

# MÉXICO: OPORTUNIDADES DE NEGOCIO Y DE INVERSIÓN

Programa International Desk Grupo Santander

Zaragoza, 6 de Febrero de 2013



**Francisco Delgado**

Director International Desk - División América



**SANTANDER**  
BEST GLOBAL BANK





## LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS

---

- 1** Latinoamérica, atractivos para la internacionalización
- 2** Santander, líder global, líder regional
- 3** Santander en México
- 4** El Programa International Desk Santander

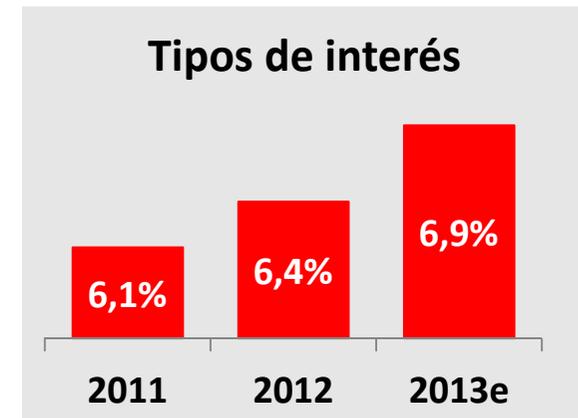
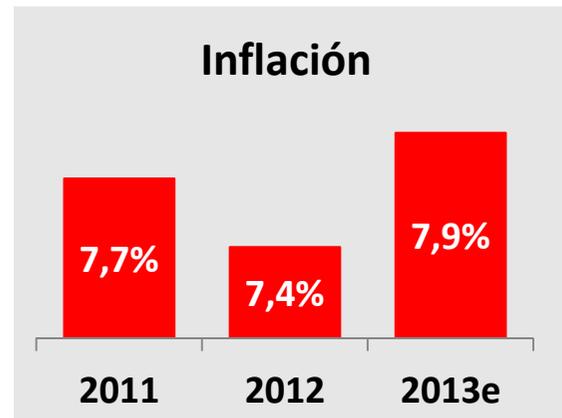
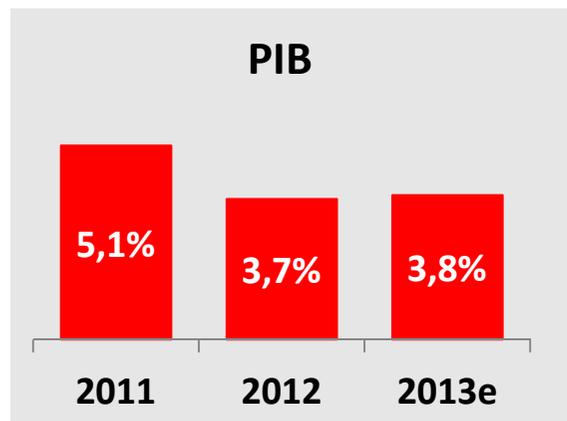


## 1 Latinoamérica, una región con **gran estabilidad económica** y significativa masa crítica

- **PIB de 7,2 billones de dólares**, 8% del PIB mundial

Brasil, México, Argentina, Perú, Chile, Colombia, Puerto Rico y Uruguay el 84% del PIB de la Región

- **Casi 600 millones de habitantes**, 8% de la población mundial
- **Crecimiento de las Clases Medias** (en una década  $\Delta$  100 millones)

