

NEGOCIOS

MONEX

¡BENDITA! VOLATILIDAD!

Para la mayoría de los negocios la volatilidad en los mercados es un factor perjudicial, no así para Monex, que registró un primer trimestre con un extraordinario incremento en sus ingresos. Este factor y la atención a clientes más grandes en Europa son elementos que han contribuido a su crecimiento. Nada mal para un treintaero.

POR RUTH MATA

FOTOS: GRETTA HERNÁNDEZ PARA FORBES MÉXICO

DURANTE EL PRIMER TRIMESTRE DE 2015, HOLDING MONEX, CUYA

subsidiaria es Monex Grupo Financiero, tuvo 46.3% de crecimiento comparado con los ingresos generados durante el primer trimestre de 2014. Estos ingresos estuvieron integrados en 52% por las operaciones con divisas en México y 24.8% fue impulsado por las operaciones cambiarias de Monex Europe y Tempus, Inc., dos de sus subsidiarias en el extranjero.

El resto, de acuerdo con su último reporte trimestral publicado en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV), estuvo compuesto por su negocio de servicios bancarios y fiduciarios. Nada mal para una empresa que este año cumple 30, que ha sorteado temas como el

Caso Monex y sanciones en Estados Unidos.

El piso 14 de la torre en donde se encuentran las oficinas de Monex en la Ciudad de México tiene una vista formidable, nada más y nada menos que el edificio de la Bolsa, símbolo de poderío económico. Con esta magnífica vista, Héctor Lagos Dondé, CEO de Grupo Financiero Monex, opina sobre los resultados de la empresa que lidera y sobre el cambio por el que atraviesa.

“En este negocio en particular, la volatilidad o el movimiento relevante de los tipos de cambio es un factor que contribuye a los ingresos. El hecho de que los mercados no estén estables o que los tipos de cambio se muevan, generan una mayor posibilidad de ingresos para nosotros, tienen esa característica. En particular, en el mercado de Europa, nuestro enfoque de negocios

es atender a empresas relativamente más grandes de lo que normalmente atienden empresas como nosotros”, comenta.

Sin embargo, este crecimiento fue extraordinario y no es sostenible: “No esperaríamos que se siguieran repitiendo estas tasas de crecimiento, pero sí esperamos buenos crecimientos hacia adelante”.

Este grupo financiero está cambiando y tiene una nueva estrategia de negocio que se encuentra dividida en dos partes: primero, están enfocándose en crear una banca de empresa, dirigida a las medianas y a las grandes, que satisfaga necesidades de financiamiento, *cash management* con cuenta digital multidivisas, cobertura de riesgos o derivados y servicios inherentes a las inversiones. La segunda parte se refiere a la banca privada, en donde el objetivo es ofrecer soluciones



relacionadas con las decisiones de inversión enfocadas al mercado afluente y al de capitales importantes, especifica Lagos Dondé.

Muestra de esta transición fue precisamente la venta de Intermex y Monex Servicios a Gentera por un monto de 211 MDP.

De acuerdo con un comunicado del Grupo, la venta de Intermex permite a Monex alinear su estrategia a su negocio principal, los servicios financieros a empresas.

“Nosotros en 2008 adquirimos un negocio que se dedicaba a pagar remesas familiares en México, no las origina desde Estados Unidos, pero sí las paga aquí en México, ese negocio se llama Intermex. En aquel entonces hacía sentido porque era un negocio relacionado con pagos internacionales, significaba cambiar de divisa y decidimos incursionar

Los servicios de movimiento de divisas por parte de las empresas es hacia donde apunta la estrategia del director de Monex.

en ese mercado. Sin embargo, en el último año y medio, de acuerdo con la nueva estrategia, atender zonas rurales o semirurales con un mercado de ingresos mucho muy inferiores resultaba ser una estrategia que no iba mucho con nuestro enfoque y es por eso que decidimos salirnos, para enfocar nuestros esfuerzos en banca de empresa y privada, pero a otro segmento económico”, explica.

NUEVOS RUMBOS

Según el directivo, uno de los productos que los ha caracterizado es la cuenta digital, que además de hacer operaciones con divisas, permite mantener el efectivo, hacer la dispersión de fondos en diversas divisas y hacer la concentración de fondos para manejo de los recursos de las empresas. Al respecto, menciona que este producto

les ha dado muy buen resultado entre los clientes: “El objetivo es tener cada vez más empresas que nos usen no sólo para sus pagos internacionales, sino para dispersar, mover sus fondos e invertir su tesorería, ese es el producto que nos caracteriza, una cuenta que incorpore las ventajas del servicio en distintas divisas y que proporcione ventajas importantes, una cuenta que se maneja de forma electrónica. Monex no es un banco de sucursales al público y se maneja de esa manera”.

