

Cobertura de prensa

Entrevista Ricardo Salinas Isto É – SP, Brasil

5 Abril 2008

"No se puede gastar lo que no se tiene"

El multimillonario mexicano llega al Brasil y revoluciona el mercado de crédito al menudeo con pagos semanales.

Adriana Mattos y Milton Gámez

El multi-millonario mexicano Ricardo Salinas, de 51 años, se gana la vida vendiendo productos de consumo y servicios financieros a los clientes de bajos ingresos. Su familia, dueña del Banco Azteca y de las tiendas Elektra, se encuentra en ese ramo hace 100 años y factura US\$ 5 mil millones (R\$ 8.5 mil millones) por año. Mas sólo ahora, después de una espera de tres años, el Grupo Salinas consigue abrir su primera agencia bancaria en el País, unos de los mercados populares mas cobijados de América Latina. El empresario tuvo que apelar al presidente Luiz Inácio Lula da Silva para acelerar el proceso de autorización en el Banco Central. El asunto llegó a Lula por medio del ex-ministro Antônio Delfim Netto. La historia fue contada por el propio Lula, en Recife, en la apertura del foro Brasil-México, a finales de marzo. Él casi cometió un error al relatar la demora de su gobierno en permitir la entrada del primer banco que no cobra comisiones y que tiene como giro los préstamos populares y crediticios con el interés mas bajo del mercado. "Nunca compré nada en pagos en mi vida", afirmó, para después enmendar: "Es que no se tenía el Banco Azteca." El dueño del banco concuerda con el principio del presidente de que "no se debe gastar más de lo que se gana ni endeudarse más de lo que se puede pagar" – con una reserva: El consejo debe valer para el propio gobierno. "Es por ello que los interés están tan altos. El gobierno pide mucho prestado y paga mucho por el dinero", afirmo, en entrevista con ISTOÉ.

ISTOÉ – ¿Qué pensó usted de la recepción popular al presidente Lula en la inauguración de la tienda y del banco en Recife?

Ricardo Salinas – Es impresionante, ¡que barbaridad! El calor del pueblo al recibirlo es una cosa única. Nunca ví a ningún presidente ser recibido de esta manera.

ISTOÉ – ¿Esa popularidad del presidente traerá beneficios al Grupo Elektra y al Banco Azteca?

Salinas – No lo creo. Nosotros tenemos que satisfacer a los clientes con buenos servicios, buenos productos y buenos precios. Es lo que nos hará populares.

ISTOÉ – ¿Como evalúa la evolución da economía brasileña en los últimos años?

Salinas – Muy buena.

ISTOÉ – ¿El futuro esta garantizado o preocupa?

Cobertura de prensa

Salinas – El futuro nunca esta garantizado. Es preciso trabajar. Lo que el presidente Lula comentó en el Foro Brasil-México es muy relevante. No se puede gastar lo que no se tiene. Lamentablemente, hay una inercia muy grande del País en pedir prestado. Ha sido así en todos sus gobiernos. Es por eso que los intereses son tan elevados. El gobierno pide mucho prestado y paga mucho por el dinero. Si el gobierno se financia al 11%, los demás tienen que pagar más.

ISTOÉ – **Los consumidores también gastan el dinero que no tienen en sus tiendas. ¿No hay una contradicción ahí?**

Salinas – Una cosa es cuando uno gasta su propio dinero. Y otra es cuando el gobierno gasta el dinero de todos. Usted tiene una responsabilidad y asume sus deudas. Y ¿quien asume las deudas del gobierno? Todos.

ISTOÉ – **¿Por que su grupo tomó la opción por los clientes pobres?**

Salinas – No me gusta llamarlos pobres, suena muy feo. Es mejor llamarle clase popular. Para nosotros, es una cuestión histórica. Nuestra familia ha hecho eso durante muchos años. Seguimos la inercia y ha dado resultados. Hay muchas maneras de hacer negocios. Usted puede vender a los ricos, a los pobres, a la clase media, a los extranjeros. Nosotros escogimos la clase popular y nos ha dado resultados.

ISTOÉ – **¿Por que escogió el Nordeste? ¿Cuántas tiendas abrirá y cuánto invertirá?**

Salinas – Escogimos el Nordeste por la demografía que representa el mercado objetivo del Banco Azteca y del Grupo Elektra. Esperamos abrir entre 10 a 12 tiendas durante el primer año de operación. En largo plazo, podremos llegar a dos mil tiendas. En el primer año, estimamos invertir US\$ 25 millones. En un horizonte de muchos años, la cifra puede llegar a US\$ 1 mil millones.

