

Los esquemas de corresponsalía bancaria en México: ¿solución al problema de acceso a servicios financieros?

(Recibido: julio/010–aprobado: diciembre/010)

Celso Garrido Noguera^{*}

Gerardo García Muñoz^{*}

Roxana Morales Guerrero^{**}

Resumen

Es de suma importancia que el sistema financiero formal incluya a todos los sectores de la población, proporcionándole los servicios financieros básicos. Sin embargo, existe en México un segmento de la población que no cuenta con acceso a estos servicios financieros, lo que origina condiciones de pobreza y subdesarrollo económico. En los últimos años se han elaborado diversas estrategias para aumentar la inclusión financiera y bancarizar a los sectores de la población que por diversas situaciones se encuentran marginados del sistema financiero formal. Para hacer frente a este problema es preciso eliminar las barreras que impiden el acceso a servicios financieros. En este sentido, el presente artículo analiza el papel financiero del corresponsal bancario, en el contexto del problema de acceso a los servicios financieros para el caso de México. Asimismo, se presenta un análisis con base en la experiencia de algunos países de América Latina.

Palabras clave: sistema financiero mexicano, corresponsales bancarios, bancarización, finanzas.

Clasificación JEL: E44, G20, G21.

^{*} Profesores-Investigadores del Departamento de Economía de la UAM-Azcapotzalco (cgn@correo.azc.uam.mx).

^{**} Egresada de la Licenciatura en Economía por la UAM-Azcapotzalco.

Introducción

El presente trabajo, tiene por objetivo analizar la figura financiera del corresponsal bancario, en el marco del problema de acceso a servicios financieros en México. Existen diversas corrientes teóricas acerca de la estrecha correlación entre sistema financiero y desarrollo económico.¹ La literatura especializada sobre el tema explica que, la función de cualquier sistema financiero es captar recursos monetarios y canalizarlos a quienes lo requieran para darles un uso productivo. En este sentido, es de vital importancia que el sistema financiero formal cubra de manera oportuna y eficiente a la mayoría de la población, proveyéndola de los servicios financieros básicos como son: instrumentos de ahorro, fuentes de financiamiento, sistemas eficientes de pago, seguros, etcétera. Sin embargo, la evidencia reciente muestra que una gran parte de la población se encuentra relegada de estos servicios financieros, ello origina condiciones de pobreza y subdesarrollo económico. A partir de este hecho, en los últimos años se han implementado diversas estrategias con el objetivo de incrementar la inclusión financiera, su finalidad es bancarizar a los sectores de la población que por diversas situaciones y condiciones se encuentran marginados del sistema financiero formal. Una de las estrategias seguidas fue autorizar nuevas figuras que acerquen los servicios financieros ofrecidos por las instituciones a los demandantes de estos, superando con ello las diversas barreras que enfrentan. En este tenor, el servicio de corresponsalía fue autorizado en octubre de 2005 con el propósito de expandir los puntos de acceso a productos y servicios financieros en lugares donde hoy no hay presencia. Esta figura, en algunos casos bajo otras denominaciones, ya opera en otros países como Brasil, Perú y Colombia. Un análisis sucinto de las experiencias internacionales resulta trascendente como un referente, no sólo para conocer sus características y operatividad particular, sino también para extraer importantes implicaciones para el caso de México.

1. El sistema financiero mexicano y el acceso a sus servicios

En las últimas dos décadas el sistema financiero mexicano ha registrado importantes transformaciones enfocadas a conseguir su saneamiento, solidez y capitalización; y en general, para lograr un proceso de expansión del sistema.

Dentro del sistema financiero, el sector bancario ha ocupado históricamente un papel trascendental y estratégico en la economía mexicana. Medido por la proporción de activos operados, este es el más importante en el total del sistema financiero nacional (véase Cuadro 1).

¹ Mckinnon (1974); Gurley y Shaw (1995).

Cuadro 1
Principales activos del sistema financiero mexicano,
diciembre de 2009
(miles de pesos)

<i>Entidad financiera</i>	<i>Activos</i>	<i>Porcentaje</i>
Banca comercial	3,391,998,147	58.2
Banca de desarrollo	587,762,284	10.1
Arrendadoras	7,565,065	0.1
Factoraje	2,323,216	0.04
sofoles	74,562,681	1.3
SOFOMES, ER	182,902,586	3.1
Entidades de AyCP	61,238,323	1.1
Uniones de Crédito	30,657,234	0.5
Almacenes	8,969,313	0.2
Casas de bolsa	287,188,359	4.9
siefores	1,193,639,760	20.5
Total	5,828,806,969	100.00

Fuente: Elaboración propia con base en CNBV y Banxico.

En el sistema bancario, el énfasis se ha puesto en lograr hacerlo más competitivo, incluyente y funcional con respecto a las necesidades actuales del país. Los bancos son instituciones de crédito autorizadas por la SHCP y supervisadas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), tienen como objetivo primordial captar, administrar y canalizar la inversión y el ahorro tanto nacional como extranjero. En este sentido, los bancos comerciales cumplen con la función de intermediación financiera al captar los excedentes de recursos provenientes del público, ofreciendo pagar una tasa de interés; además, los bancos ofrecen a las personas, empresas y gobierno financiamiento, cobrando por ello una tasa de interés establecida.² Otra de las funciones que en los últimos años se ha fomentado es el uso de los bancos comerciales como medio de pago de servicios básicos entre ellos luz, agua, teléfono, etcétera, incursionado en la oferta de otros servicios como seguros y la recepción de recursos de connacionales radicados en el extranjero, denominadas remesas. En esencia, el sector bancario es un factor central para el desarrollo económico al ofrecer servicios que son primordiales en la economía.

² Tasa de interés pasiva y tasa de interés activa, respectivamente.

