de Mexicanos en el Exterior, estarán acompañándonos en esta Convención Bancaria número 84.

En materia de educación financiera la semana nacional del año pasado que la llevamos a cabo de manera digital se multiplicó en 8.5 veces comparado con lo que hicimos en el 2019 de manera presencial, más de 1 millón de participantes contra 117 mil del año anterior.

La sede central de la ABM, que participaron 256 mil personas, aumentó el número de instituciones participantes de 56 que hacíamos presencialmente en el altar de la patria en Chapultepec, a más de 200 por la vía digital.

Esto nos permitió tener un enorme alcance y ser mucho más incluyentes en este esfuerzo tan importante.

Los trabajos de Fundación Quiera ya los explicó la señora Hortensia, presidenta de la Fundación. Y continuamos en la siguiente lámina con el trabajo también filantrópico que realiza Fundación Quiera concierto con Televisa.

El esfuerzo de Bécalos que nos ha permitido atender a estudiantes y docentes, el año pasado 37 mil 186, que en los 15 años que lleva esta organización, suman casi 340 mil estudiantes y docentes beneficiados. Es una gran labor para promover la educación formal en nuestro país.

Y con esta lámina terminamos los cuatro capítulos, y estamos a sus órdenes por cualquier pregunta o duda que tengan.

- **MARTHA DE LOS SANTOS GONZÁLEZ:** Muchísimas gracias presidente Luis Niño de Rivera. Le damos el uso de la palabra a Antonio Hernández, de El Universal.

- **ANTONIO HERNÁNDEZ:** Buenos días. Don Luis, algunas preguntas. La primera sobre el tema de comisiones, que nos explicaba en su presentación, ¿es posible que aún después de este objetivo que tiene para 2022 se sigan reduciendo, que lleguemos a un escenario no sé si de cero comisiones, pero que sean cada vez menos, considerando que hay otras alternativas, sobre todo del sector FinTech, que están ofreciendo por ejemplo tarjetas de crédito sin comisiones, etcétera?

¿Cómo es el escenario hacia el futuro sobre las comisiones por parte de los bancos?

La segunda pregunta es entorno a las tasas de interés, si con el escenario actual lo que estamos viendo, en la tendencia del Banco de México, lo que se prevé por parte de especialistas esto también se siga reduciendo en los próximos meses, sobre todo pensando en la reactivación del crédito, después del golpe del COVID.

Por último, después de que terminó el primer trimestre del año, 15 días nada más, si el escenario es mejor en términos de su perspectiva de recuperación, ya vimos que las vacunas van muy lentas, etcétera, pero hay algunos otros factores que empiezan a moverse.

¿Los bancos consideran que sí estamos ya en una ruta de franca recuperación?
Gracias.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA:** Muchas gracias, Antonio. El tema de comisiones seguirá hacia la baja, porque va a crecer el negocio digital, la oferta de la banca. Cuando usted lo compara con la FinTech, que es precisamente ese el tema, las FinTech que están en el mundo digital conectadas de manera electrónica, y la banca también.

Los servicios digitales cada día tienen una oferta mayor y un costo menor para los usuarios, seguiremos compitiendo, pero mientras tengamos infraestructura física, ésta tiene un costo muy elevado, y en los servicios físicos lo más probable es que las comisiones sigan bajando, pero que no lleguen a cero.

Lo mismo las tasas de interés, lo que decida el banco central y lo que suceda en torno internacional, pues depende mucho de los factores económicos que determinan los niveles de inflación, los niveles de recuperación económica y demás factores de oferta y demanda en los mercados internacionales.

Pero eso no es el factor fundamental que está determinando la reducción de tasas, sino es la competencia entre instituciones financieras y el tránsito a los servicios digitales, que nos reduce costos, fundamentalmente.

Y para efectos de la recuperación financiera, no sé cómo esté su calendario, don Antonio, pero el mío dice que el primer trimestre del año tiene todavía una contracción económica, lo que el IGAE demuestra que puede ser el resultado de este trimestre es todavía una contracción.

Por lo tanto, la recuperación, si no aceleramos el proceso de vacunación, continuará como hasta ahora muy lenta.

- **MARTHA DE LOS SANTOS GONZÁLEZ:** Adelante, Mariel Zúñiga, de En Concreto.

- **MARIEL ZÚÑIGA:** Quiero preguntarle, siempre se ha dicho que se requiere crecimiento para poder lograr también el repunte del crédito y ahora va a ser el crédito el que va a ayudar a reactivar la economía.

Entonces, quiero preguntarles cómo van a enfrentar los desafíos, los retos que están teniendo de sectores restringidos del crédito, por ejemplo la construcción, por ejemplo el turismo.