Lagos Dondé explica que en el área de banca de empresas, lo que México tiene es amplia clientela en el sector de divisas y pagos internacionales, y justamente la estrategia es aprovechar a esos clientes para ofrecer nuevos productos en otras áreas. “La idea es dar un servicio de banqueros que puedan atender las

211 MDP FUE LA DERRAMA ECONÓMICA QUE GENERÓ LA VENTA DE INTERMEX Y MONEX SERVICIOS A GENTERA.

necesidades financieras completas de estas empresas, aprovechando la presencia en las principales ciudades del país. La idea es llevar nuestro enfoque de servicio al cliente y de atención personal que tenemos establecido en el banco de divisas a los demás servicios con tecnología y productos innovadores”.

Otro de los instrumentos que se intentará motivar aún más son los derivados, estas herramientas, que permiten “asegurar” el tipo de cambio para un momento determinado en el que se realice cierta transacción, por lo que pueden resultar muy útiles para las empresas. Por ejemplo, si una compañía fabricante de ropa debe comprar cierto tipo de tela en un momento determinado, pero no sabe el precio que tendrá el dólar al liquidar la compra, puede recurrir al uso de estos instrumentos para tener “certeza” sobre el precio de la divisa. Claro que cuando realice la compra, esta compañía puede encontrarse con un precio por dólar más barato que el que ella “aseguró”, pero también podría suceder lo contrario. Este riesgo es especulación, ya que su ingreso futuro es incierto.

Con tecnología y productos innovadores Monex busca ganar clientes en las distintas ciudades del país donde tiene presencia.

¿QUÉ LES DEPARA EL FUTURO?



POR RUTH MATA

LA VOLATILIDAD continuará durante 2015 y como el negocio de Monex está enfocado al sector cambiario, los meses por venir pintan halagüeños. De acuerdo con Alejandro Tapia, director y analista responsable de Holding Monex en Fitch Ratings: “Lo que vemos a futuro es que esta volatilidad va a seguir y, por ende, ellos se van a seguir beneficiando de esto que pasa en el mercado”, dice.

La venta de las empresas Intermex y Monex Servicios era un paso prácticamente natural, según Tapia esto forma parte de la estrategia que ha seguido el banco porque se están especializando más en el sector financiero y a la atención de grandes empresas y corporativos.

Si bien el panorama en general pinta bastante bien, habrá que tomar en cuenta algunos detalles como el alto nivel competitivo que persiste en el sector. Además, el hecho de dirigir su enfoque hacia el otorgamiento de créditos les plantea como reto que el crecimiento en este proceso sea de manera ordenada y que no deteriore los buenos resultados en términos de rentabilidad y calidad de activos.

“Los derivados como productos financieros tienen obviamente, como muchas cosas, su parte útil y favorable y su parte riesgosa o peligrosa, pero vamos a decir que las empresas que aprenden a usar estos instrumentos de la manera correcta logran mejorar su planeación, pueden disminuir el impacto y casi eliminar los movimientos que el tipo de cambio puede tener sobre sus resultados financieros”, dice.

La historia es distinta cuando se utilizan con fines especulativos, explica, como lo sucedido en el año 2008 con empresas que enfrentaron pérdidas importantes por el uso de estos instrumentos. “Yo creo que al contrario, la volatilidad, la incertidumbre, es lo que hace a los instrumentos derivados más útiles para las empresas, a veces las monedas o los activos que uno quiere proteger se mueven en los sentidos contrarios a los que uno supone y a veces, como todo, cuando se asegura un tipo de cambio se aseguran dos cosas, que el tipo de cambio no va a ser peor de lo que uno lo fijó previamente, pero que no va a ser mejor; siempre tiene un costo en el sentido de perder una oportunidad de que el tipo de cambio se mueva a favor de uno”.

Si bien este producto ha estado disponible a través de Monex desde hace varios años, hasta ahora tienen 1,000 clientes que lo utilizan. El objetivo es incrementar este número. Lagos Dondé explica que si las empresas ya se encuentran comprando y vendiendo divisas con ellos, los derivados son una extensión natural. Al respecto, afirma, han logrado atraer talento con mucha experiencia sobre estos instrumentos.

EFEECTO CASO MONEX

Ante la pregunta: ¿pertenecen ustedes a algún partido político? (haciendo referencia al Caso Monex), Lagos Dondé responde: “desde luego que no estamos con



