

CIUDAD DE MÉXICO, 24 DE JULIO DE 2019.

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

- **LUIS NIÑO DE RIVERA:** Buenos días. El día de hoy queremos presentarles la evolución de los principales indicadores de la banca, como hacemos tradicionalmente, y después hablamos de Banca Digital; el relanzamiento del Programa de Garantías de Nacional Financiera y Bancomext; el refinanciamiento de PEMEX; los avances que tenemos en el CoDi, y hablarles de la reunión que tuvimos el día de ayer con el Presidente de la República.

Si nos permiten, pasamos a la evolución de los indicadores de la banca.

Como ustedes pueden ver, el crédito al sector privado sigue creciendo o hasta el mes de mayo crecía a doble dígito, que es un 10 por ciento, lo cual quiere decir que el dinamismo del crédito y la demanda por crédito de la banca en los primeros cinco meses del año sigue robusta; cuando hablamos de crédito a empresas, crece al 11 por ciento, lo mismo que la vivienda y el consumo al 8 por ciento.

Aquí tienen ustedes el caso de las micro, pequeñas y medianas empresas, que crece relativamente menos y por ello vamos a hablar más adelante del Programa de Garantías. Y la razón principal porque ese crecimiento ha sido menor en la primera parte del año es porque el monto que teníamos disponible para garantías fue menor del que teníamos programado; pero ya para la segunda mitad del año eso se va a corregir.

Y después, a las grandes empresas llegamos a un monto de 1 mil 950 millones, casi 2 mil millones de pesos, lo cual es un crecimiento importante para el desarrollo económico del país.

Pasamos a la siguiente lámina, en donde tenemos el crédito al consumo, con un crecimiento de 6.2 por ciento, que nos lleva a poco más de 1 mil

millones de pesos, y el crédito a la vivienda, que crece al 10.7 por ciento y suma un saldo de 855 mil millones de pesos.

El crédito al consumo lo podemos analizar a más detalle con esta lámina en donde la Tarjeta de crédito crece al 5 por ciento, los créditos para bienes de consumo duradero al 15, la nómina al 8 y los créditos personales son los que menos crecieron al 1 por ciento.

Lo importante de este crecimiento no es tan solo que siga a doble dígito el conjunto sino que la calidad de la cartera se mantenga. Tenemos en el total una mejoría de 2.6 el año pasado a 2.5 por ciento en cartera vencida al mes de mayo. Las empresas están igual que al cierre del 2018 en 1.7.

En el consumo también hay una mejoría de 4.7 a 4.4 y en vivienda a 2.6 de 2.8 al cierre del 2018.

En tarjeta de crédito estamos en 5.3 y, como pueden ver ustedes, la calidad de esa cartera se ha mantenido a lo largo de los últimos cuatro años y medio. En créditos personales mejora la calidad a 6.2 por ciento. En crédito de nómina también hay una mejoría al 2.9 por ciento y en bienes de consumo duradero la calidad de la cartera se mantiene igual.

Y junto con los bajos índices de morosidad, es muy importante siempre medir la cobertura de las reservas en relación a la cartera vencida, y esa está en 1 y media veces, o sea que entre la calidad de cartera, el crecimiento y la cantidad de cobertura que tenemos nos da una fortaleza para seguir impulsando la colocación de crédito. Y eso está sustentado también por lo que tenemos en la lámina 11, que es un índice de capitalización del 15.3 por ciento, que es muy robusto comparado con el requerimiento regulatorio del 10.5 por ciento.

Después tenemos un índice de liquidez del 206 por ciento, que quiere decir que está dos veces por encima del requerimiento regulatorio, y nos pone a la banca en una situación muy sólida para llevar a cabo el plan que le planteamos ayer al Presidente de la República, que veremos un poco más adelante.

La captación bancaria está en 5.8 billones de pesos y la colocación en 5.3 billones, esto quiere decir que continuamos creciendo en captación, como lo pueden ver en la siguiente lámina, la número 14; creció el 8.3 por ciento,

para llegar a 5 billones 850 mil millones de pesos; con los depósitos a la vista creciendo un 4.0 por ciento; a plazo, 12.4 por ciento y eso habla muy bien cuando el público ahorrador invierte a plazo, habla de confianza en el tiempo en su inversión.

En mercado de dinero y en negocio interbancario también tenemos crecimientos importantes.

Eso es lo que tenemos de Índices de Desempeño de la Banca al mes de mayo, y pasaríamos entonces a la Banca Digital. Le pediría yo a Carlos Rojo, Presidente Ejecutivo de la Asociación, que nos hiciera favor de presentar este tema.

- **CARLOS ROJO MACEDO:** Muchas gracias, Luis. Buenos días a todos.

Si me haces favor, si te vas al siguiente y regresamos a éste.

Bien, pues en sintonía con la evolución tecnológica que está transformando industrias en todo el mundo, la Banca en nuestro país avanza con pasos firmes en su transformación de un mundo digital, de un mundo analógico – perdón, a un mundo digital.

En este camino, los Bancos encontramos una gran oportunidad para hacer lo que ponemos aquí, en este slide, número 1, en un país en donde la población que aún no utiliza servicios financieros es relevante, la tecnología actual nos permite llevar los servicios financieros al cliente y no que el cliente tenga que acudir a nosotros.

Es decir, esto acelera la velocidad a la que la banca podrá llegar a toda la población, los acerca más rápido a los objetivos de esta Asociación y del Gobierno federal de incrementar la inclusión financiera y la bancarización.

Dos. Los costos de transaccionar a través de herramientas digitales se reducen de manera importante generando eficiencias relevantes para los Bancos y sus clientes, como muy pronto se verá a través del uso del sistema CoDi.

Tres. Esta nueva realidad tecnológica permite a los usuarios de servicios financieros acceder desde un celular o desde una computadora, a productos

y servicios con una mucho mejor experiencia de manera fácil, rápida, segura y conveniente.

A manera de ejemplo, la apertura de cuentas no presencial, o la contratación de un crédito o de un seguro, y a través de analizar los hábitos y la información del cliente, poder ofrecer servicios y productos más a la medida de sus necesidades.

Cuatro. La seguridad para el Banco, para el usuario y para la propia autoridad se incrementa de manera importante a través de una mayor trazabilidad en cada transacción que las instituciones y sus clientes realizan.

Cinco. Finalmente, y algo que no requiere de mucha explicación, son los beneficios de reducir el uso de efectivo. El uso de efectivo implica altos costos para la sociedad, para las empresas y las familias como lo son el riesgo de pérdida, la inseguridad, las actividades ilícitas y el costo relacionado con el almacenamiento, la administración y el transporte de efectivo.

Si nos vamos a la anterior, por favor.

En resumen, la Banca vive una de las transformaciones más grandes de su historia, migrando del mundo analógico al mundo digital.

Nos tomó 47 años desarrollar 1.2 millones de puntos de acceso, mismos, que se detallan en este *slide* y que atienden hoy a 50 millones de clientes.

Este gran logro hoy se ve enriquecido y potenciado ante los contundentes avances que nos trae la digitalización de nuestros procesos, productos e infraestructura, donde en los últimos cuatro años ya atendemos a través de un App a 17 millones de usuarios, con un objetivo claro de poder en pocos años atender a 33 millones más.

Gracias.

Gracias, Luis.

