



En México, la banca se ha enfocado a clientes de ingresos medios y altos: S&P

LOS CAPITALES

Por EDGAR GONZALEZ MARTINEZ

Los bancos tradicionales en México rechazan a un 20% de las personas que piden financiamiento para sus proyectos, por no contar con historial crediticio, a pesar de que podrían ser sujetos de crédito. De acuerdo con un reporte de 2023 de Standard & Poor Global: “Los bancos de México en general (...) se han enfocado en clientes de ingresos medios y altos, así como en grandes corporaciones y en pequeñas y medianas empresas (Pymes) con mejor calidad crediticia”. Y agrega: “Todo esto significa que el acceso a los servicios bancarios en México es bajo en relación con el acceso que existe en países pares de América Latina y en mercados emergentes”.

Este dato fue revelado en 2023 por Círculo de Crédito, lo que resalta una brecha significativa en el acceso a servicios financieros, limitando las oportunidades para muchos mexicanos que buscan mejorar su calidad de vida y participar plenamente en la economía. Para que la banca integre a esos sectores, es necesario que aproveche desde los primeros pasos del proceso, los adelantos tecnológicos disponibles, lo que se traduciría en mayor captación de sujetos de crédito. Para ello, podría echar mano de tecnologías como los motores de decisiones, que analizan solicitudes, y se integran a burós de crédito de manera automatizada e inmediata.

Y lo peor es que las decisiones a quien otorgar un crédito se basa en un motor automatizado que utiliza algoritmos avanzados y análisis de datos para evaluar el perfil crediticio de los solicitantes con mayor precisión. Al incorporar una amplia gama de variables y fuentes de información, el sistema ofrece una evaluación más completa y justa que los métodos tradicionales. Esto no solo mejora la precisión en la concesión de créditos, sino que también permite a los bancos y entidades financieras llegar a segmentos de la población que previamente habían sido marginados.

“Los neobancos y las fintech han aprovechado desde siempre la tecnología para crecer, y ofrecer servicios a personas no incluidas en el sistema financiero. Hoy la banca tradicional tiene la gran oportunidad de colaborar con la inclusión de segmentos históricamente no bancarizados incorporando tecnología ágil alojada en la nube, sin necesidad de código - logrando la independencia de las áreas de riesgos al momento de hacer cambios en sus árboles de decisión-, para ser más certeros, eficientes, y veloces en sus procesos de evaluación crediticia. De esa forma acelerarán el go-to-market de sus productos y se asegurarán además de que cada vez menos personas queden fuera del sistema bancario por falta de una evaluación adecuada”, afirmó Mariano Sokal, Director y Cofundador de uFlow.

Reduce la banca crecimiento ante la desaceleración de los depósitos a la vista.

El saldo de la captación bancaria tradicional (vista + plazo) registró en julio una tasa de crecimiento anual real de 3.4% (equivalente a un crecimiento nominal de 9,1%), menor al crecimiento observado en junio y también por debajo del promedio registrado en el primer semestre del año (5.0 y 4.8% respectivamente). La captación a la vista reportó interrumpió su recuperación disminuyendo su ritmo de crecimiento y en julio aportó 1.4 puntos porcentuales (pp) al crecimiento total de la captación tradicional, menos de la aportación lograda en junio (3.4pp), mientras que la captación a plazo contribuyó con 1.9 pp al dinamismo observado. La desaceleración de la captación bancaria registrada en julio de 2024 refleja en parte la debilidad de la actividad económica que ha empezado a reflejarse en distintos indicadores de ingresos.