

CIUDAD DE MÉXICO, 29 DE SEPTIEMBRE DE 2020

VERSIÓN ESTENOGRÁFICA DE LA VIDEOCONFERENCIA DE PRENSA OFRECIDA POR EL PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN DE BANCOS DE MÉXICO (ABM), LUIS NIÑO DE RIVERA, Y POR EL COMITÉ DE DIRECCIÓN.

- **MARTHA DE LOS SANTOS GONZÁLEZ:** Buenos días y bienvenidos a esta videoconferencia de prensa de la Asociación de Bancos de México.

Agradezco a todos los presentes. Gracias a nuestro presidente, Luis Niño de Rivera; a Carlos Rojo Macedo, presidente ejecutivo, y nuestros vicepresidentes, Eduardo Osuna Osuna, Adrián Otero Rosiles, Julio Carranza Bolívar y Raúl Martínez-Ostos. También a nuestro director general de la Asociación de Bancos de México, Juan Carlos Jiménez Rojas.

Y a continuación le cedo el uso de la palabra a nuestro presidente, Luis Niño de Rivera, para que dé su mensaje.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA:** Muy buenos días a todos, señoras y señores de los medios de comunicación, gracias por su asistencia, gracias por estar con nosotros.

El día de hoy tenemos para ustedes dos grandes temas. El primero de ellos son los indicadores de la banca, cómo va avanzando la banca hasta el mes de julio, principalmente, que mantiene su solidez y su solvencia, y después entraremos al tema de las reestructuras para los clientes de crédito de la banca, que es un anuncio que se hizo la semana pasada de parte de la Secretaría de Hacienda y la Comisión Nacional Bancaria y Banco de México y el oficio que nos llegó el jueves a la Asociación de Banco de México, y ahí tendremos comentarios. Y después pasamos, si ustedes no tienen inconveniente, a la sección de preguntas y respuestas.

En esta primera lámina ustedes pueden constatar la fortaleza que tiene la banca hasta este momento. El Índice de Capitalización, que está a la izquierda de su pantalla, tiene el 16.9 por ciento cuando el mínimo regulatorio es 10.5 por ciento, y éste ha venido incrementando a lo largo de los meses de la pandemia.

El Índice de Morosidad, que está en 2.1 por ciento. Y lo otro, tenemos cubierto casi 1.7 veces a 1. Esta cobertura ha ido creciendo en los meses transcurridos de la pandemia, principalmente porque estamos creando reservas adicionales en la banca.

Y, finalmente, el Índice de Cobertura de Liquidez, que ese lo tenemos al mes de junio, está en 224 por ciento, que también ha crecido, y lo verán más adelante, porque la captación bancaria va subiendo considerablemente en lo que va del año en curso.

En esta gráfica pueden ver que el crédito bancario sigue creciendo mientras que la actividad económica muestra una ligera recuperación. Recordarán que al mes de junio la actividad económica cayó 18.7 por ciento en el segundo trimestre y en la primera mitad del año poco más del 10 por ciento.

En el mes de julio estamos viendo una recuperación, la contracción comparada con el año anterior es de 9.8 por ciento. Sigue siendo muy relevante, pero la tendencia ya es en sentido favorable.

Y el crédito de la banca en términos reales continúa creciendo al 1 por ciento. Cierto es que el crecimiento es por márgenes decrecientes, pero sigue siendo positivo a pesar de la situación que estamos viviendo en la economía.

Y si nos vamos a la siguiente lámina, ustedes podrán ver que el crédito al sector privado -que es la parte alta, del lado izquierdo-, mantiene un ritmo de crecimiento del 4.7 por ciento en julio, también con tendencia a un crecimiento menor, el crecimiento marginal es menor, pero sigue siendo positivo, y está sustentado en dos grandes apartados:

Primero, el crédito a las empresas, que en julio creció 7.3 por ciento, y el crédito a la vivienda -abajo, del lado izquierdo- al 9.7 por ciento. Mantuvo su crecimiento en julio, que obtuvo el mes anterior.

En donde sí vemos una contracción todavía más acentuada es en el crédito al consumo y en las siguientes láminas entraremos al detalle de los distintos componentes de crédito al consumo, pero ahí hay una contracción del 5.5 por ciento.

El crédito a las empresas como pudimos ver en términos nominales aquí lo tienen, está en 2.1 billones de pesos, que es a las grandes empresas con un crecimiento del 7.3 por ciento nominal, y el crédito a las PyMEs en el mes de julio recuperó su crecimiento, está en 422 mil millones de pesos; sin embargo, sigue siendo 3.6 por ciento menor que el mismo mes del año anterior; sin embargo, haber revertido la tendencia del crédito a las PyMEs en este momento es un tema significativo.

Pasemos a la siguiente lámina en donde analizamos los cuatro componentes del crédito al consumo en donde vemos que la aceleración más acentuada está en tarjeta de crédito con una contracción del 8.2 por ciento, y en créditos personales, que es el rango de abajo, en 14.8 por ciento.

Créditos bienes de consumo duradero, que es principalmente crédito automotriz, tiene todavía un crecimiento del 4.2 por ciento y vemos por primera vez una contracción en el crédito de nómina del 0.3 por ciento; esto significa que tenemos todavía 1 billón de pesos en crédito al consumo otorgado por la banca.

Pasemos a la siguiente lámina. Muy importante ver la relación de uso de tarjetas de débito y tarjetas de crédito, y lo que eso significa frente a los tenedores de estos instrumentos o estos medios de pago.

Nosotros tenemos un crecimiento positivo en el mes de julio y en el mes de agosto del uso de la tarjeta comparado con los mismos meses del año anterior. En julio creció 4.4 por ciento y en agosto 8.6 por ciento; esto quiere decir que ya estamos en 136 mil millones de pesos, que es el monto que teníamos en el mes de enero de este año. Esto es, el uso de tarjetas de débito está totalmente recuperado contra las cifras del inicio de año.

Tarjeta de crédito va por mejor camino pero aún está en montos inferiores a las cifras de los mismos meses del año. Si ustedes ven el mes de julio, creció a 75 mil millones de pesos, pero sigue siendo 14.7 por ciento menos que en julio del 2019.

Y en el mes de agosto, la contracción contra el mes de agosto del año pasado es mejor, es menor, digamos, es 9 por ciento, sube a 81 mil millones de pesos, pero todavía no llegamos al monto de 88 mil millones que teníamos en el mes de enero

y, por supuesto, no lo tenemos comparado con los mismos meses del año anterior.

Ahora pasemos a los que es la captación bancaria. En los primeros siete meses del año, la captación tuvo un incremento de 715 mil millones de pesos, que representa un 14.2 por ciento en términos anuales, y ahí resaltan la captación a la vista, que tiene 4 billones de pesos, y la captación a plazo que tiene uno y medio billones de pesos.

Todos los indicadores, incluyendo mercado de dinero y captación interbancaria tienen crecimiento positivo y esto es lo que fortalece la liquidez de la banca.

¿Qué quiere decir esto? Quiere decir, por un lado, que las personas físicas, principalmente, en captación a la vista y las empresas están privilegiando el ahorro contra el crédito; prefieren tener mayor cantidad de dinero disponible y ser prudente en el uso del crédito que tienen disponible por cualquier medio.

Aquí vemos que la captación ha crecido 14.2 por ciento y el crédito solamente 4.7 por ciento.

Y lo vemos muy acentuado en las cifras del uso de tarjeta de débito contra la tarjeta de crédito. Las personas prefieren disponer del dinero que tienen ahorrado en lugar de crearse un mayor compromiso de crédito en este momento de gran incertidumbre.