2. Barreras de acceso a los servicios financieros

La profundización del sistema financiero, a partir de los servicios que ofrece, es uno de los factores claves para detonar el desarrollo económico, sin embargo, existen barreras que obstaculizan el acceso a dichos servicios financieros, originando niveles muy bajos de bancarización en el país.³ Las relaciones entre población y servicios financieros, distingue problemas de acceso y de uso de estos servicios. Los indicadores de acceso a servicios financieros nos permiten evaluar la penetración del sistema financiero en el país y de esta manera poder analizar si la infraestructura para ofrecer servicios financieros es la apropiada para cada tipo de población.

Desde la perspectiva del acceso a servicios financieros, se plantean dificultades por el lado de la oferta, mientras que el problema del uso plantea problemas por el lado de la demanda de estos servicios. Dichos planteamientos identifican la existencia de barreras como son de tipo geográfica, monetaria, condicionalidad y elegibilidad.

Estas barreras provocan una baja bancarización en México, lo cual significa que cerca de 75% de la población carezca de acceso o no haga uso de servicios financieros.⁴ Las autoridades financieras mexicanas reconocen que en 64% de los municipios del país no hay una sola sucursal bancaria, adicionalmente, 96% de los municipios rurales y 79% de los municipios que tienen menos de 15 mil habitantes tampoco cuentan con una sucursal bancaria.⁵

Cuadro 2
Porcentaje de municipios sin sucursal o cajero

<i>Tipo de municipio</i>	<i>Número de municipios</i>	<i>Municipios sin sucursal</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>Municipio sin cajeros</i>	<i>Porcentaje</i>
Rural	732	705	96	694	95
En transición	678	537	79	520	77
Semiurbano	662	317	48	297	45
Urbano	312	24	8	35	11
Semimetrópoli	61	1	2	1	2
Metrópoli	11	0	0	0	0
Total	2,456	1,584	64	1,547	63

Fuente: Banxico y CNVB, junio de 2009.

³ Garrido (2007).

⁴ Rojas-Suárez (2006).

⁵ CNBV (2009).

En México, existen comunidades no desarrolladas y apartadas de todos los servicios financieros que se ofrecen en una comunidad urbanizada; esta situación ha ocasionado que distintas regiones se vean impactadas de manera negativa en tres dimensiones. La primera es el acceso al financiamiento hacia actividades productivas, lo cual limita el desarrollo de nuevos proyectos. La segunda, se relaciona con la imposibilidad de contar con instrumentos formales de ahorro. La tercera dimensión atañe a la utilización de sistemas de pago más eficientes en términos de costo de operación y reducción del costo de desplazamiento por parte de los usuarios del sistema financiero. Estos tres factores afectan de manera negativa no sólo las actividades productivas en términos de carecer de un acceso a servicios de financiamiento, sino que también ha ido en detrimento de la generación de ahorro, uso de sistemas de pago más eficientes y finalmente en un menor desarrollo económico.

La falta de cobertura de estos servicios básicos por parte de instituciones autorizadas y reguladas, ha provocado el auge de entidades informales, representado riesgos muy elevados, tasas de interés desorbitadas y fraudes.

Para dar respuesta a estos inconvenientes, el gobierno federal ha impulsado una serie de cambios en el sistema financiero destinados a ampliar la cobertura financiera en el país. Una de las estrategias fue la autorización de nuevos bancos orientados al segmento de la población de bajos ingresos y operando en nichos especializados.⁶ Otras de las estrategias implementadas son la creación de nuevas entidades financieras como son las Sociedades Financieras de Objeto Limitado (SOFOL), las Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (SOFOMES) y más recientemente los corresponsales bancarios.

La estrategia dirigida a transformar la estructura de la oferta del sistema financiero, tuvo particular énfasis a partir de 2006, cuando se aprueban reformas en leyes para crear las SOFOMES. Dichas instituciones fueron clasificadas en Entidades reguladas (ER) y Entidades no reguladas (ENR). Entre las principales características de las primeras, se encuentran los vínculos patrimoniales con grandes bancos u otras entidades financieras reguladas y que por ende son supervisadas por la CNBV. En cambio, las SOFOMES sólo reportan al Sistema de Administración Tributaria (SAT). Esta diferencia sustancial ha originado una gran proliferación por parte de las ENR las cuales a finales de 2009 sumaban 995 empresas, contra 23 de las ER.⁷

⁶ En la literatura se conoce como banca de nicho.

⁷ Garrido y García (2009).

3. Los corresponsales bancarios

La falta de cobertura de servicios financieros básicos entre la población, principalmente rural, origina que millones de personas queden excluidas de estos servicios por las múltiples barreras ya señaladas, además por los altos costos que representa para las instituciones financieras el abrir nuevas sucursales.

Para hacer frente a este problema, es preciso eliminar las barreras que impiden el acceso a servicios financieros y una alternativa de acuerdo a la experiencia de otros países es que los bancos empiecen a operar con corresponsales bancarios. Dicha alternativa ya es contemplada por los organismos gubernamentales y se espera que a principios de 2010 las tiendas, gasolineras, farmacias, oficina de telégrafos y otros establecimientos no financieros comiencen a operar como corresponsales bancarios, un nuevo esquema que permitirá a la banca ampliar su cobertura y avanzar en el proceso de bancarización a un menor costo, además de brindar servicios financieros en las zonas apartadas del país especialmente en la zona sur y sureste donde el problema es aún más grave.

3.1 Experiencia internacional de los corresponsales bancarios

Son varios los países que han buscado eficientar sus sistemas financieros al adoptar la figura de corresponsal bancario. Esta novedosa forma de bancarización brinda servicios financieros a bajo costo y permite llegar a sitios en donde no operan los bancos.