Y también en este tema de las tasas, si puede continuar la competencia, hasta dónde, porque como lo acaba de decir don Luis Niño de Rivera, es la competencia entre los bancos lo que está determinando más el contexto que propicia Banco de México bajando las tasas, pero ¿esto puede continuar?

Y me llamó mucho la atención, don Luis, lo que comentó, este punto de apoyar la transición de los informales, los trabajadores que están en la informalidad, hacia la formalidad a través de la banca. De esto, no sé si nos pueda explicar cuál es la estrategia fundamental, ¿la digitalización? Por favor, muchas gracias.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA:** Muchas gracias, Mariel. Con relación a la demanda de crédito, el crecimiento económico y la competencia, le pido a Eduardo Osuna que, por favor atienda esa respuesta.

- **EDUARDO OSUNA OSUNA:** Gracias Luis. ¡Qué tal! Buenos días a todos y gracias por la pregunta, Mariel. A ver, yo diría que la banca siempre es un fiel reflejo de lo que hacen nuestros clientes y nosotros acompañamos a los clientes lo que están haciendo.

Es decir, cuando hay crecimiento es porque los clientes están invirtiendo, porque están consumiendo y los acompañamos, justamente con crédito ese crecimiento.

Y evidentemente, como hemos demostrado, el crecimiento es una palanca de la economía y hemos estado creciendo, tres, cinco veces lo que la economía crece.

Y el reto realmente es identificar aquellos proyectos, aquella demanda sana de crédito. Hoy yo diría que no hay una restricción por industria e industrias que tienen un mayor riesgo. Estamos siendo, quizá, un poco más prudentes, pero dentro de todas las industrias hay empresas ganadoras y también en todas las geografías hay una recuperación desigual. También estamos siendo muy cercanos a los créditos para poder identificar esa demanda sana.

Y, como bien lo dices Mariel, lo que baja las tasas también, es la competencia y el mejor ejemplo de esto es el crédito hipotecario, los niveles de tasas de crédito que estamos viendo. En el crédito hipotecario son históricamente de los más

bajos en este país y también la profundidad en términos de lo que es la duración de los mismos, y eso está apalancando la demanda de vivienda que ha sido de los productos que más crecimiento hemos tenido durante el año 2020 y también en este inicio del 2021.

De tal forma que la banca está aquí para prestar y para apuntalar la recuperación de toda la demanda sana de crédito que estamos viendo, como siempre ha sido nuestra labor.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA:** Muchas gracias, mi querido Lalo, y pasamos ahora a su segunda pregunta que es la formalización de la economía.

Mire, nosotros definimos en términos generales y cuando me refiero nosotros es al país o el término más usado en cuanto a formalidad se refiere al registro fiscal.

Cuando una persona o una empresa está registrada fiscalmente, está en la formalidad y cuando no, es informal.

Pero hay un paso previo que es la formalización a través de la bancarización y de la inclusión financiera.

Cuando uno puede acceder a servicios bancarios formales, ya crea un paso importante porque tiene que tener un registro fiscal. Les pedimos su registro y, con ello, empiezan a existir formalmente. Ya verán después cómo se arreglan con el Servicio de Administración Tributaria, pero el primer paso es bancarizar y formalizar financieramente.

Ayudar a las personas que usen la carretera digital para que sea más eficiente el manejo de sus recursos y de su patrimonio, y ese es un paso que nos compete a nosotros.

La formalización fiscal y el RFC no es nuestro tema, pero ayudamos a que se acerquen las personas que viven en la total informalidad y que sólo tratan con sus temas económicos con efectivo, pues vayan cambiando esa perspectiva.

- **MARTHA DE LOS SANTOS GONZÁLEZ:** Adelante, Ernesto Gloria de Enfoque Noticias.

- **ERNESTO GLORIA:** Buenos días. Don Luis, quiero preguntarle si para la banca con las medidas y modificaciones que anunció la Secretaría de Hacienda, esto para la captación de dólares provenientes de paisanos principalmente de Estados Unidos, quedó ya superado el tema de la reforma a Banxico para ustedes.

¿Cómo lo ven? No prevén que ocurra lo mismo que en el sector privado que pese a los posicionamientos de los diversos sectores involucrados, no fueron escuchados, me refiero a la LIE.

Y precisamente en este tema hace un par de días lo veía en una conferencia del Consejo Coordinador Empresarial, éste señaló que con la reforma al tema eléctrico se genera incertidumbre para las inversiones, esto por los procesos jurídicos que pudieran derivar de estas leyes.

Para la banca se van a detener las inversiones como en otros sectores, en este caso la infraestructura, uno de los temas que ya señalaba usted será importante para la recuperación económica, y también si a través de la LIE la banca vislumbra afectaciones en sus portafolios de inversión, porque al final de cuentas muchas de las inversiones a largo plazo estaban relacionadas con este tipo de energía y también de infraestructura.

