



EN PORTADA



PROMESAS 2017

SE VUELAN LA BARDA

Mientras México se replantea la estrategia que ha movido su economía durante los últimos 20 años, estos jóvenes demuestran que el cambio es posible.

PORTADA: Jesús Almazán FOTOARTE: Edgar Covarrubias

FOTOS: Jesús Almazán / Anyllú Hinojosa-Peña / Gladys Serrano

ILUSTRACIONES: Anuhar Namur

COORDINADOR DE MODA: AARÓN ARTHUR MAQUILLAJE Y PEINADO: ABIGAIL JACOBO Y LUZ LOZADA AGRADECIMIENTOS A: BENETTON, HACKETT, PEPE JEANS, DESIGUAL, BIMBA Y LOLA, BRANTANO, JULIO, ERMENEGILDO ZEGNA, SILVER DEER, UNO DE 50, DOCKER'S, LEVI'S, PERUGIA, TOMMY HILFGER.

SILLÓN Y TABURETE: ESRAWE SHOWROOM / ESRAWESHOWROOM.COM / 5553-9611



MANUEL RIVERO

CEO DE BANREGIO

POR: Adrián Estaño

Cuando Manuel Rivero Santos, CEO de Grupo Financiero Banregio, dio a su hijo la noticia de que recibiría las riendas del negocio bancario, no fue una sorpresa para él ni para la gente con la que trabajó durante 14 años. Manuel Rivero Zambrano vio el nombramiento, efectivo en enero de 2015, como un paso natural en su carrera, tras pasar por varias áreas del Banco Regional de Monterrey (Banregio).

Rivero dice conocerlas todas. En los últimos años ocupó posiciones clave: en 2011, cuando la empresa salió a bolsa, era director general adjunto de Planeación y, tres años más tarde, ascendió a director general de Administración y Finanzas.

El negocio principal de la entidad financiera es el préstamo a las pymes, que

representa 80% de su portafolio de activos. El directivo señala que no llegó a romper este esquema. “Lo que pretendo es seguir manteniendo el mismo ritmo y crecimiento del banco”, dice. Pero el cambio que sí quiere liderar es en el terreno tecnológico.

Rivero llegó a un banco con un modelo de negocio consolidado por poco más de dos décadas que ha mantenido crecimientos de cartera de crédito de doble dígito, con niveles de morosidad bajos, a pesar de recargar su portafolio en el financiamiento comercial.

“A pesar de que es un modelo de negocio que es más riesgoso, comparado con otros bancos más diversificados, no vemos que se haya deteriorado (su cartera de crédito) por el *expertise* que tiene”, afirma Alejandro Tapia, analista de Fitch

Ratings. “La administración y los controles que tienen son muy buenos para controlar la mora en la cartera”, agrega.

Esta experiencia permitió al banco ejecutar un plan que lo ha llevado a tener 143 sucursales en 21 estados y ciudades, como Guadalajara y Ciudad de México.

Rivero tiene en mente seguir con esta expansión sin cambiar la fórmula basada en conocer al cliente. Por ello, la transición de la dirección del banco es asimilada por las calificadoras como natural y sin cambios.

CHIP DIGITAL

Una de las cualidades que Rivero vio en la banca y que le atrajo –además del árbol familiar– es el impacto que puede tener en una comunidad. “No tienes que ser enorme, puedes tener un impacto positivo si haces

- **ESTUDIOS:** Finanzas en el Tec de Monterrey.
- **VIVE EN:** Monterrey.
- **SECTOR:** Financiero.

EDAD
37

una banca de forma transparente, ética y siempre tratando de buscar el beneficio mutuo”, explica.

Por ello, ve con interés la innovación de los emprendedores en la banca, como una oportunidad de llegar a más personas a menor costo y colaborando con nuevos jugadores. “A mí me fascina esta parte (tecnológica). Aquí estamos con la ley Fintech, en la que estoy interesado desde hace mucho”, subraya. “Estoy contento, ya me ampliaron la industria. Nos vamos a poder complementar mucho”.

Para aprovechar esta disrupción trazó medidas, a corto y a largo plazo, que van desde el rediseño de la experiencia del usuario en las sucursales hasta iniciativas de innovación para la plataforma digital del banco. A finales de 2014, impulsó la creación de un espacio de colaboración con emprendedores para incubar y madurar ideas de negocio en tecnología financiera, Banregio Labs.

El banco está abierto a la cooperación. “Te ayuda a mejorar los ingresos que tienes actualmente o desarrollas un mercado que no existe todavía. Para México, la oportunidad es enorme. Para la banca, también”, concluye.

78,249 MDP
FUE LA CARTERA DE
CRÉDITO VIGENTE DEL
BANCO AL CIERRE DE 2016.

27%
FUE EL CRECIMIENTO DE
LA CARTERA DE CRÉDITO.

1.7%
ES, EN PROMEDIO,
EL ÍNDICE DE MORA.