

500

GRUPO  
FINANCIERO  
INTERCAM

SECTOR  
SERVICIOS  
FINANCIEROS



N°

291

H  
I  
S  
T  
O  
R  
I  
A  
S

Grupo Financiero Intercam ha sorteado los efectos nocivos de la pandemia e, incluso, registra ganancias en estos tiempos en los que predomina la volatilidad.

POR: Luz Elena Marcos

**CONFIANZA.** Eduardo García Lecuona reconoce que habrá clientes que "no sobrevivirán" al coronavirus, pero confía en que el grupo no tendrá mayores daños.

## CÓMO GANARLE A LA VOLATILIDAD

**Pese a ser una empresa joven,** 25 años, Grupo Financiero Intercam ha ganado experiencia para sortear momentos críticos y espera que la contingencia actual no sea la excepción. La propuesta es simple pero efectiva: ir de la mano de los clientes para conocer y atender los riesgos y necesidades.

Eduardo García Lecuona, director general del banco y presidente del consejo de administración del grupo, asegura que, a diferencia de otros bancos, Intercam tiene la posibilidad y la ventaja de atender uno por uno a sus clientes para renegociar los intereses de sus créditos: "Estamos administrando la crisis con buenos números y preparándonos para cuando se acabe el plazo que extendimos a algunos de nuestros acreditados".

La calificadora Fitch Ratings ha señalado que uno de los riesgos para la banca en México en la pandemia es la elevada morosidad que registrarán una vez que pase el plazo que dieron -de entre tres y seis meses- para el pago de los intereses de los créditos. El banquero prevé un panorama distinto para Intercam. "Hay bancos que todo su negocio es el crédito, pero, en Intercam, esto es una pequeña parte. Estamos más enfocados a la compraventa de divisas, los fideicomisos y la inversión".

Intercam tiene una participación de mercado menor a 1% en términos de

créditos y depósitos de clientes, y tiene, en cambio, concentraciones relevantes en operaciones de intermediación cambiaria, lo que ha mantenido al banco con una posición relevante en este negocio, según Fitch.

“Hemos podido seguir generando utilidades para crear las reservas que necesitaremos a futuro, para cubrir los créditos de los clientes ‘que no van a sobrevivir’ al coronavirus”, dice el ejecutivo.

### ADICCIÓN A LA VOLATILIDAD

A fines de febrero, las autoridades sanitarias del país informaron sobre los primeros casos de coronavirus en México. Era la reconfirmación de la presencia de la pandemia en el continente, pero los efectos ya estaban latentes en todo el mundo.

Un mes después, la crisis cimbró las bolsas de todo el mundo. Wall Street borró las ganancias de la era Trump y la Bolsa Mexicana de Valores no fue la excepción. Pese al escenario, Intercam dice que fue un momento ideal para surfear en los mercados financieros. “En Casa de Bolsa nos encanta la volatilidad: mercados de gran volatilidad dan grandes oportunidades”, destaca García Lecuona.

Según Fitch, el modelo de negocio de Intercam tiene una diversificación menor respecto de otros bancos de tamaño y calificación similar debido a que sus ingresos dependen, en mayor medida, de las operaciones cambiarias. A junio de 2019, los ingresos de Intercam Banco por intermediación de divisas y negocios relacionados representaron 67% de los ingresos totales y 83% de los ingresos operativos, proporción similar a la de 2017 y 2018.

### RESULTADOS DE INTERCAM A 2019

Cifras en millones de pesos.

■ Ventas netas ■ Utilidad neta



FUENTE: Intercam.

### UNA PUERTA EXTERIOR

A fines de marzo, el gobierno federal determinó el cierre de actividades no esenciales como medida para contener la propagación de COVID-19. Con la pandemia también llegaron los temores por la liquidez: “Cuando hay crisis de liquidez es cuando se colapsan los sistemas financieros”, dice García Lecuona, sin embargo, confía en que el trabajo coordinado entre el Banco de México y la Comisión Nacional Bancaria y de Valores evitará una crisis en el mercado.

Pero aun con las reservas que hicieron los bancos para proteger la morosidad, el directivo prevé una desaceleración en el sector. “Toda la industria financiera y bancaria tuvo un muy buen 2019. Estábamos creciendo y dando crédito, estábamos alineados con el nuevo gobierno. (...) En el negocio de crédito solo atendemos a empresas, principalmente, a exportadores e importadores, a los que les fue bien”.

Es por ello que la entrada en vigor del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) y los programas de impulso que el gobierno estadounidense estableció para fortalecer a las empresas y la economía del vecino país juegan a favor de la institución financiera.

El directivo lamenta que, pese a la incertidumbre que hay sobre la economía mexicana, no existan incentivos gubernamentales para las empresas. “El gobierno no nos va a ayudar, ya no le pidamos cosas al gobierno porque ya está muy claro que no va a ayudar a las empresas privadas como sí se hizo en muchos otros países”, concluye.

**2,275**

Los empleados que tenía el banco en 2019 y 187 en la casa de bolsa.

“  
**LOS MERCADOS DE GRAN VOLATILIDAD DAN GRANDES OPORTUNIDADES.**

Eduardo García Lecuona,  
director general de Intercam.

”