Y ya, por último, don Luis, quiero pedirle un comentario respecto al trabajo que, como presidente de la ABM, le dejan estos primeros años de la llamada 4T, ¿cómo lo vivió Luis Niño en un momento nada difícil para el país y la sociedad por el COVID y otros factores coyunturales como la falta de crecimiento derivado de una enorme incertidumbre? Gracias, don Luis.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA:** Muchas gracias, Ernesto. Mire, con relación a la iniciativa del Banco de México le pido a Adrián Otero que nos haga favor de contestar su pregunta.

- **ADRIÁN OTERO ROSILES:** Muchas gracias, Luis. Buenos días a todos. Gracias, Ernesto, por tu pregunta. Como tú sabes, continúa el diálogo en relación al tema de la reforma de la Ley Banxico.

Nosotros creemos que es muy importante que continúe este diálogo y que se escuchen a las distintas partes para poder entender los posibles impactos que puede generar esta ley.

Como sabes, nosotros nos hemos pronunciado que nos preocupa mucho que se transfiera este riesgo residual a Banxico con el tema de los usos de los dólares en efectivo, y seguiremos muy pendientes, tratando de explicar nuestros puntos y tratando de apoyar en lo que podamos.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA:** Muchas gracias, Adrián y para contestar los temas sobre la Ley de la Industria Eléctrica, le pido a Raúl Martínez Ostos que atienda esa pregunta.

- **RAÚL MARTÍNEZ-OSTOS:** Gracias, Luis. Muy buenos días a todos. Gracias por la pregunta, Ernesto.

Sin duda, estamos en el sector revisando de manera muy detenida el tema de la ley y las implicaciones, sin duda creo que hay un esfuerzo por parte del Ejecutivo y el Legislativo en tratar de equiparar el entorno actual en materia de generación, distribución y transmisión de electricidad, pero lo peor que puede pasar hacia la inversión es la incertidumbre.

Y por eso mismo sí sentimos en el gremio y compartimos la preocupación de que ante la duda realmente la inversión se mantiene cautelosa, la banca ha participado de manera muy importante en el sector, tanto la banca comercial como la banca de desarrollo, y sin duda lo que necesitamos es que haya claridad, evitar litigios, amparos en esta materia.

Y tratar de acercar a la iniciativa privada con el sector público, entender bien la ley y qué se puede hacer para generar un entorno de incertidumbre que fomente

la inversión y sin duda la banca va a estar muy pendiente de cómo evoluciona esto para poder participar de manera activa.

Como bien decía Eduardo Osuna, creo que los recursos están disponibles, hay que entender los riesgos en cada sector y este es un sector estratégico para el país y, sin duda, vamos a estar muy vigilantes de cómo evoluciona la discusión y en torno a la implementación de dicha reforma.

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

Y con relación, Ernesto, a su tercera pregunta, de cómo viví yo, como Presidente de la ABM, estos últimos dos años, pues están reflejados exactamente en lo que le presentamos.

Todas las acciones que hemos tenido de inclusión financiera, de cobertura geográfica, de digitalización, de apoyo a nuestros clientes durante la pandemia, con diferimientos y reestructuras, ese es el trabajo que hemos venido haciendo y para mí ha sido un privilegio servir al gremio y trabajar con profesionales de la talla de Carlos Rojo, presidente ejecutivo; de Raúl Martínez-Ostos, de Eduardo Osuna, de Adrián Otero, de Julio Carranza, que son extraordinarios y tienen una gran experiencia y una enorme capacidad, y eso hizo del Comité Ejecutivo, muy por encima de su presidente, un gran órgano de trabajo.

Después los profesionales que manejan la administración de la ABM, encabezados por Juan Carlos Jiménez; los presidentes de las comisiones, que son también banqueros de una enorme experiencia y capacidad, que aportan a la ABM enormemente, y los coordinadores de los 43 comités.

Esa es la estructura que le da fortaleza a este gremio, y gracias a esa estructura la banca está con la solidez que hoy les reportamos.

- **ERNESTO GLORIA:** Gracias, don Luis. Tal vez no me expresé bien, mi pregunta más bien era relacionada con la administración, con la llamada Cuarta Transformación.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA:** Mire, no sé exactamente cuál es la parte administrativa de la 4T, pero lo que sí le puedo decir es que tenemos una relación muy estrecha con las entidades del gobierno federal con las que tratamos, empezando con el presidente de la República, que ha sido muy generoso en el diálogo que nos ha permitido, en todos los temas relevantes y de interés mutuo.