Por lo tanto, vemos prudencia en los acreditados y prudencia en los ahorradores frente a la pandemia, lo cual señala que hay mayor capacidad de gestión de los recursos propios en las familias, producto de la educación financiera, a la cual se ha dedicado la banca durante los últimos seis años intensamente, y a parte en todo lo que han aprendido en situaciones similares del pasado.

Uno de los temas más relevantes para reactivar la economía es que continuemos apoyando a las micro, pequeñas y medianas empresas, en donde se encuentra el 68.4 por ciento del crédito.

De todos los programas que hay con Nacional Financiera y Bancomext, el monto total disponible son 200, casi 21 mil millones de pesos y hemos ejercido hasta este momento 147 mil 800, que es un uso del 33 por ciento de lo disponible.

Aún estamos por acelerar la colocación en programas de hoteles, que son 11 mil 400 millones, y programas para PyMEs, que están ligadas al T-MEC, que son 12 mil 600 millones de pesos. Pero todos los demás programas van por muy buen camino, particularmente el de garantías tradicionales, donde tenemos el mayor monto de recursos, que son 119 mil 500 millones, ahí tenemos usados el 42.2 por ciento de esos recursos.

Programas para el Sur- Sureste, también va un 24 por ciento de su capacidad, con 47 mil 300 millones que todavía están disponibles, que podemos seguir apoyando a las micro, pequeñas y medianas empresas del sureste de la República Mexicana, que es la región que más necesita apoyo.

Seguimos trabajando intensamente con Infonavit en distintos programas. Ayer tuvimos una reunión relevante y Alejandro Cecchi, que es el presidente de la Comisión de Negocios de Crédito. La colaboración con Infonavit está centrada en este momento en dos grandes programas: es el crédito cofinanciado para adquisición de vivienda, que es usar los recursos de la cuenta de Infonavit más crédito bancario, eso nos permite en una fórmula 70-30, 70 recursos bancarios y 30 por ciento recursos del Infonavit, darle acceso a 1.1 millones de derechohabientes que no están activos, que tienen un ahorro promedio de 120 mil pesos, que podrán tener acceso a la Subcuenta de Vivienda por medio de un crédito hipotecario cofinanciado.

La meta es colocar 10 mil créditos de esta índole en el 2021, empezando en el primer trimestre del año que entra.

El segundo tipo de crédito que tenemos, en conjunto con Infonavit, es el de apoyo en coparticipación para la autoconstrucción y ahí tenemos 500 millones de pesos, que fondea la banca y usar el saldo de la Subcuenta de Infonavit como garantía para estos créditos.

En este caso, el Infonavit origina el crédito con los derechohabientes y aparte los administra, pero con fondos de la banca comercial.

Esto sirve para reparaciones menores hasta 73 mil pesos con plazos hasta 24 meses, y para asistencia técnica y construcción mayor hay 528 mil pesos a plazos

hasta de 24 meses. Y este programa empieza en el mes de octubre; o sea, dentro de dos días.

Creemos que ese contexto de trabajo conjunto con Infonavit está dando muy buenos resultados y está dando mayor acceso a las personas para comprar vivienda nueva o para mejorar la que tienen, pero sobre todo para que ejerzan en los casos de mejora, que en autoconstrucción.

Con eso terminamos el primero capítulo de esta conferencia, y pasamos al segundo, por favor, que es el tema de las reestructuras.

Como ustedes saben, la banca hace cinco meses echó a andar el programa de diferimientos, al cual se subieron 9.3 millones de créditos que representaban a 8.6 millones de personas. Eso gracias a los criterios contables especiales que otorgó a la banca la Comisión Nacional Bancaria y tuvo mucho éxito porque llegó a 1 billón de pesos y a 69 mil millones de pesos de intereses, 1 billón de pesos de capital.

Ahora se plantea la semana pasada el esquema de reestructuras que debemos de resaltar varias características. Primero es un programa voluntario de parte de los bancos porque el crédito, como ustedes saben, es banco por banco y cliente por cliente. Es un tema muy personal, muy personalizado, no se está lanzando un programa gremial, sino individual por acreditado y por cliente. Y por ello la sugerencia a los acreditados que estén interesados en la reestructura puedan acercarse con su banco y, sobre todo, pensar en la calidad y en el buen desempeño de su historial crediticio que les va a asegurar el cumplimiento, ahora les va a asegurar acceso en los meses posteriores a más financiamiento.

Las nuevas facilidades regulatorias se llaman criterios contables COVID y es un esquema muy detallado en donde tiene cada tipo de crédito las condiciones para la reestructura por una reducción hasta del 25 por ciento de los pagos mensuales que se componen de capital e intereses, y ahí se puede reducir el monto alargando el plazo o también reduciendo la tasa de interés.

Es importante que señalemos que la banca tiene ya echado a andar un esquema previo a este anuncio de los criterios contables COVID, esquemas de reestructura de todos los vencimientos que ya se empezaron a dar a partir de finales de agosto y principios de este mes y durante todo el mes de septiembre

que termina mañana, ya se habían llevado a cabo reestructuras aún sin esos criterios contables.

La respuesta de los clientes en términos generales ha sido muy positiva y eso es indicativo de dos cosas: uno, que el diferimiento es algo que tomaron en cuenta para fortalecer su situación de liquidez durante estos 5 meses y que reiniciado el esquema de pagos están empezando a cumplir con lo convenido adicionalmente.

Hay, por otro lado, ventajas también para los bancos en reservas, índices de capitalización e índices de liquidez que se sumen a este programa. Y esa será una decisión individual de cada banco.

Cada cliente tiene condiciones muy particulares y hay que analizarlo dentro del tipo de crédito que tiene las condiciones del acreditado, su perspectiva económica y, por tanto, las condiciones que están en la circular que permitirán el alargamiento de los plazos y dentro de ciertas limitaciones.

Aquí, lo importante es que la capacidad de pago de cada cliente es la que va a determinar las condiciones de la reestructura.

Ahora, se habló de quitas de capital en la conferencia que dio la Comisión Bancaria y la Secretaría de Hacienda, Banco de México. La banca a lo largo de su historia, en todas las épocas ha realizado quitas de capital cuando no hay alternativa. Pero sí es importante hacer notar que el no pagar capital a un banco es una pérdida para el banco de recursos que no son propios, sino que son de los ahorradores. Y es muy delicado pensar que las quitas de capital le pueden afectar a los bancos cuando hoy somos parte de la solución y queremos seguir siendo, manteniendo la fortaleza que ustedes acaban de ver en los indicadores económicos de la banca, indicadores financieros.

Por lo tanto, para los bancos el marcar en las sociedades de información crediticia en dónde perdieron dinero con un acreditado es una obligación, porque es una base de consulta para otros acreditados en donde se advierte que hubo una situación difícil con ese cliente, en particular.

Por consiguiente, la recomendación que queremos insistir es que cuidar el historial crediticio hoy es el tema más relevante para cualquier cliente de la banca en materia de crédito, eso les va a dar seguridad y confianza de que cuando

necesiten acceso al crédito en meses posteriores y con la incertidumbre de cuándo vamos a salir de la situación económica en la que estamos, es acceso a una fuente de liquidez invaluable para todos los clientes de la banca.

Entonces, estamos ofreciendo soluciones de largo plazo, para concluir, que sean favorables para los clientes que cumplan con su capacidad de pago y sobre todo con la reactivación de la economía, para que siga fluyendo el crédito y tengamos una recuperación más acelerada en los próximos meses.

Agradecemos mucho su atención y, por supuesto, estamos a sus órdenes por cualquier pregunta que tengan.

