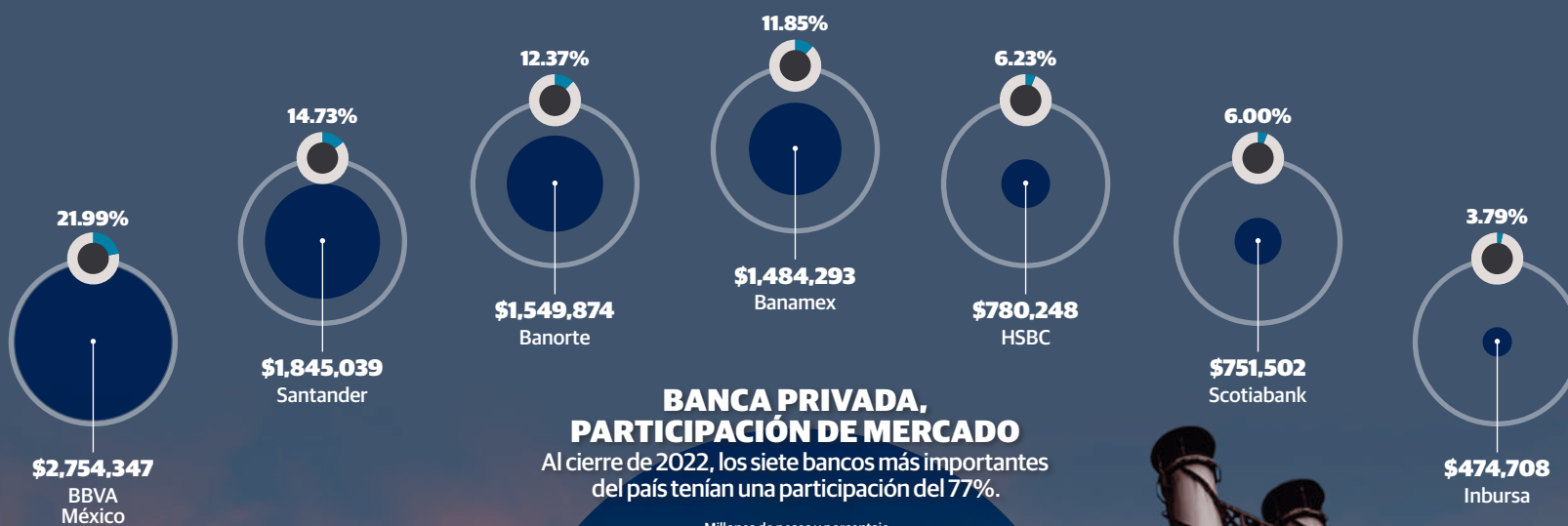


EMPRESARIAL

CONVENCIÓN **86** BANCARIA

LA BANCA COMO MOTOR DEL NEARSHORING

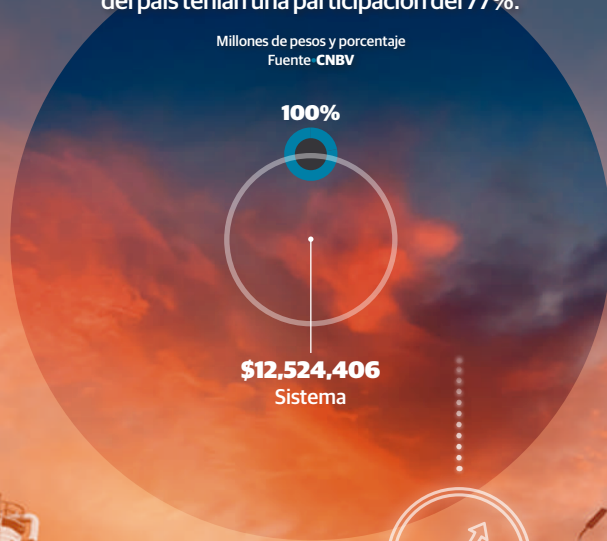
LA RELOCALIZACIÓN de las empresas abre una oportunidad única para el sector financiero que, a través de su solidez, podrá impulsar la llegada de más compañías al país. En suma, el sector se enfrentará a un reacomodo en los participantes, con la venta de Citibanamex, las nuevas tecnologías y otros competidores, como las *Fintech*.



