

Llevando América Latina al mundo, y el mundo a América Latina

Tom Connor

**Bloomberg
Media Studios**

Cuando Scotiabank adquirió una participación minoritaria en el banco mexicano Inverlat a principios de los años noventa, entró en una región que era rica en recursos y oportunidades pero con un nivel de bancarización significativamente bajo. Entonces, como ahora, muchos componentes de las economías latinoamericanas eran informales y necesitaban el mismo tipo de cobertura bancaria, productos, servicios y asesoramiento financiero que las economías en Canadá y Estados Unidos.

En los años transcurridos, la franquicia internacional de Scotiabank se ha expandido mucho más allá de América Latina y el Caribe, donde primero plantó su bandera en la década de 1880. Además de Canadá y EE.UU., el banco tiene operaciones en crecimiento en Australia y una presencia establecida en Europa y Asia.

Pero América Latina, y en particular los países de la Alianza del Pacífico de México, Chile, Perú y Colombia, siguen siendo el foco principal del banco, junto con Canadá. Unida, la Alianza del Pacífico representa la sexta economía más grande del mundo y más del 60 por ciento de los ingresos de las operaciones internacionales de Scotiabank. Y todavía hay espacio para crecer: se prevé que las economías de la Alianza del Pacífico tengan un crecimiento del PIB del orden del 3 por ciento entre 2017-2020, en comparación con el 1,6 por ciento en promedio para los países del G7.

“Los sólidos fundamentos económicos del bloque y las fuertes perspectivas de crecimiento lo convierten en un excelente lugar para invertir y hacer negocios. Seguimos confiando en las perspectivas económicas a corto plazo y especialmente a largo plazo”, dijo James Neate, Vicepresidente Ejecutivo de la Banca Corporativa y Comercial Internacional de Scotiabank, responsable de las actividades de la banca mayorista en América Latina, Centroamérica y el Caribe.

“Ofrecer una cobertura y experiencia global con una presencia y conocimiento local es el verdadero poder de nuestra franquicia.”

James Neate, Vicepresidente Ejecutivo de la Banca Corporativa y Comercial Internacional, Scotiabank

Un segundo mercado doméstico

El atractivo de Scotiabank para los países de la Alianza del Pacífico es fácil de entender. En una región históricamente propensa al desarrollo lento y a la inestabilidad política, el banco canadiense – una institución financiera estable, de reputación internacional, con una presencia de medio siglo en América Latina – ha demostrado una apreciación de la cultura y los recursos de la región.

Casi la mitad de los 88.000 empleados de Scotiabank hablan el español como primera lengua, de los cuales unos 35.000 viven y trabajan en América Latina. Esta pujante fuerza de trabajo, con su conocimiento inherente de los mercados y culturas locales, le da a Scotiabank una ventaja a nivel de toda la organización, no sólo sobre las instituciones financieras locales y regionales, sino también sobre los competidores internacionales.

Otra fuente de fortaleza para Scotiabank radica en su conocimiento de la banca mayorista, principalmente en las áreas de minería, petróleo y gas, silvicultura, infraestructura, energía y servicios públicos. “La mayoría de estos países tienen economías basadas en recursos naturales, como Canadá, por lo que hay un nivel general de comprensión y familiaridad en términos de los principales impulsores de esas economías”. Neate continuó: “Hemos desarrollado una sólida experiencia dentro de nuestra franquicia y tenemos la capacidad de transferirla a América Latina para brindar apoyo financiero a nuestros clientes en esa región. No es difícil para nosotros ayudar a los clientes de minería y energía en la Alianza del Pacífico, dada nuestra sólida reputación en Canadá y nuestra probada experiencia en estos sectores”.

La experiencia local conectada al alcance global

Debido a que han sufrido un déficit de infraestructura en el pasado, los países de la Alianza del Pacífico han reconocido que las carreteras, puertos, aeropuertos, líneas de transmisión y oleoductos son activos estratégicos principales para fomentar el crecimiento. Esto ha hecho que la experiencia y el asesoramiento sobre dichas inversiones en infraestructura sean cada vez más importantes.

En Colombia, por ejemplo, está en marcha un programa masivo para modernizar el sistema vial del país. En México, se están desarrollando nuevas plantas de generación térmica para aprovechar la apertura del mercado. La distribución eficiente de la energía continúa siendo una prioridad para muchos de los países y Chile está modernizando su red de transmisión. Perú ha iniciado la modernización de sus aeropuertos, siguiendo iniciativas similares en México y Colombia.