- **MARTHA DE LOS SANTOS GONZÁLEZ:** Muchísimas gracias. Daremos inicio a preguntas y respuestas. La primera pregunta está a cargo de Gerardo Flores, de Red Financiera y Mexiquense TV.

- **GERARDO FLORES:** Buenos días. La primera pregunta, nada más, don Luis Niño de Rivera, si tuvo razón entonces el Gobierno, con todos estos datos que usted nos da, de que no fue necesario un plan contracíclico para reactivar la economía.

Y segundo, aunque no se ha tocado aquí, es muy preocupante la nueva Ley de Afores que se está discutiendo en el Congreso y quería yo saber si nos podría dar una opinión, de que estaríamos esperando la desaparición de la Afores, toda vez que los fondos ahora serían trasladados a una bolsa que manejaría los recursos tanto el IMSS como el ISSSTE. Gracias.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA:** Muchas gracias por sus preguntas, Gerardo. Mire, estamos hablando de dos cosas distintas cuando tocamos el tema económico y un plan contracíclico, que cuando tocamos el tema de la situación actual de la banca.

La situación actual de la banca es muy favorable, como la vieron, seguimos siendo parte de la solución y queremos seguir apoyando a nuestros clientes. Pero el ritmo de recuperación de la economía es un tema que abarca muchos más asuntos que tienen que ver con el apoyo de gobiernos y el apoyo de entidades de la banca de desarrollo.

Por consiguiente, hay medidas contracíclicas de cierta manera, como son: los programas sociales y de apoyo a las personas de bajos recursos. Hay medidas contracíclicas con los programas de Nacional Financiera y Bancomext, pero no hay un programa amplio de mayor inversión de parte del Gobierno. Si lo comparamos con lo que ha sucedido en otros países, sí es menor, pero no es que tenga la razón o no la tenga, porque estamos todavía en una contracción económica de cerca del 10 por ciento, y probablemente por ahí cierre el año.

Entonces, no hemos terminado con el problema, necesitamos seguir trabajando juntos para salir todos de la mano de donde estamos.

El presidente del Consejo Coordinador Empresarial anunció que el lunes de la próxima semana, o sea, ayer anunció que el lunes de la próxima semana se va a presentar el Plan de Infraestructura. Eso es parte de lo que necesita la economía para volverse a levantar.

Ahora, para hablar del tema de la Ley de Afores, yo le pediría a Eduardo Osuna que nos hiciera favor de darnos su punto de vista.

- **EDUARDO OSUNA OSUNA:** Gracias, Luis. Yo diría que la Ley de Afores también es algo que está en proceso de revisión, como la misma circular. No está realmente dentro del ámbito de la Asociación de Bancos, mucho más del lado de la Amafore, sin duda está una buena parte en línea con lo que se había anunciado de hacer el incremento de las pensiones futuras de los trabajadores, lo cual va en una línea correcta, especialmente --yo diría-- porque estamos viendo los primeros jubilados de la ley posterior al 97 y que se está quedando corta, y faltaría un poco más de análisis y ver el proceso de debate que va a haber en las Cámaras para poder llegar a conclusiones.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA:** Muchas gracias, Eduardo. Le pido a Carlos Rojo si tienen algún otro concepto que quisiera agregar a este tema.

- **CARLOS ROJO MACEDO:** No, en realidad lo que decía Lalo es básicamente eso. Creemos que al final del día, a lo largo de este año, en que el empleado pueda obtener un mayor ahorro para efectos de retiro será mejor, pero habrá que ver cómo al final del día sale esta ley, una vez que en todo quede totalmente revisado.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA:** Sí, Muchas gracias. Mire, Gerardo, yo le doy un punto de vista un poco diferente en el contenido de las comisiones y sus límites.

Es muy delicado, empecemos a tener dictados de parte del Congreso con el Gobierno en imponer límites a las comisiones que son los precios por servicios. Es muy delicado pensar que tenemos mejor capacidad de análisis fuera del negocio que lo que ha dado hasta ahora la competencia entre Afores y en todo el sector financiero.

Le pongo ejemplos. El 8 de noviembre del 2018, el Senador Monreal presentó una iniciativa para limitar las comisiones del sector bancario y la banca puso mucha atención y nos pusimos a trabajar durante estos casi 22 meses o 21 meses, y hemos podido reducir las comisiones sustancialmente y hemos introducido una cantidad importante de servicios financieros digitales que han eliminado comisiones en algunos casos; eso producto de la tecnología, la competencia y la necesidad de favorecer a nuestros clientes para que sigan cerca de los bancos.

Lo mismo pasa con las Afores. Las Afores han bajado sus comisiones sustancialmente en los últimos años y seguirán haciéndolo, pero estamos a favor totalmente de la competencia y la tecnología como los principales motores y no limitaciones legislativas que nos lleven a poner controles de precios.

- **MARTHA DE LOS SANTOS GONZÁLEZ:** Continuamos con la siguiente pregunta de Expansión, Luz Elena Marcos.

- **LUZ ELENA MARCOS:** Yo quisiera preguntar sobre este tema de reestructura, quisiera saber si hay bancos que definitivamente han dicho: “No, no vamos a reestructurar”, o que nos cuenten un poquito más sobre qué cliente sí o cuáles son más viables de esta reestructura o como lo plantea la CNBV.

Y un segundo tema que quisiera preguntarles es sobre CoDi, a un año está por cumplirse y quisiera saber, pues estamos un poco lejos de 18 millones de usuarios.

Quisiera también que don Luis me diera un comentario sobre este tema, por favor. Gracias.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA:** No, gracias a usted, Luz Elena. Muy amable. Mire, el tema de los bancos para la reestructura son decisiones independientes, como ya lo hablamos, y ahí lo que necesitamos todos los bancos es hacer un análisis muy detallado de todo lo que trae la circular, que es amplio y complejo. Tiene mucho detalle en cada tipo de crédito y eso lo tenemos que analizar frente a la cartera. Cuántos acreditados tiene cada banco de los distintos tipos de aspectos regulatorios que tiene la circular.

Hasta ahora no tenemos decisiones en donde los bancos digan: “Yo ya sé lo que voy a hacer”. Llevamos 2 días, el viernes y el lunes, y hoy, mediodía.

Entonces, hay que darle una estudiada a esto a detalle y pues cada banco está midiendo su cartera, su clientela y las condiciones que son en cierta parte, como ya lo señalamos, favorables para los clientes y en otras partes, favorables para los bancos. Ese es el trabajo que estamos haciendo.

- **LUZ ELENA:** Don Luis, discúlpeme.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA:** Por otro lado...

- **LUZ ELENA:** Perdón, cuándo podrían entonces ya saber o tener este estudio.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA:** No va a ser un estudio gremial. Es cada banco, son decisiones individuales, y en la ABM tenemos una costumbre que va hasta su origen, que es hace 93 años, no nos inmiscuimos como el gremio dentro de los temas individuales de los bancos y por eso vivimos muy contentos en la ABM.

El segundo tema es el CoDi, y tiene usted razón. No podemos olvidar que la pandemia nos ha obligado al confinamiento.

Ya tenemos al 21 de septiembre, que es la semana pasada, 5.1 millones de cuentas habilitadas con el CoDi en algún teléfono inteligente. Es un crecimiento de 829 mil contra el mes anterior, contra agosto. Ese es un crecimiento relevante.

En donde estamos todavía muy por debajo de lo que quisiéramos es en el número de establecimientos que han podido adoptar el CoDi. Primero, porque el confinamiento no nos ha permitido a los bancos salir a promover con la intensidad

que lo hacíamos antes del mes de marzo, que se vuelvan parte del cobro digital los establecimientos comerciales.