BANCA PRIVADA, PARTICIPACIÓN DE MERCADO

Al cierre de 2022, los siete bancos más importantes del país tenían una participación del 77%.

Millones de pesos y porcentaje
 Fuente: CNBV



\$12,524,406
 Sistema



ENTREVISTA

MANUEL ROMO

• Por Ivonne Martínez

ivonne.martinez@razon.com.mx

El sector bancario en México se reconfigurará con la venta de Citibanamex, proceso en marcha del que surgirán dos instituciones líderes, lo que será un doble reto para la competencia, aseguró su director general, Manuel Romo Villafuerte.

Una vez que se concrete esta operación, por un lado, estará Citi México, líder en banca de inversión y privada y, por otro, Banamex, un jugador muy relevante en la banca de consumo, empresarial, de Pymes e individuos, destacó en entrevista con *La Razón*, con motivo de la 86 Convención Bancaria, a realizarse el 16 y 17 de marzo, en Mérida, Yucatán.

“Lo que va a pasar es que, claramente va a haber una recomposición para tener, ya no un líder como Citibanamex, sino dos líderes”, subrayó sin revelar mayores detalles sobre esta transacción que generó gran interés por las más importantes instituciones financieras nacionales y extranjeras y está próxima a concretarse.

En la charla realizada en el edificio corporativo de Citibanamex en Santa Fe, el licenciado en Administración y maestro en Economía por el ITAM consideró que México tiene que competir por el *nearshoring* o relocalización de empresas, uno de los temas de la Convención Bancaria, ya que no debe confiarse en que atraerá estas inversiones sólo por su posición geográfica privilegiada.

¿Cómo ve la situación de la banca nacional en el entorno que vive el país de bajo crecimiento, altas tasas y alta inflación?

Veo una banca muy bien capitalizada, muy líquida muy comprometida con el crecimiento en todas sus principales líneas de negocio. Veo a la banca interesada en crecer en préstamos para empresas, para individuos; la veo comprometida por captar más recursos y manejarlos de manera eficiente para todos los segmentos.

Observo una banca que está invirtiendo mucho en digitalización y en la experiencia del cliente y también veo una enorme competencia. El sector está compitiendo de manera muy vigorosa con bancos, no bancos, que a su vez lo que hacen es que generan mejores experiencias al cliente, más competencia, más demanda de los clientes por mejores servicios financieros.

¿Cuáles son los retos y oportunidades que tiene la banca mexicana este año?

Creemos que son la inclusión financiera a través de la digitalización, la penetración con educación financiera, no nada más inclusión sin educación financiera para todos los segmentos de la población y esto se puede apuntalar muy bien con un crecimiento muy estructurado de toda la actividad de pagos.

Creemos que en la parte de pagos todavía hay un porcentaje muy alto en el país, 85 por ciento o más en efectivo, y creemos que en la medida que se digitalicen estos pagos con tarjetas de crédito, con instrumentos de teléfono a teléfono, traerá muchísimos beneficios para la economía. México está rezagado y tenemos que trabajar mucho en esa parte.

Yo creo que en la medida en que estos tres retos se atiendan, y todos los bancos estemos alineados en ese sentido, creo que es

5.0

Por ciento del PIB puede expandirse aún más la economía con el *nearshoring*

Se reconfigurará el sector, dice Romo

“Competencia se enfrentará a dos líderes con venta de Citibanamex”

RUMBO A LA 86 CONVENCIÓN BANCARIA, el directivo señaló que México tiene una banca bien capitalizada y comprometida con el crecimiento de sus líneas de negocio; el país tiene que competir en el *nearshoring*, dice



MANUEL ROMO,
director general
de Citibanamex, en entrevista con *La Razón*.

algo muy bueno para el país y las repercusiones son para todos los mexicanos.

¿En este entorno, qué significará para el país y para el sistema la venta de Banamex? Lo que va a implicar es que tengas dos instituciones de clase mundial compitiendo en el mercado financiero nacional; en vez de tener una, yo creo que la decisión que ha tomado Citi de vender el negocio de consumo y la banca empresarial es un movimiento estratégico y el movimiento estratégico lo que busca es que se enfoque y nos especialicemos en las actividades en donde tenemos mayor cantidad de ventajas competitivas.