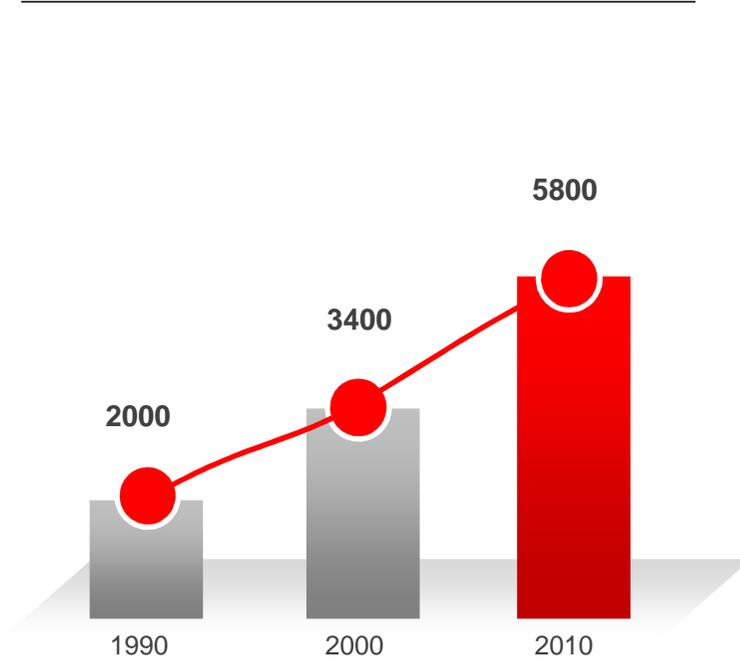


\* Indicadores Latam ex Brasil

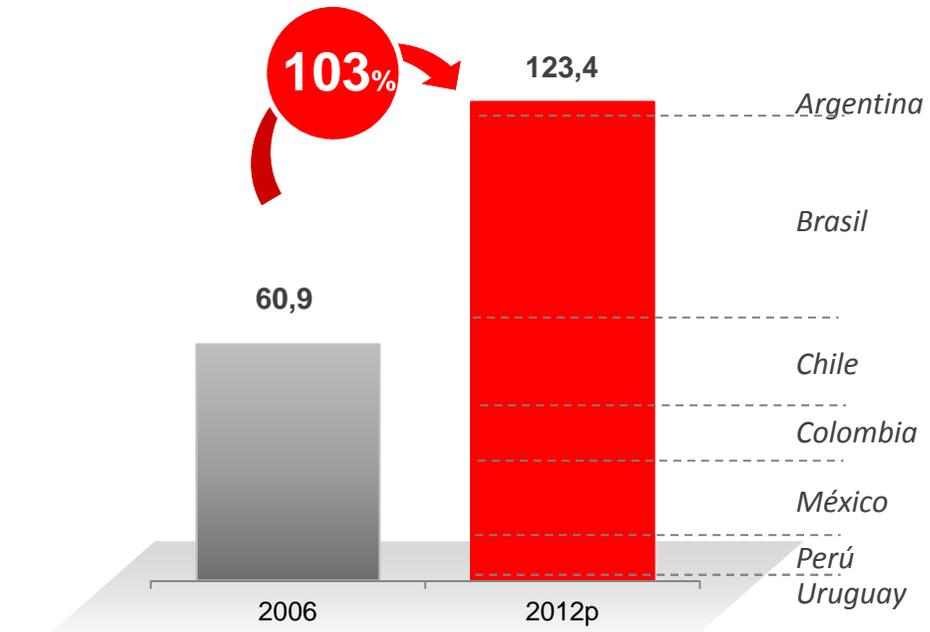


# 1 La región ha dado un **salto fundamental en su crecimiento** en las dos últimas décadas y se ha destacado como una **región de atracción de la inversión extranjera**

