

CIUDAD DE MÉXICO, 03 DE DICIEMBRE DE 2025

VERSIÓN ESTENOGRÁFICA DE LA CONFERENCIA DE PRENSA OFRECIDA POR EMILIO ROMANO, PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN DE BANCOS DE MÉXICO (ABM) Y POR EL COMITÉ DE DIRECCIÓN, EN LA SEDE DE LA ASOCIACIÓN.

- **EMILIO ROMANO:** Muy buenas tardes a todas y a todos.

Me da mucho gusto darles la bienvenida a nuestra última reunión que tendremos este año, y obviamente están cordialmente invitados el día 10 de diciembre a nuestro coctel de fin de año, va a ser comida.

A ver, dinos qué va a ser, por qué no nos dices, Maribel.

- **MARÍA ISABEL QUIROGA:** Están todos invitados el próximo miércoles 10. Ya les hicimos llegar la invitación a la celebración de fin de año, es en el Hotel Hilton a las 2:30 de la tarde, y muy contentos de poderlos recibir ahí, y también de estar hoy con todas y todos ustedes.

Como siempre, les damos la bienvenida a esta conferencia de prensa de la Asociación de Bancos de México.

Quiero presentar a nuestro Comité de Dirección, ya los conocen, pero está encabezado por nuestro presidente Emilio Romano, por los vicepresidentes Jorge Arce, Tomás Ehrenberg, Mauricio no está, Felipe García Moreno, Jorge del Castillo y por nuestra directora general, Regina García Cuéllar.

Te cedo la palabra Emilio, para dar inicio a esta conferencia, como de costumbre, y al final vamos a tener una serie de preguntas.

Entonces, bienvenidos todos.

- **EMILIO ROMANO:** Muchísimas gracias, Maribel. Vamos a empezar con la presentación y luego entramos a preguntas y respuestas.

Nada más quisiera mencionarles que estamos saliendo, tuvimos nuestra reunión de Asociados hoy por la mañana, fue una reunión muy positiva, tuvimos avances muy interesantes en los frentes, en los cuatro pilares de la ABM. Y luego tuvimos una comida con autoridades, que nos acompañó el Secretario de Hacienda y la Gobernadora del Banco de México, también en este mismo contexto de mucha colaboración, mucho diálogo en todos los temas que tenemos en la agenda.

Sin más, voy a las perspectivas macroeconómicas. Y aquí empezar por destacar que, como saben, en 2025 todavía México no está creciendo a su potencial, estamos viendo con cierta preocupación el crecimiento económico en 2025. Ya Banco de México bajó su estimación al 0.3 por ciento, del 0.6 al 0.3 por ciento, todavía el promedio está en 0.6, pero con miras a la baja.

Eso es una noticia que no nos alienta mucho, porque este año ha sido un año de crecimientos bastante nivelados, pero importante mencionar que esto se ha debido principalmente a factores externos, como el menor crecimiento global, la incertidumbre política y la revisión del Tratado de Libre Comercio que, como saben, se está llevando ya a acabo para poderlo revisar el año que entra.

También ha habido factores internos, como el tema de la desinversión nacional, ha habido cierta desinversión nacional y menor producción, especialmente en actividades secundarias. Y, por otro lado, el enfriamiento en el mercado laboral y una desaceleración en el mercado del consumo privado que parte se deriva a que este año las remesas han estado mostrando un crecimiento menor, una reducción ya enero a la fecha hay más o menos el 5 por ciento de reducción y los salarios mínimos han estado creciendo a un menor ritmo.

Las expectativas de inflación estamos en el 3.6, como ven las metas de Banxico es llegar al 3 por ciento para fines del 2026, 3.5 para este año, estamos muy cerca de llegar a esta meta y las estimaciones todavía hay quienes lo ponen para 3.7, 3.9, pero ya estamos dentro de un nivel de tener la inflación bajo control.

Las tasas de descuento en México están al 7.25, esperamos que nuestra expectativa es que haya una reducción adicional de aquí al cierre del año para cerrar en 7 por ciento. Y la tasa de descuento de la FED, nuestra posición es que va a haber todavía una reducción de aquí a fin de año para ubicarla entre 3.5 o 3.75 de un nivel de 3.75 a 4.

Los indicadores bancarios como ya habíamos visto hay una muy buena confianza en el sistema bancario y eso lo demuestran las cifras, en la captación a septiembre del 2025 vemos un crecimiento del 7.2 por ciento en la captación general, en la parte de depósitos a vista tenemos un crecimiento del 7 al 2 por ciento; en fin, esto demuestra que la captación está creciendo todavía muy por encima del crecimiento del PIB, cosa que demuestra que hay una plena confianza en la banca de México.

Por otro lado, en la cartera de crédito el crecimiento ha sido todavía mayor, es 8.6 por ciento en términos nominales de enero a la fecha, y eso principalmente está bien distribuido entre empresas y consumo más o menos la mitad, consumo viene creciendo al 13 por ciento, una tasa muy importante al alza.

Y esto lo que demuestra es que estamos prestando a un porcentaje mayor al que estamos captando, el crecimiento de la captación está en 7.5 por ciento, el crecimiento de la colocación está en 8.6 por ciento. ¿Qué quiere decir? Que la banca está prestando más rápido, está prestando incluso más rápido de lo que está incrementando su captación.

Y la fortaleza de la banca ya lo hemos mencionado, decirles que estamos a niveles de reservas, en niveles de cobertura muy alto, 147 por ciento en niveles de capitalización, los más altos en la historia, 20.4 por ciento de índice de capitalización cuando el mínimo regulatorio es 10.5 por ciento; y los índices de morosidad en 2.2 por ciento, que están a un nivel bastante promedio.

Y, por último, el coeficiente de cobertura de liquidez también en un nivel muy alto de 326 por ciento cuando el mínimo es el 100 por ciento. Entonces, tenemos sin duda una banca muy sólida.

Y algo que quiero resaltar --si nos regresamos ahí, lo tenemos en la parte de arriba; ah, no, perdón, es en la que sigue-- es que al cierre de 2025 el crédito mantiene --como veíamos-- un crecimiento muy importante, estamos esperando que crezca la estimación del cierre del 25, que crezca el crédito a niveles del 4.3 por ciento real, 8.3 por ciento nominal, y esto con un crecimiento económico, como veíamos del PIB del 0.3 por ciento, es una gran noticia.

Quiere decir que el crédito sí se ha desacelerado, pero, sin duda, no a la velocidad y seguimos colocando créditos muy por encima del crecimiento de la economía.

Algo muy importante, lo que dice el título de la lámina, es que hemos avanzado en el porcentaje del crédito contra el PIB en 2 puntos porcentuales en el último año, para llevarlo del 36.8 al 38.8 por ciento del PIB.

Si no me falla la memoria, debe ser el nivel más alto en los últimos, por supuesto, los últimos 20 años y uno de los niveles más altos históricos que hemos tenido y es una de las metas que tenemos muy claras, el poder seguir incrementando el nivel de crédito como proporción del PIB para llegar a niveles comparables a nuestros principales socios comerciales.

El resultado del Buen Fin, aquí decirles que tenemos muy buenas noticias. Como saben, el Buen Fin tiene todas las ventajas que conocen, meses sin intereses, devoluciones y bonificaciones, puntos de recompensas, tasas, intereses especiales, seguros y también beneficios en comercio electrónico.

Y logramos observar un incremento del 16 por ciento en las transacciones promedio diarias. Hubo 196 millones de transacciones, 16 por ciento más que el año pasado, y aquí pueden ver en tarjetas de débito el crecimiento fue del 14 por ciento y en tarjetas de crédito del 20 por ciento. Entonces, fue muy buen Buen Fin.

