

LANZAMIENTO PRODUCTO CRÉDITO PARA AUTOMÓVILES

JUAN CARLOS ESCOTET RODRÍGUEZ

Hasta hace no muchos años, quizás para millones de venezolanos, esto que hemos logrado poner en marcha es algo que no podían ni siquiera imaginar. Que la banca pudiese llegar a cumplir un proceso complejo como es el otorgamiento de un crédito, todo a través de un conjunto de operaciones electrónicas, es una novedad sin duda alguna, una noticia que tendrá un largo eco en el mercado venezolano.

El que hemos llamado CrediCarro no es sólo un producto más de nuestra cartera. No se limita a ser una respuesta, como muchas otras que ya existen para atender a este particular momento, en que la alta liquidez que hay en el mercado ha generado un incremento notable de oportunidades para la adquisición de automóviles. El nuestro es mucho más que eso y tiene una considerable significación.

Lo primero que quiero recordar aquí, es que por todas sus implicaciones, diría que es una expresión de nuestra cultura empresarial. Para empezar, porque tiene ese sello tan nuestro que es el de la innovación, de lo que respondiendo a una necesidad de los clientes, se transforma en nuestras manos en una respuesta siempre tan diferenciada de la que producen nuestros colegas.

Como todos aquí sabemos ha sido un trabajo exigente, que ha demandado mucho de nosotros. Ha sido una prueba de nuestra capacidad para trabajar en equipo; nos ha impuesto la obligación de entender cómo está estructurado el funcionamiento en el mercado de este rubro tan particular en la cultura venezolana que es la adquisición de un carro; nos ha obligado a escuchar, y a adecuarnos al potencial y a las limitaciones inherentes al negocio del concesionario.

No han sido pocas las variables que hemos debido tomar en cuenta. Al contrario, este proyecto en particular, en medio de las muchas otras obligaciones que compartimos y que no nos autorizan nunca a descuidarnos, nos demuestra la valiosa energía que nos reúne, la enorme vocación que tenemos por innovar, y la

indiscutible capacidad para resolver y crear soluciones que somos capaces de poner en funcionamiento, cada vez que el mercado nos propone un reto.

En los últimos años ha venido ocurriendo un fenómeno en la opinión pública venezolana, que es pertinente que hoy comente con ustedes. Las investigaciones de opinión, los estudios del mercado, los trabajos de benchmark, los permanentes intercambios y conversaciones que tenemos con tanta gente, de tantos sectores y regiones del país, nos dicen que cada vez un mayor número de consumidores comparten una mejor opinión de nuestro trabajo. Se nos percibe como un modelo, como un ejemplo a seguir, si me permiten la falta de modestia.

Lo que se proyecta hacia fuera permanentemente, muchas veces sin que siquiera pensemos en ello: los mensajes que enviamos al mercado con nuestras acciones y resultados; lo que los ciudadanos perciben o sienten de nosotros, multiplica nuestra responsabilidad y la lleva hasta un punto mucho más alto que para nuestros competidores. De nosotros se espera siempre mucho más.

Lejos de convertirse en una facilidad, o en una ampliación del margen de tolerancia, o en una dispensa para que en algún momento podamos asumir nuestras responsabilidades en un ambiente de menor presión o de exigencias más contenidas, lo real es que nuestro compromiso con el mercado nos interroga de modo cada vez más profundo.

No sólo se trata de que los clientes nos imponen cada día el cumplimiento de estándares más elevados; y que el resto de la banca sigue nuestros pasos con esmerada atención y está siempre trabajando para ver de qué manera logra penetrar u ocupar el espacio que nos hemos ganado a lo largo de estos años; y no se limita la complejidad al hecho de que las leyes y reglamentos cambian y debemos dar muestras de flexibilidad y rapidez para cumplir cabalmente con ellas.

Y es que por encima de todos esos factores que nos increpan sin descanso, y que nos preguntan por la calidad y el nivel de nuestra producción sin descanso, está la que me parece la más importante y valiosa de las expectativas: las que cada uno tiene de sí mismo y de Banesco como lugar de trabajo; la que reúne los anhelos, las proyecciones y el potencial de cada quien para cumplir con la meta de ser un mejor profesional cada día. Porque lo que tiene de extraordinario esta

convivencia es que nos obliga a todos a ser cada día mejores como profesionales y como personas.

Pienso que la experiencia de haber logrado poner en la calle un producto como CrediCarro es aleccionadora para todos los miembros del equipo en particular, y también para cada una de las personas que forman parte de esta organización. Opino que el mismo es un ejemplo de muchos de los que son nuestros valores, y que allí están expresadas muchas de las cosas en las que creemos y por las que luchamos.

Han hecho un trabajo encomiable, que merece la admiración y el reconocimiento de todos. Han puesto en práctica varios de los atributos que forman parte de nuestra cultura. Han demostrado, una vez más, que es posible. Que nuestra gente

está preparada para luchar y vencer. Los felicito y les agradezco: merecen el aplauso de todos.

Muchas gracias.

Juan Carlos Escotet R.