**CRECIMIENTO PIB**  
miles de millones US \$ PPP



**INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN LATINOAMÉRICA\***  
2006-2012p (miles de millones de US\$)



\* Proyecciones 2012, Latin American Consensus Forecast Agosto

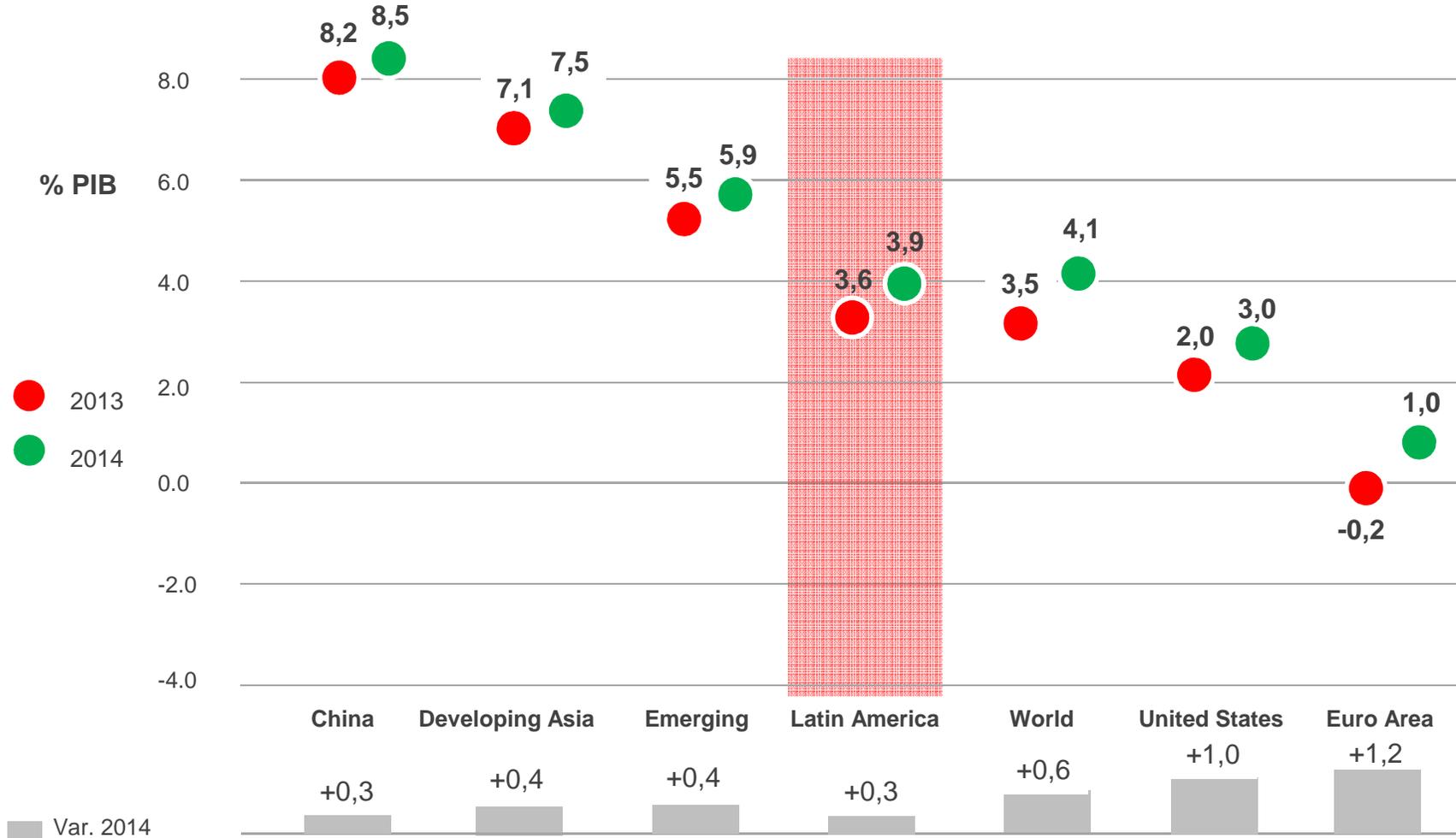
Fuente: Bancos Centrales, CEPAL (Comisión Económica para América Latina), FMI (Fondo Monetario Internacional)





# 1 La visión macro para 2014 sitúa a Latinoamérica en línea con el crecimiento económico mundial

PIB: Proyección de crecimiento a Enero 2013



Fuente: FMI (Fondo Monetario Internacional) – Enero 2013



## **1** Lo que posiciona a la región en un contexto general muy atractivo para los inversores, especialmente para el inversor español

- Aumento de la **seguridad jurídica**, reglas del juego claras, incentivos y protección a los inversores.
- Mejoras en la **institucionalidad** e independencia de los poderes.
- **Políticas económicas ortodoxas**, bancos centrales rigurosos e independientes.
- **Sistemas bancarios sólidos**, capitalizados, sin activos tóxicos y con buena supervisión.
- **Fiscalidad razonable** y tratados de doble imposición generalizados.
- Creciente reconocimiento de la **marca España**.
- Afinidad cultural, **lenguaje**, vínculos y nexos históricos.



## LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS

---

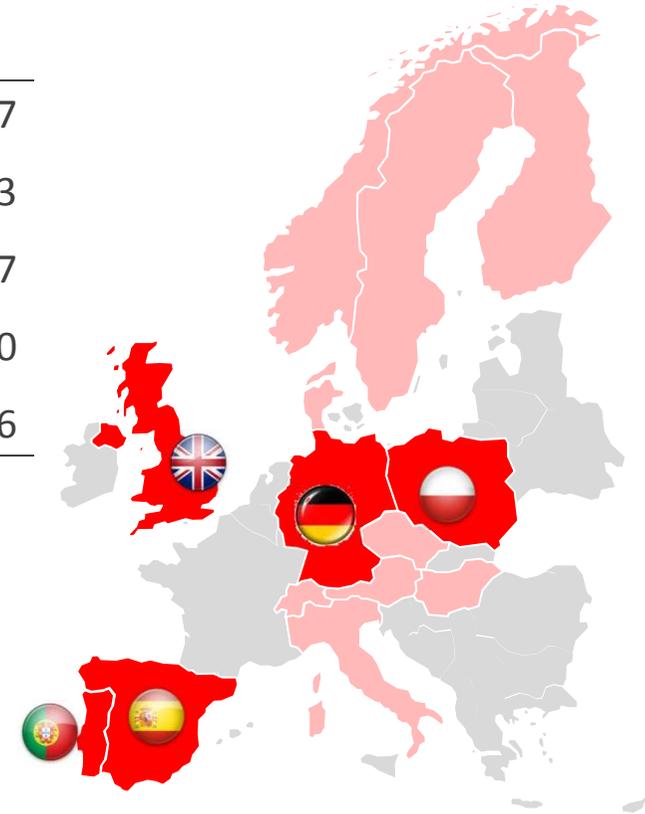
- 1 Latinoamérica, atractivos para la internacionalización
- 2 Santander, líder global, líder regional**
- 3 Santander en México
- 4 El Programa International Desk Santander