Pasamos a las tasas de intercambio. Las tasas de intercambio, decir, resaltar, este es el tema principal de lo que queremos tratar el día de hoy, es enfocarnos en el nivel de efectivo que tiene la economía y la necesidad de avanzar de

manera muy contundente en materia de digitalización de las finanzas y del sistema financiero y bancario mexicano.

Ponerles, en perspectiva, México se muestra como, las transacciones diarias que se realizan en efectivo en México son el 80 por ciento, comparado con países como Jamaica, Cuba, Irak, Pakistán; bueno, todavía están peores, pero Colombia; bueno, Chile ya está en un 60 por ciento, y de ahí pueden ver países que han llegado, incluso al 10 por ciento, como es Australia y Canadá.

Claramente México sobresale por el nivel tan alto de transacciones en efectivo de la economía, cosa que hace que tengamos un nivel de efectivo muy alto y eso genere todas las consecuencias no positivas dentro del ciclo virtuoso de la bancarización del país. Y esto tiene que ver con el proyecto de disposiciones sobre redes y medios de pago.

Como saben, uno de los pilares más importantes de la ABM, nuestro objetivo 2030 es la digitalización y la bancarización, y nuestro objetivo es reducir el uso de efectivo y avanzar en la digitalización de manera muy agresiva como una forma de incrementar la inclusión financiera.

El círculo virtuoso lleva a que en la medida en que vayamos eliminando el efectivo o reduciendo el efectivo de manera sustancial, hay primero mayor inclusión financiera, mayores productos bancarios, mayor movilidad social y menores costos de transacción, ya que el efectivo es muy caro y muy peligroso, mayor información crediticia para poder prestar más y mejor.

Mayor profundidad en el sistema bancario, lo que hace que bajen los costos. Mayor seguridad tanto física como para los bancos también en resiliencia en temas de lavado de dinero y de actividades ilícitas, en fin.

Todo el ciclo se vuelve virtuoso en el momento en que podemos hablar de una economía digital.

Es por eso de que la presidenta Claudia Sheinbaum nos decía hoy, el Secretario de Hacienda, nos acompañó también Pepe Merino, el jefe de la Unidad de

Digitalización, nos hizo ver que la señora Presidenta lo tiene también claro como uno de los objetivos principales para poder avanzar en el desarrollo de nuestro país, el avanzar en la digitalización. Entonces, estamos muy bien acompañados aquí con todas las áreas de gobierno enfocadas a lograr este objetivo.

Y aquí lo más importante en el tema de los cambios que se propusieron es que nosotros coincidimos, compartimos el objetivo de poder lograr la aceptación universal de los medios de pago digitales.

Y para ello lo que consideramos que es muy bueno de todas estas nuevas medidas que están ahorita, como saben, en CONAMER, sujeta a comentarios de la iniciativa de las reglas, es el que podamos reacomodar los intercambios de valor que se dan entre los emisores, entre los adquirentes, entre las redes, entre todos los jugadores también en comisiones, descuentos a establecimientos para que el canal digital, primero, penetre lo más posible y, segundo, lo haga al menor costo posible.

Y las propuestas que nosotros hemos hecho aquí para poder llegar a robustecer el objetivo, llegar al beneficio que estamos buscando en lograr este ecosistema de pagos digitales. Hicimos unas contrapropuestas nosotros al gobierno que están siendo consideradas y que ha habido mucha apertura por parte del gobierno federal.

La primera es la creación de un ecosistema cero para promover la aceptación de pagos digitales en micro y pequeñas empresas que no están hoy por hoy digitalizadas. Un ecosistema cero que sea cero en toda la cadena, no solamente en la tasa de intercambio del emisor, sino también en la tasa de descuento al establecimiento para que sea una tasa cero de verdad en la toma de pagos digitales para micros, pequeñas empresas.

Los que están en la cuenta N2 aumentando el monto de lo que estamos pidiendo que se aumente el monto máximo para la cuenta CN2 y con eso lograr eliminar por completo el argumento de cualquier empresa pequeña y mediana de no tomar el plástico por un tema de costos.

El otro que estamos proponiendo es que se ajuste el CoDi y Dimo, que se emita automáticamente el CoDi y Dimo con la apertura de cualquier cuenta, que se publique y que se homologue y que se facilite la transaccionabilidad con el CoDi y el Dimo.

Y con otros medios de terminación, tanto persona a persona, como persona a comercios para que logremos tener un sistema de pagos ágil digital que pueda competir también de manera muy eficiente con el pago en tarjeta de crédito y débito.

Esto creemos que es fundamental y creemos que tenemos ya lo más difícil que es el SPEI, ya falta nada más el CoDi y Dimo y estas terminaciones para que puedan ustedes usar código de barras o el código QR o el celular para poder realizar sus transacciones. El poder hacerlas en contacto de que los celulares puedan servir para cobrar y para pagar y ya sirven para pagar con el tema de los que tienen celulares inteligentes.

Pero también para cobrar, y con eso superar incluso la experiencia que ha tenido India y Brasil, con la cual ya hemos platicado del Codi y del Pix, y en India no sé cómo se llama, pero en Brasil se llama Pix.

Y la otra propuesta es que impulsemos la digitalización de pagos en giros emblemáticos, a que sean intensivos en el uso de efectivo y que tengan mucha transaccionalidad y tickets de bajo monto, como son carreteras y como son servicios gubernamentales, gasolineras, en fin, todos estos giros que pueden o que ayudarían mucho a encadenar el mundo digital.

El que los incluyamos en un esquema preferencial de tasas de intercambio para que podamos profundizar la penetración de la experiencia digital ahí y llegar incluso a fomentar que estos ciertos giros emblemáticos sólo reciban el pago en materia digital.

Entonces, esto es muy importante, el que podamos llegar a un acuerdo como el que estamos comentando, con Banco de México y la Comisión Nacional Bancaria

y de Valores para acomodar los incentivos adecuados, para que los emisores de tarjetas sigan emitiendo tarjetas y tengan el incentivo de hacerlo.

Porque son una parte fundamental de la digitalización para que los establecimientos y los adquirientes también tengan los incentivos correctos para recibir el efectivo y para descontar el pagaré, y con eso poder lograr que la autopista digital en México esté plenamente pavimentada y que las tarifas o los costos sean mucho menores a los del efectivo hoy por hoy.

Con esto, lo que es importante es decir que también hay que reconocer que solamente, que los pagos digitales no dependen únicamente de reducir los costos, también hay hábitos culturales. Muchas veces la gente está acostumbrada a usar el efectivo, hay educación financiera, a veces piensan que es más peligroso tener su dinero digital que de tenerlo en efectivo; imagínense, hay gente que realmente opera en ese entendido.

También hay comercios que están, por ejemplo, hay cadenas, como la cadena de la construcción y la vivienda y otras cadenas, como del comercio en pequeñas y medianas ciudades, donde están plenamente operando en efectivo.

Políticas públicas, también infraestructura, donde hemos visto que los países que avanzan más rápido son los que logran limitar el efectivo a través de obligar que cualquier trámite público sea digitalizado y cualquier pago gubernamental se haga vía electrónica.

Los incentivos económicos y tecnológicos también, el hacer más caro el tener el efectivo, el conseguir el efectivo, el depositar el efectivo que el digital y dar promociones al digital, como lo hacen las tarjetas de crédito y débito es algo fundamental.

Y, por último, y creo que con mucho enfoque, es el tema de la percepción de fiscalización y trazabilidad.

