

Los bancos pueden perder terreno

Eduardo Huerta
EL ECONOMISTA

MIENTRAS LA banca sigue atendiendo a los segmentos de ingresos medios y altos, otros intermediarios aprovechan las oportunidades de crecer en la base de la pirámide poblacional, destacó Alejandro García, director de Análisis de Instituciones Financieras de Fitch Ratings.

El experto destacó que algunos bancos, como Banco Azteca o los llamados bancos tienda, llegan a los segmentos más desprotegidos de la población con tasas de interés todavía altas, pero alejándolos del mercado de los agiotistas.

Sin embargo, García reconoce que otros intermediarios que tienen un buen modelo de negocios se posicionan en esos sectores. Citó nombres como las uniones de crédito, sofomes y sofipos, que tienen ventajas competitivas en sectores o regiones bien definidos.

“En el 2012, alrededor de siete intermediarios no bancarios se convirtieron en bancos, para encontrar la flexibilidad que ofrece convertirse a este modelo y tener acceso a préstamos interbancarios o depósitos”, detalla.

El reto de la banca es seguir creciendo de manera sostenida; lo que se vislumbra es que la penetración es limitada, sobre todo cuando se entra al desglose por sector, por ejemplo, las pymes, en donde se presentan financiamientos de otras fuentes, como los proveedores.

Alejandro García refiere que no está mal que los bancos tengan utilidades, ya que es el motor para que crezca el capital y se coloque el crédito. Pero agrega que buena parte de las ganancias bancarias viene de la generación de intereses, que llegan a 70% de sus ingresos.

Eugenio López, director general de Fitch Ratings, destaca que la banca es un activo para potenciar el crecimiento de México; sin embargo, Basilea III representará un reto en cuanto a la estructura de fondeo.

“En el 2012, alrededor de siete intermediarios no bancarios se convirtieron en bancos, para encontrar la flexibilidad que ofrece convertirse a este modelo”.
