



ESTRATEGIA

En julio de 2006, Banco Interacciones lanzó el plan estratégico de expansión y penetración en el mercado, llamado Everest 3x3, para lograr un crecimiento sostenido y rentable (tres veces en tres años) de sus activos productivos, basado fundamentalmente en el apalancamiento, a nivel regional, de las fortalezas del banco en los nichos de mercado en los que actualmente participa.

Este plan consiste en 10 tipos de estrategias:

- Aumentar ingresos por medio de la promoción a nivel regional por medio de sucursales y oficinas regionales.
- Incrementar la base de clientes actuales.
- Incrementar los productos y servicios que se ofrecen.
- Generar nuevos negocios.
- Controlar estrictamente los gastos.
- Crecer las líneas de contraparte de acuerdo a las expectativas.
- Incrementar la productividad.
- Mejorar el servicio.
- Innovar constantemente.
- Administración Integral de Riesgos.

A un año y medio de iniciado este plan estratégico, podemos decir que se han alcanzado las metas establecidas en el mismo para toda la duración del proyecto, aunque se continúa trabajando con este plan con el firme propósito de continuar mejorando los indicadores del banco, así mismo, las metas se vuelven más ambiciosas.

RESULTADOS

Al cierre de 2007, Banco Interacciones presentó una utilidad de \$301 millones, 45.3% más que en 2006. Este crecimiento se vio impulsado por el aumento en la cartera de crédito en 134% con respecto al año anterior, para alcanzar la cifra de \$24,186 millones. Así mismo, se obtuvo un incremento en activos totales por 148%, al pasar de \$12,862 millones en 2006 a \$31,882 millones en 2007, superando en año y medio las metas del proyecto Everest 3x3 que fueron establecidas para tres años.