Aquí hay un tema muy importante, donde consideramos que una de las barreras más importantes para que la gente dé el paso digital es la percepción de que esto

le va a llevar una fiscalización. Esto tiene que ver con la gran cantidad porcentual que representa el mercado informal en México, aproximadamente el 54 por ciento de la economía está en el mercado informal.

Esto nos lleva a que hoy por hoy muchas empresas, especialmente pequeñas y medianas empresas, y también muchas personas físicas prefieren o piensan que el hacer pagos digitales los va a llevar a una fiscalización, y los lleva a seguir operando el efectivo.

Y lo que hemos aquí hecho y lo que estamos trabajando es poder desasociar lo que es digitalización de fiscalización, para que una cosa sea hacer pagos digitales, operar con CoDi, con Dimo, con SPEI, con tarjetas de crédito y débito, y otra muy diferente es la fiscalización que se lleva a cabo no de manera automática quien hace pagos digitales, sino de manera específica cuando se hacen auditorías al respecto.

Los datos muestran que sí ha habido un avance en la digitalización, aunque vamos lentos, estamos avanzando. Si ven, de 2018 al 21 hubo un brinco importante en población que utiliza el efectivo o una reducción de la población que usa el efectivo, del 87 al 79, y ahora al 74 por ciento. Entonces, sí ha habido un avance.

También ha habido un avance en crecimiento de los contratos en la banca digital, hay tres veces más que en el 2018, operaciones con banca digital también han crecido a tres veces, 300 por ciento, y en operaciones en terminales punto de venta ha crecido casi en dos veces.

Entonces, sí hemos crecido, pero aun así tenemos uno de los niveles más altos de efectivo en la economía, comparado con cualquier economía, especialmente del nivel del desarrollo de México.

En la agenda, ya casi por terminar, como saben, nuestros planes estratégicos, la digitalización y bancarización, la educación financiera, el impulso al crédito y el empoderamiento y satisfacción del cliente, con los objetivos que

coincidentalmente están mencionados aquí y que coinciden plenamente, no para nuestra sorpresa; sino para nuestra satisfacción.

Coinciden plenamente con el estudio que se hizo para identificar los factores que limita la inclusión financiera en la juventud en México por parte de las alianzas de la inclusión financiera. En colaboración con la Comisión Nacional Bancaria y de Valores resulta que encontraron estos mismos elementos y objetivos como las barreras o las necesidades o las acciones y los objetivos para poder llevar a cabo estos pilares estratégicos.

Entonces, ahora más que nunca estamos confiados que la agenda de la ABM es una agenda muy robusta, respaldada incluso por estos estudios.

Pasamos al convenio que firmamos ConMéxico, algunos nos acompañaron aquí. Me gustaría resaltar que fue ConMéxico, agrupa a las principales empresas de consumo del país, empresas insignias de consumo del país.

Y el objetivo de este acuerdo es trabajar con estas empresas insignias grandes que cubren a todo el país y que además tocan a muchas pequeñas y medianas empresas, tanto como proveedores, como con clientes, para que a través de estas empresas se acerquen a los bancos para poder formalizar sus créditos, formalizar su vida digital bancaria.

¿Cómo se va a dar? La idea es que estos clientes grandes piensen en empresas panificadoras masivas, empresas de consumo de refrescos, grandes, empresas de consumo que cubren toda la república, la capacidad que ellos tienen de identificar sus clientes y proveedores que no están hoy por hoy bancarizados.

Llevarlos de la mano al banco de su preferencia y compartir con el banco previa autorización de cada uno de estos clientes o proveedores su información del historial de pagos para que podamos como bancos simplemente conocer su historial de cumplimiento en pagos y cobros de estos MiPyMEs y con esto poderles otorgar crédito.

Esto es muy importante porque esto nos va a permitir, estamos confiados el poder amplificar y multiplicar el esfuerzo de bancarizar y de incrementar el número de empresas que cuentan con créditos bancarios.

Como saben, bueno, ahorita hablamos del Plan México en la que sigue, entonces hablamos del Plan México por qué está muy atado con el Plan México, que estas son las mesas, ya las habíamos platicado la vez pasada, estas son las mesas que tenemos organizado el trabajo del Plan México, son las que están aquí mencionadas, no las voy a repetir, ya las conocen.

Y también esto, algo importante es que logramos validar en una revisión en otros países que han logrado bancarizar y digitalizar sus economías, que son estas mismas las prioridades y las mesas. Entonces, también hay mucha rigidez, mucha coincidencia en las agendas y en las mesas de trabajo.

Y con esto ya al día de hoy hemos logrado un avance cuando tuvimos la convención hace ya unos meses nos comprometimos a incrementar el universo de MiPyMEs con crédito bancario del 24 por ciento al 30 por ciento. Les comento que ya se ha incrementado, pasó del 24.6 al 26.4, casi 2 por ciento de incremento en la colocación de créditos a las MiPyMEs.

Y, por otro lado, el nivel de crecimiento habíamos hablado de un nivel de crecimiento del 3.5 por ciento, estamos creciendo incluso al 4 por ciento.

Esto es muy importante porque a seis meses de la firma del proyecto, del acuerdo con la Presidenta de la República estamos mostrando un crecimiento muy importante en esta materia.

También en temas de tasas hemos visto que la tasa promedio a las MiPyMEs se ha traducido del 16.25 por ciento en el 24 al 14.52, dos puntos porcentuales en promedio, esto también refleja la intención de la banca de seguir colocando créditos a las tasas más atractivas posibles que es nuestro objetivo y con exprés o sobretasas arriba de la tasa de referencia del Banco de México de lo más bajo posible dependiendo del crédito.

Me gustaría aquí reiterar que uno de los componentes fundamentales del logro de este objetivo es que la banca de desarrollo ya se unió al programa, ya tenemos un programa de garantías con Bancomext y con Nafin, el monto comprometido por ambos bancos es de 120 mil millones de pesos.

Los sectores estratégicos son los sectores que están en el Plan México, se los repartieron, algunos los atiende Nafin, otros los atiende Bancomext.

Y los beneficios de estas garantías es para que nosotros podamos dar créditos con mayor profundidad en las cadenas de suministro de proveedores, tanto directos como indirectos, a la cadena de valor de estos sectores estratégicos.

¿Qué quiere decir? Que no solamente es el sector estratégico per se, pero también es el sector que le está proveyendo de bienes y servicios a este sector estratégico.

Les pongo un ejemplo. Por ejemplo, la industria inmobiliaria, las naves industriales es un precursor de un crecimiento en cualquiera de estas industrias y, por lo tanto, también está sujeta al beneficio.

Si pasamos a la que sigue, ya conclusiones, y con esto termino, para decirles que en la banca estamos muy comprometidos con seguir impulsando el crédito, seguir creciendo y mejorando la penetración del sistema bancario para poder crear mayores oportunidades, mayor movilidad social, mayor bienestar a los mexicanos.

Estamos trabajando también coordinados con las autoridades, con muy buena apertura.

Hoy les decía que tuvimos un diálogo muy abierto con el Secretario de Hacienda, con el Presidente de la Comisión Nacional Bancaria, con la Gobernadora del Banco de México, en fin, había más de 20 autoridades en la comida el día de hoy, donde se dialogó abiertamente los temas y hay coincidencia en el interés de seguir avanzando de manera conjunta, dialogando y negociando para encontrar

el equilibrio adecuado para las diferentes medidas que se están tomando y que se tomarán en el futuro.

También continuar avanzando en el Plan 2030 con nuestros aliados estratégicos para que aceleren el impacto de nuestros objetivos.