**2** Con una **cuota del 10%**, Santander es **líder en Latinoamérica**, región que se ha destacado en los últimos años por la atracción de inversión extranjera

### Cifras Generales Latam

septiembre 2012

Sucursales	5.987
ATM	27.603
Empleados (número)	91.197
Clientes (millones)	43,0
Recursos gestionados (MM €)	229.806



 Banca Comercial  
 Consumer Banking



## 2 Nuestra posición en Latinoamérica es **irreplacable**

	Santander	HSBC	Citigroup	BBVA
	3º Brasil*	4º Brasil*	8º Brasil*	
	3º México	5º México	2º México	1º México
	2º Chile			5º Chile
	2º P. Rico		7º P. Rico	
	Colombia			4º Colombia
	1º Argentina*	5º Argentina*	7º Argentina*	4º Argentina*
	1º Uruguay*	5º Uruguay*	6º Uruguay*	2º Uruguay*
	Perú			2º Perú
				3º Venezuela
Participación Beneficio Atribuido LATAM en Grupo	50%	12%	24%	55%

(\* ) Posicionamiento entre Bancos Privados



## LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS

---

- 1 Latinoamérica, atractivos para la internacionalización
- 2 Santander, líder global, líder regional
- 3 Santander en México**
- 4 El Programa International Desk Santander

### 3 ¿Porqué invertir en México?

Las cuentas externas muestran estabilidad

Fortaleza en la demanda interna

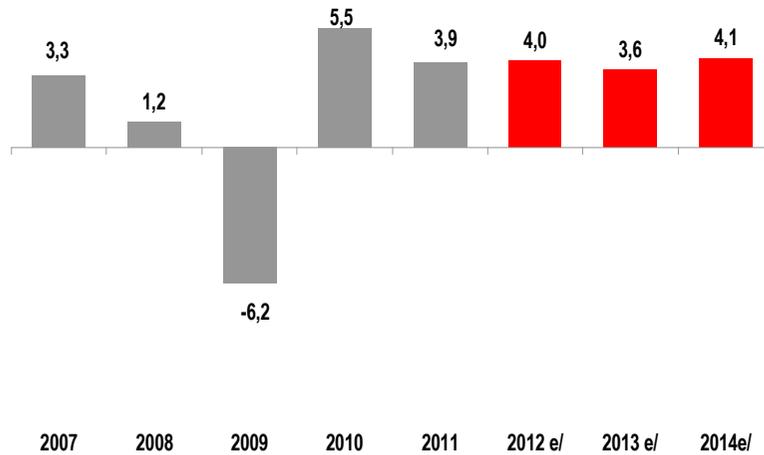
Estabilidad macroeconómica

Inflación finalizará por debajo del 4.0% en 2013 y en 2014

Actividad económica con buena respuesta pese a desaceleración global

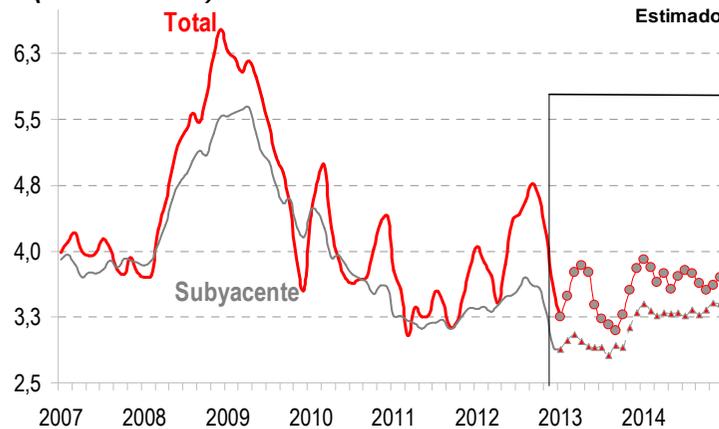
#### Previsiones de PIB

(var. % anual)



