

Situación Banca

México

Enero 2015

Análisis Económico

- El crédito al sector privado mostró comportamientos mixtos en 2014, mientras que la captación tradicional se desaceleró durante el 2014. La pérdida de impulso se asocia principalmente con la moderación de la actividad económica
- Los saldos de cartera y el número de TDCs en el último año y medio han registrado una desaceleración que da indicios de la contracción del ingreso disponible. Es necesario dar seguimiento al posible incremento del riesgo para mantener el sano desarrollo del mercado
- La transición a la formalidad es relevante pues facilita mejores condiciones de acceso a los servicios financieros. Las características sociodemográficas y el estatus laboral previo de cada persona son importantes en el tránsito a la formalidad y en la permanencia en ella
- La banca sin sucursales ha tenido un importante crecimiento, pero todavía está pendiente explotar su potencial como medio de inclusión financiera. Estos canales aún son menos utilizados que los canales tradicionales y se usan principalmente para el pago de servicios o para hacer transferencias

Índice

1. En Resumen.....	2
2. Coyuntura	
2.a Crédito de la Banca Comercial al Sector Privado: comportamientos mixtos durante 2014, con algunos signos de estabilización hacia el final del año.....	3
2.b Captación de la Banca Comercial: Pérdida de Dinamismo Liderada por la Captación a Plazo.....	11
3. Temas Especiales	
3.a Evolución en el Uso de las Tarjetas de Crédito Bancarias.....	18
3.b La Economía Informal en México: Determinantes de la Transición a la Formalidad y su Viabilidad.....	28
Recuadro 1: Movilidad Laboral.....	44
3.c Experiencia Internacional de la Banca sin Sucursales.....	49
4. Anexo Estadístico.....	65
5. Reformas al Marco Legal y Normativo Secundario Aplicable a la Banca Múltiple*.....	68
6. Temas Especiales Incluidos en Números Anteriores.....	71

Fecha de cierre: 5 de enero de 2015

* Responsable de la sección: Alfonso Gurza.

1. En resumen

Tanto el crédito como la captación del sistema bancario mexicano mostraron menores tasas de crecimiento en 2014 con respecto a lo que se había observado en años recientes. Esto se explica, a su vez, por el menor dinamismo de la economía del país. Esperamos que, a medida que la economía retome tasas de de crecimiento mayores, el crédito y captación bancarias vuelvan a mostrar el dinamismo que tenían hasta antes de la desaceleración de 2013.

El mercado de tarjetas de crédito también se ha visto afectado por el menor crecimiento económico. Tanto los saldos de cartera como el número de tarjetas se han contraído en los dos últimos años como resultado de la desaceleración económica y de la consecuente caída del ingreso disponible. Hay que recordar que el empleo y los niveles salariales son los principales determinantes del crédito al consumo del que las tarjetas de crédito representan el componente más grande.

En caso de que el menor dinamismo en la masa salarial continúe, sería recomendable que las instituciones de crédito fortalezcan sus criterios de originación de tarjetas de tal suerte que se evite un deterioro en su calidad crediticia, tal y como ocurrió en el año 2009. De igual manera, un objetivo de política debe ser continuar trabajando en expandir programas de educación financiera de manera que los usuarios puedan hacer un uso más eficiente de éstas.

En números anteriores de *Situación Banca México* hemos argumentado que el alto grado de informalidad que hay en México es el principal determinante de los bajos niveles de penetración financiera que se observan en el país. Esto se debe a que es muy complicado realizar un análisis crediticio a individuos o empresas informales que no cuentan con mecanismos confiables para demostrar su nivel de ingreso. Por otra parte, en números de Situación México hemos presentado análisis que apuntan a que la elevada informalidad es uno de los factores que explican la baja productividad de nuestra economía. En este número presentamos un análisis acerca de las características que hacen más factible que un individuo que labore en el sector informal de la economía transite a la formalidad. Encontramos que los trabajadores de mayor nivel educativo, más edad, que viven en localidades urbanas, y que tienen mayores ingresos son los más propensos a convertirse en formales. Por ello, políticas públicas que impulsen una mejoría en la cantidad y la calidad de la educación pueden resultar en disminuciones en el nivel de informalidad del país.

Finalmente, en este número de *Situación Banca México*, presentamos un análisis comparativo de distintos modelos de hacer banca sin sucursales. Encontramos que en los países que han impulsado estos modelos, se ha dado un crecimiento importante en el acceso y uso de canales alternativos (principalmente corresponsales y banca móvil). Sin embargo, hasta el momento estos canales no han sido instrumentos de bancarización ya que los utilizan, mayoritariamente, usuarios que ya contaban con acceso al sistema bancario y sobre todo para realizar pagos de créditos y servicios.

2. Coyuntura

2.a Crédito de la Banca Comercial al Sector Privado: comportamientos mixtos durante 2014, con algunos signos de estabilización hacia el final del año

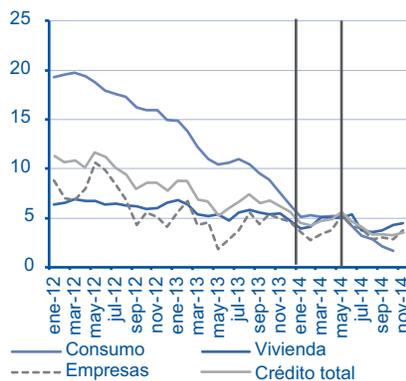
2.a.1 Evolución reciente del crédito total y sus componentes

Durante los primeros once meses de 2014 el crédito vigente otorgado por la banca comercial al sector privado mostró comportamientos mixtos. En los primeros cinco meses del año se observaron las primeras señales de recuperación y el crédito alcanzó su punto más alto de crecimiento en mayo de 2014, con una tasa anual real de 5.6%. Sin embargo, a partir del cierre del 2T-14 la incipiente mejora perdió impulso y la segunda mitad del año se caracterizó por mostrar una tendencia de desaceleración, aunque hacia finales del año el crédito parece estabilizarse, mostrando un ligero repunte, pues la tasa de crecimiento real anual pasó de 3.3% en octubre (nivel conservado por tres meses) a 3.6% en noviembre. Con ello, el crecimiento anual real promedio entre enero y noviembre de 2014 se ubicó en 4.2%, menor al 6.9% registrado en el mismo periodo de 2013, y menor a la dinámica observada en últimos años.

Los tres principales segmentos del crédito (consumo, vivienda y empresas) mostraron comportamientos similares, de tal manera que registraron la tasa más alta de crecimiento en la primera mitad del año y a partir de entonces se observó una desaceleración (Gráfica 2.a.1). El crédito al consumo mostró la mayor debilidad, ya que en el 1S-14 su tasa de crecimiento anual real promedio fue de 5.0%, mientras que de julio a noviembre solamente creció 2.2%. Con respecto al año anterior también se observa un menor crecimiento, pues en los primeros once meses del año registró una tasa promedio anual real de 3.7%, menos de la mitad del 10.9% observado en el mismo periodo de 2013. Por su parte, el crecimiento del crédito a empresas entre la primera mitad del año y los primeros 5 meses del segundo semestre de 2014 pasó de 3.9% a 3.3%, y el del crédito a la vivienda de 4.8% a 4.0%. Si bien estos dos componentes parecen mostrar un cambio de tendencia positivo en octubre y noviembre, su desempeño durante 2014 fue más débil que en años anteriores. En los primeros once meses del año el crédito a la vivienda registró una tasa promedio real anual de 4.4%, 0.8 puntos porcentuales (pp) menos que en 2013; y el crédito a empresas creció 3.6%, 0.6 pp menos que el año previo.

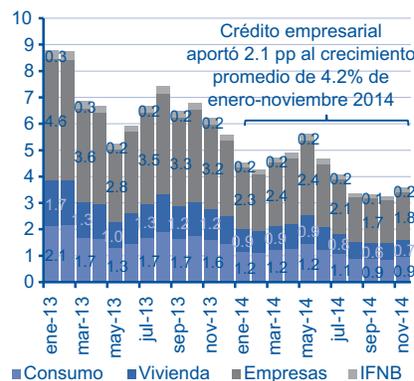
Gráfica 2.a.1

Crédito vigente de la banca comercial al sector privado, total y por segmento (Tasa de crecimiento anual real, %)



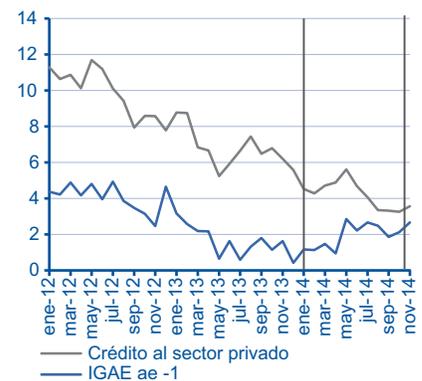
Gráfica 2.a.2

Crédito vigente de la banca comercial al sector privado (Aportación al crecimiento por segmento, %)



Gráfica 2.a.3

Crédito vigente de la banca comercial al sector privado, e IGAE (Tasa de crecimiento anual real, %)



Fuente: BBVA Research con datos de Banco de México e INEGI

En términos de la contribución de cada segmento al crecimiento total, destaca el crédito a empresas, al aportar 2.1 pp de los 4.2% totales en los que en promedio creció el crédito entre enero y noviembre. A éste le sigue el crédito al consumo, al participar con 1.1 pp y el crédito a la vivienda con 0.8 pp (Gráfica 2.a.2). Estas cifras indican que el crédito a empresas y al consumo se mantienen como los principales motores del crédito bancario al sector privado.

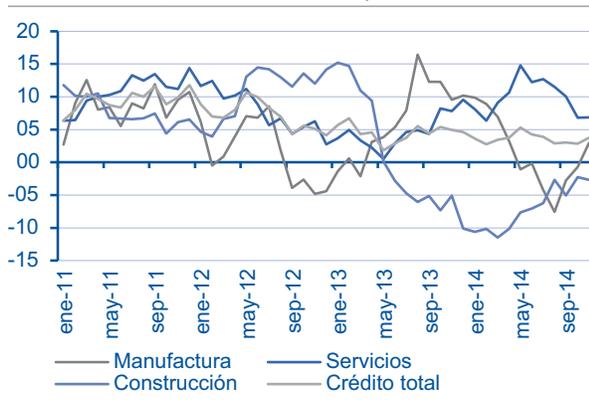
El comportamiento del crédito estuvo vinculado con el pausado desempeño que ha tenido la actividad económica desde 2013. La Gráfica 2.a.3 muestra la tasa de crecimiento del crédito y del IGAE rezagado un mes, en la que se pueden observar comportamientos similares en ambas medidas: una ligera recuperación en la primera mitad del año, altibajos durante el tercer trimestre y señales de recuperación a partir de octubre. Ya que se espera una recuperación de la economía hacia finales de 2014 (2.5% real anual en el 4T14) y que esta continúe hacia 2015 (3.5%) los signos de mejoría que observamos en el crédito podrían extenderse hacia este año, siempre y cuando dicha recuperación también se vea reflejada en una expansión de la demanda interna y un incremento en el nivel de ingreso de los hogares.

2.a.2 Crédito a empresas

Al cierre de noviembre el crédito vigente a empresas registró un crecimiento anual real de 3.8%, superior al mes de octubre (2.8%) pero menor al mismo mes del año previo (5.0%). Debido a que este segmento tiene una participación de 50.6% dentro del saldo vigente de crédito al sector privado, su aportación al crecimiento fue la mayor, al contribuir con 1.8pp al crecimiento total de 3.6% observado en noviembre.

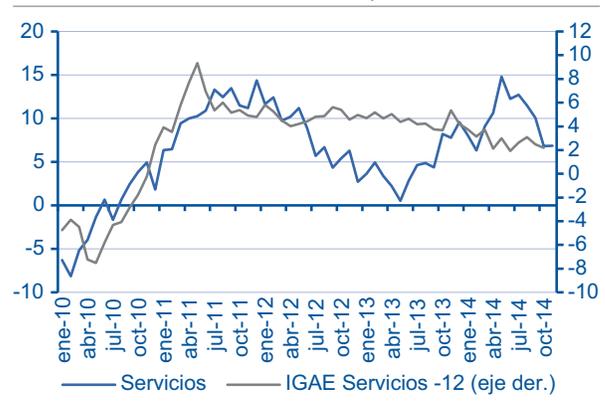
El comportamiento del crédito a empresas estuvo determinado por movimientos diferenciados en los sectores de actividad económica de las empresas acreditadas. Como se observa en la Gráfica 2.a.4 el crédito a las empresas que pertenecen al sector servicios registró un ritmo de crecimiento importante durante la primera mitad del año (10.2% anual real promedio) y una ligera desaceleración en el 2S-14 (9.6% promedio de julio a noviembre). El comportamiento de este sector y la relevante participación que tiene en el saldo total de crédito a empresas (52.8% a noviembre de 2014) determinaron en buena parte el desempeño total de la cartera. En contraste, el crédito a las empresas del sector manufacturero extendió durante la mayor parte de 2014 la tendencia a la baja que mantenía desde el último trimestre del 2013, pero a partir de septiembre de 2014 se revierte ese comportamiento, y después de seis meses de registrar tasas negativas, en noviembre de 2014 logra de nuevo registrar tasas positivas (3.0% anual real). Por último, el crédito a empresas de la construcción se mantuvo durante todo el año en terreno negativo, aunque desde abril ha dado indicios de recuperación, con reducciones cada vez más moderadas.

Gráfica 2.a.4
Crédito bancario a empresas, por sector de actividad de empresas acreditadas (Tasa de crecimiento anual real, %)



Fuente: BBVA Research con datos de Banco de México e INEGI

Gráfica 2.a.5
Crédito bancario a empresas del sector servicios e IGAE servicios (Tasa de crecimiento anual real, %)



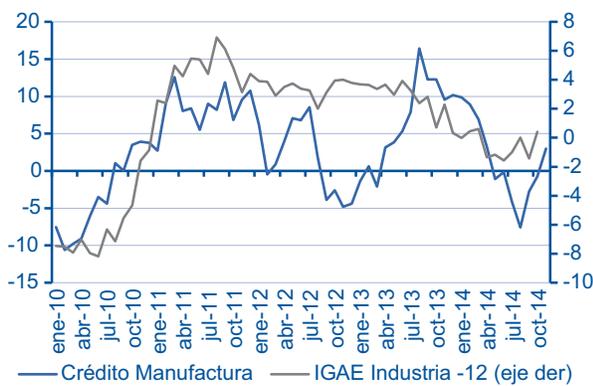
Fuente: BBVA Research con datos de Banco de México e INEGI

El comportamiento del crédito de las empresas está en línea con los desempeños en algunos sectores de actividad económica, aunque como se muestra en las gráficas 2.a.5 a 2.a.7, existe un cierto rezago. Por ejemplo, en el crédito a las empresas de servicios y manufactura se observa una relación estrecha con el comportamiento del IGAE de los

sectores de actividad terciarios (servicios) y secundarios (industria), hasta con 12 meses de rezago. Es decir, el mejor desempeño de la cartera al sector servicios en el 1S-14 (10.2% promedio anual real) con respecto al 2S-14 (9.6% anual real) pudo haber estado relacionado con el mayor crecimiento observado en el IGAE de servicios durante el 1S-13 (2.9% anual real ae) en relación con el 2S-13 (2.2% anual real ae). Asimismo, el menor crecimiento observado en el crédito a las empresas manufactureras durante 2014 (1.4% promedio anual real vs 6.2% en 2013) pudo haber estado asociado a la desaceleración observada en 2013 en el IGAE industrial (4.1% anual real en 2012 vs 1.1% en 2013). En el sector construcción también se observan relaciones similares aunque de menor plazo (Gráfica 2.a.7). Lo anterior anticipa que los comportamientos observados en 2014 en los distintos sectores de actividad económica seguirán reflejándose en la evolución de la cartera de crédito empresarial durante 2015.

Gráfica 2.a.6

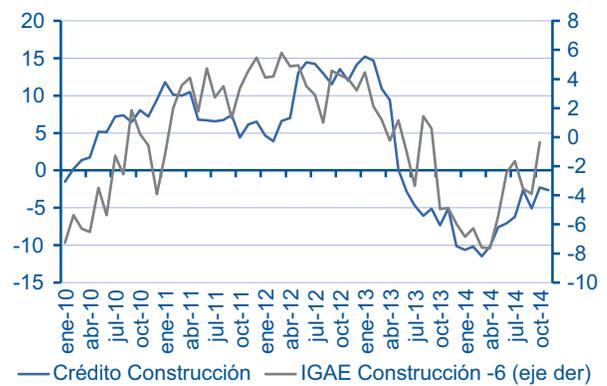
Crédito a empresas del sector manufacturero e IGAE actividades secundarias. Tasa de crecimiento anual real, %



Fuente: BBVA Research con datos de Banco de México e INEGI

Gráfica 2.a.7

Crédito a empresas del sector construcción e IGAE construcción. Tasa de crecimiento anual real, %

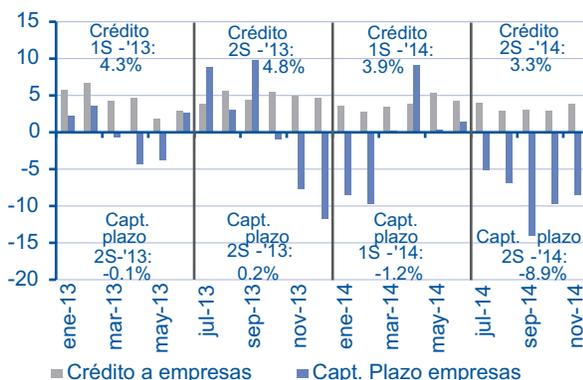


Fuente: BBVA Research con datos de Banco de México e INEGI

Un factor adicional que pudo haber influido en la evolución del crédito a este segmento es que desde la segunda mitad del 2013 el ahorro de las empresas –medido a través de la captación a la vista y a plazo– registró incrementos (Gráficas 8 y 9), por lo que durante 2014 contaron con liquidez suficiente para financiar su operación e inversiones antes de contratar nuevos créditos. Lo anterior se refleja en la caída de 4.7% anual real en la captación a plazo de las empresas en los primeros once meses del año y de -8.1% en noviembre. Por ello, en la medida en la que la inversión privada crezca y se incrementen las necesidades de liquidez de las empresas es de esperarse que la demanda de crédito se fortalezca.