Y, por último, el Plan México, con la alineación plena que tenemos con ayudar y potenciar el crecimiento económico del país, no solamente con los créditos a las personas y a las pequeñas, medianas empresas, sino también financiando los grandes proyectos de infraestructura, de energía y de equipamiento que requiere México para este crecimiento que estamos esperando que retome vuelo a partir del 2026.

Entonces, con esto, esta es la presentación que teníamos, y con muchísimo gusto abrimos a preguntas.

Por favor.

- **MARÍA ISABEL QUIROGA:** Gracias, Emilio. Vamos a iniciar la sesión de preguntas y respuestas. Les pedimos, como siempre, que en la medida de lo posible realicen una pregunta por medio, para darle oportunidad a todos. Empezamos con Julio Gutiérrez, de La Jornada, por favor.

- **JULIO GUTIÉRREZ:** Primero, nada más, por favor, un comentario sobre la elección de Ernestina Godoy al frente de FGR, ¿cómo lo ve el sector bancario, ¿qué opina al respecto?

Y nada más abundando un poquito en la presentación y que ya estamos en diciembre, ¿qué les dice este fin de año, qué les dice este 2025 respecto a la economía, respecto a la actividad crediticia y, sobre todo, cómo ven el 2026 en materia de crédito, en materia del negocio meramente, en materia quizá de niveles de impago?

¿Cómo están viendo el próximo año ustedes?

- **EMILIO ROMANO:** Primero, nosotros también nos estamos enterando en el Senado de esta votación.

Lo que te diría es que nosotros estamos confiados en que las instituciones de México y el Estado de derecho van a continuar fortaleciéndose, y contamos con que la nueva Fiscal General de la República, una vez que ya quede formalizado su nombramiento, continúe con este camino de fortalecer el Estado de derecho.

Como saben, estamos recientemente adoptando reformas en materia judicial, que traen muchos elementos que se están acomodando en esta estrategia, en esta nueva estructura.

Este cambio también abona a estos ajustes que están habiendo, y todos ellos, confiamos en que van a poder contribuir a contar con un estado de derecho.

Quiero hacer notar que uno de los principales requerimientos para que la banca pueda crecer y el país pueda crecer es que el que haya certidumbre, y el que haya certidumbre es que haya previsibilidad.

La incertidumbre acaba con la inversión, la incertidumbre acaba con el crédito, acaba con la voluntad de crecer, es por eso de que es muy importante en México que tengamos las reglas claras, que se apliquen de manera imparcial, pronta y expedita, y es en contexto contamos en que la Fiscalía va a hacer y va a abonar en ese sentido.

¿Qué estamos esperando para el 25? Como veíamos, Julio, estamos esperando un 25 que cierra con un crecimiento que no es el que esperamos, un crecimiento que está lejos del potencial del país. Nuestro país debe estar creciendo a niveles del 3, 4 por ciento, y no tenemos por qué no estar creciendo a esos niveles en la medida en que tengamos certidumbre, de que las reglas estén claras, y todo lo que platicamos. Entonces, este año ha sido un año de transición, principalmente.

Y hay que ser muy honestos, la principal incertidumbre ha sido por el reacomodo de las cadenas productivas a nivel global, por la decisión de nuestro principal socio comercial de reestructurar sus alianzas.

En las cuales, como hemos platicado, creemos que México va a quedar, va a acabar con un beneficio incluso mejor del que teníamos de quedar relativamente por debajo de los demás países en tarifas, en aranceles, y con esto con una posición todavía más ventajosa de ser el país por excelencia de producción y de integración de las cadenas de producción en Norteamérica.

Entonces, si bien este año es un año que decepciona en materia de crecimiento, el año que entra consideramos que un crecimiento arriba del 1 por ciento es factible.

¿Por qué no arriba el 1 por ciento? Bueno, creemos que puede ser mayor al 1 por ciento, pero todavía no tenemos visibilidad de qué tan cercano en el año o qué tan lejos en el año se van a ir dando estas nuevas claridades, digamos, en materia de comercio exterior y en materia del T-MEC. En la medida en que se den más temprano en el año podríamos estar viendo crecimientos más altos.

También tiene que ver con cómo se desempeña la economía de los Estados Unidos de América, que es fundamental para la economía mexicana.

Y en el 27 sí tenemos un estimado de ya crecer por arriba del 2 por ciento y poder empezar a ver a México con una integración norteamericana mucho más ágil como la que empezamos a ver hace unos años.

Y entonces, nuestra perspectiva de corto plazo es la que es, que te comentaba, pero la perspectiva de mediano plazo es una optimista.

- **MARÍA ISABEL QUIROGA FERNÁNDEZ:** Charlene Domínguez, de Reforma, por favor.

- **CHARLENE DOMÍNGEZ:** ¡Hola! Buenas tardes. Emilio, les quiero hacer una consulta sobre una parte que viene en la Reforma a la Ley de Amparo, con esta parte de que ya no se van a otorgar suspensiones provisionales cuando se vinculen las cuentas al lavado de dinero.

Hasta el momento hay algunos analistas que han advertido que esto sí generaría un bloqueo masivo de las cuentas, tanto de empresas como de personas físicas.

Y quiero preguntarles si esta es la misma lectura que ustedes tienen y si no es así si nos pueden explicar, por favor, qué interpretación y qué impacto va a tener esto en los usuarios de la banca, para tener claridad porque obviamente las versiones cambian y si es importante que la ABM dijera realmente cuál es, cómo va a aterrizar esto de la Ley de Amparo.

Y la segunda, preguntarles, ¿por qué si el Banco de México ya ha hecho diferentes reducciones a la tasa de interés de referencia, por qué hasta ahora no se ha visto el impacto en los créditos al consumo? Hay productos que todavía tienen tasas arriba del 40 por ciento.

Entonces, desconozco la verdad cómo sea la aplicación, sé que no es un impacto directo cuando baja Banxico directamente se localice, pero en ese sentido, ¿qué va a pasar con la tasa de interés a cierre de año o hasta cuándo se podría ver, digamos, una reducción del crédito barato? ¿Qué es lo que en general, todos esperan cuando escuchan que Banxico reduce la tasa? Por favor.

- **EMILIO ROMANO MUSSALI:** Primero las preguntas, no sé si quiera comentar alguien el tema.

Yo no tengo todo el dato, si quieres lo platicamos terminando la reunión para que la gente que nos especializa se comuniquen.

Creo, tengo entendido que venía una parte que se arregló para efecto de no dejar desprotegida esta parte de la suspensión en materia del amparo en los créditos fiscales, creo que había un tema de la discrecionalidad en la designación de garantías, si no mal recuerdo, pero no tengo yo clara la redacción.

Sé que se logró modificar de manera favorable ciertos cambios que se estaban proponiendo, pero déjame contestarte con claridad con esto terminando la reunión.

- **MARÍA ISABEL QUIROGA:** Y tenemos información que te podemos hacer llegar, con mucho gusto.

- **EMILIO ROMANO:** Y la otra, es decir, las tasas, lo más importante de las tasas es que haya una competencia abierta en el mercado.

¿Por qué? Porque como les decía, los bancos estamos hechos para prestar, y para prestar la oferta y la demanda nos indica que el préstamo, el precio del préstamo es la tasa.

Entonces, un banco que no presta es un banco que no gana, es un banco que no puede crecer, es un banco que tiene, su dinero lo tiene que utilizar en propósitos menos rentables.

Entonces, para un banco no tiene sentido el prestar a una tasa que sea mayor a la que corresponde al riesgo y al producto y a otras consideraciones, obviamente, plazo y demás.

Entonces, yo te diría, desde esa perspectiva, lo más importante y lo que hemos estado fomentando nosotros es que haya mayor competencia, ya somos 54 bancos.