Y también, junto con eso, la transaccionalidad del CoDi, por razones obvias, está por debajo de lo que quisiéramos. Pero en la medida que la pandemia nos lo vaya permitiendo, ya hemos visto algunos estados que han avanzado de semáforo rojo a naranja, a amarillo, y ya tenemos a Campeche en verde; pero, por ejemplo, la Ciudad de México sigue en naranja. Entonces, la movilidad y a operatividad siguen estando limitadas.

En cuanto resolvamos el tema sanitario tendremos posibilidad de acelerar el uso del CoDi por las instalaciones que haremos en establecimientos comerciales que lo tengan disponible para los 5 millones de clientes, que esperemos crezcan mes a mes cerca de 1 millón de aquí a fin de año.

- **MARTHA DE LOS SANTOS GONZÁLEZ:** La siguiente pregunta es para El Universal, Antonio Hernández.

- **ANTONIO HERNÁNDEZ:** Don Luis, algunas preguntas. La primera, es decir, algún cliente que quiera tomar las reestructuras con los criterios contables de la Comisión Bancaria, ¿aún no podría aplicarlos? esa es la primera pregunta.

La segunda es, entendemos el tema de las quitas, don Luis, pero considerando las condiciones extraordinarias por el efecto de la pandemia, no sé si los bancos podrían aportar un poco más en este tema, sacrificar más sus utilidades, algo referente, porque habrá clientes que ya no puedan pagar, don Luis. En ese sentido, ¿cuál es el escenario de la banca para la gente que se quedó sin empleo, que bajaron sus ingresos, no habrá apoyos adicionales, independiente de reestructurar?, ¿será inevitable que tengan una quita?

Y la última pregunta, ¿se mantienen las metas que se establecieron con CoDi el año pasado o cambia el escenario? Gracias.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA:** Muchas gracias, Antonio, siempre un placer tenerlo en estas conferencias.

Yo le pido a Adrián Otero si nos hace el favor de responder a su primera pregunta, que son los clientes que quieran reestructurar, ¿qué pueden hacer?

- **ADRIÁN OTERO ROSILES:** Hola, Antonio. Derivado que ya salió esta facilidad, como bien lo explicó Luis hace un rato, los clientes ya pueden acercarse con los bancos para ese tema de las facilidades.

Hoy en día creo que toda la industria lo que hemos tratado de hacer, conjuntamente con el regulador, es tener una total cercanía con nuestros clientes. Hoy el regulador ya nos está poniendo este marco de actuación, nos está poniendo las reglas en las cuales se pueden aplicar estas facilidades, pero bien, como lo hemos comentado durante esta conferencia de prensa, cada negociación es muy individual entre el banco y los clientes, con el objeto de ponernos adecuar a la situación y a las condiciones en las cuales están viviendo cada uno de los clientes, porque cada uno de los clientes son diferentes.

Y lo que vamos a hacer es fomentar esto, tener esta cercanía con el objeto de que se cumpla ese pago y apoyar a los clientes, en su caso, si se requiere tener esa flexibilidad. Y como ya lo hablamos, el tema de manejo de tasas y extensiones de plazo es algo que la banca lo ha hecho todo en toda su historia, no es algo nuevo, simplemente hay que adaptarse a las condiciones extraordinarias que tenemos hoy en día.

- **LUIS NIÑOS DE RIVERA:** Muchas gracias, Adrián. Antonio, el tema de las quitas es relevante, y ya lo había señalado hace unos minutos, que es una práctica también ancestral en la banca. Cuando no hay alternativa eso es a lo que se recurre, pero tenemos ahora Sociedades de Información Crediticia que dejan en claro cuál es la situación de cada cliente, con o sin estas medidas regulatorias el acercamiento de los clientes y los bancos, acreedor y acreditado, es muy relevante para determinar quién puede pagar y cuánto puede pagar, correcto.

Ahora, no se trata de sacrificar las utilidades de los bancos, se trata de mantener la solvencia de las instituciones bancarias. Ese es el punto. No es que ahora los dueños van a regalar dinero, porque ganan mucho dinero; las utilidades de la banca en lo que va de este año se han contraído substancialmente.

Y déjeme decirle algo más importante, la banca en el programa de diferimientos puso sobre la mesa el 4.5 por ciento del Producto Interno Bruto, esto es, no cobró capital por 1 billón de pesos y no cobró intereses por 69 mil millones de pesos. Eso no es un tema menor. No hay otro gremio ni del sector público ni del privado

que haya puesto tanto dinero en la mesa para ayudar a la clientela, y ayudamos a 8.6 millones de personas.

Ahora, viene la solución más permanente, de más largo plazo y esa solución requiere de una buena discusión, apertura y consideración de todos los elementos que tenga cada acreditado o persona física o moral, las quitas es solo un elemento; tiene usted ampliar el plazo que reduce el pago mensual, bajar la tasa que también reduce el pago mensual.

Entonces, son ecuaciones muy particulares que tenemos que tomar en cuenta para determinar ese contexto.

Y luego, su última pregunta, las notas del CoDi a estas alturas del año, que estamos terminando el mes de septiembre y nos quedan tres meses del año, pensar que vamos a llegar a 18 millones de aplicaciones cuando estamos en cinco, que se ve difícil, aun cuando podemos incrementarlo en 1 millón mensual. En el mes de agosto tuvimos casi 900 mil, podríamos crecer 3 millones más que nos pondría en ocho, pero vemos ahora difícil llegar a 18 millones, que era la meta inicial.

Y, por otro lado, el de establecimientos comerciales está todavía dependiendo de qué tan rápido se compone la situación de los semáforos sanitarios en el país.

- **MARTHA DE LOS SANTOS GONZÁLEZ:** La siguiente pregunta para Reforma, Charlene Domínguez.

- **CHARLENE DOMÍNGUEZ:** Muchas gracias. Don Luis, unas preguntas y la otra unas precisiones por los comentarios que ya hizo.

En primera instancia comentó que no puede determinar ahorita más o menos cuántas instituciones bancarias son las que van a poder como participar dentro del marco que ya terminó Hacienda y la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

Yo también quería saber cuántos bancos o qué porcentaje de instituciones bancarias prevén entrar a este programa de reestructuras, pero si me comenta que aún no pueden saber porque cada una está viendo la situación con sus clientes, entonces lo que entiendo y si no, por favor, acláreme, el marco que está

delineando Hacienda o las autoridades financieras es algo que ustedes sí prevén recurrir a él o realmente les están, digamos, como imponiendo un marco que a ustedes no les es atractivo como para pensar que no van a recurrir a estas facilidades, como ellos le llamaron.

En segunda instancia, quisiera también, si me puede confirmar que entonces la Comisión Nacional Bancaria y de Valores mencionó que también se iban a poder reestructurar los créditos que ahora ya están en cartera vencida derivado del COVID, y quisiera confirmar eso con ustedes.

Por otro lado, habló de que los usuarios de la banca iban a tener una marca suave en su historial crediticio, los que tenían ya como atrasos en los pagos y me gustaría saber un poco más de las implicaciones. Qué implicaciones van a tener estos usuarios que tengan esa dichosa marca suave y saber si ustedes van a seguir otorgándole en un futuro, crédito a estos usuarios.

Y, por último, me gustaría insistir con esta parte de las quitas, porque creo que el discurso es un poco encontrado. Las autoridades dijeron y anunciaron la semana pasada que sí se iban a otorgar quitas de capital y usted acaba de explicar que no es lo más conveniente. Entonces, sí es algo que se va a poder otorgar o es una medida que no va a ser ahora, digamos, como disponible para los clientes.