Entonces, por un lado, vas a tener un Citi México, que va a ser más líder todavía en la parte de la banca de inversión, la banca privada, y por otro lado, vas a tener un Banamex, en donde es claramente un jugador muy importante y relevante dentro de la banca de consumo, la banca empresarial Pyme y los individuos.

Lo que va a pasar es que claramente va a haber una recomposición para tener, ya no un líder como Citibanamex, sino dos líderes.

¿Y entonces un doble reto para la competencia o cuál es el mensaje para ellos?

Claro, y la competencia lo está viendo. En la medida en que uno especializa sus recursos e incrementa la apuesta con inversión, lo que haces es que generas más competencia y mejores productos y servicios, mejores ofertas para todos los clientes, entonces yo creo que va a ser muy bueno para México, para la economía, para los mexicanos, para el sistema financiero nacional.

¿Cuál es el objetivo y las expectativas que hay por parte del banco sobre el *nearshoring*?

Es muy notorio ver la cantidad de la demanda que hay en el país por plantas industriales, por terrenos en el norte y, poco a poco, conforme vas bajando en la geografía, también ves mucha demanda ya incluso en el Bajío, tanto que ahorita creo que estamos empezando a ver lugares en donde empieza a haber escasez de mano de obra.

Mucha inversión de parte de extranjeros, todavía no tan fuerte por parte de nacionales, y lo que pasa es que el *nearshoring* es un fenómeno tan grande en términos de atracción de inversiones y de oportunidad de integración a las cadenas productivas en el mercado norteamericano, que es una ola, una oportunidad enorme que hay que aprovechar.

¿Citibanamex ya tiene cuantificados algunos montos de financiamiento o incluso ya en vigor?

Sí, Citibanamex empezó con este tema del *nearshoring* antes del Covid, porque nosotros vimos la oportunidad, dado que tenemos, como sabes, 96, 97 países con una presencia muy importante en cada uno de ellos, hablamos con los clientes, sus tendencias, en fin.

Entonces poco antes del 2019 empezamos a hablar con empresas que estuvieran interesadas en traer sus oportunidades a México. Esta plática que tuvimos era acompañada de representantes de gobiernos estatales, del Gobierno federal, con la oportunidad de ver a importantes funcionarios de estas empresas; vemos que hay un potencial enorme. Nosotros estimamos que la oportunidad del *nearshoring* puede generar crecimientos que pueden llegar a 4.0 o 5.0% del PIB y hay que aprovecharla, porque está generando competencia entre países.

“Veo una banca que está invirtiendo mucho en digitalización y en experiencia de cliente y, por otro lado, veo una enorme competencia. El sector está compitiendo de manera muy vigorosa”

10

Millones de clientes digitalizados registró Citibanamex al cierre del 2022

citibanamex ®

El Banco Nacional de México

Somos El Banco Nacional de México
**y en el nombre llevamos
nuestro compromiso.**

139 AÑOS
CON MÉXICO



ENTREVISTA

EDUARDO OSUNA

EL DIRECTOR de
BBVA México, Eduar-
do Osuna, en una
imagen de archivo.

Foto: Especial

• Por Alina Archundia
alina.archundia@razon.com.mx

El sector financiero se encuentra preparado para continuar apoyando el crecimiento económico del país; con su solidez, cuenta con uno de los índices de capitalización más elevados del mundo; sin embargo, el mayor reto que enfrenta en la actualidad es la bancarización, señaló el director general de Grupo Financiero BBVA México, Eduardo Osuna Osuna.

En entrevista con *La Razón*, en el marco de la 86 Convención Bancaria, que tendrá como tema "Retos y oportunidades: inclusión, sostenibilidad y nearshoring", consideró que para abonar a incrementar el acceso a la banca, es necesario combatir en conjunto con el Gobierno temas como la informalidad.

Añadió además, que es necesario seguir incentivando el uso de los canales digitales, los cuales permiten contar con una banca con mejores costos y accesibilidad para los clientes mexicanos.

¿Cuáles son los retos que enfrenta la banca este 2023? Para BBVA México la bancarización es el principal reto; sin embargo, otra área de oportunidad que tenemos identificada es lo que representa el *nearshoring*. Debemos estar preparados para cubrir toda la demanda de financiamiento viable que se podrá generar ante el fenómeno.