ISTOÉ – **Su grupo evita el confrontamiento directo con Casas Bahia, que no tiene una sola tienda en Nordeste. Es una estrategia consciente?**

Salinas – El Nordeste ofrece las mejores oportunidades para nosotros. La Casas Bahia hace un buen trabajo y nosotros también. Acuérdesse : “El sol brilla para todos.”

ISTOÉ – **¿Usted conoce sus competidores locales en el País?**

Salinas – Todos aquellos que venden muebles, electrodomésticos y servicios financieros son nuestros competidores en potencia.

ISTOÉ – **¿Lo que Elektra ofrecerá es lo que sus competidores no?**

Salinas – Ofreceremos la misma historia de solidez financiera, servicios al consumo y productos diseñados para satisfacer sus necesidades. Fue eso lo que causó que el Banco Azteca y el Grupo Elektra fuera un éxito en México, Guatemala, Perú, Honduras y en Panamá. Eso es lo que está incentivando el crecimiento de Elektra en el Salvador y de Argentina. Nosotros tenemos una fórmula bien sustentada en varios países y no veo porqué tenga que ser diferente en Brasil.

Cobertura de prensa

ISTOÉ – ¿La competencia no es diferente?

Salinas – Siempre hay competencia y siempre conseguimos enfrentarla y salir adelante. Nuestra forma de trabajar es mejor que otras, por varios motivos. Tenemos una plataforma tecnológica muy avanzada, que nos permite operar rápido, con bajo costo, sin errores y con controles administrativos muy buenos. Con la fortaleza financiera del grupo, podemos ofrecer una de las mejores tasas de interés.

ISTOÉ – ¿Cuál es la tasa de interés de su tienda en Recife?

Salinas – En esa tienda, tenemos una tasa de financiamiento a plazo de 100% al año. Es muy alto, ¿no es? No obstante, la competencia cobra 110% o incluso 120% al año. Pero si nuestro cliente paga puntualmente, reducimos la tasa del 100% al 80%. Éste es el verdadero beneficio que damos al pueblo. Se usted paga al día, damos la mejor tasa del mercado.

ISTOÉ – ¿Existe pago mínimo?

Salinas – No. Puede ser R\$ 7 a R\$ 10 por semana. Aquí, financiamos hasta por 52 semanas, usted escoge el plazo que quiera. Allá fuera, tenemos plazos de seis semanas a 65 semanas. Si usted toma un crédito con nosotros, puede pagar anticipadamente en cualquier momento, y bonificamos los interés en 100%. Paga solamente lo que usó. En muchos lugares, el cliente tiene que continuar pagando hasta el fin.

ISTOÉ – Cual será su principal promoción en Brasil?

Salinas – Los pagos puntuales y semanales. Es un beneficio muy grande para quien paga puntualmente. A cada semana, tendremos ofertas diferentes. Muebles, electrónicos, línea blanca.

ISTOÉ – Algunos especialistas critican el momento que escoge para invertir en mercado brasileño. La expansión del crédito esta en su tercer año y la explosión del consumo de electrodomésticos ya sucedió. ¿Por que venir hasta ahora?

Salinas – Tenemos mucha confianza en el futuro del Brasil como una de las economías líderes en el mundo. Hace tiempo que estamos interesados en ese mercado y solo recientemente obtuvimos autorización (del Banco Central) para iniciar nuestra operación bancaria. Una de nuestras fuerzas en los últimos 100 años de negocios ha sido identificar las necesidades de nuestros clientes y responder rápidamente con productos que satisfagan sus necesidades.

ISTOÉ – ¿Cuáles serán los próximos pasos del Grupo Salinas en Brasil?

Salinas – Tenemos una fuerte historia de éxito en soluciones de transporte para la clase trabajadora. Tendremos una fábrica de automóviles que nos gustaría traer para Brasil. Nuestra marca es la FAW (First Auto Works), china. Fabricaremos subcompactos de bajo costo en México y esperamos venderlos en países donde hay tiendas Elektra y en sucursales de Banco Azteca. También tenemos una fábrica de motocicletas, Italika, con 40% del mercado mexicano. Nuestro foco inmediato es consolidar el menudeo y el banco, también estamos abiertos a una gran variedad de

Cobertura de prensa

inversiones en Brasil, no debemos excluir áreas como TV y telecomunicaciones. TV Azteca esta haciendo un intercambio de programación y de conocimiento con la Record.