Hay bancos que están llegando con modelos digitales muy modernos, hay bancos que llevan mucho tiempo en el mercado, que se han cambiado sus modelos para poder ser más ágiles, y ellos están compitiendo, ofreciendo tasas.

Entonces, yo te diría, las tasas, dependiendo del producto, sí se están moviendo; si se están moviendo en la velocidad en que Banxico las mueve, muchas de las tasas se mueven.

Hay muchos créditos que están pactados en tasas variables y esas se mueven de inmediato.

Hay otros créditos que tienen tasas fijas o que se van *repraiceando*, como dirían en un *spanglish* medio raro, de manera paulatina, y esos sí tienen un tiempo que

tarda en bajar la tasa. ¿Por qué? Por el efecto de cómo se calcula la tasa y tardan seis a nueve meses.

Hay otro tema, por ejemplo, el de las tasas fijas en materia hipotecaria, que sí me gustaría, y yo no sé si quisiera ahí Jorge hacer un comentario, porque en el caso concreto de tasas hipotecarias creo que hay un muy buen caso de ejemplo de cómo las tasas en México, en general, son tasas atractivas.

Claro que tenemos mucho que hacer, pero las tasas en México son muy atractivas en muchos de los productos.

- **JORGE DEL CASTILLO:** Totalmente de acuerdo, y son las primeras las tasas hipotecarias. Obviamente, cuando contratas una hipoteca es tasa fija y se queda fija, pero las nuevas hipotecas ya están saliendo a tasas muchísimo más bajas.

Estamos viendo baja de tasas de casi de 1 por ciento sobre lo que estaba habiendo hace apenas de un año. Entonces, ahí sí vemos un.

- **PREGUNTA:** ¿En cuánto está saliendo una hipoteca actualmente hoy?

- **JORGE DEL CASTILLO:** ¿En cuánto una hipoteca?

- **PREGUNTA:** En un plazo.

- **JORGE DEL CASTILLO:** Plazo a 20 años y la tasa ha de estar como en 9.25; sí, 9.25.

- **TOMÁS EHRENBURG:** Es como siempre, hay un rango y depende del riesgo, no hay una sola tasa, típicamente todas son a tasa fija y los bancos la fondeamos en función de la curva; entonces, no van en relación de cómo se mueve la tasa de corto plazo, van en relación a cómo se mueve la curva de las tasas, y básicamente usamos el año siete de esa curva, y son como 1.5 por ciento.

Esperamos a la sucursal de HSBC de aquí de Motolinía.

- **REGINA GARCÍA CUÉLLAR:** Otra cosa que te quería comentar. Las tasas, como sabes, tienen varios componentes: uno es la tasa de fondeo, otro es la prima de riesgo y costo, pero, por ejemplo, en el caso de la PyMEs sí hemos visto que se ha reducido, más o menos del 14 por ciento están ahorita.

Entonces, sí ha habido reducción conforme se va moviendo la tasa de fondeo, pero como comentan, depende de muchas cosas, porque la tasa de fondeo es un componente, hay el otro, que es la prima de riesgo, entonces sí son muchos factores.

- **MARÍA ISABEL QUIROGA:** De acuerdo, gracias. Gabriel Nava, de Reporte Índigo, adelante, por favor.

- **GABRIEL NAVA:** ¡Qué tal! Buenas tardes a todos. Presidente, una sería una pregunta y la otra sería una reflexión. Por un lado, ¿esperarían que con este empuje de DiMo y Codi se pudiera ya saldar esta brecha de las enormes autopistas que son y el pendiente que se tiene en digitalizar la economía en México? Nos lo planteaban, 2026 podría ser en ese sentido el año de la digitalización.

Y, por el otro, también revisar si considerarían, tuvimos diferentes vértices, el compromiso en el Plan México, jugadores nativos digitales que llegan a la cancha bancaria, incluso ahí los temas que tuvimos con autoridades estadounidenses, ¿considerarían que este año se acudió a la banca, que este año transformó la banca o solo es un año complejo como muchos más que hay? Esas serían mis preguntas.

- **EMILIO ROMANO:** La segunda, no me quedó muy claro, si tu pregunta en cuanto a si crees que este año fue atípico o si la banca...

- **GABRIEL NAVA:** Se transformó la banca, solo lo observan como un año atípico más, por diferentes vértices que hubo.

- **EMILIO ROMANO MUSSALI:** Muy bien. Bueno, la primera es, como veíamos, creo que para poder digitalizarnos es una serie de, yo diría, no sé si diría cientos, pero decenas de factores.

Lo primero es pavimentar la carretera y pavimentar la carretera es lo que decimos, es el CoDi y el Dimo que te lo emitan de manera automática en tu cuenta, que se fusionen estos conceptos, que se faciliten, que cada banco lo tengamos muy claro de tener, el botón de CoDi y Dimo de transferencias muy claro.

Que sólo tengas que hacer un clic o dos clics, todo esto es que esté bien pavimentada la carretera y eso es fundamental. ¿Por qué? Porque tenemos que facilitar todavía más el pago digital y hoy por hoy con el SPEI es fácil, pero no es tan fácil, porque hay que poner las claves que son 16 dígitos y demás. Entonces, esa parte la estamos trabajando con Banco de México para que esté planchada y que es fundamental.

La otra es arreglar, ajustar los costos, que es lo que estamos viendo con las tasas de intercambio, comisiones, en fin, todo lo que platicamos, para que puedan optimizarse esta base de costos. Con eso, tenemos ya la base para decir ahora sí todos a digital.

¿Por qué? No lo puedo hacer antes, porque si la carretera no está bien pavimentada o si los costos no están bien alineados va a haber fricciones y ya una vez que está esto, entonces viene lo que platicábamos de poder activamente traer giros para que se digitalicen de manera formal todos y poco a poco, a través de medios incluyendo la educación financiera y demás, ir atacando.

Entonces, no es el único factor, pero yo te diría es el pilar, ese y los costos es el que nos permite ya montarnos en una estrategia de acelerar el mundo digital.

Y en el otro, pues sí, como decía Jorge, fue un año, quiero pensar atípico, ya me decían cuando tomé esta gran responsabilidad, que me da un orgullo enorme, pues todos decían, es bastante tranquilo, no pasa mucho en la ABM, y bueno, dicho más rápido fue el dicho al hecho.

Y sí ha sido un año muy movido, es un año lleno de retos y es un año que hemos visto cosas que nos hacen más fuertes.

El tema de lo que vimos, por ejemplo, en temas de las sanciones que se impusieron a ciertos bancos, en temas de cambios de algunas reglas, sí nos ha traído de manera acelerada, buscando, como les decía, tenemos una banca muy, muy fuerte, una banca muy sólida, pero siempre vamos a buscar llevarla y reconocer que tenemos áreas de mejora.

No tenemos, no estamos dormidos en nuestros laureles y confiados de que tenemos todas, estamos claramente todo el tiempo buscando y en ese contexto creo que este año fue un año atípico. Pero un año muy rico en enseñanzas y en mejoras que se lograron a través de, por ejemplo, el decálogo que les comentamos la vez pasada.

Donde adoptamos niveles todavía mayores a la legislación para temas de lavado de dinero y evitar el financiamiento de terrorismo vía el sistema bancario, a través del código que vamos pronto a firmar en materia de mejores prácticas en empoderamiento del cliente.

En materia de los acuerdos que estamos viendo por aquí. En materia de las garantías, en materia de todo esto que estamos teniendo nos permite cada vez más tener una banca que siempre esté en la vanguardia, tanto del servicio como de la resiliencia.