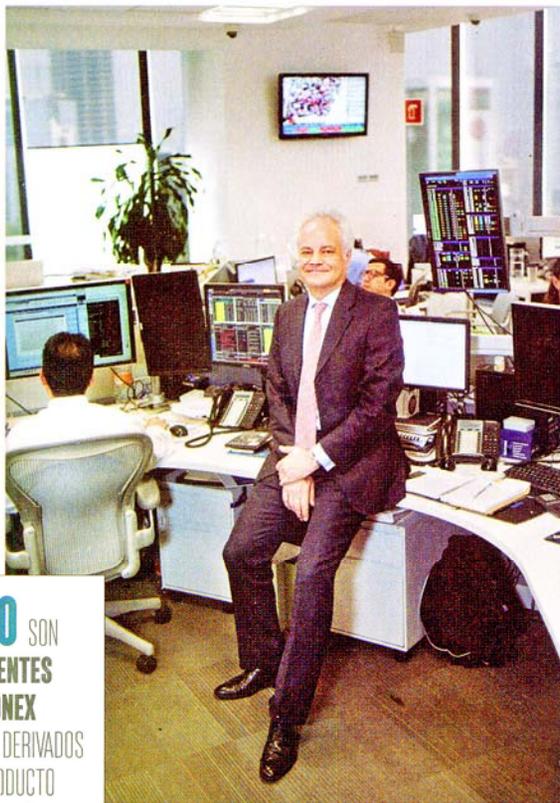
ningún partido, ni lo hemos estado nunca. El asunto de hace tres años con las tarjetas, desde el punto de vista legal, está totalmente terminado, no sólo por el instituto electoral, sino confirmado por el tribunal electoral. No era un caso en contra nuestra, pero en toda la explicación del caso quedó claro que no se violó ninguna ley ni disposición en este tema. Desde el punto de vista legal, está terminado”.

A finales de 2012 la Cámara de Diputados aprobó que se formara una comisión investigadora que diera seguimiento a Grupo Financiero Monex por el tema de las tarjetas de prepago que se utilizaron para la supuesta compra de votos durante la campaña presidencial del PRI. Al respecto, en febrero pasado el Tribunal Electoral del Poder Judicial de la Federación cerró el caso y acreditó que el PRI, en efecto, contrató a Monex para dispersar recursos a través de tarjetas, pero no hubo financiamiento ilegal.

“Había una comisión en el Congreso que se estaba ocupando de esto, tengo entendido que esta comisión ya no existe, vamos a decir que el caso está totalmente terminado, lo que sí vemos de repente es que en los periódicos, con la contienda electoral que estamos viviendo, es en donde se menciona como referencia, que se parece o pudiera ser igual al caso Monex”, dice.

SANCIONES EN EU

En diciembre pasado, la Autoridad Regulatoria de la Industria Financiera (FINRA, por sus siglas en inglés), multó a Monex Securities basada en Houston, Texas, y filial de la firma, con 1.1 millones de dólares por no haber registrado a sus asesores que vendían títulos en nombre de la empresa. En ese momento,



1,000 SON LOS CLIENTES DE MONEX QUE UTILIZAN DERIVADOS COMO PRODUCTO FINANCIERO ACTUALMENTE.

el organismo también aplicó una sanción por 175,000 dólares por

no registrar a sus representantes extranjeros y por tener deficiencias en la supervisión durante dos años. Además, el director en jefe de cumplimiento, Jorge Martín Ramos Landero, fue suspendido por 45 días y multado con 15,000 dólares.

Al respecto, la FINRA señala que cualquier individuo asociado a la banca de inversión debe estar registrado bajo una categoría de registro apropiada. Además, deberá realizar los exámenes correspondientes.

Lagos Dondé, explica que el año pasado se solucionó el proceso que hubo con este organismo: “Básicamente el motivo por el que pagamos la multa fue el modelo de atención que le estábamos dando a la clientela en EU, ese modelo es un negocio en Houston, en donde

En momentos de incertidumbre económica los derivados pueden ser una buena opción de crecimiento, dice Héctor Lagos Dondé.

atendemos a clientes en su mayoría mexicanos, pero que tienen sus inversiones allá, entonces la forma en que los estábamos atendiendo, el FINRA consideró que violaba algunas de sus disposiciones, este modelo se cambió, se pagó la multa y el mismo comunicado aclara que ningún cliente sufrió daño por las acciones... para nosotros es un caso que lamentamos, pero que está solucionado”.

El directivo explica que el modelo en Estados Unidos exige que los clientes sean atendidos exclusivamente por agentes o promotores que se encuentren registrados ante las autoridades estadounidenses y no permite que gente de la casa de bolsa en México participe en el proceso de atención a clientes sin estar registrada allá.

“Esto está corregido, se pagó la multa y ahora estamos trabajando con un personal distinto que ahora está en Estados Unidos y viene a México a visitar a sus clientes cuando lo requiere, pero el personal de Monex no puede formar parte de ese proceso de atención y asesoramiento de sus clientes”, asegura.

EL TREINTAÑERO

Ante la pregunta si Monex fuera una persona ¿cómo lo describiría? “Yo diría que es una empresa que tiene una experiencia considerable, con cierta madurez, que le da experiencia en el tiempo, pero todavía con mucha energía y mucho ímpetu para seguir creciendo, no es un adolescente, es un adulto ya con una experiencia muy importante, pero con mucha energía y con muchas posibilidades de desarrollo hacia

adelante. Monex quiere ser un grupo financiero que se distinga por ser innovador, por atender a sus segmentos de clientela objetivo en empresa y ser reconocido por su solidez y capacidad de innovación”. F

EL ASUNTO DE HACER TRES AÑOS CON LAS TARJETAS (CASO MONEX), DESDE EL PUNTO LEGAL, ESTÁ TERMINADO, NO SÓLO CON EL INSTITUTO ELECTORAL”.