



Económico

Debe apostar banca de desarrollo por intermediarios no bancarios

Por: Notimex, Lunes, 15 de Julio de 2013

Buena parte de la actividad de la banca de desarrollo se ha hecho principalmente, apoyándose de la banca comercial.

México.- Si bien están sentadas las bases para que la banca de desarrollo pueda tener un rol más activo en la canalización de recursos a un mayor número de agentes productivos, estas instituciones deben apoyarse más en intermediarios financieros no bancarios, afirmó Alejandro García García.

El responsable para Fitch del grupo de Instituciones Financieras en México, refirió que hasta hoy, buena parte de la actividad de la banca de desarrollo se ha hecho principalmente, apoyándose de la banca comercial, lo que hasta cierto punto es natural, ya que son los intermediarios más grandes.

Sin embargo, opinó que para llegar a sectores como la pequeña y mediana empresa (Pyme), agronegocios, consumidores no formalizados o sin historial crediticio, es más fácil a través de los intermediarios financieros no bancarios como las sociedades financieras de objeto múltiple, Entidades No Reguadas (Sofomes/ENR), uniones de crédito, microfinancieras, cajas/cooperativas de ahorro y préstamo, entre otros.

A decir de García García, el esquema bajo el cual opera la banca de desarrollo se lo permite, ya que puede conseguir recursos con relativamente facilidad y luego canalizarlos a través de otros intermediarios a costos competitivos para el beneficiario final.

Bajo esta perspectiva, dijo, una parte importante de lo que debiera considerarse a futuro en cuanto a cambios en la banca de desarrollo, es flexibilizar el acceso al fondeo de estos intermediarios financieros no bancarios.

El contraargumento a esto, señaló, es que muchas de estas entidades no son reguladas, carecen de gobierno corporativo e institucionalización, además de las experiencias muy negativas del pasado.

De ahí, dijo, que se entiende que haya una cierta selectividad importante para seguir profundizando el crédito a los intermediarios financieros no bancarios, pero la realidad hoy por hoy es que hay una cantidad de éstos que hacen una buena función.

Sobre todo, agregó, aquellos que están especializados en ciertos sectores o regiones donde la banca comercial no llega de manera tan fluida, pero que enfrentan el gran problema de no tener acceso a un fondeo suficiente y a costos competitivos, aun contando con los requisitos solicitados por ambas bancas.

Para el especialista de Fitch, la meta establecida para la banca de desarrollo a final de cuentas es alcanzable e incluso con una relativa facilidad, porque tiene como ventaja el ser entidades de segundo piso y que cuentan con una red de intermediarios con la que pueden lograr aumentos relativamente fáciles con tan solo flexibilizar las condiciones.

Aunque en su opinión, el tema importante no es si es alcanzable o no, sino el saber encontrar el balance entre flexibilizar las condiciones a tal grado que se logren esas metas pero sin otorgar créditos de manera indiscriminada, que luego puedan convertirse en cartera morosa.