

## **Los corresponsales bancarios: ¿solución a los problemas de acceso a servicios financieros?<sup>1</sup>**

Blanca Elena Reyes G.

### **Resumen**

El presente ensayo tiene como objetivo describir y evaluar el efecto que tiene sobre la inclusión financiera en México el modelo de corresponsales bancarios, una política que permite a los intermediarios financieros prestar servicios básicos de banca y pagos por medio de establecimientos comerciales no financieros de terceros. En particular, el objetivo de la presente investigación es determinar el efecto de esta política sobre el incremento en los puntos de acceso a los servicios financieros a nivel nacional, estatal y municipal, el cual se mide a través de un indicador demográfico.

Con este fin, se recopiló un conjunto de datos que combinan la información sobre *corresponsales bancarios* y el canal de acceso principal a los servicios financieros: *las sucursales bancarias*. Estos datos permitieron realizar un análisis de la infraestructura financiera en México en el periodo 2010-2017 para identificar si efectivamente la introducción de los corresponsales bancarios ha incrementado el acceso a los servicios financieros para las personas que viven en todo tipo de localidades a lo largo del territorio nacional, pero sobre todo evidenciar el impacto en ampliar los canales de acceso a los servicios financieros a mayor cantidad de personas excluidas que viven principalmente en localidades rurales.

Los resultados muestran que la red de corresponsales ha tenido un desarrollo y crecimiento importante durante el periodo de estudio, además su incorporación ha tenido un efecto positivo en ampliar de manera significativa la presencia bancaria en un número importante

---

<sup>1</sup> El presente trabajo es una versión del ensayo presentado por Reyes García, Blanca Elena (2019), para la obtención del grado de Especialista en Microfinanzas, PUEE. En el posgrado de la Facultad de Economía, de la Universidad Nacional Autónoma de México UNAM.

de localidades que no contaban con ella, así como en ampliar el acceso a los servicios financieros a nivel nacional. Sin embargo, no hay un incremento significativo, o el incremento esperado, en el acceso para personas que viven en localidades con menos de 50,000 habitantes.

*Palabras clave: corresponsales bancarios, inclusión financiera, acceso a servicios financieros.*

Clasificación JEL: G21

## **Abstract**

The purpose of this essay is to describe and evaluate the effect that the banking correspondent model has on financial inclusion in Mexico, a policy that allows financial intermediaries to provide basic banking and payment services through third-party non-financial commercial establishments. In particular, the objective of this research is to determine the effect of this policy on the increase in access points to financial services at national, state and municipal levels, which is measured through a demographic indicator.

To this end, a set of data was collected that combines information about banking correspondents and the main access channel to financial services: bank branches. This data allowed an analysis of the financial infrastructure in Mexico in the 2010-2017 period to identify whether the introduction of banking correspondents has increased access to financial services for people living in all types of locations throughout the national territory, but above all evidence the impact in expanding the channels of access to financial services to a greater number of excluded people who live mainly in rural areas.

The results show that the network of correspondents has had an important development and growth during the study period, and its incorporation has had a positive effect in significantly expanding the banking presence in a significant number of localities, as well as expanding access to financial services at the national level. However, there is no significant increase, or the expected increase, in access for people living in towns with less than 50,000 inhabitants.

## **Introducción.**

En México como en muchos otros países, una gran parte de la población no tiene acceso a servicios financieros formales, situación que provoca la existencia de grupos y zonas de personas marginadas y vulnerables que frecuentemente se encuentran en condiciones de pobreza.

Una población con acceso a servicios financieros tiene mayores oportunidades de alcanzar mejores niveles de vida. Sin embargo, esto no es posible si no existe la infraestructura financiera adecuada; infraestructura que frecuentemente es complicada llevar a zonas de difícil acceso geográfico que deja excluidas amplias zonas donde habitan personas de bajos ingresos y que se encuentran lejos de las ciudades.

En los últimos años se han puesto en marcha diferentes estrategias a nivel mundial para combatir este problema. Las autoridades en México implementaron mediante la regulación especializada, la figura del corresponsal bancario con el objetivo de aprovechar la infraestructura de establecimientos como tiendas de autoservicio para poner al alcance servicios financieros a personas que habían estado excluidas del sistema financiero.

Esto se logra porque en 2009 el gobierno permitió a los bancos establecer puntos de acceso a servicios financieros a través de terceros, creándose así la figura legal del corresponsal bancario. Con ello se ampliaron los canales para el acceso a los servicios financieros a través de la utilización de establecimientos y comercios para que, a nombre y por cuenta de las instituciones financieras, lleven a cabo el manejo de operaciones financieras en ubicaciones donde no hay presencia de sucursales bancarias.

Los habitantes de localidades alejadas donde no hay presencia de sucursales, a menudo recurren a servicios financieros informales, corriendo riesgos y asumiendo mayores costos, porque como todos, también tienen que cubrir sus necesidades financieras. Para ejemplificar esto, sabemos que existe un gran porcentaje de la población la cual busca

mejores oportunidades en las grandes ciudades y muchas veces también en el extranjero. Estas personas regularmente provienen de este tipo de localidades, y cuando logran establecerse, envían dinero a sus familiares que se quedaron en sus hogares, lo que significa enfrentarse principalmente a dos problemas: primero que no hay una sucursal cerca de su localidad, y segundo los costos de traslado como consecuencia de ello.

A través de los corresponsales bancarios y con ayuda de la tecnología, es posible cambiar en gran medida esta situación, ya que este nuevo canal le permite a casi cualquier establecimiento (que cumpla con los requisitos de la ley) proveer servicios financieros sin ser una sucursal bancaria tradicional, mostrando así un enorme potencial para llegar a más personas y con mayor rapidez, además de reducir las grandes distancias a las que se enfrentan y los costos que ello representa.

De aquí que la presente investigación este centrada en describir cómo ha impactado la implementación de los corresponsales bancarios, en el objetivo de ampliar los canales de acceso y acercar los productos y servicios financieros formales principalmente para estas personas que viven en localidades alejadas de las ciudades.

Es importante, pese a los pocos años que tienen operando, ya que pueden contribuir de manera significativa a una mayor inclusión financiera, porque para que las personas puedan hacer uso de los productos y servicios, primero deben tener acceso a ellos, permitiéndoles ahorrar y tener financiamiento para que logren hacer frente a las diferentes dificultades o imprevistos futuros a los que cualquier persona se enfrenta, y de esta manera mejorar sus condiciones de vida al mismo tiempo que contribuyen a un mayor desarrollo económico.

En el primer capítulo se aborda la situación actual en la provisión de servicios financieros en términos de inclusión financiera: el concepto, la importancia de que una persona y la población en general, sean incluidas en el sistema financiero formal así como las principales barreras que existen para que exista una mayor inclusión financiera. En el

segundo capítulo se describe la infraestructura financiera que existe en México durante el periodo 2010-2017 sin considerar a los corresponsales bancarios como canal de acceso.

Posteriormente se describe el cambio en el marco regulatorio de las instituciones bancarias que permiten la creación de los corresponsales bancarios. Se describe que son los corresponsales, quienes pueden operar como uno y las operaciones que están autorizados a realizar, la experiencia que han tenido otros países de América Latina, además de describir el impacto que esperaban las autoridades en términos de acceso a los servicios financieros formales.

En el cuarto capítulo se describe brevemente la metodología que es utilizada en la presente investigación, la hipótesis y las fuentes de datos que se consultan. Se hace un análisis con la información recabada y los indicadores para observar el crecimiento de los corresponsales bancarios en el periodo 2010-2017, así como los principales bancos y comercios que operan a través de esta figura.

En el siguiente capítulo se describe el comportamiento de los indicadores de acceso a los servicios financieros de las sucursales y los corresponsales bancarios. Además del crecimiento en el número de puntos de acceso por la red de corresponsales.

## **1. Marco conceptual de la Inclusión Financiera**

### **1.1 ¿Qué es la Inclusión Financiera?**

La inclusión financiera se define como el acceso y uso de los servicios financieros formales bajo una regulación apropiada que garantice esquemas de protección al consumidor y

promueva la educación financiera para mejorar las capacidades de todos los segmentos de la población.<sup>2</sup>

Esta definición destaca cuatro elementos importantes a analizar: acceso, uso, protección y educación. El acceso se refiere a la infraestructura que existe para ofrecer servicios y productos financieros y que está al alcance de la población, mientras que el uso se refiere a la adquisición de estos por parte de las personas. Es importante describir que una persona es incluida financieramente no solo cuando tiene acceso a la infraestructura financiera, sino que además de tener al alcance una institución financiera, adquiera y use con frecuencia los servicios y productos que ella le brinda.

La inclusión es una cadena, cuando una persona tiene acceso a las instituciones financieras, adquiere un servicio o producto financiero y entonces debe utilizarlo pero además, debe existir la adecuada protección que brinde seguridad a las personas que hacen uso de ellos y por lo tanto estas personas, deben saber utilizarlos de manera adecuada.

## **1.2 Importancia de la inclusión financiera**

La importancia de que una persona, y la población en general, sean incluidas en el sistema financiero formal radica en que a partir de ello tienen más oportunidades y las herramientas adecuadas para mejorar sus condiciones y calidad de vida al contar con opciones para cubrir sus necesidades diarias: ahorrar para hacer frente a diferentes adversidades en el futuro u obtener un crédito de forma segura sin arriesgar su patrimonio, invertir en proyectos productivos, etc.

---

<sup>2</sup> Definición de Inclusión Financiera en México por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores CNBV (2016)

### **1.3 Barreras para la inclusión financiera**

El principal problema que existe para una mayor inclusión es la falta de infraestructura, por lo que gran parte de la población no puede acceder a los productos y servicios financieros de una manera formal y mucho menos utilizarlos.