3.1.1 El caso de Brasil

En Brasil se empezó adoptar la figura de corresponsal bancario en 1973, después en 1999, el Banco Central de Brasil dio a conocer una resolución donde expandía los servicios financieros que podían ofrecerse mediante la figura de corresponsal no bancario (CNB), de esta forma autorizó a la banca para que establecieran estos acuerdos solamente en aquellos municipios donde no hay presencia bancaria. El corresponsal no puede actuar por cuenta propia, no puede cobrar comisiones por la prestación de servicios u otorgar anticipos por cuenta de recursos de la entidad financiera.

Los servicios que el Banco Central de Brasil permite ofrecer a la institución bancaria por medio del corresponsal son:⁸

⁸ Prieto Ariza (2006: 1-33).

- 1) Recepción y remisión de solicitudes de aperturas de cuentas de depósito a la vista y a plazo.
- 2) Servicio de pagos entre cuentas de depósitos a la vista o a plazo, y pagos a fondos de inversión.
- 3) Servicios de pagos de acuerdo con el convenio de prestación de servicios mantenido por el contratante según la reglamentación establecida.
- 4) Ejecución activa o pasiva de órdenes de pago en nombre del contratante.
- 5) Recepción de solicitudes de crédito.
- 6) Análisis de crédito y de la base de clientes.
- 7) Ejecución de servicios de cobranza.
- 8) Otros servicios de control, como procesamiento de datos.
- 9) Otras actividades, según el criterio del Banco Central de Brasil.

En el año 2000 se publicó otra resolución con número 2707, la cual le permitió a la banca comercial tener acuerdos en cualquier municipio del país. Dos años después el Banco Central de Brasil emitió otra resolución (2953) con el objeto de facultar a los CNB para verificar la información proporcionada por el cliente al momento de solicitar una cuenta bancaria con la debida aprobación de la institución financiera. En esta resolución, se autorizaron los acuerdos de CNB entre instituciones financieras y notarias para una mayor atención a las poblaciones, ampliando la cobertura de los servicios financieros.

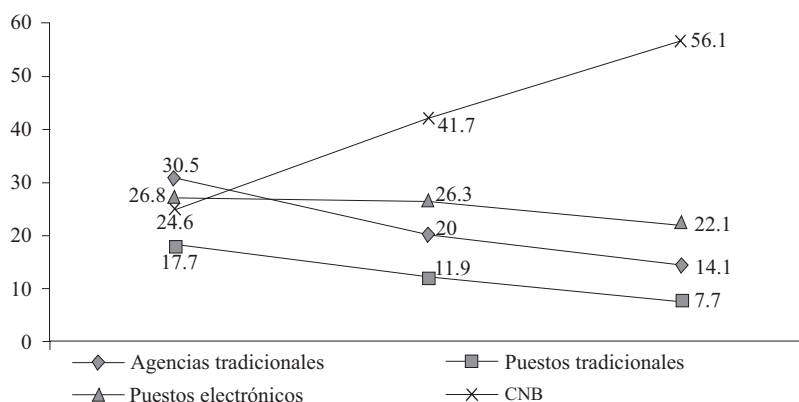
En 2003 se expidió la resolución 3110 por el Consejo Monetario Nacional que otorgaba la autorización para operar otros tipos de instituciones financieras no bancarias.⁹ En diciembre del mismo año se dio a conocer otra resolución con número 3156, con la cual se permitía a otras instituciones financieras como las cooperativas de crédito, las compañías hipotecarias, las sociedades de microcrédito, los corredores de títulos y valores mobiliarios para llevar a cabo contratos de corresponsalía. Con los CNB se han simplificado los requisitos para abrir una cuenta bancaria ya que no es solicitado el certificado de ingresos, pero si es requerido un número de identificación contribuyente, además de un documento de identificación y otro tipo de información que no puede ser omitida.

Cuando el Banco Central de Brasil autorizó la figura de CNB, la banca dio un gran paso en cuanto a bancarización y proporción de servicios financieros se refiere. Ahora no sólo se contaba con agencias tradicionales, sino también con la presencia de puestos electrónicos y la nueva figura aprobada de CNB. En la Gráfica

⁹ Bancos de inversión, sociedades de crédito inmobiliario y asociaciones de ahorro y crédito.

1 se observa que en el año 2000, Brasil ya contaba con distintas redes de atención bancaria entre las cuales estaban las agencias y puestos tradicionales, puestos electrónicos y CNB (cabe mencionar que en 2000, 25% de los municipios brasileños carecía de acceso a servicios financieros). De estas redes de atención bancaria, las que tenían una mayor cobertura eran las agencias tradicionales y los puestos electrónicos, aunque estos últimos ya empezaban a tener competencia por parte de la figura de corresponsales y para 2005, la de mayor cobertura era sin duda los corresponsales rebasando el 40% y dejando muy atrás a las demás redes de atención bancarias que no llegaban ni a 30%.¹⁰

Gráfica 1
Brasil: cobertura de atención bancaria, 2000, 2002 y 2005



Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Central de Brasil.

Los bancos más representativos que operan con CNB son: Caixa Econômica Federal, Banco Postal (Bradesco), Lemon Bank y Banco Popular (Banco de Brasil). Datos del Banco Central de Brasil muestran que en junio de 2005 se registraron 40,411 CNB donde los cuatro bancos mencionados arriba representan 77%. Este mecanismo permitió bancarizar a aproximadamente diez millones de personas principalmente mediante cuentas de ahorro y le ha sido muy útil a Brasil ya que en 2002 todos los municipios contaban con un corresponsal, de manera que

