

Gracias a lo que el banco ha realizado en el país

Scotiabank: “estamos listos para seguir apoyando el crecimiento y aprovechar los siguientes seis años”



Las personas físicas, con el bono demográfico que tenemos, van a seguir desarrollando, creciendo y requiriendo servicios”.

Adrián Otero,

DIRECTOR DE
SCOTIABANK.

EL ECONOMISTA

VIERNES
12 de abril
del 2024

8

• *Nearshoring* y bajo nivel de bancarización que hay todavía en México, grandes oportunidades

Edgar Juárez
eduardo.juarez@eleconomista.mx

En Scotiabank es muy importante lo que hemos venido haciendo a lo largo de los últimos años en el país, porque hoy día estamos más preparados que nunca para el crecimiento, afirma Adrián Otero, director de la institución en México.

Al destacar que México vive un momento único por sus fundamentales macroeconómicos y la oportunidad que representa el *nearshoring*, señala que el banco de origen canadiense lo que quiere es aprovechar y apoyar al país para ese desarrollo.

“Estamos listos para seguir apoyando ese crecimiento y aprovechar los siguientes seis años”, subraya.

En entrevista, resalta que en los úl-

timos años, el banco ha renovado toda su infraestructura tecnológica, pero también física.

“Tanto la parte del edificio, como las sucursales y lo más importante: hemos estado trayendo un talento, que es el activo más importante que podemos tener en cualquier organización”, dice.

Buenos resultados en los últimos años

El director de Scotiabank México apunta que han sido buenos años para el banco, por la inversión y la transformación que se ha hecho, desde el tema tecnológico hasta mejorar los procesos operativos y la experiencia del cliente, como ha sido el desarrollo de los canales digitales, y la infraestructura física, además del talento.



El directivo resalta que en los últimos años, el banco ha renovado toda su infraestructura tecnológica, pero también física. FOTO EE: HUGO SALAZAR

“Hemos estado invirtiendo fuerte, nos ha ido muy bien, hemos estado creciendo de manera muy importante en crédito, hemos crecido mucho en la parte de captación, pero para mí lo que veo es que sigamos siendo un banco que el cliente prefiera, porque la competencia en el sistema financiero es muy fuerte. Hay una gran competencia de grandes jugadores y los clientes son cada día más sensibles, te demandan el mejor servicio y la mejor atención, y eso es un reto porque tenemos que irnos actualizando”, puntualiza.

Foco en empresas, pero también en personas físicas

Adrián Otero menciona que desde Scotiabank ven una oportunidad muy importante en la parte de empresas, porque éstas van a generar inversión -sobre todo por el fenómeno del *nearshoring*-, pero también en la parte de las personas físicas.

“Porque las personas físicas, con el bono demográfico que tenemos, van a seguir desarrollando, creciendo y requiriendo servicios”, apunta.

Agrega: “esa es la oportunidad que nosotros estamos viendo: tanto de apoyar a la parte de las empresas, como a la parte de las personas físicas (...) estamos más listos que nunca, siempre este crecimiento tienes que acompañarlo con unas bases muy firmes y sólidas”.

Poca bancarización, otra oportunidad

El banquero considera que otra gran oportunidad es el bajo nivel de bancarización que hay todavía en México, dado que, explica, de los alrededor de 120 millones de habitantes en

el país, apenas entre 35 y 38% está bancarizado.

“Pero cuando ves, hay 100 millones que ya tienen dispositivos móviles (...) ese es todo el espacio que podrías tener. Porque si la gente ya tiene un dispositivo, porque no de repente empezar ya con esta inclusión”, subraya.

No obstante, precisa que como banco se tiene que sostener todo ese crecimiento. “Porque al final, las personas tienen cada vez mayor conectividad con el banco y transaccionan dos, tres, cuatro veces al día, y al final tú vas requiriendo esos servicios y necesitas tener estabilidad y conexión en los distintos canales”.

Buena la competencia, pero con piso parejo

Respecto a los nuevos jugadores financieros digitales que han irrumpido en el mercado, Adrián Otero afirma que le gusta la competencia, ya que cuando hay jugadores únicos, no hay retos.

No obstante, expresa que siempre y cuando la competencia sea con piso parejo. “Creo que eso es lo que tenemos que cuidar, pero la competencia siempre es buena, porque al final ganan los clientes y eso es lo que nos hace ser mejores (...) lo único que siempre pedimos es que sean las mismas reglas”.

Para competir con estos nuevos jugadores, refiere, se escucha cada día a los clientes, “porque los clientes son el mejor indicador y nos da la mayor sensibilidad de si lo estamos haciendo bien o mal, y lo que queremos hacer, si nosotros tenemos esa cercanía con ellos, podemos ir viendo e identificando dónde tenemos que mejorar”.

Donde sea que estés,
no olvides donar ¿tú ya lo hiciste?



Colecta Nacional
de la Cruz Roja Mexicana

CRUZ ROJA
MEXICANA

114 años de la Fundación de la Cruz Roja Mexicana
Juntos, todos somos héroes y marcamos la diferencia