

Empresario del año 2005

Mishelle Mitchell

Adaptación Teletica.com

Lunes 02 de Enero del 2006

El programa Lunes Financiero en conjunto con el periódico el Financiero realiza la premiación del empresario del año.

En el 2005 este reconocimiento recayó sobre el señor Ernesto Castegnaro Odio, Presidente del BAC San José y CEO del Grupo BAC | Credomatic Network.

Mishelle Mitchell: Definitivamente pesó mucho la alianza estratégica, hablemos de este movimiento, por su volumen, por sus dimensiones y por el alcance que puede darse en el mercado financiero de Costa Rica.

Ernesto Castegnaro: En realidad nosotros estuvimos explorando alternativas en el año 2005 pensando en que Centroamérica iba a cambiar un poco a raíz de una eventual firma del Tratado de Libre Comercio, TLC, y estuvimos considerando alternativas. Después de un análisis serio de las diferentes alternativas que teníamos decidimos aliarnos a ellas porque consideramos que eran las organizaciones que tenían la mayor similitud desde el punto de vista cultural y porque desde el punto de vista de la propuesta era la más creativa y la que consideramos mejor.

MM: La banca privada es un proceso relativamente reciente en Costa Rica ¿Cómo se realizó ese proceso de atraer a un socio tan importante tomando en consideración la relativa juventud que tiene un grupo financiero privado aquí en Costa Rica?

Ernesto Castegnaro: Bueno en realidad, el tema fundamental es que somos un grupo regional, como grupo en el sector financiero iniciamos operaciones en 1952, estamos hablando de medio siglo de trayectoria. Tenemos operaciones en todo Centroamérica y para una organización de las divisiones de esta empresa, el que allá una operación en un mercado de 40 millones de habitantes, se convierte en un mercado interesante. Por otro lado nosotros tenemos una operación muy sólida, conservadora que opera con estándares internacionales, en realidad es una organización que es muy bien percibida en los mercados internacionales, por otro lado para nosotros era importante que ante un eventual TLC y una mayor presencia de inversionistas financieros en Centroamérica, pudiéramos explorar la posibilidad de aliarnos con alguno en vez de competir con ese que está interesado en Centroamérica. Pensamos que era mejor anticiparnos ante los hechos para poder escoger al mejor.

MM: Cuándo se habla de alianza, uno piensa inmediatamente en expansión. ¿Cómo se traduciría esa expansión?

Ernesto Castegnaro: Es en varios puntos, uno en la ampliación del mercado, y la alianza con ellos que nos ha permitido entrar en otros sectores donde se ven las oportunidades. Por otro lado mecanismos de mayor eficiencia en la parte operativa y a eso nosotros iniciamos una operación en México. Donde la economía de Guadalajara llega a ser igual a la economía de Costa Rica. Una de las cosas interesantes que tiene ésta empresa es que tiene una metodología para distribuir las mejores prácticas que tienen a nivel mundial y en ese sentido ellos han visto que hay una serie de cosas que nosotros hacemos aquí en Centroamérica.

MM: ¿Cómo la incorporación de este nuevo socio podría impactar la cultura bancaria o financiera en toda Centroamérica?

Ernesto Castegnaro: Son muchas las formas, ellos tienen herramientas y tecnologías que permiten acelerar mucho los procesos de crédito, tecnologías que permiten reducir mucho el costo operativo que es un elemento importante en cualquier institución financiera y eso redundará en una mayor competitividad y posibilidades de poder ser más eficientes y brindarles mayores beneficios a los clientes.

MM: ¿En el 2006 cual es la meta principal que se han trazado ustedes como grupo financiero?

Ernesto Castegnaro: Vamos a seguir con la estrategia nuestra, pero si vamos a trabajar por mejorar de manera dramática todo el tema de eficiencia y productividad. Por otro lado vamos a atacar otros mercados donde allá y crecer de una manera importante siguiendo siempre con la filosofía nuestra de un crecimiento prudente, conservador, pero agresivo.

MM: ¿Un momento difícil y uno feliz en su desempeño como presidente del Grupo Financiero BAC San José y CEO de BAC | Credomatic Network?

Ernesto Castegnaro: El más difícil coincide con el momento feliz, fue el día que canalizamos las ofertas de diferentes instituciones financieras y que fue un proceso muy tenso. Después de un enorme esfuerzo y estar en un punto donde las cosas llegaron a casi no darse. Pero finalmente se dio con éxito.