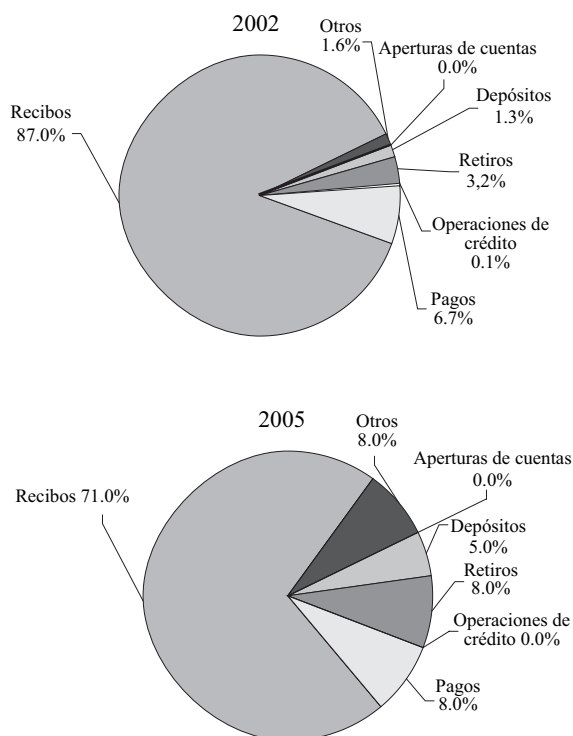
¹⁰ Es sustancial observar en la Gráfica 1 que en 2005 los puestos y agencias tradicionales se van quedando atrás pues los más requeridos y elementales son ahora los puestos electrónicos que ofrecen un mejor y rápido servicio pero no más que los CNB.

las personas que se encontraban en zonas apartadas de la ciudad y el sector informal podían hacer sus pagos a través de los corresponsales. A la fecha, cada municipio cuenta con más de un corresponsal bancario.

De acuerdo a la Gráfica 2, en 2005 las transacciones de los corresponsales eran más altas que en 2004 en 58%, mientras que las transacciones de puntos de venta sólo habían crecido 11% y las transacciones de los cajeros automáticos 9.10%.

Por otra parte, en 2007 operaban en Brasil cerca de 100,000 corresponsales que es cuatro veces mayor al de cajeros automáticos y cinco veces mayor al número de sucursales bancarias tradicionales. Las operaciones más importantes en el país han sido: pago de servicios, depósitos y disposición de efectivo que en conjunto representan más de 72% del total.

Gráfica 2
Distribución según el número de transacciones de cada servicio financiero ofrecido en los corresponsales no bancarios

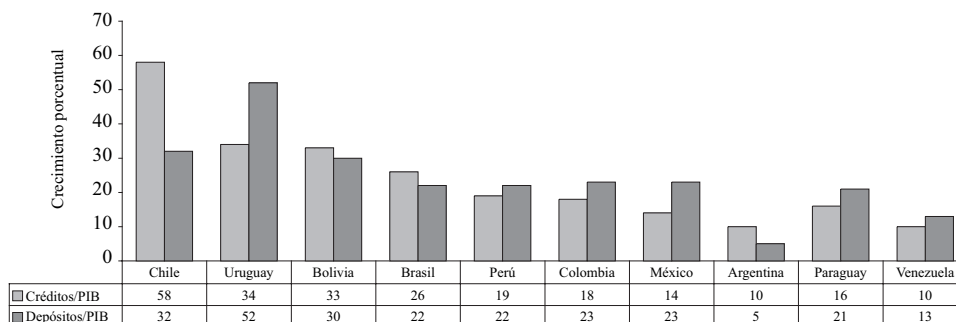


Fuente: Banco Central de Brasil.

3.1.2 El caso de Perú

Comparado con otros países de América Latina, Perú presenta niveles muy bajos de bancarización. En cuanto a crédito otorgado, tiene 19%, y en relación a depósitos 22%. Estas cifras contrastan con países como Chile, Uruguay y Bolivia, los cuales presentan créditos por arriba de 25% y depósitos de 28%. Esto se puede observar en la Gráfica 3 que muestra el nivel de bancarización de América Latina.

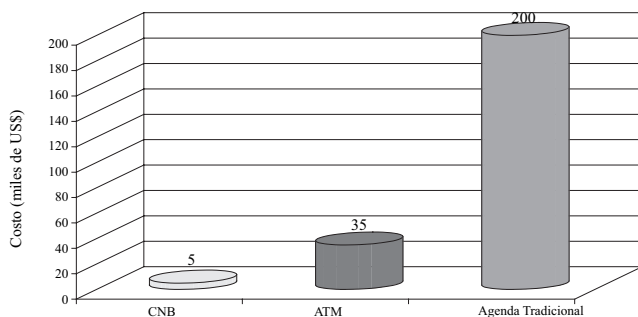
Gráfica 3
América Latina: intermediación financiera, 2004



Fuente: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.

En términos de costos de apertura, para una institución financiera resulta más conveniente abrir un CNB que un cajero automático (ATM, Automated Teller Machine, por sus siglas en inglés) y que una agencia tradicional. Un ATM equivale abrir siete corresponsales bancarios, y una agencia tradicional equivale abrir cinco ATM o 40 corresponsales. Es precisamente por esto que Perú decidió incorporar la figura de CNB para incrementar sus niveles de bancarización.

Gráfica 4
Costo estimado de la intermediación



Fuente: Elaboración propia con base en la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.

El objeto de optar por sistemas no financieros de bajo costo es con el fin de brindar servicios financieros en todo el país hasta las regiones más apartadas, ofreciendo al cliente las siguientes ventajas: facilidad de acceso a los servicios que sean rápidos, seguros y cómodos. El corresponsal brindaría los servicios esenciales que normalmente son demandados por el cliente.

En contraste con Brasil, fue hasta el año de 2005 que la Superintendencia de Banca y Seguros de Perú autorizó a las entidades financieras a establecer contratos con establecimientos comerciales para prestar servicios y productos financieros a su nombre.

La Superintendencia no permite la realización de apertura de cuentas de depósitos y contratar nuevas operaciones de crédito bajo cualquier modalidad pero si autoriza los siguientes servicios financieros:

- 1) Cobro de montos adeudados por la utilización de líneas de crédito asociadas a tarjetas de crédito.
- 2) Retiro de dinero.
- 3) Transferencias de fondos.
- 4) Depósitos en efectivo en cuentas propias o de terceros.
- 5) Pago de servicios en general.
- 6) Otros servicios con autorización de la Superintendencia de Banca y Seguros.

