



Bancos de nicho, con mejor futuro aunque en duda mayor competencia

(76 Convención Bancaria)

Por Verónica Reynold Reyes

México, 24 Abr. (Notimex).- El panorama para los bancos de recién ingreso al sistema financiero mexicano es más promisorio que al que se enfrentaron las instituciones autorizadas en 2006, pero el aumento en el número de participantes no garantiza una mayor competencia en el sector.

A partir del segundo semestre del año pasado, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) reinició el otorgamiento de licencias bancarias, en su mayoría con objetivo social acotado o de “nicho”, al sumar siete.

Las nuevas autorizaciones fueron otorgadas en su mayoría a entidades que ya operaban bajo otra figura, ya sea como sociedad financiera de objeto múltiple o limitado (Sofom/Sofol), unión de crédito o casa de empeño, así que para estas instituciones sería más fácil cumplir con la segunda etapa del proceso, que es el aval de inicio de operaciones.

Una licencia para operar como banca múltiple consta de dos procesos, el primero es el de autorización para conformarse como banco, para lo cual se cuenta con seis meses con el propósito de integrar los sistemas, plataformas, entre otros; y el segundo es la autorización para iniciar ya operaciones ante el público.

Así surgieron los bancos Forjadores, Agrofinanzas, Bicentenario -con la figura de nicho- y Consubanco, los cuales ya se encuentran en operaciones, mientras que PagaTodo, Inmobiliaria Mexicano y Fundación Dónde, aún están en la segunda etapa del proceso. En la actualidad, el sistema bancario en México está conformado por 45 bancos.

Para el director de Instituciones Financieras de Fitch México, Alejandro García García, una de las lecciones que dejó la reciente crisis financiera global fue que muchos intermediarios financieros no bancarios sufrieron la escasez de fondeo.

Por ello, dijo, se ha detonado un interés más marcado de diversos participantes de migrar hacia la figura de banco, tendencia que debería continuar, sobre todo para algunos jugadores que han demostrado tener una clara ventaja competitiva en la colocación de crédito en el segmento, sector o región en la que están especializados.

Destacó que el tener acceso a un fondeo mucho más recurrente, más estable, como es el de la captación de depósitos, permite “llenar esos huecos” que la banca tradicional deja.

El directivo de Fitch recordó que los bancos autorizados en 2006, en su mayoría con licencias nuevas, como Walmart, BanCoppel, Fácil, Multiva, entre otros, se enfrentaron a la crisis económica sin haber alcanzado su punto de equilibrio.

Señaló que algunas de esas instituciones están muy relacionadas con consumo y el entorno en ese momento para esta línea de negocio no era halagüeño.

Advirtió que no todos los intermediarios financieros no bancarios podrán transformarse en banco, sino solo aquellos que tengan una escala de negocio suficiente y un modelo en el cual tengan una ventaja competitiva.

Es evidente, continuó, que continuará una concentración importante en el sector en los próximos años, pero con indicios de que los nuevos participantes adquieren una mayor presencia o posicionamiento.

El aún presidente de la Asociación de Bancos de México (ABM), Jaime Ruiz Sacristán, expuso que el surgimiento de nuevos participantes en el sector llevará a una competencia más aguerida, la cual es fundamental para lograr mejores servicios y baja en precios.

En su opinión, los nuevos jugadores en nichos específicos ayudarán a mejorar la competencia y ganarán participación del mercado.

Para Javier Arrigunaga Gómez del Campo, presidente del Grupo Financiero Banamex, las autoridades deberían considerar, al autorizar un banco, en qué medida promueve y genera más competencia, y que no implique un riesgo para el sistema ante la capacidad de captar recursos del público.

Para el presidente de la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef), Mario Di Constanzo, la llegada de nuevos participantes no disminuirá la concentración en el sistema bancario mexicano.

El funcionario se manifestó además preocupado por el surgimiento de un modelo de negocio diferente y que ello pueda complicar el panorama.

Así, subrayó, “lejos de ver que estas nuevas autorizaciones generen mayor competencia, más bien están haciendo más mosaicos dentro de tu mapa completo y que van a competir entre ellos”.

El presidente del Consejo de Administración del Grupo Financiero BBVA Bancomer, Luis Robles Miaja, opinó que la banca es un negocio de alta inversión, de mucha infraestructura, lo que deberá ser considerado por los nuevos jugadores de nicho.

NTX/VRR/RMN