

Entrevista realizada al Sr. Ernesto Castegnaró Odio, CEO  
BAC | Credomatic Network

*Por Michael Derham  
Latin Finance*

### **¿A que se atribuye el éxito de BAC | Credomatic en el año pasado?**

*Nuestros buenos resultados del año pasado tienen su origen en lo que hemos venido haciendo en nuestro Grupo Financiero desde hace muchos años en la Región Centroamericana.*

*Obedecen a tres conceptos fundamentales: En primer lugar a una cuidadosa planificación estratégica. En segundo lugar a un equipo organizacional de primera línea muy comprometido y alineado con esa estrategia y en tercer lugar a una gran capacidad de ejecución de esa estrategia y a un esfuerzo importante por focalizarnos en el logro de los objetivos planteados. En los años anteriores hemos venido construyendo las bases sobre las cuales se apoyaría esa estrategia.*

*Hoy comenzamos a ver los frutos de lo que hemos sembrado en el pasado. Tenemos que seguir construyendo infraestructura para desarrollar óptimamente nuestros objetivos de negocio.*

*Lo bueno de hacerlo ahora es que los resultados confirman claramente que la nuestra es la estrategia correcta y por eso cada día más ponemos nuestro mayor esfuerzo por consolidar esa estrategia*

### **¿Como se ve el crecimiento en el mercado regional en los próximos años?**

*Nuestras proyecciones antes de la alianza con GE mostraban un crecimiento similar al que habíamos tenido en el pasado en términos absolutos.*

*Sin embargo, la alianza con GE nos ofrece una serie de herramientas y tecnologías que nos dan la oportunidad de crecer un poco más rápido.*

*Obviamente vamos a aprovechar esas oportunidades para crecer más aceleradamente pero con la prudencia que nos ha caracterizado siempre.*

### **¿Su crecimiento futuro será orgánico, o será basado en adquisiciones?**

*Nuestro crecimiento pasado ha sido orgánico fundamentalmente; aunque hemos hecho varias adquisiciones pequeñas.*

*En el futuro seguiremos creciendo orgánicamente pero también quisiéramos explorar la posibilidad de hacer algunas adquisiciones que nos permitan acelerar nuestro ritmo de crecimiento.*

*Todo dependerá de que logremos encontrar la institución adecuada al precio adecuado. Creemos que en algunos mercados, el momento es propicio para adquirir algún banco interesante.*

## **¿Se ve consolidación en la industria bancaria centroamericana?**

*Definitivamente que ha habido una consolidación paulatina de la industria bancaria en la Región. El proceso no ha terminado y sin duda alguna seguirá dándose en el futuro*

*En algunos mercados ha sido más rápida que en otros. Los aspectos regulatorios y de requerimientos de reservas han influido en la velocidad a la que los mercados se han consolidado. Sentimos que cada día más se van equiparando los temas regulatorios y eso va creando más necesidad de consolidación del sistema financiero regional*

## **¿Como afectara a la industria bancaria centroamericana el tratado CAFTA-DR?**

*Creemos que vendrá más competencia y eso obligará a los bancos de la Región a ser cada día más eficientes para poder enfrentar exitosamente las nuevas reglas del juego.*

*Eso beneficiará sin duda alguna a los consumidores y a todos nuestros clientes bancarios. Y a nosotros nos abrirá nuevas oportunidades a desarrollar. Estamos alistándonos para aprovechar las que consideramos adecuadas*

## **¿Como ha afectado el uso de la tecnología el desempeño del banco?**

*De varias maneras:*

*En primer lugar nos ha ayudado a mejorar de manera significativa nuestros indicadores de eficiencia. Cada día podemos atender a más y más clientes a un costo unitario menor y con un mejor nivel de servicio. Eso sólo se logra a base de tecnología.*

*En segundo lugar, la tecnología nos ha permitido reducir nuestros niveles de pérdidas por incobrables y eso nos ha permitido crecer más sólidamente.*

*En tercer lugar, la tecnología nos ha permitido conocer mejor las necesidades de nuestros clientes y eso a su vez ha redundado en clientes más satisfechos y más leales.*

*En cuarto lugar, la tecnología nos ha permitido ofrecer y vender más productos y servicios financieros a nuestros clientes lo que ha mejorado nuestra rentabilidad y la lealtad de nuestros clientes hacia BAC / Credomatic.*

*Y en quinto lugar, la tecnología nos ha permitido contar con modernas herramientas de administración que nos facilitan la administración y el control de los riesgos que queremos asumir y que asumimos en nuestro diario quehacer*

*A continuación alguna de nuestras cifras a junio del 2005:*

ACTIVOS.....	USD \$ 2805 millones
Cartera de préstamos.....	USD \$ 1770 millones
Depósitos.....	USD \$ 1948 millones
Patrimonio.....	USD \$ 322 millones
Utilidades.....	USD \$ 46.8 millones
ROE (Anualizado).....	31%
ROA (Anualizado).....	3.6%

*Rating de Standard & Poor's.....BBB - / A-3 con perspectiva estable*

*Nota: Principios contables aplicados en nuestra información financiera: USGAAP*



**BAC**

***Bank of the Year . Central America***

**Banco del Año . Centroamérica**



**LATINFINANCE**

Gracias a su preferencia,  
hoy recibimos este galardón que refuerza  
nuestro compromiso de continuar  
creando las mejores soluciones  
financieras para nuestros clientes.

GUATEMALA • HONDURAS • EL SALVADOR • NICARAGUA • COSTA RICA • PANAMA

[www.bac.net](http://www.bac.net)

