

Fecha 24.10.2016	Sección Cartera2	Página 5
---------------------	---------------------	-------------



Carlos Hank González

Presidente de Grupo Financiero Banorte

“Para 2020 queremos utilidades de 35 mil mdp”

Inversiones para ser el banco más fuerte, el más joven y ágil, dice Nueva generación de empresarios no acepta corrupción, asegura

ENTREVISTA

MIGUEL ÁNGEL PALLARES

—miguel.pallares@eluniversal.com.mx

Monterrey, N.L.— Antes de las cuatro de la tarde, **Carlos Hank González**, nieto de “el profesor”, llega a la Torre Banorte, ubicada en la capital regia, tras participar en el consejo de administración de **Gruma**. El empresario es **presidente** de Grupo Financiero Banorte, vicepresidente de la productora multinacional de tortillas y **director** Grupo Hermes.

En entrevista con EL UNIVERSAL, el banquero pone una cifra concreta en la mesa: quiere 35 mil millones de pesos en sus utilidades del banco para 2020, el doble de los 17 mil millones de pesos de ganancias reportadas en 2015. Su meta no está en ser el más grande, sino el mejor de México.

A su llegada a Banorte (GFNorte, por su clave de cotización) en enero de 2015, **Hank González** tocó mínimos arriba de 73 pesos en su acción, pero la semana pasada sus papeles cotizaron a 111 pesos por título, un rendimiento de 50%. Su perspectiva prevé continuar con este dinamismo en los próximos meses y seguir con estrategias tecnológicas para ganar clientes.

En expansión, cartera, clientes, sucursales, ¿cuál es su visión de Banorte en los próximos cinco años?

—Banorte tiene un enorme potencial. Primero, es el grupo financiero más importante de México y de los mexicanos, eso tiene una relevancia muy impor-

tante en donde vivimos. Venimos de ser el banco 17 de 18 hace más de 25 años, hoy llega a ser el tercer grupo en tamaño y el primer grupo mexicano.

El potencial que tiene es tremendo y lo que queremos lejos de ser el más grande en tamaño, buscamos todos los días ser el mejor grupo financiero en tres aspectos: primero, para cada uno de nuestros clientes, en productos, servicios y en atención; segundo, queremos ser el mejor para cada uno de los empleados, tenemos más de 27 mil empleados, familias, y tercero, para cada uno de los inversionistas, buscar darles los mejores rendimientos.

Hicimos un plan a cinco años, le llamamos la visión 2020, ahí buscamos ser el mejor grupo financiero, duplicar el nivel de utilidades que tengamos y llegar a dar un retorno sobre nuestras inversiones de 20% anual.

Duplicar el nivel de utilidad, ¿cuánto representa en cifras?

—En números redondos, en 2015 generamos cerca de 17 mil millones de pesos de utilidad y en 2020 debemos estar en 35 mil millones de pesos.

¿Tiene un objetivo en el ranking de los bancos?

—Sí, el objetivo más claro es ser el número uno, pero no el tamaño, si no somos el mejor lugar para nuestros empleados, para nuestros clientes e inversionistas, ¿de qué sirve ser el más grande? Queremos ser el mejor grupo financiero de México.

La semana pasada, las acciones de Banorte en la Bolsa Mexicana de Valores llegaron a máximos históricos, ¿a qué se debe? ¿ve posible

mantener este ritmo?

—Este crecimiento se debe a la labor del equipo, en Grupo Financiero Banorte hemos conformado un equipo que compartimos el sueño y la meta de ser el número uno.

Cuando tienes un objetivo se empieza a permear y a dar resultados, hoy Banorte está dando resultados históricos, en máximos arriba de los 111 pesos, y se debe al esfuerzo de una estrategia planeada, diseñada, con objetivos medibles de corto y mediano plazo.

Todavía tenemos camino por recorrer, no hemos llegado a la meta, y no tengo ninguna duda que nuestra acción tenga más para subir, vamos a duplicar el nivel de utilidades. Si me preguntas crees que tu acción pueda seguir subiendo, sin duda alguna y en eso nos enfocamos todos los días.

Este rendimiento en el último año arriba de 20%, ¿ve que siga así de dinámico para el próximo año?

—No tengo ninguna duda. Cuando me nombraron **presidente** del consejo había muchas dudas, las acciones llegaron a tocar un mínimo cercano a 70 pesos, pero hoy hemos demostrado con

hechos que tenemos no sólo la capacidad sino también un objetivo claro y los inversionistas lo están reconociendo. Pasamos de 70 a 111 pesos, pero no me siento satisfecho, vamos por más.

