

LA BANCA EN GUADALAJARA

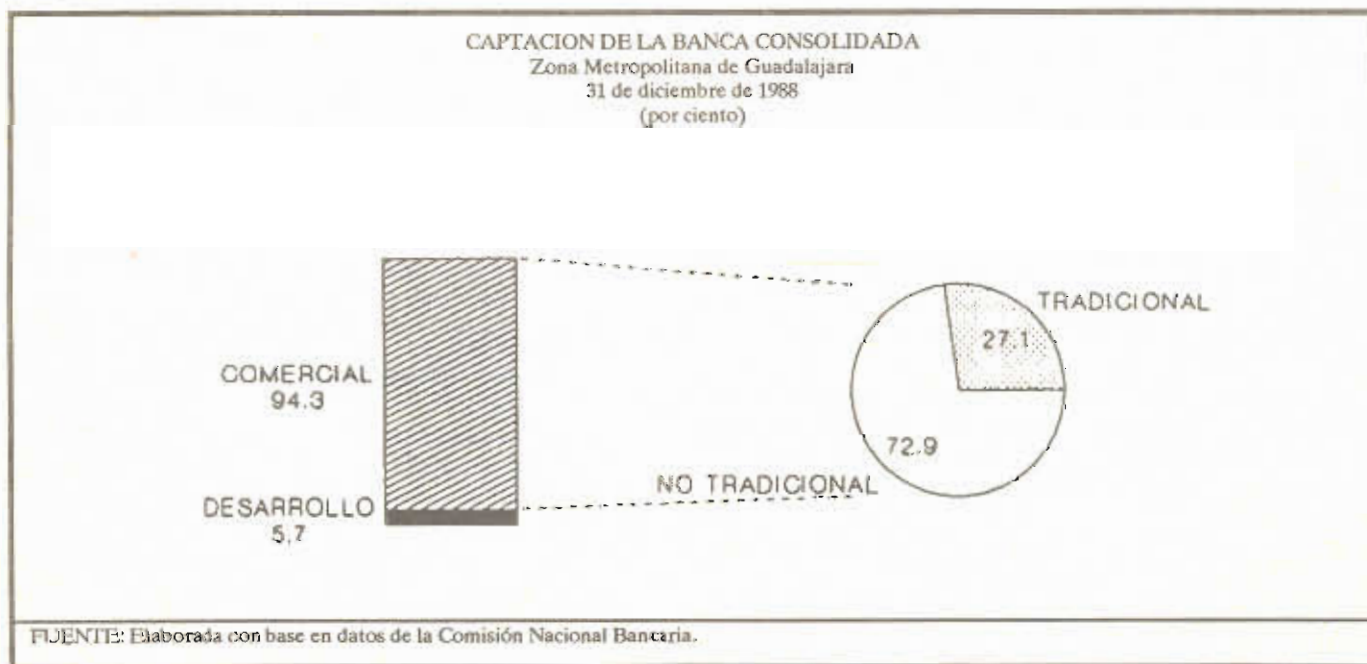
Graciela López Méndez

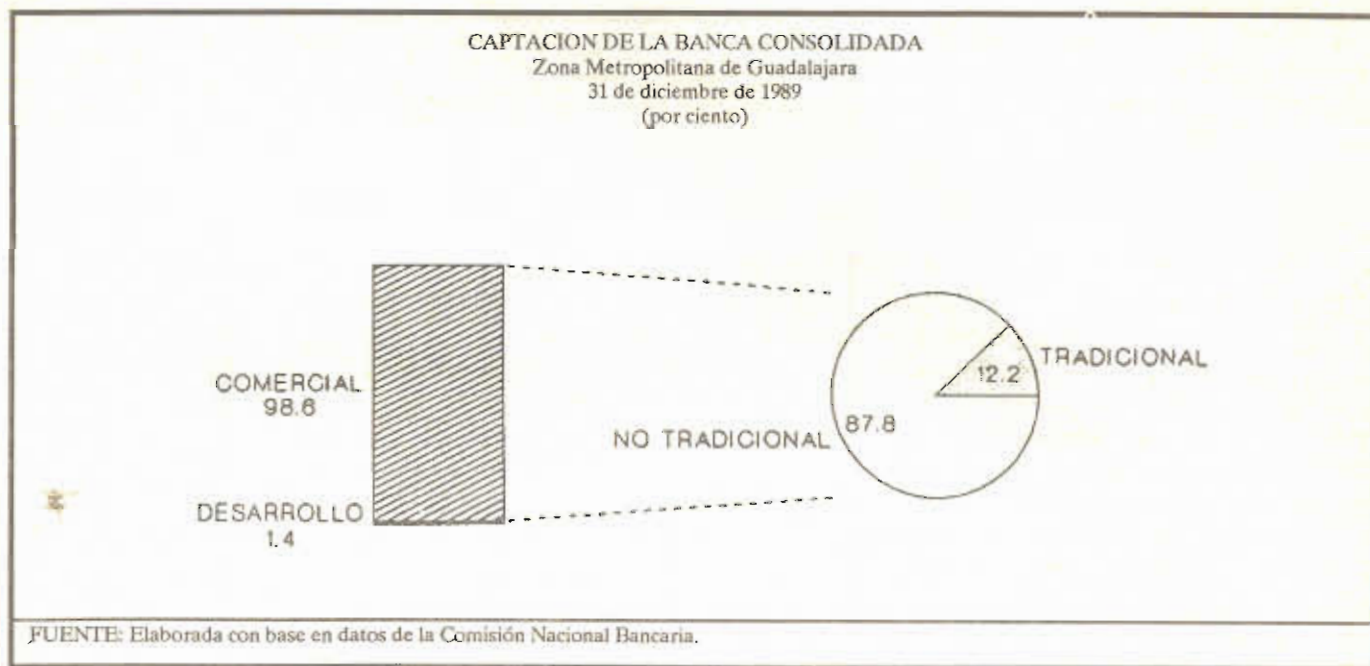
La banca comercial —estatizada en 1982 y que en 1990 volverá en parte a manos privadas— en Guadalajara maneja un flujo importante de dinero: a diciembre de 1989 (fecha de la máxima captación en su historia), ascendió a poco más de 17 billones de pesos. Por su parte, la banca de desarrollo complementó con 240 mil millones de pesos la captación de recursos de los tapatíos. El manejo de fondos en la Zona Metropolitana Guadalajara (ZMG) inició 1989 con una participación nacional de 5.7 por ciento en la banca comercial y de 0.5 por ciento de la banca de desarrollo. La captación de recursos a través de 1989 creció a una tasa mensual promedio de 7.4, ello permitió que a lo largo del año hubiera un incremento real de 136.3 por ciento.

El crecimiento logrado por las sociedades nacionales de crédito se debe en gran parte a que han diversificado y mejorado sus servicios, y adecuado sus instrumentos de inversión a los requerimientos modernos; sin embargo, la tendencia no es homogénea, ya que los bancos pequeños no cuentan con la tecno-

logía y los recursos para ofrecer a su clientela alternativas, como son, cajeros automáticos o el banco por teléfono, ni instrumentos de inversión como la cuenta maestra empresarial, o fondos de inversión en renta fija o variable. Estos mecanismos de inversión, junto con otros como aceptaciones bancarias, cuentas maestras para personas físicas y mesa de dinero se han incorporado a fin de hacer la inversión bancaria más atractiva, puesto que los tradicionales depósitos a la vista, en ahorro y a plazo, han perdido considerable rentabilidad. Además, como las casas de bolsa ofrecen servicio especializado y alto rendimiento (aun para capitales que pueden considerarse pequeños), se han convertido en una verdadera competencia, impulsando a la banca a mejorar sus estrategias de penetración, mismas que a nivel local han surtido efecto.