En 2005, Perú contaba con la presencia de 111 corresponsalías en el país y se pretendía que para 2006 se tuviera cerca de 2,000 de manera que toda la población fuera atendida.

Algunos de los bancos más representativos que operan en 2005 con corresponsales en Perú son:¹¹ Banco Weise Sudameris de Perú (BWS)¹² que en 2005 contaba con 69 corresponsales y la proyección para 2006 era de 272; Crédito el cual en 2005 tenía 33 corresponsales y su estimación para 2006 era de 300; Intebank que poseía 7 corresponsales y una proyección de 600 y, Continental con 2 corresponsales en 2005 y 150 proyectados para 2006.

De los bancos que en 2005 no operaban con ningún corresponsal pero que si tenían contemplado como proyecto para el 2006 son los siguientes: Citibank 100 corresponsales; Financiero 60; Trabajo con una proyección de 241 corresponsales y, Nación esperaba tener 50 corresponsales.

3.1.3 El caso de Colombia

El gobierno de Colombia publicó en 2006 el decreto 2333, donde autorizaba a los establecimientos de crédito a prestar servicios financieros por medio de corresponsales no bancarios. Los servicios autorizados por el decreto son:

- 1) Recaudo y transferencia de fondos.
- 2) Envío o recepción de giros en moneda legal colombiana dentro del territorio nacional.
- 3) Depósitos y retiros en efectivo de cuentas corrientes, cuentas de ahorros o depósitos, así como transferencias de fondos que afecten dichas cuentas.
- 4) Consultas de saldos en cuenta corriente o de ahorros.
- 5) Desembolsos y pagos en efectivo por concepto de operaciones activas de crédito.

En dicho documento se señala que al igual que en Brasil y Perú, el establecimiento comercial que opera como corresponsal, no puede prestar servicios financieros por cuenta propia, tampoco puede realizar alguna operación cuando surja una falla de comunicación la cual impida que las transacciones se efectúen en línea con la entidad financiera y tiene prohibido cobrar algún tipo de comisión en beneficio propio.

¹¹ Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.

¹² Fue el primer banco en operar con corresponsales bancarios en noviembre de 2005.

En Colombia la figura de corresponsal bancario representa una forma creativa de acercar más los productos y servicios bancarios a la población. Este es un paso importante para la banca porque amplía y moderniza la estrategia de canales electrónicos y al mismo tiempo, atiende los segmentos que no son atendidos por los bancos.

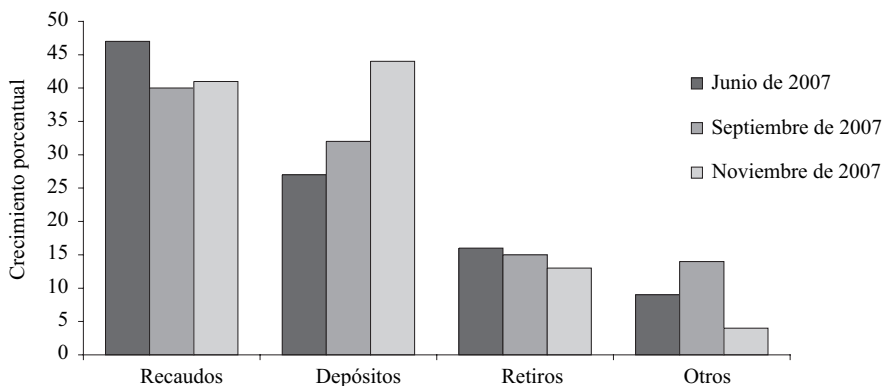
Este país contemplaba dentro de las soluciones para incrementar la cobertura bancaria los CNB y de forma específica en aquellas zonas apartadas que carecen de la infraestructura vial y telecomunicación adecuada. La nueva figura tenía el atractivo de reducir las restricciones que se presentan en zonas rurales con difícil acceso a los servicios financieros. Parte de estas restricciones eran la exigencia hacia el cliente de contar con un determinado nivel de ingreso ante una solicitud de crédito cuando el nivel de ingreso de estas personas era bajo. De manera complementaria, Colombia decidió también promover un programa de capacitación financiera que ayudara a la población a contar con más y mejor información para manejar sus finanzas de una forma adecuada, fructuosa y productiva.

Hacia 2007, se contaba con 3,436 corresponsales de los cuales 3,251 pertenecían a Citibank y 185 a otros bancos. Estos corresponsales cubrían 76% del total de los municipios. Además, se contaba con 4,623 oficinas bancarias y 7,967 cajeros y con la implementación de los corresponsales se logró aumentar la presencia financiera en 46 municipios que no contaban con una sucursal bancaria y no se había logrado con oficinas bancarias y cajeros.

Los corresponsales permitieron aumentar las operaciones financieras, al pasar de 262 mil operaciones mensuales por un monto de US\$ 23.6 millones en junio de 2007 a 355 mil operaciones mensuales por un monto total de US\$ 28.8 millones, cinco meses después.

Si se observa la Gráfica 5, las operaciones de recaudo en junio de 2007 mostraban 46.9% del total de las operaciones y fueron disminuyendo en 6.2% al llegar a noviembre del mismo año. En cuanto a los depósitos, se registró un aumento ya que en junio de 2007 correspondían a 28% de las operaciones totales, en septiembre alrededor de 35% y en noviembre alcanzaron 42.8% del total de las operaciones. Los retiros eran de las operaciones que menos se realizaban, en junio de 2007 significaban 16.2% del total, en septiembre disminuyeron a 14.4% y en noviembre eran menos las operaciones que se registraban con 13.5% del total. La categoría de otros se refiere a operaciones variadas y con poca regularidad, éstas en junio de 2007 representaban 8.9%, en septiembre 14.4% y en noviembre 3% del total. De las operaciones que se registraron en Colombia en 2007, los depósitos eran los más efectuados y sin duda beneficiaba en gran medida a la economía, dejando ver el resultado exitoso de operar con los corresponsales porque los depósitos aumentaron al pasar de US\$ 6.6 millones a US\$ 12.3 millones entre junio y noviembre de 2007.