Gráfica 2.a.8

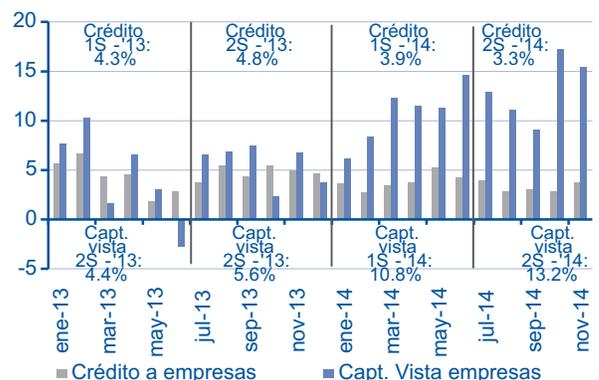
Crédito a empresas y captación a la vista por parte de las empresas. Tasa de crecimiento anual real, %



Fuente: BBVA Research con datos de Banco de México.

Gráfica 2.a.9

Crédito a empresas y captación a plazo por parte de las empresas. Tasa de crecimiento anual real, %

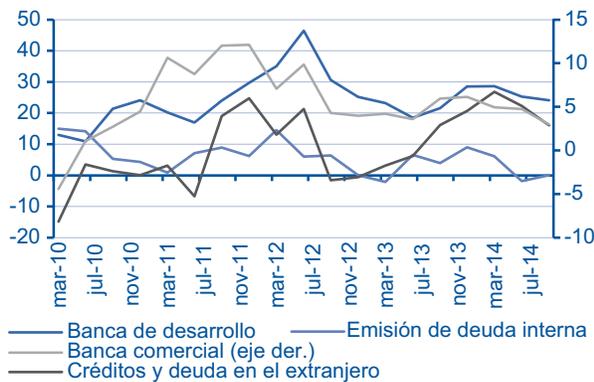


Fuente: BBVA Research con datos de Banco de México.

Un tercer factor asociado al desempeño del crédito bancario a empresas es el incremento reciente de otras fuentes de financiamiento, en particular el crédito otorgado por la banca de desarrollo y el financiamiento en el extranjero (Gráfica 2.a.10). En los tres primeros trimestres de 2014 el saldo del crédito otorgado por la banca comercial creció en promedio 4.2% anual real, mientras que el crédito de la banca de desarrollo se incrementó 26.0% en términos reales. De igual forma, los créditos y la deuda emitida en el extranjero por parte de las empresas registraron un crecimiento de 21.7% en el mismo periodo. En el caso del crédito otorgado por la banca comercial, el crecimiento observado en 2014 fue menor con respecto al mismo periodo de 2013 (4.6%), en cambio el crédito de la banca de desarrollo y el financiamiento en el exterior registraron un mayor dinamismo que el año previo (21.1% y 8.5% en 2013 respectivamente). Lo anterior ha provocado un cambio en la mezcla de endeudamiento de las empresas, de manera que el crédito de la banca comercial ha sido desplazado por el financiamiento extranjero como la primera fuente de recursos (Gráfica 2.a.11), mientras que el crédito de la banca de desarrollo ha triplicado su participación desde 2008. Como se menciona en el Observatorio Bancario sobre el Reporte del Sistema Financiero de Banco de México que publicó recientemente BBVA Research, el incremento en el financiamiento en el exterior proviene principalmente de las empresas de mayor tamaño, las cuales se han beneficiado de las bajas tasas de interés y por lo tanto han tenido mejores condiciones crediticias en el exterior. Sin embargo, es posible que este incremento se revierta, conforme se normalicen los procesos de política monetaria en los países desarrollados.

Gráfica 2.a.10

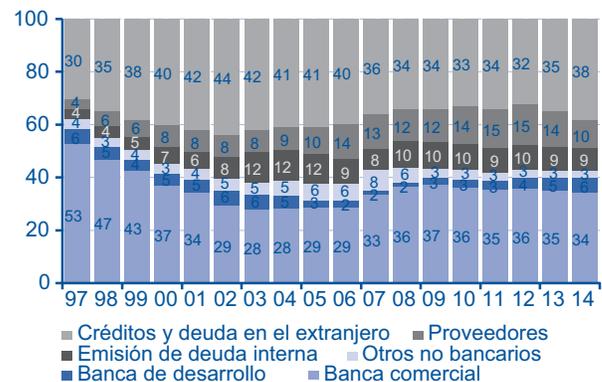
Fuentes de financiamiento de las empresas. Tasa de crecimiento anual real, %



Fuente: BBVA Research con datos de Banco de México.

Gráfica 2.a.11

Distribución de las fuentes de financiamiento de las empresas, %



Fuente: BBVA Research con datos de Banco de México.

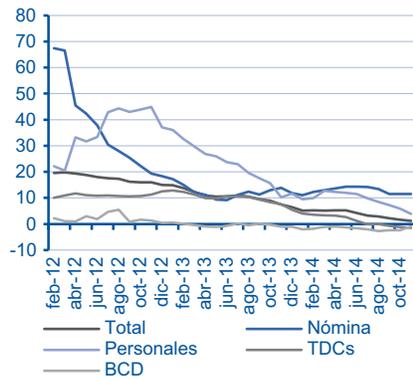
2.a.3 Crédito al consumo

Al cierre de noviembre de 2014 el crédito al consumo registró un crecimiento anual real de 1.2%, por debajo del observado el mes inmediato anterior (1.7%) y menor al 7.5% de noviembre 2013. Este segmento tiene una participación de 25.8% en la cartera vigente al sector privado, con lo cual su contribución al crecimiento de dicha cartera fue de 0.9 pp.

Durante 2014, prácticamente todos los componentes del crédito al consumo registraron una disminución en su ritmo de crecimiento, con lo cual se extendió la tendencia a la baja observada desde el segundo trimestre de 2013 y que se profundizó en la segunda mitad de 2014 (Gráfica 2.a.12). El crédito a través de TDCs (43.9% de la cartera de consumo) fue el segmento que más se debilitó, al pasar de una tasa anual real promedio de 3.0% en el 1S-14 a una caída de 0.7% en la segunda mitad (julio a noviembre). Además, en noviembre registró una caída de 1.6% en término reales, cifra que no se registraba desde marzo de 2011, cuando cayó 1.7%. Con ello, la contribución de las TDCs al crecimiento de la cartera de consumo fue negativa y de 0.7pp. Por su parte, el crédito de nómina (22.3% del crédito al consumo) registró una menor tasa de crecimiento en la segunda mitad del año (12.4% anual real), en comparación con el 1S-14 (13.1%), aunque de enero a noviembre su crecimiento promedio fue mayor que en el mismo periodo de 2013 (12.8% vs 12.3%). Al cierre de noviembre se registró una tasa de crecimiento de 11.5%, la cual se ha mantenido desde septiembre. Este segmento continúa siendo el que más contribuye al crecimiento de la cartera de consumo, con 2.3 pp de los 1.2% totales.

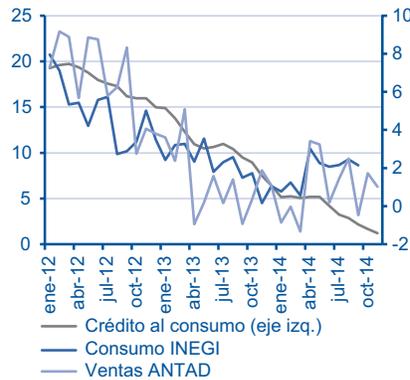
Gráfica 2.a.12

Crédito al consumo total y por segmento (Tasa de crecimiento anual real, %)



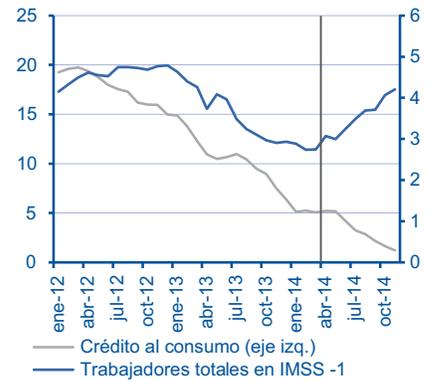
Gráfica 2.a.13

Crédito al consumo y consumo interno (Tasa de crecimiento anual real, %)



Gráfica 2.a.14

Crédito al consumo (Tasa de crecimiento anual real) y número de trabajadores totales en el IMSS (Tasa de crecimiento, %)



Fuente: BBVA Research con datos de Banco de México, INEGI y ANTAD

El tercer segmento en importancia dentro del portafolio de consumo es el de los créditos personales (19.1% de la cartera), el cual registró una tasa de crecimiento de 7.1% entre julio y noviembre de 2014, menor al 11.3% observado en la primera mitad del año. Con respecto al año anterior se observó una desaceleración importante, al pasar de un crecimiento promedio de 23.7% en los once primeros meses de 2013 a uno de 9.4% en 2014, es decir, redujo su ritmo de expansión en 14.3 pp. Aún así, los créditos personales se ubicaron en segundo lugar en términos de aportación al crecimiento, pues al cierre de noviembre crecieron 3.9% anual real, lo cual implicó una aportación de 0.7 pp. Por último, el crédito para bienes de consumo duradero se mantuvo todo el año en terreno negativo, con una tasa anual real promedio de -1.8% de enero a noviembre. Sin embargo, la caída parece ser cada vez menor pues en noviembre ésta fue de -0.9% en comparación con la de -2.4% registrada en octubre. El comportamiento de este segmento fue resultado del aumento anual real promedio de 33.3% (enero-noviembre) en el crédito para bienes muebles, que representa 0.7% de la cartera vigente al consumo, y de la caída de 3.3% que registró el crédito automotriz (9.0% de la cartera al consumo).

Al igual que el crédito a empresas y vivienda, el desempeño del crédito al consumo también está estrechamente ligado al comportamiento de la economía, en particular al consumo interno y el empleo. De enero a septiembre de 2014, el indicador mensual del consumo privado en el mercado interior, publicado por INEGI, registró un crecimiento promedio de 1.9%, mientras que en el mismo periodo del año previo creció 2.6% (Gráfica 2.a.13). En línea con ese comportamiento se ubicó el crédito al consumo pues en esos mismos periodos la tasa de crecimiento se redujo de 11.5% a 4.3%. Lo mismo ocurre con las ventas de la ANTAD, cuyo crecimiento promedio se redujo de 1.3% a 1.0% entre 2013 y 2014. Con respecto al empleo, hasta el 1T-14 se observa un comportamiento muy cercano entre el número de trabajadores inscritos en el IMSS y la cartera de crédito, pero esta asociación parece perderse a partir de entonces (Gráfica 2.a.14). Como se explica a detalle en el número de *Situación México* del cuarto trimestre del 2014, la evolución reciente del empleo se explica en parte por la entrada en vigor del programa de formalización de empleo, implementado por la Secretaría del Trabajo y Previsión Social desde la segunda mitad del 2013. Sin embargo, una mayor expansión del empleo formal no necesariamente genera una expansión en el otorgamiento de crédito, por distintas razones. Una de ellas es que parte de los empleos adicionales que se han registrado no son nuevos puestos de trabajo, sino son empleos que ya existían y a los que se están otorgando prestaciones sociales, por lo que el ingreso disponible o la capacidad de pago de los trabajadores formalizados no necesariamente se incrementa, de manera que podrían no estarse creando nuevos clientes potenciales para la banca; más aún, es probable que algunos de los trabajadores que están entrando a la formalidad ya cuenten con un crédito y su capacidad de pago no les permita incrementar su nivel de endeudamiento. Por otro lado, como se analiza en el Recuadro 1 de este número de *Situación Banca México*, existe cierta evidencia de que aquellos que entran a la formalidad lo están haciendo con un nivel de ingreso que no es significativamente mayor al que tenían siendo informales. Lo anterior implica que a pesar de ser formales, algunos trabajadores pudieran no contar con ingresos disponibles suficientes para ser sujetos de crédito o incrementar su

capacidad de endeudamiento. Por lo anterior, para que la evolución favorable del número de trabajadores se refleje en mayores tasas de crecimiento del crédito al consumo sería necesario, entre otros, observar una recuperación en el ingreso disponible de los trabajadores.

2.a.4 Crédito a la vivienda

Al igual que el resto de los segmentos del crédito bancario, el de la vivienda también experimentó movimientos mixtos durante 2014, aunque desde el 3T-14 parece que comienza a revertirse la tendencia a la baja. Entre julio y septiembre el incremento de la cartera fue prácticamente el mismo (3.7% en términos reales), pero en octubre y noviembre se ha registrado una recuperación, con tasas anuales reales de 4.3% y 4.5% respectivamente (Gráfica 2.a.15).

Como ya se ha mencionado en números anteriores de *Situación Banca México*, el comportamiento del crédito a la vivienda obedece principalmente a factores de demanda. En este sentido resalta la estrecha relación con la creación del empleo formal y estable -medido con el número de trabajadores permanentes en el IMSS- y con la confianza del consumidor. En la segunda mitad del año (julio-noviembre) se observó una recuperación en el empleo y una menor caída en la confianza del consumidor, en comparación con el 1S-14. El crecimiento promedio del empleo en la primera mitad del año fue de 3.0% y en la segunda mitad subió a 3.4%. Por su parte, la confianza del consumidor registró una reducción promedio de 6.4% en el 1S-14 y luego una caída menor, de 1.6%, entre julio y noviembre. Aunque el desempeño de la cartera hipotecaria fue menor en la segunda parte del año en comparación con la primera, las incipientes señales de recuperación en octubre y noviembre pudieran estar relacionadas con la mejoría observada en los indicadores descritos (Gráficas 2.a.15 y 2.a.16).

Gráfica 2.a.15

Crédito a la vivienda (tasa de crecimiento anual real) y número de trabajadores permanentes en el IMSS (tasa de crecimiento anual), %



Gráfica 2.a.16

Crédito a la vivienda (tasa de crecimiento anual real) e Índice de Confianza del Consumidor (tasa de crecimiento anual), %



Gráfica 2.a.17

Tasa de interés de créditos hipotecarios en pesos a tasa fija (%) y plazo de créditos hipotecarios (años)



Fuente: BBVA Research con datos de Banco de México, INEGI y CNBV

Por otro lado destaca la continua mejora en las condiciones crediticias de los créditos hipotecarios ofrecidos por la banca comercial, lo cual se ha reflejado en una disminución en las tasas de interés cobradas y en mayores plazos. De acuerdo con información de Banxico, la tasa de interés promedio de créditos hipotecarios en pesos a tasa fija se redujo 11 pp entre 2013 y 2014, al pasar de 11.9% a 10.8%. Por su parte, los datos de la CNBV indican que el plazo promedio de los créditos en pesos pasó de 19.2 años a 19.7 (Gráfica 2.a.17). Esta evolución ha sido resultado de un entorno de estabilidad macrofinanciera y de una mayor competencia entre los principales otorgantes de este tipo de crédito. Las cifras anteriores muestran que en la medida en la que se observe un fortalecimiento del empleo estable y de la confianza del consumidor y que se mantengan las condiciones de crédito favorables para los hogares, la cartera hipotecaria podría conservar su tendencia de recuperación para 2015.

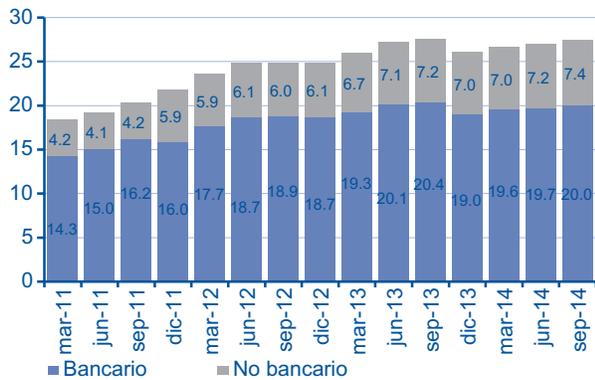
2.a.5 Evolución reciente de la carga financiera de los hogares

En números anteriores de *Situación Banca México* presentamos dos enfoques para medir el nivel de endeudamiento de los hogares. Uno de ellos utiliza información de los intermediarios y distintas medidas de ingreso. Con base en esa metodología, en esta sección de coyuntura hemos incluido un nuevo apartado que describe y analiza el comportamiento reciente de la carga financiera que enfrentan los hogares. De acuerdo con nuestra metodología, la carga financiera o endeudamiento es una razón entre el servicio de deuda que pagan los hogares por créditos al consumo e hipotecarios y una medida relevante de ingreso. El servicio de deuda incluye los pagos por intereses, comisiones y amortizaciones de dichos créditos. La medida de ingreso que se utiliza es la suma de la masa salarial de los trabajadores afiliados al IMSS¹ y el monto de remuneraciones que perciben los servidores públicos.² Esta medida de ingreso es una de las más oportunas, pues los datos del IMSS se dan a conocer mensualmente y las remuneraciones de los servidores públicos se publican de manera trimestral.