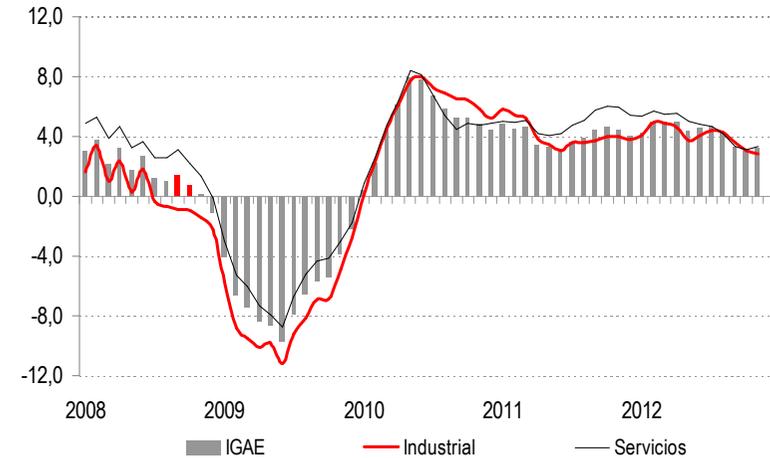
#### Estimado de inflación

(var. % anual)

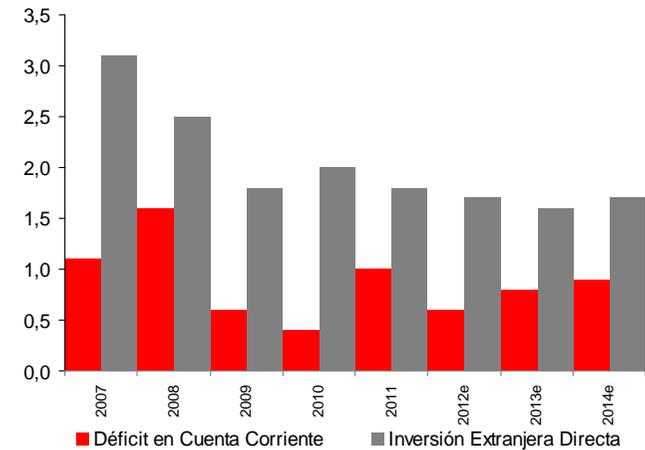


#### Indicador Global de Actividad Económica

(var. % anual)



#### Balanza de Pagos (% del PIB)



### 3 Santander en México tiene una **cuota de mercado del 15%**



#### Información General – Dic 2012

✓ Sucursales	1.170
✓ ATM	4.946
✓ Empleados	13.355
✓ Total de Clientes	10,0 MM
✓ Clientes Empresas	274.000

Página Web: [www.santander.com.mx](http://www.santander.com.mx)

Código Swift: **BSCHMXMM**

### 3 Acompañando el desarrollo del país mediante un **ambicioso plan de crecimiento** en México

En los últimos 15 años Grupo Santander ha realizado inversiones en México por más de 7.534 MMUSD

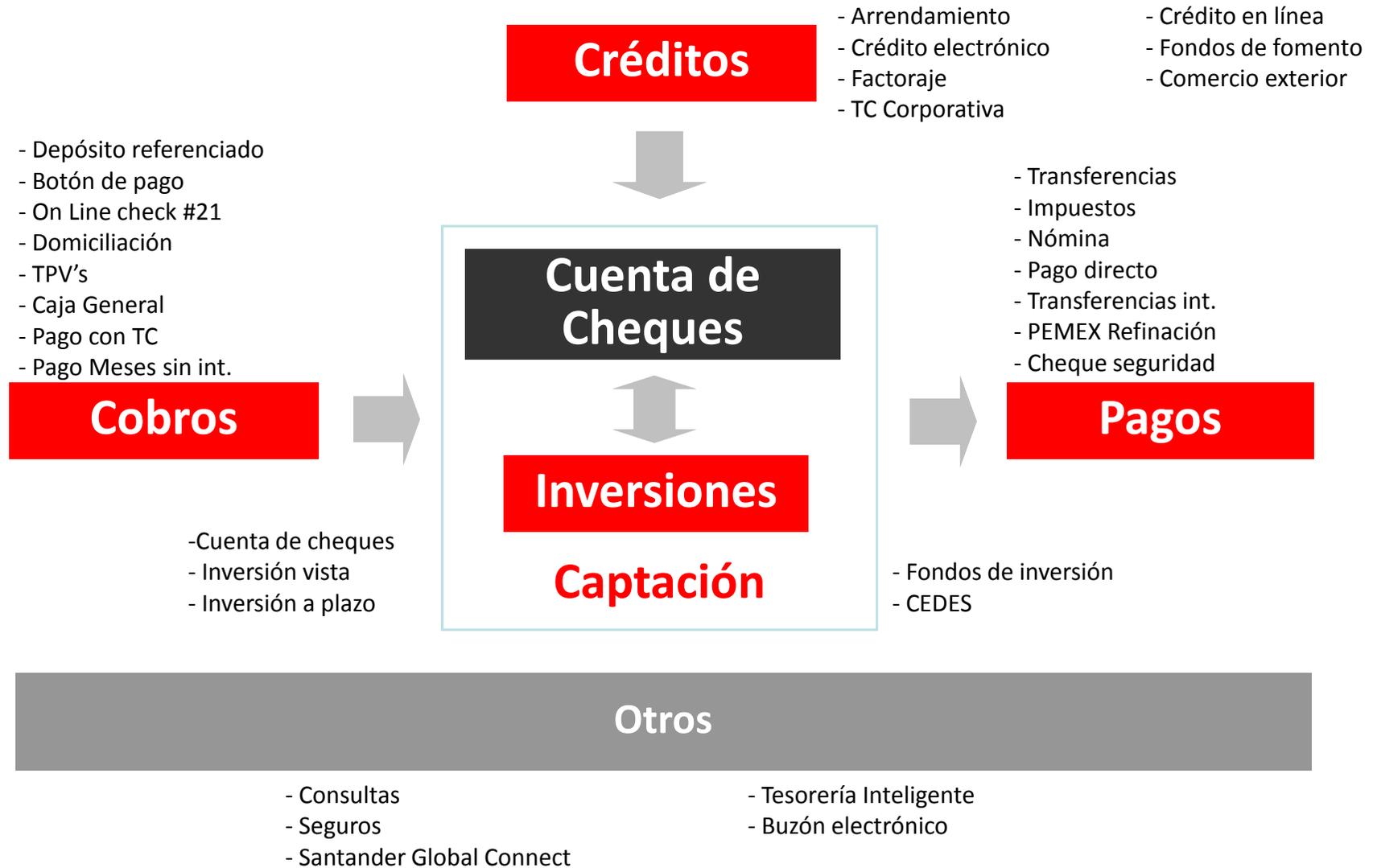
**“Seguiremos invirtiendo en México** en proyectos comerciales y **abriremos 200 nuevas oficinas en los próximos dos años**, que representan un crecimiento del 18% en nuestra capacidad instalada. Se trata del **plan de crecimiento más ambicioso en los últimos diez años en el país.**” – Emilio Botín



