



Las instituciones pequeñas conocen muy bien a sus clientes y eso puede ser una ventaja competitiva. FOTO ARCHIVO EE

TIENEN CONOCIMIENTO DE SU MERCADO

Sostienen bancos regionales la rentabilidad

El fortalecimiento de la banca de desarrollo ayudará a los pequeños

Edgar Huérfano
EL ECONOMISTA

LOS BANCOS regionales mantuvieron la estabilidad financiera en los últimos años de forma adecuada a pesar de la crisis del 2009, los cuales podrían tener una perspectiva de un crecimiento conservador de entre 15 y 20% en sus carteras de crédito para los próximos dos años, consideraron especialistas.

De esta forma, instituciones como Banco del Bajío (BanBajío), Banco Regional de Monterrey (Banregio) y banco Bansí son ejemplos de que los bancos regionales pueden competir con los siete bancos más grandes a nivel nacional, manteniendo ganancias positivas en el 2012.

BanBajío, siendo León, Guanajuato, su sede, ha crecido rápido y se ha convertido en uno de los bancos de nicho más grandes de México, situándose en el lugar número 10 medido por activos.

Inicialmente, se especializó en el negocio agrícola y de forma gradual comenzó a diversificarse, aumentando sus operaciones en otras líneas de negocio, como pymes, gobierno y desarrolladores de vivienda.

El banco ha desarrollado una fuerte marca en Guanajuato y se ha ampliado con éxito a otras regiones como la ciudad de México, Monterrey, Guadalajara, así como los estados del noroeste, donde en el 2012 la red de dis-

20%

crecerá la cartera de crédito de bancos de nicho como son BanBajío, Banregio y Bansí, indicó la calificadora Fitch Ratings.

tribución de BanBajío consistió en 285 sucursales y 550 cajeros automáticos.

La calificadora Fitch comentó que, debido a la crisis financiera, la rentabilidad del banco cayó, recuperándose desde el 2010 a la fecha, con incrementos en sus utilidades de alrededor de 1% cada año. En el 2012 alcanzó 809 millones de pesos de utilidades netas, un crecimiento anual de 1.8 por ciento.

“Fitch considera que la diversificación de sus ingresos y la presión en sus niveles de eficiencia (costo a ingreso) como resultado de su creciente red de sucursales, seguirán siendo un reto para Bajío”, consignó la calificadora.

Por su parte, Banregio (con sede en Monterrey, Nuevo León), fundado desde 1994, tiene como sus principales actividades de financiamiento los créditos a pymes y entidades gubernamentales, créditos hipotecarios y financiamiento para la compra de vehículos.

Cuenta con una importante presencia en el norte del país, especialmente en el estado de Nuevo León; sin embargo, el banco tiene actualmente

101 sucursales en 13 estados de México.

El área de Análisis de Citigroup estimó “un crecimiento de 25% de la utilidad neta recurrente de Banregio en el 2012, el 2013 y también en el 2014 y un crecimiento de la cartera de crédito de 20% en los mismos años”.

El banco logró en el 2012 utilidades por 826 millones de pesos, esto significó un incremento de 27% anual, debido a mayores ingresos por intereses, producto de una mayor actividad bancaria.

La cartera de crédito alcanzó 32,150 millones de pesos, un aumento de 18% anual.

Por otro lado, banco Bansí es un banco de nicho que inició operaciones en la ciudad de Guadalajara, Jalisco en 1995, y cuyas actividades crediticias se concentran en el estado al que pertenece.

Sin embargo, tiene sucursales en la ciudad de México, Cancún, Mérida, San Luis Potosí, los cuales suman una red de 10 oficinas, además de 1,566 cajeros automáticos, dispersos en todo el país. Analistas del sector bancario consultados consideraron que, de darse las reformas al sistema de banca de desarrollo, las cuales podrían contemplar más garantías de crédito para la banca privada, los bancos regionales serán de los más beneficiados por tener un conocimiento local de sus clientes.