

Mejora papel de financieras no bancarias en sistema mexicano: Moody's

En un nuevo reporte, la calificadora internacional apuntó que desde 2017, las compañías financieras no bancarias han emitido deuda extranjera por mil 850 millones de dólares, con lo cual se enfatiza su rápida expansión y el interés de los inversionistas.

“Las financieras no bancarias están creciendo rápidamente al llegar a dos segmentos de mercado de nicho —personas físicas de bajos ingresos y pequeñas y medianas empresas (Pymes)—a quienes los bancos restringen el crédito debido al riesgo relativamente alto que representan, así como por el alto costo de atenderlos”, dijo el analista de Moody's, Vicente Gómez.

La agencia consideró que México ha experimentado un crecimiento en el número de Pymes y trabajadores en la economía formal durante los últimos cinco años, lo cual ha aumentado el número de nuevos clientes potenciales para estas financieras de consumo que se enfocan en los segmentos de mercado de nicho con bajo acceso a servicios bancarios.

Cuatro de cada cinco compañías mexicanas, añadió, se caracterizan como Pymes. Aunque estas firmas representan más de la mitad del PIB del país y emplean a unos 11.5 millones, más de dos terceras partes de éstas no tienen acceso a financiamiento bancario.

Moody's señaló que las financieras no bancarias aprovechan esta situación para crecer rápidamente sus carteras de crédito.

Mientras que los bancos han crecido alrededor de 10 por ciento en el último año, las financieras no bancarias, como las acreedoras de nómina, han aumentado sus carteras un 24 por ciento y las arrendadoras han crecido sus negocios 14 por ciento, añadió.

Refirió que estas financieras no bancarias utilizan enfoques innovadores para administrar los riesgos inherentes al otorgamiento de crédito a deudores de menores ingresos y compañías más pequeñas con historial de crédito limitado.

Estas medidas incluyen contratos que firman los acreedores de nómina con entidades del sector público y sindicatos laborales en los que los patrones acuerdan retener los pagos del crédito antes de pagar los salarios, abundó.

Comentó que estos contratos ayudan a minimizar los incumplimientos discrecionales al mismo tiempo que establecen una prioridad de pago por encima de otros acreedores, incluyendo bancos.

Gómez apuntó que mientras que los acreedores de nómina utilizan contratos de retención de recursos para garantizar sus créditos, las arrendadoras pueden mitigar sus riesgos de otorgamiento al retener la propiedad de los activos que arriendan.

Consideró que uno de los principales problemas que existen para incrementar el otorgamiento de crédito a Pymes en México es la dificultad que enfrentan los bancos para la reposición de activos, incluyendo retrasos en la ejecución de órdenes judiciales.

“Las arrendadoras especializadas han solucionado este problema al arrendar únicamente activos de su propiedad, es decir, enfocándose en arrendamiento puro y no de capital”, comentó el analista de Moody's.

Además de los elevados costos de crédito que están en línea con los mercados más riesgosos que atienden, las financieras enfrentan altos costos operativos porque necesitan grandes fuerzas de venta para atraer nuevos clientes y dependen fuertemente del financiamiento de mercado e interbancario, lo cual eleva sus costos de fondeo.