El presidente de Banco Santander, Emilio Botín, se reunió en el mes de febrero 2013 con el Presidente de México, Enrique Peña Nieto, así como con el gobernador del Banco de México y con el Secretario de Hacienda.



### 3 Con un **amplio portafolio de productos y servicios** para atender las necesidades de inversionistas extranjeros



### 3 Y una estructura consolidada para la atención de las PYMES del país

- 948 oficinas (100% con Ejecutivo PYME)
- 650 gerentes para atender clientes PYME
- 136 mil Clientes PYME
- Paquetes de Productos sectoriales para PYME
- Líneas de Crédito y Garantías Estatales (NAFIN)

#### Productos y paquetes sectoriales



El Gobierno Federal en México apoya con fondos de garantía a las PYMES ofreciendo al sistema financiero dos esquemas para poder colocar crédito con el respaldo de estas

### Esquema Garantías Escalonadas

- Santander tiene acceso a la asignación de una parte del monto de la garantía subastada por NAFIN
- Cobertura de primeras pérdidas al 100% hasta el % de la bolsa de garantía asignada

### Garantía Automática

#### Programas Específicos

- Respaldo de NAFIN en cada una de las originaciones de crédito cubriendo el % que corresponda por cada operación vencida de acuerdo al aforo pactado (dirigido por Gobierno)
  - Programa tradicional cobertura 50% (general)
  - Programa Microempresarios 70%
  - Programas para desastres naturales hasta 100% (emergentes)
  - Programas para PYMES proveedoras del gobierno 70%

<http://www.nafin.com/portalfn/content/productos-y-servicios/programas-empresariales/programa-garantias.html>



3

## Además de una importante participación en el **otorgamiento de créditos a Estados y Municipios** basado en cinco pilares

17

### Entorno Político

Expectativas de **estabilidad política** tras el inicio del nuevo Gobierno mediante acuerdos con las diferentes fuerzas políticas.

### Entorno Económico

**Cifras macroeconómicas sólidas** a nivel país. Bajo déficit fiscal (-2,4%), Bajo ratio Deuda/PBI (34,5%), inflación controlada (3,6%) y PIB creciendo al 3,9%.

### Garantías

**Sólida estructura de garantías** en los créditos de largo plazo, que son respaldados por transferencias del Gobierno Federal.

### Mejoras Regulatorias

El Gobierno Federal ha emitido medidas para mejorar la **supervisión, registro y transparencia de la deuda de los Estados**.