RELOCALIZACIÓN
de empresas es una oportunidad, pero al mismo tiempo un reto, dice el director general; afirma que fenómeno inició desde 2016

de *nearshoring* comenzó desde 2016 con la guerra comercial entre Estados Unidos y China, y se acentuó con la firma del T-MEC por los requisitos de contenido de valor regional, así como por la pandemia que interrumpió las cadenas de suministro.

Desde entonces se ven los efectos en el crédito al sector privado, en particular en el sector manufactura cuyo saldo de crédito bancario aumentó significativamente. Aunque, como era de esperarse en 2020, con la caída del comercio internacional tuvo una reducción que en 2022 se ha superado, debido, en gran parte, a las mayores exportaciones. Creo que el hecho de que la inversión en maquinaria y equipo importado esté aumentando se explica por este fenómeno. Esperamos que este proceso siga en 2023 y por varios años más.

La banca está para financiar a nuevas empresas que se instalen en México como parte de este proceso de relocalización, así como apoyar a sus proveedores.

¿Cuál es el principal objetivo de la institución ante la relocalización? En BBVA México estamos comprometidos con el desarrollo económico del país y con el financiamiento a empresas. Contamos con modelos de riesgo que nos permiten evaluar todas las operaciones que sean sujetas de crédito, por ello nuestra misión seguirá siendo apoyar a los empresarios en los proyectos que estén considerando para su crecimiento.

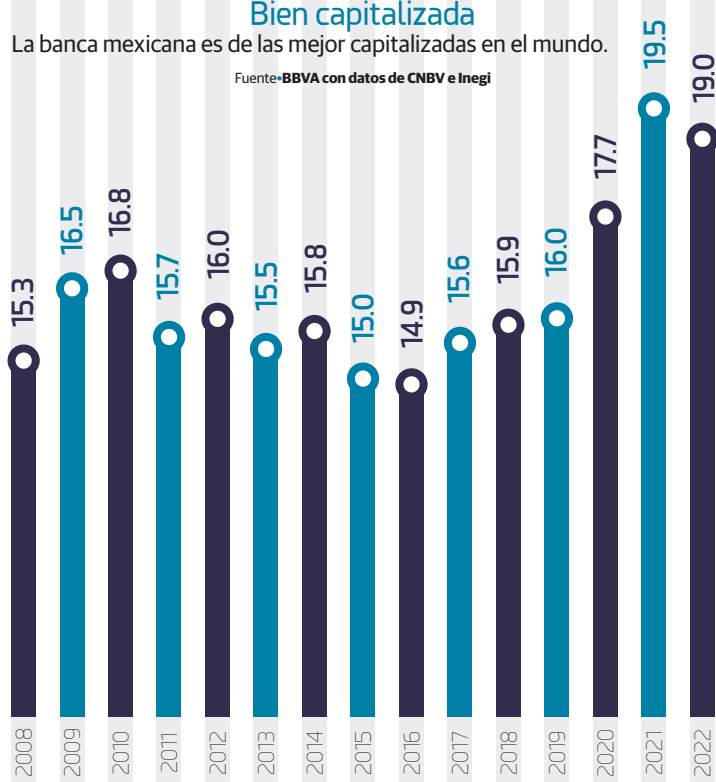
BBVA se dice listo para el *nearshoring*

Lograr bancarización, un reto para el país, dice Eduardo Osuna

Bien capitalizada

La banca mexicana es de las mejor capitalizadas en el mundo.

Fuente: BBVA con datos de CNBV e Inegi



Otro reto es continuar desarrollando proyectos para mejorar la educación y salud financiera, seguido de la búsqueda de la consolidación de un sistema financiero que ayude a los usuarios de la banca a tomar mejores decisiones sobre sus finanzas personales. De igual forma, debemos incrementar los niveles de ciberseguridad para que exista mayor confianza en el uso de los canales digitales. Hoy por hoy, la banca es un lugar seguro para cuidar el patrimonio de las personas y siempre estamos atentos a combatir situaciones que podrían afectar a los clientes.

También es importante que los participantes del sistema financiero tengamos como eje la sostenibilidad. Es una preocupación a nivel mundial y desde la banca debemos actuar en consecuencia.

Y como último reto, es que, hacia adelante, existirán ajustes en la recomposición de los distintos jugadores del sector, por lo que será fundamental seguir incentivando la sana competencia entre las instituciones, en beneficio de todos los usuarios.