Pero trabajamos directamente con la Secretaría de Hacienda, con Banco de México, la Comisión Bancaria, la Condusef, el IPAB, que forman parte de la administración pública federal, y eso es parte de nuestro quehacer diario. Ahí hemos continuado con mucha cercanía construyendo, paso a paso, los cambios regulatorios, los cambios legislativos y toda la necesidad de ajustarnos a la realidad actual del país.

Y de la misma manera hemos trabajado intensamente con el Senado de la República y la Cámara de Diputados en asuntos legislativos que competen a la banca.

Ésta ha sido la experiencia favorable que hemos vivido en la banca en estos dos años.

- **MARTHA DE LOS SANTOS GONZÁLEZ:** Le damos el uso de la palabra ahora, a Jeanette Leyva, de El Financiero.

- **JEANETTE LEYVA:** Hola. Muy buenos días a todos. Muchas gracias.

Antes que nada, gracias Luis por estos dos años de la paciencia, al menos que me tuviste o que nos tuviste con los medios. Gracias por estos dos años que estuviste ahí en la Asociación escuchándonos. Gracias a todo el Comité Directivo.

Y bueno, dos preguntas muy sencillas. Una, Luis, cuando hablabas de los pendientes y de lo que se tiene que trabajar para reactivar la economía, si bien mencionan a las PyMEs, me gustaría saber si le pedirán algo en específico ustedes al presidente con respecto de reactivar algunos planes de garantías o de

apoyos por parte de la banca de desarrollo teniendo en cuenta que las PyMEs fueron las que más o las que están sufriendo más a raíz de la pandemia.

Y la otra pregunta. Con respecto al tema de ciberseguridad, pues los delincuentes están a la orden y hay cada vez más denuncias sobre fraudes, sobre robos de sus clientes.

Me gustaría saber si hay algún caso en específico de éxito en cuanto a una persona que hay sido robada, engañada, hayan sido los bancos en conjunto con el cliente afectados, dado con algún delincuente, se haya encontrado a quien robó este dinero. Hay algún caso exitoso de este tipo, porque pareciera que nada más roban y ya no hay nada que hacer.

Sí sabemos que se hacen denuncias, pero no sabemos si hay un caso exitoso de una persona que haya sido engañada, dado sus datos y en conjunto con los bancos hayan detectado a dónde fue ese dinero y haya, obviamente detectado al ladrón. Muchas gracias.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA:** Al contrario, Jeanette. Primero agradecerte a ti estos dos años de gran interés por los temas de la banca y la cobertura que nos has dado, del diálogo que hemos podido mantener. Muchas gracias, Jeanette y espero que así lo sigas haciendo con la nueva mesa del Comité Directivo de la ABM. Muchas gracias.

Mira, al Presidente de la República en estos dos años no le hemos pedido, sino le ofrecemos. El planteamiento es trabajar juntos para levantar a México.

En el 2019 la economía no creció; es más, se contrajo ligeramente. Y después la pandemia nos sorprendió a partir de febrero, con intensidad en el segundo trimestre del año.

Y ahí hemos venido trabajando de la mano con la banca de desarrollo, tenemos programas que funcionan muy bien y apoyan a PyMES, y tenemos otros que seguimos discutiendo; pero no vamos a la oficina del Presidente en Palacio Nacional, vamos a la oficina de Nacional Financiera, Bancomext, FIRA, la

Financiera Nacional de Desarrollo Agropecuario y Banobras para tratar los temas de la banca de desarrollo.

En cuanto a ciberseguridad, nuestra chamba es proporcionar toda la información a las autoridades, que son las que persiguen los delitos: primero a la Unidad de Inteligencia Financiera, a la Fiscalía General de la República y desde luego a nuestras autoridades la Comisión Bancaria, el Banco de México y la Secretaría de Hacienda.

Lo que sí te podemos decir es que un porcentaje elevado de casos en donde hay reclamos de los clientes, la banca les restituye el daño. Cuando vemos que el cliente tiene razón, se hace continuamente. En los casos en donde el cliente voluntariamente informa sus claves, sus números de tarjeta, sus saldos en las cuentas y después pierde el dinero, pues es para la banca propiamente imposible protegerlos.

Pero te digo una cosa: sí han subido los reclamos. Sin embargo, la banca hace 144 millones de transacciones por día, y los reclamos no representan ni el 0.6 por ciento de esas transacciones.

No le quito importancia a que cada peso que le quitan a un cliente o que lo defrauda un ciberdelincuente, es importante, lo es, porque es su patrimonio, pero todavía en proporción al total de lo que manejamos diariamente en la banca, es manejable, y seguimos invirtiendo en ciberseguridad.

Ahora, si esto se convierte en casos de éxito, no está en manos de la banca, porque no nos toca perseguir a los delincuentes, esas son las autoridades judiciales y los ministerios públicos.

- **MARTHA DE LOS SANTOS GONZÁLEZ:** Damos el uso de la palabra a Edgar Juárez, de El Economista.