Gráfica 5
Volúmenes de operaciones en Colombia



Fuente: Asociación Bancaria y de Entidades Financieras de Colombia.

En el Cuadro 2 se muestran parte de los resultados un estudio hecho por la Banca de las Oportunidades, asociado a una política para promover el acceso a servicios financieros elaborado en agosto de 2007 y el cual deja ver el número de corresponsales que habían sido abiertos por distintos bancos.

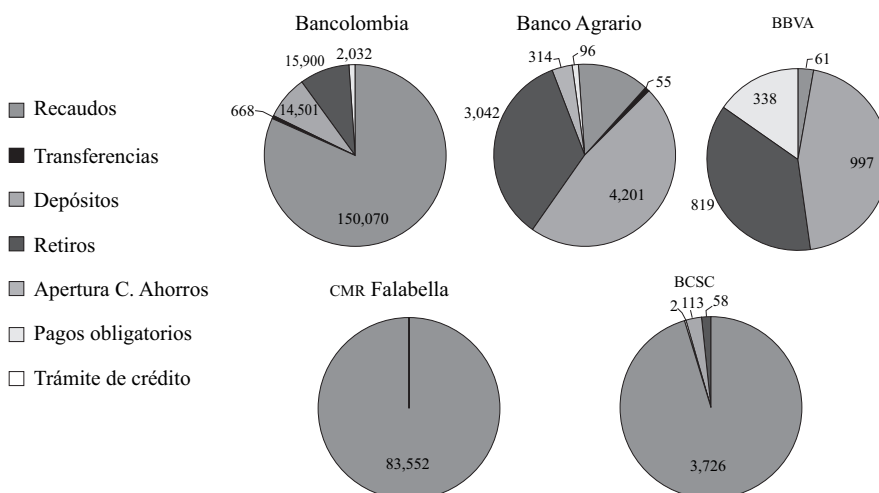
Cuadro 2
Corresponsales no bancarios en Colombia

<i>Banco</i>	<i>Número de corresponsales no bancarios</i>
Bancolombia	61
Banco Agrario	30
BBVA	18
CMFR Falabella	16
BCSC	12
Banco de Bogotá	6
Banco Popular	6
AV Villas	4
Banco de Oriente	4
Puntos de atención de Citibank	3,392

Fuente: Banco de las Oportunidades.

En las siguientes gráficas se presenta la operación bancaria realizada en junio de 2007 por cinco bancos en Colombia que trabajan con el mayor número de corresponsales. Los recaudos, depósitos y retiros de efectivo son las operaciones que más se han llevado a cabo, ello se refleja en el rápido aumento que tienen los bancos en sus operaciones bancarias.

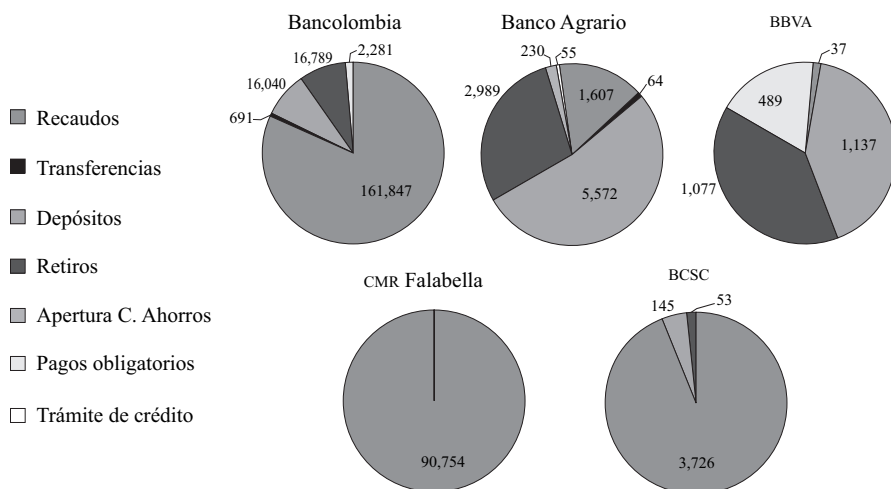
Gráfica 6
Operaciones bancarias a junio de 2007



Fuente: Elaboración propia con información de superintendencia Financiera de Colombia.

Si se comparan las gráficas 6 y 7, vemos que las operaciones de recaudos, las cuales eran las más realizadas por Bancolombia, aumentaron aproximadamente en 11,777 unidades y también las demás operaciones pero en menor proporción. Para Banco Agrario las operaciones de retiros, la apertura de cuentas de ahorro y las transferencias registraron un descenso mientras que las operaciones de depósito aumentaron en 1,371 unidades, los recaudos se incrementaron en 459 operaciones y los pagos obligatorios también reflejaron una variación positiva. Para BBVA, las operaciones de depósito son las más efectuadas al llegar a 1,137 en julio de 2007 y las demás operaciones mostraron un ligero aumento. Las operaciones de recaudo del banco BCSC disminuyeron en 568, los depósitos y retiros aumentaron un poco, mientras que las operaciones de trámite de créditos desaparecieron. Finalmente para el banco CMR Falabella que lleva a cabo sólo operaciones de recaudo, registra un aumento de 7,222 unidades.

Gráfica 7
Operaciones bancarias a julio de 2007



Fuente: Elaboración propia con información de Superintendencia Financiera de Colombia

Bancolombia no mostró operaciones de apertura de cuentas de ahorro y trámite de créditos. Banco agrario no registró ninguna operación de pagos obligatorios en los periodos mencionados. BBVA al igual que Bancolombia no tuvo apertura de cuentas de ahorro y tramites de crédito, además de transferencias.