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

Pasamos al relanzamiento del Programa, al punto número tres, de garantías de Nacional Financiera, y le pido a Enrique Zorrilla, Vicepresidente de la Asociación, que nos haga favor de tocar este tema.

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

Muy brevemente, la verdad es que nos da muchísimo gusto confirmar lo que fue la firma del día 3 de julio, el miércoles 3 de julio, se hizo público el día 4 la firma del Convenio de colaboración entre Nafinsa, BANCOMEXT y la ABM, relanzando el programa de garantías, francamente con más y mejores procesos y también diría con reglas muy claras.

Para nosotros es muy importante, acabamos de ver la cifra de la cartera, 444 mil millones, y en lo que va del año estamos flat, con un crecimiento del 1 por ciento, financiamiento a Mipymes. Y en ese sentido es la trascendencia de este convenio, porque permítanme recordarles que alrededor del 40 por ciento esta cartera está respaldada con garantías de Nafinsa; estamos atendiendo a más de medio millón de empresas, que representan el 52 por ciento de la registradas en el Instituto Mexicano del Seguro Social.

Como pueden ver, la meta es aspiracionalmente muy ambiciosa, es una meta conjunta entre Nafinsa, Bancomext y los 21 bancos que participan en el Programa de Garantías. Para en este segundo semestre hacer llegar la inyección de recursos; de hecho, colocando alrededor de 112 mil 500 millones de pesos, concentrados como ustedes saben en los 15 sectores tradicionales y los siete estratégicos que impulsan el crecimiento del PIB, el contenido nacional y el desarrollo tecnológico del país.

Con esto termino.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA:** Gracias. Pasamos al punto número 4, que es el Refinanciamiento de PEMEX. Y Raúl Martínez Ostos nos va a hacer favor de presentarlo, Vicepresidente de la ABM.

- **RAÚL MARTÍNEZ-OSTOS JAYE:** Muy buenos días a todos. Gracias, Luis. Como parte de la estrategia financiera de PEMEX, el pasado 27 de junio se cerró una transacción histórica en la que 23 instituciones del sector bancario mexicano cerramos dos líneas de crédito revolvente y una línea de financiamiento, el monto agregado por 8 mil millones de dólares.

Es una transacción histórica y creemos nosotros, como sector bancario, que ejemplifica el compromiso que tenemos las instituciones financieras que operamos en México, en el Gobierno Mexicano y en PEMEX.

Sin duda, la compañía tiene grandes retos, pero la idea es que la banca vaya de la mano con la compañía en su desarrollo, y esta línea que es histórica, que no tiene colateral, que no tiene garantías, refrenda el compromiso de los bancos mexicanos y de los bancos que operamos en México, con PEMEX.

Creo que nuestra Asociación se ha vuelto mucho más plural durante los últimos años y el hecho de que hayan participado instituciones representando prácticamente todo el mundo reflejan que no solo el interés y el apetito está en los bancos que operan en México sino también de la comunidad bancaria internacional. Y, sin duda, es un ejemplo más del apetito que hay por el sector financiero y la visión que tenemos muchos de los bancos internacionales en el futuro de México y en el futuro de PEMEX.

Yo creo que esta transacción es una de muchas que estaremos haciendo las instituciones bancarias con el gobierno federal y con empresas del sector público.

Gracias, Luis.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA:** Muchas gracias, Raúl. Y pasamos al punto número 5, que son los avances que llevamos con el CoDi, que quiere decir Cobro Digital, en conjunto con Banco de México y los bancos participantes.

Julio Carranza, también Vicepresidente de la Asociación, nos va a hacer favor de presentar este tema.

- **JULIO CARRANZA BOLÍVAR:** Muchas gracias, Luis. Muy buenos días a todos.

Me da mucho gusto informarles que hemos continuado con el avance de la plataforma electrónica de CoDi, la implementación de esta plataforma.

La banca ha venido trabajando intensamente para instrumentar en una primera etapa la prueba piloto, y les informo que al día 16 de julio tenemos 12 bancos que están incorporados ya en las pruebas piloto, y tenemos 21 bancos adicionales con avances importantes para incorporarse a partir del

mes de agosto en estas pruebas piloto y poder cumplir de esta manera con las fechas que tenemos comprometidas con el Banco de México, para estar todos listos a partir del 30 de septiembre.

También el 18 de julio inició el piloto masivo ya en producción real en tres ciudades, estamos en La Paz, Baja California; en Tulancingo, Hidalgo, y en Progreso, Yucatán.

Y también, por último, quisiera yo comentarles que los bancos que están ahora en el piloto y que esta es información que se puede consultar en el portal del Banco de México, son Banco del Bajío, BanRegio, Banamex, Citibanamex, Banco PagaTodo, Banca Mifel, Banco Santander, Ve por Más, BBVA, Intercam, Banco Azteca, HSBC y BanCoppel.

Como les digo, en las semanas siguientes se incorporarán los demás bancos y vamos por muy buen camino para llegar a la meta del 30 de septiembre con esta nueva plataforma electrónica de cobro digital.

Eso es.

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

Y pasamos al punto número 6, que es la reunión que tuvimos ayer con el Presidente de la República.

Primero quiero decirles que la reunión de ayer es histórica, gracias al ingeniero Alfonso Romo, porque la Asociación de Bancos de México había tenido muchas reuniones con presidentes de la República en el pasado, pero todas habían sido relacionadas con eventos, esta es la primera vez que tenemos una reunión de trabajo con el Presidente de la República, lo cual le agradecemos profundamente al señor Presidente.

Y se preguntarán ustedes por qué tuvimos la reunión. El lunes 22 de este mes cumplimos exactamente cuatro meses de esta mesa directiva de la ABM, recordarán que en Acapulco, el 22 de marzo iniciamos los trabajos y habíamos hecho varios compromisos con el Presidente de la República y él nos había solicitado varios temas.

Por consiguiente, juzgamos que era oportuno solicitarle esta reunión a la cual nos hizo favor de responder positivamente y tuvimos una extraordinaria oportunidad de hablar de distintos temas.

El punto más relevante de toda la reunión es que, dada la situación que tiene la banca, que acabamos de ver, que ven ahora en la pantalla, con los índices de capitalización, liquidez de cartera vencida y cobertura tenemos una situación de robustez para poder crecer la cartera considerablemente, y por ello la diferencia entre lo que captamos y lo que prestamos que pudieron ver en la lámina de captación, son 500 mil millones de pesos que tiene la banca disponible.

Y la banca en su conjunto puede abarcar todos estos sectores de la economía, desarrollo de infraestructura, el sector energético, apoyo en particular a micro y pequeñas empresas, medianas empresas junto con la banca de desarrollo; crédito hipotecario en cofinanciamiento con el Infonavit; el sector agropecuario, bienes de consumo y a las grandes empresas. En eso la banca está lista para iniciar esfuerzos y hacer una alianza más estrecha con el Gobierno Federal en todos estos programas.

La parte más importante de lo que acaba de anunciar Enrique Zorrilla en cuanto al acuerdo con Nacional Financiera y Bancomext, es que de esos 500 mil millones forman parte 112 mil millones que tienen que ver con el Programa de Garantías, que es lo que podemos hacer conjuntamente los bancos comerciales y la banca de desarrollo.