- **EDGAR JUÁREZ:** Muy buenos días a todos. Buenos días, don Luis; buenos días al resto. Nos ha explicado usted puntualmente, don Luis, que la banca está sólida, los motivos del por qué está sólida. En ocasiones anteriores nos ha

referido que el sector tiene 1.4 billones listos para prestar; sin embargo, en entrevistas que hemos tenido recientemente con diferentes banqueros explican que no hay demanda de crédito.

¿Qué tiene que pasar para que haya esta demanda de crédito y se empiece a reactivar la economía? ¿Qué tiene que pasar desde la banca para que la banca pueda acelerar este crecimiento que usted mencionaba en su presentación, don Luis? Muchas gracias.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA:** Muchas gracias. Le pido a Carlos Rojo que nos haga favor de atender esta pregunta, don Edgar.

- **CARLOS ROJO MACEDO:** Claro que sí, Luis, muchas gracias, Edgar, muy buenos días, gracias por la pregunta.

Creo que es un conjunto de cosas las que tiene que suceder, estimado Edgar. Como sabes, necesitamos avanzar un poco más en el programa de vacunación, necesitamos que el empleo se incremente, haya una reactivación de ese lado, y consecuencia de todo eso estaremos viendo que haya una mayor demanda de crédito.

Como bien lo dices y como bien lo hemos mencionado por todos lados, el problema que existe hoy no es de oferta, los bancos tenemos la capacidad, simplemente necesitamos encontrar proyectos que tengan la viabilidad técnica, la viabilidad financiera para que podamos poner el dinero de los ahorradores mexicanos a trabajar en ese sentido. Gracias, Luis.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA:** Mi querido Carlos, muchas gracias.

- **MARTHA DE LOS SANTOS GONZÁLEZ:** Viridiana Mendoza, de Forbes.

- **VIRIDIANA MENDOZA:** Qué tal. Muy buenos días. Muchas gracias por la conferencia y la oportunidad de preguntar.

Mi duda es si nos pueden contar un poco acerca de qué sectores son aquellos en los que ustedes prevén que va a haber una recuperación más rápida o una necesidad más próxima de créditos y cuáles son aquellos en los que también se están viendo, por el contrario, dificultades.

E insistiendo también un poco sobre lo que preguntó, me parece que fue Mariel al principio, si están pensando en programas especiales para los sectores, precisamente con más dificultades; ella mencionaba, por ejemplo, la parte de construcción, pero también la cuestión turística. Si están vislumbrando algún tipo de programa especial para reactivación de financiamiento a los sectores, no sólo los que se vayan a recuperar más rápido, sino a los que más lo necesiten. Gracias.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA:** Muchas gracias, Viridiana. Le pido, por favor, a Julio Carranza que atienda esta pregunta.

- **JULIO CARRANZA:** Muchas gracias, mi querido Luis; gracias, Viridiana. Lo que hemos visto en cuanto a la afectación por sectores, que es realmente lo que se puede esperar en una crisis, que haya una afectación en ciertos sectores y que haya otros sectores que tengan un desempeño distinto, inclusive, de oportunidad ante este tipo de crisis.

La banca ha estado desde un principio con los programas de apoyo. Fuimos los primeros en tener un programa de apoyo para todos nuestros clientes en los diferentes sectores.

Desde luego, hemos estado en diferentes negociaciones y ofertas, como lo decía don Luis Niño de Rivera, con las diferentes instituciones gubernamentales que apoyan, precisamente, a todos estos sectores.

Y en el caso, por ejemplo, del sector turismo, se hizo un apoyo con Nacional Financiera, precisamente para apoyar la reactivación y poder pasar todo este efecto de la crisis por parte de este sector de turismo.

Sector, desde luego, que están también o que han sido muy afectados, el sector de la construcción, y sin embargo, si vemos también en la parte del crédito de la vivienda; el crédito hipotecario en la banca, es precisamente el que menor impacto ha tenido, entonces quiere decir que la banca ha tenido también una acción propositiva para atender todos estos temas.

En general, lo que le puedo decir es que los planes, sí tenemos, cada uno de los bancos hemos estado implementando diferentes planes para apoyar a nuestros clientes, dependiendo de los sectores.

Y hemos estado como gremio, a través de la ABM, intercediendo, precisamente, ante las autoridades para ofrecer ese apoyo y que hayan estos programas especiales que se han venido dando durante todo el año pasado y lo que va de este año, a través de Nacional Financiera y a través de la banca directamente con los clientes.

Muchas gracias. Estoy a sus órdenes.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA:** Gracias, mi querido Julio. La siguiente, por favor.

- **MARTHA DE LOS SANTOS GONZÁLEZ:** Ángeles Aguilar, de La Razón.