Con los riesgos geopolíticos, el tema de Trump, la volatilidad en los mercados, reducciones en la expectativa de crecimiento de México, ¿cómo ser positivo en este contexto tan desafiante?

—Uno no puede ignorar lo que pasa en



Fecha 24.10.2016	Sección Cartera	Página 5
----------------------------	---------------------------	--------------------

el mundo. Si nos remontamos a enero de 2016, con volatilidad, la misma incertidumbre geopolítica, no puedes ignorarlos, pero tampoco puedes ignorar lo que se ha avanzado en México.

Hablemos de México en los últimos 20 a 30 años, también en los últimos tres a cinco años con las reformas estructurales y el potencial. Tal vez no estamos creciendo como a todos nos encantaría y, nos recortaron la expectativa de crecimiento, pero tenemos un crecimiento sumamente estable.

No podemos hablar de que estemos en crisis y que estemos sufriendo, si hay muchas cosas que podemos arreglar pero, por ejemplo, mi hijo de 16 años, no tiene idea de qué es una crisis senenal, no sabe qué es una inflación de 50% o 70%, no sabe las tasas de interés de ese nivel, él desde que nació ha visto estabilidad económica, un sistema financiero estable y estabilidad de crecimiento en el país.

Hoy tenemos un México que nos permite planear, ver a largo plazo, ver con un optimismo realista, no de manera irresponsable, no veo todo de rosa, existen riesgos que tenemos que medir, evaluar y tener claro, pero tenemos oportunidades interesantes.

Cuando hace planeaciones estratégicas, ¿cuáles son los tres elementos que considera como riesgo?, más allá de lo políticamente correcto e incluso más allá de Banorte sino para el país.

—No se si sean dos, tres o cinco, pero sin duda uno debe de tener claro la posibilidad de permanecer en una estabilidad macroeconómica, seríamos irresponsables si al planear a cinco o 10 años no tuviéramos la capacidad de decir si seremos capaces de mantener esta estabilidad, sin duda debemos tomar en cuenta los riesgos políticos.

La parte regulatoria, el Estado de derecho que pueda darnos el país para seguir creciendo, son variables que siempre debes tener en mente, recordemos que antes planear a cinco años o pla-

near a más de seis era imposible. Hoy hacemos planeación transexenal.

La estabilidad macroeconómica es lo que hoy nos permite planear a largo plazo y tener ese optimismo realista.

Sucursales sobre ruedas, Afore para niños, alianza con Oxxo, ¿hacia donde va la estrategia?

—El cliente es el centro de todo, le damos dar la oportunidad de hacer cualquier transacción bancaria y financiera en el lugar y hora que mejor le convenga. Hoy puedo tomar mi celular, hacer una transferencia, pagar servicios, consultar mi saldo, hacerlo con la tableta, con la banca con internet, con una llamada por teléfono, ir a una sucursal, vivir en una comunidad remota y una sucursal móvil que te permita hacer cualquier transacción.

En Banorte estamos evolucionando a tener una arquitectura multicanal, antes para hacer una transacción bancaria tenías que ir a la sucursal, hoy tenemos más de mil 100 sucursales, pero hoy si quieres hacerlo por otro medio. Buscamos llevar servicios financieros a la hora que sea y en el lugar que sea.

¿Qué otras noticias de este tipo tendremos pronto?

—Con el big data estamos buscando conocer cada una de las necesidades de nuestros clientes, no pretendemos vender sólo por vender servicios financieros, sino conocer qué quiere el cliente, qué necesita.

Seguimos invirtiendo en la parte tecnológica para conocer patrones y ofrecer soluciones financieras a la medida. Hemos invertido fuerte, no sólo invertimos en ser el banco fuerte de México, sino el banco joven y ágil de México.

¿Rejuveneciéndolo?

—Exactamente.

En Gruma, la empresa tiene una expansión, ¿a dónde puede llegar?

—Me siento afortunado de tener un tío que es **presidente** del consejo y **director** general de **Gruma** **Juan González** **Mi-**

rend, tiene una visión y dirección atinada. Él conoce el negocio, desde que nació se ha desarrollado en la harina y las tortillas, de ahí los resultados que ha dado, a mi me corresponde sólo apoyarlo en lo que requiera y nos sentimos contentos por el potencial.

En Grupo Hermes, ¿cuál es el potencial a mediano y largo plaos?

