

# CORPORATIVO

Rogelio Varela

## Scotiabank ve mayor oferta crediticia

Aunque existe la percepción de que la banca comercial ha cerrado la llave del crédito, la realidad es que sigue prestando.



Nicole Reich de Polignac.



Vikram Pandit.



Joaquín Vargas.

En las últimas semanas los más contentos con la baja en tasas de interés del Banco de México, que tiene como gobernador a **Guillermo Ortiz Martínez**, han sido los bancos, y no es para menos.

Los bancos ganan por prestar y no por recibir depósitos, y el hecho que se estén dando condiciones para tener un dinero más barato apoyará la gestión de muchas de las instituciones de crédito que siguen apostando por apuntalar al mercado interno.

Uno de los bancos que mantiene un optimismo moderado en torno a la oferta de crédito en 2009 es Scotiabank, la entidad que tiene como responsable a **Nicole Reich de Polignac**.

Scotiabank fue la primera entidad en abrir el mercado hipotecario después de las Sofol, luego de la crisis de 1995, y ahora sigue siendo un jugador muy activo en ese mercado, además de los mercados de crédito al consumo y de préstamos para automóviles.

Este año se estima que los créditos de los bancos comerciales crecerán entre 6 y 8 por ciento a pesar de que se espera una contracción económica del orden de 3 por ciento, y en esos niveles de actividad se piensa mantener el banco al frente de Reich.

La mayor oferta de crédito que proyecta Scotiabank no irá en detrimento de su rentabilidad, de ahí que si bien es una de las pocas entidades que no han recurrido a los recortes de personal para ajustar gastos, también ha puesto a raya cualquier gasto innecesario para seguir en números negros, tal y como es el modelo de su casa matriz en Canadá.

Y es que Scotiabank tiene el honoroso récord de ser una de las pocas instituciones en el mundo en acumular 175 años sin un solo trimestre de pérdidas, lo que se dice fácil, pero en medio de ese lapso existen al menos dos grandes crisis financieras, una de ellas la de 1929 y otra la iniciada en 2008, que no tiene precedente dadas sus secuelas en el merca-

Continúa en siguiente hoja



Fecha <b>20.04.2009</b>	Sección <b>Negocios</b>	Página <b>24</b>
----------------------------	----------------------------	---------------------

do de crédito global.

Reich ha pedido a sus ejecutivos que mantengan su foco en colocar más créditos, tanto en la parte comercial como en consumo, pero sin descuidar las conservadoras reglas de la banca canadiense que incluso motivaron una mención especial de los presidentes y ministros reunidos en el marco del G-20, que ha puesto énfasis en sentar las bases para un sistema financiero mundial más sano.

La mezcla de la cartera de Scotiabank se muestra bastante equilibrada, ya que además de prestar a corporativos ha dirigido sus baterías a prestar a las familias, preferentemente en los segmentos medio y alto, lo que le ha permitido sortear hasta el momento la recesión, aunque reconoce que lo mejor que pueda pasarle a los bancos es que la economía de Estados Unidos se recupere, jale a México y con ello se facilite la colocación de créditos.

Un nicho que interesa al banco que dirige Reich son las hipotecas, donde las garantías son altas, pero donde el aspecto positivo es que el mercado mexicano no se vio distorsionado por los fenómenos de especulación que se dieron en otras latitudes, por lo que ni de lejos se ha visto un desplome en los precios de las viviendas.

Otra de las estrategias de Scotiabank, a diferencia de muchas otras entidades que tienen capital extranjero, ha sido poner énfasis en su capital humano.

Recientemente el banco de Reich de Polignac acaba de ser incluido entre las mejores empresas para trabajar por el Great Place to Work, al estar entre las primeras 20 empresas de un grupo de 500 compañías.

El objetivo de Scotiabank es tener empleados satisfechos que reflejen esa actitud

ante sus clientes, lo que es un diferenciador no sólo en el negocio de banca en nuestro país, sino en general entre las empresas del sector servicios.

En fin, Scotiabank se ve como una de las entidades más sólidas en medio de la complicada coyuntura económica, lo que lo podría llevar incluso a ganar cuota de mercado en los segmentos que viene atendiendo desde hace años.