En la ZMG al término de 1989 sobresalen por su penetración Banamex, Bancomer, Serfin y Multibanco Mercantil de México. Estas sociedades de cobertura nacional, participan con 55 por ciento de la captación del mercado tapatío, proporción que se





incrementó globalmente 7.8 por ciento a lo largo del año. Las dos primeras instituciones mencionadas disminuyeron sustancialmente su penetración, no así Serfin y Multibanco Mercantil de México, las cuales de tener el 15.2 por ciento de los saldos de captación, los aumentaron a 29.1 por ciento.

La banca regional, representada por Promex e Internacional, no fue capaz de atraer los fondos disponibles para depósito y bajaron su participación; la primera de 12.1 por ciento a 9.5 por ciento y la segunda de 6.6 por ciento a 4.1 por ciento; a pesar de que el número de sucursales de que disponen cada una de estas instituciones es mayor al de cualquier otra.

En Guadalajara y su periferia, Banca Cremi, Atlántico, Comermex, Bancreser y Somex tienen baja representatividad, puesto que la captación promedio de cada uno es de 5 por ciento. Banoro, Banpaís, BCH, Conffa, Obrero, del Centro y Mercantil del Norte, son bancos que tienen una participación prácticamente marginal ya que su penetración va de apenas 0.1 a 2.4 por ciento.

La calidad de la atención a usuarios de los servicios bancarios es diferencial en cada institución. Las que hacen más publicidad al respecto, dado que tienen mayor clientela, tienden a dar una más lenta prestación de servicios por la saturación de sus sucursales.

Del conjunto de sociedades nacionales de crédito, causa impresión que el promedio más alto de captación por sucursal corresponde al Multibanco Mercantil de México con 331 mmp, le sigue en importancia, pero con gran diferencia, Banamex con 185 mmp, Somex con 149 mmp, Bancreser con 147 mmp, Serfin con 132 mmp, Comermex con 80 mmp, Banpaís con 70 mmp y Bancomer con 65 mmp; el resto de bancos podrían quedar en grupos de sucursales chicas y muy chicas, ya que en seis de ellos sus saldos van de 20 a 40 mmp —en este rango se encuentran los bancos regionales, es decir, Promex e Internacional—, en los demás, sus saldos van de 10 a 16 mmp.

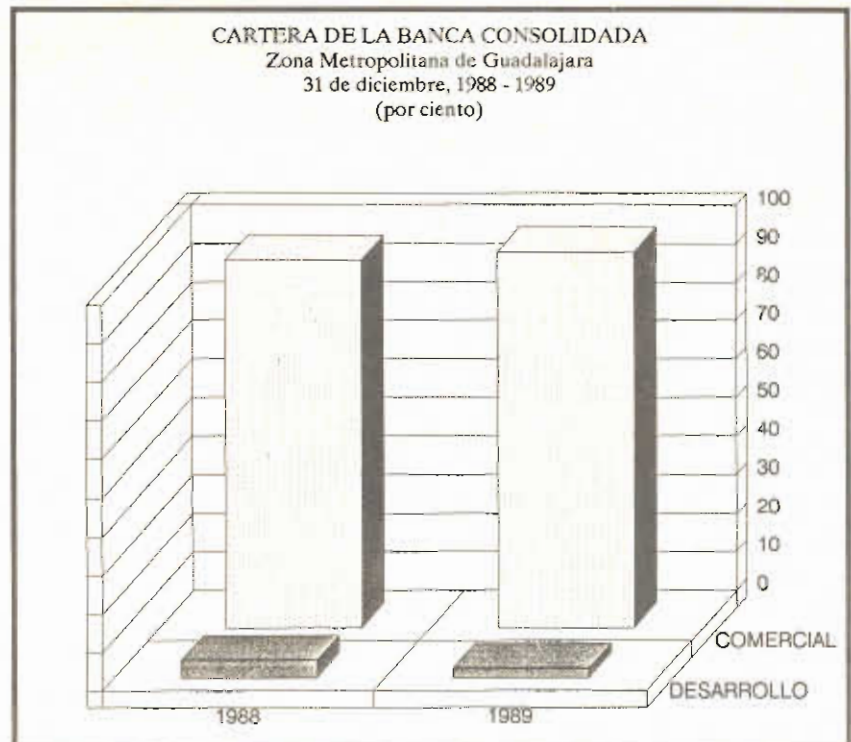
La función de la banca como mercado de dinero y canalizadora de fondos para inversión muchas veces se ha puesto en entredicho. La proporción de su captación destinada a crédito bajó extraordinariamente; aun cuando el encaje legal es reducido y por lo tanto es alta la disponibilidad de fondos para préstamos, la banca comercial de Guadalajara tuvo durante 1989 una cartera que no llegó al 35 por ciento del saldo de captación, nivel mucho menor al que las cifras del Banco de México revelan como promedio nacional, en donde la proporción de cartera a captación fue de poco más del 80 por ciento. En el caso de la banca de desarrollo resulta que sólo 55 por ciento de su captación en la ZMG se destina a crédito, siendo el promedio nacional de 75 por ciento.