Esta situación se debe a que no existen vías de comunicación adecuadas y las localidades están muy alejadas de las ciudades, por lo que instalar una institución financiera en estas localidades representa altos costos, además de un mercado insuficiente y un mayor riesgo por atender a esta población.

Sin embargo es importante mencionar que existe otro porcentaje de personas que cuentan con acceso a la infraestructura financiera formal, es decir sucursales y cajeros automáticos, pero que no acuden a éstas instituciones y no hacen uso de sus productos y servicios por falta de información acerca de ellos, falta de confianza, precios elevados, productos que no se adecuan a sus necesidades, bajos ingresos, etc.

Cualquiera de los dos casos trae como consecuencia que las personas no tengan una cuenta de ahorro, la opción de tener un crédito ni esquemas de aseguramiento lo que los orilla a una situación de pobreza.

No obstante se ha comprobado que las personas en esta situación y que no forman parte del sistema financiero formal, recurren a productos y servicios pero de manera informal para cubrir sus necesidades, a pesar de que de esto represente costos más altos y ninguna protección financiera para ellos. Prueba de ello es el auge y el crecimiento que han tenido las microfinanzas y las instituciones dedicadas a aplicar sus metodologías.

Las instituciones microfinancieras están enfocadas en atender a este sector de la población que no tiene acceso a las instituciones financieras formales y que se encuentran en su mayoría en situación de pobreza. Logran incluirlas gracias a sus diferentes metodologías



que ayudan a contrarrestar el riesgo que representa atender a este sector de la población por la información asimétrica<sup>3</sup>. Las instituciones microfinancieras tienen como principal producto el microcrédito productivo, sin embargo con el paso del tiempo han logrado ampliar su oferta de servicios financieros y desarrollar este mercado. Su principal característica es que no piden historial crediticio, ni comprobantes de altos ingresos, se evalúa su capacidad de pago y se les apoya para que desarrollen algún proyecto del que pueden obtener ingresos y pagar sus créditos.

Existen estudios internacionales los cuales demuestran que un vasto acceso a los servicios y productos financieros es un factor importante para lograr un mayor crecimiento pero sobretodo, un crecimiento incluyente que permita mejorar la calidad de vida de todos los sectores de la población, fortaleciendo su capacidad de protegerse y hacer frente a imprevistos. De acuerdo al Banco Mundial el acceso a los servicios y productos financieros y el uso de ellos, puede ayudar a personas en situación de pobreza a mejorar sus condiciones de vida e impulsar la actividad económica.

El principal problema para tener acceso a los servicios financieros como se puede observar es que la infraestructura no es la adecuada y hay que trabajar primero en ello sin dejar de tomar en cuenta y tener presente que la inclusión va más allá de aumentar únicamente la infraestructura física y ampliar la cobertura, ya que también es importante contar con una regulación adecuada que brinde confianza a los usuarios y promover la educación financiera en la población para que exista el adecuado uso de los servicios y productos a los que tienen o tendrán acceso.

---

<sup>3</sup> Los mercados perfectos se caracterizan por ser tipos ideales donde todos los participantes en el mercado tienen el mismo grado de información. La información asimétrica describe una forma de falla de mercado y existe cuando una de las partes de la operación financiera posee más información sobre el estado y los resultados de la transacción que la otra. Hecho que modifica sustancialmente el funcionamiento del sistema bancario. Ella se presenta especialmente en la forma de selección adversa y de riesgo moral.

## 2. Infraestructura financiera en México

En nuestro país, como en muchos otros, es difícil llevar la infraestructura necesaria a cada localidad y cubrir las necesidades financieras del cien por ciento de la población. Para analizar la situación en que se encuentra nuestro país con respecto al acceso que tienen las personas para cubrir estas necesidades, se miden los puntos de contacto que existen entre ellas y las instituciones que ofrecen servicios y productos financieros.

Estos puntos de contacto se conocen como “*canales de distribución de servicios financieros*” y no son más que lo que conocemos como sucursales, cajeros automáticos (ATM) y las terminales punto de venta (TPV).

De los tres canales, las sucursales son la principal infraestructura que tienen las instituciones financieras para tener contacto con los clientes y quienes perciben mayor seguridad al realizar sus operaciones cuando existe ésta forma física, por esta razón su red a nivel nacional es enorme. Las cuatro instituciones con sucursales que se incluyen en este análisis pertenecen a la Banca Comercial, a la Banca de Desarrollo, a las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (Socap) y a las Sociedades Financieras Populares (Sofipo).

De 2010 a 2017 las sucursales tuvieron un proceso de crecimiento más o menos sostenido pasando de 14,193 sucursales a 16,998 a nivel nacional. En la gráfica 1 se muestra la evolución de las sucursales por tipo de institución de 2010 a 2017.<sup>4</sup>

---

<sup>4</sup> La información para el periodo 2010-2016 corresponde al mes de diciembre mientras que para 2017 se contempla hasta el mes de Septiembre.

**Gráfica 1. Número de sucursales por tipo de institución en México de 2010 a 2017**



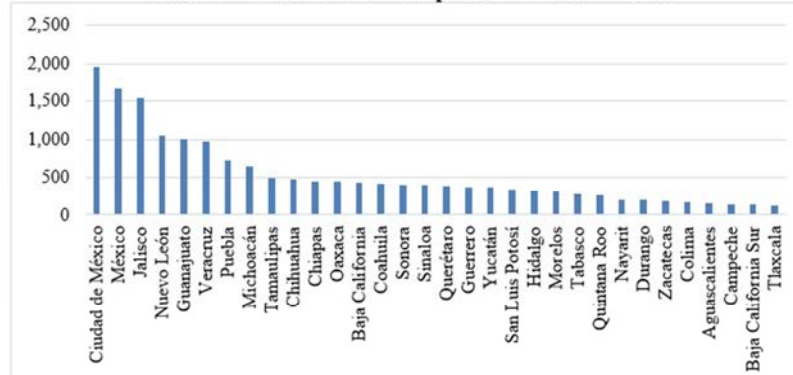
Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV.

Se observa claramente que el mayor número de sucursales pertenece a la Banca Comercial, del total de sucursales a nivel nacional, le pertenece el 80%; a la Banca de Desarrollo apenas el 3%; a las Socaps el 10% y a las Sofipos 7%<sup>5</sup>. Es una gran diferencia, sin embargo es razonable considerando que el mayor número de sucursales pertenecen a los principales bancos como Bancomer, Santander, Citibanamex, Banorte, HSBC, Scotiabank, entre otros.

Al realizar el análisis a nivel estatal, la Ciudad de México, Jalisco y México son los tres estados con un mayor número de sucursales. La Ciudad de México durante el periodo 2010 a 2017 concentró en promedio el 12% de las sucursales que existen a nivel nacional, mientras que Jalisco y México el 9 y 10% respectivamente. En el caso de la Ciudad de México es lógico un elevado porcentaje de sucursales, debido a su alto grado de concentración de la población que vive en el estado, en 2010 su población era de aproximadamente 8,846,752 millones personas, de la cual el 78% eran adultos. El Estado de México tenía mayor número de habitantes para el mismo año, 15,031,728 millones de personas y con una población adulta de 72%. Para septiembre de 2017 el crecimiento de ambos estados fue siempre superior al de los otros que componen el territorio nacional, llegando a 8,811,266 y 17,363,387 millones de habitantes respectivamente.

<sup>5</sup> El porcentaje para cada tipo de institución corresponde al promedio del periodo de análisis 2010-2017.

Gráfica 2. Número de sucursales por Estado en México 2017



Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV.

En contraste el estado con un menor número de sucursales en 2010 fue Tlaxcala, el cual concentraba el 0.6% del total de sucursales a nivel nacional y para 2017 aumento a 0.7%, mientras que su población tuvo un crecimiento sostenido al pasar de 7, 294,895 a 8, 106,138 millones de personas. Los estados de Campeche y Baja California Sur concentran en promedio un 0.8% de las sucursales que existen a nivel nacional y el menor número de habitantes en 2017.

De manera desagregada, los tres estados con el mayor número de sucursales (Ciudad de México, el Estado de México y Jalisco) concentraban también el mayor número de sucursales que pertenecen a la banca comercial, en promedio concentraban el 14%, 11% y 8% respectivamente. Mientras que Campeche, Colima y Tlaxcala son los tres Estados con menor número de sucursales que pertenecen a este tipo de instituciones.

Con respecto a los estados con una mayor concentración de sucursales pertenecientes a la banca de desarrollo, nuevamente se encuentra la Ciudad de México y el Estado de México con un promedio del periodo 2010-2017 de 10% y 11% respectivamente. Además de estos dos estados, se encuentra también Veracruz con un promedio de 9% del total de sucursales que tiene este tipo de institución a nivel nacional. Mientras que Aguascalientes, Baja California Sur, Colima y Durango son los estados con el menor número de sucursales de la

banca de desarrollo, concentran en promedio entre el 0.5% y 0.9% del total que existen a nivel nacional.

En el caso de las Socap, Jalisco es el estado que tiene el mayor porcentaje de sucursales que pertenecen a este tipo de instituciones, concentra en promedio el 19% del total a nivel nacional durante 2010-2017. En segundo lugar esta Guanajuato con un promedio de 16% seguido de Michoacán con un promedio de 8%. En contraste Baja California Sur y Tlaxcala son los estados con el menor número de sucursales, concentran en promedio entre el 0.02% y 0.2% respectivamente.