- **ÁNGELES AGUILAR:** ¡Hola! ¡Qué tal! Muy buen día. A mí me gustaría saber si, acerca, pues un poquito más acerca de este tema de la cobertura de crédito, precisamente para este año.

¿Cuál es la perspectiva que se tiene, qué tanto esperan que crezca o si esperan un escenario de contracción que podría seguir en este año?

Y en ese sentido, pues todo este tema, precisamente, lo que preguntaba también Viridiana, los sectores. Hablan acerca de que persiste todavía la contracción en el crédito al consumo. Supongo que por ahí las PyMEs también no han logrado una recuperación en cuanto al otorgamiento de créditos.

Si nos pudieran platicar un poquito acerca de cuáles son los datos que se tienen a principios de este año y cuál es la perspectiva que se tendría para el 2021.

Y sobre el tema de la cartera vencida, el tema de los apoyos que se han dado, yo creo que han sido indispensables, precisamente para, pues evitar que, pues un impago por parte de los clientes. Qué tanto más podrían ampliarse estos programas de apoyo que está otorgando actualmente la banca y cuál es la perspectiva que se tiene para el año en cuanto a morosidad. Gracias.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA:** Muchas gracias, Ángeles, por su pregunta.

Mire, el crédito es un tema de oferta y de demanda. Como ya señaló Carlos Rojo, tenemos el dinero y estamos listos para prestar, pero cuando no hay demanda es delicado empujar el crédito, obligar a que se tome.

A diferencia de otras situaciones de dificultad que hemos tenido en el pasado, en ésta, los acreditados, particularmente quienes tienen acceso al crédito vía tarjetas de crédito y líneas de crédito para uso personal y otro tipo de financiamientos, han sido muy prudentes. Han privilegiado su liquidez, han usado más la tarjeta de débito que la de crédito.

Por consiguiente, vemos que esa prudencia se está reflejando en la calidad de cartera que tenemos.

Ahora, el apoyo a nuestros clientes es permanente. No sólo los diferimientos y las reestructuras. Las reestructuras no han parado, han continuado y cada que un cliente se acerca a su banco y pide ver la forma de aliviar su situación temporalmente, darle más plazo, reducir sus pagos mensuales, todo eso lo hacemos diariamente porque esa es la forma de mantener a nuestros clientes sanos, financieramente.

¿Cuál es la demanda para este año? Pues depende de varias cosas: la primera es el programa de vacunación. Si no lo aceleramos, la economía va a ir más lentamente; si sí se puede vacunar a un mayor número de personas hasta llegar al nivel de inocuidad, que se sería el 70 por ciento como mínimo de la población,

en ese momento tendremos más reactivación, más empleo y más demanda de crédito.

Esas son las condiciones que no podemos controlar.

La otra es la inversión fija bruta, depende de la confianza y la perspectiva que tengan los empresarios para invertir en planta, equipo y en proyectos de infraestructura. En ese proceso es en el que está colgado el devenir del crédito que, como dijo Lalo Osuna, es un reflejo de la actividad económica del país.

- **MARTHA DE LOS SANTOS GONZÁLEZ:** Muchas gracias. Ahora le damos el uso de la palabra a Miguel Moscosa, de El CEO.

- **MIGUEL MOSCOSA:** Buenos días. Quisiera saber en cuánto estiman que suba o baje el coeficiente de reserva de las instituciones bancarias para otorgar créditos. Y, con ello, ¿qué tanto piensan abonar a la economía este año?

Y también sobre los apoyos que ha dado Banxico, ¿qué porcentaje han otorgado los bancos a la ciudadanía? Y ya, por último, ¿qué niveles de morosidad prevén al meno este primer trimestre? Gracias.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA:** A ver, Miguel, te pido nuevamente que me repita sus preguntas, porque no le entiendo muy bien a qué se refiere al coeficiente para otorgar crédito. No sé exactamente qué es eso.

- **MIGUEL MOSCOSA:** Sí, para seguir otorgando crédito a las empresas y qué tanto piensan abonar o, bueno, qué tanto impacto puede tener en la economía este año.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA:** Sí, sí es un tema complejo lo que usted pregunta; pero déjeme tratar de contestarle. En primer lugar, como ya se ha señalado, tenemos 1.3, casi 1.4, billones de pesos disponibles para prestar.

¿Qué es el crédito? El crédito es anticipar ingresos, es darle a las personas y a las empresas liquidez hoy, para que de manera inmediata puedan invertir y en el tiempo puedan reponer ese dinero que pidieron prestado.

Es un ejercicio de evaluación de riesgo de manera individual, persona por persona, empresa por empresa. Ese es el trabajo diario que hacemos.