Entonces, en Guadalajara se sigue dando el fenómeno de exportación de capitales. ¿Es que la población tapatía no es capaz de utilizar su dinero con fines productivos, o los múltiples requisitos y las altas tasas reales de interés no permiten a las personas demandantes de dinero ser sujetos de crédito?

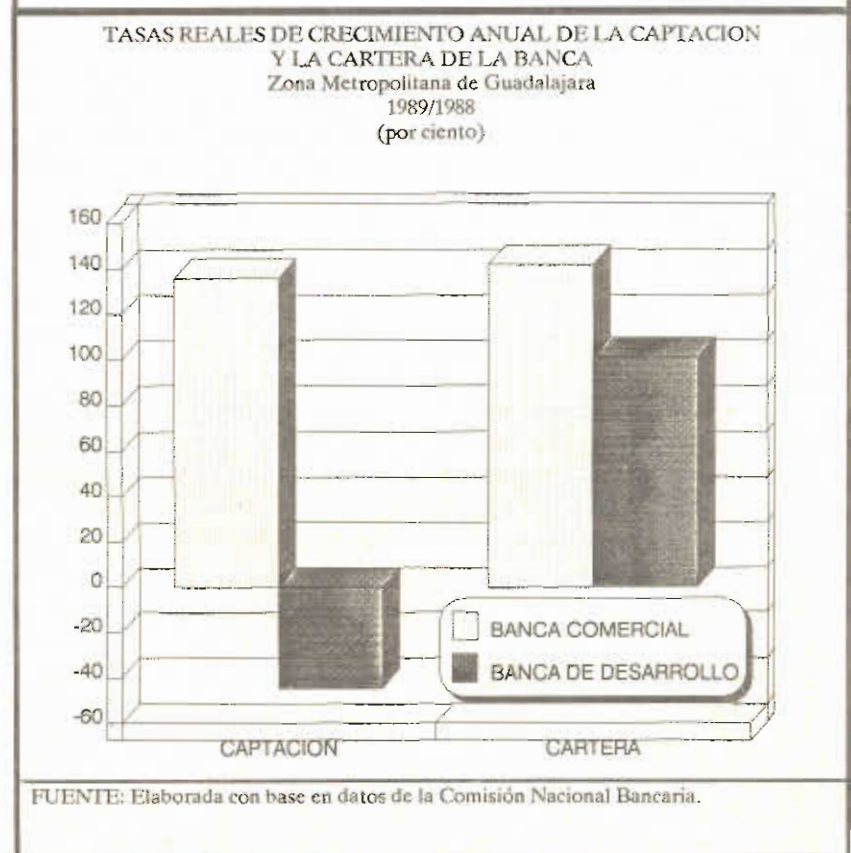
Los saldos de cartera, con un ritmo de crecimiento por arriba de la captación, anualizaron una variación de 142 por ciento en el año; sin embargo, la proporción que tenían en cuanto a la captación, aun cuando subió, quedó baja. De 29.7 por ciento que tenía en diciembre de 1988 pasó a 30.5 por ciento en diciembre de 1989. Se puede destacar que la cartera vencida de la banca comercial disminuyó de 1.5 a 1.2 por ciento en el mismo periodo; y que la participación de la banca comercial en los créditos locales no obstante que ya era alta en 1988 subió todavía más; otorgó 5.2 billones de pesos contra sólo 134 mil millones de pesos que otorgó la banca de desarrollo.

