

Váctor Vargas mira la banca española

Autor Administrator

Friday, 10 de July de 2015

Modificado el Thursday, 09 de July de 2015

El presidente del BOD, en entrevista con El Economista de España, dijo que si aparece un banco que le interese hacerlo podrá verla. Confirmó que compró la filial venezolana del Santander, pero luego el Gobierno decidió comprarlo. Denunció que Botín decidió quedarse con los fondos de la transacción.

Â

BOD es hoy el cuarto banco privado venezolano con una cuota de mercado del 12 por ciento. La entidad, fundada hace casi 60 años, nació centrada en la financiación del sector petrolero en el estado del sur, pero en los años noventa, tras la compra del banco por Váctor Vargas, se va extendiendo tanto por el país como fuera de él, a la vez que el negocio se abre. Uno de los nichos donde experimenta un más que notable crecimiento es en las tarjetas de crédito, gracias a su acuerdo con American Express, publicó el Economista.es que entrevistó al banquero venezolano.

Uno de los puntos del plan estratégico del banco es el impulso en tarjetas de crédito.

Hemos crecido en 730.000 solamente con American Express el año pasado. Venezuela, Visa y Mastercard dan financiación a 36 meses. Pero nosotros convencimos a American Express para generar unas tarjetas que permitieran financiarse a 48 meses. Esa tarjeta ha sido un éxito y ha abierto el mercado. Hacemos 150.000 tarjetas mensuales, con un volumen muy grande de transacciones, 3,8 millones diarias.

¿Con esas cifras, podrán llegar a ser los primeros en financiación de crédito a través de tarjetas?

Ahora somos el segundo banco en este segmento. Puede que con el crecimiento de este año lleguemos a ser los primeros, pero también dependerá de cómo se mueva la competencia. Creo que sí lo vamos a poder lograr. Hay que ver los números de cierre. De lo que sí estamos seguros es de que el producto es muy bueno, que ha calado en el mercado y el público. Ahora Visa y Mastercard están intentando financiar a 60 meses, para compensar las condiciones de American Express.

En su banco el 70 por ciento de las transacciones son digitales.

El que le diga que su banco es mejor que el tuyo, miente. La diferencia es la tensión que se da al cliente. Buscamos atender de una manera personalizada en un mundo donde los personalizados se están acabando y nosotros estamos dando resultados excelentes. Se ha hecho una labor importante en un buen momento para posicionarse en Venezuela.

¿Ve peligrar parte del negocio bancario por la irrupción de otros jugadores tecnológicos?

En Venezuela no tenemos ese problema porque la ley de bancos es sumamente estricta. Si no se tiene una licencia bancaria de cualquier tipo no se puede operar en los esquemas de financiación. Y Venezuela tiene un contexto diferente al que hay en Europa. Empresas como Amazon, Kindle, etc, quieren entrar en el mercado financiero y lo buscan, como siempre, a través de Internet para llegar a los bolsillos de la gente. No me cabe duda de que si la banca europea y americana no es creativa o busca la manera de competir, podrá perder el negocio que está reservada para ella.

BOD quiso hacerse con la filial venezolana del Santander.

De hecho la compramos. Entregamos las arras por la compra del negocio. Lamentablemente el presidente Chávez decidió quedarse con el banco y los que salimos mal parados fuimos nosotros, porque el banco se compró en 1.200 millones de dólares y al final el Gobierno pagó 1.050 millones. Nosotros decidimos quedarnos con nuestros fondos de la manera más ilegal. Estuvimos peleando en los tribunales. En la actualidad está en el Supremo de España y deberíamos haber sentencia a final de año. Eran 150 millones de dólares, pero ahora son más de 200 con los intereses. Vamos a ver en cuánto termina eso. Para nosotros es casi una cuestión de honor.

¿Estarían dispuestos a analizar la compra de BBVA en Venezuela si surgiera la oportunidad?

Hay una limitación, por lo que no sería posible. El máximo que deja la ley es tener un 20 por ciento de cuota de negocio y tenemos más o menos la misma, con lo que la suma supondría un 22-24 por ciento.

¿Y en España está interesado?

Tengo mucho nexo con España, porque mi hija Margarita vive aquí y Luis Alfonso trabaja conmigo (Su hija está casada con Luis Alfonso de Borbón, hijo de Alfonso de Borbón y Carmen Martínez-Bordiá). Es el director del Área internacional de nuestro banco. Hemos visto algunas cosas, pero no hemos concretado nada. En Venezuela hay una comunidad española importante, y si apareciera un banco que nos interesara, lo podríamos ver. De hecho, hemos tenido unas reuniones con algunos bancos. El año pasado, en octubre, me reuní varias veces con la gente del Espirito Santo para analizar la filial española.

¿Les interesa un banco con un nicho de negocio concreto?

Sí, un banco de esas características, que no sea una cosa enorme, que tenga un tamaño pequeño. Nos puede funcionar porque básicamente ellos van dirigidos al empresario medio, que replica el negocio que nosotros tenemos en Venezuela.

¿Y fuera del sistema financiero?

No. Lo de acá será porque existen unos nexos muy estrechos con mucha clientela española. Estamos intentando concentrarnos en el sector financiero en Venezuela, pero tenemos muchos intereses en el sector petrolero, donde somos muy activos. También estamos interesados en la minería y la construcción.

<http://www.dinero.com.ve/din/destacados/v-ctor-vargas-mira-la-banca-espa-ola>