



De acuerdo con la calificadora, este tipo de entidades atienden zonas remotas semiurbanas y rurales. FOTO ARCHIVO EE

FORTALEZA PARA FONDEAR ACTIVIDADES CREDITICIAS: FITCH

Intermediarios no bancarios, con potencial en captación

El segmento al que se dirigen tiene baja penetración financiera

Fernando Gutiérrez
EL ECONOMISTA

DEBIDO A que atienden a un segmento de la población donde la penetración financiera es baja, los intermediarios financieros no bancarios que están autorizados para recibir depósitos del público tienen un potencial crecimiento en su captación, indicó la calificadora Fitch Ratings.

En el análisis “Panorama de la captación de intermediarios financieros no bancarios”, la firma señaló el crecimiento que han tenido los depósitos en este tipo de intermediarios, como las sociedades financieras populares (sofipos), cooperativas de ahorro y préstamo (socaps) así como las uniones de crédito.

“Del 2012 a septiembre del 2016, su captación (de estos tres sectores) creció alrededor de 12%, favorable para la evolución de la economía y exhibe mayor potencial de crecimiento por la baja penetración financiera y el entorno volátil”, indicó la firma.

El reporte menciona que si bien estas entidades tienen una penetración muy baja en captación y crédito respecto del total de intermediarios del sistema financiero, el ahorro que se genera en estas instituciones les otorga capacidad para fondear sus actividades crediticias y, por ende, a favorecer sus perfiles de fondeo.

“A septiembre del 2016, los depósitos de socaps y sofipos representaron 0.6% del Pro-

ducto Interno Bruto y los recursos captados por las uniones de crédito, 0.2%, ambos muy por debajo del nivel de 23.9% de los bancos, aunque con tendencia creciente”, apuntó.

Pese a esto, la firma agregó: “Si bien estas entidades tienen penetración muy baja en captación y crédito con respecto al total de intermediarios del sistema financiero se destaca que la capacidad para fondear sus actividades crediticias a través de depósitos de clientes o socios es una fortaleza frente a otros intermediarios, al favorecer sus perfiles de fondeo y contribuir al ahorro financiero interno en México”.

NECESARIA, MAYOR INFRAESTRUCTURA

La calificadora añadió que este tipo de entidades atienden en localidades muy específicas del país, es decir, zonas remotas semiurbanas y rurales, las cuales generalmente no están bancarizadas, por lo que la firma consideró como crucial el desarrollo de una mayor infraestructura o uso de canales alternos para incrementar la captación en estas regiones.

“Sus modelos de negocio están orientados a atender necesidades de financiamiento en localidades específicas del país y generalmente en zonas remotas y no bancarizadas. La captación suele mostrar volatilidad por eventos operativos que surgieron en el pasado. Fitch considera que el desarrollo de una mayor infraestructura o el uso de canales alternos son crucia-

les para incrementar la captación en estas zonas”.

Con respecto al fondeo bancario que reciben estos intermediarios, la firma declaró que éste ha sido creciente en las sofipos y las uniones de crédito; contrario a lo que pasa con el sector de las socaps, el cual concentra sus pasivos en los depósitos de sus socios.

Ante este escenario, la calificadora indicó que este tipo de entidades todavía tienen áreas de oportunidad para el desarrollo de herramientas de riesgo en su fondeo, que les permitan medir la estabilidad de los recursos captados.

PROTECCIÓN AL AHORRO, CON CONDICIONES NO TAN BENIGNAS

Fitch Ratings comentó que si bien los ahorradores de sofipos y socaps cuentan con un seguro de depósitos, el cual protege hasta 25,000 Udis (134,000 pesos aproximados), las condiciones de la protección en estos vehículos son menos benignas que en la banca, que protege los ahorros de sus clientes hasta por 400,000 Udis (2 millones 285,000 pesos aproximados).

“El seguro de protección a los ahorradores es un tema pendiente para las uniones de crédito y, si bien los depósitos de socaps y sofipos están protegidos, las condiciones son menos benignas que en la banca y los mecanismos para ello se concentran en entidades distintas al Instituto para la Protección al Ahorro Bancario”, explicó la firma.

fernando.gutierrez@eleconomista.mx