Y bueno, si todavía no se están utilizando las facilidades administrativas de las autoridades, cuántos clientes sí ya tienen una reestructura, porque comentó que ya se estaban empezando a dar. Muchas gracias.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA:** Muy bien. Charlene, cinco preguntas. Viene usted filosa el día de hoy. Mire, me hizo favor de contestarse, autocontestarse la primera pregunta. Que qué porcentaje de los bancos van a entrar a esto y qué porcentaje no, y si lo vemos atractivo o no.

Como le explicaba hace rato, con 2 días de análisis no tenemos respuesta para su pregunta, y que si es atractivo o no, es resultado del análisis.

Este es un tema delicado. No quisiera pasar por él rapidito, sino, créame que cada cliente es diferente y el contenido de las regulaciones que vienen en el oficio de la bancaria es complejo, tiene condiciones muy particulares de qué hacer y de

qué no hacer, tiene limitaciones, entonces le tendremos información más adelante. Ahorita, después de dos días, honestamente no tenemos ningún dato.

Ahora, el tema de reestructuras para cartera vencida y el tema de la “marca suave” y el tema de quitas, vamos a dividirlo para que nos haga favor Eduardo Osuna de tratar el tema de las reestructuras de cartera vencida, y después le pido por favor a Carlos Rojo que vea; perdón, a Julio Carranza, que vea el tema de la “marca suave”, y finalmente a Carlos Rojo que vea nuevamente la quitas, si son o no son. Entonces, por favor, mi querido Lalo.

- **EDUARDO OSUNA OSUNA:** Claro que sí, querido Luis. A ver, yo arrancaré diciendo que las reestructuras en cartera vencida, se comentó hace algunos minutos, es parte del hacer diario de la banca. Es decir, en nuestro hacer diario tenemos clientes que tienen problemas de incumplimiento, algunos de los reestructurados en cartera vigente y otros en cartera vencida.

Y hay toda una regulación de parte de la Comisión Nacional Bancaria de cómo se trata desde el punto de vista de reservas y de marcajes de buró un crédito vencido.

Aquí lo que está dando en estas facilidades o en este esquema es una serie de alicientes a los clientes para que se acerquen también, y a los bancos desde el punto de vista de estos alivios en términos de reservas y cartera vencida.

Entonces, yo lo que diría es, todos los clientes que tengan un problema históricamente los hemos reestructurado, vigentes o vencidos, y en este momento no será la excepción.

Los bancos tenemos los productos para hacer esto y una, yo añadiría que lo están poniendo en la mesa en esta circular las autoridades es un plan adicional a lo que ya tenemos los bancos y cada banco irá decidiendo qué medida toma.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA:** Muchas gracias, Lalo. En el tema de la “marca suave”, por favor, Julio Carranza.

- **JULIO CARRANZA BOLÍVAR:** Muy buenas tardes; muy buenas tardes, Charlene, muchas gracias por la pregunta. Efectivamente, el tema de la “marca suave” es algo que todavía estamos nosotros estudiando con mucho cuidado. No

está totalmente claro cómo debe de ser esta “marca suave” en el Buró de Crédito para un cliente que tiene ya un crédito.

Imagínese usted, por ejemplo, un cliente que tiene un crédito con una institución y esta institución se adhiere a los programas, a los nuevos oficios, y le pone una marca suave a su cliente y lo reestructura, pero resulta que este cliente tiene otros créditos con otras instituciones bancarias, y esas instituciones bancarias no están adheridas al programa.

Entonces, tenemos que resolver este tipo de dudas para que quede muy claro en qué condiciones la marca Suave nos va a permitir a los bancos tener muy claro lo que está pasando con las carteras en general y con los clientes.

Es por eso que si bien entendemos que la autoridad lo que está intentando hacer es ayudar para que quede perfectamente claro que ese cliente tiene una reestructura, pero todavía estamos en ese proceso de análisis y de estudio para poder ver con las autoridades estas dudas que puedan surgir al respecto en la interpretación de los oficios.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA:** Muchas gracias, Julio y con relación a las quitas, por favor, Carlos Rojo.

- **CARLOS ROJO MACEDO:** Claro que sí, Luis. Muchas gracias. Charlene buenas tardes. Gusto en saludarte.

Sobre este tema es importante decir que las quitas no se pueden ver por sí solas, ni son un objetivo como tal. El objetivo de la banca y del gobierno, por supuesto, es buscar cómo generamos las condiciones para que los acreditados puedan hacer frente a los compromisos que han venido contrayendo.

Esto, como lo hemos estado platicando a lo largo de esta conferencia, se puede lograr de distintas maneras: bajando la tasa, ampliando el plazo, una combinación de las dos, y en un último caso, evidentemente y como se ha hecho en la historia de la banca, a través de algo que pudiera ser una quita.

Pero como te digo, ese no es el objetivo, el objetivo de todos es poder generar un ambiente y un entorno en el cual los acreditados puedan pagar sus créditos.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA:** Muchas gracias. Su última pregunta es el número de clientes con reestructura. En realidad, la banca no reporta a la ABM, le reporta a la Comisión Bancaria, Banco de México sus datos operativos.

Lo único que le puedo decir, de platicar con algunos compañeros, es que la gran mayoría de los vencimientos de los diferimientos han resultado en clientes que no pidieron reestructura, sino que recuperaron su calendario de pago y están haciendo frente a sus compromisos, tan es así que ustedes pueden ver los datos de la cartera vencida de la banca y la cobertura de reservas y sigue en condiciones muy favorables; por lo tanto, nosotros anticipamos que en los casos de reestructuras que no sean la mayoría, sino al contrario, una fracción pequeña de todos los clientes que tenemos y que tuvimos dentro o fuera de los diferimientos.

No hay que olvidar que los diferimientos constituían el 22 por ciento de la cartera de la banca, eso quiere decir que el 78% continuaba con su plan original de pagos y ese 78% es el que está reflejado con puntualidad en los índices de morosidad que hasta el cierre del mes de julio son muy buenos.

- **CHARLENE DOMÍNGUEZ:** Gracias a todos.

- **MARTHA DE LOS SANTOS GONZÁLEZ:** La siguiente pregunta es para Excélsior, con Karla Ponce.

- **KARLA PONCE:** Qué tal, muy buenas tardes a todos. Señor, ya usted en otra conferencia comentaba que la mayoría de los diferimientos vencían este mes y justamente quisiera insistir en el comportamiento que se ha observado. Dice usted que la mayoría han vuelto a su plan de pagos.

Me gustaría saber si es posible que nos pueda decir un porcentaje, quizá el 70, quizá el 90 por ciento, que no son semejantes proporciones. Entonces, me gustaría insistir en este tema.

Por otra parte, ya lo dice usted bien, que está prometido el plan de infraestructura de parte del Gobierno federal; y, bueno, me gustaría saber cómo están preparados los bancos para apoyar en estos grandes proyectos que serán anunciados.

Asimismo, me gustaría que me pudiera hacer un comentario acerca de por qué no hay un esquema o un plan de reestructura gremial. Por qué, vaya, en estas charlas que tuvieron con las autoridades y los bancos no se estableció un programa de este tipo, no llegaron a los mismos acuerdos, se pedía, vaya, las reglas que se anunciaron pues son solicitudes mayores a las que la banca podía dar. No sé, si nos pudiera hacer un comentario acerca de este tema.

Y por último, saber si mantiene su perspectiva respecto a la recuperación económica, que ésta será en forma de palomita, y si nos pudiera comentar que está haciendo falta para que ésta pudiera acelerarse.

Gracias y buenas tardes.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA:** Karla, buenas tardes. Muchas gracias. A ver, si dije en otra ocasión que la mayoría de los vencimientos eran este mes de los diferimientos, estaba yo totalmente equivocado. No es el caso y si lo dije, le pido una disculpa o si así me entendió.