En cuanto a las Sofipo, tienen un porcentaje mayor de sus sucursales concentrado en los estados de Guanajuato, el Estado de México y Chiapas con un promedio durante 2010-2017 de 9%, 14% y 7% respectivamente. Mientras que Zacatecas es el estado con el menor porcentaje de sucursales con apenas el 0.4%.

Es notable que los estados que concentran en total el mayor número de sucursales también concentran el mayor número de sucursales que pertenecen a la banca comercial y en algunos casos a los otros tipos de instituciones.

Para realizar un análisis de los municipios que cuentan con presencia de este tipo de infraestructura financiera, se clasifican a los municipios según el tipo de población. A continuación, se muestra en la tabla 1 la clasificación que hace la CNBV de acuerdo al número de habitantes que existe en una localidad y la cual se considera en esta breve investigación.

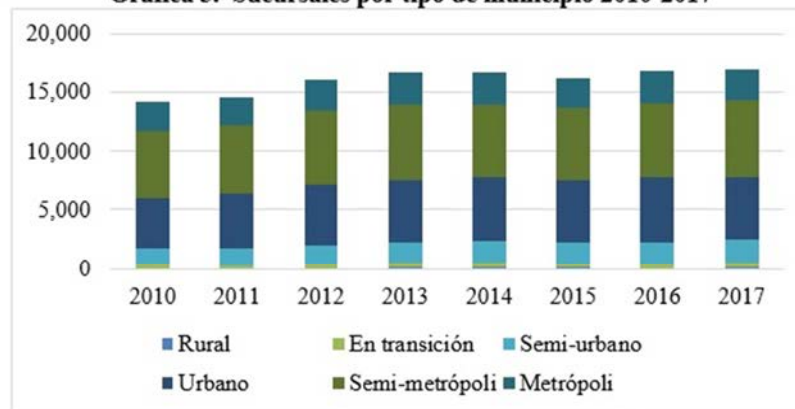
**Tabla 1. Clasificación de la población en México**

Clasificación	Tipo de municipio	Rango de habitantes
<b>Rural</b>	Rural	0 a 5,000
	En transición	5,001 a 15,000
	Semi-urbano	15,001 a 50,000
<b>Urbano</b>	Urbano	50,001 a 300,000
	Semi-metrópolis	300,001 a 1,000,000
	Metrópolis	□ 1,000,000

Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV, 2010

A nivel municipal las sucursales están concentradas en los municipios de tipo Urbano, los municipios Urbanos concentran en promedio el 31% de las sucursales; los municipios Semi-Metrópolis el 39% y los municipios Metrópolis el 16%. Mientras que los municipios Rurales tienen el 0.4%; los municipios en transición el 2% y los municipios Semi-Urbanos el 11%. Como puede observarse en la gráfica 3, las sucursales se concentran en los municipios con un mayor número de habitantes, mientras que las personas que viven lejos de las ciudades tienen menos oportunidades de atender y satisfacer sus necesidades financieras porque no tienen las mismas oportunidades de acudir a una sucursal.

**Gráfica 3. Sucursales por tipo de municipio 2010-2017**



Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV.

De manera desagregada, el análisis por tipo de institución arroja que los municipios con una mayor concentración de sucursales que pertenecen a la banca comercial son las localidades de tipo Urbano y Semi-metrópolis, estas localidades tienen en promedio 3,838 y

5,415 sucursales respectivamente durante el periodo 2010-2017. En conjunto, durante el periodo de análisis concentran aproximadamente el 73% del total de sucursales que pertenecen a la banca comercial e indica que la población objetivo de este tipo de institución son las personas que habitan en las grandes ciudades ya que su presencia en municipios rurales y en transición es prácticamente nula, con un promedio de 14 y 146 sucursales. Entre los municipios que cuentan con un número mayor de sucursales son Guadalajara, Monterrey y Cuauhtémoc los cuales pertenecen a los tres estados con mayor número de sucursales de este tipo de institución.

Las sucursales que pertenecen a la banca de desarrollo están concentradas en los municipios de tipo Semi-urbano y Urbano donde tienen en promedio 157 y 196 sucursales respectivamente. En conjunto concentran en promedio aproximadamente el 62% de las sucursales que pertenecen a este tipo de institución. Los municipios que destacan con un mayor número de sucursales de este tipo son Gustavo A. Madero y Cuauhtémoc.

En el caso de las Socap las sucursales están concentradas en los municipios de tipo Semi-urbano y Urbano, en promedio tienen 404 y 545 sucursales respectivamente durante el periodo. Los dos tipos de municipios concentran en promedio el 59% del total de sucursales que pertenecen a este tipo de institución, además es importante mencionar que tuvieron una tasa de crecimiento de 44% y 33% en 2011, que fue el mayor observado en el periodo.

Las sucursales que pertenecen a las Sofipo se concentran más en municipios de tipo Urbano y Semi-metrópoli pero en una proporción menor que las de la banca comercial. Los municipios Urbanos tienen en promedio durante el periodo 484 sucursales mientras que el segundo contaba con 364 sucursales.

Los otros dos canales de acceso también han mostrado un comportamiento creciente a lo largo del periodo de análisis. Los ATM pasaron de un nivel de 36,326 en 2010 a 49,584 al final del periodo con una tasa de crecimiento promedio anual de 4.6%. Las TPV suman

682,698 para el año 2017, mostrando para el año 2014 su mayor crecimiento con una tasa de 16.6% y una tasa anual promedio de 9.3%.

En conjunto los tres canales conforman la infraestructura financiera en nuestro país, sin embargo es notable que los servicios financieros no se encuentran al alcance de toda la población. Bajo este contexto las autoridades buscaron estrategias que le dieran un giro a la situación e incluyeran financieramente un porcentaje mayor de la población y principalmente incluir a personas que habitan en localidades rurales ampliando sus oportunidades de acceso a los servicios financieros. Por ello se crea la figura de los corresponsales bancarios con base en el éxito que tiene esta figura en otros países de América, como Brasil, donde se incrementaron notablemente a partir de su implementación los puntos de acceso a los servicios financieros para la población que no tenía acceso.

### **3. Los corresponsales bancarios**

Con el propósito de acercar los servicios financieros a más personas, en 2008 a través del Diario Oficial de la Federación, se publicaron nuevas disposiciones que posibilitaron a las instituciones financieras operar a través de terceros y un año más tarde, en 2009 se autorizó el primer corresponsal bancario que tenía como objetivo:

- Facilitar el acceso al sistema financiero de población que vive en localidades alejadas de las ciudades;
- Incrementar los puntos de acceso a los productos y servicios financieros en todo el territorio nacional;
- Ampliar a un costo menor y con rapidez la infraestructura bancaria del país y;
- Que las personas puedan realizar transacciones financieras cotidianas de manera más fácil y accesible.

En este sentido, la figura del corresponsal bancario se crea como una herramienta que permita aumentar la infraestructura financiera y extenderla a lo largo del territorio nacional



para ofrecer la posibilidad de realizar operaciones financieras principalmente a las personas que han estado excluidas del sistema financiero formal.

Los corresponsales bancarios se definen como un tercero que establece relaciones o vínculos de negocio con una institución de crédito con objeto de ofrecer, a nombre y por cuenta de ésta, servicios financieros a sus clientes.<sup>6</sup> Un corresponsal funciona como un intermediario que conecta a las personas y las instituciones financieras. Pueden operar como un corresponsal las personas tanto físicas como morales que desarrollen una actividad empresarial, y que además cuenten con un establecimiento permanente y la infraestructura adecuada para poder realizar operaciones.

Bajo este concepto se puede encontrar como un corresponsal a comercios independientes o comercios que están asociados a algún grupo empresarial, es decir, las cadenas comerciales. Cualquiera que sea el caso, los comercios que operan bajo la figura de un corresponsal puede realizar la mayoría de operaciones que pueden realizarse en una sucursal bancaria. Las operaciones que están autorizados a realizar son: pagos de servicios, de créditos y de cheques; depósitos; medios de pago; retiro de efectivo; consulta de saldos y transferencia de fondos. Sin embargo algunas de estas operaciones tienen límites para los clientes en cuanto a los montos que pueden depositar o retirar en estos establecimientos que operan como corresponsales. Por ejemplo, los depósitos no deben exceder 4,000 UDIS<sup>7</sup> diarios, mientras que los retiros de efectivo no deben ser mayores a 1,500 UDIS diarios, lo que equivale a aproximadamente \$8,000 y \$20,000<sup>8</sup> pesos respectivamente.

---

<sup>6</sup> Comisión Nacional Bancaria y de Valores, CNBV. “Modelos de negocio para la Inclusión financiera 1”. Corresponsales bancarios: El papel de los comercios independientes y las redes de distribución de productos. ([www.cnbv.gob.mx](http://www.cnbv.gob.mx))

<sup>7</sup> Banco de México, Banxico. Unidades de valor que se basan en el incremento de los precios y son usadas para solventar las obligaciones de créditos hipotecarios o cualquier acto mercantil. Se crearon en 1995 con el fin de proteger a los bancos y se enfocaron principalmente en los créditos hipotecarios.

<sup>8</sup> Se calcula con el valor de UDIS del día 27 de mayo de 2016 que es de 5.42 pesos.

Para realizar estas operaciones se requiere de sistemas tecnológicos que permiten la identificación del operador y la autenticación del cliente, así como la emisión de los comprobantes por las operaciones que se realizan.

Los establecimientos más utilizados como corresponsales son las tiendas de conveniencia, farmacias, tiendas departamentales, Telecomm y estaciones de servicio de Pemex, entre muchos otros.