Por consiguiente, ese 1 billón 300 o 400 mil millones de pesos que está disponible, pasa por ese tamiz, y la economía va revelando sus oportunidades en función de lo que ya hemos hablado: la reactivación dependiendo de la vacunación y la confianza de los empresarios y de los inversionistas en el futuro del país para crear nuevas inversiones.

Por lo tanto, estamos pendientes siempre de oportunidades que se presentan y de apoyos que se necesitan.

Esa es nuestra tarea, así es como trabajamos todos los días, Miguel.

- **MARTHA DE LOS SANTOS GONZÁLEZ:** A continuación, Karla Ponce, de Excélsior.

- **KARLA PONCE:** ¡Qué tal! Muy buenos días a todos. Gracias por la palabra. Preguntarle concretamente, don Luis, si hay confianza en la política económica en este escenario, en el que se necesita la reactivación y obviamente con todos estos mensajes de incertidumbre.

Por otra parte, también me gustaría preguntar si ustedes han identificado proyectos que no sean viables de financiar, me refiero concretamente a los proyectos que está impulsando el gobierno, junto con la iniciativa privada.

Por último, estamos viendo que el empleo está tardando en recuperarse, y seguramente esto impactará la capacidad de pago de los clientes; entonces, ¿tiene planeado algún otro tipo de apoyo para este año? Gracias.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA:** Muy bien, Karla. La confianza en la política económica depende de la consistencia. El Presidente de la República ha sido muy consistente, entre lo que dijo en la campaña y como Presidente electo y lo que ha hecho desde que tomó posesión el 1º de diciembre del 2018; esto es: no a aumentado el gasto, es más, ha contraído el gasto público; tiene un presupuesto austero; tiene una política de no incrementar la deuda pública y la ha seguido; respeto a la autonomía del Banco de México.

Todo eso es consistente con lo que ha dicho.

La incertidumbre se ha generado en algunas decisiones que cambian las reglas de que se tenían para inversionistas. Por ejemplo, la planta cervecera de Mexicali, cuando se canceló produjo incertidumbre; la decisión de no permitir más inversión en la energía eléctrica renovable, las plantas eólicas y las plantas solares; ahora la nueva Ley de la Industria Eléctrica, esos temas son los que han generado desconfianza.

Pero la banca tiene un compromiso enorme con México. Le explico, tenemos 1 billón de pesos, más de 1 billón de pesos de capital invertido aquí 49 instituciones; empleamos a 260 mil personas; tenemos una infraestructura física enorme con 13 mil sucursales, 47 mil corresponsales bancarios, 57 mil cajeros automáticos, 1.4 millones de terminales punto de venta; infinidad de instalaciones tecnológicas y físicas.

Nuestro compromiso es seguir apoyando al país, desde el punto de vista económico. Ahí no vamos a cambiar.

Ahora, los proyectos no los analizamos y hacemos una lista de los que no son viables, sino de los que sí son.

Y ahí le pido a Raúl Martínez-Ostos que, por favor, no hable de los proyectos y su evaluación en todo este entorno de infraestructura que se ha anunciado.

- **RAÚL MARTÍNEZ-OSTOS:** Gracias, Luis. Y como comentaba yo hace un momento en una pregunta anterior, la realidad es que hablar del sector eléctrico

como un todo es un poco peligroso porque realmente hay diferentes componentes en lo que es la generación, la transmisión, la distribución y los proyectos tienen diferentes riesgos, que nosotros como bancos medimos de manera muy específica.

Cuando hay ruido en torno, como bien decía Luis, a todo el sector y al tema de algunos contratos, realmente creo que como análisis de proyectos entra la variable política a la ecuación y eso hace más difícil poder comprometer recursos hacia un proyecto que potencialmente no tiene ningún riesgo de que haya algún cambio en las reglas del juego.

Entonces, como dije anteriormente, creo que el análisis de los proyectos específicos se sigue haciendo por la banca, por los diferentes participantes, tanto inversionistas locales como extranjeros.

En la medida en la que podamos quitar el tema de incertidumbre política, de que haya un cambio o alguna revisión de algún contrato establecido, vamos a estar en mucho mejor posición para poder tomar las decisiones correctas, analizando específicamente los riesgos financieros y de los proyectos, quitando cualquier tipo de variable que le meta ruido y que potencialmente no solo haga más caro el financiamiento, pero en su momento, que no detone ese financiamiento o esa inversión al proyecto específico.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA:** Muchas gracias, mi querido Raúl. Y con relación a apoyos adicionales, le pido a Eduardo Osuna, que por favor atienda su pregunta, Karla. Querido Lalo, adelante.

- **EDUARDO OSUNA OSUNA:** Gracias, querido Luis. Yo lo que diría es que sin duda la banca está para prestar, nosotros ganamos dinero prestando y siempre estaremos viendo cómo prestar.

