

Supera Banco Azteca expectativas 2005

Anilú Cabrera Ruiz / EL UNIVERSAL

Descarta fuertes movimientos financieros en un año electoral, apuesta por ofrecer más productos y servicios a sus clientes y su expansión, tanto en la República Mexicana como en América Latina, enfrenta intensa competencia



Luis Niño de Rivera, Vicepresidente del Consejo de Banco Azteca.

Banco Azteca cerró el 2005, su tercer año de operaciones, con cifras que superaron sus expectativas: más de siete millones de cuentas de ahorro y cinco millones de cuentas de crédito, incrementos mayores al 20% en depósitos y portafolio crediticio y este año va por más.

En entrevista con EL UNIVERSAL online, Luis Niño de Rivera, Vicepresidente del Consejo de Banco Azteca señaló que los resultados de 2005 fueron muy favorables y en 2006 apuestan por dos productos: la tarjeta de crédito y los préstamos empresariales a través de su programa Empresario Azteca.

En 2005, Banco Azteca abrió cada semana 50 mil cuentas de ahorro, otorgó 60 mil créditos y desarrolló, en el segundo semestre, el programa de crédito del Empresario Azteca, que se basa en microfinanciamiento que permite a pequeños empresarios formar un negocio, emplearse a sí mismos, y crear empleo para otros, precisó el ejecutivo.

Banco Azteca tiene un nicho de mercado muy definido, que no atienden los grandes bancos, las familias de ingresos medios y bajos, por lo que diseña productos en condiciones accesibles para ese segmento de la población.

Transición electoral sin repercusiones económicas

“Estamos frente a un cambio de gobierno, sin embargo, hemos visto que las finanzas públicas y la estabilidad económica es muy sólida. Aún cuando la contienda sea intensa, la actividad económica no se frenará y seguirán las inversiones”, argumentó Niño de Rivera.

En este contexto, las empresas de Grupo Salinas y Banco Azteca, en particular, seguirán buscando nuevos mercados, más clientes, desarrollando productos y mejorando el servicio, aseguró.

“La perspectiva de las personas físicas de ingresos medios y bajos debe ser aprovechar las oportunidades, el hecho de vivir un año electoral, no les debe de cambiar la visión, porque al tener un ingreso estable y asumir un compromiso de financiamiento accesible, es lo que les conviene.

“Nuestro nivel de incobrabilidad es muy bajo, de tan sólo 2%, debido a que el esquema de nuestros productos cuida no salirse de los parámetros de nuestro mercado”, explicó Niño de Rivera.

Expansión en América Latina

Respecto a la incursión en América Latina, el ejecutivo señaló que tienen “presencia desde hace nueve años en Guatemala, Honduras y Perú con Grupo Elektra; Banco Azteca opera en Panamá desde marzo

de 2005, detonador de la expansión en América Latina, ofrece servicios financieros en 25 puntos de venta en El Salvador, con tiendas que no son bancos y sólo se dedican a prestar.

El objetivo en 2006 es seguir creciendo en Latinoamérica. Informó que actualmente en Honduras se está haciendo, una gestión frente a la autoridad bancaria que evalúa sus planteamientos.

El día 27 de enero habrá un nuevo gobierno en ese país, con Manuel Celaya como presidente, y tiene una perspectiva de crecimiento económico y aumento de empleos, por ello "Banco Azteca busca incrementar la inversión en ese país".

Explicó que cada país tiene distintos caminos para obtener una licencia bancaria, siendo un proceso complicado, sin embargo, "en términos generales la respuesta a Banco Azteca en cada país donde hacemos el planteamiento es bien recibida".

Niño de Rivera recordó que en la mayoría de los países de América Latina el sector de medianos y escasos recursos no está bancarizado.

Enfrentan intensa competencia

"Competimos con muchos comerciantes, que incluso han presentado solicitudes para abrir un banco, por ejemplo Coppel y Famsa que lo hará próximamente. En crédito enfrentamos a Soriana, Chedraui y Wal Mart y bancos que operan con estas tiendas, que tienen una oferta de venta a plazos", precisó Niño de Rivera.