Por otra parte, la influencia de las sociedades nacionales de crédito en el suministro de préstamos difiere a la de captación; su orden de importancia es el siguiente: Banamex, Bancomer, Serfín, Promex y Obrero; éste último, junto con el Banco del Centro, son los únicos casos en que sus saldos de cartera son mayores a los de captación. En sentido inverso, existen situaciones extremas; es el caso de Multibanco Mercantil de México que apenas presta un 6 por ciento de sus recursos, asimismo, Bancreser y Banpaís un 7.4 por ciento y Comermex un 8 por ciento.

Durante 1987 y 1988 para adecuarse a las necesidades de liquidez y rentabilidad de sus clientes las instituciones bancarias implementaron las llamadas cuentas maestras, mismas que llegaron a constituir casi el 40 por ciento de la captación total. Al cerrar 1989 ésto ha cambiado ra-



FUENTE: Elaborada con base en datos de la Comisión Nacional Bancaria.



FUENTE: Elaborada con base en datos de la Comisión Nacional Bancaria.

PRINCIPALES VARIABLES DE LA BANCA COMERCIAL
Zona Metropolitana de Guadalajara
diciembre, 1989
(por ciento)

INSTITUCION	PENETRACION CAPTACION	CARTERA/ CARTERA	CARTERA/ CAPTACION	CRECIMIENTO ANUAL REAL DE CAPTACION	NUMERO DE SUCURSALES	CAPTACION POR SUCURSAL (MMP)*
Bancomer	7.2	12.6	53.5	22.5	19	64.7
Banamex	18.3	28.0	46.6	93.7	17	184.9
Promex	9.5	11.4	36.8	84.7	43	37.8
Serfin	19.2	12.5	19.0	275.7	25	132.2
Internacional	4.1	3.8	28.0	47.1	27	26.2
Cremi	4.3	2.3	16.7	-2.8	23	32.2
Atlántico	3.4	4.1	13.2	47.3	17	34.1
Comermex	6.5	2.8	8.0	135.9	14	80.3
Bancreser	6.8	1.8	7.4	72.5	8	147.0
Banoro	0.8	0.4	13.9	60.0	9	15.9
Banpaís	2.4	0.6	7.4	436.8	6	69.9
BCH	0.8	1.2	42.9	69.7	6	23.3
Confía	1.3	2.7	63.6	766.3	6	37.0
Somex	5.2	3.7	21.5	950.0	6	149.1
Multibanco Mercantil de México	9.6	1.9	5.9	637.7	5	331.1
Banco Obrero	0.2	7.5	1 334.0	51.6	2	13.7
Del Centro	0.2	2.5	228.4	112.8	3	13.7
Mercantil del Norte	0.1	0.2	57.0	55.7	2	10.7
TOTAL	100.0	100.0	30.5	136.2	238	72.3

* Miles de millones de pesos.

FUENTE: Elaborada con base en datos de la Comisión Nacional Bancaria.

PRINCIPALES VARIABLES DE LA BANCA DE DESARROLLO
Zona Metropolitana de Guadalajara
diciembre, 1989
(por ciento)

INSTITUCION	PENETRACION CAPTACION	CARTERA/ CARTERA	CARTERA/ CAPTACION	CRECIMIENTO ANUAL REAL DE CAPTACION	NUMERO DE SUCURSALES	CAPTACION POR SUCURSAL (MMP)*
Nafinsa	81.0	41.6	28.5	-44.2	4	48.7
Banobras	14.4	0.1	0.2	443.4	1	34.7
Banrural	1.5	n.s.**	0.8	9.9	2	13.7
Banpeco	3.0	16.7	206.8	272.0	2	3.7
Bancomext	0.1	41.6	31 533.9	362.0	1	0.2
TOTAL	100.0	100.0	55.6	-45.0	10	24.1

* Miles de millones de pesos.