—Ahí tenemos por una parte el área automotriz, otro es infraestructura y energía. En infraestructura hemos estado muy activos, porque el potencial que tiene México es tremendo somos la economía 13 a escala internacional y hay potencial de crecimiento con las reformas estructurales.

Necesitamos seguir con el desarrollo de la infraestructura y en Grupo Hermes acabamos de adjudicarnos la licitación para la pista 3 del nuevo aeropuerto, vienen licitaciones muy importantes como la terminal del aeropuerto; también estamos trabajando en el tramo uno del tren México-Toluca, acabamos de ganar el mantenimiento del libramiento de Querétaro a San Luis Potosí, y hay un sin número de necesidades en infraestructura. ●

“El cliente es el centro de todo, le debemos dar la oportunidad de hacer cualquier transacción bancaria en el lugar y hora que mejor le convenga”

“Hicimos un plan a cinco años, le llamamos la visión 2020, ahí buscamos ser el mejor grupo financiero, duplicar el nivel de utilidades que tengamos y llegar a dar un retorno sobre nuestras inversiones de 20% anual”

Fecha 24.10.2016	Sección Cartera2	Página 5
----------------------------	----------------------------	--------------------



EMILIO VÁSQUEZ EL UNIVERSAL

Fecha 24.10.2016	Sección Cartera	Página 5
---------------------	--------------------	-------------

“Rodéate de un buen equipo de trabajo”

●●● **Carlos Hank González** considera que trabajar con pasión, formar un buen equipo y la motivación son parte de las claves principales para alcanzar el éxito en los negocios.

¿Cuál es el mayor aprendizaje en su experiencia en corporativos?

—La más importante en lo personal es tener la fortuna de hacer todos los días lo que me apasiona. En 2000, al frente de Interacciones estaba apasionado, entonces el llevar a cabo mi actividad profesional con la pasión y entendiendo las oportunidades, para mí ha sido muy satisfactorio llevar esta trayectoria.

También la capacidad de asimilar, aceptar, rodearse y tener la capacidad de tener un buen equipo.

Si alguien me pidiera un consejo, sería la capacidad de tener que rodearse de gente capaz, siempre tendremos equipos más capaces. La capacidad de liderar, motivar transmitir y contagiar equipos para convertirlos en una institución, eso es muy importante.

Yo baso el desempeño de todos los días, de los trimestres y años en formar un equipo.

¿Cuál considera el principal acierto que ha tenido en estas

empresas?

—El principal acierto en Banorte viene desde mi abuelo y es mantenernos como la institución financiera de México, para los mexicanos, imagina lo que pasó en los 90, se reprivatiza la banca mexicana y para finales de esos años, los cinco bancos más importantes se van a manos de extranjeros.

La visión que tuvo mi abuelo, su compromiso y ahora nosotros seguimos con la meta de ser el banco fuerte de México, eso nos ha llevado a ser el tercer grupo financiero de la república, de 49 bancos,

Entonces tener el compromiso con los mexicanos, de saber que tenemos la capacidad para competir de manera internacional, es un acierto. ●

27

MIL EMPLEADOS laboran en la actualidad en el Grupo Financiero Banorte, de acuerdo con su director general.

“Estamos incómodos con esta corrupción”

●●● **Hank González** asume su responsabilidad como empresario en medio de un México con un grave problema de desigualdad y asegura que la nueva generación de mexicanos combate la corrupción debido a que no se siente cómoda con este tipo de prácticas.

¿Cómo percibe el ambiente de corrupción? ¿desde Banorte cómo se ve? ¿cómo se puede resolver este cáncer?

—Hoy lo más importante es que en México somos una nueva generación, donde no estamos aceptando, no nos sentimos cómodos con esta corrupción, y estamos exigiendo el cambio. Eso suena muy sencillo, pero la mayor transformación y el ingrediente más importante, es que no nos sentimos cómodos y no estamos dispuestos a eso. Estamos creando la consciencia de la importancia de cambiar y acabar con ese cáncer. Más que propuesta, hoy estamos dispuestos y exigiendo el cambio en la sociedad, en el gobierno y en la parte empresarial.

En Veracruz el gobernador se escapa y hay problemas de inseguridad, ¿hay riesgos de que estados no paguen préstamos?

—Una de las ventajas de ser un banco mexicano es entender las necesidades de los mexicanos, pero entendemos la manera de estructurar un crédito a cualquier entidad. Hoy la cartera vencida en Banorte es de 0%, hemos llevado a cabo una labor de asesoría, de estructuración responsable con los acreditados. Desgraciadamente hay personajes o entidades que se manejan de forma irresponsable. ●