Banco Azteca también enfrenta la competencia de las Sofoles especializadas en microcrédito, crédito al consumo, hipotecario y automotriz, cada una en su especialización. Respecto a la apertura del Banco Autofin, señaló que "es un nuevo actor en el sector bancario y será un competidor más, también intenso, que tiene mucho tiempo con éxito en el financiamiento automotriz, lo que los hace expertos en ese rubro, por lo tanto buenos competidores".

El principal reto para 2006 es seguir creciendo y mejorar la calidad de productos y servicios y atender más familias que en la Ciudad de México, de ingresos medios y bajos, de un total de 24 millones que hay en la República Mexicana, actualmente Banco Azteca atiende cerca de 7 millones de clientes. La institución de crédito cuenta con mil sucursales en el país dentro de sus tiendas, 400 en tiendas de otros comerciantes y 50 sucursales, conocidas como tiendas de servicios financieros, sin una tienda comercial.

"En total tenemos mil 440 sucursales en 225 ciudades del país, y este año evaluamos la posible apertura de más", finalizó Niño de Rivera.

Historia de Banco Azteca

2003 ha sido el mejor año para esta institución de crédito, pues se abrieron 818 sucursales en el país

Mayo. Nace la idea de formar un Banco aprovechando la experiencia adquirida por Grupo Elektra durante más de 50 años en el ramo del crédito al consumo.

Agosto. Presentan la solicitud a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para constituir Banco Azteca.

Diciembre. Se entrega a la SHCP, al Banco de México y a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores un Plan de Negocios para conformar y operar una banca múltiple.

2002

Marzo. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público otorga a Grupo Elektra la autorización para la operación de Banco Azteca. Esta es la primera concesión otorgada en México después de ocho años.

Abril. Se integra un "Comando" constituido por especialistas con amplia experiencia directiva y operativa en el sector bancario, encargado de hacer nacer a Banco Azteca. Carlos Septién Michel, quien cuenta con 25 años de experiencia en la banca, se integra como Director General del nuevo Banco.

Mayo. Se elige a Alnova - avanzado sistema tecnológico especializado en operaciones bancarias - como el sistema central del Banco. Nace la imagen de Banco Azteca.

30 de Octubre. Inician las operaciones de Banco Azteca. Comienza formalmente a trabajar en todas y cada una de las Tiendas Elektra, Salinas & Rocha y Bodega de Remates.

2003

Fue el año de Banco Azteca. Dentro de lo más destacado se encuentra alcanzar 818 sucursales en México al cierre del año, y ofrece los siguientes productos y servicios: Credimax Consumo y Personal; Inversión Azteca-depósitos a plazos; Guardadito - Cuentas de ahorro; Procampo préstamos a pequeños agricultores; cajeros automáticos; Tarjetas de débito; Banca por Internet; Banca Telefónica; Cambio de divisas; Nómina y pago de utilidades.

2004

Banco Azteca puso en marcha el convenio de cooperación con FIRA (Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura), para otorgar préstamos a pequeños agricultores y productores. Además, Banco Azteca elevó la línea de crédito máxima de Credimax Efectivo de 10 l a 20 mil pesos, inició la venta de tiempo aire por Internet e implementó créditos estudiantiles.

Banco Azteca concretó un convenio con el Infonavit (Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores). El acuerdo establece que los trabajadores reciben su ingreso a través de propinas, podrán complementar su crédito del Infonavit con un préstamo de Banco Azteca para adquirir una vivienda, crédito que podría ascender hasta 250 mil pesos.

Banco Azteca también firmó dos convenios con Casas Geo. El primero consistió en promover y vender lotes con servicios a personas de menores ingresos, quienes no tienen acceso a créditos hipotecarios. Los servicios incluyen urbanización, agua, luz, gas, drenaje y teléfono. El segundo, tiene como objetivo proveer créditos hipotecarios a los clientes de Geo que reciben la mayor parte de sus ingresos de manera no comprobable como los son taxistas, meseros, empleados de gasolineras etc.

20 de octubre. Grupo Elektra y Banco Azteca lanzaron el programa Empresario Azteca y la Asociación del empresario Azteca para financiar y ayudar a aquellas personas que desean iniciar o expandir negocios pequeños.