Al cierre de septiembre de 2014 la carga financiera por créditos al consumo se ubicó en 27.4%, es decir que los hogares destinaron dicho porcentaje de su ingreso al pago de créditos como TDC, créditos personales y de nómina (Gráfica 2.a.18). La mayor parte de ese pago (20 pp de los 27.4% totales) se destinó a créditos bancarios, y el 7.4% restante se destinó a créditos no bancarios como TDC de tiendas departamentales, créditos automotrices de SOFOMEs no reguladas, entre otros. En promedio, en los tres primeros trimestres del año la carga financiera se mantuvo en niveles similares a los del mismo periodo del año anterior (27.0%), debido a que el endeudamiento sobre créditos bancarios no registró cambios (de 19.9% a 19.8%), aunque los no bancarios sí tuvieron un leve incremento (de 7.1% a 7.2%).

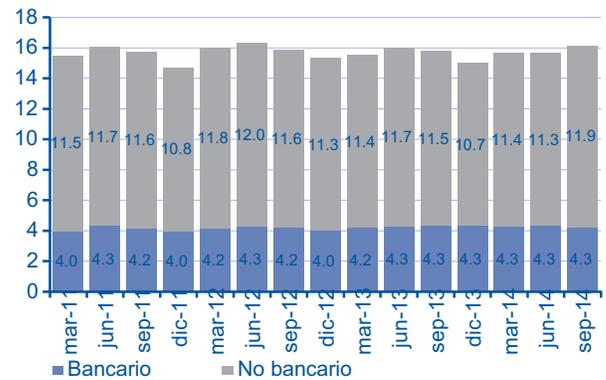
Gráfica 2.a.18

Servicio de deuda de los hogares sobre créditos al consumo como porcentaje de la masa salarial y las remuneraciones a servidores públicos, %



Gráfica 2.a.19

Servicio de deuda de los hogares sobre créditos a la vivienda como porcentaje de la masa salarial y las remuneraciones a servidores públicos, %



Fuente: BBVA Research con datos de Banxico, CNBV, BMV, INFONAVIT, FOVISSSTE, SHCP e INEGI.

Con respecto a los créditos a la vivienda la carga financiera al 3T-14 representó 16.1% del ingreso de los hogares. En este caso, la mayor parte del endeudamiento (11.9 pp) proviene del sector no bancario y el 4.3% restante de los bancos (Gráfica 2.a.19). Esto se debe a la alta participación que tienen los institutos de vivienda (INFONAVIT y FOVISSSTE) sobre el financiamiento hipotecario. Al igual que en el crédito al consumo, la carga financiera sobre créditos hipotecarios se mantuvo prácticamente sin cambios en los tres primeros trimestres de 2014 (15.6% en promedio), en comparación con el mismo periodo del año previo (15.8%). Lo anterior también fue resultado de un ligero incremento en el endeudamiento sobre créditos no bancarios (de 11.3% a 11.5%), mientras que el bancario se mantuvo sin cambios (4.3%).

¹ Número de trabajadores permanentes y eventuales asegurados en el IMSS x promedio diario del salario base de cotización al IMSS.

² Las prestaciones que reciben los servidores públicos de la administración pública federal incluyen remuneraciones ordinarias (sueldos, prestaciones de seguridad social, aguinaldo, etc.) y extraordinarias (estímulos, pago por antigüedad, finiquitos, etc.). Los datos se obtienen de los informes trimestrales sobre la situación económica, las finanzas públicas y la deuda pública, dados a conocer por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Valoración

En los primeros once meses de 2014, el crédito al sector privado se caracterizó por mostrar movimientos mixtos en sus tres principales segmentos, con una mayor moderación en su crecimiento en la segunda mitad del año. Esto a su vez estuvo relacionado con el pausado desempeño que ha mostrado la economía desde 2013. El crédito al consumo fue el segmento que mostró el menor ritmo de crecimiento, debido a una desaceleración en todos sus componentes. Este comportamiento estuvo vinculado a la debilidad de la demanda interna y a una escasa recuperación del ingreso, a pesar del avance en el número de empleos formales. El ritmo de crecimiento del crédito a empresas estuvo relacionado con comportamientos mixtos en los distintos sectores de actividad económica, con una mayor acumulación de liquidez por parte de las empresas ante expectativas más moderadas respecto a las alternativas de inversión disponibles y a un incremento en otras fuentes de financiamiento, en particular el proveniente del exterior. Tanto en este segmento como en el crédito a la vivienda parece observarse un incipiente avance en los últimos meses del año, proceso que podría afianzarse si la recuperación económica se consolida. Con respecto al crédito al consumo, será necesario tener una sólida expansión del mercado interno y la recuperación del ingreso de los hogares para revertir la tendencia a la baja en su crecimiento, ya que por lo pronto, el comportamiento de este segmento es consistente con el panorama actual de la economía.

Por último, la evolución reciente de nuestro indicador de carga financiera en general no muestra, por lo pronto, señales de sobreendeudamiento, aunque existe la posibilidad de que algunos sectores de la población, de menores ingresos, sí estén enfrentando algunas dificultades financieras, como se analiza en el número anterior de **Situación Banca México**. Por ello, una mayor expansión del crédito hacia el futuro dependerá en gran medida de que el mejor desempeño económico esperado para 2015 incida positivamente en el ingreso y en el mercado interno.

2.b Captación de la Banca Comercial: Pérdida de Dinamismo Liderada por la Captación a Plazo

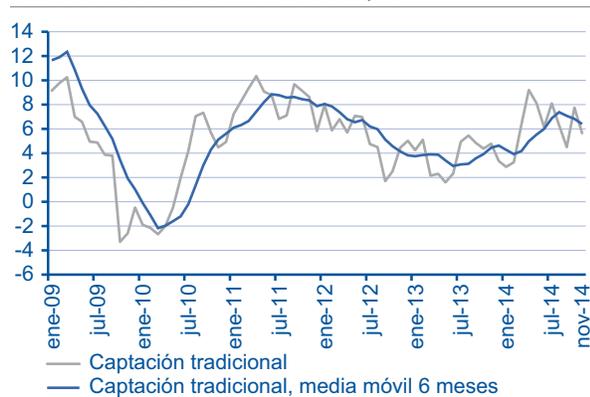
2.b.1 Captación bancaria tradicional

En el periodo enero-noviembre de 2014 la tasa de crecimiento real anual promedio de la captación tradicional de la banca comercial (depósitos a la vista y a plazo) ascendió a 6.2%, 2.4 pp por arriba de la observada en el mismo periodo de 2013. Este periodo de once meses fue caracterizado por una etapa de notable recuperación durante el 1T-14 que se consolidó entre mayo y julio de ese año, seguida por un periodo de menores tasas especialmente en septiembre y noviembre. En este último mes, la variación porcentual real anual de la captación bancaria tradicional fue de 5.6%, 0.9 pp por arriba de la registrada el mismo mes del año anterior (Gráfica 2.b.1).

Al igual que otras variables financieras, la captación tradicional de la banca comercial se encuentra estrechamente ligada al desempeño de la economía del país. Tal como lo ilustra la Gráfica 2.b.2, el menor crecimiento de la captación tradicional registrado a finales del 3T-14 y principios del 4T-14 reflejó en parte la moderación que registró la actividad económica en el tercer trimestre del año, después de la ligera recuperación observada en el segundo trimestre. Aunque en abril la tasa de crecimiento anual del IGAE alcanzó el máximo desde diciembre de 2012 (2.9%)¹ en los siguientes meses redujo su crecimiento hasta un mínimo de 1.9% en agosto. Las tasas de crecimiento del IGAE correspondientes a septiembre y octubre (2.1% y 2.7% respectivamente) podrían anticipar una mejoría en el desempeño de la captación en 2015, aunque es necesario tener presente que las necesidades de liquidez de los agentes de la economía podrían provocar que la recuperación se materialice a un ritmo pausado.

Gráfica 2.b.1

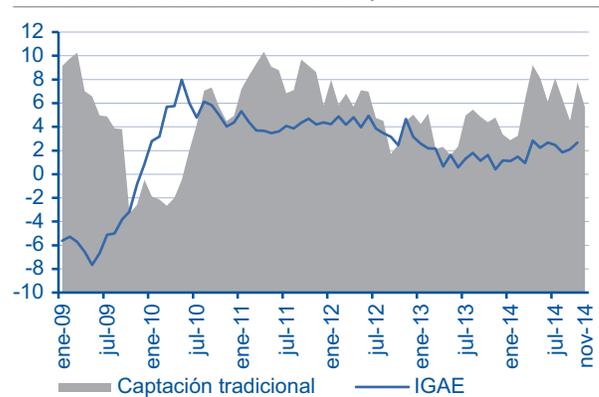
Captación tradicional de la banca comercial (Tasa de crecimiento real anual, %)



Fuente: BBVA Research con datos de Banco de México

Gráfica 2.b.2

Captación tradicional de la banca comercial (Tasa de crecimiento real anual, %)



Fuente: BBVA Research con datos de Banco de México e INEGI

La Gráfica 2.b.3 muestra la evolución de la variación porcentual anual del IGAE en conjunto con la tasa de crecimiento real anual de la captación tradicional proveniente de empresas privadas. Como puede observarse, la captación de las empresas guarda una estrecha relación con la actividad económica. En noviembre de 2014 la variación porcentual real anual de la captación de empresas fue de 7.2%, 5.9 pp por arriba de lo registrado en el mismo mes de 2013. En los primeros once meses del año la tasa de crecimiento real anual promedio de la captación de empresas ascendió a 5.9%, 2.3 pp por arriba de lo registrado en el mismo periodo del año previo. En noviembre de 2014 la captación tradicional proveniente de empresas representó 36.9% de la captación bancaria tradicional.

¹ Con series ajustadas por estacionalidad (ae).

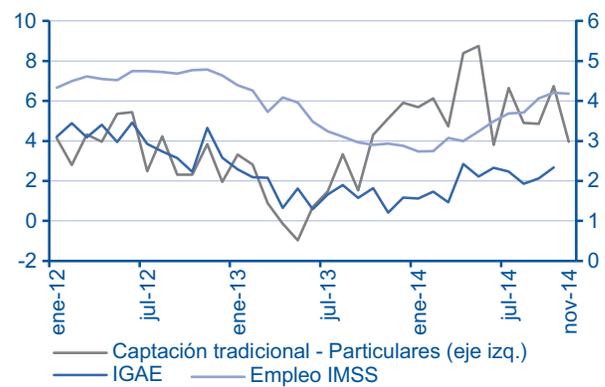
En noviembre de 2014 la tasa de crecimiento real anual de la captación tradicional proveniente de personas físicas fue de 4.0%, 1.2 pp menor a la registrada en el mismo mes de 2013. En los primeros once meses del año la tasa de crecimiento real anual promedio de la captación de personas físicas ascendió a 5.9%, 3.8 pp por arriba del observado en el mismo periodo del año anterior. En noviembre de 2014 la captación tradicional proveniente de personas físicas representó 42.9% de la captación bancaria tradicional. La Gráfica 2.b.4 asocia la tasa de crecimiento real anual de la captación de personas físicas con la variación porcentual anual del IGAE y con la tasa de crecimiento del número de trabajadores asegurados en el IMSS. Como se puede apreciar, aunque la asociación entre estas tres variables es importante,² el crecimiento de la captación tradicional ha mostrado más varianza que el crecimiento del IGAE y del número de trabajadores adscritos al IMSS. Además de la vinculación de la captación de personas físicas con el crecimiento de la economía y el empleo, es de esperarse que dicha variable también responda a cambios en las expectativas de los hogares (especialmente desde la segunda mitad de 2013), lo que podría explicar parte de la varianza observada en 2014.

Gráfica 2.b.3
Captación tradicional de la banca comercial
(Tasa de crecimiento real anual, %)



Fuente: BBVA Research con datos de Banco de México e INEGI

Gráfica 2.b.4
Captación tradicional de la banca comercial
(personas físicas)
(Tasa de crecimiento real anual, %)



Fuente: BBVA Research con datos de Banco de México, INEGI e IMSS

2.b.2 Captación tradicional de la banca comercial: comportamiento por componentes

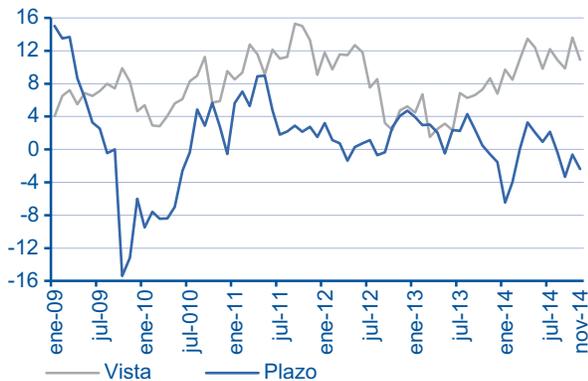
El menor crecimiento observado en la captación bancaria tradicional desde julio de 2014 fue liderado por una desaceleración de la captación a plazo, que a partir de mediados de año comenzó a reportar menores tasas de crecimiento, alcanzando una variación porcentual real anual de -2.4% en noviembre de ese año. La tasa de crecimiento real anual promedio del saldo de la captación a plazo en los primeros once meses de 2014 fue de -0.8%, 2.8 pp por debajo de la observada en el mismo periodo del año anterior (Gráfica 2.b.5). El descenso en el ritmo de crecimiento de la captación a plazo en la segunda mitad del año podría reflejar en parte el incremento en el ritmo de ejecución de los planes de inversión de las empresas, tal como lo revela la recuperación que ha venido mostrando el Indicador de Inversión Fija Bruta que en septiembre reportó un crecimiento anual de 4.5% (junio 1.9%, julio 2.9%, agosto 4.8%). Adicionalmente, en junio de 2014 el Banco de México ajustó a la baja su tasa de referencia de 3.5% a 3.0%, lo que impactó las tasas de interés ofrecidas en los instrumentos a plazo, reduciendo su atractivo.³ La desaceleración de la captación a plazo observada en la segunda mitad de 2014 provocó una disminución en su participación dentro del saldo de la captación total; mientras que en junio la captación a plazo representaba 39.2% de la captación total, en noviembre se había reducido a 36.6%.

² Por ejemplo, el coeficiente de correlación entre la tasa de crecimiento real anual de la captación bancaria tradicional y la tasa de crecimiento anual del IGAE en los primeros diez meses de 2014 fue de 0.36. El coeficiente de correlación entre la tasa de crecimiento real anual de la captación bancaria tradicional de personas físicas y la tasa de crecimiento anual del IGAE fue de -0.32.

³ Por ejemplo, la tasa de interés bruta ponderada de los depósitos bancarios a plazo fijo de 90 días promedió 3.3% en la primera mitad de 2014, mientras que para el periodo julio-noviembre de ese mismo año promedió 3.0%.

Gráfica 2.b.5

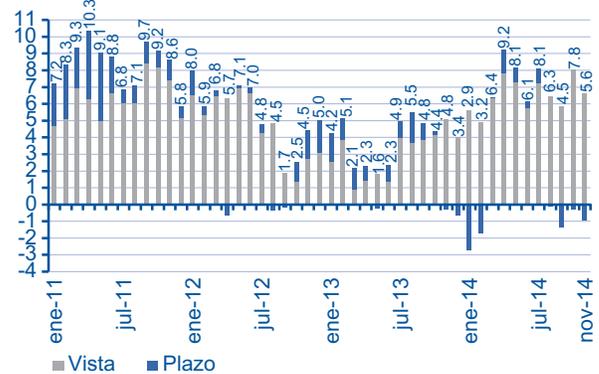
**Captación bancaria a la vista y a plazo
(Tasas de crecimiento anuales reales, %)**



Fuente: BBVA Research con datos de Banco de México

Gráfica 2.b.6

**Captación tradicional: aportación a su crecimiento
por parte de la captación a la vista y a plazo
(Puntos porcentuales)**

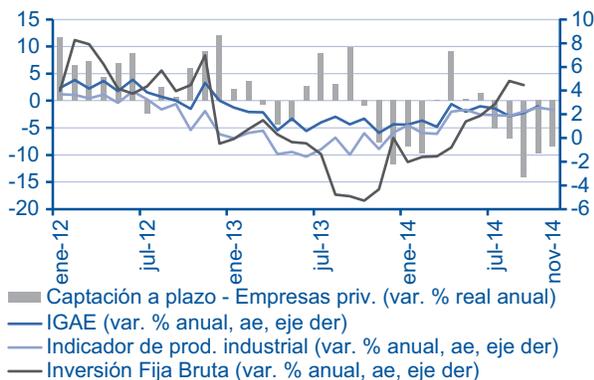


Fuente: BBVA Research con datos de Banco de México

Desde abril de 2014 se ha observado una disminución importante en la participación de la captación proveniente de empresas privadas en la tasa de crecimiento de la captación bancaria a plazo, pasando de una aportación de 2.8 pp en abril a -2.6 pp en noviembre (Gráfica 2.b.6). Por otro lado, la captación proveniente de intermediarios financieros ha ganado terreno, aportando 0.01 pp de la tasa de crecimiento de la captación bancaria a plazo en noviembre de 2014 (que cobra relevancia en comparación con la cifra de -4.2 pp observada en enero de ese año). Tanto la captación proveniente de empresas privadas, como la de intermediarios financieros representa 29.1% de la captación bancaria a plazo (cada una, por separado). El mayor componente de la captación bancaria a plazo es la captación proveniente de personas físicas, que representa 44.5% del total. Este segmento ha mostrado una ligera caída en su aportación al crecimiento desde mediados de año (julio 3.2 pp vs noviembre 1.7 pp). El sector público no financiero representa 0.8% de la captación a plazo, y su aportación al crecimiento en noviembre de 2014 fue de -0.2 pp.

