



Pedro Ovín

*Crear oportunidades de negocios que promuevan el progreso y la innovación,
objetivo primordial de la Asociación de
Empresarios Mexicanos*

*Eugenia S. Mora
Fotografía: Nancy López*

Cuando a alguien le hace muy feliz ver a la gente a su alrededor desarrollándose y haciendo realidad sus metas y proyectos, habla de alguien que ha encontrado la realización de su camino profesional en lo que hace. Este es el caso de Pedro Ovín, *Presidente de la Asociación de Empresarios Mexicanos (AEM)*, Presidente del *IMEF* capítulo Estado de México y Director de Negocios de *Intercam*.

La inquietud constante de colaborar con la clase empresarial

de vinculación entre México y Estados Unidos, para que empresarios, académicos, y gobiernos accedan a un diálogo y un acercamiento, aspecto especialmente significativo para impulsar la exportación y la importación, labor esta última en la que *Intercam*, viene desempeñando un papel muy importante, en nuestro país.

Para México, el *Acuerdo Transpacífico* (por sus siglas en inglés *TPP*), representa un eje fundamental en su estrategia de



mexicana en Estados Unidos, llevó a Pedro Ovín a vincularse originalmente con la AEM en San Antonio, Texas, oficina de esta institución, que resultó ideal para hacerlo y que con el tiempo, comenta, “Me llevaría a participar primero, durante dos años en el Consejo Directivo de esta organización, para después ser nombrado su presidente en México”.

“La vocación de la AEM –explica Ovín– es crear oportunidades de negocios que promuevan el progreso y la innovación. De acuerdo a esto, ayudar a fortalecer los vínculos y desarrollar programas que apoyen y guíen a los empresarios binacionales, así como a jóvenes emprendedores, a aprender a desenvolverse como líderes con visión global dentro y fuera de sus organizaciones. La AEM es una plataforma

diversificación comercial, ya que a pesar de contar con una red de 10 tratados comerciales con 45 países, el comercio de México sigue estando muy concentrado en América del Norte, en particular en Estados Unidos, a donde se destina más del 80% de las exportaciones. De aquí que la AEM, juegue un rol medular con respecto a las actividades de exportación e importación, de empresarios y emprendedores mexicanos.

Fundamental, el apoyo financiero para la exportación y la importación

Atentos específicamente a las inquietudes comerciales de los empresarios mexicanos con respecto al mercado norteamericano, hace veinte años, sus principales fundadores y accionistas, Eduardo García

Continúa página 32 ▶



Unidos, en esta institución podemos brindar el apoyo indicado ya que “conocemos muy bien la necesidad de una empresa de tener que pagar una transferencia en media hora... también sabemos la importancia de liberar un embarque a tiempo, para asegurar su llegada oportuna a su línea de producción. En lo que se refiere satisfacer las necesidades financieras, sabemos entender cuando un cliente necesita cierto capital para comprar una maquinaria que va hacer crecer su negocio, y que requiere adecuar su capital a diversas posibilidades de oferta de producto. Ahora más que nunca, el cliente necesita soluciones a su medida, ello exige un claro entendimiento de sus requerimientos, por eso se hace fundamental, saberlo escuchar.”

Satisfacer las necesidades de un sector con mucho crecimiento

Sus fundadores, sin duda fueron grandes visionarios cuando crearon *Intercam*. Su objetivo fundamental, fue buscar satisfacer la demanda del sector exportador e importador y que desde entonces, ya se vislumbraba que apuntaba a un crecimiento en México. ¡Era una magnífica oportunidad, ayudar a la empresa mexicana, a realizar sus actividades de compra-venta con el mercado externo! Si bien esta firma, inicia con una casa de cambio, su propio crecimiento y el del mercado, la llevó a comprar una operadora de fondos y posteriormente, una casa de bolsa... “todo esto –explicó Ovín– nos hizo ingresar a un mercado mucho más dinámico de captación y satisfacción de necesidades de clientes e inversionistas”.

Hace 4 años, además se decidió comprar la licencia para operar un banco que permitiera atender, de manera integral, los requerimientos de financiamiento de sus clientes. Actualmente, *Grupo Financiero Intercam* tiene 65 sucursales a

Lecuona y Luis Esteve de Murga, decidieron dar vida a *Intercam*, estableciendo como su misión, satisfacer las necesidades de exportación e importación de las empresas, pero con un sello: *humanismo financiero* enfocado al cliente. Es a través de esta filosofía, comenta Pedro, que *Intercam*, ha buscado siempre enfocarse en ayudar a desarrollar a la gente, primero a sus colaboradores y a través de ellos, a los clientes que integran su cartera de negocios. Más allá de eso, explica Ovín “tenemos internamente, uno de los mejores controles de prevención de lavado de dinero de la industria en México, sin duda alguna puedo asegurar que *Intercam* es punta de lanza en esta materia”.

Formado en el área de humanidades, Pedro llegó a *Intercam* como por destino, sin saber que en esta organización podría satisfacer sus necesidades personales, más allá de las profesionales. Desde que llegó aquí –comenta– tuve que enfrentar muchos retos, como el

de enfrentarme con los clientes, algo que muchas veces resulta intimidante, porque hay que buscar la forma de satisfacer siempre sus necesidades, y esto es una gran faena. Con el tiempo me fui desarrollando en varios ámbitos personales que me llevaron no sólo a operar la Dirección de Negocios de esta institución, sino a impulsar iniciativas comerciales y de negocios de empresarios mexicanos, no sólo de esta institución, sino ahora, también de la AEM.

“La vocación de la AEM es crear oportunidades de negocios que promuevan el progreso y la innovación”.

Intercam, es importante enfatizar, si bien atiende necesidades financieras, se enfoca en un mercado de nicho, de aquí que su personal conozca muy bien las necesidades de cada uno de sus clientes. Si el interesado, necesita comprar materia prima en Estados

nivel nacional, en las principales ciudades capitales en puertos y fronteras para atender el mercado binacional y en ciudades turísticas, paralelamente, también existe *Intercom Security*, una empresa hermana que se encuentra en Miami.

Así es como Pedro Ovín, a través de su visión profesional y humana, ha logrado ser un actor clave para el desarrollo e impulso tanto en México como las relaciones binacionales con Estados Unidos, permitiendo con su liderazgo, fortalecer e innovar en materia de negocios.

Ventajas del Comercio Internacional

- 1.- Cada país se especializa en aquellos productos donde tienen una mayor eficiencia lo cual le permite utilizar mejor sus recursos productivos y elevar el nivel de vida de sus trabajadores.
- 2.- Los precios tienden a ser más estables.
- 3.- Hace posible la importación de bienes cuya producción interna no es suficiente o no son producidos.
- 4.- Permite que la oferta de productos que exceden el consumo a otros países, y a otros mercados. (Exportaciones)
- 5.- Hace posible establecer un equilibrio entre la escasez y el exceso.
- 6.- Los movimientos de entrada y salida de mercancías dan paso a la balanza en el mercado internacional.
- 7.- Por medio de la balanza de pago se informa que tipos de transacciones internacionales han llevado a cabo los residentes de una nación en un periodo dado.

AEM fortalece los vínculos y desarrolla programas que apoyan y guían a los empresarios binacionales y a jóvenes emprendedores a desenvolverse como líderes con visión global dentro y fuera de sus organizaciones. 