De igual manera, tratamos con el Presidente de la República un tema que le preocupa mucho a él y que lo señaló en Acapulco y tiene que ver con las remesas. Le presentamos cuál ha sido la evolución del negocio de las remesas o cuál fue el año pasado.

En el mundo se operaron 689 mil millones de dólares en remesas, esto es, dinero que se manda de una persona a otra, de un país a otro, en todos los rincones del planeta.

El primer lugar en recibo de remesas lo tiene la India, con 78 mil 609 millones de dólares, que representa el 11.4 por ciento. El segundo lugar lo tiene China, con 67 mil 414 millones de pesos, que representan poquito menos del 10 por ciento del monto total, y México ocupa el tercer lugar con 35 mil 659 millones de dólares, que es el 5.2 por ciento.

Y el cuarto lugar lo tiene Filipinas con un monto ligeramente inferior de 33 mil 827 millones de pesos.

Pero lo más importante de todo esto no es que México, solamente que México ocupa el tercer lugar, sino que el corredor más importante del mundo en envío de remesas es Estados Unidos-México. El 96 por ciento de las remesas que enviaron principalmente familiares de nuestros paisanos allá en Estados Unidos a sus familias aquí en México, que fueron 34 mil 233 millones de dólares, representa el mercado más competido del mundo.

Y ustedes se preguntarán por qué, si tienen India y China montos tan grandes, por qué es México, Estados Unidos más importante que lo que ellos hacen. La respuesta es porque para la India y para China envían de muchos lugares del mundo y aquí nosotros recibimos el 96 por ciento de un solo país, que es Estados Unidos. Por ello es el corredor más grande.

Y ahí la competencia, como tiene ese volumen, es relevante porque hay 44 empresas dedicadas a las remesas que ofrecen servicio a México, y la competencia entre ellos la podemos ver muy acentuada en la siguiente lámina:

Esta intensidad entre competidores queriendo servir al mercado mexicano ha logrado que se reduzca el costo de comisiones para quien envía un 35 por ciento de 2011 a 2018.

Si lo comparamos con los costos que tiene enviar remesas en promedio en el mundo, podemos ver que en el 2011 costaba el 9 por ciento, o sea de un envío típico a México, que son 304 dólares, costaba 27 dólares con 40 centavos en el promedio mundial, y para México el 6.6 por ciento, que fueron 20 dólares en 2011.

Para el 2018, en el mundo han caído los costos por envío 21 por ciento, lo cual los pone en el 7.1 por ciento que para el envío de 304 dólares sería 21 dólares con 70 centavos, y para México 4.3 por ciento, que son 13 dólares con 10 centavos. Esto es, México está 40 por ciento más barato que el promedio mundial.

Pero si comparamos esto con los países de la OCDE, con el G-20 que son las 20 economías más grandes del mundo, pues tenemos una comparación

todavía más favorable. El costo en China el año pasado fue de 25 dólares con 10 centavos, o sea, 8.3 por ciento del envío de 304 dólares, Sudáfrica tiene 7.3; 7.6, Indonesia, y yo creo que el de Sudáfrica no es correcto en porcentaje, son 23 dólares con 80 centavos; 7.3, Turquía; 6.5, Brasil; 5.6, India, y México 4.3, como ya vimos.

El promedio de estos países son 20 dólares con 20 centavos. México está considerablemente debajo de eso.

Ahora, una parte relevante es cómo se distribuye, cómo se reparten esos 13 dólares con 10 centavos en la cadena de valor. Hay tres actores en un envío de remesas a distintos países: tenemos la ventanilla que recibe el dinero de quien va a enviar, que puede ser un comercio o una oficina de cualquier remesadora como Western Union, MoneyGram, Vigo, Orlandi Valuta, Ria, Dolex, los que ustedes quieran, pero también puede ser el 7 Eleven o puede ser cualquier comercio. Ahí se queda el 50 por ciento, que son 5.6 dólares.

Las remesadoras se quedan con el 30 por ciento, que son 3 dólares con 90 centavos, de los 13.10, y eso quiere decir que el 80 por ciento de lo que se cobra a un enviado se queda en el extranjero, se queda en este caso en Estados Unidos, y solamente el 20 por ciento, que son 2 dólares con 60 centavos, se distribuye o se entrega a la entidad que entrega el dinero al beneficiario.

Y déjenme decirles que en México hay siete bancos que ofrecen ese servicio, seis son bancos comerciales y uno es un banco de desarrollo, que es el Banco de Bienestar, y el resto lo hace el comercio, principalmente. Cualquier cadena comercial de las muchas que ustedes conocen también distribuyen una parte no menor de las remesas. Ese fue un tema muy relevante que le expusimos al señor Presidente para que tuviera un panorama más profundo, más claro y más extenso de cómo funciona el negocio de remesas, ya que lo tiene en una parte muy considerable de sus preocupaciones sobre los servicios bancarios.

Hablamos también de cuáles son los planes del Gobierno Federal para seguir combatiendo la corrupción, para seguir implementando la instalación de la Guardia Nacional para la seguridad nacional.

Hablamos también del trabajo conjunto que podemos hacer entre bancos y programas del Gobierno, no sólo en la distribución de apoyos sociales, sino

en el otorgamiento de crédito que vamos a estar analizando conjuntamente con las distintas entidades de la administración pública.

Y ese es el contenido principal que tuvimos. Así que les agradecemos mucho su atención y estamos a su disposición por si tuvieran alguna pregunta que hacer.

- **JOSÉ MIGUEL DOMÍNGUEZ CAMACHO:** Muchas gracias. Iniciamos esta ronda con Antonio Hernández, de El Universal, por favor.

- **ANTONIO HERNÁNDEZ:** Gracias. Buenos días. Algunas preguntas, Luis. En primer lugar, conocer la opinión de ustedes sobre toda esta tendencia hacia la baja que está teniendo la economía. Ayer el FMI también sitúa su estimado de crecimiento en 0.9 por ciento para 2019. Todo indica que va a ser un año en que, si bien va a haber crecimiento pero va a ser muy bajo.

En ese sentido y ese entorno, si bien ya nos mostraste los datos de crecimiento de las diversas carteras, ¿ustedes están previendo también que hacia el cierre del año algunas de sus carteras también bajen en consecuencia de la economía? Y sobre si están empezando a haber problemas en morosidad. Las agencias Moody's, Standard & Poor's están alertando de que este comportamiento está empezando a reflejarse muy poco, pero ya se está reflejando en la morosidad. ¿Cómo lo están viendo ustedes?

La segunda, sobre el tema de remesas. Si bien ya nos pintas una radiografía de cómo se ha reducido y dices que el Presidente ha solicitado que a partir de competencia sigan bajando, ¿de aquí a la próxima Convención Bancaria, podríamos ver precios por debajo de estos 13 dólares que se cobran en promedio? ¿Es posible llegar a tener costos de remesas todavía mucho más bajos?

Y la tercera, solamente preguntarles si ya de manera formal la Unidad de Inteligencia Financiera les ha solicitado participar en todas estas investigaciones que se tienen con el líder del sindicato petrolero o algunos otros personajes. Si ustedes están colaborando en estas solicitudes de información por parte de la Secretaría de Hacienda.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA:** Antonio, muchas gracias por tus preguntas.