Gráfica 2.b.7

**Captación a plazo de empresas privadas e
indicadores macro
(Tasa de crecimiento real anual, %)**



Fuente: BBVA Research con datos de Banxico e INEGI.

Gráfica 2.b.8

**Captación a plazo de personas físicas e
indicadores macro
(Tasa de crecimiento real anual, %)**



Fuente: BBVA Research con datos de Banxico e INEGI.

La Gráfica 2.b.7 muestra la evolución de la tasa de crecimiento real de la captación a plazo de las empresas privadas en conjunto con la variación porcentual anual del IGAE, del indicador de producción industrial, y del correspondiente a inversión fija bruta. Como se puede apreciar, la pérdida de impulso en el crecimiento de la captación a plazo de las empresas se asocia con la aceleración en su ritmo de inversión. Por otro lado, la asociación entre la captación a plazo de las empresas y el IGAE es positiva, y lo mismo se observa en el caso del indicador de producción industrial. Mayor crecimiento económico representa mayores ingresos para las empresas y en ese sentido la posibilidad de que

más recursos se dirijan hacia los intermediarios financieros. La Gráfica 2.b.8, por su parte, muestra la evolución de la tasa de crecimiento de la captación a plazo de personas físicas, en conjunto con la variación porcentual anual del IGAE, y de los indicadores de ventas al por mayor y al por menor. Los indicadores de ventas son relevantes porque proporcionan un indicio de la tendencia del consumo de los hogares en el periodo. Se aprecia que la captación a plazo proveniente de particulares también se asocia positivamente con el desempeño de la actividad económica, con algunos meses de rezago.

Con respecto a la captación a la vista, esta registró disminuciones en los meses de junio y septiembre de 2014, aunque en general mantiene una tasa de crecimiento de dos dígitos. En noviembre la tasa de crecimiento real anual de la captación a la vista fue de 10.9%, 2.3 pp por arriba de la registrada en el mismo mes del año anterior. La tasa de crecimiento real anual promedio del saldo de la captación a la vista en los primeros once meses del año fue de 11.1%, 6 pp por arriba de la observada en el mismo periodo de 2013 (Gráfica 15). En noviembre de 2014 el saldo de la captación a la vista representó 63.4% de la captación bancaria tradicional.

De todos los componentes de la captación a la vista, fue la captación proveniente de las empresas privadas y los intermediarios financieros la que reportó mayor crecimiento en los primeros once meses de 2014. En noviembre de ese año la aportación de la captación de empresas privadas a la variación porcentual de la captación a la vista fue de 6.2 pp (vs 2.5 pp registrado en enero). La aportación de la captación proveniente de intermediarios financieros ascendió a 1.0 pp (vs 0.2 pp registrado en el primer mes del año). La captación proveniente de empresas privadas representa 41.5% de la captación a la vista, mientras que la captación de intermediarios financieros representa 3.2%. Por su parte, la captación proveniente del sector público no financiero representa 13.5% y la de personas físicas representa 41.9%. Ésta última perdió terreno al aportar 1.8 pp de la tasa de crecimiento de la captación a la vista en noviembre (vs 3.9 pp en enero), mientras que la captación proveniente del sector público no financiero se aceleró a lo largo del año, registrando en noviembre de 2014 una participación de 2.4 pp en la tasa de crecimiento de la captación a la vista. Vale la pena señalar que este sector mantuvo tasas de crecimiento de dos dígitos en todo el año: de enero a noviembre la tasa de crecimiento anual real promedio de la captación proveniente del sector público no financiero fue 20.0% (vs 4.0% registrada en el mismo periodo del año anterior).

Gráfica 2.b.9

Captación a la vista de empresas privadas e indicadores macro
(Tasa de crecimiento real anual, %)



Fuente: BBVA Research con datos de Banxico e INEGI.

Gráfica 2.b.10

Captación a la vista de personas físicas e indicadores macro
(Tasa de crecimiento real anual, %)



Fuente: BBVA Research con datos de Banxico e INEGI.

La Gráfica 2.b.9 ilustra la tendencia de la tasa de crecimiento de la captación a la vista de empresas privadas en conjunto con la variación porcentual anual del IGAE, del indicador de producción industrial, y del de inversión fija bruta. Se puede apreciar que la evolución de la tasa de crecimiento de la captación a la vista de empresas sigue el ritmo de la actividad económica. A diferencia de la captación a plazo de las empresas, la captación a la vista no presenta una relación estrecha con la inversión fija bruta. La Gráfica 2.b.10, por su parte, ilustra la tendencia de la tasa de crecimiento de la captación a la vista de personas físicas en conjunto con la variación porcentual anual del IGAE, y de los indicadores de ventas al por menor y por mayor. Aunque la tasa de crecimiento de la captación de personas físicas muestra correlación positiva con el desempeño del IGAE, ésta es menor que la observada en la captación a plazo. Asimismo, la asociación se observa más contemporánea.⁴

⁴ Por la naturaleza de los instrumentos de ahorro de corto plazo, es más factible que el saldo de la captación a la vista se ajuste con mayor rapidez a los vaivenes de la economía que el de la captación a plazo.

Con respecto a la aportación de cada componente a la tasa de crecimiento de la captación bancaria tradicional, en noviembre de 2014 la captación a la vista registró una participación de 6.6 pp explicando 116.7% de la tasa de crecimiento de la captación bancaria tradicional (Gráfica 2.b.6). Por su parte, la captación a plazo aportó -0.9 pp, explicando -16.7% del crecimiento. En los últimos once meses del año la aportación de la captación a la vista promedió 6.5 pp, 3.6 pp por arriba de lo registrado en el mismo periodo del año anterior, mientras que la captación a plazo promedió -0.3 pp, 1.2 pp por debajo de lo observado en el mismo periodo de 2013. A pesar de la desaceleración de la captación a plazo registrada en los últimos trimestres de 2014, podría observarse una recuperación en la primera mitad de 2015 conforme se consolide un mejor desempeño de la actividad económica. Es necesario resaltar que la evolución de la economía en 2015 dependerá de que se fortalezca la demanda interna y de que la inversión privada y pública muestren signos de recuperación.

2.b.3 Fondos de inversión de deuda y captación bancaria a plazo

A partir de mayo de 2014 el saldo de la tenencia de valores en manos de los Fondos de Inversión de Deuda (FIDs) mostró mayor vitalidad, al alcanzar una tasa de crecimiento real anual de 6.2% en noviembre (vs 3.0% reportado en noviembre de 2013). El crecimiento de noviembre representó un incremento de 3.2 pp respecto a lo registrado en el mismo mes del año anterior y la tasa de crecimiento real anual promedio del periodo julio-noviembre fue 5.2% (vs 0.5% reportada en los primeros seis meses del año). A pesar del aumento en la tasa de crecimiento del saldo de los FIDs en la segunda mitad del año ésta no ha podido recobrar el dinamismo que la caracterizó en 2013, en parte como resultado de la recuperación que han reportado las tasas de interés gubernamentales de corto y largo plazo en meses recientes. Tal como se menciona en *Situación México* del cuarto trimestre de 2014, es previsible que los movimientos de las tasas de interés en el país se mantengan altamente correlacionados con los de las tasas de interés de EEUU. Un escenario de aumento gradual en las tasas de interés de largo plazo en ambos países sigue siendo el escenario más probable bajo el supuesto de que la Reserva Federal inicie su ciclo alcista el próximo año. En ese sentido, el aumento en tasas de interés representa un riesgo a la baja sobre el crecimiento del saldo en manos de los FIDs en 2015.

Gráfica 2.b.11

Captación bancaria a plazo y fondos de inversión de deuda
(Tasa de crecimiento real anual, %)



Fuente: BBVA Research con datos de Banco de México.

Gráfica 2.b.12

Captación total: vista + plazo + fondos de inversión de deuda
(Tasa de crecimiento real anual, %)



Fuente: BBVA Research con datos de Banco de México.

La Gráfica 2.b.11 ilustra la evolución de la tasa de crecimiento de la captación bancaria a plazo y del saldo de la tenencia de valores en manos de los fondos de inversión. Como se puede observar, desde mediados de 2014 el crecimiento del saldo en manos de los FIDs muestra nuevamente una correlación negativa con la captación a plazo. Así pues, es probable que el incremento de la captación de los FIDs pueda estar teniendo un efecto negativo sobre el monto de los recursos destinados al ahorro a través de instrumentos tradicionales de captación bancaria a plazo. Como hemos mencionado en la edición de *Situación Banca México* de diciembre de 2013, la captación a través de FIDs y la captación bancaria a plazo muestran periodos con correlación inversa, lo que puede ser indicativo de cierto grado de sustitución entre ambos rubros.

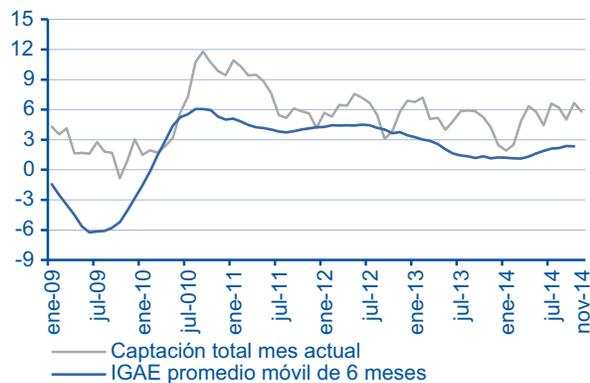
2.b.4 Captación total: suma de la captación tradicional (vista + plazo) con FIDs

Para obtener un panorama del desempeño de la captación en su conjunto, independientemente del grado de sustitución que exista entre sus distintos componentes (captación a la vista, captación a plazo y saldo de la tenencia de valores en manos de los FIDs) analizamos la evolución de la captación total. Esta variable proporciona información sobre el monto de los activos de las empresas y de los particulares que se han canalizado al sistema financiero a través de las distintas alternativas de ahorro e inversión que ofrece (vista/plazo/FIDs).

El año 2014 representó un periodo de evolución favorable de la captación total, revirtiendo la tendencia decreciente que había empezado a mostrar en los dos últimos meses de 2013. En noviembre de 2014, la tasa de crecimiento real anual de la captación total se situó en 5.8%; ello representó un incremento de 1.5 pp con respecto al mismo mes del año previo. En los primeros once meses de 2014 la tasa de crecimiento real anual promedio de la captación total fue 5.1%, 0.4 pp menor a la observada en el mismo periodo del año anterior. Entre enero y noviembre de 2014 el aumento observado en la tasa de crecimiento fue de 3.9 pp, aunque no todos los periodos mostraron incrementos; en particular junio y septiembre representaron meses con ligeras disminuciones. Aunque desde septiembre la tasa de crecimiento de la captación total moderó su ritmo de crecimiento, su evolución a futuro dependerá, entre otros factores, del mejor desempeño de la actividad económica y de la ejecución de los planes de gasto e inversión que han permanecido rezagados (Gráfica 2.b.12).

Gráfica 2.b.13

Captación total e IGAE (Tasa de crecimiento real anual, %)



Fuente: BBVA Research con datos de Banco de México e INEGI.

Gráfica 2.b.14

Captación total e IGAE (Tasa de crecimiento real anual promedio trimestral, %)



Fuente: BBVA Research con datos de Banco de México e INEGI.

La gráficas 2.b.13 y 2.b.14 ilustran la correlación entre la evolución del crecimiento de la captación total y la variación porcentual anual del IGAE. Como ocurre con sus componentes, la captación total también se encuentra vinculada estrechamente con la evolución de la actividad económica. Mientras mayor sea el crecimiento de la economía, mayor será el flujo de ingresos hacia los hogares y las empresas, y en ese sentido mayor el monto de los recursos que pueden canalizarse al sistema financiero a través de depósitos a la vista, depósitos a plazo y/o mediante los FIDs. Tal como evidencian la gráficas 2.b.15, la tasa de crecimiento de la captación total sigue de cerca la trayectoria de crecimiento del IGAE, con algunos meses de rezago.

En noviembre de 2014 la captación a la vista representó 44.6% de la captación total, mientras que la captación a plazo participó con 25.8%. En el mismo mes los FIDs tuvieron una participación de 29.6%. De los tres componentes de la captación total, solo la captación a la vista registró un incremento en su participación en los primeros once meses del año, de 1.3 pp. La captación a plazo reportó una reducción de 1.3 pp, mientras que la captación a través de los FIDs registró una disminución de 0.1 pp.

2.b.5 Captación total: contribución a su crecimiento por componente

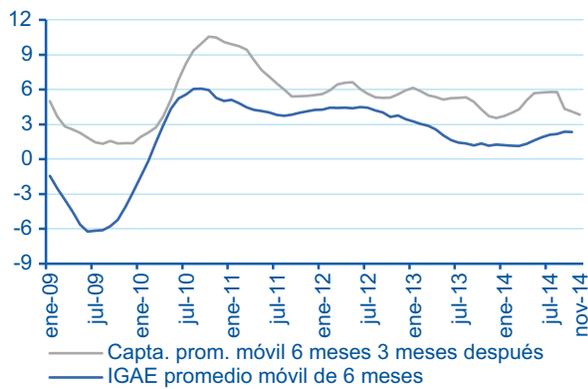
Los primeros once meses de 2014 se vieron caracterizados por una mayor participación de la captación a la vista en la tasa de crecimiento de la captación total, una mejoría en los puntos porcentuales que aporta el saldo de la tenencia de valores en manos de los FIDs, y una reducción en la aportación de la captación a plazo. De enero a noviembre de 2014 la captación a la vista aportó en promedio 4.5 pp de la tasa de crecimiento de la captación a plazo; ello significó

un incremento de 2.4 pp con respecto a lo observado en el mismo periodo del año anterior. Por su parte, en los primeros once meses del año la captación de los FIDs aportó en promedio 0.8 pp, 2 pp menos que la aportación promedio registrada en el mismo periodo de 2013. Finalmente, la captación a plazo registró en promedio una aportación de -0.2 pp, lo que representó una disminución de 0.8 pp con respecto al promedio observado en 2013 (Gráfica 2.b.16).

En noviembre de 2014, la aportación de la captación a la vista a la tasa de crecimiento real anual de la captación total ascendió a 4.6 pp, 1.1 pp por arriba de lo observado el mismo mes de 2013. La captación a plazo aportó -0.7 pp, 0.5 pp por debajo de lo observado en noviembre del año previo, y la captación de los FIDs registró una participación de 1.8 pp, 0.9 pp por arriba de lo observado en el mismo mes del año anterior. Estas cifras indican un fortalecimiento de los canales tradicionales de captación de corto plazo y de los canales de captación alternativos, como los son los FIDs. Asimismo, reflejan un debilitamiento del componente tradicional a plazo.

Gráfica 2.b.15

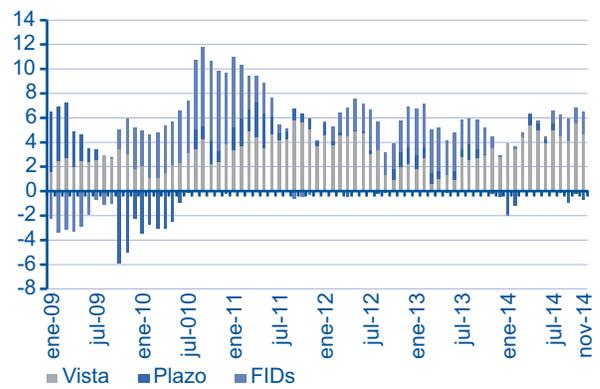
Captación total e IGAE
(Tasa de crecimiento real anual, %)



Fuente: BBVA Research con datos de Banco de México e INEGI.

Gráfica 2.b.16

Captación total: aportación a su crec. por parte de sus componentes (Puntos porcentuales)



Fuente: BBVA Research con datos de Banco de México.

Valoración

La segunda mitad de 2014 se ha visto caracterizada por una disminución en el ritmo de crecimiento de la captación tradicional (vista + plazo) Este desempeño contrasta con la recuperación que mostró el indicador a mediados de año, cuando mostró tasas de cercanas a ocho por ciento. Las menores tasas reportadas por la captación tradicional se explican principalmente por la baja en el crecimiento de la captación a plazo, que comenzó a desacelerarse desde mediados de año. Consideramos que esta variable comenzará a mostrar signos de recuperación en la medida en que se materialice una mejoría en el crecimiento económico a lo largo de 2015, y el incremento en las tasas de interés los hagan instrumentos más atractivos. Este crecimiento depende del fortalecimiento de la demanda interna, mayor inversión privada, más proyectos de inversión pública y la continuación de la aceleración del crecimiento de EEUU. Tal como se menciona en *Situación México* del cuarto trimestre de 2013, aún prevalecen ciertos riesgos que pudieran impactar el desempeño de la economía en 2014, como el desempeño de la economía de EEUU (que pudiera no ser suficientemente robusto), la disminución en los precios internacionales de la mezcla mexicana de petróleo y su efecto sobre las finanzas públicas, y la evolución del delito y la criminalidad en el país.