ISTOÉ – Usted. ¿Vendrá a fabricar y a vender carros y motocicletas en Brasil?

Salinas – Es una opción.

ISTOÉ – El Banco Azteca ¿Dará prestamos o financiará solamente las ventas en sus Tiendas?

Salinas – Sí, daremos prestamos personales de hasta R\$ 5.5 mil, por hasta un año y medio. Nuestros clientes podrán usar el dinero para construir, cuidar su salud, abrir un pequeño negocio. Nuestra tecnología es digital. No tiene carnet de papel, nada. La Tarjeta de crédito tiene un chip con toda información del cliente. Si el cliente no quisiese cargar nada, basta ir a la tienda y colocar su dedo en el lector digital. El reconocimiento es inmediato.

ISTOÉ – ¿Por qué el Banco Central llevó tres años para aprobar la entrada del Banco Azteca en Brasil?

Salinas – Eso se lo tendrá que preguntar a ellos.

ISTOÉ – La llegada del Banco Azteca sucede en una época en que el mercado de crédito esta muy competitivo. ¿Porqué un cliente escogería su banco en vez de otros?

Salinas – Hay muchos bancos en todos los países donde operamos. Entretanto, hay pocos especializados en el mercado de ingresos bajos y medios. Es un grupo de consumidores que conocemos muy bien. Vamos a repetir nuestra estrategia de éxito en mercados como México, Guatemala, Perú, Honduras y Panamá, y adaptarla al clima local.

ISTOÉ – ¿Cuando usted pretende invertir en el Sudeste, el mayor mercado brasileño, y expandir la escala de ventas?

Salinas – Nuestra prioridad es consolidar las operaciones en el Nordeste. Así colocaremos nuestros pies en el agua, evaluaremos las posibilidades futuras de expansión.

ISTOÉ – ¿Usted aceptaría un tratado de libre comercio entre México y el Brasil?

Salinas – Seria muy útil y es posible. Para eso, el Brasil necesita acabar con las barreras hacendarías que impiden la entrada de ciertos productos mexicanos.

ISTOÉ – La crisis financiera en los Estados Unidos tendrá un impacto en México. ¿Eso puede alterar sus negocios en Brasil?

Salinas – Una gran parte de la culpa por la crisis en el sistema bancario americano es que los grandes bancos se distanciaron mucho de sus clientes y de su realidad

Cobertura de prensa

económica. Felizmente, nosotros no tenemos este problema. Mantenemos contacto muy próximo con nuestros clientes. Estaremos muy comprometidos con el Brasil.

Isto É Dinheiro - SP
05/04/2008 - 12:55
Mídia & cia
Bancos
Ana Clara Costa

Lula Protagonista

Con tanta visita a empresas y tanto discurso de improvisación, el presidente Lula se ha tomado como un protagonista involuntario de varias de ellas. A finales de marzo, en Recife, hizo un comercial gratuito para Ricardo Salinas, dueño del Banco Azteca. Lula elogió el banco, repitiendo lo que ya hizo en otras ceremonias.

Artículo Original en Portugués:



The screenshot shows the website 'Isto é Dinheiro' with a search bar at the top right containing the word 'BUSCA' and an 'OK' button. Below the search bar are navigation links: 'Fale Conosco', 'Boletim', 'Assinaturas', 'Loja 3', and 'Edições Anteriores'. The main content area features a red header with 'ISTO É Dinheiro' and a navigation menu on the left with categories like 'REVISTA', 'ÍNDICE', 'EDITORIAS', 'E-COMMERCE', 'ECONOMIA', 'ENTREVISTA', 'ESTILO', 'FINANÇAS', 'NEGÓCIOS', 'PAN 2007', 'SEU DINHEIRO', 'EDIÇÕES ESPECIAIS', 'DINHEIRO RURAL', 'ONLINE', 'REPORTAGENS', and 'HORÓSCOPO'. The main article is titled 'O Carnaval de Salinas' and is by Márcio Kroehn and Milton Gamez. It discusses Ricardo Salinas, a Mexican billionaire, and his visit to Rio de Janeiro during Carnival. A photo of Ricardo Salinas and a woman is visible. To the right, there is a small image of the magazine cover with the headline 'RIACHUELO VAI AO BANCO ASSINE JÁ!'.

<http://www.terra.com.br/istoedinheiro/edicoes/541/artigo71858-1.htm>