Los corresponsales bancarios pueden ser administrados: un administrador de corresponsales es una entidad que integra, administra y opera redes de corresponsales para ponerlas a disposición de los intermediarios financieros o entidades financieras en general<sup>9</sup>. Son administrados de forma directa o indirecta, la primera es una relación directa entre la institución y el corresponsal, mientras que la segunda es una relación a través de un administrador. Estos administradores representan ventajas y desventajas para ambos tipos de administración, sin embargo, un administrador facilita el crecimiento de una red de corresponsales y disminuye los costos operativos y tecnológicos además de que tiene la capacidad para desarrollar la red a menor costo.

### **3.1 Experiencia de corresponsales en países de América Latina**

Dentro de las estrategias que diferentes países de América Latina han implementado para aumentar la inclusión financiera, se destaca el desarrollo de los corresponsales bancarios para ampliar los canales de acceso a los servicios financieros.

En esta investigación se analiza brevemente el desarrollo de los corresponsales en Brasil, Colombia y Perú.

---

<sup>9</sup> Comisión Nacional Bancaria y de Valores, CNBV. “Modelos de negocio para la Inclusión financiera 1”. Corresponsales bancarios: El papel de los comercios independientes y las redes de distribución de productos. (www.cnbv.gob.mx)

### **3.1.1Brasil**

Brasil fue el primer país de América Latina que adoptó una regulación para prestar servicios financieros a través de corresponsales y su experiencia ha sido un ejemplo de éxito en su implementación. En 1973 el Banco Central de Brasil (BCB) autorizó a la banca comercial contratar con terceros los servicios de envío y recibo de pagos, además del cobro de cheques, no obstante los bancos tenían prohibido usar corresponsales en municipios donde ya existieran sucursales bancarias con el objetivo de ampliar el acceso en los municipios desatendidos.

El Banco Central permitió en 1999 proveer más servicios e incrementar el número de instituciones que podían utilizarlos y estos empezaron a crecer de una manera significativa.

Los servicios que el banco puede ofrecer a través de corresponsales son: recepción y emisión de solicitudes de aperturas de cuentas de depósito a la vista y a plazo; servicio de pagos entre cuentas de depósitos a la vista o a plazo, y pagos a fondos de inversión, ejecución de órdenes de pago; recepción de solicitudes de crédito; análisis de crédito y de la base de clientes; servicios de cobranza; etc.

Además logró a través de ellos la eficiencia del pago de diversos programas gubernamentales de ayuda social y uno de los principales bancos del país se asoció con kioscos de lotería lo cual permitió construir una gran red de corresponsales bancarios en todo el país.

En 2002 eliminó la prohibición de establecer corresponsales bancarios en municipios que ya contaran con sucursales bancarios para poder así ampliar la cobertura financiera en todo el país y con ello logró contar con 64,000 mil corresponsales . En 2003, como parte de la política de inclusión financiera del gobierno, se autorizaron a otras instituciones financieras (Cooperativas de crédito y Sociedades de microcrédito) contratar como corresponsal a cualquier otra entidad para proporcionar servicios financieros en cualquier localidad, lo que

llevo a bancarizar a millones de personas y que en 2003 todos los municipios del país (5,567) contaran con al menos un corresponsal, lo que permitió a personas en zonas alejadas de la ciudad realizar transacciones a través de los corresponsales.

Algunos autores mencionan que el éxito se debe a que el país cuenta con aproximadamente 1,400 municipios con menos de 50,000 habitantes, existe una amplia dispersión geográfica, y que le 55% de las sucursales bancarias tradicionales se concentran de la región más rica del país. El esquema de los corresponsales no bancarios funciona porque permite cubrir a la población que tiene un nivel de transacciones muy bajo gracias a que un corresponsal puede ser un supermercado, una farmacia, un puesto de lotería o cualquier negocio.

En el país los bancos más representativos que prestan servicios a través de corresponsales no bancarios son: Caixa económica Federal, Banco Postal (Bradesco), Lemon Bank y Banco Popular (Banco de Brasil).

Para el año 2005 se registraron más de 40,000 corresponsales de los cuales el 77% pertenecían a estos cuatro bancos, lo que permitió acercar los servicios financieros formales a más de 10 millones de habitantes mediante cuentas de ahorro cubriendo el 100% de sus municipios. A 2014 cada municipio contaba con más de un corresponsal bancario.

### **3.1.2 Colombia**

En el caso de Colombia en el año 2006 se tenía presencia bancaria en 798 municipios que representaban el 72.4% de los 1,102 que existían en todo el país, por lo que el gobierno y la banca preocupados por aumentar el acceso a los servicios financieros y acercarse a un número mayor de personas crearon a los corresponsales no bancarios.

Las autoridades en 2006 autorizaron por primera vez a la banca ofrecer servicios financieros a través de corresponsales no bancarios, como son: recaudo y transferencia de

fondos; envío o recepción de giros en moneda legal y dentro del territorio nacional; depósitos y retiros en efectivo de cuentas corrientes, cunetas de ahorro y transferencias entre cuentas; consulta de saldos y desembolsos y pagos en efectivo.

Los corresponsales en el país acercan los productos y servicios financieros a la población e incrementan de esta forma la cobertura bancaria en zonas que carecen de infraestructura adecuada para instalar sucursales tradicionales. Con los corresponsales redujeron algunas restricciones que exigían a las personas contar con un nivel de ingreso alto y algo muy importante, implementaron un programa de capacitación financiera que ayudara a las personas a contar con mayor información que les permitiera manejar de manera adecuada sus finanzas.

Un año después de su autorización, en 2007, Colombia tenía registrados 3,436 corresponsales no bancarios, de los cuales la mayoría pertenecía a un solo banco (Citibank). Con los corresponsales las operaciones financieras mostraron un incremento significativo, las operaciones de depósitos a noviembre del 2007 representaban el 42.8% del total de las operaciones y eran los que se realizaban con mayor frecuencia.

Sin embargo el gobierno Colombiano buscando cumplir la meta de lograr que todas las localidades del país contaran con presencia financiera, creía necesario hacer más que solo la autorización de la figura de los corresponsales no bancarios ya que la mayoría de ellos se habían creado en las ciudades y a un año de su implementación aun había 309 localidades sin presencia financiera por parte de alguna entidad.

### **3.1.3 Perú**

Otro caso es el de Perú, quien autorizó para el año 2005 que las entidades financieras pudieran establecer contratos con establecimientos comerciales para ofrecer servicios y productos financieros a través de un corresponsal y aunque no ha tenido un crecimiento

comparado como el de Brasil o Colombia, ha sido clave para aumentar la cobertura financiera en el país.

Perú optó por herramientas financieras de bajo costo con el objetivo de acercar los servicios en todo el país pero sobre todo en localidades alejadas ofreciéndoles a las personas fácil acceso a los servicios financieros además de rápidos y seguros. Los servicios que tiene permitido realizar son: cobro de montos adeudados por utilizar líneas de crédito, retiro de efectivo, transferencia de fondos, depósitos en efectivo y pagos de servicios en general. En 2005 contaba con 11 corresponsales en todo el país pero se esperaba un crecimiento considerable para 2006 y los años posteriores. Para 2010 ya contaba con 6,028 corresponsales operando.

En la siguiente tabla se puede observar el año de regulación de estos tres países y el año en que efectivamente empezaron operaciones los corresponsales bancarios, así como el número de ellos que existe hasta el año 2010.

**Tabla 2. Año de implementación y número de corresponsales bancarios en otros países.**

País	Año de la regulación	Año de lanzamiento efectivo	Número de agentes operando a 2010
<b>Brasil</b>	2000	2000	151,958
<b>Colombia</b>	2006	2007	9,843
<b>Perú</b>	2005	2008	6,028

Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV, 2010.

Claramente que con 10 y 5 años de experiencia, en 2010 Brasil y Colombia tienen un mayor número de corresponsales operando. Estos dos países son claros ejemplos donde esta figura muestra resultados favorables, gracias al diseño de una regulación que facilita la oferta de productos y servicios a través de estos nuevos canales de acceso. En Brasil el 38% de sus municipios tienen como única presencia bancaria a los corresponsales, mientras que en Colombia son el 25% y en Perú el 9% en el año 2010.

De acuerdo al reporte<sup>10</sup> de la CNBV existe una correlación positiva entre el número de años de experiencia en la implementación de los corresponsales bancarios y el número de agentes establecidos en el país. El caso de Brasil es un ejemplo claro de lo anterior, después de 10 años de haber comenzado a operar con corresponsales bancarios ha mostrado un extraordinario crecimiento llegando a 151,958 corresponsales que significan en la misma proporción nuevos canales de acceso a través de los cuales brindan servicios financieros a una mayor población, sin embargo, queda sin definir si el éxito que tienen depende de las condiciones y desarrollo económico de cada país. No obstante, los corresponsales se autorizaron en un principio solo para recibir pagos, alrededor de 1973 a través de terceros, pero cerca del año 2000 fue cuando se hicieron modificaciones al marco regulatorio, modificaciones que permitieron ampliar los servicios para dejar de solo recibir pagos permitiendo realizar otro tipo de operaciones bancarias.