Mira, en materia económica sí es evidente que hay una desaceleración de la economía, no se está reflejando o por lo menos al mes de mayo, como vieron los números, no se está reflejando. Una parte importante es la confianza del consumidor que todavía sigue bien, la demanda por vivienda que, como pudieron ver, sigue creciendo.

Vemos, sí, un crecimiento menor en algunos rubros, particularmente en empresas, vieron las MiPyMes, que crecieron menos.

Las grandes empresas aunque sigue creciendo, va creciendo a un ritmo menos acentuado que lo hizo durante el primer trimestre.

Ahora, de eso a que se convierta en mayor cartera vencida no lo estamos viendo en este momento, ustedes vieron los indicadores. Sí es un tema que ocupa la banca porque el negocio bancario es en esencia un negocio de administración de riesgos, tenemos que estar pendientes de la economía, de los distintos sectores de la economía, porque no todos tienen el mismo crecimiento con un ritmo menor que el principio del año. Hay partes de la economía que siguen creciendo bien y otras que no tanto.

Entonces analizamos cada sector para asegurarnos que la cartera de crédito y cada uno de los acreditados esté operando correctamente.

Por el lado de las remesas lo que vemos en la tendencia que tiene ya ocho años, lo más probable es que sí, que continúe reduciendo. Pero tiene un fenómeno muy interesante: las remesas de México en volumen han crecido consistentemente. El año antepasado, en el 2017 México ocupaba el cuarto lugar y La India ocupaba el segundo lugar; China tenía el primero, India el segundo, Filipinas tercero y nosotros cuarto. Y ahora no: ahora India pasó al primer lugar por una cantidad considerable y China al segundo; México al tercero y Filipinas al cuarto.

Entonces, pensamos que sí va a continuar el envío de remesas de manera creciente. La economía de Estados Unidos no va mal, aunque también hay opiniones de que puede empezar a bajar su ritmo de crecimiento, pero hasta ahora va bien, y, por lo tanto, creemos que los envíos este año pueden ser mayores que los del año pasado.

Eso indica mayor competencia y mejor oferta de parte de los remesadores y, por lo tanto, muy probablemente mejores precios.

Pero pasa algo adicional y es que la tecnología no es ajena al envío de remesas, y eso probablemente lo veamos crecer a mayor velocidad. Como ya apuntaba Carlos Rojo, la transición a la banca digital nos ha acelerado la oferta de una manera exponencial, comparado con lo que hicimos en décadas pasadas, lo mismo está pasando en remesas y vamos a ver probablemente todavía un mejor impacto en los costos.

Y, finalmente, la UIF es un tema de cada institución; la ABM no tiene esa información, cada institución tiene que responder a requerimientos que la Unidad de Inteligencia Financiera le haga, y, por consiguiente, no te podría decir si a alguna institución le ha llegado ese requerimiento.

- **JOSÉ MIGUEL DOMÍNGUEZ CAMACHO:** Julio Gutiérrez, de La Jornada, por favor.

- **JULIO GUTIÉRREZ:** Buenos días a todos. Insistir un poco, algunas agencias mencionan que quizá, por ejemplo, el ramo de cartera de crédito se mantenga este año y el siguiente en un crecimiento de entre 7 y 8 por ciento, es el estimado. ¿Consideran que más o menos va a andar por ahí, o quizá el 2020 venga mejor en este ramo?

Otra pregunta sería: ¿algunas instituciones consideraron o participaron en el crédito sindicado de Petróleos Mexicanos? Recientemente se anunció el Plan de Negocios. Me gustaría conocer una opinión acerca de este plan que fue presentado. Algunas instituciones ya han comentado que quizá es insuficiente. Me gustaría saber cuál es la opinión de ustedes. Sería todo.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA:** Sobre la cartera, nos va a hacer favor Enrique Zorrilla de comentar y sobre el plan de PEMEX le pediría yo a Raúl.

- **ENRIQUE ZORRILLA FULLAONDO:** La verdad es que, como hemos comentado en otras ocasiones, el crédito acompaña las aspiraciones empresariales y también las aspiraciones de desarrollo patrimonial de crecimiento y bienestar de las familias.

Y en ese sentido, seguimos viendo más allá, o sea, recuerda que tradicionalmente el crecimiento del crédito lo hemos venido viendo como un múltiplo del crecimiento del PIB. Para el 2020 estamos, al menos las principales proyecciones hablan de alrededor del 1.7, 2 por ciento, y en ese

sentido estaríamos viendo crecimientos también del crédito, otra vez esto es algo flexible que consistentemente se va actualizando, pero estaríamos viendo dobles dígitos bajos dependiendo de los distintos segmentos y de los distintos productos.

En ese sentido me parece muy importante recalcar lo que decíamos, la banca, traemos 500 mil millones entre los recursos captados y los recursos invertidos en las distintas carteras, y en ese sentido como sector bancario nos sentimos particularmente listos para apoyar de una manera creativa, transparente, las distintas alternativas tanto empresariales como de las familias.

- RAÚL MARTÍNEZ-OSTOS JAYE: Y sobre la pregunta de PEMEX, yo nada más quisiera dar un poco de contexto al plan de negocios de PEMEX. PEMEX, el nuevo gobierno y la nueva administración de PEMEX toma control de la compañía el 1º de diciembre del año pasado y heredó una deuda muy importante; tiene grandes retos en la parte de producción y grandes retos en términos de eficiencias de la compañía.

El plan de negocios, tanto la gente en México como afuera estaba esperando un plan de negocios en enero, febrero o inclusive un plan de negocios que fuera a resolver de un día para el otro la situación de la compañía, eso es muy difícil, y creo yo que el ver un plan o un anuncio, si ustedes se han fijado, el Gobierno Federal y PEMEX, en particular, lleva cuatro o cinco anuncios de apoyo del Gobierno Federal.

Y el problema desde mi punto de vista y yo creo que desde el punto de vista de muchos de nosotros en el mercado, es que se aíslan esos anuncios. Pero si vemos todo lo que ha venido haciendo el gobierno en términos de apoyo de recursos hacia la compañía, en términos de alivio en la carga fiscal para la compañía; en incentivos, yo creo que la compañía nunca ha tenido un gobierno que lo apoye tanto como ahora. Retos de producción, sin duda.

El Plan de Negocios tiene como eje central canalizar recursos a mayor capital y mayor inversión a la compañía para que pueda cumplir con sus objetivos.

Muchos en el mercado piensan con cautela, porque hemos visto la producción caer de manera consistente y significativa durante los últimos años. Pero inclusive, y eso yo creo que nos da el confort a muchos de los

Muchos en el mercado piensan con cautela, porque hemos visto la producción caer de manera consistente y significativa durante los últimos años. Pero inclusive, y eso yo creo que nos da el confort a muchos de los bancos que participamos en la facilidad de 8 mil millones de dólares, que la compañía está con un gobierno que está plenamente comprometido en darle la vuelta, en enderezar el crecimiento de la deuda que se experimentó sobre todo en los primeros tres años del Gobierno anterior, estabilizarla y hacer todo lo posible porque la compañía sea más eficiente, que se regrese la producción a un nivel aceptable, que esa inversión precisamente permita darle a la compañía su viabilidad financiera en el mediano plazo.

Entonces, creo yo, el mensaje central aquí es que es un plan de negocios que es una directriz, pero no es la solución de un plumazo. Es parte de una estrategia que se ha venido desarrollando y el mismo Gobierno Federal ha venido haciendo una serie de anuncios, y que estoy seguro que lo seguirá haciendo para poder enfrentar los retos que tiene la compañía en el medio y largo plazo.