Citigroup logró en el primer trimestre ganancias por mil 600 mdd que contrastan con las pérdidas por

5

MIL MDD

del mismo lapso de 2008

Dish espera tener

6

MILLONES

de abonados en seis años a partir del alto potencial del negocio de TV de paga en México

Viñetas: Ezquerro

Fecha <b>20.04.2009</b>	Sección <b>Negocios</b>	Página <b>24</b>
----------------------------	----------------------------	---------------------

## La ruta del dinero...

### **Citi, regresan las ganancias**

Ya que hablamos de bancos, el viernes pasado Citigroup presentó sus resultados al primer trimestre, y la nota es que el grupo al mando de **Vikram Pandit** y que dirige en América Latina **Manuel Medina Mora**, logró en ese lapso ganancias por mil 600 millones de dólares. El resultado contrasta con las pérdidas por cinco mil millones de dólares en el mismo lapso de 2008 y refleja el fuerte ajuste en gastos que ha tenido Citi en los últimos meses y que ha implicado un recorte de personal de 65 mil empleados desde su nivel más alto. Por lo que toca al resultado por acción, mostró una pérdida de 18 centavos por título que se explica por la emisión de acciones preferentes por el apoyo que ha recibido el Citi por parte del gobierno de Estados Unidos, aunque el mercado esperaba un indicador más pesimista a partir de 33 centavos de pérdida por acción.

### **Reconocen a Gary Bermúdez**

El director general de la agencia de mercadotecnia integral BH Estrategias, **Gary Bermúdez**, será reconocido por la Asociación Latinoamericana de Agencias de Publicidad (ALAP) como Publicista Latinoamericano 2009. El galardón lo recibirá Bermúdez el 4 de junio, en el marco de la 17 edición del Festival Mundial de Publicidad de Gramado en Brasil, que es un referente para el negocio de la publicidad en la región. El comité organizador del encuentro está conformado por **Alexandre Skowronsky**, presidente del festival; **Itamar Gravem**, director de *marketing* de ALAP, y **João Firme**, secretario general de esta asociación, entre otros. Cabe destacar que dentro de la edición extra del festival, el año pasado se reconoció a los mexicanos **Javier Vale**, presidente de Grupo Vale Euro RSGC; y **Miguel Ruiz Galindo**, vicepresidente de ventas de Televisa; así como al brasileño **Willy Haas Filho**, director nacional de comercialización de TV Globo.

### **Dish llega al Distrito Federal**

En lo que viene a ser una competencia para Sky y Cablevisión en su principal mercado, desde hoy opera en el Distrito Federal el sistema de televisión de paga satelital Dish, que, como sabe, es parte de la asociación entre MVS Televisión y Echostar, teniendo como socio en la parte comercial a Telmex. Dish tendrá como estrategia a **Joaquín Vargas Guajardo** y se ha fijado como primer objetivo tener a seis millones de abonados en cosa de seis años, a partir de ofrecer de entrada un sistema con 37 canales con una señal de alta calidad por sólo 149 pesos al mes. De momento, Dish está en seis ciudades y la estrategia es atender a un nicho de mercado que ha sido ignorado y que podrá acceder a televisión de paga a partir de un precio muy atractivo.

### **INDI se alía con Soares da Costa**

La novedad en el sector de infraestructura es que la mexicana Grupo INDI y la firma Soares da Costa, una de las empresas más fuertes en construcción y desarrollo de Portugal, lograron una alianza estratégica. La finalidad es incursionar de manera conjunta en las licitaciones públicas y privadas en puerta. INDI, que conduce **Manuel Muñozcano**, edifica, entre otros proyectos, la nueva sede del Senado de la República, la modernización del Circuito Interior de la ciudad de México, y también ha efectuado las obras portuarias para Hutchinson Ports en la terminal de Lázaro Cárdenas, la modernización de la Aduana Modelo en Reynosa, Tamaulipas, así como diversas obras carreteras y aeroportuarias, como la ampliación y el puente terrestre para aviones en el aeropuerto de Cancún, entre otras. Empero, dada la intensidad de la competencia que se percibe en el mundo por las obras de infraestructura que se empiecen a concursar en el entorno de la actual recepción, la alianza de INDI con la empresa emblemática de la construcción portuguesa es pieza clave para competir no sólo en condiciones de financiamiento y precio, sino sobre todo con una oferta más amplia de soluciones en ingeniería. Soares da Costa, que preside **Pedro Goncalves**, es una empresa que tiene un volumen de negocios que supera los 550 millones de euros al año, con presencia en EU, Centro y Suramérica, África, Asia y Europa. El paso de la internacionalización es parte natural del desarrollo de las empresas mexicanas eficientes en el mercado de la infraestructura. Soares da Costa ha efectuado obras espectaculares, como el Aeropuerto de Carneiro, el sistema de puentes de Lisboa, así como el sistema de trenes urbanos de Porto y las vías de alta velocidad de Funcheira, estadios deportivos en Portugal, así como desarrollos hoteleros y golfísticos en Egipto y su país de origen para clientes como Meliá y Sheraton. 

rvarela@elfinanciero.com.mx