Mire, para que fueran todos los vencimientos en septiembre todos tuvieron que haber arrancado en abril o mayo. El programa estuvo abierto hasta el 31 de julio, por consiguiente vamos a ver vencimientos de aquí a fin de año, y vamos a ir viendo cómo se comportan.

Entonces, por mucho que quiera yo darle un número preciso de todos los vencimientos, no se han dado, por lo tanto, no lo tenemos, ¿no?

En cuanto a proyectos de infraestructura y cómo está la banca para financiar eso, yo le pido a Raúl Martínez-Ostos, que nos haga favor de atender esta pregunta.

- **RAÚL MARTÍNEZ-OSTOS JAYE:** Gracias, Luis. Muy buenas tardes, Karla. Bueno, pues realmente ha habido una serie de anuncios en materia de los planes de infraestructura, recordará el año pasado y ha habido algunos anuncios subsecuentes. Y creo que el sector productivo, incluyendo a la banca, han estado trabajando con las autoridades financieras definiendo las prioridades.

Claramente la situación de la pandemia pudo retrasar algunos de estos proyectos, inclusive, el armado de los mismo, que como saben, pues no sólo es

definir el proyecto, sino que el proyecto sea económica y financieramente viable y de esa forma priorizar cuáles son y de qué forma se están haciendo.

Sí ha habido avance en la definición de las prioridades por parte del gobierno, pero al final tanto los proyectos públicos como los privados, pues requieren un análisis minucioso en una situación como la actual, pues merece especial atención, priorizarlos, que tengan la mayor rentabilidad y, sobre todo, los que tengan un impacto importante en la generación de empleo y reactivación económica.

Entonces, es una serie de objetivos. Yo creo que la banca, como comentó en su momento Luis, cuando se anunciaron algunos de estos programas de infraestructura, pues los recursos están disponibles y pues...precisamente yo creo que la iniciativa privada, junto con el gobierno, estará aterrizando muchos de ellos en los siguientes meses.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA:** Muchas gracias, mi querido Raúl. Su siguiente pregunta tiene que ver, puntualmente, ¿por qué no hay un plan gremial de reestructuras?

Mire, déjeme insistirle en lo importante que es la individualización del crédito, la vocación de cada banco, la composición de las distintas carteras que tienen los bancos.

No tenemos ninguna ventaja en tratar de formular un plan gremial, que es muy complejo, determinar lo mismo para todos los bancos, cuando cada banco tiene, primero, la libertad de participar o no; segundo, el análisis de su cartera y sus clientes, y tercero, cómo va a apoyar a sus clientelas dentro de las condiciones de la regulación especial para el COVID.

Entonces, nunca estuvo sobre la mesa la posibilidad de un plan gremial, siempre ha sido individual. Es más, la Comisión Nacional Bancaria se reúne de manera puntual y periódica con cada banco para ver su negocio, que eso lo que un supervisor hace. Entonces, nunca pensamos en un plan gremial.

Y la recuperación económica en forma de palomita, si mal no recuerdo, fue el planteamiento que hizo el secretario de Hacienda hace varios meses.

En la Asociación de Bancos de México no hacemos predicciones sobre la economía, primero porque no tenemos un área de estudios económicos, y segundo porque es un negocio muy especializado que lo hacen analistas de distintas instituciones o de empresas que se dedican a eso.

Y nosotros lo que hacemos es tomar el compendio de todos para difundir la información entre los agremiados y que cada uno tome las decisiones que más le conviene.

- **MARTHA DE LOS SANTOS GONZÁLEZ:** La pregunta de Julio Gutiérrez, de la Jornada, la manda por escrito. “¿Qué clientes podrán entrar al programa? ¿todos? ¿los que se acoplaron al programa de aplazar créditos y no tengan ingresos lo podrán hacer?”. Y otra: “Entendemos el tema de las quitas, en la banca no están totalmente de acuerdo con ello. ¿Qué opinan sobre aplazar 60 meses créditos al consumo?”

- **LUIS NIÑO DE RIVERA:** Yo quiero suponer que Julio nos escribe, pero nos escucha, esto es: lo que le contestemos lo va a poder tomar, o le tenemos que contestar por escrito, ¿qué prefieren?

Esperemos que nos escuche.

Primero, buenas tardes, Julio.

Déjeme decirle, en cuanto a su primera pregunta, todos los clientes pueden ser reestructurados, dentro o no del programa. Ya hay bancos, como les hemos señalado, que han estado haciendo reestructuras aún sin haber tenido los criterios contables COVID, y no está hecho solamente para los que participaron en los diferimientos.

Usted señala particularmente los clientes que no tengan ingresos. La obligación que tenemos, de acuerdo a las reglas de criterios contables COVID, es que tenemos que plantear las reestructuras en función de la capacidad de pago de los clientes. Esa es una obligación que tiene la banca.

Y quien no tenga ingresos de ninguna índole tendrá dificultades en demostrar su capacidad de pago hagamos lo que hagamos. Entonces, caso por caso tendremos que irlo atendiendo.

Y para efectos de los 60 meses de crédito al consumo, que son cinco años, yo le pido a Adrián Otero que nos haga favor de atender esa pregunta.

- **ADRIÁN OTERO ROSILES:** Gracias, Luis. Hola, Julio. Buenas tardes. Yo creo que el tema del plazo, como viene, la facilidad es algo que está poniendo dentro de este marco nuevamente el regulador y va basado para el tipo de producto que tiene, que en estos casos son los créditos revolventes.

Y simplemente lo que se está tratando de ver es que tenga una flexibilidad necesaria y que también nuevamente los bancos en esas negociaciones individuales que tengan con cada uno de los clientes tengan esa flexibilidad para poder adecuarse y tratar de buscar la fórmula correcta con los clientes y tratar de apoyarlos.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA:** Muchas gracias, Adrián. La siguiente pregunta, Martha, por favor.

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

- **MIGUEL RAMÍREZ:** Buenas tardes. Don Luis, quería preguntarle, ustedes comentaron en diferentes espacios que ya habían entregado un borrador o estaban en conversaciones con las autoridades para estos esquemas de reestructuración. ¿Qué tanto se respetaron o se acordaron al final llegaron así? porque ya vimos que en otras instancias, en otras reformas planteadas se hacen cambios de último minuto. No sé si en esta ocasión fue algo similar o se respetó todo lo que se habían acordado. Gracias.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA:** Muchas gracias, Miguel. Esa es una gran pregunta y le agradezco mucho que la haga porque primero no entregamos un borrador, no funciona así el tema.

Lo que hicimos durante cinco meses, o sea, desde que empezaron los diferimientos teníamos claro que vencerían entre cuatro y seis meses y teníamos que tener un plan para seguir apoyando a los clientes, cosa que es lo que está sucediendo.

Lo que tuvimos fue una serie de reuniones con la Comisión Bancaria para discutir los distintos aspectos de qué implican reestructuras para la banca en sus distintas modalidades de crédito. Tuvimos varias discusiones.

Como usted sabe, la Asociación de Bancos de México está estructurada en Comisiones y Comités, que son especialistas los que la (inaudible) en distintos temas, en crédito, en riesgos, en finanzas, mercados, etcétera. Y los especialistas de esas comisiones tuvieron muchas reuniones con los reguladores y avanzamos de manera muy positiva y propositiva, y eso es al final lo que ayuda a construir esta regulación, que es compleja, es temporal y está diseñada para apoyar a los clientes, pero también para mantener la fortaleza de la banca.

No olvidemos que hasta ahora, la banca es parte de la solución y no parte del problema de esta coyuntura económica tan grave. Queremos que siga siendo parte de la solución.