3.1.4 El caso de México

En México, la mayoría de los municipios carece de infraestructura bancaria, quedando marginados de los servicios financieros básicos que proporciona el sistema financiero. En el país operan 10,736 sucursales bancarias, de las cuales 43% se ubican en cuatro estados de la nación, por su parte, existen 33,648 cajeros automáticos, de ellos más de 40% están localizados en cuatro entidades. Estas cifras reflejan la elevada concentración de la infraestructura bancaria en México.

Por tal motivo, las autoridades financieras han instrumentado estrategias encaminadas a abordar este problema en las zonas rurales apartadas que no tienen acceso a los servicios del sector financiero formal.

Cuadro 3
Número de sucursales bancarias y ATM por cada 100,000 habitantes

	<i>Numero de sucursales</i>		<i>Número de ATM</i>	
	<i>Encuesta Felaban</i>	<i>Encuesta Banco Mundial</i>	<i>Encuesta Felaban</i>	<i>Encuesta Banco Mundial</i>
	<i>2007</i>	<i>2003-2004</i>	<i>2007</i>	<i>2003-2004</i>
Brasil	9.43	9.38	32.00	25.18
Colombia	8.57	8.74	15.64	11.87
México	8.09	7.63	24.95	16.63
Perú	4.81	4.17	8.90	5.85
Promedio en América Latina	8.45	7.66	14.98	12.48
Promedio de países en desarrollo		6.75		11.48
Promedio países desarrollados		30.6		64.3

Fuente: Rojas-Suarez (2007).

El Cuadro 3 presenta el número de sucursales bancarias y de ATM por cada 100,000 habitantes en 2007 con base en la información del Felaban, así como las cifras que arroja una encuesta realizada por el Banco Mundial para el periodo de 2003-2004. Estos datos señalan que México a diferencia de Brasil y Colombia, tiene menos sucursales bancarias por cada 100,000 habitantes aunque se coloca por encima de Perú en 2007 y 2003-2004 respectivamente.

Con respecto al número de ATM por cada 100,000 habitantes México se ubica por encima de Colombia y Perú, sin embargo, los promedios obtenidos por cada 100,000 habitantes en América Latina revelan cifras muy bajas en comparación con los países desarrollados.

En México, desde noviembre de 2008 se encuentra aprobada por la Cámara de Diputados la figura de corresponsales bancarios. De esta manera, se autoriza a que un banco comercial ofrezca algunos de sus servicios y/o productos mediante la firma de un contrato con un tercero. Algunos de los establecimientos comerciales y de servicios que pueden ser contratados por el banco son gasolineras, cadenas de farmacias, oficinas de telégrafos, tiendas de conveniencia (Extra, Seven Eleven, Oxxo), empresas telefónicas, tiendas departamentales y de autoservicios, entre otros.

Con el servicio de corresponsalía se busca que los clientes de la institución financiera tengan acceso a los servicios bancarios mediante un nuevo canal transaccional, utilizando la infraestructura de los establecimientos comerciales, que en algunos casos se encuentran disponibles las 24 horas del día.

El servicio de corresponsalía está planeado para zonas rurales que carecen de acceso a servicios financieros, en donde no es costable la presencia de una sucursal, por su ubicación geográfica, poco manejo de efectivo y escaso volumen de

operación. Sin embargo, puede dejarse abierta la operación del corresponsal para cualquier punto del país con el fin de cumplir con el objetivo de bancarización.

Los establecimientos comerciales que darán el servicio de corresponsalía llevarán a cabo las siguientes operaciones.

- 1) Pagos de servicios en efectivo, con cargo a tarjetas de crédito, de débito o prepagadas bancarias, o bien, con cheques emitidos por el propio banco.
- 2) Retiros de efectivo efectuados por el propio cliente titular de la cuenta respectiva.
- 3) Depósitos en efectivo o con cheque emitido por el propio banco en cuentas propias o de terceros.
- 4) Pagos de créditos a favor de la propia institución o de otra en efectivo, con cargo a tarjetas de crédito, de débito o prepagadas bancarias, o bien con cheque.
- 5) Pago de cheques emitidos por el propio banco.

Los bancos que pretendan desarrollar los servicios de corresponsalía, deberán obtener la autorización previa de la CNBV y el funcionamiento de los corresponsales también estará vigilado por ellos y por los bancos que las subcontraten, estos últimos, asignarán un representante que realizará visitas de verificación de su operación.

Para que algún establecimiento no financiero pueda ser un corresponsal de una institución de crédito, el establecimiento tiene que cumplir con los requisitos que son solicitados por la CNBV, estos son:

- 1) Tener la infraestructura para llevar a cabo las operaciones que el servicio bancario requiera.
- 2) Tener al menos tres años de haberse constituido formalmente y acreditar tener un giro de negocio propio.
- 3) Contar con un historial crediticio y de negocios satisfactorio.
- 4) No tener antecedentes de sentencia por delitos que le atribuyan pena por más de un año de prisión.

Entre las operaciones que no podrán realizar los corresponsales bancarios en México están que los depósitos en efectivo o con cheque sean hechos a través de un corresponsal no podrán ser superiores a 17,000 pesos. Para ello, la CNBV con el propósito de salvaguardar la seguridad de los clientes y el mismo personal del establecimiento fijarán montos máximos a las transacciones. En principio, se prevé que sea un máximo diario a 1,500 Unidades de Inversión (UDIS) -cerca de 6 mil pesos.

Los corresponsales “no podrán aprobar ni abrir cuentas de operaciones activas, pasivas y de servicios a nombre del banco asociado”, menciona el proyecto.

No tienen permitido cobrar comisiones por cuenta propia a los clientes bancarios por la prestación de los servicios que acuerde con la institución de crédito, o bien recibir diferenciales de precios o tasas respecto de las operaciones en que intervengan.