- **JOSÉ MIGUEL DOMÍNGUEZ CAMACHO:** Gracias. Agustín Velasco, de Uno TV, por favor.

- **AGUSTÍN VELASCO:** Buenos días. Quisiera hacer tres preguntas. Si comparten la visión del Presidente, si ayer se lo plantearon, si él se los planteó.

Si comparten esta visión de que no hay crecimiento, pero sí hay desarrollo en el país. Si comparten esta idea todavía en la que insistía hasta ayer en la conferencia matutina de que habrá un crecimiento del 2 por ciento; si también se lo plantearon ahí.

Y si este fenómeno de la desaceleración de la economía es un fenómeno mundial, como lo ha planteado también el Secretario de Hacienda y Crédito Público.

¿Cuál fue la recomendación que le hicieron al Presidente, como banqueros, para impulsar el desarrollo y el crecimiento del país?

Y, finalmente, hablaban de que uno de los temas que se abordó fue el tema del combate a la corrupción. ¿Cómo va a participar, si hubo ahí un

planteamiento, la Asociación de Bancos de México, en el combate a la corrupción? Muchas gracias.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA:** Y desarrollo tiene que ver con la infraestructura de la ABM que no jala bien.

El debate entre crecimiento y desarrollo es un debate profundo y sí tiene la participación de muchos economistas ocupados en explicar esto.

Yo creo que lo que el Presidente nos está planteando es que el crecimiento ahora tiene mayor equidad en la sociedad, antes sólo medíamos el crecimiento y no analizábamos quien se estaba quedando rezagado o geográficamente alguna región del país o económicamente por sector o por nivel de ingreso.

Y hoy tenemos programas muchos más puntuales para dar seguimiento a eso. Entonces sí nos habló de eso, y sí tiene muy claro que lo que está haciendo --y estos son datos públicos, no nos dio nada confidencial-- es que tiene un programa para distribuir 300 mil millones de pesos a las personas de ingresos menores que pueden ser adultos mayores, estudiantes y personas con otras capacidades.

Creo que ese es un tema relevante. No hablamos de una cifra de crecimiento si va a ser del 2 por ciento, lo único que nos dijo es lo que ya dijo en público que el Fondo Monetario hablaba del 09 con el cual él no está de acuerdo. Eso sí nos lo señaló.

La relación con la economía mundial es inevitable. Nosotros le tocamos también el tema de la economía mundial, porque lo que él señala, y creo que tiene mucha razón, hoy el T-MEC, o el Tratado de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos, se vuelve mucho más relevante por la globalización de la economía.

Y por ello nos señaló que la ratificación del Tratado de Libre Comercio en Estados Unidos y Canadá es muy relevante, es muy importante, porque va a dar certeza a la inversión y confianza a la inversión nacional y extranjera. Y eso tiene que ver obviamente con la economía internacional y la economía nacional.

Después, ¿qué le planteamos los bancos? Pues ya se los mostramos, el poner 500 mil millones de peso en distintos sectores de la economía, hacer alianzas con la banca de desarrollo, tanto con Bancomext y Nafin, como con Infonavit, nos va a permitir dirigir el crédito a todos los segmentos de la población: micro, pequeñas y medianas empresas, a personas de recursos medios y bajos, a grandes empresas y a todas las regiones del país.

En eso déjenme decirles que hablamos de inclusión financiera con el Presidente, y en ello le planteamos tres temas, uno de ellos es lo que ya hablamos de los convenios con la banca de desarrollo, pero el otro y más importante para efectos del desarrollo regional es el proyecto de desarrollo de cuentas lecheras en el sureste.

El jueves 11 de este mes arrancamos un proyecto piloto con productores de leche en Tabasco con el gobernador Augusto López y productores de la región con el propósito de elevar de aquí al 2024 su capacidad productiva al triple; esto es a través de mejor manejo de ganado, salud y mejora en la alimentación, más infraestructura para corrales y salas de ordeña, más mejora genética, más la integración de los grandes productores o procesadores de leche en la industria como son Nestlé, Lala, y Danone, con la integración de toda la cadena desde la vaca y la becerro hasta el consumidor.

Con los programas de apoyo de los gobiernos estatales y del Gobierno Federal que ya existen, más crédito de la banca de desarrollo que es FIRA y la Financiera Nacional de Desarrollo y la banca Comercial, echamos a andar ese programa.

La semana pasada nos reunimos con el gobernador Cuitláhuac García de Veracruz, el jueves 18, y el viernes 19 con los productores en Veracruz, y mañana vamos a Chiapas.

En Chiapas vamos a reunirnos también con el gobernador Rutilio Escandón, con los productores y con todos los participantes de la cadena para iniciar el proyecto piloto de cuencas lecheras en el sureste.

Esto es estamos usando ganado especializado en producción de leche en el sureste que es una mezcla de ganado europeo con ganado cebuino, que es ganado (*Inaudible*) que muy buena resistencia al clima y muy alta

producción de leche, y llevarlos de cinco, seis litros diarios en una vaca de las que tienen actualmente, a 15, a 18 litro de aquí al 2024.

Eso es un programa de inclusión financiera y de desarrollo regional que le ofrecimos y que no le ofrecimos, le reportamos cómo vamos, porque se lo habíamos planteado en la Convención en Acapulco y ya son realidades estos programas.

Y el otro es algo que ya les comentamos a ustedes, que el Programa de Conectividad de los municipios que hasta ahora no tienen servicios bancarios, que son 516 en la República Mexicana y estamos en la fase final de estudiar distintas formas de cubrir esto, una puede ser tendiendo cables de fibra óptica para llevar no solo servicios bancarios, sino educación, salud, seguridad, y conectividad para la operación de los gobiernos locales.

Y el otro es que tenga solamente servicios bancarios a un menor costo con antenas satelitales, que solo puede manejar transmisión de datos y no tendría voz, imagen y datos como lo tiene la fibra óptica.

De esos programas hablamos.

Y bueno, en cuanto al combate a la corrupción, sí, estamos totalmente de acuerdo en lo que está haciendo el Presidente y el Gobierno Federal para combatir la corrupción.

Yo creo que no hay muchos mexicanos porque hay algunos todavía aficionados a ese tema, pero no hay muchos que no quieran que se acabe la corrupción, es un problema brutal en el país.

Y lo que está haciendo el Presidente está bien, estamos totalmente de acuerdo y por lo que toca a la Banca, pues nosotros tenemos programas muy robustos de prevención de lavado de dinero y de manejo prudente de los recursos, Conoce a tu Cliente, de monitoreo de todas las transacciones, donde invertimos anualmente 20 mil millones de pesos para infraestructura tecnológica, ya sea hardware, software, prevención de lavado de dinero, ciberseguridad, y desarrollo más investigación.

Entonces, estamos trabajando de la mano con sus programas en lo que corresponde al manejo de dinero, combatiendo el uso de efectivo, tratando

de que reduzca el uso de efectivo y por ello el CoDi y todas las demás medidas que vamos a ir tomando en la Banca Digital.

- **JOSÉ MIGUEL DOMÍNGUEZ CAMACHO:** Luz Elena Marcos, de la revista Expansión, por favor.

