

Visítalo en: <http://www.labolsa.com/canales/1134/>

GUERRA BANCARIA Y DE CAJAS POR LAS PYMES Y AUTÓNOMOS

Europa Press

12 de abril de 2005

Los bancos y, sobre todo, las cajas de ahorros plantearán una "cruenta" batalla para copar una mayor cuota de negocio en el mercado potencial de 4,5 millones de clientes pymes y autónomos existente en España para compensar la desaceleración del negocio hipotecario, auguró la consultora Tatum.

La ralentización de las hipotecas desde aumentos del 25% en 2004 hasta tasas previstas del 10-15% para 2005 obligará al sector a buscar "nuevos caladeros" de negocio en tarjetas y medios de pago, fondos de inversión y planes de pensiones, crédito al consumo y, especialmente en pymes y autónomos, para defender los márgenes y continuar las mejoras de eficiencia.

Según Tatum, las oportunidades de negocio son claras, dado el amplio colectivo -unos 4,5 millones de clientes potenciales-, las posibilidades de vincularlas con mayores servicios y productos y las distintas iniciativas gubernamentales para fomentar los emprendedores y la creación de nuevas sociedades.

La banca de empresas representa en número sólo un 6-10% de los clientes de las entidades, pero aportan entre un 20 y 25% de sus ingresos.

Por otra parte, el crédito a empresas ha crecido a un ritmo del 8%, frente a las tasas del 24-25% del hipotecario.

La mayoría de las entidades cuentan ya con estrategias concretas para atacar este negocio, aunque las cajas de ahorros y rurales son las que "más imperiosamente necesitan mejorar su cuota de negocio" en pymes y autónomos, dado "su peor posicionamiento original", al haber estado más centradas en particulares e hipotecas, según Tatum.

Entre las más activas se encuentra Caja Navarra, que incluso ha desarrollado un proyecto sectorial denominado 'Vialogos' para atender a las pymes, al que se han sumado Caixanova, Caja Duero, Kutxa, Caja Vital, Caja Granada, Sa Nostra, Caja Canarias, Caixa Manresa y BBK.

"La Caixa" e Ibercaja también han incluido estos segmentos de negocio en sus planes estratégicos, con productos propios, y Caja Madrid ha decidido, incluso, abrir 220 centros para empresas en toda España. BBVA quiere alcanzar las 1.100 oficinas especializadas en empresas, frente a las 550 actuales; y el Santander Central Hispano ha puesto el foco en este negocio con el objetivo además de que la inversión hipotecaria de particulares no suponga más del 50% del crédito total.

Banesto tiene desde hace tiempo un plan específico (Banespyme), y también han diseñado proyectos de negocio diferenciados Banco Popular, Barclays y Bankinter, además de bancos extranjeros como Fortis Bank.

MERCADO ATRACTIVO Y CLIENTES RENTABLES.

Según Tatum, el tamaño del mercado es atractivo puesto que un 99,87% del tejido empresarial español lo conforman las pymes, la penetración bancaria con estas sociedades "es baja" y se trata además de clientes que ofrecen "buena rentabilidad", aunque también consumen más recursos de capital a los bancos.

Por otra parte, las pymes españolas son las responsables del 79,8% de la ocupación, agrupan en torno al 62% de las ventas y son protagonistas de un 60% del valor de las exportaciones.

El segmento de autónomos lo configuran unos 1,74 millones de personas, que tienen una renta media un 60% superior a la del trabajador por cuenta ajena, y generan en conjunto el 18% del Producto Interior Bruto (PIB) nacional.

Además de la financiación tradicional, la consultora apunta las posibilidades de desarrollo de negocio con estos clientes por medio de la suscripción de seguros, planes de pensiones de empleo, fondos de inversión para gestionar los saldos de tesorería, y otros servicios de tesorería y cobertura de tipos de interés.

Ver cotización de los bancos en el Mercado Continuo