A pesar de la ralentización que mostró la captación bancaria tradicional en los últimos meses de 2014, la captación total (compuesta por la captación bancaria tradicional y la captación a través de los FIDs) registró un aumento en su crecimiento hacia finales de 2014 producto del mejor desempeño de la captación a la vista y de la captación a través de los FIDs. A diferencia de lo observado en los últimos meses de 2013 y los primeros de 2014, la captación realizada a través de los FIDs recobró dinamismo, aunque todavía no alcanza los niveles que la caracterizaron en la primera mitad de 2013 (en parte debido a la mejora en las tasas de interés de los instrumentos gubernamentales que se ha venido observando en meses recientes, lo cual reduce el precio de estos instrumentos y por lo tanto su valuación). Es posible que el crecimiento observado en el saldo de la tenencia de valores en manos de los FIDs haya contribuido a la caída que registró el crecimiento de la captación a plazo en la segunda mitad de 2014. Ambos instrumentos ofrecen alternativas de ahorro a distintos plazos y desde esa perspectiva pueden percibirse por el público como sustitutos. Dada la estrecha relación entre los componentes de la captación total y el crecimiento de la economía, la mejoría en estos indicadores dependerá de que se consolide la demanda interna y la inversión pública y privada. Si la evolución de estas variables no es favorable en los siguientes meses, la captación total no podrá ganar terreno.

3. Temas Especiales

3.a Evolución en el Uso de las Tarjetas de Crédito Bancarias

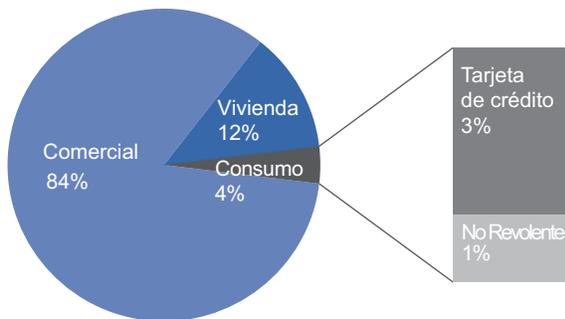
3.a.1 Introducción

Dentro del crédito al consumo, el otorgado a través de tarjeta de crédito (TDC) es uno de los más extendidos debido, entre otros factores, a la flexibilidad que ofrece frente a otros productos crediticios: se pagan intereses sólo sobre la cantidad de dinero empleada; una vez aprobada la línea de crédito puede utilizarse cuando se requiera; es de rápida disposición; y puede emplearse para adquirir una gran variedad de productos y servicios (no está condicionado a la adquisición de un bien en específico).

En México, el uso de las TDCs ha sido uno de los principales factores que ha impulsado el desarrollo del segmento de crédito al consumo,¹ el cual paulatinamente ha incrementado su participación en la cartera de la banca comercial: en dic-00 el saldo del crédito al consumo de la banca múltiple consolidada ascendía en términos nominales a 36 mil millones de pesos (mmdp), monto equivalente a 4% del total (Gráfica 3.a.1) mientras que en oct-14 ascendió a 671 mmdp o 22% de la cartera vigente (Gráfica 3.a.2).

Gráfica 3.a.1
Distribución de la cartera vigente total de crédito Dic-00

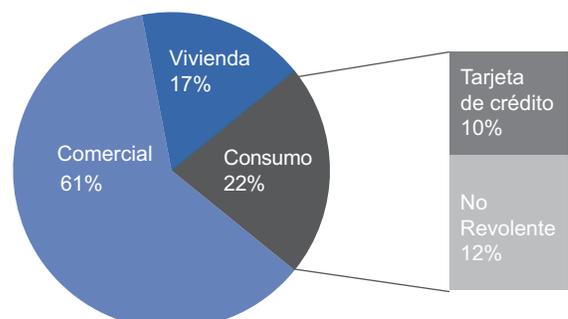
Saldo de la Cartera Vigente: 943 mmdp



Fuente: BBVA Research con datos de CNBV

Gráfica 3.a.2
Distribución de la cartera vigente total de crédito Oct-14

Saldo de la Cartera Vigente: 3,094 mmdp



Fuente: BBVA Research con datos de CNBV

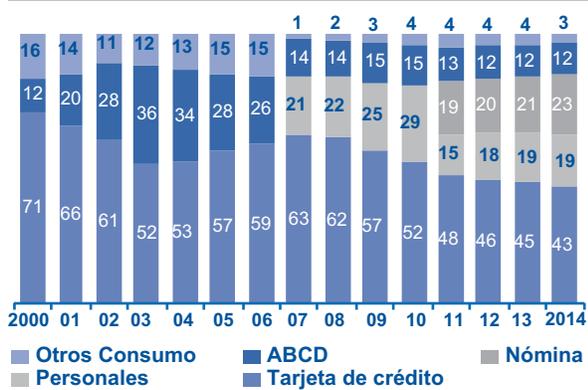
Por su parte, el saldo del crédito otorgado a través de tarjetas pasó de representar 3% de la cartera vigente del sistema bancario en dic-00 (26 mmdp) a representar 10% de dicha cartera en oct-14 (291 mmdp).

La participación del crédito a través de TDCs ha evolucionado a través del tiempo, a medida que se ha expandido su uso y se han incorporado otras alternativas de crédito al consumo. Hasta diciembre de 2010, el saldo del crédito otorgado a través de TDC representaba más de la mitad del crédito vigente al consumo, y aunque su participación ha ido disminuyendo gradualmente en los últimos años, el crédito con este instrumento continúa siendo el de mayor participación dentro de esta cartera (Gráfica 3.a.3). Por ello, la dinámica de crecimiento del crédito al consumo refleja en buena parte el comportamiento observado en el mercado de TDCs (Gráfica 3.a.4).

¹ En las estadísticas de la CNBV el segmento de crédito al consumo incluye: a) Tarjetas de crédito y b) Consumo no revolvente (personales, nómina, adquisición de bienes de consumo duradero (ABCD), operaciones de arrendamiento capitalizable y otros créditos al consumo).

Gráfica 3.a.3

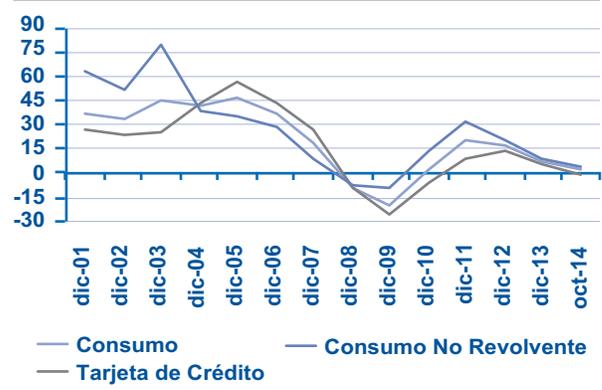
Distribución del crédito al consumo (% de la cartera vigente)



Fuente: BBVA Research con datos de CNBV

Gráfica 3.a.4

Tasa de crecimiento real anual de la cartera vigente de crédito al consumo (%)

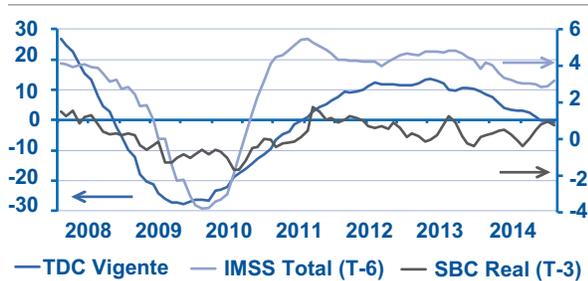


Fuente: BBVA Research con datos de CNBV

En ambos casos (crédito al consumo total y el crédito otorgado a través de TDCs) la dinámica de crecimiento se encuentra altamente influenciada por el desempeño (rezagado) de variables económicas relevantes como son: el empleo, la actividad económica, confianza del consumidor e indicadores de ingreso como el salario base de cotización de los trabajadores afiliados al IMSS (Gráficas 3.a.5 y 3.a.6).² La disminución en el ritmo de crecimiento de este tipo de crédito a partir de 2013 refleja la debilidad observada en esas variables y anticipa que primero deberá registrarse un fortalecimiento sostenido de la actividad económica y del empleo, y después de algunos meses, podría esperarse un mejor desempeño de la cartera de crédito al consumo en general y de la correspondiente a TDCs en particular. Algo similar, pero de mayor magnitud, ocurrió durante la contracción económica que el país experimentó en 2009.

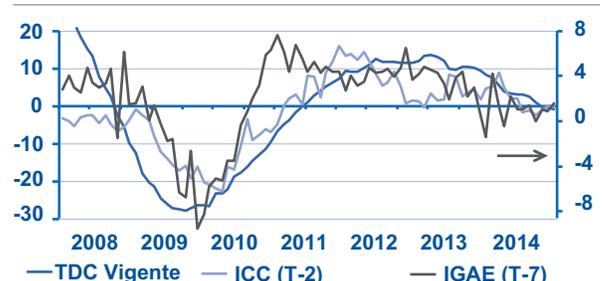
Tasa de crecimiento de la cartera vigente de TDCs y variables económicas seleccionadas (%)

Gráfica 3.a.5



Coeficiente de Correlación	
Variable, Rezago	TDC vigente
IMSS Total (T-6)	0.84428
Salario Base de Cotización real (SBC, T-3)	0.78433

Gráfica 3.a.6



Coeficiente de Correlación	
Variable, Rezago	TDC vigente
Indicador Global Actividad Econó. (IGAE, T-7)	0.67122
Índice de Confianza al Consumidor (ICC, T-12)	0.75574

Fuente: BBVA Research con datos de Banco de México e INEGI

Por otra parte, además de los saldos de esta cartera de crédito existen otras variables asociadas al uso de las TDCs que también dan cuenta del ajuste en la disposición de las líneas de crédito a lo largo del tiempo. Por ejemplo, los patrones identificados de uso de las TDCs pueden estar asociados no sólo al desempeño de la actividad económica, sino también a una mayor familiarización o conocimiento del producto y sus costos, que paulatinamente puede haber influido en el cambio de hábitos y patrones de uso de los tarjetahabientes.

² Para un análisis detallado de los determinantes del consumo a nivel agregado, consultar: "Determinantes del Consumo Privado en México", Situación México, Diciembre 2014.

Dada la importancia que este producto crediticio puede tener como medio para financiar a las familias, ayudándoles a suavizar sus patrones de consumo, y su vinculación con el desempeño de actividad económica, el análisis de los patrones de su uso es relevante para mantener un desarrollo sano en este segmento de crédito.

3.a.2 Disponibilidad y transaccionalidad de las TDCs

3.a.2.1 Número de TDCs vigentes, utilizadas y operaciones con TDCs

De acuerdo con información trimestral del Banco de México para el total del sistema bancario, en el tercer trimestre de 2014 el número de TDCs vigentes registró máximos históricos, superando los niveles observados durante el primer semestre de 2008. Al cierre de sep-14 se reportaron un total de 28.9 millones de TDC vigentes,³ 2.4 millones más que las reportadas en jun-08 (incremento de 9% durante el periodo). Por su parte, el número de cuentas con tarjetas ascendió a 14.3 millones en sep-14; es decir, 2% más que los 13.3 millones de plásticos alcanzados en mar-08. Sin embargo, este ritmo de crecimiento en el número de TDCs no se refleja en la misma proporción para el caso de tarjetas utilizadas: en sep-14 las 18.4 millones registradas son 4% menores a las 19.2 reportadas en mar-08 (Gráfica 3.a.7).

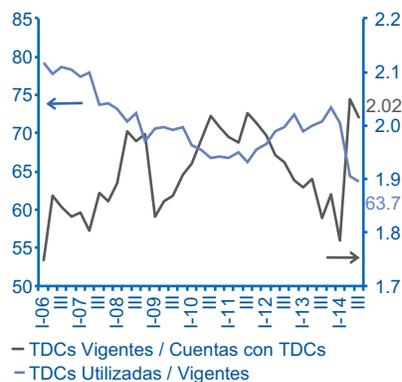
Gráfica 3.a.7

Número de TDCs vigentes, utilizadas y cuentas con TDCs, (millones de tarjetas)



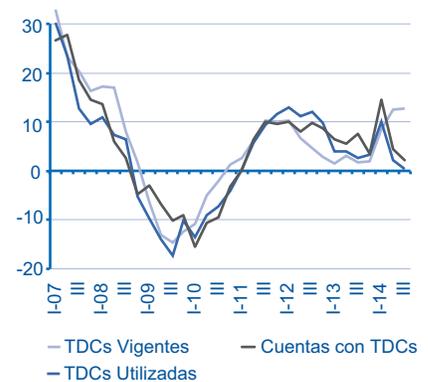
Gráfica 3.a.8

Proporción de TDCs utilizadas a vigentes y TDCs utilizadas a cuentas con TDCs



Gráfica 3.a.9

Tasa de crecimiento anual del número de tarjetas, %



Fuente: BBVA Research con datos de Banco de México

Las proporciones entre estas estadísticas ilustran también las diferencias en su ritmo de crecimiento: la proporción de TDCs utilizadas a TDCs vigentes fue de 63.7% en sep-14, el nivel más bajo observado desde 2006 cuando empezó a generarse información para calcular este indicador. Esto último se observa a pesar de que la razón de TDCs vigentes a cuentas con TDCs se ha incrementado durante 2014 para registrar en sep-14 un nivel de 2.02 TDCs por cuenta (Gráfica 3.a.8).

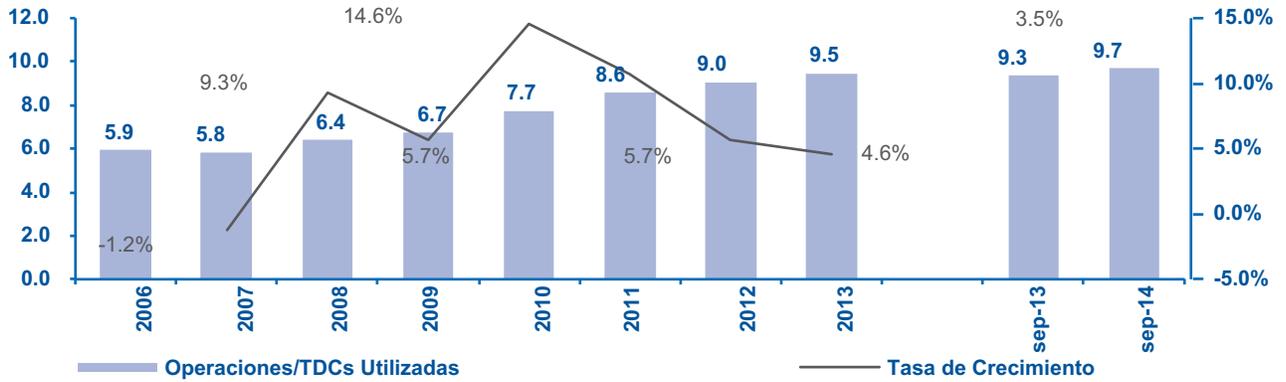
Lo anterior indica que si bien se ha registrado un incremento en la disponibilidad o acceso al crédito a través de TDCs (reflejado a través de un mayor número de tarjetas vigentes), éste no se refleja necesariamente en un uso más extendido entre aquellos clientes que disponen de una tarjeta. Es decir, los datos indican que el número de TDCs utilizadas se incrementa a un ritmo menor. De manera particular, la caída en la tasa de crecimiento observada durante 2014 estaría reflejando, entre otros aspectos, la falta de dinamismo en el consumo interno (Gráfica 3.a.9).

Por otro lado, algunas estadísticas relacionadas con las operaciones realizadas a través de TDCs indican que, entre quienes utilizan este producto, la intensidad de uso se ha incrementado. De esta forma, se tiene que entre dic-06 y dic-13 el número promedio de operaciones por TDC utilizada se ha incrementado en cerca de 60% al pasar de 5.9 operaciones por TDC a 9.5 operaciones (Gráfica 3.a.10).

³ Activadas por los clientes, incluyendo tarjetas titulares y adicionales

Gráfica 3.a.10

Operaciones por TDC utilizada
(Flujo anual acumulado de operaciones entre número de TDCs utilizadas)



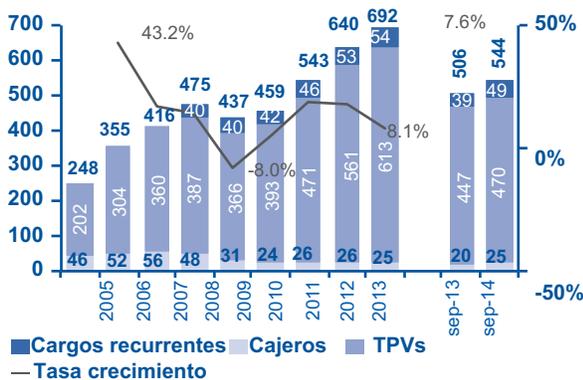
Fuente: BBVA Research con datos de Banco de México e INEGI

En términos absolutos, entre 2005 y 2013 el volumen de operaciones con TDCs se ha multiplicado 2.8 veces, al pasar de 248 millones de operaciones anuales durante 2005 a 692 millones en 2013. Salvo 2009, en el resto de los años para los que se cuenta con información se ha registrado un crecimiento continuo en el número de operaciones realizadas con TDCs, aunque a un ritmo menor durante 2013 y los primeros tres trimestres de 2014 (Gráfica 3.a.11).