- **LUZ ELENA MARCOS:** Hola, qué tal. Buenos días.

Quiero preguntarle sobre, se ha dicho que se han reunido con el senador Ricardo Monreal para ver el tema de las comisiones bancarias, él dice que ya tienen el 40 por ciento, más o menos, de estos cambios en las leyes y quisiera saber cuáles son esos puntos en los que ya se pusieron de acuerdo y cuáles son los que faltan.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA:** ¿Esa es su pregunta?

- **LUZ ELENA MARCOS:** Sí.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA:** Muchas gracias. Sí, efectivamente estamos avanzando en diálogo no solo con el senador Monreal, sino con la Comisión de Hacienda del Senado.

Hemos tenido un diálogo positivo y propositivo, todavía no le puedo decir en qué estamos de acuerdo y en qué no, porque seguimos avanzando y negociando, pero vamos por muy buen camino y lo que el senador Monreal nos ha dicho y lo mismo el senador Armenta, que es el Presidente de la Comisión de Hacienda del Senado, es que en el periodo ordinario retomaremos la discusión de su iniciativa.

- **JOSÉ MIGUEL DOMÍNGUEZ CAMACHO:** Jessika Becerra, de Reforma.

- **JESSIKA BECERRA:** Hola, buenos días, don Luis; buenos días a todo.

Primero quisiera saber qué tan amplio o estrecho es el margen para reducir las comisiones de remesas en México, las que se cobran en México, y si en el gremio con el Banco de México, con el propio Presidente, se planteó hablar con el gobierno de Estados Unidos o tomar alguna medida para que revisen las comisiones que se cobran en Estados Unidos y propiciar que bajen.

Algo habrá de hacerse, es muchísimo, es muy alto, un 80 por ciento.

Por otra parte, le quería preguntar si estos 500 mil millones de pesos en qué plazo se van a dar y también si se van a dar en esquemas más flexibles en cuanto a tasas, en plazo. Es decir, ¿será una oferta más atractiva respecto a la que tenemos ahora? Gracias.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA:** El tema de remesas, como pudimos enseñar, la tendencia de los últimos ocho años es muy favorable al envío. ¿Hay espacio? Sí, siempre hay espacio. Siempre que haya competencia hay espacio, porque el negocio va creciendo y cada participante quiere una mayor tajada del pastel, por consiguiente sí, más lo que ya señalábamos del servicio digital, eso va a ayudar también a bajar el costo de las remesas.

Ahora, hablar con el Gobierno de Estados Unidos en el país en donde la libre empresa es el bastión de lo que son, para que el Gobierno de Estados Unidos le diga a una industria cómo manejarse, ya mejor ni para qué te contesto, ¿no?, es imposible. No hay manera de que esto sea regulado por el Gobierno y menos en Estados Unidos.

Ahora, si a ti te parece alto el 80 por ciento, no sé si tengas planes próximos a futuro, pero si te quieres venir a trabajar con nosotros para que negocies con las remesadoras, nos encantaría, para que tú les quites una parte de ese 80 por ciento.

Hay tareas en la cadena y hay costos en la cadena. Montar una infraestructura, lo más caro en servicios financieros es tener una ventanilla al público, eso es carísimo. Por eso, en vez de crecer el número de sucursales, lo que hicimos fue crecer el número de corresponsales, que es una forma de llegar al consumidor mucho más barata.

Por qué podemos conectar los municipios que están arriba de la Sierra de Oaxaca, o de Puebla o donde sea, hoy con servicios bancarios, porque lo hacemos a través de un teléfono inteligente y no tenemos que poner ladrillos, cemento, tecnología y gente, y telecomunicaciones porque no da el negocio.

Lo mismo pasa aquí. El tener puntos de contacto cuesta muy caro, y ahí se queda la mitad de la comisión.

Segundo. El tener la infraestructura tecnológica y los controles, y los procesos para poder mandar el dinero y que llegue al destino, es lo que hacen las remesadoras y esa es una tarea compleja.

Ahora en México no cobramos comisión, no se cobra un peso, recibimos el 20 por ciento de los que cobra en Estados Unidos; esa es una parte relevante. No fijamos ninguna comisión, aquí se le entrega el dinero que se envía sin un cobro adicional de ninguna índole.

- **JESSIKA BECERRA:** (Inaudible.)

- **LUIS NIÑO DE RIVERA:** ¿Cómo costo? Es una parte por tener la infraestructura para entregar el dinero al beneficiario, pero los bancos somos una parte, también está el comercio que distribuye remesas, eso es lo que es, es la porción que le toca al distribuidor de lo que se sobra en Estados Unidos. ¿Correcto?

- **JESSIKA BECERRA:** El plazo...

- **LUIS NIÑO DE RIVERA:** ¡Ah! El plazo, tienes razón. Muy bien, 500 mil millones de pesos no se pueden colocar de la noche a la mañana, tenemos 112 mil millones en el convenio con Nacional Financiera y Bancomext para este año, y creemos que podemos seguir creciendo la cartera si empujamos estos programas y seguimos promoviendo el crédito al ritmo que ha venido creciendo, más o menos entre el 8 y el 10.

- **JESSIKA BECERRA:** (Inaudible.)

- **LUIS NIÑO DE RIVERA:** (Inaudible) ... el negocio sigue igual, o sea, el precio del crédito tiene que ver con el riesgo y eso es lo que administramos, manejamos riesgo y precio, y vamos a continuar haciéndolo.

No te olvides Jessika que es muy relevante la calidad de la cartera. No sólo en crecimiento, como la hemos podido mantener hasta ahora y tenemos suficientes reservas, tenemos que ser igual de prudentes e inteligentes en cómo lo colocamos para poder recuperarlo.

Prestar es siempre es agradable y fácil, cobrar un poco menos.

- **JESSIKA BECERRA:** (Inaudible)

- **LUIS NIÑO DE RIVERA:** La cantidad, exactamente. Tu respuesta.

Gracias.

- **JOSÉ MIGUEL DOMÍNGUEZ CAMACHO:** Edgar Juárez del El Economista.

- **EDGAR JUÁREZ:** Si bien comentan, bueno, ya nos detallaron cómo van a, o podrían canalizarse estos 500 mil millones de pesos, ¿qué tan viable es colocar esta cantidad en un entorno de desaceleración en caso de que la situación siguiera con estos números?

Citibanamex acaba de dar a conocer un documento en el que ya espera un crecimiento para 2019 de 0.2 por ciento. ¿Qué tan viable es colocar esta cantidad de dinero en crédito con este entorno de desaceleración?

Y en contraparte, si se logran colocar, ¿qué tanto podría apoyar este crédito al crecimiento de la economía?

Una segunda pregunta es, don Luis, usted en la conferencia pasada anunciaron un programa piloto para tres comunidades de Oaxaca que tienen que ver con telecomunicaciones para incrementar o introducir los servicios financieros, ¿qué tanto podría ayudar esta empresa que anunció hace unos días dentro de la CFE para tener cobertura prácticamente en todos estos municipios que usted comenta?, si la banca pudiera hacer uso de esta red, de esta nueva empresa que está anunciando el gobierno precisamente para financiar a más personas, para incorporar a más personas a los servicios financieros?

Y aquí también me gustaría saber qué tanto están participando las empresas de telecomunicaciones en todo esto, o es solamente una labor del gobierno y de la banca.