### Importancia del Negocio

**Santander continúa siendo un referente en los Estados** al contar con una participación de mercado por encima de la cuota natural



## LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS

---

- 1 Latinoamérica, atractivos para la internacionalización
- 2 Santander, líder global, líder regional
- 3 Santander en México
- 4 **El Programa International Desk Santander**

4

## ¿Qué es el Programa International Desk Santander ?



- Una **Red Internacional** de equipos dedicados exclusivamente al apoyo a la **internacionalización de empresas**.
- Un modelo de atención **personalizado**.
- Una oferta de productos y servicios **específicos**.
- Un conjunto de **redes locales** de entidades público-privadas al servicio del inversor.

## 4 Una oferta de productos y servicios específica

### Productos

---

#### 1. Oferta básica

- Cuenta de cheques (residente y no residente)
- Banca electrónica
- Nómina
- Tarjeta de crédito corporativa
- Garantías Bancarias

#### 2. Líneas especiales de fomento a Inversión

### Servicios

---

#### 1. Guía de contenidos sobre:

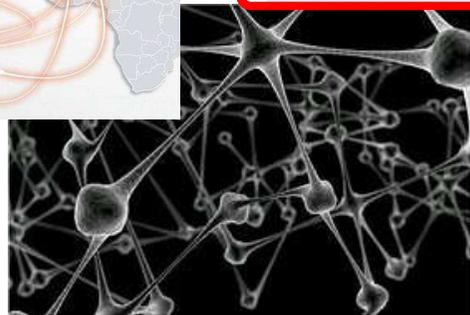
- *Doing business* en el país (apertura y funcionamiento de empresas)
- Normativas bancarias y legales
- Régimen de incentivos de inversión
- Licitaciones públicas
- Publicaciones sectoriales
- Oportunidades de negocio
- Acceso a red de contactos

## 4 Una red internacional que opera en 14 geografías



\* Banco Santander de Negocios Colombia (en constitución)

**4** Cuyo éxito radica en la **“red neuronal”** que se ha creado, con la mínima<sup>22</sup> intervención de la **“central”** y con un **modelo de atención personalizado**



**Santander** Servicio al Cliente VOX 600 320 3000 Grupo Santander

Personas **PYME y Empresas** Jóvenes

Síguenos también en:   