- **MARÍA ISABEL QUIROGA FERNÁNDEZ:** Muchas gracias. Ana Martínez, de El Financiero, adelante, por favor.

- **ANA MARTÍNEZ:** ¡Hola! Buenas tardes. Siguiendo con esta línea de 2026, yo quisiera preguntarles, no sé si brevemente, todos me pudieran dar como un comentario o cómo proyectan para el negocio bancario que será el próximo año, tenemos todos estos cambios de la deducción del IPAB, el tema; bueno, un ajuste que creo que hubo en confesión ficta de los cargos no reconocidos, que también se dio.

Un poco ustedes cómo lo están viendo, también la entrada de nuevos bancos. No sé si este año fue atípico, el siguiente cómo lo están observando.

Y una segunda pregunta es, me llama la atención que mencionaron que el crédito, a pesar de que la economía no avanzó, el crédito sí lo hizo.

Preguntar si hay un reto o alguna preocupación para que el siguiente año pudiéramos ver que sigue avanzando el crédito, sobre todo a las PyMEs, para cumplir con este acuerdo del Plan México. Gracias.

- **EMILIO ROMANO:** El primero, te diría, partimos de la base de que la certidumbre es fundamental, es el parteaguas para que pueda desarrollarse --yo diría-- la inversión y como tal el crecimiento económico y como tal el crecimiento bancario y como tal el nivel de crédito, el beneficio y la derrama económica en el país.

Nosotros sí hemos hablado con las autoridades en el sentido de la importancia de que las reglas se mantengan y se preserven, que haya claridad en las reglas y que haya estabilidad en las reglas de juego, para que podamos nosotros planear a largo plazo.

Puede haber cambios que sean buenos o malos, pero muchas veces el simple cambio genera incertidumbre y que a la postre puede o no ser benéfica.

Entonces, sí nosotros estamos contando con que el año que entra va a ser un año en donde vamos a poder ver a la banca con reglas claras, con reglas estables, con el juego predecible para que podamos nosotros dedicarnos a lo que hacemos mejor, que es atender las necesidades bancarias de México.

Y desde esa perspectiva, otra vez, regreso a decir que este año 2025 sí creemos que fue un año atípico por los cambios que fueron. Creemos que fueron cambios más numerosos de los que nos gustaría haber visto, pero --como te decía-- vamos a salir fortalecidos de estos cambios y esperamos que el 26 sea un año de estabilidad en las reglas de juego para que podamos crecer de manera más rápida.

Y la otra pregunta, no sé si quieren, para aprovechar que tenemos aquí a, no sé si alguno quisiera comentar el tema de las perspectivas.

- **TOMÁS EHRENBURG:** Yo, si quieres.

- **EMILIO ROMANO:** Por favor, Tomás.

- **TOMÁS EHRENBURG:** A ver, históricamente, si tú ves una regresión, el crédito crece por arriba del PIB y hay una correlación casi dos a uno, entonces, por eso este año estamos creciendo el 8 por ciento y un PIB que apenas creció el 0.5, por ahí, y es en términos reales.

Entonces, si el PIB del año que entra va a crecer más, mi expectativa es que el crédito también crezca manteniendo esa correlación y que haya regreso a cierta certidumbre que tanto ha comentado Emilio.

Deberíamos de cerrar el Tratado de Libre Comercio, eso debía de abonar a la certidumbre, y creo que vamos a crecer más.

- **JORGE ARCE:** Y no solo eso, sino también esperamos que se empiecen a anunciar proyectos de infraestructura, que empiecen a hacer que la inercia en la economía se acabe, que empecemos a ver un poquito más de crecimiento.

Normalmente el primer año de gobierno siempre se paran proyectos, entonces el segundo ya se empieza a haber un portafolio de proyectos, un *pay plain* de proyectos, que eso debería de ayudar a reactivar la economía. Una vez que reactivas la economía empiezas a reactivar el crédito. El Plan México es uno de esos.

Estamos viendo muchos proyectos en el *pay plain*, que eso deberá de ayudar bastante.

Y la relación comercial, al principio de este año fue complicadísimo, la verdad, pero se empiezan a sentar las bases de lo que se espera que vaya a ser la relación futura.

- **MARÍA ISABEL QUIROGA:** Gracias. Ernesto Gloria, de Enfoque Noticias.

- **ERNESTO GLORIA:** Gracias. Buenas tardes a todos.

Quiero preguntarles su opinión sobre el tema del día, este aumento que se da a los salarios y la reducción a la jornada laboral, ¿qué tanto impacto podría tener en el beneficio de los trabajadores, cómo lo están viendo ustedes, también dentro del gremio, y si tuviera alguna implicación directa?

Sé que los salarios que paga la banca no están relacionados con el salario mínimo, pero qué comentario me pueden dar al respecto.

Y sobre este tema del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, una de nuestras grandes fuentes de incertidumbre, ¿qué están viendo ustedes para el 2026, se revisa, se renegocia o se sigue aplazando para el 27 y con ello esta incertidumbre de la que hemos estado hablando durante el último año prácticamente? Gracias.

- **EMILIO ROMANO MUSSALI:** En el tema del aumento, la gran noticia es que la reducción de la jornada laboral a 40 horas se dio en un ambiente de consenso y se negoció, se estableció una entrada paulatina, cosa que vemos con muy buenos ojos, hubo una apertura total de parte del gobierno en escuchar al sector privado y llegar a un acuerdo.

También vemos con muy buenos ojos cualquier cambio que sea en beneficio de los mexicanos en ese contexto, como mexicanos. La ABM estamos apoyando el que esto pueda sumar en la medida en que se instrumenta de manera correcta, como va a ser el caso, en beneficiar a los mexicanos, especialmente los que están en el salario mínimo, que también hay que hacerlo notar, un crecimiento del 13 por ciento, que se dictó para el 26, es un crecimiento muy importante.

Estos cambios los vemos muy favorables.

La banca, como sabes, la banca prácticamente estamos operando en 40 horas que para nosotros es algo que ya teníamos instrumentado. Te diría parte importante de todo este cambio es creo que habrá que avanzar en temas de facilitar el pago y mejorar la forma de conceptualizar las jornadas para efecto de la seguridad social.

Creo que los pagos de seguridad social es donde todavía podemos trabajar para evitar que haya una barrera de formalización en la economía y creo que ese va a ser el reto porque al momento de reducirlas a 40 horas mantener la carga de seguridad social intacta.

Si la carga de seguridad social no se ajusta de manera proporcional y también es complicado pagar eso puede ser una barrera adicional a la formalización. Entonces, creemos que existe un trabajo muy importante qué hacer en materia de simplificar y mejorar la forma en que se recauda la seguridad social para incentivar a las empresas a formalizarse.

En el T-MEC nuestro escenario base es que en el 26 se renueva, se está revisando, o sea, que se termina la revisión, ese es realmente el término correcto, que la revisión nos lleva a tener un T-MEC renovado con mejores términos para México en términos relativos.

Que quiere decir que hoy por hoy el arancel promedio a México es aproximadamente el 5 por ciento, es el más bajo que hay de cualquier otro socio comercial, creo que Canadá tiene un nivel similar y eso hace que México, nuestra perspectiva es que terminando la revisión vamos a quedar con un Tratado de Libre Comercio que va a continuar beneficiando de manera desproporcional a México para que México sea el país más atractivo por mucho del establecimiento de las cadenas de producción en Norteamérica.

Tenemos en México mano de obra calificada, somos el quinto productor más importante del mundo en materia de ingenieros; tenemos la capacidad instalada de una empresa, de una potencia manufacturera como si fuéramos Corea o

Japón, no nos parecemos en nada a las economías latinoamericanas que se basan principalmente en distracción y en productos primarios, agrícolas y demás.

