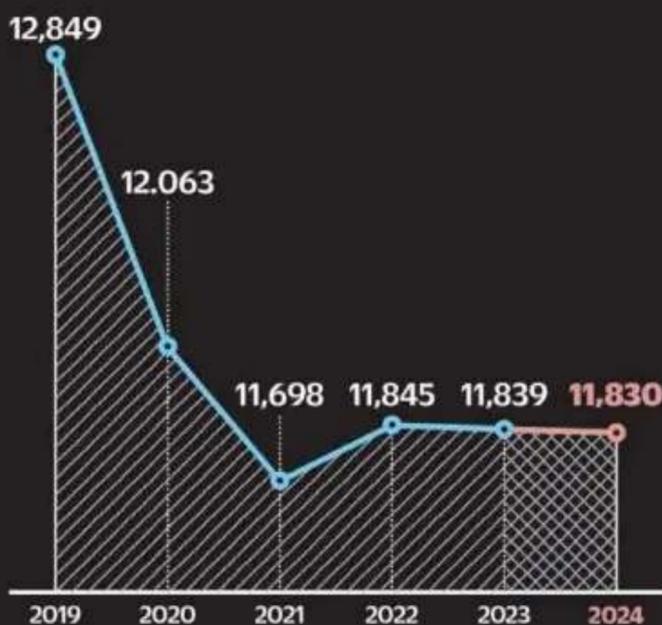


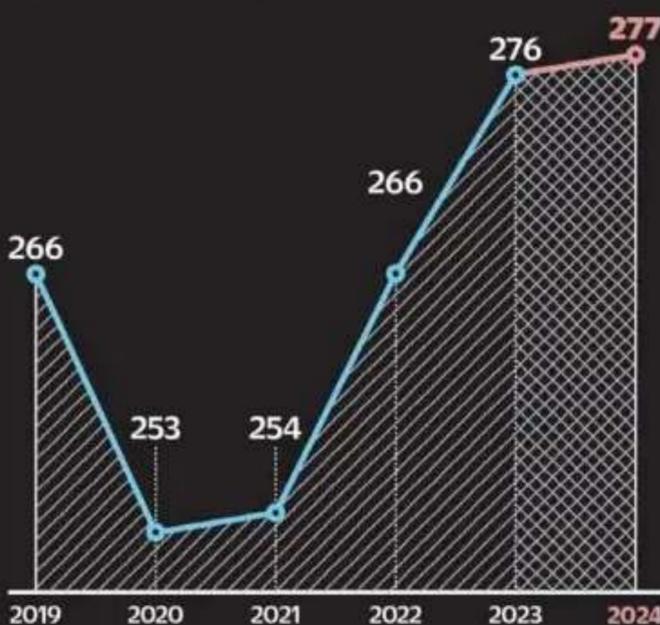
Reacomodo financiero

Las instituciones disminuyen el número de establecimientos, pero amplían su plantilla laboral.

Sucursales de la banca múltiple



Miles de empleados



Fuente: Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV).



Bancos se olvidan de sucursales; eliminan mil en cinco años

Existen sólo 11 mil 830 unidades, indican datos de la CNBV; se desacelera por ser modelo caro, opinan analistas; ven alza de servicios digitales

ANTONIO HERNÁNDEZ

—cartera@eluniversal.com.mx

Al cierre de 2024, los bancos que operan en México mantuvieron en niveles mínimos su número de sucursales en operación, con un total de 11 mil 830 unidades, de acuerdo con datos de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV).

La cifra es muy similar a la registrada tras el impacto de la pandemia de Covid-19 y el cierre de Banco Famsa en 2020, que derivó en la desaparición de casi mil de esos espacios físicos.

Los datos de la CNBV muestran que en 2019 había en el país 12 mil 849 sucursales, las cuales se han reducido de forma paulatina tras una evolución en el negocio de las principales instituciones financieras.

En opinión de la consultora Capgemini, la tendencia de apertura de sucursales se ha desacelerado en México pues es un modelo más caro de operación, aunque persistirá por la necesidad de dar servicios financieros más personalizados.

"Los productos digitales no van a parar de crecer y, sobre todo, con las nuevas generaciones. Los chi-

cos son más digitales y creo que las sucursales se están reconvirtiendo, enfocando justamente en la satisfacción del cliente", dijo el líder del sector banca y servicios financieros de Capgemini, Walter Adriani.

Así, los bancos han centrado sus esfuerzos en ampliar su base digital, con 93 millones 958 mil contratos de operaciones móviles.

Competencia digital

Hasta el momento, los bancos totalmente digitales con licencia que ya operan en México son Bineo, de Banorte, y Openbank de Santan-

WALTER ADRIANI

Líder del sector banca de Capgemini

"Los productos digitales no van a parar de crecer y, sobre todo, con las nuevas generaciones. Los chicos son más digitales y las sucursales se están reconvirtiendo"

der, mientras que el británico Revolut está por comenzar operaciones y se espera que Hey, de Banregio, anuncie su salida al mercado de forma independiente.

En tanto, la gran expectativa es la llegada de Nu, que en septiembre de 2023 solicitó licencia bancaria, así como Mercado Pago, que hizo lo propio a finales de 2024.

Sin embargo, el anuncio de FEMSA a finales de febrero pasado de que analiza solicitar una licencia bancaria aceleraría la competencia para bancos, tanto tradicionales como los tecnológicos, ya que atiende a la misma base de clientes, de acuerdo con Moody's.

"Oxxo comenzará a ofrecer sus productos y operaciones bancarias en un entorno económico menos favorable, con una desaceleración prevista presionada por las tensiones en las políticas estadounidenses, lo que limitará las expectativas de crecimiento y sus perspectivas de rentabilidad a medida que aumenta la competencia", dijo.

Oxxo es el principal corresponsal bancario en México con su base de más de 22 mil tiendas, siendo una de sus principales fortalezas que ocho de cada 10 depósitos que se ejecutan fuera de bancos ocurren en cajas de la tienda minorista.

Cercanía, factor clave

En opinión del socio fundador del despacho especializado Legal Paradox, Carlos Valderrama, la posible llegada de Oxxo con licencia bancaria no solamente reconfiguraría al sistema bancario, sino que significaría un cambio radical en el ecosistema financiero del país.

"En segundos, sería la red de sucursales bancarias más grande de todo México. El banco que le seguiría tiene 2 mil sucursales. Claro que tendrá que hacer un montón de cambios a su infraestructura física para adecuar una sucursal, y eso es un reto regulatorio, pero si lo logra, podría sumar a millones de usuarios al sistema financiero por cercanía, con presencia en cada colonia", explicó.

Así, detalló que la presencia que ya tiene el canal minorista de FEMSA en el país y su base de clientes actual a través de su servicio Spin by Oxxo puede provocar que de manera natural se quede con recursos y clientes que en otras circunstancias optarían por otras opciones bancarias.

"Podría incluso hacer que estos otros canales que lo usan como corresponsal le lleven clientes de manera natural y flujo, e incluso después Oxxo podría tener una estrategia para erosionar la transaccionalidad de los bancos tradicionales y quedarse con todos esos clientes. Esto puede ser enorme", resaltó.

De acuerdo con el reporte financiero de FEMSA al cuarto trimestre de 2024, Spin by Oxxo cerró con 13.1 millones de usuarios, un crecimiento de 32.8% anual; los usuarios activos representaron 65.5%. Las transacciones por mes aumentaron 34.2% durante el trimestre para alcanzar 63.2 millones al mes. ●