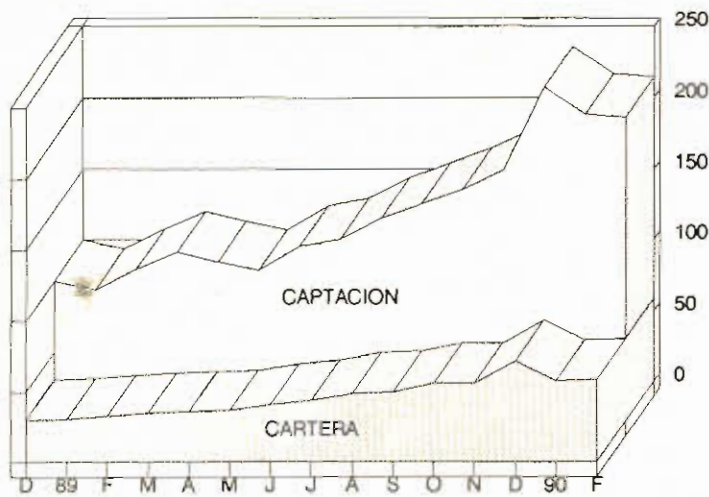
** No significativo.

FUENTE: Elaborado con base en datos de la Comisión Nacional Bancaria.

dicalmente; dicha participación bajó a 10.9 por ciento, dando paso a la llamada mesa de dinero, la cual por ahora constituye un atractivo instrumento de inversión para manejos de fondos mayores de 20 millones de pesos, ofreciendo más alternativas de plazo y rendimiento. Esto último ha sido posible por la incursión de la banca en el mercado de valores a través de las casas de bolsa. Adicionalmente, a partir del 26 de mar-

zo del año en curso, se autorizó a las sociedades nacionales de crédito realizar todo tipo de operaciones en el mercado de dinero por cuenta propia y sin la intervención de las casas de bolsa; ello seguramente ayudará a que los bancos obtengan mayores márgenes de utilidad, y aumente la participación de este instrumento, en el cual a diciembre de 1989 la banca tapatía tenía el 58.4 por ciento de su captación.

INDICE REAL DE CAPTACION Y CARTERA DE LA BANCA COMERCIAL
 Zona Metropolitana de Guadalajara
 diciembre, 1988-febrero, 1990
 (captación de diciembre de 1988 = 100)



FUENTE: Elaborada con base en datos de la Comisión Nacional Bancaria.

Con esta modalidad, y otras también no tradicionales, se provocó la caída de la captación en los instrumentos tradicionales (vista, plazo y ahorro). Al inicio de 1989 de cada 100 pesos depositados, 27 eran en este tipo de inversión; en diciembre la relación era ya de 12 pesos de cada 100, y de esos 12, sólo 0.4 correspondía a las cuentas de ahorro.

A partir de que se haga efectiva la propuesta de privatizar nuevamente las sociedades nacionales de crédito es de esperarse que el manejo privado de los servicios bancarios se refleje en un incremento de la captación y el crédito comercial en Guadalajara; asimismo, que las siete firmas de cobertura nacional que por ahora controlan el 68 por ciento del manejo de fondos aumenten su penetración, dado que son las de mayor importancia a nivel nacional y cuentan con la infraestructura física y los recursos que les permitirán afrontar la inminente competencia del exterior en este tipo de servicios. Por lo que respecta a la banca de desarrollo, es necesario que aplique mayores recursos, ya que los que ahora se manejan no corresponden a las necesidades de obras y planes de desarrollo de la ciudad y su entorno. ▣