Y nada más una tercera pregunta, si me permite, el tema del anuncio que hicieron también la conferencia pasada de la propuesta de regulación diferenciada, ¿en qué situación se encuentra esta propuesta? Gracias.

- **ENRIQUE ZORILLA FULLAONDO:** Refiriéndome un poco a los 500 mil millones que tenemos de diferencia entre captación y cartera, y que yo creo

que lo fundamental de esto es que te hablan de la capacidad de reaccionar ante expectativas de inversión y de otorgamiento de crédito.

En algunas otras ocasiones hemos mencionado esta analogía de que hoy la banca, claramente sería ingrediente de cualquier receta de crecimiento y de expansión. Evidentemente, atrás de esto están justamente los proyectos, las iniciativas, las propuestas de inversión, de crecimiento, y en ese contexto lo importante es, dado eso, que es el seguimiento a las empresas y a las familias, la banca está lista. Creo que el escenario contrario sería francamente delicado, de decir: hombre, no solamente estamos en desaceleración, ya hemos tenido episodios en donde la banca ha estado en crisis, en escenarios recesivos.

Hoy estamos listos, pues, tenemos la capacidad, tenemos el fondeo, tenemos los criterios de riesgo y en ese contexto otra vez seríamos ingrediente de cualquier esquema de crecimiento, en cualquier esquema de expansión.

- LUIS NIÑO DE RIVERA: Y no olvidemos que una parte relevante de lo que va a pasar en la economía del país tiene que ver con la ratificación del T-MEC. Es muy importante, si se logra en septiembre, como se piensa, porque va a entrar en receso el Congreso americano ahora y vuelve en septiembre.

Si se ratifica vamos a tener un panorama totalmente distinto. Bueno, pasando al tema de lo que anunciamos en la conferencia pasada sobre las pruebas que estamos haciendo en San Carlos Yautepec, en San Pedro Quiatoni y en Nejapa de Madero, en la Sierra Sur de Oaxaca, estamos terminando de hacer las pruebas con las antenas, lo que queremos ver es la carga, porque no es lo mismo transmitir datos de bajo volumen a transmitir datos bancarios que son muy intensos, estamos terminando en eso.

Y sobre la segunda parte de esa pregunta, de las compañías de telecomunicaciones, por supuesto que estamos hablando con ellos, porque al final son los que estamos en el negocio y pueden ser una parte importante de la solución. Muchas de las empresas de telecomunicaciones están hablando con el Gobierno Federal sobre cómo resolver este tema, pero la pregunta puntual de la empresa que se anunció que va a operar a través de la red de CFE, es muy relevante lo que hagan porque sí, desde luego va a servir a la banca.

Nosotros no queremos comunicar por meternos a un negocio que no nos corresponde, sino para resolver nuestro negocio, pero si alguien más lo va a hacer, bienvenidos y nosotros encantados de trabajar, como es en todos lados donde hay telecomunicaciones, no andamos nosotros corriendo con una antena satelital para comunicarnos de la colonia del Valle a la Nápoles, no.

Los proveedores de eso siempre son bienvenidos y lo que nosotros hacemos son convenios para el uso de su tecnología. En relación a la regulación diferenciada le voy a pedir a Julio Carranza que nos haga favor de contestar.

- **JULIO CARRANZA:** Sí. Como ustedes saben y como les informamos oportunamente, hemos estado trabajando intensamente al interior de la ABM en una propuesta conceptual de regulación diferenciada. Tenemos un muy buen avance y les podemos decir que muy probablemente estaremos listos hacia principios del mes de septiembre para hacerle nuestra propuesta a las autoridades correspondientes, y ahí empezarán entonces las negociaciones y el intercambio de opiniones con la autoridad para después, una vez que tengamos ya un acuerdo con ellos, darlo a conocer a los medios.

Eso es como vamos con el tema de regulación diferenciada.

- **JOSÉ MIGUEL DOMÍNGUEZ CAMACHO:** Jeanette Leyva, de El Financiero, por favor.

- **JEANETTE LEYVA:** Son varias, y tendrán que evaluar entonces la calidad de las respuestas.

Justo insistiendo con ese 0.2 de crecimiento anual que está dando Banamex, la pregunta concreta sería Don Luis, ustedes que tienen los datos sensibles de la economía en general, toda la banca, ¿vieron un escenario sí o no de recesión en el primer semestre del año? Y si hubo o vieron o no un escenario de recesión en el primer semestre del año, ¿cuál es entonces el panorama para este 2019 en materia económica? Y quizá con eso nos quede claro si se podrán colocar esos 500 mil.

Otra pregunta, ayer que ustedes estuvieron con el Presidente, el Presidente sigue insistiendo en este 2 por ciento de crecimiento para 2019, ¿le explicaron?, ¿le pudieron convencer que esto no se podrá lograr?

Otra pregunta muy concreta para Martín es el tema de, después de lo que contestaste del plan de negocios, ¿confían entonces los inversionistas extranjeros en este plan de negocios que presentó PEMEX? ¿Es suficiente?

Y una última más, el Banco de México reportó que los bancos están diciendo que se incrementó el número de billetes falsos que ustedes reciben, según reporte del Banco de México, ¿qué está pasando ahí? ¿Los controles no están siendo adecuados de parte de las personas que trabajan? ¿Está habiendo un incremento en falsificación de billetes? ¿A qué se debe este dato que está dando el Banco de México que los bancos están reportando más billetes falsos en circulación?

- **LUIS NIÑO DE RIVERA:** Muy bien, muchas gracias, Jeanette. Mira, la ABM no hace pronósticos económicos, entonces no tenemos un comentario sobre el 0.2 que reporta y que nosotros no hicimos un análisis de si iba a haber recesión en el primer semestre o no, la ABM no tiene eso.

Por otro lado, no hablamos con el Presidente del crecimiento del 2 por ciento, como ya se los comenté, él dijo que no estaba de acuerdo con el pronóstico de 0.9 con el Fondo Monetario. Es algo que había dicho en la mañana. Eso fue lo que él nos comentó.

Y sobre PEMEX, le pediría a Raúl, por favor.

- **RAÚL MARTÍNEZ-OSTOS JAYE:** Yo creo que, como comenté anteriormente, se han dado una serie de eventos de apoyo del Gobierno Federal hacia PEMEX, y la comunidad financiera internacional, incluyendo los bancos en general, lo estamos viendo como algo muy positivo, que sin duda tiene grandes desafíos la compañía. Pero si ustedes ven el comportamiento de los bonos de PEMEX post anuncio, realmente no hubo un cambio radical. Creo que hay espacio para que se apriete más, sobre todo entendiendo que está el Gobierno Federal detrás de la compañía.

Entonces, si ustedes analizan un poco el flujo de capitales hacia México, realmente no se ha dado un cambio radical. Entonces, el mensaje es: si duda el mercado y la comunidad financiera internacional están esperando más, sí; pero, por otra parte, tampoco hay un estado de pánico. Y yo creo que se refuerza el interés y el apetito hacia la compañía, sobre todo reflejando el interés en atacar los temas centrales de la compañía y el apoyo que presenta el Gobierno Federal. Yo creo que ahí pararía.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA:** Y con relación a los billetes falsos, honestamente no tengo los datos, los voy a conseguir.