Somos una potencia manufacturera, exportamos 800 mil millones de dólares al año, el comercio representa el 53 por ciento del PIB, cosa que nos pone en una situación privilegiada, además de que Estados Unidos no tiene mano de obra, porque no hay mano de obra y la mano de obra es muy costosa.

Entonces, todas estas ventajas hacen, y Canadá ni se diga, entonces todas estas ventajas hacen que México sea por excelencia un país ganador, un país necesario para que Norteamérica sea el área más competitiva de libre comercio y para que eso se dé y Norteamérica continúe siendo el área de libre comercio más competitiva, México es la pieza angular, es el secreto mejor guardado de toda Norteamérica, se llama México, porque sin México la economía norteamericana no tiene forma de ser competitiva a nivel global.

Entonces, vemos muy buenos ojos, muy favorable, esta renovación para fines del 2026, esperemos que sea antes. Y con eso esperamos que ya haya la suficiente claridad y haya la suficiente visibilidad para que las empresas globales retomen sus niveles de inversión y aceleren sus propuestas de inversión y podamos ver otra vez un crecimiento importante en la inversión extranjera en México.

- **MARÍA ISABEL QUIROGA FERNÁNDEZ:** Muy bien. Miguel Ramírez, de Dinero, Negocios y Finanzas.

- **MIGUEL RAMÍREZ:** Buenas tardes. A mí me gustaría ver si tienen algunas cifras de cuánto representa ese avance en el crédito PyME, que dicen que es superior al 2 por ciento en cuestiones de dinero y en cuestiones de préstamo, a quiénes se les dio más, el número de empresas que fueron sujetas a esto.

Y también si tienen alguna estadística sobre esta famosa promoción que están haciendo del ecosistema digital cero, para que avance la parte del pago digital, cómo estaría dándose, en qué términos lo ven ustedes que ya se ve cristalizado. Gracias.

- **EMILIO ROMANO:** La primera, te digo, el universo de PyMEs y MiPyMEs en México es 4 y medio millones. De los 4 y medio millones, 3 y medio millones, nada más para que dimensionen el mercado informal, son empresas pequeñas y medianas que no tienen elementos necesarios mínimos para poder acercarse a un banco a pedir un crédito. Esto te habla de la dimensión del problema que tenemos en el mercado informal en México y el reto tan grande que tenemos.

Entonces, por eso nuestra meta fue, de los 4 y medio millones, si quitamos ese 3 y medio millones es un 1 millón de MiPyMEs que son bancarizables, que pueden ser sujetas de crédito porque tienen cierto nivel de contabilidad, cierta información financiera, cierta estabilidad que nos permite a los bancos prestar.

Nosotros lo que necesitamos, principalmente, es información de su comportamiento crediticio para poder prestar.

Y de ese 1 millón, empezamos con 240 mil que ya tenían objeto de crédito y ahorita estamos en 262 mil. Entonces, más o menos son 20 mil empresas adicionales que ya recibieron y son parte de la banca.

El monto en pesos lo tiene Rodrigo. ¿Lo tienes a la mano, el incremento, cuánto representa?

- **RODRIGO NAVARRO, ABM:** 523 mil millones.

- **EMILIO ROMANO:** ¿Es el saldo?

- **RODRIGO NAVARRO, ABM:** Sí. (...) pero de estos 260, casi 20 mil nuevos, lo multiplicamos por 1 millón y medio, es el monto promedio del crédito y es el monto nuevo colocado.

- **EMILIO ROMANO MUSSALI:** O sea, serían 20 mil millones de pesos.

- **RODRIGO NAVARRO, ABM:** (...) más o menos, un poquito más.

- **EMILIO ROMANO MUSSALI:** Sí, más o menos 20 mil millones de pesos. Entonces, bueno, es un buen arranque. Llevamos seis meses en el proyecto y, la verdad, es que de nuestra meta... Ahora, lo importante es que vean ustedes el tamaño de la economía que se puede incorporar a la banca y a la economía formal y el crecimiento que eso pueda llevar.

Les decía en la otra reunión que las empresas informales son empresas que también están apoyando por el subdesarrollo.

Una de las razones por las que México no crece a la velocidad que debe crecer es por el gran nivel de informalidad que existe en la economía.

¿Por qué? Porque el ahorro es un ahorro malentendido, si una empresa dice: “Yo prefiero no formalizarme, pero no pagar impuestos”, es una empresa que tiene que operar en efectivo, que tiene que estar atendida por el dueño, que tiene que ser chiquita, porque si no, no tiene controles por definición, y se queda chiquita.

Entonces, el apostar por el desarrollo y el apostar por ser un país desarrollado de primer mundo implica que las empresas tomen la decisión de formalizarse, y para eso tenemos que hacer todo lo necesario, incluyendo todo lo que se platicó aquí para poder hacer nuestra parte.

Pero obviamente esto va mucho más allá de la banca, esto tiene temas incluso sociales, culturales, políticos, en fin, no solamente es un tema de la banca, y como saben, es una, y yo diría, es una de las acciones más importantes en materia económica que tiene este país, el reto del país.

Ahora, con el tema del ecosistema cero, no sé si alguien quiere, el detalle básicamente, la propuesta es: nosotros lo que propusimos en las discusiones que estamos teniendo con la Secretaría de Hacienda y la Comisión Nacional Bancaria y de Valores es el establecer, lo que le llamamos un ecosistema cero, que básicamente aplique a establecimientos que hoy por hoy no están recibiendo las tarjetas de crédito y débito.

Que se incorporen y que sean de un tamaño no mayor de los 100 mil pesos, creo que eran, de un tamaño de equis valor, o sea que tengan cabida en las cuentas N2.

Que tengan un ecosistema cero, que quiere decir que los bancos adquirentes no cobran una comisión por el uso de esa tarjeta, el emisor no cobra una comisión o no le transfiere ninguna comisión porque usen su tarjeta. Con esto el establecimiento no pagaría un solo centavo a la banca por recibir la tarjeta de crédito.

Ese sí ya es el avance más importante que puede dar la banca y la muestra de que nosotros en la banca lo que queremos es crecer la digitalización y tan la queremos crecer, especialmente en pequeñas y medianas empresas, que estamos dispuestos a hacer un ecosistema donde la banca no cobre un centavo.

- **MARÍA ISABEL QUIROGA:** Muy bien. Y la última pregunta es de Francisco Delgado, de Infosel. Adelante, por favor.

- **FRANCISCO DELGADO:** Buenas tardes. Gracias por la oportunidad.

Dos preguntas de mi lado. El crecimiento económico 2026 va a ser igual que el de 2024, pero por diversos temas que ya se conversaron aquí, las condiciones no van a ser necesariamente las mismas.

Entonces, si me pueden decir si piensan que el crédito de la banca va a crecer igual, por encima o por debajo del 2024.

Y la segunda. Nos acaban de explicar que en estos seis meses se avanzaron dos puntos porcentuales en el acceso de las PyMEs al crédito. Si seguimos este ritmo vamos a llegar a 2030 en 40 por ciento de las PyMEs, entonces no sé si sólo es un buen comienzo, vamos a ver fluctuaciones, no se va a seguir avanzando igual o si en realidad con estos seis meses ya se dieron cuenta que la meta no sólo es alcanzable, sino que se puede rebasar. Gracias.

- **EMILIO ROMANO:** Muy bien.