En el caso del *nearshoring*, ¿podría impulsar el otorgamiento de crédito al sector privado este 2023? Por supuesto, de hecho ya lo está haciendo. Este proceso

Estaremos presentes, como lo hemos hecho a lo largo de estos años en las diferentes regiones del país y en todos los sectores económicos, poniendo foco en aquellos estados que podrían beneficiarse de mayor inversión derivada del *nearshoring*, por lo que no tenemos en este momento un dato estimado.

¿Qué tanto impacta esta tendencia de inversión a la banca en cuanto al otorgamiento de crédito? En el banco estamos abiertos a financiar todos aquellos proyectos públicos y privados que atraigan inversión, que generen empleos y a su vez impulsen mayor derrama económica para las diferentes regiones del país.

En ese sentido, creo que la banca está preparada para hacer frente a la llegada de nuevas inversiones por lo que hay que trabajar conjuntamente con todos los niveles de gobierno para impulsar la figura de asociaciones público-privadas a fin de potenciar el monto de recursos dedicados a la infraestructura de nuestro país.

Existe una mayor demanda crediticia en el sector productivo del país, lo que se muestra en la evolución de la cartera empresarial que registra al cierre de 2022 un saldo de 613 mil millones de pesos, 20.7 por ciento superior comparado con 2019.

20
Millones de clientes
móviles tiene BBVA
México



ASUS Zenbook 14 OLED

Reimaginando el poder
y la elegancia



UM3402YA-R7OLED1
Procesador AMD Ryzen™ Serie 5000

Velocidad. Resistencia. Posibilidades infinitas.

[asus.com](https://www.asus.com)

Sólo con certeza jurídica, dice su presidente

Banca se encuentra lista para apalancar al *nearshoring*: ABM

• Por Alina Archundia

alina.archundia@razon.com.mx

Tras el anuncio de la llegada de Tesla a Nuevo León con su gigaplanta, la relevancia del *nearshoring* en México ha crecido aún más. Esta modalidad de inversión tomará mayor relevancia en los próximos años y la banca no desaprovechará la oportunidad de impulsarla.

El presidente de la Asociación de Bancos de México (ABM), Daniel Becker Feldman, señaló que desde octubre pasado y a la fecha más de 400 empresas se han acercado al organismo para buscar opciones de financiamiento con la intención de instalarse en México.

"A través de la ABM nos han visitado más de 400 empresas de diversos sectores que están explorando la posibilidad de incorporarse a nuestro país, mismas que tendrán la necesidad de proveedores que también se van a instalar aquí para conformar un clúster", explicó.

EL DATO

LOS NUEVOS CRÉDITOS colocados para Pymes mantienen una tendencia creciente desde octubre del 2021 y con niveles superiores a 2019, señal de la recuperación gradual.

El presidente de la asociación consideró que en este punto la banca tiene un rol fundamental para ayudar con financiamiento a que estas cadenas de suministro, que son proveedoras de grandes empresas, participen en las inversiones derivadas de la relocalización.

"Ahí es donde vamos a tener una actividad muy importante del financiamiento de la banca", afirmó el presidente de la ABM en entrevista con *La Razón* en las vísperas de la 86 Convención Bancaria que tendrá como tema central "Retos y oportunidades: inclusión, sostenibilidad y *nearshoring*".

El líder de los banqueros recalcó que "es el momento del *nearshoring* para México", por lo que la banca se encuentra lista, con amplia capitalización y excedente de liquidez para apoyar a estos empresarios.

Sin embargo, advirtió que los beneficios de dicho momento, como el desarrollo económico del país y la generación de empleos, se lograrán observar siempre y cuando se sepan capturar y capitalizar las oportunidades.

Es decir, explicó, ser amables con las nuevas empresas al brindarles certeza

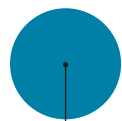
DE OCTUBRE a la fecha, más de 400 empresas exploran la posibilidad de quedarse en México bajo esa modalidad, afirma Daniel Becker; el rol del sistema es fundamental para que lleguen al país

Financiamiento a empresas

Del total de la cartera empresarial, 87% de los acreditados son MiPymes.

Distribución del número de créditos por tamaño de empresas

Total de créditos: **1.20 millones**, agosto 2022



62% Grande

4% Mediana

18% Pequeña

16% Micro

Distribución del número de empresas con crédito por tamaño

Total de acreditados: **500 mil**, agosto 2022

13% Grande

6% Mediana

42% Pequeña

39% Micro

Fuente: ABM

jurídica, seguridad pública, mínima regulación e incentivos fiscales, por mencionar algunos.