### **3.2 El Impacto esperado de los corresponsales bancarios en México**

Con la implementación de un nuevo canal de acceso con los corresponsales bancarios, las autoridades esperaban que la población con acceso a los servicios financieros crezca. La CNBV proyectó un posible impacto considerando información de las instituciones y empresas que pudieran estar interesadas en establecer un nuevo modelo de negocio y las clasificó en cinco categorías:

- Tiendas de autoservicio y de conveniencia (supermercados, tiendas pequeñas y farmacias)
- Telecom y Diconsa (red del Estado)
- Gasolineras

---

<sup>10</sup> Comisión Nacional Bancaria y de Valores, CNBV. “Modelos de negocio para la Inclusión financiera 3”. Corresponsales bancarios en América Latina: Análisis comparativo de la experiencia con corresponsales en Brasil, Colombia, México y Perú. ([www.cnbv.gob.mx](http://www.cnbv.gob.mx))

Con el inicio de operaciones de los corresponsales bancarios la proyección consideraba que si en 2010 aproximadamente el 42% de los municipios a nivel nacional contaba con presencia de sucursales este porcentaje aumentara al menos al 80%. Además que los puntos de acceso considerando los diferentes tipos de instituciones financieras, incrementaran de 13,580 a 40,000<sup>11</sup> con la participación de los corresponsales bancarios. Esperando que Telecom y Diconsa, redes del Estado con mayor presencia en los municipios a nivel nacional tengan un mayor impacto.

#### **4. Marco metodológico**

La investigación tiene el propósito de describir el impacto que han tenido los corresponsales bancarios en México tomando en cuenta que otros países de América Latina, a través de esta figura ha logrado un importante aumento de la presencia bancaria en lugares que de otra manera no la tendrían, logrando así una solución a los problemas de acceso a los servicios financieros que enfrenta la población.

La investigación está centrada en analizar los puntos de acceso que tiene la población, principalmente de las personas que habitan en localidades rurales, a partir de la incorporación de los corresponsales bancarios y considerándolos un complemento de las sucursales bancarias.

Para conocer el alcance que han logrado y si se está alcanzado el objetivo por el que se crean los corresponsales, se analizan los puntos de contacto a través de indicadores demográficos que ayudan a identificar la penetración del sistema financiero en el país.

Estos indicadores son clasificados en indicadores de acceso y uso de servicios financieros y son utilizados por la CNBV.

---

<sup>11</sup> *Ibíd*em



Los indicadores de acceso corresponden a:

- I. Puntos de acceso, a través del cual se mide el número de puntos de acceso por cada 10,000 adultos;
- II. Cobertura de infraestructura por unidad administrativa, el cual mide el porcentaje de municipios que cuentan con al menos un punto de acceso y;
- III. Cobertura de infraestructura a nivel demográfico, que mide el porcentaje de población adulta que habita en un municipio con al menos un punto de acceso.
- IV. Los indicadores de uso corresponden a:
  - V. Personas con productos de depósito, considerando a la población adulta que tiene al menos un producto de depósito y ahorro y;
  - VI. Personas con financiamiento, midiendo el porcentaje de la población adulta que cuenta con al menos un producto de crédito formal

En conjunto las dos categorías de indicadores permiten analizar si existe realmente inclusión financiera para cada localidad a lo largo del territorio nacional. Sin embargo, en este caso, la investigación está centrada en el análisis de la infraestructura que ofrece servicios y productos financieros en los diferentes niveles de población, es decir los *puntos de acceso* que tienen las personas para poder cubrir sus necesidades financieras.

Se realiza el análisis a nivel nacional, estatal y municipal por tipo de institución financiera y por tipo de municipio para el periodo 2010-2017.

#### **4.1 Hipótesis**

La incorporación de los corresponsales bancarios como un canal más de acceso a los servicios financieros debido a su naturaleza y características, permite incluir a la población que vive en localidades rurales al sistema financiero. A medida que aumentan los puntos de acceso aumenta con ello la oportunidad de que un mayor número de personas tenga la posibilidad de cubrir sus necesidades financieras de una manera formal.

Adicionalmente este nuevo canal de acceso beneficia también a la población que habita en localidades urbanas, donde la oferta de servicios financieros no es suficiente para el número de personas que demanda estos servicios, descongestionando las sucursales bancarias y agilizando los procesos.

#### **4.2 Fuente de datos**

Para el desarrollo de esta investigación se consultan los reportes emitidos por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores sobre los Modelos de negocio para la Inclusión Financiera. Además se utilizan los datos de indicadores demográficos a nivel nacional, estatal y municipal que publica la CNBV para el periodo 2010-2017<sup>12</sup> de sucursales y corresponsales.

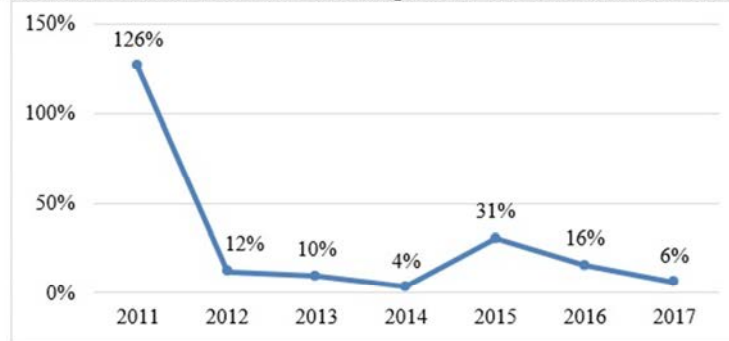
#### **5. Corresponsales bancarios en México 2010-2017**

Los corresponsales bancarios tuvieron un proceso de crecimiento sostenido durante todo el periodo, su crecimiento más importante fue de 2010 a 2011 donde pasaron de 9,303 a 21,071 corresponsales autorizados a nivel nacional, mostrando una tasa de crecimiento de 126%. Para los años siguientes mostro tasas de crecimiento entre el 4% y 31%, alcanzando 43,020 corresponsales bancarios autorizados a nivel nacional en el año 2017, con una tasa de crecimiento promedio anual de 29%.

---

<sup>12</sup> Información al cierre del mes de septiembre para del año 2017.

**Gráfica 4. Tasa de crecimiento de los corresponsales bancarios en México 2010-2017**



Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV

Los principales bancos que cuentan con corresponsales bancarios autorizados por la CNBV a 2017 son: ABC Capital, Afirme, American Express, Azteca, Banamex, BanBajío, BBVA, Bancomer, BanCoppel, Bankaool, Banorte, Bansefi, Bansí, Compartamos, Famsa, Forjadores, HSBC, Inbursa, Invex, Santander y Scotiabank. Cabe mencionar que estos bancos se han ido incorporando a lo largo del periodo y han aumentado su número de módulos con el paso del tiempo.

La red de comercios que operaban bajo la figura de un corresponsal bancario era enorme, aproximadamente 50 tipos de negocios estaban autorizados en el primer semestre de 2016 y entre los que figuran: Cadena comercial Oxxo, Red Yastas, Guga21 Tecnología, Nueva Wal-Mart de México, 7 Eleven México, Telecomunicaciones de México, Farmacias Guadalajara, Comercializadora Farmacéutica de Chiapas, Coppel, Tiendas Extra, Farmacias Benavides, entre otros.

En la tabla 3 se observa que la Cadena comercial Oxxo es la red de corresponsales más grande del país, cuenta con 15,041 módulos a nivel nacional, lo que representa casi el 40% del total de módulos, seguido de Red Yastás con 3,270 módulos y Guga21 Tecnología con 3,270 módulos.

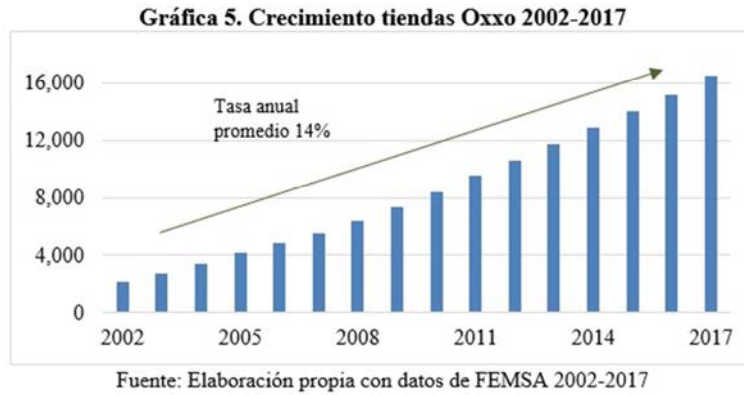
**Tabla 3. Comercios autorizados a operar como corresponsal bancario**

Corresponsal (Autorizado)	Módulos	% de módulos
Cadena Comercial Oxxo	15,041	39%
Otros <sup>13</sup>	4,733	12%
Red Yastás	3,270	9%
Guga21 Tecnología	2,543	7%
Nueva Wal-Mart de México	2,331	6%
7 Eleven México	2,012	5%
Telecomunicaciones de México	1,787	5%
Farmacias Guadalajara	1,600	4%
Comercializadora Farmacéutica de Chiapas	1,359	4%
Coppel	1,306	3%
Tiendas Extra	1,232	3%
Farmacias Benavides	1,071	3%

Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV, 2016

Es evidente la diferencia que existe entre Oxxo y los otros comercios, tiendas Oxxo son parte del gigantesco corporativo FEMSA y su gran participación como corresponsal esta correlacionado con el crecimiento de sus tiendas. En el año 2002 cuando comenzaron operaciones contaban con 2,216 tiendas que para 2010 se convirtieron en 8,426 y para cerrar el 2017 reportaron 16,526 tiendas teniendo en promedio un crecimiento de 14% anual.

<sup>13</sup> Incluye 35 comercios: Tiendas Soriana, Promoción y Operación, Radiomóvil Dipsa, Super Willys, Banamex Aquí, Diconsa, Tiendas Chedraui, Tiendas Comercial Mexicana, Casa Ley, Víveres y Servicios del Golfo, Sanborns Hermanos, Farmacias ABC de México, Suburbia, Sears Operadora México, Grupo Comercial Control, Productos de Consumo Z, Farmacias Esquivar, Operadora Futurama, Crédito Firme, Servicios Caseteros SAPI, Net Pay, Operadora Merco, Vector Casa de Bolsa, Red Efectiva, Agrocombustibles de Hidalgo, Energéticos de Córdoba, Energéticos de Tecomaxtlahuacán, Energéticos Santa María del Monte, Gasolinería Chapulco, Gómez Roman Raúl Roman, Grupo Empresarial 3 Mixtecas, Servicio Domart, Impulsora Círculo CCK, Radio Shack de México, Blackhawk Network México.