La necesidad de inversión de capital privado en estos y otros proyectos es más importante que nunca, dadas las diversas restricciones presupuestarias históricas en América Latina. Además, existe una creciente necesidad de financiamiento de deuda a largo plazo y financiamiento de bonos para apoyar las transacciones de infraestructura, lo que le ha permitido a Scotiabank asumir un papel más importante en la región. Aunque tales proyectos de desarrollo conllevan riesgos, la mayoría de los países de la Alianza del Pacífico han mejorado sus calificaciones crediticias en los últimos años, haciendo que estos emprendimientos sean más atractivos para los inversionistas internacionales.

La reputación de Scotiabank – por su experiencia, alcance global y acceso al capital – lo precede en estos mercados. Esto no es sólo por lo que la institución puede ofrecer a los clientes interesados en la Alianza del Pacífico, sino también por la forma en que Scotiabank ayuda a las empresas latinoamericanas a crecer dentro de la región o a través del mundo. De hecho, se puede argumentar que la verdadera fortaleza del banco en América Latina deriva de su capacidad de ofrecer a los clientes conectividad y acceso a los mercados globales. “No puedo enfatizar esto lo suficiente”, afirmó Neate. “Ofrecer una cobertura y experiencia global con una presencia y conocimiento local es el verdadero poder de nuestra franquicia.”

Con una presencia que abarca Norteamérica, Europa, Asia, Australia, el Caribe, América Latina y Centroamérica, los clientes de Scotiabank en Corea con oficinas en Colombia, por ejemplo, pueden seguir recibiendo la vasta cobertura y experiencia a pesar no sólo de la distancia entre ellos, sino también entre ellos y Canadá. En pocas palabras, el conocimiento institucional acumulado en Asia y América Latina le da al banco una perspectiva general que guía su plataforma fluida e integral de servicios y productos.

Lo que suena complicado – diferentes culturas, idiomas, monedas, zonas horarias, múltiples jurisdicciones – no es tan abrumador cuando esta mentalidad “local-a-global” se propaga a través de una organización. “Si se está centrado en el cliente, se tiene una excelente comunicación y se comparte un objetivo – el cual es proporcionar el mejor servicio al cliente que sea posible a nuestros respectivos socios – resulta más fácil de lo que algunos podrían pensar”, explicó Neate.

Enfocados en relaciones a largo plazo con los clientes

El servicio a este nivel ha profundizado las relaciones a largo plazo de Scotiabank con las compañías latinoamericanas y eso permite a los profesionales del banco entender a sus clientes de manera profunda e intuitiva y traerles ideas personalizadas e innovadoras.

Mientras que la Alianza del Pacífico se aleja de los sectores puramente relacionados con los recursos y construye una infraestructura más sólida para llevar productos al mercado de manera más eficiente, sectores como el de la tecnología y las comunicaciones se están expandiendo rápidamente atrayendo a clientes e inversionistas.

La Banca de Inversión y Fusiones y Adquisiciones también han comenzado a atraer más atención de las empresas de la Alianza del Pacífico. Con su extensa plataforma de asesoría y banca de inversión, Scotiabank ofrece a los clientes un nivel adicional de valor más allá del capital y los servicios básicos y está forjando cada vez más relaciones profundas y estratégicas con empresas latinoamericanas. En 2012, demostró su confianza al continuar su expansión en América Latina con una adquisición de 51 por ciento de Banco Colpatria en Colombia, en un momento en que otros grandes bancos estaban reduciendo su tamaño o simplemente se retiraban de la región.

El diferenciador es la capacidad única de Scotiabank de proporcionar soluciones globales que las empresas latinoamericanas simplemente no pueden obtener de los bancos locales y regionales; y soluciones locales que las instituciones financieras globales sin la misma experiencia en estos mercados no pueden ofrecer.

“Llevamos el mundo a América Latina y América Latina al mundo”, dijo Neate. “Es un concepto simple, pero es el que nos une y nos alienta porque estos son mercados increíblemente dinámicos que ofrecen un gran crecimiento futuro para todos nuestros clientes. Y queremos estar ahí, a su lado, para ayudarles a alcanzar sus metas.”

Auspiciado por



Capital que funciona