- **MARTHA DE LOS SANTOS GONZÁLEZ:** La siguiente pregunta es para Francisco Delgado, de Infosel.

- **FRANCISCO DELGADO:** Mire, mi primera pregunta es, justo acaba usted de mencionar que hubo reuniones y entiendo que siempre hay comunicación con las autoridades. Para la presentación de este plan, qué tanto tomó en cuenta la autoridad, los comentarios o las peticiones, o estas conversaciones. O dicho de otra forma, este plan es resultado de la cooperación entre los reguladores y el sector privado, o es un plan unilateral de la autoridad que tome en cuenta algunos de los comentarios de los banqueros.

Mi segunda pregunta es en cuanto a la última diapositiva que nos pusieron, ojalá me pudieran aclarar un poco o explicar de manera más amplia a qué se refieren con las limitantes que tiene este plan, por ejemplo, ejemplo, mencionan el establecer un piso de reestructuras, ojalá lo puedan explicar.

Y la tercera es, en esa misma línea, qué podrían cambiar las autoridades en el plan que se presentó para que sea un mejor plan, para que no presente estas limitantes. Gracias.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA:** Muchas gracias, Francisco. La discusión entre los reguladores y los bancos es permanente, muy positiva y propositiva. Sí tomaron en cuenta muchas cosas y también pusieron parte de sus criterios y sus

consideraciones, es una amalgama de distintas opiniones. Pero al final la autoridad es la que firma esta disposición y es la que se responsabiliza por su contenido. Escucha y escucha permanentemente a los bancos y tenemos un buen camino siempre de discusión.

Ahora, ¿qué limitantes hay? Estoy seguro que usted ya leyó el oficio de la Comisión Bancaria, pero para reestructurar ciertos créditos, para tener acceso a los criterios que tiene contables COVID, tiene usted que reducir los pagos mensuales por lo menos al 25 por ciento; después tiene usted límites en el plazo remanente del crédito y el plazo adicional que le puede dar, en la mayoría de los casos es el 50 por ciento del plazo original. Son límites que ponen los criterios.

Y después, cambios, ya es una regulación en vigor. De momento no estamos discutiendo cambios, ya entró en vigor el jueves pasado o el viernes y estamos sujetos a su contenido.

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

- **VIRIDIANA MENDOZA:** Hola, muy buen día a todos. Muchísimas gracias por este encuentro y por la oportunidad de preguntar. Don Luis, nada más como para, y perdón por insistir tanto, pero dos cuestiones. La primera es, ¿está diciéndonos usted que aunque esta regulación ya entró en vigor, como lo acaba de decir, ningún banco está obligado a otorgar las facilidades que proponen los reguladores para las reestructuras?

Y la segunda, ¿en qué casos? Ahí hablaba de que cada banco tiene que hacer un análisis y ver si puede, si está en condiciones o no, según las condiciones de la cartera. Pero para efectos que nosotros lo podamos explicar mejor a los lectores, ¿cuáles serían las condiciones que impedirían a un banco el poder, efectivamente, otorgar este tipo de facilidades a los clientes?

Y una última sería, si se descarta totalmente que en este momento la banca mexicana esté previendo un escenario de estrés sistémico por algún deterioro que pudiera ocurrir en la cartera hacia adelante. Muchas gracias.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA:** Mire, lo primero que dice la circular de la Comisión Bancaria es que es de carácter voluntario, no obligatorio.

¿Qué decisión toma cada banco? Como ya les hemos comentado, va en función de su Cartera de Crédito, el tipo de acreditado que tienen, la capacidad de pago de los acreditados y las decisiones de negocios que tome cada banco.

El no apegarse a esto no quiere decir que no haya reestructuras, quiere decir que no tiene acceso a los beneficios en cuestiones de índices de capitalización, reservas y liquidez, pero los bancos pueden seguir operando como siempre operan, cada uno tomará las decisiones que más le convengan.

¿Qué le impide? Yo no le puedo contestar por 49 bancos o 48, no puedo. Eso sería ponerme un sombrero que ni me queda, porque sería muy grande para la cabeza tan pequeña que tengo.

Créame que no le estoy dando la vuelta a la pregunta, simplemente no tengo acceso a lo que hace cada banco y por fortuna esa no es la función de la ABM.

Luego, estrés sistémico. Mire, hasta ahorita estamos viviendo una situación muy compleja económica, una contracción muy grande, que se está reflejando en dos lugares en particular: el crédito al consumo, que ya usted vio que se ha contraído 5.5 por ciento en sus cuatro componentes, principalmente en la tarjeta de crédito y en los personales. Ahí vemos ciertamente dos cosas: uno, que los clientes no tienen interés en seguir tomando crédito y, por otro lado, que el crédito que ya tienen se acercarán a su banco a ver qué necesitan.

Y el otro punto donde vemos dificultades por la pandemia, muy particulares, es con las PyMEs, las micro, pequeñas y medianas empresas. Las PyMEs se han quedado sin actividad algunas de ellas; por lo tanto, se han quedado sin capacidad de pago. Y ahí tendremos que sentarnos una, a una a resolver en función de cuándo pueden retomar su actividad. en la Ciudad es donde todavía estamos en naranja, es más difícil que en las que ya estamos en amarillo y probablemente en verde.

Entonces, problemas sistémicos así para toda la banca en toda la economía hasta ahorita por fortuna no tenemos, pero sí tenemos problemas regionales y sectoriales.

Le doy otro ejemplo: la industria hotelera, la industria restaurantera, las líneas aéreas, están obviamente más afectadas, y hay regiones del país, como en Quintana Roo y en Baja California Sur que tienen parte muy relevante de su economía colgada de esas actividades, están muy afectadas.

Esperemos que el turismo nacional a paso y medida que se abra el confinamiento empiece a repuntar y eso ayude a todos, y para eso estamos en la banca para apoyar cuando la actividad económica empiece a resurgir.

- **MARTHA DE LOS SANTOS GONZÁLEZ:** Continuamos con la siguiente pregunta, Lupita Flores, Televisa.

- **GUADALUPE FLORES:** Yo tengo tres preguntas, don Luis, muchísimas gracias.

Por una parte, en una plática que nos habían dado, Alejandro Diego nos había comentado, por ejemplo, que negocios que están facturando menos hay posibilidades de que se les pueda apoyar en este plan de reestructura. ¿Sigue estando esta opción para los pequeños negocios, que muchos de ellos que cerraron o que podrían estar en vías de abrir y si tienen algún estimado de cuántos pequeños negocios podrían beneficiarse de esta reestructura?

Por otra parte, el dinero del Banco de México, los famosos 750 mil millones de pesos, ¿se está negociando con la Secretaría de Hacienda y con la banca de desarrollo para bajarlo ya al mercado a partir del próximo año? ¿Por qué se están tardando más, don Luis, en este dinero que se ofreció poner a disposición del mercado para impulsar a la economía?

Y, por último, ¿la baja en la tasa de interés del Banco de México está ayudando, está permitiendo a los bancos ofrecer estas reestructuras para bajar tasas? ¿Está ayudando en algo a las familias?

Y si bien esta no es un plan de reestructura gremial, pero sí tienen en una previsión de cuántas familias podrían y Pequeñas y Medianas Empresas podrían adherirse a este nuevo plan de trajes a la medida que está poniendo a disposición de los clientes la banca. Muchas gracias.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA:** Gracias a usted, Lupita. Para el tema de reestructura de PyMEs, le pido a Eduardo Osuna, por favor.

- **EDUARDO OSUNA OSUNA:** Gracias, querido Luis. A ver, yo diría que de los eventos que más nos preocuparon desde el inicio de la contingencia, sin duda, las PyMEs que son las que más pueden sufrir, por eso trabajamos muy de la mano, también, con la banca de desarrollo para apoyarlas, y salimos rápido también a las reestructuras.

