

La calificación de HR Ratings es un ejercicio que hicimos por sanidad del mercado para ofrecer transparencia a nuestros clientes: José Antonio García

Entrevista con el licenciado José Antonio García, director general de Sí Vale, en el programa “México Global”, conducido por Carlos Mota en El Financiero-Bloomberg.

CARLOS MOTA: Al cierre del segundo trimestre del año, la firma emisora de monederos electrónicos y vales de papel Sí Vale reportó un incremento en su EBITDA de 27 por ciento interanual. Además no registró un servicios de deuda nulo y por este motivo la calificadora de riesgos HR Ratings le asignó a la empresa la evaluación corporativa A- con perspectiva estable.

Para conversar un poco más al respecto doy la bienvenida a este estudio a José Antonio García, director general de Sí Vale. ¿Cómo estás José Antonio?

JOSE ANTONIO GARCIA: Muy bien Carlos. Buenas noches.

CARLOS MOTA: Gracias por estar con nosotros.

JOSE ANTONIO GARCIA: Al contrario, gracias por la invitación.

CARLOS MOTA: Creo que a la audiencia le servirá mucho recordar qué es, qué hace, cuál es la dimensión de Sí Vale.

JOSE ANTONIO GARCIA: Nosotros somos una empresa emisora de vales en la modalidad electrónica y de papel, en electrónico con los ahora monederos electrónicos certificados por el SAT, y bueno, contamos con el 38 por ciento de participación en el me4cado mexicano.

CARLOS MOTA: Años de experiencia ya muchos ¿no?

JOSE ANTONIO GARCIA: Tenemos 17 años de experiencia, hace dos años hubo cambio de accionistas a un accionista francés, líder en Europa en la emisión también de vales, y bueno, muy contentos de estar ya formando parte de un grupo internacional.

CARLOS MOTA: ¿Cómo se da el crecimiento? ¿Qué está ocurriendo ahora y para fondear este crecimiento cómo se dan estas emisiones que están siendo calificados por HR Ratings?

JOSE ANTONIO GARCIA: Mira, nosotros tenemos un modelo de negocio bastante sano, propiamente lo que recibimos de prepago de nuestros clientes lo utilizamos para solventar los gastos que hacen todas las personas que transaccionan con nuestras tarjetas, 4 millones y medios de personas que en México tienen una tarjeta de nosotros y entonces realmente es una tesorería muy sana, no tenemos deuda alguna con los comercios en los cuales se usan las tarjetas.

CARLOS MOTA: ¿Pero cómo se da digamos la emisión de papel de parte de ustedes?

JOSE ANTONIO GARCIA: En el caso del papel, la verdad es que ya es muy poco el volumen ...

CARLOS MOTA: No, me refiero de los bonos que ustedes pusieron en el mercado, que fueron calificados por HR Ratings.

JOSE ANTONIO GARCIA: Es una calificación corporativa ...

CARLOS MOTA: Ah, calificación corporativa, no por una emisión.

JOSE ANTONIO GARCIA: No por una emisión, exacto. Este fue un ejercicio que hicimos por sanidad del mercado para ofrecer transparencia nuestros clientes.

CARLOS MOTA: No es común ¿no?

JOSE ANTONIO GARCIA: No, somos la primera empresa emisora de vales que lo hacemos, pero insisto, creo que es un ejercicio de transparencia en el mercado que debe de ayudar mucho a la tranquilidad de los clientes.

CARLOS MOTA: Lo que está calificando entonces HR Ratings es justamente el manejo de esta tesorería grande que ustedes tienen, de estos cuatro punto y tantos millones de personas.

JOSE ANTONIO GARCIA: Es correcto.

CARLOS MOTA: ¿Cuál es el monto típico que mes a mes se maneja en esta tesorería?

JOSE ANTONIO GARCIA: Es más cíclico, ahorita hacia finales de año es mucho más grande, pero estamos hablando de entre 2 y 3 mil millones de pesos.

CARLOS MOTA: 2 o 3 mil millones de pesos ...

JOSE ANTONIO GARCIA: Mes con mes.

CARLOS MOTA: Mes con mes, digamos que dinero de los empleados.

JOSE ANTONIO GARCIA: Exacto.

CARLOS MOTA: ¿Qué hacen en el día a día ustedes con ese dinero?

JOSE ANTONIO GARCIA: En el día con día nosotros lo invertimos en overnight, propiamente, y vamos liquidando las operaciones de nuestros tarjetahabientes.

CARLOS MOTA: ¿Planes hacia el futuro de Sí Vale, hacía dónde son las metas estratégicas para seguir creciendo?

JOSE ANTONIO GARCIA: Mira, Sí Vale fue la puerta de entrada de nuestro grupo en América, el grupo ya también adquirió ahora en Brasil, hace dos o tres meses ya tenemos la operación en Brasil, y pues Sí Vale sin duda es un bastión muy importante para el grupo.

Para que te des una idea, Sí Vale hace el mismo volumen de negocio que hacen otros 14 países en Europa ...

CARLOS MOTA: En México, equivale a lo que ocurre en Europa en 14 países.

JOSE ANTONIO GARCIA: Exacto.

CARLOS MOTA: ¿Cómo es eso? ¿Por la legislación, por la forma en que está estructurada la prestación al trabajador?

JOSE ANTONIO GARCIA: Por el tamaño del mercado. Aquí en México la verdad es que el mercado es muy interesante, muy grande, y pues ahora sí que es bastante, bastante el mercado aún libre.

CARLOS MOTA: La estructura legal, operativa, de cómo funciona esto, por ejemplo, en Europa mencionabas versus México ¿es similar?

JOSE ANTONIO GARCIA: Es muy similar, de hecho el vale, la prestación de los vales de alimentación o de despensa nació en Francia, por eso los grupos franceses son los que tienen mayor relevancia a nivel mundial.

CARLOS MOTA: Tras la reforma fiscal y lo que hemos visto en estos dos años de reforma fiscal, adecuaciones ahora para el próximo año, ¿cuál es la demanda típica del cliente, de la empresa, y cuál es la demanda típica del trabajador respecto de esta prestación?

JOSE ANTONIO GARCIA: Fíjate que curiosamente después de la reforma fiscal han sido dos años de mayor crecimiento para Sí Vale, en términos de 30 por ciento este año que llevamos y el año pasado hicimos 34 por ciento de crecimiento, porque hay todavía una masa muy importante de empresas que no dan la prestación y con quienes hemos ido trabajando para hacerles ver los beneficios fiscales que aún existen.

Y al trabajador para nosotros es muy importante que tenga un producto cobijado por valores agregados, les damos descuentos, les damos medios electrónicos de consultas de saldo, en fin, le damos todo al trabajador para que esté contento con su prestación.

CARLOS MOTA: ¿Hay perspectivas para que ustedes compren otra empresa en México, se consoliden más en esta industria?

JOSE ANTONIO GARCIA: Yo pienso que es un mercado que va a tender a consolidarse, probablemente tengamos crecimiento orgánico a través de compras y adquisiciones.

CARLOS MOTA: ¿Ya están evaluando a alguien?

JOSE ANTONIO GARCIA: No todavía, estamos en la mira.

CARLOS MOTA: Muy bien José Antonio, muchas gracias. Mucho éxito con esto.

JOSE ANTONIO GARCIA: Carlos, muchas gracias. Buenas noches.

CARLOS MOTA: Buenas noches, enhorabuena.