En la segunda te digo que sí el arranque es una muy buena noticia, pero la economía se está desacelerando, como sabemos, al cierre del año, creo que esto va a ser muy sensible a nivel del desarrollo económico, pero sí estamos optimistas de poder llegar y superar la meta para el 2030.

El 30 por ciento con medidas que estamos trabajando conjuntamente con la Secretaría de Hacienda y con la Comisión Nacional Bancaria, que incluyen no solamente las garantías que ya platicamos. Pero también facilidades en materia de apertura de créditos, de cuentas en forma digital para que sea muy fácil abrir una cuenta, el tema de reservas, de calibrar la cuenta N2; hay varias medidas regulatorias que se requieren que nos acompañen para poder llegar a este objetivo.

También el curso de la digitalización va a ser fundamental para poder llegar a este objetivo porque para prestarle más a las MiPyMEs necesitamos más información crediticia y esa información crediticia por definición está cuando se digitalizan.

Entonces, el digitalizarlas, el que se metan al mundo digital automáticamente las vuelven ya empresas que pueden presentar información financiera para poderse bancarizar.

En cuanto a crecimiento del crédito no sé si...

- **JORGE DEL CASTILLO:** Un poco ya lo había comentado Tomás, en alguna otra pregunta. Al final del día sí hay una correlación real entre un crecimiento económico y el incremento del crédito, no nombró un nombre del 2 al 1, creo que dado el historial parece ser que es un número que se podría seguir considerando y en la medida de que el crecimiento económico sea del año que entra, yo creo que este año, como dice Emilio, fue complicado.

Yo sí creo, siendo optimista, que el año que entra va a ser mejor y simplemente por esa correlación que existe la probabilidad que vea es mucho más crédito, más crédito en esas porciones es muy probable.

- **RODRIGO NAVARRO, ABM:** Respondiendo a la pregunta, sí va a ser un crecimiento similar, para el próximo año tenemos una estimación de 6.8 real y 10.9 nominal sujeto a un crecimiento del PIB de 1.1 por ciento y el 2024 creció alrededor del 6.5 real, entonces sí va a ser muy similar.

- **MARÍA ISABEL QUIROGA:** Gracias.

Faltó una pregunta de Edgar Juárez, de El Economista. Creo que Michael quieres hacer una pregunta, Edgar y Michael.

- **EDGAR JUÁREZ:** ¡Qué tal! Buenas tardes. Emilio, comentas mucho, hiciste mucho énfasis en este tema de las reglas claras, en general, pero de manera particular para la banca, ¿qué les preocupa en específico de que no pudiese haber reglas claras el próximo año? No sé si tenga mucho que ver con este tema de las cuotas de intercambio o algún otro.

Y me gustaría hilar esta pregunta con la otra, que constantemente las reglas del juego se están cambiando o la regulación para la banca, para el sector financiero siempre se están modificando o actualizando.

Pero en específico en este año, ¿les preocupa que haya habido tantos temas, por ejemplo, de las cuotas del IPAB, el tema ahora de las cuotas de intercambio, hay una iniciativa ahí también que tiene que ver con CAT y otras que en el Congreso se han discutido, incluso aprobado, pero que están ahí pendientes?, ¿les preocupa que les cambien las reglas del juego como este año quizá ha ocurrido? Digo, entiendo que es constante, pero en este año en específico con estos temas.

- **EMILIO ROMANO:** Sí. Te decía que, para nosotros, obviamente, las reglas se tienen que ir actualizando y tenemos que ir avanzando en muchas cosas, tradicionalmente y ahora ha sido el caso, hemos logrado buenas negociaciones para que se hagan de manera conjunta, pero, sin duda, los cambios, especialmente los cambios cuando no están bien negociados o bien acordados, los cambios de las reglas del juego son cosas que generan incertidumbre.

Entonces, yo te diría, este año sí hubo, desde nuestra perspectiva, tuvimos más cambios de los que hubiéramos querido. Afortunadamente, algunos de ellos se fueron negociando y fuimos y estamos llegando a consensos, y esperamos que el año que entra podamos ver un año más predecible, desde el punto de vista del ambiente regulatorio.

También teneos, no hay que olvidar que estamos transicionando en un esquema del nuevo esquema del Poder Judicial que eso, sin duda, nosotros, como saben, nuestra apuesta es a que en México vamos a poder, nosotros, nuestra apuesta no es a ver para atrás de cómo era o cómo debió de haber sido; es decir, así es, esto es lo que tenemos y vamos a buscar la forma que funcione el Poder Judicial lo mejor posible, pero es un tema que genera incertidumbre.

¿Por qué? Porque estamos por ver el desempeño de este nuevo Poder Judicial y estamos convencidos de que este Poder Judicial tiene la posibilidad de ser, impartir justicia de manera imparcial, pronta y expedita, pero lo estamos esperando, para que vaya avanzando por ese camino.

Entonces, yo diría, es muy importante para la banca, y reitero, muy importante, el que haya estabilidad, el que haya previsibilidad para que podamos nosotros construir, invertir de largo plazo.

Un crédito, una vez que prestas un crédito, ya te fuiste siete años, cinco años, 12 años, 10 años con un acreditado, ahí ya no puedes cambiar las reglas. Si te cambian las reglas, el banco es el que tiene que absorber el impacto en el cambio de las reglas con las cuales diste el crédito.

No sé si.

- **MARÍA ISABEL QUIROGA:** Michael, de Bloomberg. Adelante.

- **MICHAEL O'BOYLE:** Gracias. Buenas tardes. No me quedó súper claro sobre la contra propuesta de cuotas de intercambio, que están proponiendo este ecosistema cero para nuevos, entrantes y un ajuste menor a la cuota para el resto o que se mantengan.

Y si pueden definir los tiempos, se han ampliado...de comentario en CONAMER o el gobierno ha indicado qué tanto más van a estar platicando y cuándo quieren sacar a los nuevos.

- **EMILIO ROMANO:** Gracias, Michael. Omití mencionarlo, pero en la última parte de tu pregunta, sí se expandió el periodo, se extendió el periodo de consultas hasta el 20 de enero del año que entra.

Nuestra propuesta, como ves aquí, es: el ecosistema cero para pequeños establecimientos no digitalizados, o sea que no están hoy por hoy bancarizados con terminales puntos de venta. Esta es una propuesta, junto con las otras dos que están aquí.

Y también nuestra propuesta en temas de las tasas de intercambio. Como recuerdas, la propuesta del gobierno fue bajarlas a 0.6 para crédito y 0.3 para débito.

Nuestra propuesta en sustitución a ella es bajarla al 10 por ciento un año, 10 por ciento al siguiente año, son 20 por ciento en dos años, y dejarlas en ese nivel promedio ponderada para efecto de que se comporten y se ajusten conforme vaya avanzando el mercado.

Consideramos que, con esta reducción del 20 por ciento, que estamos proponiendo, más el ecosistema cero, más la expansión de los sectores en actividades emblemáticas o los giros emblemáticos, donde proponemos tasas de incentivo del 0.6 y del 0.3 para el intercambio, consideramos que la tasa ponderada que se puede llegar en cinco años sería aproximadamente la que propone el gobierno.

O sea, que estamos nosotros proponiendo que llegue el gobierno a tasas ponderadas similares, pero en estos mecanismos con crédito.

- **MARÍA ISABEL QUIROGA:** Muy bien. Muchas gracias. Damos por concluida esta conferencia de prensa.

Saben que esta es su casa, que siempre son bienvenidos. Nos vemos el próximo miércoles en la comida de fin de año, donde todos van a ser bienvenidos.

Gracias al presidente y al Comité de Dirección por acompañarnos.

Y que tengan muy buena tarde. Gracias a todos.

---00---