COLUMNA INVITADA

POR FITCH RATINGS*

Buscan oportunidades de expansión y transparencia

AL EVALUAR EL RIESGO, en contraparte de las instituciones financieras, Fitch considera su capacidad estratégica para gestionar los acontecimientos del entorno y, en consecuencia, tomar las medidas adecuadas para crear oportunidades de expansión y permanencia. En este contexto, la calificadora ha observado que las Uniones de Crédito han tomado acciones diversas para adaptarse al desempeño más débil de la economía mexicana de los últimos años. Ciertas UC han buscado incrementar su participación de mercado y optimizar sus posiciones de capital, mientras que otras se mantienen sin crecimiento, en espera de una mejora en las condiciones de los nichos de negocio en el que se especializan.

Al profundizar el análisis, Fitch continúa observando que existe un número reducido de entidades que poseen los mayores portafolios crediticios, y que han liderado los avances del sector, en términos de crecimiento y rentabilidad. En específico, dos de estas entidades también favorecen el nivel de cartera vencida del gremio, que a noviembre del 2015 se ubicó en un razonable 2.68%, ya que en su historial no han registrado ningún caso de incumplimiento de pago. En el segmento, a la misma fecha, 18 entidades mantienen una cartera vencida nula que en conjunto representó 20.12% de la cartera del sector. Por otra parte, existen aproximadamente 20 Uniones que muestran morosidad alta (dobles dígitos), aunque su participación de mercado no es significativa (3.78%) y en la mayoría de éstos casos, su indicador de capitalización (Icap) se encuentra por arriba de 8%, que es el nivel mínimo que requiere la regulación.

Las cifras sectoriales reflejan que, si bien el saldo crediticio reporta una tendencia al alza desde abril del 2015, el número de acreditados ha permanecido sin cambios significativos. Lo anterior representa un factor estructural que limita las calificaciones crediticias,

ante el aumento en las exposiciones de riesgo por acreditado, plaza y actividad económica. No obstante, existen ciertas excepciones de entidades que han logrado reducir sus concentraciones crediticias. De acuerdo con la última información disponible, la mitad de las Uniones de Crédito poseen más de 79 acreditados, mientras que el número máximo se ubica en 1,946.

La mayoría de las Uniones poseen un modelo de negocio encaminado ala especialización de una forma particular de préstamo, lo cual, aunque les otorga una ventaja competitiva y la aplicación de la experiencia en nichos de negocio específicos poco explorados por otras entidades, en un entorno de crecimiento lento de la economía en forma sostenida, como en los últimos años, pudiera considerarse como menos favorable con respecto a aquellas que dependen de una variedad más amplia de productos financieros. Específicamente, por el potencial diversificación y la naturaleza recurrente de los ingresos. En general, para las instituciones financieras, esta calificadora considera que el crecimiento de la base de acreditados y una sana y progresiva diversificación de ingresos y productos, son positivos para el perfil de las compañías, siempre y cuando vayan acompañados de la atracción y la retención de socios (acreditados) con buena calidad crediticia.

Respecto de las fuentes de fondeo, los préstamos de socios (mayoritariamente de corto plazo) han sido la principal opción utilizada, aunque con cierta tendencia a la baja (noviembre del 2015: 71.1 por ciento). Las participación de la banca de desarrollo como fuente de recursos, ha sido también importante para el segmento, principalmente para aquellas Uniones enfocadas al sector agropecuario y, en opinión de Fitch Ratings, dado el rol más activo de la banca de desarrollo como parte de su mandato en la reforma financiera, esta tendencia debiera continuar expandiéndose en los siguientes años. La participación de la banca comercial continúa sin ser significativa y concentrada en pocas Uniones, mientras que el mercado de deuda pública no ha sido aún explorado por el sector. Para aquellas entidades que poseen una captación en aumento, resultaría interesante cuestionar si estarían interesadas en prestar dichos recursos a otras Uniones de Crédito, o bien las razones para no hacerlo. La evidencia indica que la participación del sector como fuente de fondeo del mismo gremio ha sido prácticamente inexistente.

Fitch considera que el rol de las Uniones de Crédito es de gran relevancia para continuar incrementando la inclusión financiera en el país, los más de 38,000 millones de cartera del segmento enfocados principalmente a sectores y acreditados poco atendidos por la banca, fortalecen la importancia de las 93 entidades del gremio, que reportaron información a noviembre del 2015. Lo anterior, aunado a su especialización y trayectoria en actividades específicas, así como su naturaleza regulada, han soportado su capacidad para sortear adecuadamente las condiciones macroeconómicas más recientes.

***Ángel Mass,**
socio director de Uniones de Crédito de Fitch Ratings México.

Comentarios en:
angel.mass@fitchratings.com

			Principales 3 Representantes								
			1			2			3		
Cartera de Crédito Vencida / Cartera de Crédito Total	Núm. Uniones de Crédito	Cartera de Crédito Total (Participación de Mercado)	Cartera de Crédito Total (Participación de Mercado)	Número de Acreditados	ICAP	Cartera de Crédito Total (Participación de Mercado)	Número de Acreditados	ICAP	Cartera de Crédito Total (Participación de Mercado)	Número de Acreditados	ICAP
x=0	18	20.12%	10.36%	119	14.09%	5.19%	119	11.75%	0.86%	58	57.17%
0<x≠3.0	31	57.29%	12.78%	1,946	12.86%	9.80%	392	11.90%	8.48%	155	10.92%
3.0<x≠6.0	13	9.42%	2.58%	416	12.09%	1.96%	151	15.40%	1.32%	161	15.63%
6.0<x≠9.9	11	9.38%	3.82%	375	19.41%	2.53%	228	12.19%	0.70%	108	9.97%
x>9.9	20	3.78%	0.68%	383	11.60%	0.65%	183	36.55%	0.49%	135	-9.36%