



Gastos en Santander pegan en crecimiento para 2014

Edgar Omar Huérfano Lara

edgar.huertano@eluniversal.com.mx

El crecimiento del Grupo Financiero Santander se verá presionado en 2014 debido a mayores gastos de operación, un aumento en las reservas de crédito y por las condiciones de mercado en las que compete el banco, previeron analistas.

Para la correduría Barclays, si bien el grupo tiene una sólida posición financiera en el sector, su eficiencia se verá mermada por mayores gastos de operación, derivado de la construcción de las 200 sucursales planeadas desde el año pasado.

"Vemos limitadas las posibilidades de Santander para aumentar la eficiencia, afectado por gastos más altos, reservas de crédito más grandes y costos mayores para adecuarse a las reformas", aseguró el área de análisis de Barclays.

La correduría estimó que los gastos de operación aumenten 7% anual en 2014, mientras que las reservas para créditos incobrables aumentarían 12.5% en el año, lo que afectaría directamente a las utilidades del grupo.

Valeria Romo, analista de la casa de bolsa de Grupo Monex, destacó que si bien se espera que la economía mexicana se recupere en 2014, este ritmo será lento, por lo que sería hasta mediados del año cuando el crédito de los bancos sea más demandado, dando paso a mejores resul-

NEGOCIO BANCARIO

Grupo Santander busca este año impulsar el dinamismo de sus ingresos por varias vías

Composición de ingresos por comisiones de Grupo Santander (Porcentajes)



Fuente Santander

tados financieros hasta el segundo o tercer trimestre del presente año.

"El bajo ritmo de crecimiento de las carteras de crédito de Santander no podrán dar un fuerte impulso a sus ingresos por intereses, por lo que esperamos que se eleven sólo 3.2% en 2014.

Con esto podría alcanzar un alza de las utilidades de 7.8% en el año", explicó la analista consultada.

La especialista destacó que la estrategia de Santander México es ofrecer productos financieros a los estratos sociales medio alto y alto, a través de generar una lealtad con los clientes, donde la matriz en España dicta muchas de las estrategias de mercado en el grupo, lo que es un distintivo entre los seis bancos más grandes del sector.

También, los expertos

coinciden que 2014 será un año en que la recuperación económica apoyará el crecimiento de los bancos, sin embargo, el mantener una política de bajas tasas de interés por parte del banco central, disminuye el margen de ganancia de las instituciones financieras, ya que estos reciben menos ingresos por los créditos que otorgan.

El analista del sector bancario de la calificadora Fitch Rating, Alejandro García, un reto para Santander al igual que para todos los bancos de gran tamaño,

es poder sostener sus estrategias de crecimiento y ventas con las tasas de interés de referencia en niveles tan bajos, donde el Cete a 28 días está en 3.50%, lo que afecta el margen de ganancia de las empresas financieras.

"Si bien el fondeo de este ti-

26%

de comisiones
proviene de tarjetas

po de bancos es mayoritariamente con los depósitos de los ahorradores, el cual es por el momento muy barato, también sus operaciones pueden sufrir presiones en el mediano plazo de mantenerse las tasas tan bajas", dijo.

García destacó que en la medida en la que Santander pueda mantener la competencia en sus productos con tasas competitivas, esto en medio de un proceso de construcción de infraestructura operativa, el banco podrá alcanzar mejores niveles de utilidades.

Para el grupo Santander México, 26% de las comisiones provienen de sus tarjetas de crédito, 25% de las operaciones de intermediación de seguros, 24% de la administración de activos de las empresas, 11% de las asesorías técnicas y ofertas públicas de las empresas, 9% de los fondos de inversión y 5% de la casa de bolsa.

Como parte de la reorganización del grupo, se determinó que Santander México se dedicaría a los negocios que consideró prioritarios.

Por ello, Santander vendió hace dos años 50% de su participación en la operadora de fondos a Warbur Pincus y General Atlantic, así como su negocio de seguros a Zurich, por lo que la institución bancaria solamente recibe comisiones por la comercialización y distribución de los productos sin incurrir en gastos operativos que sean excesivos.

Gastos de operación por la construcción de las 200 sucursales planeadas desde el año pasado merman crecimiento