Su incorporación como corresponsal bancario, permitió un crecimiento importante en el número de módulos que operaban debido a sus miles de tiendas que ya estaban establecidas en el país a nivel nacional. La cadena se destaca por ofrecer servicios a diez bancos, lo que representa una ventaja competitiva sobre otros establecimientos comerciales.

Entre las operaciones más comunes que se realizan a través de este y otros corresponsales se concentran el pago de créditos; el pago de servicios; la recepción de depósitos y el retiro de efectivo.



La recepción de depósitos es la operación más realizada, los bancos que reportaron el mayor número de depósitos fueron Citibanamex, BBVA Bancomer y Santander.

La segunda operación más realizada a través de corresponsales bancarios es el pago de créditos para la que BBVA Bancomer reporto el mayor número de este tipo de operaciones, seguido de Compartamos y Citibanamex.

El retiro de efectivo es la tercera operación más realizada, sin embargo es un servicio que solamente se permite a algunos corresponsales y el principal es Telecom (la empresa de telégrafos paraestatal mexicana) que cuenta con acuerdos de corresponsalía con Afirme, Banamex, BBVA Bancomer, Banorte, HSBC, Inbursa, Santander, entre otros.

Telecom cuenta con la red más grande que tiene presencia en localidades rurales, brinda servicios de retiro de efectivo y no solo proporciona servicios de telegrafía. Su infraestructura también se utiliza para llevar los programas de transferencias monetarias condicionadas y prestar otros servicios de telecomunicaciones.

Mientras que Wal-mart, 7Eleven, Coppel y Farmacias Guadalajara generalmente se ubican en localidades donde se concentra un mayor número de habitantes, como municipios Urbanos y Metrópoli. Algunos establecimientos prefieren ubicarse en localidades urbanas, mientras que otros prefieren localidades rurales dependiendo de sus planes de expansión de los bancos.

Respecto del número de corresponsales por estado, los estados con el mayor número de corresponsales durante todo el periodo fueron la Ciudad de México, el Estado de México y Nuevo León con un promedio para 2010-2017 de 8%, 9% y 10% del total de corresponsales respectivamente. Además, tiene tasas de crecimiento anual promedio de 25%, 20% y 23%.

En contraste entre los estados con el menor número de corresponsales destacan Tlaxcala y Campeche con el 0.7% y 1% del total de corresponsales y con tasas de crecimiento anual promedio de 31% y 42%.

En el caso de las localidades, los municipios con más de 50,000 habitantes concentran para 2017 38,101 corresponsales, es decir el 89% del total de corresponsales para ese año.

Mientras que las localidades con menos de 50,000 habitantes apenas concentran 4,919, es decir el 11% del total de corresponsales bancarios.

En el periodo, los municipios Urbanos, Semi-metrópolis y Metrópoli son lo que concentran del total de corresponsales en promedio el 27%, 43% y 17% respectivamente, mientras que los municipios con menos de 50,000 habitantes, es decir, los municipios Rurales, en Transición y Semi-urbano concentran el 1%, 2% y 9% del total de corresponsales.

Para observar de una mejor manera el impacto de los corresponsales a continuación se realiza un análisis de los indicadores de acceso principalmente de las sucursales y los corresponsales bancarios.

## 6. Indicadores de acceso a los servicios financieros

Los indicadores de acceso incluyen a las instituciones que ofrecen servicios y productos financieros de la Banca Comercial, la Banca de Desarrollo, las Socap y a las Sofipo por lo que tendrán una relación directa con el crecimiento que observamos de los canales de distribución de servicios financieros en el apartado anterior.

**Tabla 4. Indicadores de acceso por cada 10,000 adultos a nivel nacional 2010-2017**

Año	Sucursales	ATM	TPV
<b>2010</b>	1.82	4.66	61.91
<b>2011</b>	1.83	4.61	65.41
<b>2012</b>	1.93	4.89	66.81
<b>2013</b>	1.97	4.89	73.95
<b>2014</b>	1.94	5.07	84.82
<b>2015</b>	1.86	5.33	97.21
<b>2016</b>	1.89	5.51	101.16
<b>2017</b>	1.88	5.50	98.71

Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV.

La tendencia de crecimiento de sucursales bancarias que se mostró anteriormente se observa también cuando se mide con el indicador de sucursales por cada 10,000 adultos. En

el periodo se pasó de un indicador de 1.82 en 2010 a 1.97 por cada 10,000 adultos en 2013, el crecimiento más importante en la red de sucursales, sin embargo el indicador para los años posteriores mostro decrementos significativos hasta llegar a 1.88 sucursales por cada 10,000 adultos para 2017. En comparación con otros países México se encuentra por arriba de países como Perú, Tailandia y Holanda, pero por debajo de países de América Latina como Guatemala con 3.4 sucursales por cada 10,000 adultos; Panamá con un indicador de 2.4; Brasil y Chile con un indicador de 2.1 y 1.6 respectivamente; y muy por debajo del indicador de Ecuador de 7.6 sucursales por cada 10,000 adultos.

Tomando en cuenta que la población está en constante crecimiento, se observa que el crecimiento de las sucursales no ha sido tan grande o suficiente para alcanzar un indicador más alto, lo que limita el acceso a los servicios financieros para un mayor número de personas.

En el caso de los ATM y las TPV mostraron una tendencia creciente al cierre de 2016 y un decremento de 0.2% y 2.4% para 2017 respectivamente.

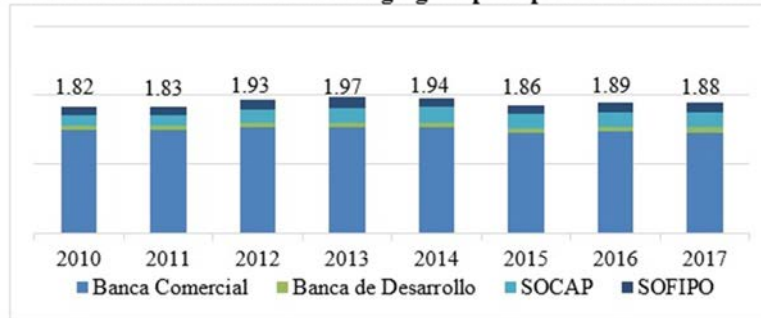
## **6.1 Sucursales**

Al realizar un análisis de estos indicadores de manera desagregada por tipo de institución, se observa que la banca comercial tiene una mayor participación en el total del indicador de acceso durante todo el periodo, representa aproximadamente el 80% del total del indicador todos los años, mientras que la banca de desarrollo representa en promedio el 4%, las Socap el 10% y las Sofipo el 7%.

En 2017 las Socap tuvieron un crecimiento importante, representando el 12% del indicador de sucursales, mientras que el indicador de la banca comercial disminuyo a 78%.



**Gráfica 7. Indicador de sucursales desagregado por tipo de institución 2010-2017**

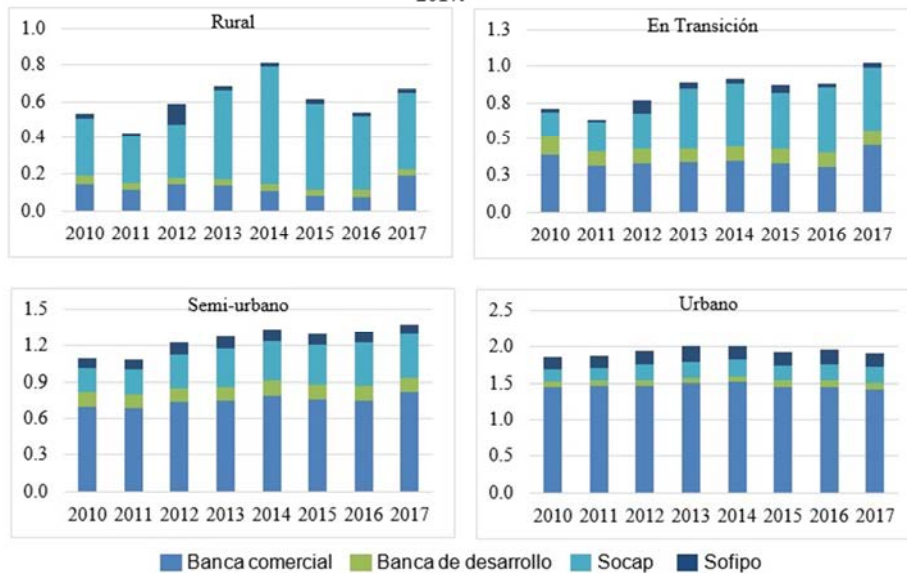


Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV.

Respecto del indicador de sucursales a nivel estatal, Colima en primer lugar, seguido de la Ciudad de México y Nuevo León son los estados con un mayor número de sucursales por cada 10,000 adultos con un indicador de 2.9, 2.8 y 2.7 respectivamente. Colima es de los estados con el menor número de sucursales, sin embargo también es de los estados con menor población por lo que su indicador es de los más altos. Los estados más rezagados, fueron Chiapas, le siguen Tlaxcala y el estado de México con indicadores promedio de 1.2, 1.2 y 1.3 respectivamente.