Becker Feldman destacó que no se debe perder de vista que el año pasado México registró un monto por concepto de Inversión Extranjera Directa (IED) por más de 35 mil millones de dólares, cifra que aseguró ya contempla algunas erogaciones realizadas por el *nearshoring*.

El anuncio de la inversión de Tesla en Nuevo León, la cual se estima en alrededor de 5 mil millones de dólares, fue indudablemente el más notorio, por lo que, para el presidente de la ABM, en este momento se observa el inicio de los efectos de la relocalización de las empresas.

"Es el momento de México para el *nearshoring*, siempre y cuando sepamos capturar las oportunidades. Actualmente ya pasamos de un mundo globalizado, a un mundo regional", afirmó Becker.

Abundó que antes de la pandemia, la economía giraba alrededor de la globalización; "creíamos que era la nueva tendencia, pero esta crisis sanitaria nos dio varias lecciones, entre ellas que no hay modelo que no enfrente retos".

"Dimos por hecho que la globalización sería para la eternidad del nuevo modelo del mundo, y luego nos dimos cuenta que no, porque vino la pandemia y se rompieron las cadenas de suministro, se incrementó la tensión entre Estados Unidos y los países asiáticos", explicó.

El presidente de la ABM aseguró que, en dicho contexto, de pasar de la globalización, a la regionalización de las cadenas de suministro, la banca tiene actualmente un rol muy importante y lo seguirá teniendo de cara a la llegada y consolidación del *nearshoring*.

Sostuvo que, si bien las nuevas inversiones son de origen privado, lo cierto es que también requieren financiamiento competitivo por parte de la banca comercial y las instituciones que están en México, están listas para acompañar a los empresarios en ese proceso.

"La banca va a jugar un rol fundamental; ya lo está jugando. Los bancos están participando en forma activa, financiando emprendedores en el sector automotriz y



DANIEL BECKER, presidente de la ABM.

Foto: Especial

10.5

Puntos por arriba del 2019, se encuentra la posición financiera de los hogares.

400

Empresas de diversos sectores se han acercado a la ABM para solicitar financiamiento

aeroespacial, por ejemplo, que están demandando naves industriales, servicios de logística e infraestructura como carreteras, camino y puentes", explicó.

Daniel Becker subrayó que es impensable que las 400 empresas que hoy están analizando la posibilidad de asentarse en México para relocalizar sus cadenas de suministro, prescindan de infraestructura.

Agregó que por el momento es difícil cuantificar el monto de financiamiento por parte de la banca para la inversión en la modalidad de *nearshoring*.

Aunado a que existe la posibilidad de que dichos financiamientos se otorguen indirectamente a empresas que tienen una relación en la cadena de suministro de otras grandes empresas exportadoras relacionadas con ésta.

"El *nearshoring* es relativamente nuevo, no tenemos capacidad específica de 'granular' cuánto de financiamiento se está yendo directamente al tema, pero lo haremos hacia adelante", aclaró.

Becker Feldman recordó que la banca cuenta con un índice de capitalización de 19 por ciento, en promedio, y una liquidez "en exceso"; por lo que la banca, a través de la relocalización de empresas, tiene el potencial de ser actor de toda la expansión de crédito en favor del desarrollo del país.

En cuanto a los retos que enfrenta la banca en México en el corto y mediano plazo, mencionó que es necesario fortalecer la ciberseguridad, enfrentar la competencia de las *fintech*, expandir el financiamiento; así como no bajar la guardia en sostenibilidad y equidad de género en el sector.

“Dimos por hecho que la globalización sería para la eternidad en el nuevo modelo del mundo, y luego nos dimos cuenta que no, porque vino la pandemia y se rompieron las cadenas de suministro”

Te hacemos la vida más fácil, a ti y a
más de 20 millones
de clientes que usan nuestra App.*

Disfruta tu tiempo.



*Consulta términos y condiciones de contratación y activación del servicio de Banca Móvil en www.bancoazteca.com.mx



Banco Azteca
Sueñas. Decides. Logras.



NUEVA MAZDA CX-50



 MazdaMéxico

 MazdaOficial

Feel Alive™

mazda.mx