Y por el otro lado de la parte de los apoyos, después del plan masivo que lanzamos en el mes de marzo y luego los planes masivos de salida que tuvimos una vez que vencieron los planes de lanzamiento de abril, hemos ido reestructurando cliente a cliente, y evidentemente seguiremos en esa tesitura.

La banca es el hacer diario. Los refinanciamientos estaremos, justamente, en ese proceso de seguir refinanciando, como ya explicaba Luis.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA:** Muchas gracias, querido Lalo. La que sigue, Martha, por favor.

- **MARTHA DE LOS SANTOS GONZÁLEZ:** Sí, ya estamos a punto de concluir preguntas y respuestas. Leeré la siguiente pregunta de Francisco Delgado de Infosel. ¿Qué impacto ha tenido la reducción del número de comisiones en el monto total recabado por los bancos por ese concepto?

- **LUIS NIÑO DE RIVERA:** Gracias por la pregunta, Francisco y Martha. Yo no tengo el número agregado del impacto porque eso se mide banco por banco.

Vamos a ver si Juan Carlos Jiménez nos puede ayudar y si llegamos a tenerlo, porque no es un número fácil, se lo hacemos llegar don Francisco.

- **MARTHA DE LOS SANTOS GONZÁLEZ:** Muy bien. A continuación, damos el uso de la palabra a Miguel Ángel Ensástigue, de El Sol de México.

- **MIGUEL ÁNGEL ENSÁSTIGUE:** Gracias. Qué tal, muy buenos días a todos. Señor usted comentó que la banca ya tiene identificados algunos proyectos que pueden ser financiados y detonar un crecimiento regional. En ese sentido, ¿cuáles son estos proyectos de infraestructura que tienen previstos para la banca y saber si pueden ser, ponerse en marcha en este 2021 o en qué plazo? Muchas gracias.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA:** Muchas gracias, Miguel Ángel. Ya son proyectos que están funcionando, se trata de vialidades, por ejemplo, libramientos en distintas ciudades y en distintas partes de la República Mexicana; proyectos de agua potable que ya están funcionando también; infraestructura carretera de caminos vecinales y rurales. Son proyectos que hemos venido trabajando conjuntamente con los estados y municipios, y que no han parado, ahí seguimos trabajando de cerca con todas estas entidades para que avance su infraestructura.

- **MARTHA DE LOS SANTOS GONZÁLEZ:** La siguiente pregunta es Miguel Ramírez, de Dinero, Negocios y Finanzas.

- **MIGUEL RAMÍREZ:** Buenos días, don Luis. A mí me gustaría saber si tienen algún plan adicional con Nacional Financiera y la Secretaría de Economía para impulsar a las PyMES, que sabemos que tiene algunos proyectos en los sectores, pero para alcanzar un mayor número y que es el que representa el mayor número y que es el que representa el grueso de la planta en nuestro país.

Y saber cuál es el punto que más le agrada al frente de su gestión en la ABM. Gracias.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA:** Muchas gracias, Miguel. Con Nacional Financiera seguimos trabajando todos los programas que existen para apoyo a PyMES y a microempresas.

Déjeme decirle, tenemos 416 mil millones de pesos de crédito otorgado a las PyMES, el 44 por ciento está respaldado por garantías de la banca de desarrollo, eso quiere decir que tenemos cerca de 220 mil millones de pesos otorgados directamente a PyMES, y ese trabajo continuará, cada banco tiene su vocación, su destino, el tipo de financiamiento que juzga pertinente y determina si el riesgo que representa una PyME o cualquiera otra empresa amerita garantía de parte de la banca de desarrollo o no.

Tiene usted razón que las PyMES tienen una importancia muy relevante en la economía, porque el 68 por ciento del empleo está ahí, y esto seguimos haciendo permanentemente.

No vemos programas nuevos, no hay un planteamiento de tal, ni lo estamos solicitando, ni nos lo está proponiendo Nacional Financiera, ni Economía.

Ahora, ¿qué es lo que más me agradó? Como ya lo dije, trabajar con profesionales de la estatura de los integrantes del Comité de Dirección, de los

Presidentes de las Comisiones, de los coordinadores de los Comités en la ABM, es un enorme privilegio.

Aprendí todos los días durante estos dos años gracias a ellos.

- **MARTHA DE LOS SANTOS GONZÁLEZ:** Muchísimas gracias. En nombre de la Fundación Quiera y del Comité de Dirección, agradecemos a los medios de comunicación por siempre dar la cobertura a la Asociación de Bancos de México.

También decirles que sigan nuestro programa en esta 84 Convención Bancaria “La banca como impulsor del crecimiento económico”.

Hemos concluido, muchísimas gracias.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA:** Gracias a todos. Que tengan muy buen día.

- - -o0o- - -