Al igual que el número de operaciones, el importe de las mismas también ha registrado un incremento importante. Por ejemplo, entre 2005 y 2013 el flujo anual acumulado casi se triplicó en términos nominales al pasar de 213 mmdp a 608 mmdp. El ritmo de crecimiento en el importe de las operaciones con TDC sigue el mismo patrón que el observado en el volumen, aunque a un nivel menor considerado en términos reales, pues durante el tercer trimestre de 2014 dicho importe registró una tasa real de crecimiento de apenas 1.8% anual (Gráfica 3.a.12).

Gráfica 3.a.11

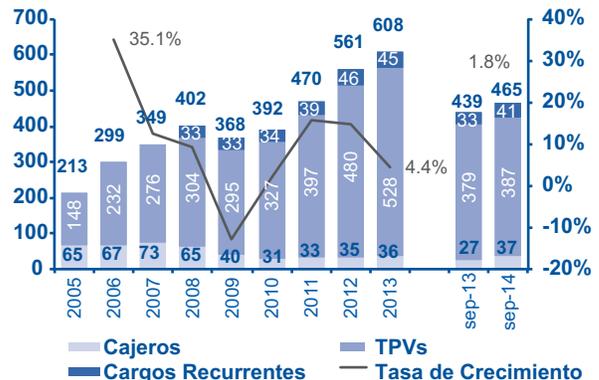
Volumen de operaciones con TDCs
(millones, tasa de crecimiento anual)



Fuente: BBVA Research con datos de Banco de México

Gráfica 3.a.12

Importe de las operaciones con TDCs
(flujos acumulados en mmdp corrientes, tasa de crecimiento real anual)



Fuente: BBVA Research con datos de Banco de México

3.a.2.2 Vías de disposición de las líneas de crédito

Las estadísticas sobre operaciones con TDCs también permiten identificar las principales vías de disposición del crédito otorgado a través las mismas. En particular, el principal vehículo de disposición son las terminales punto de venta (TPVs). En sep-14 las operaciones a través de TPVs representaron 83.3% del importe total operado, 13.9 puntos

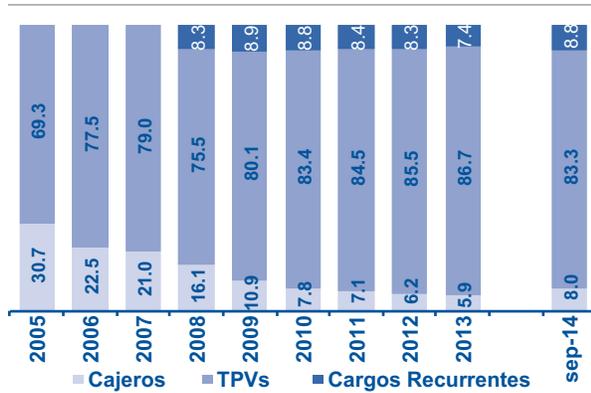
porcentuales por encima de la participación registrada en dic-05 (Gráfica 3.a.13). En el caso de cajeros automáticos, su participación en el importe total se ha reducido sensiblemente, al pasar de 30.7% en 2005 a 8% en sep-14.

Finalmente, la participación de las operaciones por medio de cargos recurrentes a la TDC (domiciliación de pagos) se mantuvo prácticamente estable entre 2008 y 2012 (8.5% en promedio), registrando un ligero incremento al cerrar el tercer trimestre de 2014 cuando el importe de estas operaciones representó 8.8% del total. (Gráfica 3.a.13).

El aumento en la participación de las operaciones a través de TPVs puede explicarse por el incremento en la red de negocios afiliados, lo cual permite que esta forma de pago se extienda. Lo anterior se refleja a través de un mayor número de TPVs disponibles (Gráfica 3.a.14).

Gráfica 3.a.13

Distribución del importe de las operaciones con TDC (%)



Fuente: BBVA Research con datos de Banco de México

Gráfica 3.a.14

Terminales punto de venta (miles, tasa de crecimiento anual)



Fuente: BBVA Research con datos de Banco de México

Por su parte, la facilidad para realizar pagos recurrentes a la TDC es un medio que no ha incrementado su utilización significativamente. En el caso de los cajeros automáticos, la disminución en su uso como vía de disposición de la línea de crédito entre 2005 y 2013 puede explicarse, por un lado, por el costo asociado a este medio debido al pago de comisiones por disposición de efectivo, y por otro lado, por la expansión de redes alternativas para hacer uso de la línea de crédito como las TPVs.

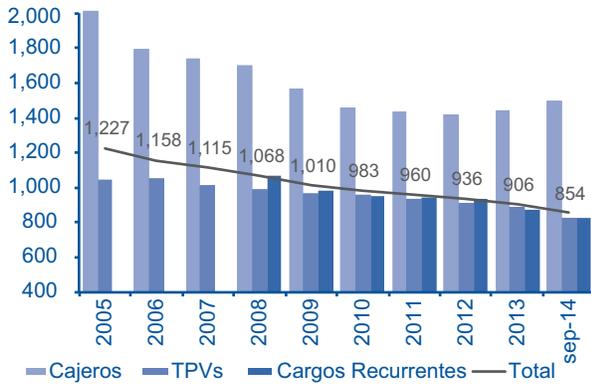
Además, desde que se cuenta con el registro de las operaciones con TDC también puede observarse que el importe promedio por transacción muestra una tendencia a la baja. Cuando se considera la totalidad de operaciones (las realizadas a través de TPVs, cajeros automáticos y cargos recurrentes) se observa que dicho importe ha disminuido en términos reales, al pasar de 1,227 pesos en 2005 a 854 pesos en sep-14, lo cual es equivalente a una disminución de 30.4% real durante el periodo (Gráfica 3.a.15).

Esta migración hacia un mayor número de operaciones, pero por un importe real menor podría reflejar tanto una mayor familiarización de los tarjetahabientes con el uso de la TDC, al usar este medio para operaciones de menor valor, como también la expansión en los pequeños proveedores de bienes y servicios que aceptan tarjetas. Otros factores que podrían influir en este comportamiento sería la contracción en el poder adquisitivo de los tarjetahabientes (que los llevaría a realizar compras de menor importe) o un uso más prudente de las líneas de crédito.

Por otra parte, llama la atención que mientras el importe promedio de las operaciones en TPVs y los cargos recurrentes han mostrado esta tendencia decreciente, el importe promedio de las operaciones a través de cajeros automáticos se ha incrementado en términos reales a partir de 2012 (Gráfica 3.a.16). El incremento del importe real promedio, a pesar del costo asociado a la disposición de la línea por este medio, podría evidenciar una mayor necesidad de liquidez de los tarjetahabientes, que no pueden obtener a través de otros canales.

Gráfica 3.a.15

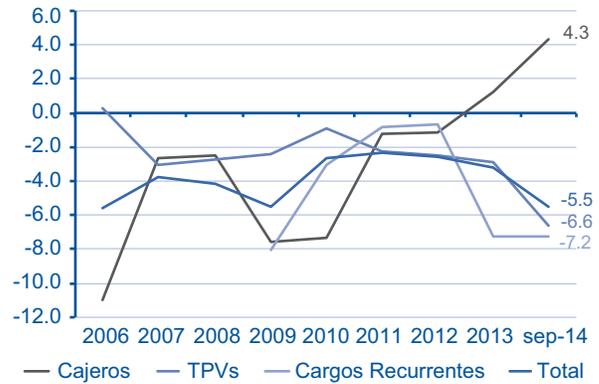
Distribución del importe promedio de las operaciones con TDC (pesos de sep-14)



Fuente: BBVA Research con datos de Banco de México

Gráfica 3.a.16

Tasa de crecimiento real anual del importe promedio (%)



Fuente: BBVA Research con datos de Banco de México

3.a.3 Algunos patrones en el uso de las TDCs

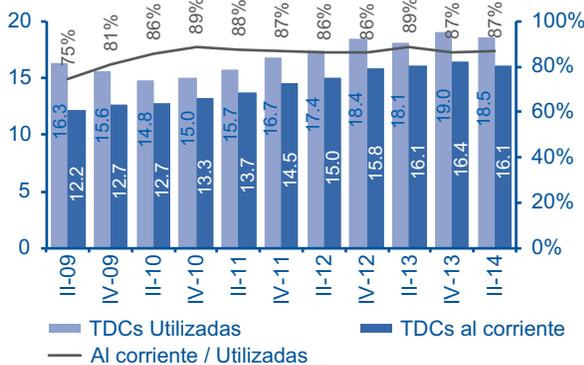
Además de la información trimestral sobre operaciones con TDCs, Banco de México publica bimestralmente información de las TDCs de personas físicas al corriente de sus pagos,⁴ las cuales representan un subconjunto importante y significativo de las TDCs utilizadas.

3.a.3.1 Número de TDCs al corriente de sus pagos

Entre dic-09 y jun-14, el número de tarjetas al corriente de sus pagos se ha incrementado en 27% al pasar de 12.7 millones a 16.1 millones de TDCs. En jun-14, las TDCs al corriente de sus pagos representaron 87% del total de TDCs utilizadas, cifra significativamente mayor a la participación observada en jun-09, la cual fue de 75% (Gráfica 3.a.17).

Gráfica 3.a.17

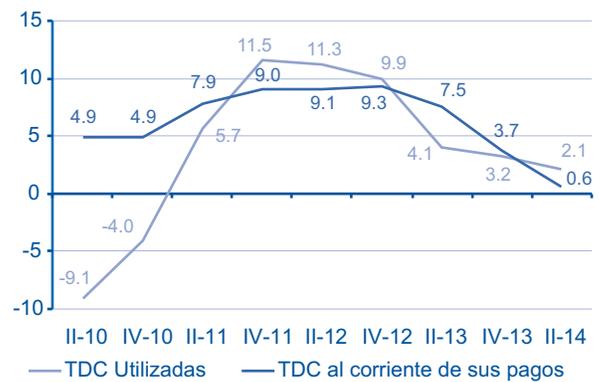
TDCs utilizadas y TDCs al corriente de sus pagos (millones, %)



Fuente: BBVA Research con datos de Banco de México

Gráfica 3.a.18

Tasa de crecimiento anual de las TDCs utilizadas y al corriente de sus pagos (%)



Fuente: BBVA Research con datos de Banco de México

Al igual que las TDCs utilizadas, las TDCs que están al corriente de sus pagos han mostrado un ritmo de crecimiento a la baja desde finales de 2012, pero que continúa siendo positivo (Gráfica 3.a.18). Este menor dinamismo, de nuevo puede ser reflejo de una contracción en el ingreso disponible de los tarjetahabientes, que afecta la capacidad para cumplir a tiempo con el pago de su línea de crédito.

⁴ Las estadísticas se refieren a información agregada del sistema y de los intermediarios bancarios y otros intermediarios regulados asociados a un banco que emiten tarjetas de crédito, otorgadas a personas físicas, que se encuentran al corriente en sus pagos y que durante el mes reportado, utilizan su tarjeta de crédito.

Las estadísticas de TDCs al corriente de sus pagos permiten identificar algunos patrones de uso de los tarjetahabientes, además de la puntualidad en pago. En particular, esta información distingue entre los clientes que pagan el saldo completo de su TDC cada mes (totaleros) de los que no lo hacen (no totaleros).

Destaca que la participación de los clientes totaleros ha ganado importancia relativa. En cuanto al número de TDCs, las de los clientes totaleros se han incrementado y pasaron de 4.3 millones en dic-09 a 6.9 millones en jun-14, un incremento de 62%, tasa significativamente mayor al aumento registrado en los clientes no totaleros, que fue sólo de 9% en el mismo periodo (Gráfica 3.a.19). Este ritmo de crecimiento permitió que la proporción de TDCs de clientes totaleros dentro del total de clientes aumentara de 33.7% en dic-09 a 43.1% en jun-14 (Gráfica 3.a.20).

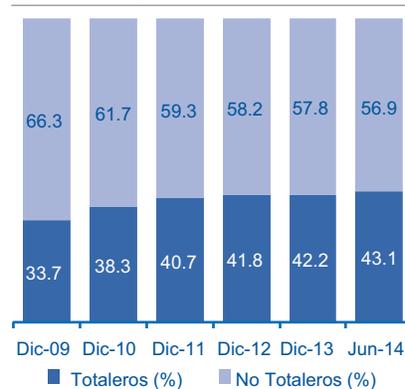
Gráfica 3.a.19

TDC al corriente de sus pagos, (millones de tarjetas)



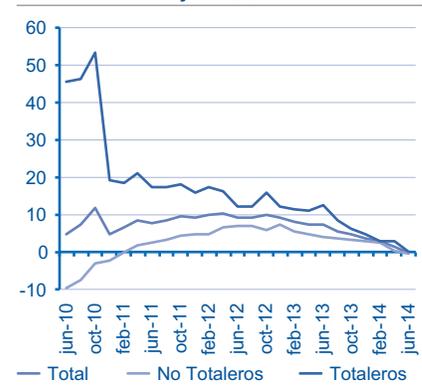
Gráfica 3.a.20

Clientes totaleros y no totaleros (% del total)



Gráfica 3.a.21

Tasa de crecimiento anual del número de tarjetas, %



Fuente: BBVA Research con datos de Banco de México

Al igual que la tendencia a la baja observada en otros indicadores del número de tarjetas, a partir del segundo trimestre de 2013 la tasa de crecimiento del número de TDCs de clientes totaleros muestra una disminución, que es más marcada que la observada para los clientes no totaleros. De nuevo, esto podría también estar reflejando un menor ingreso disponible de los tarjetahabientes para cubrir por completo los pagos del mes (Gráfica 3.a.21).

3.a.3.2 Saldo de las TDCs al corriente de sus pagos

Por su parte, el saldo nominal del crédito asociado a las TDCs de clientes totaleros se ha más que duplicado en los últimos 5 años, pues pasó en términos nominales de 23.7 mmdp en dic-09 a 48.2 mmdp en jun-14, equivalente a un crecimiento de 72% real durante el periodo (Gráfica 3.a.22).

Como proporción del saldo total de las TDCs al corriente de sus pagos, en jun-14 el saldo de los clientes totaleros representó 19.7%, ligeramente menor al máximo registrado en dic-13 de 20.7% (Gráfica 3.a.23). Asimismo, la tasa de crecimiento real anual en los saldos se ha desacelerado desde oct-13, con una tendencia a la baja más pronunciada en el caso de clientes totaleros (Gráfica 3.a.24).

Otro aspecto interesante que revela el uso de TDCs es la distribución de los saldos de acuerdo al tipo de tasa de interés que generan. En jun-14, 53.8% del saldo de las TDCs al corriente de sus pagos está asociado a compras sin promociones, 18.7% de éste se hizo con una tasa preferencial y otro 26.6% no genera intereses, ya sea porque el crédito fue adquirido en promociones a meses sin intereses o porque fue pagado por un cliente totalero. Comparado con dic-10, el saldo sin promociones ha disminuido su participación en favor de aquel que no genera intereses (Gráfica 3.a.25)

Gráfica 3.a.22

Saldo de TDC al corriente de sus pagos (mmdp corrientes)



Gráfica 3.a.23

Clientes totaleros y no totaleros (% del saldo total)



Gráfica 3.a.24

Tasa de crecimiento real anual del saldo, %

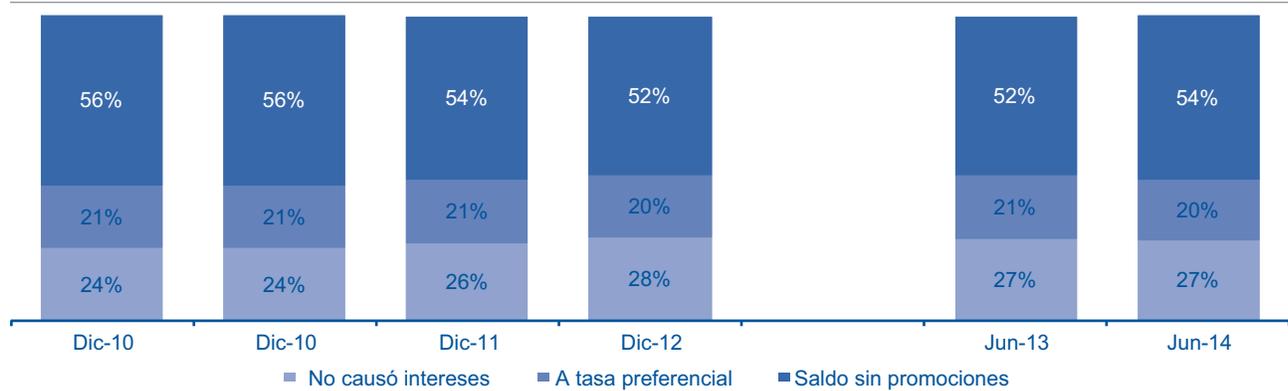


Fuente: BBVA Research con datos de Banco de México

Dentro del saldo de crédito que no genera intereses, se incluye el crédito otorgado a través de promociones a meses sin intereses. El monto asociado a esa modalidad de financiamiento incrementó paulatinamente su participación dentro del saldo total, al pasar en dic-09 de 10.2% del saldo total (18.4 mmdp) hasta alcanzar un máximo en dic-12 de 17.3% (40.1 mmdp). A partir de esa fecha la proporción del crédito otorgado a meses sin intereses ha disminuido ligeramente y en jun-14 representó 16.7% del saldo total (Gráfica 3.a.26).

