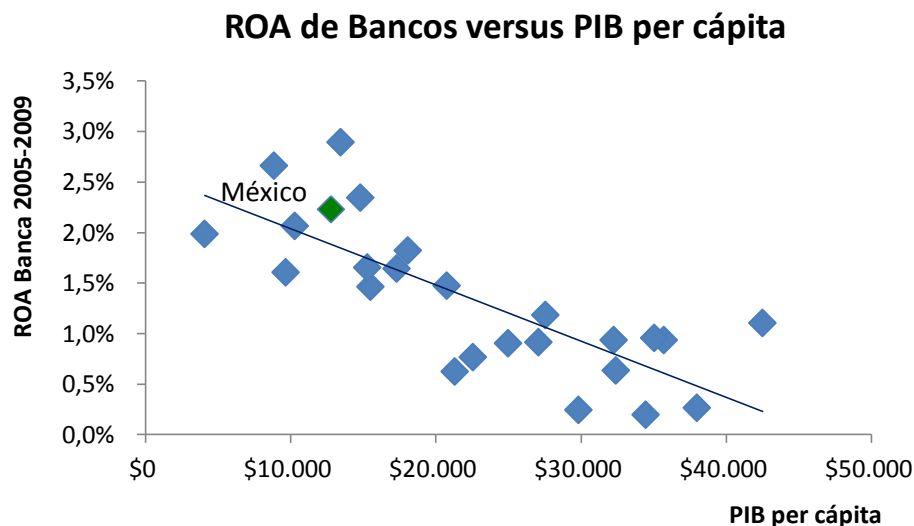


La concentración de la banca mexicana

Es conocido por todos que en México unos pocos bancos proveen la mayor parte de los servicios bancarios y para muestra un botón: los dos bancos más grandes administran 60% de las tarjetas de crédito y 66% de la cartera vigente crediticia. No sólo la banca mexicana está relativamente concentrada sino que esta concentración se ha incrementado en años recientes debido a que los bancos grandes resistieron mejor que los bancos pequeños la crisis económica y la consecuente contracción en el crédito que tuvo lugar durante 2008-2010, lo cual tuvo resultado en un incremento de la participación de mercado de los bancos grandes.

Esta alta concentración está agravada por la limitada rivalidad que existe entre los participantes de la banca mexicana. La rivalidad es importante porque un alto grado de rivalidad puede compensar un alto grado de concentración e incrementar la intensidad de la competencia en una industria (de hecho, no casualmente, la rivalidad también es una de las famosas 5 fuerzas de Porter). Desafortunadamente, los bancos grandes en México están cómodos con el *status quo*, por un lado, ya que la estructura actual les permite gozar de una rentabilidad atractiva para el nivel de desarrollo económico de nuestro país (ver gráfica de ROA versus PIB per cápita); y, por otro lado, como se explica más adelante, existen importantes economías de escala que ponen en desventaja a los bancos pequeños, por lo que su impacto en la intensidad de la competencia es limitado. Cabe destacar que los indicadores de rivalidad entre bancos también un deterioro en la intensidad de la competencia en los últimos años debido a la contracción crediticia de 2008-2010.



Fuente: OCDE y Banco Mundial

Para entrar al mercado de la banca en México, un nuevo participante enfrenta importantes barreras de entrada. En primer lugar debe cumplir con la regulación aplicable, la cual incluye requerimientos de capital mínimo, mismo que actualmente asciende a 90 millones de UDIS (aproximadamente \$415 millones de pesos). Adicionalmente, un nuevo entrante necesita tener acceso a la red de pagos, lo cual no es fácil ya que en nuestro país solamente hay dos procesadores de pagos/*switches* (Prosa y E-Global) y ambos son propiedad de bancos que no están interesados en que entren más competidores. Finalmente, como en cualquier otra industria de red, hay costos fijos muy relevantes, como la inversión en sucursales e infraestructura necesaria para procesar pagos y brindar servicios financieros a los clientes, que generan economías de escala e implican que un participante nuevo debe tener un tamaño bastante grande para poder cubrir sus costos.

Para entender mejor la dinámica competitiva de la banca en México, es interesante analizar lo que ha ocurrido con los nuevos bancos que han surgido durante los últimos años. Para empezar es observable que todos los bancos nuevos surgen de empresas/grupos que ya participaban en el sector financiero de forma directa (filiales de bancos extranjeros, casas de bolsa, sofomes, por ejemplo) o indirecta (empresas en el sector del comercio al menudeo o armadoras de coches para las cuales era natural incursionar en el otorgamiento de crédito a sus clientes, como Wal-Mart, Coppel, Famsa, Azteca y Volkswagen, por ejemplo). Esto realza la importancia de las barreras de entrada porque hasta la fecha ningún banco ha partido desde cero sino que todos contaban ya con cierta ventaja basada en infraestructura/capacidad instalada, know-how, reputación o red de contactos. Asimismo, es observable que a pesar de ya contar con esta ventaja por no empezar de cero, estos nuevos entrantes al mercado tuvieron que soportar 2 años en promedio antes de generar utilidades, lo cual constituye todavía un obstáculo adicional para aquellos que logran superar las barreras de entrada. En efecto, a pesar de que han surgido 19 nuevos bancos desde el año 2000, la participación de mercado/*market share* que han alcanzado es relativamente baja.

Características de bancos nuevos 2000-2012

Origen de Sponsor del Nuevo Banco	Número	<i>Market Share</i> Agregado	<i>Market Share</i> Individual Promedio	Años de Pérdidas
Asociadas al comercio al menudeo	5	2.2%	0.44%	2.6
Filiales de bancos extranjeros	4	1.2%	0.30%	2.1
<u>Sofomos, casas de bolsa y otros</u>	<u>10</u>	<u>2.1%</u>	<u>0.21%</u>	<u>1.3</u>
Total / Promedio Ponderado	19	5.5%	0.29%	2.0

Fuente: CNBV y Banco de México



Finalmente, los bancos no facilitan que los clientes se muevan a bancos competidores, lo cual agrava los efectos de la concentración. En el mercado de tarjetas de crédito, por ejemplo, el índice de movilidad de México es menor que en otros países y sufrió una contracción derivado de la crisis económica de 2008-2009. Una de las razones que explica la baja movilidad en nuestro país es que el mecanismo de portación de crédito o transferencia de balance de deuda no es común, y frecuentemente simplemente imposible, lo cual a vez dificulta que un cliente cambie de institución ya que muchas veces no puede liquidar su saldo en el banco original.

Evidentemente el grado de competencia en la banca mexicana no es igual en todos los segmentos de la industria. En el segmento de depósitos, por ejemplo, al ser más regulado por captar dinero del público en general, existen una menor competencia que en el segmento de crédito, donde las sofomes y otros intermediarios enfrentan una menor regulación y menores barreras de entrada porque no captan dinero del público. Dicho esto, es vital promover una mayor competencia en la banca mexicana porque se trata del principal jugador en el sector financiero mexicano. Nuestro país necesita que el principal intermediario del ahorro a los proyectos productivos sea competitivo porque de lo contrario los proyectos rentables no serán financiados y, por lo tanto, los ahorradores tampoco recibirán el rendimiento que merecen.