A nivel municipal, en las comunidades rurales el indicador de sucursales más alto corresponde a las Socaps, seguido de la banca comercial. El indicador para 2017 fue de 0.42 y 0.19 sucursales por cada 10,000 adultos respectivamente. En los municipios en transición existe la misma tendencia, las instituciones con un mayor indicador son las Socaps y la banca comercial, con indicadores de 0.43 y 0.46 sucursales por cada 10,000 adultos. Para los municipios Semi-urbanos el indicador de la banca comercial fue de 0.82 mientras que el de las Socaps de 0.36, para los municipios urbano, Semi-metropoli y metrópoli la banca comercial es la institución con el indicador más alto en comparación con las otras instituciones, en 2017 fue de 1.41, 1.89 y 1.79 respectivamente.

**Gráfica 8: Indicador de acceso desagradado por tipo de institución y tipo de localidad 2010-2017.**



Fuente: Elaboración propia con datos de la CNVB.

Se observa que la banca comercial aumenta su participación en localidades con un mayor número de habitantes, mientras que las Socap y la banca de desarrollo están más concentradas en las localidades de tipo Semi-urbanas y en Transición, mientras que en el caso de las Sofipo, tienen una mayor participación en localidades urbanas.

## 6.2 Corresponsales

En el caso de los corresponsales, el indicador mostro un crecimiento sostenido a lo largo del periodo, de 2010 a 2017 paso de 1.19 a 4.77 corresponsales bancarios por cada 10,000 adultos, teniendo una tasa de crecimiento anual promedio de 26%.

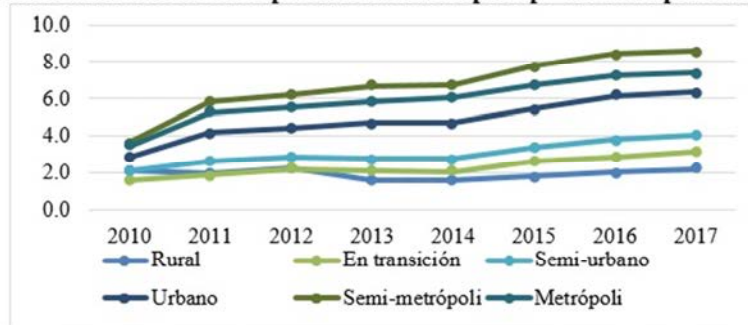
Respecto al indicador de corresponsales a nivel estatal, Nuevo León tiene el indicador más alto, con 9.0 corresponsales por cada 10,000 adultos, seguido de Sonora con 8.2 y de Colima con 8.0 para el año 2017. Por el contrario los estados más rezagados son Oaxaca, seguido de Michoacán y El Estado de México con un indicador de 2.7, 2.9 y 3.0

respectivamente. Es decir que, Nuevo León (con el indicador más alto) tiene aproximadamente 3 veces más oferta de corresponsales por adulto que Oaxaca.

Las localidades de tipo Semi-metrópolis tuvieron el indicador más alto durante todo el periodo, excepto en el año 2010 que los municipios rurales tenían un indicador de 1.6 contra el 1.4 de las localidades tipo Semi-metrópolis.

Mientras el indicador de sucursales tenía tasas de crecimiento promedio de 29% en localidades con más de 50,000 habitantes, el crecimiento promedio para localidades rurales fue de apenas 3%, para localidades en transición de 15% y de 17% para localidades Semi urbanas.

**Gráfica 9. Indicador de corresponsales bancarios por tipo de municipio 2010-2017.**



Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV.

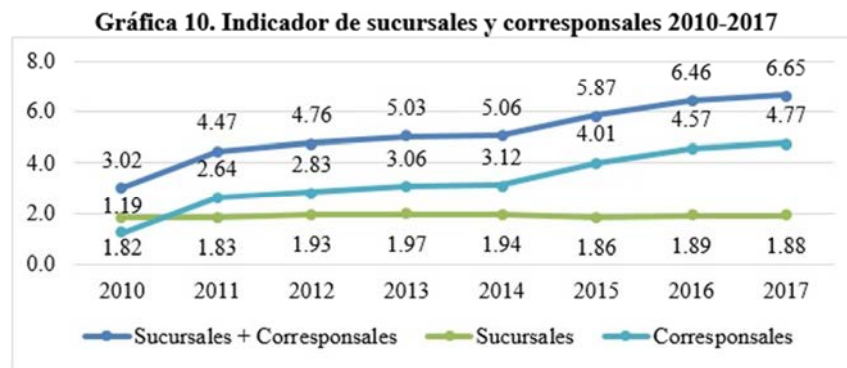
Los corresponsales bancarios han crecido de manera significativa en municipios con un mayor número de habitantes, mientras que las localidades rurales se han quedado rezagas.

### 6.3 Crecimiento en el número de puntos de acceso por la red de corresponsales.

A través de los corresponsales, los diferentes tipos de instituciones han logrado extender su cobertura a lo largo del territorio nacional, ampliando la red de sucursales y los puntos de acceso a nivel nacional.

En 2010 cuando comenzaron a operar los corresponsales bancarios se tenían indicadores de acceso de 1.2 y 1.8 por cada 10,000 adultos, para sucursales y corresponsales bancarios respectivamente. Ambos indicadores tuvieron un crecimiento sostenido durante el periodo, sin embargo el indicador de sucursales tuvo una tasa de crecimiento promedio anual de 0.5% contra el indicador de corresponsales con una tasa de crecimiento promedio anual de 26.5%.

En conjunto, se logró tener un mayor número de puntos de acceso por cada 10,000 adultos, pasando de 3 a 6.7 de 2010 a 2017.



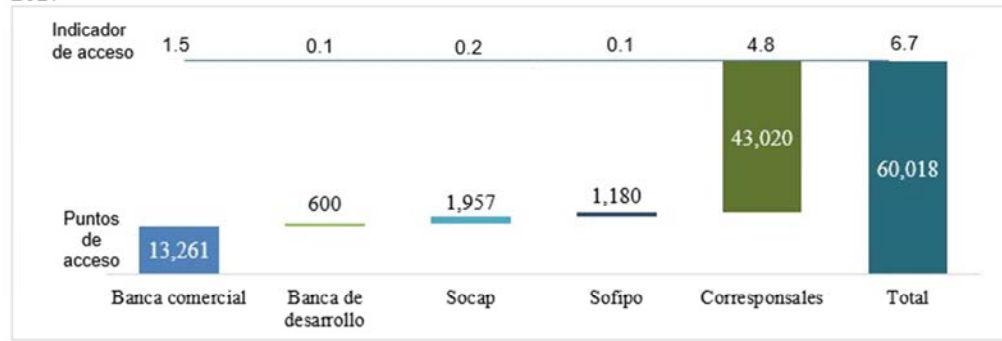
Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV.

En 2017 se tiene una red de 16,998 sucursales, la cual con la incorporación de los corresponsales llega a 60,018 puntos de acceso a nivel nacional.

La banca comercial representa el 22% del total de puntos de acceso; la banca de desarrollo el 1%, las Socap el 3% y las Sofipo el 2%, que en conjunto conforman el 28% de los puntos de acceso a nivel nacional para el año 2017 mientras los corresponsales representan el 72%. Es decir que existe un incremento significativo en los puntos de acceso con la implementación de los corresponsales bancarios. En conjunto, las sucursales de todas las instituciones conforman un indicador de acceso de 1.9 sucursales por cada 10,000 adultos

en 2017; este indicador incrementa a 6.7 puntos de acceso por cada 10,000 adultos al considerar la red de corresponsales como puede observarse en la gráfica 11.

**Gráfica 11. Puntos de acceso por la red de sucursales y corresponsales por tipo de institución 2017**

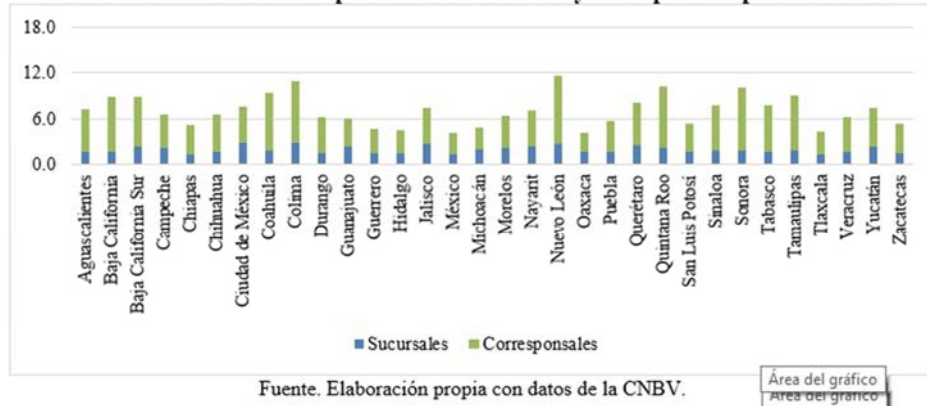


Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV.

En el caso de los Estados, la red de corresponsales también aumenta de manera significativa, sobre todo en los estados que han quedado rezagados si se consideran los indicadores por separado. En el caso del Estado de México, el estado con los indicadores más bajos en 2017 y durante casi todo el periodo (indicador de 1.2 sucursales y de 3.2 corresponsales bancarios por cada 10,000 adultos), alcanza un indicador de 4.5 puntos de acceso por cada 10,000 adultos con la red de corresponsales. Sin embargo sigue siendo de los estados más rezagados junto con Oaxaca y Tlaxcala con indicadores de 4.3 y 4.5 respectivamente.

Los estados de Colima, Ciudad de México y Nuevo León con los indicadores de sucursales más altos incrementan de 2.9, 2.8 y 2.7 a 10.9, 7.6 y 11.7 puntos de acceso por cada 10,000 adultos para 2017 como puede observarse en la gráfica 12.

