

CAMBIO DE GOBIERNO Y TLCAN, FACTORES

HR Ratings prevé menor dinamismo para uniones de crédito en el 2018

Fernando Gutiérrez
EL ECONOMISTA

EN EL 2017, el sector de las uniones de crédito tuvo un buen desempeño, con un crecimiento de 15% en su cartera total; sin embargo, se espera que para el cierre del 2018 tenga un menor dinamismo, derivado principalmente de eventos como el cambio de gobierno y la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), indicó la calificadora HR Ratings.

En entrevista, Fernando Sandoval, director de Instituciones Financieras en HR Ratings, detalló que el dinamismo del 2017 en uniones de crédito fue mejor respecto al de otros sectores como el de la banca comercial; no obstante, debido a su especialización en el segmento de las pequeñas y medianas empresas, dicho ritmo podría ser menor por los eventos coyunturales de este año.

“Este 2018 (el crecimiento en uniones de crédito) se puede frenar un poco por todo el tema de elecciones, cambio de gobierno y la variable del TLCAN (...) No esperamos un mal año para el sector, más bien se desacelera el crecimiento”, explicó el especialista.

Sandoval dijo que, pese al bajo nivel de crecimiento de la economía y a la tendencia alcista de las tasas de interés por parte del Banco de México (Banxico) durante el 2017, el sector de las uniones de crédito pudo continuar con su crecimiento sostenido.

Al cierre del 2017, según cifras de la autoridad, el sector, compuesto por 88 entidades en operación, alcanzó una rentabilidad de 889 millones de pesos y una cartera de casi 50,000 millones de pesos.

“La realidad es que el sector sigue mostrando un buen desempeño. Las uniones de crédito siguen superando cifras y siguen creciendo de manera sostenida, siguen mejorando sus indicadores financieros, principalmente su morosidad ajustada, que en el 2014 estaba en 3%, y al cierre del 2017 bajo a 2%, esto les ha ayudado mucho a generar más ingresos”, acotó.

Otro de los factores de los que el sector de uniones de crédito pudo sacar provecho para mejorar sus indicadores fue la tendencia alcista de las tasas de interés, pues aquí, si bien pudieron incrementar su tasa activa, la pasiva se mantuvo, lo que propició que incrementaran su margen.

“El sector se ha visto beneficiado por un mayor margen de tasas y se debe a la tendencia que ha tenido el alza de tasas de Banxico, (pues) les ha permitido reevaluar el portafolio a una mayor tasa y ampliar el *spread* (...) Han podido subir más la tasa activa que la pasiva, entonces han podido abrir el margen”, comentó el directivo de la firma.



Las uniones de crédito continuaron en nichos donde la banca no llega, principalmente en pymes. FOTO ARCHIVO EE

FONDEO, EL RETO

A pesar de este buen dinamismo, Sandoval enfatizó en la necesidad de diversificar sus fuentes de fondeo, pues 70% de la captación del sector proviene de los préstamos de sus socios, lo que puede generar conflictos de interés en la toma de decisiones al momento de colocar financiamiento.

“Con las uniones de crédito se reúnen unos socios en común para ahorrar y prestar dinero (entre ellos mismos), es su modelo de negocio (...) sin embargo, para evitar ese conflicto de interés de que todos son socios (y se decide a quién prestarle o no), lo ideal es que tengan una diversificación y que a la vez se tengan controles que institucionalicen la operación para evitar ese conflicto”, destacó Sandoval.

En caso —agregó— de que existan estos conflictos de interés, existe un riesgo de liquidez para estas instituciones. “Las uniones de crédito pueden tener un riesgo de liquidez, porque préstamos de socios no es un fondeo hecho para financiar el tipo de cartera que están financiando. Por ejemplo, su cartera la están colocando a dos años y el préstamo de accionistas varía, a lo mucho, hasta seis meses, pero de repente si el socio ya no quiere renovar (el depósito que realizó), las uniones de crédito pueden verse presionadas en liquidez, principalmente”.

Sandoval refirió que, durante el 2017, las uniones de crédito continuaron en nichos donde la banca tradicional no llega, principalmente en el de pequeñas y medianas empresas (pymes).

“La importancia del sector de uniones de crédito es que compite por eficacia, es decir, por tiempos de respuesta en el otorgamiento de crédito y también atiende otros nichos que la banca no ataca, principalmente a las pymes, negocio, industriales, de servicio (...) Todo el sector de agronegocios, entonces han sido vehículos muy buenos para otorgar el financiamiento en estos sectores”, explicó.

fernando.gutierrez@eleconomista.mx