Asimismo, los corresponsales no podrán hacer contratos exclusividad con un solo banco y tampoco podrán realizar actividades consistentes a la recepción de pago de servicios no bancarios ni efectuar consultas de saldos de los clientes bancarios.

Conclusiones

En algunos países, sobre todo de América Latina, el grado de bancarización es muy bajo, por ello los gobiernos, mediante sus autoridades financieras, buscan instrumentar nuevas figuras encaminadas a conformar sistemas financieros más eficientes e incluyentes. El servicio de corresponsalía o figura de corresponsal bancario, busca aumentar la penetración del sistema financiero y facilitar el acceso por parte de la población marginada a los servicios que las instituciones bancarias ofrecen.

Las experiencias internacionales de Brasil, Perú y Colombia, brindan información respecto a los beneficios que los corresponsales bancarios han representado para la población. En los casos analizados se observa que la cobertura de los corresponsales bancarios en zonas rurales y apartadas se ha incrementado, permitiendo que gran proporción de la población tenga acceso a los servicios financieros de la banca y realice operaciones básicas.

Mediante la contratación de establecimientos comerciales, los bancos han logrado reducir los costos de operación, argumento utilizado por estos para justificar la falta de apertura de sucursales en zonas rurales.

En el caso de México, la CNBV reconoce que 64% de los municipios del país no cuenta con sucursal bancaria alguna, lo cual origina que 75% de la población se encuentre marginada de los servicios financieros proporcionado por el sistema financiero formal. Las barreras que enfrentan estas poblaciones obligan a las personas a cubrir sus necesidades en el sistema financiero informal, enfrentando grandes riesgos asociados a su operación.

Las autoridades financieras mexicanas, ven en los corresponsales bancarios una forma de acercar los servicios financieros básicos a las zonas rurales con difícil acceso a ellos, pretendiendo alcanzar una mayor penetración en estados y municipios.

Consideran entonces, que las barreras geográfica, monetaria, condicionalidad y/o elegibilidad podrán ser superadas mediante el servicio de corresponsalía.

Al carecer de la información estadística de esta figura en México, no hay posibilidad de hacer un análisis más detallado, sin embargo, se espera que los resultados serán similares a los presentados por los países que ya han implementado la figura, logrando con ello que mayor población tenga acceso a los servicios financieros ofrecidos por la banca, no obstante el problema de financiamiento y su papel como palanca de desarrollo del país queda poco cubierto. Por tal motivo, se pretende realizar mayores investigaciones en el sentido de conformar mecanismos dirigidos a atender el servicio de financiamiento para proyectos productivos de mayor escala. Uno de estos mecanismos será el perfeccionamiento de un sistema nacional de microfinanzas que integre servicios de financiamiento en industrias y sectores económicos estratégicos como palanca del desarrollo económico en México.

Referencias bibliográficas

- Berger, Marguerite, Lara Goldmark y Tomás Miller-Sanabria (eds.) (2007). *El boom de las microfinanzas: el modelo latinoamericano visto desde adentro*, Banco Interamericano de Desarrollo.
- Castañeda Ramos, Gonzalo y Clemente Ruiz (2006). *Informe de México: el acceso al crédito y a los servicios financieros*, Secretaría General Iberoamericana, junio.
- CNBV (2009). *Primer informe de Inclusión financiera*. México: CNBV, diciembre.
- Garrido Noguera, Celso (2007). “‘Barreras’ para las relaciones de los sectores populares con los servicios financieros de México: un desafío central en la agenda de desarrollo del país”, *Reporte de investigación*, UAM-Azcapotzalco.
- y Gerardo García (2009). “Bancarización centrada en el crédito al consumo y opacidad regulatoria. Una nota sobre el sistema financiero mexicano ante la crisis global”, *El Cotidiano*, núm. 157, septiembre-octubre.
- Gómez Soto, Franz y Claudio González-Vega (2006). *Los Mercados de las Finanzas Rurales y Populares en México: Una visión global rápida sobre su multiplicidad y alcance*, Proyecto AFIRMA, julio, pp. 1-85.
- Gurley, J. y E. Shaw (1995). “Financial Aspects of Economic Development”, *The American Economic Review*, vol. 45, no. 4, september, pp. 515-538.
- McKinnon, Ronald I. (1974). *Dinero y capital en el desarrollo económico*, México: CEMLA.
- Mercedes Cuellar, María (s.f.). “Avances y los obstáculos de la Bancarización en Colombia”, *Asociación bancaria y de entidades financieras en Colombia*.

- Prieto Ariza, Ana María (2006). *Acceso a servicios financieros mediante corresponsales bancarios*, Documento de Asobancaria, julio, pp. 1-33.
- Rojas-Suárez, Liliana (2007). “Promoviendo el acceso a los servicios financieros, estudio basado en la Encuesta de Felaban sobre bancarización”, Documento preparado para la Secretaría General Iberoamericana, pp. 5-16.
- (2006). “El Acceso a los Servicios Bancarios en América Latina: Identificación de Obstáculos y Recomendaciones”, en *La Extensión del Crédito y los Servicios Financieros*, Documento preparado para la Secretaría General Iberoamericana, Senior Fellow, Center for Global Development, Madrid, pp.30-40.

Recursos electrónicos

- Banco Central de Brasil (www.bcb.gov.br).
- Banco Central de Perú (www.bcrp.gob.pe).
- Federação Brasileira de Bancos (www.febraban.org.br).
- Superintendencia de Banca y Seguros de Perú (www.sbs.gob.pe).
- (<http://tecnocomputacion.com/images/pdf/corresponsalnobancario.pdf>).
- (<http://www.banxico.org.mx/documents/{89C9C831-24B8-4F5E-35A333606995915E}.PDF>).
- (http://www.felaban.com/pdf/servicios_financieros.pdf).
- (http://www.felaban.com/pdf/presentacion_acciones.pdf).