**Gráfica 12. Puntos de acceso por la red de sucursales y corresponsales por estado 2017**

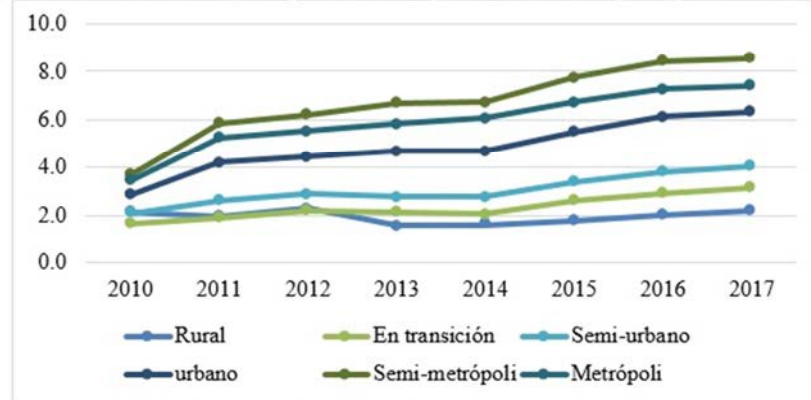


Al respecto, para las localidades Rurales este indicador de puntos de acceso ha tenido una tasa de crecimiento promedio anual de 2% (con un decremento significativo de 31% de 2012 a 2013 pasando de un indicador de 2.29 a uno de 1.58) y un indicador promedio de 1.9 puntos de acceso por cada 10,000 habitantes.

En cuanto a las comunidades en transición, éstas mostraron una tasa de crecimiento promedio anual de 10% y un indicador promedio de 2.3 puntos de acceso por cada 10,000 adultos. Su crecimiento más importante se dio en 2015 cuando el indicador paso de 2.0 a 2.6 puntos de acceso por cada 10,000 adultos.

Las localidades Semi-urbanas tienen un comportamiento similar al de las comunidades en transición, tuvieron una tasa de crecimiento también de 10% y un indicador promedio anual de 3.0 puntos de acceso por cada 10,000 adultos.

**Gráfica 13. Indicador anual promedio de puntos de acceso por tipo de municipio.**



Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV.

Los municipios con más de 50,000 habitantes tuvieron tasas de crecimiento promedio anual 13%. Los municipios urbanos alcanzaron un indicador promedio anual de 4.9 puntos de acceso por cada 10,000 adultos; las localidades consideradas Semi-metrópolis 6.7 y las localidades consideradas Metrópolis un indicador promedio anual de 5.9 por cada 10,000 adultos.

El comportamiento sigue el mismo patrón, los puntos de acceso aumentan en los municipios con un mayor número de habitantes, mientras que las personas que viven en localidades consideradas como rurales no tienen la misma oferta de servicios financieros formales a pesar de la incorporación de los corresponsales bancarios como nuevo canal de acceso.

### **Conclusiones.**

La inclusión financiera conlleva muchos beneficios socioeconómicos, pero el más importante es que reduce la marginación y vulnerabilidad de las personas de menores ingresos. Una población con acceso a servicios financieros tiene más oportunidades de alcanzar un mejor nivel de vida, sin embargo para que esto suceda debe existir la infraestructura adecuada y al alcance de toda la población.

No obstante, la infraestructura financiera en nuestro país no está al alcance de toda la población, lo que limita el acceso y provoca la existencia de grupos y zonas de personas marginadas que frecuentemente se encuentran en condiciones de pobreza.

Con el fin de solucionar este problema y considerando el éxito que han tenido en otros países de América Latina (como Brasil, Colombia y Perú), las autoridades financieras modificaron el marco regulatorio del país para introducir la figura de los corresponsales bancarios. A través de ellas, las instituciones bancarias pueden usar la infraestructura instalada por terceros, principalmente la que pertenece a las cadenas y los establecimientos comerciales, con el objetivo de ampliar su oferta a localidades localizadas en diferentes regiones del país.

De 2010 a 2017 el número de corresponsales bancarios por cada 10,000 adultos se disparó (de 1.9 a 4.77), mientras que el número de sucursales bancarias prácticamente no tuvo variaciones durante el periodo, aunque mostro un crecimiento importante en 2013 debido a la incorporación de los bancos asociados a una tienda, cerrando con 1.88 sucursales por cada 10,000 adultos en 2017.

Al medir el número de corresponsales en conjunto con el número de sucursales por cada 10,000 adultos se puede observar un incremento significativo en el número de puntos de acceso que en 2010 era de 3.02 y para el 2017 se alcanzó 6.65 puntos de acceso por cada 10,000 adultos. Desde esta perspectiva se observa que los corresponsales bancarios han logrado ampliar el acceso a los servicios financieros a nivel nacional.

Sin embargo, en el análisis a nivel estatal y municipal se observa que las sucursales están concentradas principalmente en donde existe un mayor número de habitantes y donde la población es más densa. Lo anterior debido a que construir sucursales bancarias conlleva un gran costo fijo y deben localizarse donde pueda garantizarse una cantidad de operaciones diarias sufrientes para cubrir sus costos y obtener además ganancias. Por tal motivo, en las



comunidades donde no se cumple este criterio (es decir, comunidades rurales), el costo se transfiere a la población mediante el costo de transporte y de hacer filas enormes.

En el caso de los corresponsales bancarios resulta interesante mencionar que también tienen este comportamiento, si bien se extienden a todo tipo de localidades también están concentrados en donde habita un mayor número de personas. Además, aunque se esperaba un mayor efecto de los corresponsales bancarios en zonas rurales, el efecto es positivo ya que incluso donde las sucursales bancarias son accesibles, la presencia de corresponsales bancarios beneficia de manera significativa ya que las personas pueden realizar más operaciones fuera de las sucursales, Los corresponsales permiten descongestionar las sucursales bancarias y agilizar los procesos, ya que en conjunto, la mayoría de corresponsales bancarios aceptan pagos de préstamos y depósitos a cuentas bancarias (personales o de terceros) que son los dos tipos más comunes de operaciones realizadas a través de esta figura y por lo que no hay que hacer enormes filas en una sucursal.

Al analizar la participación de cada corresponsal bancario autorizado, es evidente que Oxxo concentra aproximadamente el 40% del total de corresponsales que existen a nivel nacional. Muestra la mayor participación ya que cuenta con la red más grande de tiendas y múltiples relaciones de corresponsalía con los principales bancos que operan en el país. Además, Telecom es una de los principales corresponsales bancarios que se ubica en localidades rurales, y en algunas es el único punto de acceso, además es el principal corresponsal a través del cual se realizan retiros de efectivo.

No obstante, la figura del corresponsal bancario surgió con la idea de llevar de una forma sencilla los servicios financieros a las personas que no tenían acceso a la infraestructura financiera, personas que habitan principalmente en localidades alejadas de las ciudades, (municipios rurales) y su crecimiento y presencia se ha desarrollado en una proporción mayor en localidades urbanas.

Aunque en esta breve investigación solo se analizó el canal de acceso a los servicios financieros, sería necesario conocer el uso que se hace de esta figura, sobre todo en un contexto donde ya existen otros canales de acceso como la banca móvil, la cual ha tenido un crecimiento importante en los últimos años.

### **Bibliografía**

- Asociación Bancaria y de Entidades Financieras (ASOBANCARIA), “Corresponsales bancarios: Servicios financieros al alcance de todos”, Colombia, 2013.
- Banco de Desarrollo de América Latina (CAF), “Banca corresponsal e inclusión financiera: marcos regulatorios en América Latina”, 2013.
- Banco de Desarrollo de América Latina (CAF), “Servicios Financieros para el Desarrollo: Promoviendo el acceso en América Latina”, 2011.
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID), “Oportunidades y barreras para el desarrollo de servicios a través de tecnologías móviles en América Latina y el Caribe”, 2009.
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID), “Inclusión Financiera en América Latina y el Caribe: coyuntura actual y desafíos para los próximos años”, 2015.
- Banco mundial, “Inclusión financiera: Panorama general”, México, 2016.
- Banco de México, (BANXICO), “Valores de UDIS”, México, 2016.
- Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (CEMLA), “La inclusión y la estabilidad financieras”, Documentos de investigación no. 15, México, 2013.
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), “Inclusión Financiera en México: Retos y oportunidades”, México, 2010.
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), “Modelos de Negocio para la Inclusión Financiera 1: Corresponsales bancarios, el papel de los comercios independientes y las redes de distribución de productos”, México, 2011.
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), “Modelos de Negocio para la Inclusión Financiera 2: Redes del Estado, un canal para incrementar la oferta de servicios financieros”, México, 2011.

Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), “Modelos de Negocio para la Inclusión Financiera 3: Corresponsales bancarios en América Latina, análisis comparativo de la experiencia con corresponsales en Brasil, Colombia, México y Perú”, México, 2011.

Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), “Reporte de Inclusión Financiera 1”, México, 2009.

Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), “Reporte de Inclusión Financiera 8”, México, 2015.

Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), “Libro blanco de Inclusión Financiera”, México, 2012

Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), “Comisionista autorizados”, México, 2014.

Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), “Portafolio de información: corresponsalías”, México, 2017.

Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios (CONDUSEF), “Corresponsales bancarios”, México, 2016.

Fomento Económico Mexicano (FEMSA), “Informe anual 2010”, México, 2010

Fomento Económico Mexicano (FEMSA), “Informe anual 2010”, México, 2012

Fomento Económico Mexicano (FEMSA), “Informe anual 2010”, México, 2014

Fomento Económico Mexicano (FEMSA), “Informe anual 2010”, México, 2016