El hecho que se reporten más billetes falsos te revela que hay mejores controles; porque si no los tuviéramos, no estaríamos detectándolos.

Ahora, si es más, si ha crecido o no, no lo sé. Te averiguo.

- **JOSÉ MIGUEL DOMÍNGUEZ CAMACHO:** Viridiana Mendoza, de Forbes, por favor.

- **VIRIDIANA MENDOZA:** Mencionaron hace un momento, cuando platicaban sobre la oferta de los 500 mil millones que hay disponibles para créditos, que estarían viendo una mayor colocación también con Infonavit. ¿Nos podrían decir el potencial que ustedes están viendo de que esta fracción, así como tienen ya el cálculo para lo de las garantías de Nafin, si tienen un estimado de cuánto podría crecerse en conjunto con Infonavit? Me imagino que ahí con la finalidad Cofinavit.

Y otra pregunta relacionada con remesas. Ayer Donald Trump amenazó a Guatemala precisamente con un impuesto a remesas por el incumplimiento de las condiciones de tercer país seguro.

Ahora se está analizando si las medidas que se pusieron por parte de México para contener la migración, funcionaron, y si no pues volvemos a la negociación de aranceles y todo esto.

Ustedes teniendo este diálogo con las remesadoras y también con estas empresas que funcionan como ventanillas, ¿han contemplado esa posibilidad o el riesgo de que el Presidente Trump ponga o se quiera meter con las remesas que se destinan hacia México y han visto o han contemplado qué tan fuerte sería este impacto si este tema se pone sobre la mesa? Gracias.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA:** Gracias a ti. A ver, con el Infonavit estamos todavía trabajando. Vamos a firmar un convenio próximamente, tenemos una reunión con el Infonavit, creo que la semana entrante y todavía no tenemos la cifra como hay para NAFIN.

Cuando la tengamos, con mucho gusto la compartimos.

El tema de remesas y que le haya puesto o amenazado el Presidente Trump a Guatemala, no es novedad.

Muy al principio de su Gobierno recordarán que hizo lo mismo, amenazó con ponerle impuestos a las remesas, y después desistió cuando le explicaron que quería decir eso.

Al Presidente Trump y a Estados Unidos no le conviene un México débil, económicamente hablando, porque lo único que pasaría es que aumentaría la migración, como ha sucedido en otras épocas.

Entonces, el Presidente Trump, yo creo que primer lugar está muy satisfecho con lo que, y lo ha dicho públicamente, con lo que está haciendo el Gobierno federal en cuanto a la migración y por ello, ya no estamos discutiendo posibles sanciones a través de aranceles.

El tema de remesas no ha estado en la mesa en todo lo que va después de que paró al inicio de su administración. Nos preocupa. Siempre, pues sí, sería un problema serio, obviamente. Pero no lo vemos que esté dentro de lo que ha mencionado en los últimos 18 a 20 meses.

- **JOSÉ MIGUEL DOMÍNGUEZ CAMACHO:** Concluimos la ronda de preguntas con Silvia Rodríguez de Milenio Diario, por favor.

- **SILVIA RODRÍGUEZ:** Buenas tardes. Me gustaría saber si ante este escenario de desaceleración económica mundial en el que los Bancos centrales ya han reducido su tasa de interés de referencia, consideran que el Banco de México también debería hacer lo propio para impulsar la economía, para impulsar un mayor crecimiento, y pues también si las tasas de interés por parte del Banco de México bajan, pues también la Banca se vería favorecida.

Nada más para puntualizar, cuáles son los primeros sectores o proyectos en los que van a destinar o en los que se comentaron con el Presidente que van a destinar los primeros recursos.

Y si en las charlas, con respecto a las remesas, las comisiones, este porcentaje que es con el que la Banca mexicana se queda cuando los

connacionales envían el dinero a México, si está contemplado que aumente en beneficio de ustedes. Gracias.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA:** Perdón, la última parte no la escuché bien. ¿Cuál es la última parte de la pregunta de remesas?

- **SILVIA RODRÍGUEZ:** Si en las conversaciones que tuvieron en torno al tema de remesas, comentaron que esta reducción en comisiones, bueno, en principio se dé, y si esto también llevaría a que el porcentaje que se quedan ustedes de la comisión que se cobre, aumentaría en beneficio de ustedes.

- **RAÚL MARTÍNEZ-OSTOS JAYE:** Yo creo que sobre la pregunta del Banco de México y política monetaria global, y ese impacto sobre la decisión del Banco de México, creo que nosotros como gremio somos muy respetuosos de la autonomía del Banco de México.

Creemos firmemente en que una condición necesaria para el crecimiento económico es la disciplina fiscal y monetaria, y creemos que el Banco de México ha sido muy prudente en el manejo de la política monetaria porque claramente han visto riesgos hacia la inflación y ese es su objetivo final.

El Banco de México creo que ha sido muy claro en su comunicación al mercado, y lo que no quieren es desviarse de su objetivo y acelerar alguna movida y por eso, pues han mantenido en las últimas juntas su postura de no mover las tasas y creo que han sido muy claros en sus comunicados, al decir que en tanto no vean una baja sostenida en el nivel general de precios en línea con su objetivo, pues van a estar cautelosos, van a estar siguiendo y, sin duda, si ven que ya se empiezan a reducir las presiones inflacionarias, pues a lo mejor cambiarán de postura, pero en este momento no tienen los elementos y la última junta fueron muy claros en ese sentido y creo que nosotros como bancos lo que más queremos es que haya estabilidad macroeconómica.

Esa creo que sería la respuesta a la primera pregunta.

- **CARLOS ROJO MACEDO:** Muchas gracias.

Silvia, si me permites te contesto un poco sobre el uso que se le va a dar a estos 500 mil millones de pesos.

Primero que nada y como ya lo ha venido comentado Luis, hemos avanzado de manera relevante con la Banca de Desarrollo y estamos trabajando con ellos para que en conjunto con lo que están haciendo y las distintas vocaciones de los bancos de desarrollo podamos ir avanzando en la colocación de este dinero.

Por eso yo te sumaría que hay 51 bancos en la Asociación, que cada banco tiene su propia estrategia, su propia vocación y que estos bancos seguirán impulsando estas, en función a lo que sus consejos han definido.

Entonces, no habrá mayores cambios, no es que estemos descubriendo o enfocándonos a nuevos segmentos, sino que estaremos más bien promoviendo lo que ya cada uno de estos bancos hace.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA:** Y con relación a la pregunta de remesas y el porcentaje que se queda en México o que envían a México, más que se queda, tenemos que separar dos cosas: Una cosa es el precio que le cobran en la ventanilla al que envía y otra cosa es cómo se distribuye ese precio, ¿no?

Es decir, el precio sigue bajando, pues no está sobre la mesa al mismo tiempo la distribución, son acuerdos bajo contrato que duran un rato largo, no se negocian con cada envío.

Entonces, vemos muy poca probabilidad de cambio en esos contratos porque tienen muchos años y son acuerdos que se negocian cuando vencen los contratos que no son anuales, son mucho más largos que eso.

Pero que la tendencia a la baja va a continuar en el cobro de comisiones sí, eso sin duda.

- **JOSÉ MIGUEL DOMÍNGUEZ CAMACHO:** Muchas gracias, concluimos con la conferencia de prensa.

- - -o0o- - -