Hoy, todos los apoyos para hacer los refinanciamientos están vigentes, como decíamos, estamos hoy reestructurando ya PyMEs más allá de las facilidades regulatorias, especialmente aquellas que están teniendo una baja en facturación. Justamente la lógica es esa, tienen menor facturación, tienen menor disponibilidad de ingresos, y por lo tanto, menor capacidad de pago y estamos ajustando los vencimientos y los pagos a esa nueva capacidad.

También, a muchas de ellas las estamos apoyando a través de los créditos que se están otorgando y las facilidades de la banca de desarrollo, que ya comentaba Luis en su exposición. Y yo creo que uno de los grandes retos que han tenido todas las economías en el mundo es cómo apoyamos a las PyMEs para preservar el empleo, que son las mayores generadoras de empleo en México.

Y justamente, no tenemos un dato exacto de cuántas PyMEs se están apoyando, ya lo decía también Luis, no tenemos ese agregado a nivel de la banca.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA:** Le comento, Lupita. La banca comercial, los bancos en su conjunto, tenemos 500 mil acreditados que son MiPyMEs. ¿Cuántos de esos están en reestructura? como señala muy puntualmente Eduardo Osuna, no tenemos el dato. Esos 500 mil acreditados tienen hoy 422 mil millones de pesos del financiamiento. El 44% de esos es en conjunto con Nacional Financiera y Bancomext. Todo eso fue para darle muchos datos y no contestarle porque no tengo precisión más allá de eso.

En cuanto a los 750 mil millones de Banco de México, yo le pido a Julio Carranza, que nos haga favor de tocar el tema.

- **JULIO CARRANZA BOLÍVAR:** Perdón, se cortó y no escuché la pregunta. ¿Cuál era?

- **LUIS NIÑO DE RIVERA:** La segunda pregunta de Lupita fue, las (inaudible) 750 mil millones de pesos de facilidades que otorga o tiene otorgados Banco de México, si estamos negociando con Hacienda y la bancaria sobre eso, cosa que es la ventanilla equivocada, pero cuándo y cómo se están usando.

- **JULIO CARRANZA BOLÍVAR:** Muy bien. Muchas gracias, Lupita. Buenas tardes. Primero, lo que le puedo decir es que si hay una gran comunicación con el Banco de México en este sentido, y el Banco de México ha hecho y ha propuesto diversos programas para ayudar a la liquidez de la banca y, por lo tanto, la liquidez del sistema.

Entonces, a través de diversas facilidades de liquidez, que son 10 en total, es como se está apoyando a los bancos, y desde luego que hay una parte y algunas de estas facilidades son en combinación con Nafin, para que se puedan otorgar los recursos de una manera ordenada.

Y lo que le puedo decir es que hay un gran número ya de beneficios por estos apoyos que el Banco de México ha ofrecido a los bancos. Espero con esto contestar su pregunta.

- **RAÚL MARTÍNEZ-OSTOS JAYE:** Julio, si me permites agregar nada más un par de datos adicionales en línea con lo que tú comentabas. Y buenas tardes, Lupita.

El Banco de México, como saben, anunció una serie de facilidades en diferentes ámbitos hace algunos meses, y este nuevo tema de muy corto plazo claramente se tenían que atender algunas necesidades y algunos programas y algunas de estas facilidades se hicieron, como la facilidad cuatro, valores gubernamentales, que se hizo operante muy rápidamente, y varias de estas facilidades han ido evolucionando durante los últimos meses.

El Banco de México inclusive ya extendió el plazo de muchas de estas facilidades, inclusive ha incorporado una serie de créditos como, por ejemplo, créditos hipotecarios con ciertas características y otros créditos elegibles, en las distintas facilidades para fomentarlo. Pero no quiere decir que no se hayan usado; se han usado y es más, ya en varios ya es superior a los 100 mil millones de pesos; se sigue avanzando para poder llegar a utilizarlas a su máximo, pero es un proceso que ha ido evolucionando.

Tenemos conversaciones semanales el gremio con el Banco de México sobre la firma de los contratos, sobre temas muy técnicos, pero sin duda ha sido un soporte importante para la liquidez del sistema y creemos nosotros que va a seguir siendo muy relevante en los siguientes meses.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA:** Muchas gracias, Raúl, muy amable. Y la tercera pregunta de Lupita Flores, es la tasa de interés, la reducción que ha hecho Banco de México o las 11 reducciones que lleva Banco de México, si de alguna manera ayudan a las familias. Le pido Carlos Rojo que no haga favor de atender esta pregunta.

- **CARLOS ROJO MACEDO:** Gracias, Luis. Claro que sí, Lupita. Buenas tardes. Por supuesto que todos los créditos que están, por ejemplo, a tasa variable se ven beneficiados de estas bajas en la tasa, y evidentemente hacia adelante todos los créditos nuevos que se contratan están haciéndose en muchos casos a tasas por debajo de lo que se estuvieron haciendo en el pasado.

Así es que la respuesta corta es: sí, sí se benefician las familias.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA:** Eso es por el lado, llamémosle, activo de los bancos; o sea, los créditos.

Pero también tenemos el lado pasivo, que es la captación, y ahí evidentemente los impacta, porque los bancos nos vemos obligados a seguir las líneas de reducir las tasas de Banco de México en los dos lados del balance.

- **MARTHA DE LOS SANTOS GONZÁLEZ:** La última pregunta que tenemos para despedir esta videoconferencia de prensa es a cargo de Edgar Juárez, de El Economista, y la mando por escrito: “¿Las autoridades no consultaron con el gremio el documento final del programa? ¿El programa pudiera hacer que se frene más el otorgamiento de crédito en los próximos meses?”

- **LUIS NIÑO DE RIVERA:** Edgar, buenas tardes. Gracias por estar con nosotros. Los reguladores y la banca, como ya les hemos comentado, dialogamos ampliamente. Llega un momento en que los reguladores tienen que tener un documento final y emitirlo, hacerlo público para que entre en vigor.

Nosotros, hasta una semana antes de que saliera en vigor, estábamos en diálogo y finalmente salió la semana pasada. Así es como sucedió.

El documento en particular, la circular tiene que ver con reestructuras, no está ligado necesariamente a si los bancos quieren prestar o no. El crédito nuevo, que siempre está disponible en la banca, es una cuestión de vocación de los bancos.

Si usted ve la competencia tan intensa que tenemos hasta este momento en crédito hipotecario y es el de los dos créditos que más crecen es probablemente el que tiene mayor crecimiento, está en plena oferta, porque inclusive con tasas más bajas, porque la competencia en el mercado continúa.

El crédito al consumo no, está en la situación opuesta, principalmente por falta de demanda.

Como usted sabe, Edgar, el crédito es una cuestión de oferta y demanda; la oferta está en consumo, la demanda no, porque los acreditados no sienten que es el momento de salir a comprar cosas.

La banca tiene como vocación y como negocio prestar y en eso estamos siempre. Hay épocas más difíciles como esta y tenemos que ser más prudentes en cómo manejamos el crédito para que se pueda recuperar.

Le hacemos un bien a quien le prestamos con capacidad de pago y no se lo hacemos a quien no puede hacer frente a sus obligaciones, y esa es nuestra principal responsabilidad.

- **MARTHA DE LOS SANTOS GONZÁLEZ:** De parte de la Asociación de Bancos de México, agradecemos a todos los medios de comunicación haber estado en esta videoconferencia de prensa. Muchísimas gracias.

- **LUIS NIÑO DE RIVERA:** Gracias, buenas tardes.