

# 88 Convención Bancaria

## ENTREVISTA

MANUEL ROMO, DIRECTOR DE BANAMEX

# “México se encamina a ser ganador del cambio global”

Debemos ocuparnos por hacer reales las oportunidades, aconseja

ROBERTO GONZÁLEZ AMADOR

La irrupción de la segunda presidencia de Donald Trump en Estados Unidos ha dejado claro que “la globalización, como la entendíamos, ya cambió”. Así lo expone Manuel Romo Villafuerte, director general de Banamex, uno de los principales bancos del país y que, hasta diciembre pasado, formaba parte de la multinacional Citi. El nuevo escenario mundial abre, en sentido contrario a lo que pareciera por lo ocurrido en los meses recientes, una “gran oportunidad para México”, apunta.

Las alzas y bajas de los mercados financieros deben verse como movimientos de corto plazo, que no nublen la visión hacia adelante, expone Romo en entrevista con *La Jornada*, en vísperas de la 88 Convención Bancaria de esta semana en Nayarit. Repasa el panorama externo, las oportunidades que observa para Banamex —que está en proceso de salir a venta a través de la bolsa, después de desligarse de Citi— y los cambios que se esperan en el mundo de los negocios a partir de la reforma del Poder Judicial.

“Claramente hay una volatilidad muy pronunciada en los mercados financieros desde la llegada del presidente Trump”, el 20 de enero, menciona. “En particular ha sido motivada por los anuncios de aranceles, que implicaron un cambio fundamental, independientemente de que creo que no se mantendrán en el largo plazo.

“En lo que sí creo es en la recomposición de lo que entendíamos como globalización. Ya cambió. Va a haber un reacomodo por bloques, y México, en ese sentido, está posicionado de manera muy favorable en el de América del Norte”, considera.

“Esto puede hacer más real que nunca la oportunidad que ya se exploraba desde hace tiempo del *nearshoring*”, dice, en referencia a la relocalización de empresas y procesos productivos de Asia a Norteamérica, que se aceleró sobre todo después de la pandemia.

La relocalización, considera, “es más real que nunca”, con esta recomposición de los bloques regionales. “En ese sentido, debemos ver la volatilidad como algo de corto plazo y más bien preocuparnos para el mediano y largo plazos a



fin de que los fundamentos de la economía del país, de la industria bancaria, del propio banco, sean muy robustos para aprovechar esta gran oportunidad que puede venir para México”.

—¿Considera que se está haciendo lo necesario para atender ese largo plazo que menciona?

—Escuchamos de nuestros clientes un claro apoyo a las iniciativas que ha tenido el gobierno federal en las negociaciones con el gobierno de Estados Unidos. El posicionamiento que ha tenido el gobierno mexicano, de acuerdo con lo que escuchamos de nuestros clientes, es muy favorable. Vemos apetito por la inversión en la medida en que la incertidumbre vaya bajando, no nada más por lo que toca a Estados Unidos, sino también que aquí la reforma judicial se vaya aterrizando y el estado de

derecho sea uno de los grandes lineamientos que continúen apoyando la estructura fundamental del país. Iniciativas como el Plan México, con su componente de sustitución de importaciones, son muy positivas para el país.

—¿Se han deteriorado las expectativas de la economía?

—Los compromisos que se han hecho como país, con la independencia del Banco de México, orden en las finanzas públicas y buscar que se refuerce el estado de derecho van a generar que la incertidumbre que pudiera haber en el corto plazo, mientras maduran iniciativas como la reforma judicial, vaya bajando y eso debería generar las condiciones para poder invertir.

“La reforma judicial es uno de los grandes factores, de acuerdo con lo que escuchamos de nuestros clientes, que se tiene a la expectativa para desatar la inversión. Claramente se están tomando pasos para que no haya malos actores en esta elección, para que sea un proceso transparente y concurrido. Y, bueno, lo que estamos viendo es que el gobierno, como organizador principal de este proceso, está atendiendo esto. Estamos a la expectativa y nuestros clientes también.”

Banamex atiende a 20 millones de clientes. El banco, comenta Manuel Romo, trabaja para que sus usuarios tengan más de un producto contratado con esa institu-

▲ Manuel Romo, director de Banamex, en entrevista con *La Jornada*. Foto Yazmín Ortega Cortés

ción. Ahora que se separó de Citi, busca llegar más al segmento de población joven y competir con las empresas de tecnología financiera o *fintechs*, como son conocidas.

Romo considera que uno de los temas que debe atenderse es encontrar formas de reducir el uso de dinero en efectivo en la economía —un esfuerzo que, por lo demás, se ha iniciado desde hace años.

“Es muy importante, y será tema de agenda de la Asociación de Bancos de México, continuar los esfuerzos por incorporar a más personas a los servicios bancarios —la llamada bancarización— y la digitalización de los medios de pago”, dice.

—¿Hay conversaciones con las autoridades sobre el nivel de las tasas de interés de los créditos?

—Es un tema permanente en la agenda para ser más competitivos, con o sin conversación con las autoridades. En Banamex tenemos una política de siempre estar en el cuartil más bajo de precio en todos nuestros productos, en hipoteca o tarjeta de crédito, siempre estar ahí, ser muy cuidadosos con la letra chiquita, que no se llame ninguna promoción a algún malentendido.

# “

En el largo plazo, Estados Unidos no mantendrá los nuevos aranceles