Gráfica 3.a.25

Participación en el saldo por tipo de interés generado (%)



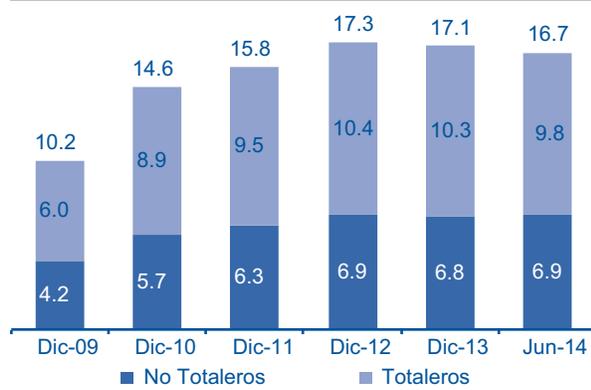
Fuente: BBVA Research con datos de Banco de México

Destaca que los principales participantes en esta alternativa para el uso de la línea de crédito son los clientes totaleros, los cuales participan en promedio con 60% del saldo a meses sin intereses. Al igual que en otros indicadores asociados a TDCs, desde principios de 2013 la tasa de crecimiento real anual del saldo a meses sin intereses se ha desacelerado de forma importante tanto para clientes totaleros como para no totaleros (Gráfica 3.a.27).

Así, la distribución de los saldos al corriente de sus pagos muestra una paulatina evolución de los tarjetahabientes hacia el uso de las opciones más baratas de financiamiento, lo cual se ha dado a través del incremento en las compras con tasa preferencial y a meses sin intereses. El incremento observado en los últimos años en la proporción de clientes totaleros refleja que cada vez más tarjetahabientes utilizan las TDCs por sus ventajas como medio de pago independientemente de sus atributos como alternativa de financiamiento. Finalmente, cabe tener en cuenta que la tendencia a la baja en las tasas de crecimiento en todas las medidas de saldos, aun cuando la disposición de la línea no causa intereses, también manifiesta la debilidad observada desde 2013 en la actividad económica y el consumo interno.

Gráfica 3.a.26

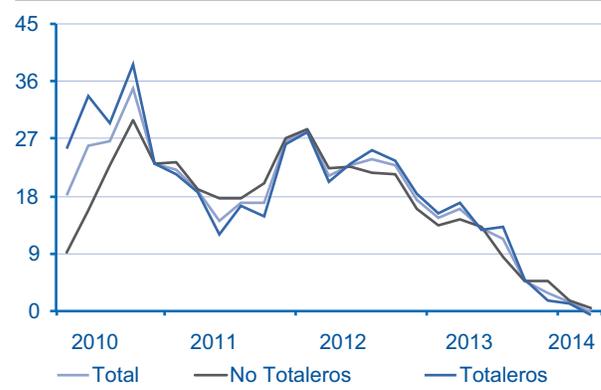
Crédito otorgado a meses sin intereses (% del saldo total)



Fuente: BBVA Research con datos de Banco de México

Gráfica 3.a.27

Tasa de crecimiento anual real del crédito otorgado a meses sin intereses (%)



Fuente: BBVA Research con datos de Banco de México

3.a.4 Cartera vencida e Índice de Morosidad

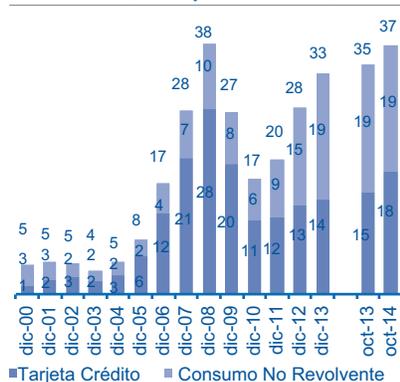
De acuerdo a la información de Banco de México y CNBV analizada en la sección anterior, desde 2013 se ha observado una disminución de los valores absolutos y las tasas de crecimiento tanto del número de tarjetas como del saldo al corriente de pago (Gráficas 3.a.19, 3.a.21, 3.a.22 y 3.a.24). Esta dinámica, la cual puede asociarse a desaceleración de la actividad económica y la contracción del ingreso disponible, ha tenido también un efecto sobre indicadores de la calidad de la cartera de TDCs.

Por ejemplo, la cartera vencida⁵ del crédito al consumo ha incrementado su saldo desde 2011, y para oct-14 ascendió a 37 mmdp, monto equivalente a un incremento de 3.7% real respecto al saldo observado en el mismo mes del año previo (Gráfica 3.a.28). En particular, el crédito vencido asociado a TDCs incrementó su participación dentro de la cartera vencida total de 45% a 49% entre oct-13 y oct-14. A diferencia del crédito no revolvente, su tasa de crecimiento registra un repunte a partir de 2013 (Gráfica 3.a.29).

Por otro lado, considerando el índice de morosidad ajustado (IMORA)⁶ de las TDCs publicado por la CNBV, se observa también un incremento en el periodo de referencia, de 14.9% a 16.7%. Esta cifra supera al IMORA registrado para el crédito al consumo considerado en su totalidad, el cual registró 13.4% en oct-13 y 14.5% en oct-14 (Gráfica 3.a.30).

Gráfica 3.a.28

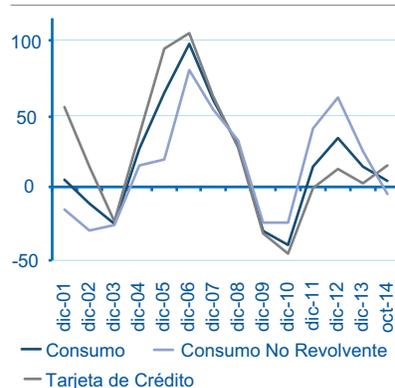
Cartera vencida del crédito al consumo (mmdp corrientes)



Fuente: BBVA Research con datos de Banco de México y CNBV

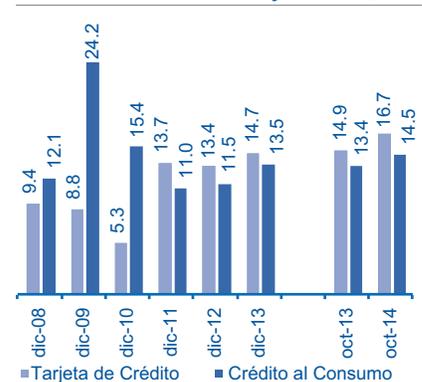
Gráfica 3.a.29

Tasa de crecimiento real anual de la cartera vencida (%)



Gráfica 3.a.30

Índice de Morosidad Ajustado⁶, %



⁵ Créditos que no han sido pagados en los términos pactados originalmente.

⁶ IMOR ajustado = (Cartera Vencida + (Quitas y Castigos flujos acumulados 12m)) / (Cartera Total + (Quitas y Castigos flujos acumulados 12m)).

De esta forma, las tendencias observadas tanto en la cartera vigente como en la cartera vencida apuntan a que detrás del comportamiento observado en estas variables se encuentra una disminución en la capacidad de pago de los tarjetahabientes. Esto a su vez sugiere la necesidad de dar seguimiento al posible incremento del riesgo en esta cartera.

3.a.5 Conclusiones

Las TDCs se han convertido en una de las principales alternativas de crédito formal. En los últimos años, el crédito a través de este producto ha impulsado el crédito al consumo total y como el resto de los componentes de dicha cartera, su dinámica está estrechamente ligada al desempeño de la actividad económica y particularmente al ingreso de las personas. Esto se ha reflejado en la disminución en el ritmo de crecimiento en los saldos observada desde 2013.

Aunque el número de TDCs vigentes y las cuentas con TDCs se han incrementado, las TDCs utilizadas no lo han hecho al mismo ritmo. Si bien el número y el importe de las operaciones se ha elevado paulatinamente, el importe promedio (agregando todos los canales de disposición) ha venido disminuyendo, observándose una migración hacia un mayor número de operaciones pero por un monto menor en términos reales. Destaca que durante 2014, el importe promedio dispuesto a través de cajeros automáticos es el único que muestra una tasa positiva de crecimiento. Esto último podría reflejar una mayor necesidad de liquidez por parte de los tarjetahabientes, a pesar del costo asociado al uso de la línea de crédito por esta vía.

Por otro lado, desde 2013 el número de tarjetas al corriente de sus pagos también muestra una desaceleración en su tendencia de crecimiento. Aunque en los últimos cinco años se registra un incremento en la participación de los clientes totaleros, la sensible disminución en la tasa de crecimiento del saldo asociado a este tipo de clientes durante 2014 podría estar influida, entre otros aspectos, por un menor ingreso disponible para solventar la totalidad del monto mensual a pagar. Además, el incremento en la participación de los saldos con tasa preferencial y a meses sin intereses muestra un mayor uso de las líneas de crédito a través de las alternativas más baratas para los clientes.

Finalmente, el incremento en la cartera vencida y en el índice de morosidad podrían también evidenciar una reducción en la capacidad de pago de los tarjetahabientes, por lo que en el futuro la sana expansión del mercado requerirá robustecer los procesos de originación y de evaluación del riesgo para mantener la calidad de la cartera.

De esta forma, los indicadores de transaccionalidad y uso de TDCs, además de evidenciar la falta de dinamismo en los indicadores de actividad económica e ingreso, también podrían estar registrando en cierta medida el cambio en hábitos de uso de las TDCs. Esto estaría dado por un empleo más prudente por parte de los cuentahabientes de sus líneas de crédito y un mayor uso de la TDC como medio de pago (respecto a su función como fuente de financiamiento), lo que también reflejaría un mejor conocimiento de las ventajas y alternativas de uso de las TDCs por parte de los clientes.

Si bien una recuperación sostenida de la actividad económica, el empleo y el ingreso disponible contribuirán al sano crecimiento de este mercado, dado el reciente aumento registrado en la cartera vencida y el incremento en opciones alternativas de financiamiento al consumo (crédito no revolvente, que ha absorbido capacidad de pago de las familias), no es de esperarse que en el corto plazo el crédito a través de TDC recupere el dinamismo que se observó durante 2011 y 2012.

Referencias

Banco de México: <http://www.banxico.org.mx>

BBVA Research, "Determinantes del consumo privado en México", Situación México, Cuarto Trimestre 2014.

Comisión Nacional Bancaria y de Valores: www.cnbv.gob.mx

3.b. La Economía Informal en México: Determinantes de la Transición a la Formalidad y su Viabilidad

De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) la economía informal generó 24.8% del PIB en 2013; el 75.2% restante lo produjo el sector formal del país (INEGI 2014d). La participación de la economía informal en México no solo es amplia en términos de lo que produce, también en términos del número de personas que emplea. Al cierre de 2012, 59.8% de la población ocupada en el país laboraba en la informalidad, mientras que el 40.2% restante pertenecía a la economía formal. En el 3T-14 las cifras ascendían a 58.1% y 41.9%, respectivamente.

Los trabajadores informales carecen de un marco legal que los respalde, y esa condición los hace menos propensos a ser sujetos de crédito. Por ejemplo, los créditos que otorga el INFONAVIT y el FOVISSSTE para comprar una vivienda de interés social y los cofinanciamientos (préstamos que otorga un banco comercial junto con el INFONAVIT o el FOVISSSTE para la compra de una vivienda de cualquier tipo), tienen como premisa que el trabajador esté adscrito al IMSS o al ISSSTE, es decir, que labore formalmente. Aun si el trabajador no tiene una subcuenta de vivienda en el INFONAVIT o el FOVISSSTE, puede solicitar un crédito hipotecario en alguna institución financiera siempre y cuando cuente con su Registro Federal de Contribuyentes (RFC), entre otros requisitos.

La formalidad también hace que las personas físicas con actividad empresarial y las empresas de los empleadores sean más propensas a recibir un crédito comercial. En general, las instituciones financieras reguladas están más dispuestas a otorgar préstamos a las personas morales y físicas que cuenten con la documentación adecuada, como comprobantes de pagos de impuestos, estados financieros auditados, entre otros (CNBV-CEPAL 2012). En México, una encuesta realizada por la CNBV y CEPAL (2012) a 15 de los principales bancos comerciales de México, que representaban en 2012 más de 97.0% de la cartera de MIPYMES, reveló que los bancos difícilmente otorgan crédito a emprendedores, pequeños microempresarios o MIPYMES que no se encuentren formalmente constituidos y registrados ante el Sistema de Administración Tributaria (SAT). Por supuesto, el registro en el SAT tiene que estar acompañado por estados financieros actualizados, prácticas de contabilidad estandarizadas y dictámenes fiscales. El 94.0% de los bancos entrevistados (74.0% de la cartera) contestaron que la informalidad tiene un impacto “muy alto” o “alto” sobre la decisión de otorgar crédito (CNBV-CEPAL 2012). Adicionalmente, la opacidad de las actividades informales dificulta el examen (*screening*) de los potenciales acreditados lo que genera restricciones a los montos de crédito otorgado y mayores costos de fondeo (altas tasas de interés o mayor valor de los colaterales requeridos). La reciente reforma al artículo 27 del Código Fiscal de la Federación, en vigor desde enero de 2014, acentuó la importancia de la formalidad para acceder a los servicios financieros de un banco, al requerir que todas las personas morales y físicas que hayan abierto una cuenta en la que reciban depósitos deberán solicitar su inscripción en el RFC (Código Fiscal de la Federación 2014).

La propensión a recibir crédito al consumo también aumenta si el trabajador es formal. Tal como se menciona en la revista *Situación Banca México* de julio de 2013, típicamente las tarjetas de crédito bancarias (TDC) se otorgan a personas que cuentan con una fuente de ingresos estable. Asimismo, los créditos de nómina son préstamos otorgados a trabajadores que laboran en instituciones formales, cuyo pago se realiza mediante depósito a una cuenta bancaria, denominada cuenta de nómina. La cuenta de nómina gana importancia para las personas que no utilizaban servicios financieros previamente, ya que para ellos constituye un “producto de entrada” al sistema bancario. Así, la formalidad no solo facilita el acceso al crédito, también facilita el acceso a otros servicios financieros, como las cuentas de captación, los seguros, y el pago de servicios.

La vinculación entre la informalidad y el acceso a los servicios financieros se ha documentado en estudios empíricos. Ardington y Leibbrandt (2004) examinan el impacto del empleo formal en la utilización de servicios financieros como cuentas bancarias y seguros funerarios, utilizando información de la encuesta ingreso-gasto y la encuesta de fuerza laboral en Sudáfrica. Los autores documentan que la presencia dentro del hogar de un miembro con empleo formal es un factor importante para la utilización de servicios financieros aun controlando por ingreso y otras características de los hogares. En particular, los asalariados son más propensos a usar servicios financieros que los autoempleados, y entre los asalariados la probabilidad se incrementa con el grado de formalidad en el empleo. La evidencia encon-

trada sugiere la importancia del estatus laboral del proveedor primario de ingresos del hogar en la utilización de servicios financieros.

Por su parte, Gobbi y Zizza (2007) investigan el papel de la economía informal y la profundización financiera en Italia. Usando datos panel sobre mercados de crédito locales, los autores relacionan la razón crédito bancario a PIB con la proporción de trabajadores informales dentro del empleo total y encuentran una relación fuertemente negativa entre estas dos variables. Además, al evaluar si la apertura de sucursales bancarias se ve afectada por el tamaño de la economía informal, encuentran una correlación inversa que interpretan como una externalidad negativa generada por la economía informal. Debido a asimetrías de información y costos de transacción, el alcance de la banca se ve limitado.

El sistema financiero mexicano logrará un mayor desarrollo en la medida en que más agentes de la economía cuenten con el respaldo del marco legal que les corresponde por la actividad que desempeñan; lo descrito anteriormente sugiere que una de las principales razones por las cuales México tiene bajos niveles de penetración financiera es, precisamente, su alto grado de informalidad. La informalidad limita la oferta y demanda de crédito y desincentiva la utilización de otros servicios bancarios. Para los negocios el acceso al crédito representa mayores posibilidades de expansión y de mejorar la productividad (OIT 2014); para los hogares representa la oportunidad de hacer frente a choques externos y la posibilidad de suavizar su consumo en el tiempo. En este artículo estudiamos los determinantes microeconómicos de transitar a la formalidad desde un empleo informal, y analizamos los factores que se asocian con la probabilidad de permanecer en ella, una vez que el trabajador se ha formalizado. Encontramos que las características sociodemográficas y el estatus laboral previo de cada persona son importantes. La edad del trabajador, su nivel de educación, su nivel de ingreso en la informalidad, el tipo de empleo informal que tiene, el tamaño de la localidad en la que vive, y el hecho de que sea hombre o mujer, son factores que se asocian significativamente con la probabilidad de que transite a la formalidad y de que permanezca en ella. Los resultados sugieren que una población más educada y que desempeñe actividades económicas que generen altos ingresos es más propensa a desempeñar sus labores en la formalidad. Las políticas públicas que impulsen la educación y el crecimiento económico del país tendrán un efecto favorable sobre el tamaño de la economía formal y en ese sentido sobre el acceso a los servicios financieros.

En este estudio también hallamos que las cualidades o atributos no observables de las personas, como el grado de disciplina o de cultura de la legalidad, que hacen a los individuos más propensos a transitar a la formalidad, no tienen efecto sobre la probabilidad de que el trabajador permanezca en un empleo formal, una vez que está en él. Este hallazgo apunta a que son otros factores no observables los que tienen efecto sobre la propensión a permanecer en la formalidad. Algunos de ellos podrían estar relacionados con ciertas características de la demanda de trabajo como la preferencia de las empresas por contratos de corto o largo plazo, distintas políticas de recorte de costos, entre otras.