## International Desk

Mejorando las opciones para que su empresa siga creciendo



**Santander**

Qué hacemos

Noticias

**Red de Contactos**

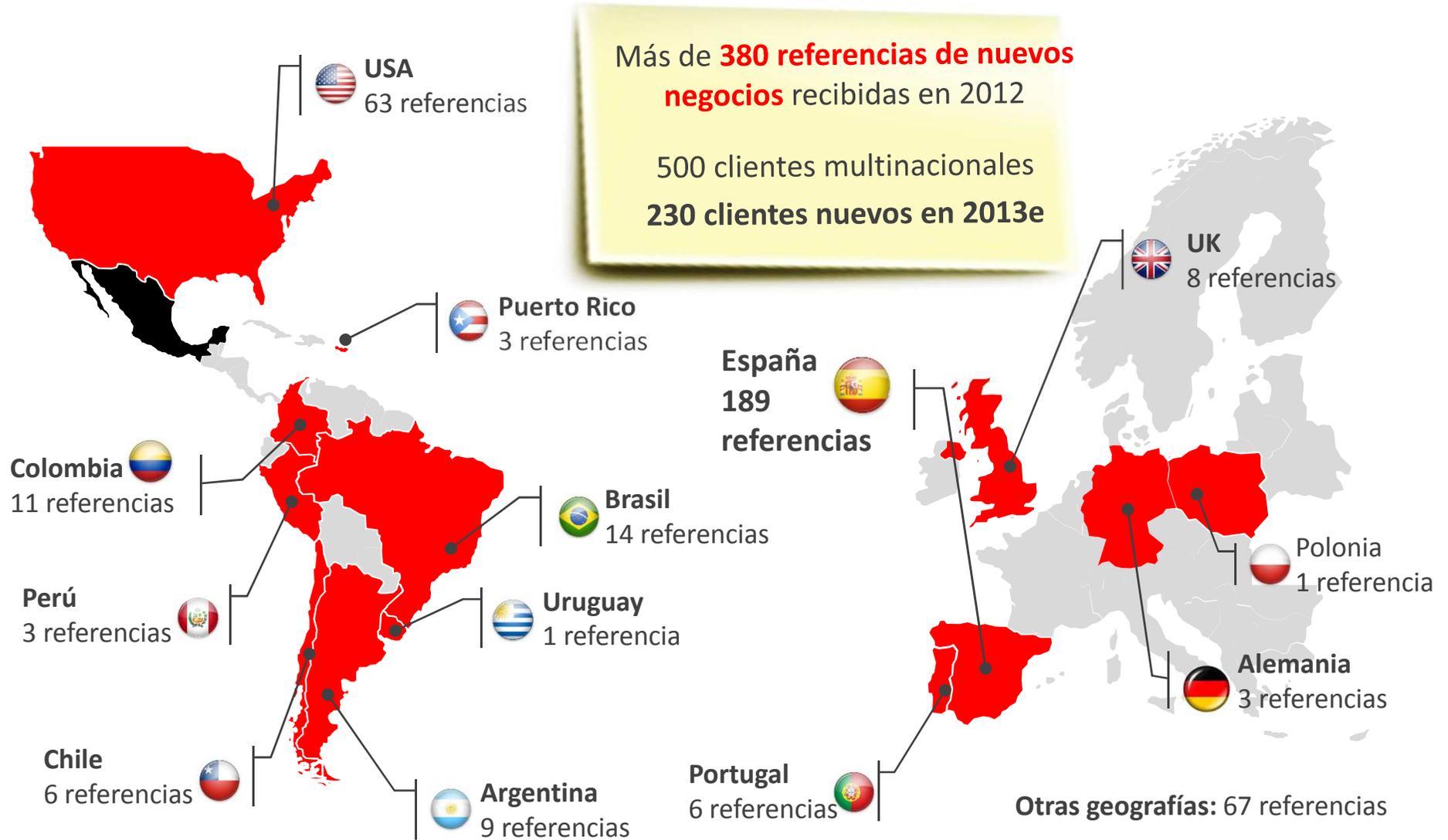
Qué hacemos

Conoce nuestras últimas noticias

Área especializada de Banco Santander, que tiene como objetivo apoyar la internacionalización de las empresas, tanto extranjeras con interés en invertir en Chile o empresas chilenas que busquen instalarse en el extranjero, mediante un modelo de atención coordinado entre las distintas unidades que integran a Banco Santander en el mundo.

El modelo contempla brindar un apoyo integral al cliente mediante la amplia oferta de productos y servicios, además de su red de contactos con empresas locales e instituciones gubernamentales de apoyo a la inversión extranjera.

## 4 Santander México, **gran receptor de referencias** de nuevas empresas en proceso de instalación en el país



## 4 Trabajando en conjunto con una **red local de entidades públicas y privadas** de apoyo a la internacionalización y fomento de la inversión en el país

Más de 31 entidades relacionadas:

- 4 entidades de fomento
- 4 embajadas
- 12 cámaras de comercio
- 7 asesores empresariales
- 4 otras entidades

Con **convenios y acuerdos de colaboración** para ofrecer un servicio especializado y exclusivo





4

## En resumen, un **programa al servicio de nuestros clientes** que ponemos a disposición de las empresas y pymes españolas

- En los últimos 24 meses hemos participado en el arranque de **decenas de empresas españolas** en proceso de internacionalización en México en industrias como:
  - Alimentos
  - Automotriz
  - Hotelería
  - Energía
  - Otras
- Al día de hoy están vigentes en México **créditos por más de 300 MDD** otorgados a dichas empresas españolas.
- Actualmente estamos trabajando con **50 empresas españolas** en proceso de internacionalización.





4

## Casos de éxito internacionalización España - México

26



**UR Global** es una empresa constituida con la finalidad de desarrollar proyectos integrales de internacionalización, así como cualquier actividad que su filial requiera en México.

**Apoya a filiales de empresas españolas** de la siguiente forma:

- Como incubadora y aceleradora de negocios.
- En servicios administrativos y jurídicos, mientras se establecen formalmente.

**UR Global ha referido 8 clientes a Santander**, los cuales ya están siendo atendidos dentro del segmento de Banca de Empresas. Y lo mismo está sucediendo en Brasil.

## 6 reflexiones finales sobre internacionalización

- La internacionalización es una **vocación**, no una moda o un impulso de supervivencia.
- La internacionalización exige un **cambio cultural en la organización** dirigido desde la cúspide.
- La internacionalización **no es un proceso rápido**, toma su tiempo y exige planificación y delimitar bien dos fases de la misma:
  - Planificación estratégica. **A dónde, con qué y por qué?**
  - Planificación operativa. **Cómo y con quién?**
- La mejor forma de acelerar los procesos es buscar **un buen socio local**, aunque será el factor crucial de éxito o fracaso.
- En Latinoamérica hay, por lo general, un tejido empresarial desarrollado y competitivo. Hay que tener claro cual es **nuestro valor agregado** en cada mercado.
- Existe una gran afinidad cultural entre Latinoamérica y España pero los entornos de negocio son distintos, incluso dentro de la propia Latinoamérica. **No confundamos afinidad cultural con la misma forma de hacer los negocios.**