Los datos de este estudio provienen de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), una encuesta que levanta el INEGI trimestralmente y que captura información de toda la población en edad de trabajar en el país. La ENOE tiene la ventaja de seguir a los mismos individuos en el tiempo, y por ello permite rastrear su estatus laboral de un trimestre a otro.

3b.1 ¿Cómo se define la informalidad en México?

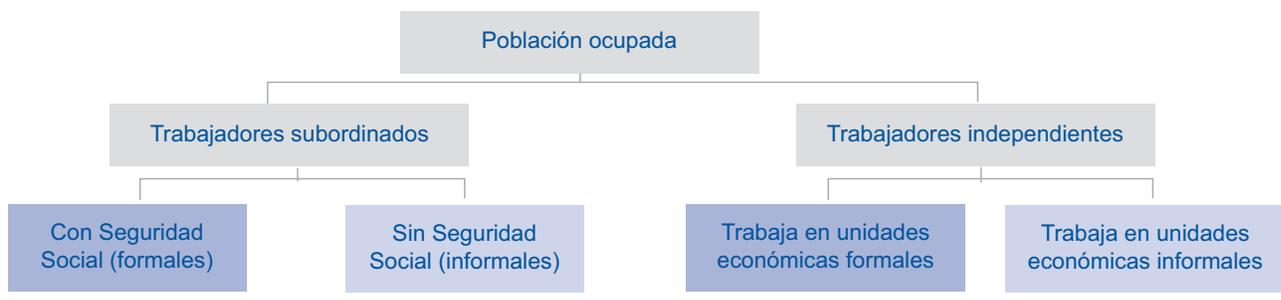
Existen muchas actividades económicas que comúnmente se consideran dentro de la economía informal. El ambulante es un claro ejemplo; se trata de unidades económicas que no se encuentran constituidas como empresas y en las que no existe una clara diferencia entre la contabilidad del negocio y la de dueño u hogar al que pertenece. Sin embargo, el ambulante es solo una de las múltiples actividades económicas que forman parte de la economía informal. En México, el INEGI (2014c) ha establecido dos criterios básicos para definir si una persona labora en la economía informal: 1) el criterio del tipo de unidad económica en la que se desempeña; y 2) el criterio de las condiciones laborales que goza en su empleo.

El primer criterio se refiere a la naturaleza de la unidad económica en la que trabaja el individuo. Una unidad económica que no tiene personalidad jurídica propia y que tiene prácticas contables ausentes o rudimentarias, y que por lo tanto carece de los registros fundamentales (fiscales y/o seguridad social), es una unidad económica que pertenece a la economía informal. El segundo criterio se refiere a la existencia o no de garantías laborales para el empleado. Si el individuo no tiene como prestación la atención médica (que es la protección laboral más básica) entonces forma parte de la población ocupada en la informalidad.

Este esquema de dos criterios o enfoques establece el punto de referencia para determinar si cada una de las modalidades de empleo que existen en México pertenece al sector formal o informal. El enfoque de unidad económica se utiliza para definir si quienes son trabajadores independientes (i.e. empleadores o trabajadores por cuenta propia) son informales o no. El enfoque de condiciones laborales se toma en cuenta para determinar si los trabajadores subordinados pertenecen a la economía informal o no. Es decir, la aplicación de los criterios que definen el estatus de informalidad depende del tipo de trabajador que se considere (trabajadores independientes vs trabajadores subordinados). El Diagrama 3.b.1 muestra la aplicación del enfoque de dos criterios a las modalidades de trabajo en el país. Las cajas en color azul oscuro agrupan a los trabajadores formales y las azul claro a los informales.

Diagrama 3.b.1

Aplicación del enfoque de dos criterios a las modalidades de trabajo en el país



Fuente: BBVA Research

La clasificación de las unidades económicas en el Diagrama 3.b.1 es genérica y ordena a todos los tipos de unidades económicas que existen en México en dos categorías: formales e informales. Con más rigor, el INEGI (2014c) clasifica a las unidades económicas en 4 categorías: (1) las pertenecientes al Sector Informal; (2) las derivadas del trabajo doméstico remunerado; (3) las empresas, gobiernos e instituciones; y (4) aquellas que se desenvuelven en el ámbito agropecuario. Los empleados que laboran en estos cuatro tipos de unidades económicas pueden ser formales o informales, excepto en el caso de la categoría (1), cuyos trabajadores son únicamente informales. Es importante mencionar que el INEGI (2014c) reserva el término Sector Informal para las unidades económicas no agropecuarias que no se constituyen como empresa y que no cumplen con los registros básicos que el marco regulatorio demanda de los proveedores de bienes y servicios. Las categorías (2) a (4) van más allá del Sector Informal e incluyen antiguas formas de trabajo que carecen de garantías (como la agricultura de subsistencia), y al mismo tiempo incluyen formas nuevas o modernas de empleo sin acceso a la seguridad social (como los empleados que trabajan por honorarios en empresas formales) (INEGI 2014c).

La denominada matriz de Hussmanns permite ilustrar cómo se integran las categorías de unidad económica y tipo de trabajador en México (Cuadro 3.b.1). Los renglones muestran los cuatro tipos de unidades económicas que existen en el país, mencionados previamente. Las columnas ilustran los diferentes tipos de trabajadores e indican su condición de formalidad o informalidad. Las celdas correspondientes al sector informal se han enumerado del 1 al 14. Las celdas correspondientes al sector formal se han enumerado del I al IX. Considerando tanto al sector formal como informal, se tiene un total de 23 casillas numeradas o 23 estatus laborables posibles.

Cuadro 3.b.1

Matriz de Hussmanns

Tipo de unidad económica	Clasificación según la posición en la ocupación y condición de informalidad								
	Trabajadores subordinados					Trabajadores independientes			
	Remunerados				Trabajadores no remunerados	Empleadores		Trabajadores por cuenta propia	
	Asalariados		Con percepciones no salariales			Informal (F)	Formal (G)	Informal (H)	Formal (I)
	Informal (A)	Formal (B)	Informal (C)	Formal (D)	Informal (E)	Informal (F)	Formal (G)	Informal (H)	Formal (I)
(1) Sector Informal	1		2		3	4		5	
(2) Trabajo doméstico remunerado	6	I	7	II					
(3) Empresas, gobierno e instituciones	8	III	9	IV	10		V		VI
(4) Ámbito agropecuario	11	VII	12	VIII	13		IX	14	

Fuente: INEGI (2014c).

La matriz de Hussmanns tiene una lectura muy sencilla. En primera instancia clasifica a los trabajadores en subordinados e independientes (columnas); en segunda instancia clasifica a las unidades económicas en aquellas que pertenecen al Sector Informal (renglón 1), las que se derivan del trabajo doméstico remunerado (renglón 2), las que son empresas, gobierno e instituciones (renglón 3) y las que pertenecen al ámbito agropecuario (renglón 4). Tal como mencionábamos al inicio de esta sección, el criterio de unidad económica aplica para los trabajadores independientes. Así, un trabajador independiente es formal si su unidad económica constituye una empresa o institución formal. Vale la pena mencionar que el INEGI (2014c) considera que los empleadores del sector agropecuario tienen características análogas a las empresas constituidas, razón por la que también forman parte de los trabajadores formales. Por otro lado, si la unidad económica del empleador o trabajador por cuenta propia pertenece al Sector Informal, entonces su estatus laboral será informal también. Los trabajadores por cuenta propia del ámbito agropecuario representan unidades económicas tan vulnerables como las del Sector Informal, razón por la que forman parte de los trabajadores informales (INEGI 2014c).

Para el resto de las columnas de la matriz de Hussmanns (trabajadores subordinados) el criterio que decide su pertenencia o no al sector informal no es si laboran en una u otra unidad económica, sino la posibilidad o no de ejercer derechos laborales. Por ejemplo, todos los trabajadores domésticos son informales en la medida en que no gocen de seguridad social (celdas 6 y 7). Hay que remarcar que las celdillas en gris representan imposibilidades conceptuales; por ejemplo, no puede haber personas cuya actividad y remuneración provenga del servicio doméstico y que lo realicen como patrones o empleadores; asimismo no puede haber empleadores o trabajadores por cuenta propia formales encabezando unidades económicas del Sector Informal. De este modo, la matriz de Hussmanns muestra muy bien que la informalidad entendida en su sentido más amplio abarca el conjunto de actividades económicas realizadas por los individuos que no pueden invocar a su favor el marco legal o institucional que corresponde a su inserción económica (INEGI 2014c).

3.b.2 ¿Quiénes son los empleados formales e informales en México?

De acuerdo con la ENOE (INEGI 2014a),¹ en México las personas que trabajan o están buscando trabajo suman 52.5 millones de personas y conforman la población económicamente activa (PEA). Quienes no trabajan y no buscan trabajo conforman la población no económicamente activa (PNEA) y suman 37.0 millones de personas.² Del total de la PEA, los que trabajan conforman la población ocupada y suman 49.7 millones de personas (94.8% de la PEA); los que no trabajan y buscan empleo conforman la población desocupada y suman 2.8 millones de personas (5.2% de la PEA). Del total de la PNEA, quienes a pesar de no buscar trabajo tienen interés en ello y no declaran impedimentos para hacerlo constituyen la población disponible y suman 6.0 millones de personas (16.2% de la PNEA); quienes no

¹ Resultados de la ENOE correspondientes al tercer trimestre de 2014.

² Quienes conforman la PEA realizan actividades que, a pesar de ser ajenas a las transacciones del mercado, son cruciales para el funcionamiento de los hogares y de la sociedad en general, como quienes se encargan de los quehaceres del hogar, de cuidar a los hijos, a los enfermos y a los ancianos (INEGI 2007).

³ La suma de las partes puede no coincidir con el total debido al redondeo de cifras.

tienen interés en trabajar o manifiestan un impedimento para hacerlo conforman la población no disponible y suman 31.0 millones de personas (83.8% de la PNEA).³ Es importante mencionar que estas cifras únicamente incluyen a las personas de 14 años o más, ya que la Ley Federal del Trabajo establece esa edad como la mínima legal para trabajar. El Cuadro 3.b.2 muestra la distribución de la población de 14 años o más en las categorías que hemos descrito.

Cuadro 3.b.2

Distribución de la población de 14 años o más

Población de 14 años y más	Número de personas	% PEA y PNEA
Población económicamente activa (PEA)	52,448,710	100.0%
Población ocupada	49,702,475	94.8%
Población desocupada	2,746,235	5.2%
Población no económicamente activa (PNEA)	36,985,227	100.0%
Población disponible	5,989,121	16.2%
Población no disponible	30,996,106	83.8%

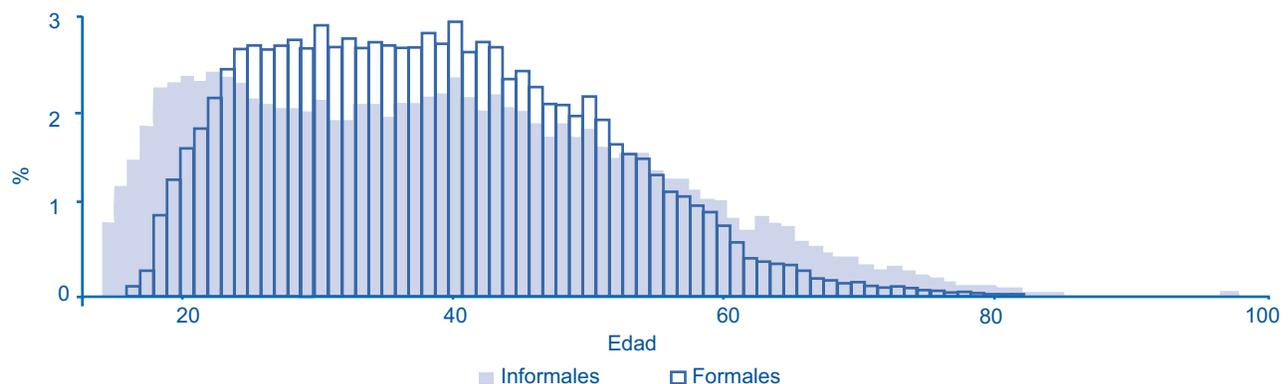
Fuente: BBVA Research con datos de la ENOE del 3T14

¿Qué tipo de personas trabajan en la economía informal y en la formal? De acuerdo con la ENOE (INEGI 2014a) de cada diez personas ocupadas, seis son informales y cuatro formales. De cada diez empleados informales, cuatro viven en las localidades más grandes del país (con 100 mil habitantes o más), una reside en una localidad que tiene entre 15 mil y 100 mil habitantes, dos viven en localidades que tienen entre 2,500 y 15 mil habitantes, y tres viven en localidades con menos de 2,500 habitantes. En los empleados formales, la distribución es de siete, dos, uno y uno por cada 100, respectivamente. Es más probable que un empleado informal sea hombre a que sea mujer (62.2% vs 37.8%), y lo mismo ocurre con los empleados formales (62.7% vs 37.3%).

En promedio, un empleado informal tiene 39.1 años, y un empleado formal 38.6. De los empleados informales 42.4% tiene entre 25 y 44 años, 28.8% entre 45 y 64 años, y 22.0% entre 14 y 24 años. En los empleados formales, la distribución es de 55.4%, 28.7% y 13.5%, respectivamente. La Gráfica 3.b.1 muestra la distribución de la población ocupada informal y formal, por edad.

Gráfica 3.b.1

Distribución de la población ocupada informal y formal, por edad



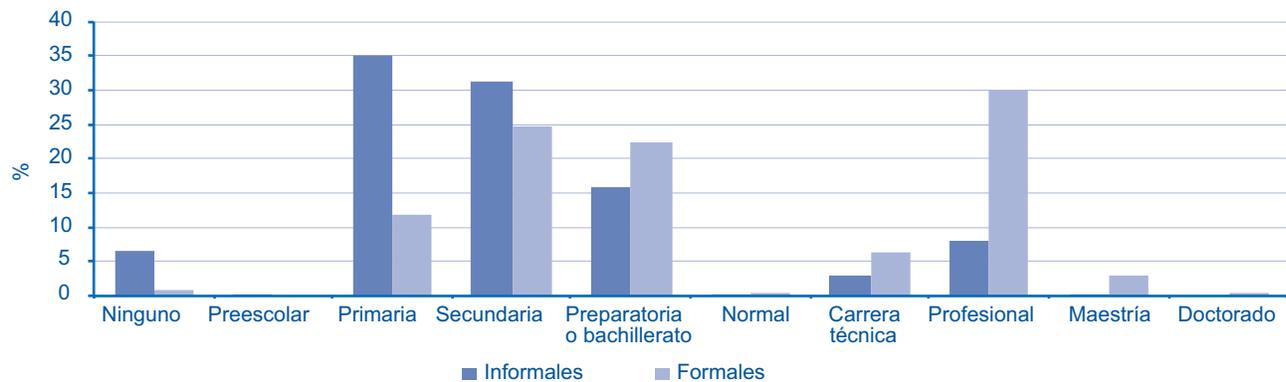
Fuente: BBVA Research con datos de la ENOE del 3T14

El 94.2% de los empleados informales sabe leer y escribir, mientras que 99.4% de los empleados formales lo sabe hacer. El estatus conyugal más frecuente entre los informales es “casado” (42.0%); le sigue el estatus de “soltero” con 30.5% y “unión libre” con 18.3%. Esos estatus también son los más frecuentes entre los trabajadores formales, aunque las proporciones varían con respecto a los informales: 50.8%, 27.0% y 14.2% respectivamente.

El 6.5% de los trabajadores informales no tienen estudios, y el 0.8% de los trabajadores formales no los tiene. Es más probable que un trabajador informal solo tenga estudios de primaria o secundaria comparado con un trabajador formal (66.3% vs 36.5%). El 30.0% de los trabajadores formales cuenta con estudios profesionales, mientras que solo 8.1% de los informales los tiene (Gráfica 3.b.2).

Gráfica 3.b.2

Distribución de la población ocupada informal y formal, por nivel de escolaridad



Fuente: BBVA Research con datos de la ENOE del 3T14

En promedio un trabajador informal gana \$3,658 pesos al mes y un trabajador formal \$7,183. De los empleados informales 22% gana menos de un salario mínimo al mes y solo 2% ganan más de cinco salarios mínimos. De los empleados formales solo 2% gana menos de un salario mínimo y 13% gana más de cinco.

Cuadro 3.b.3

Perfil de los trabajadores informales y formales

Variable categórica	Informales (%) Total: 28,872,603	Formales (%) Total: 20,829,872	Variable categórica	Informales (%) Total: 28,872,603	Formales (%) Total: 20,829,872
Tamaño de localidad			Educación		
Menos de 2,500 habitantes	29.5	9.1	Ninguno	6.5	0.8
De 2,500 a 14,999 habitantes	16.6	10.2	Preescolar	0.1	0.0
De 15,000 a 99,999 habitantes	14.9	15.2	Primaria	35.0	11.8
De 100,000 habitantes o más	39.0	65.6	Secundaria	31.3	24.7
Género			Preparatoria o bachillerato	15.8	22.4
Hombre	62.2	62.7	Normal	0.1	0.5
Mujer	37.8	37.3	Carrera técnica	2.9	6.3
Edad			Profesional	8.1	30.0
14 a 24 años	22.0	13.5	Maestría	0.3	2.9
25 a 44 años	42.4	55.4	Doctorado	0.0	0.5
45 a 64 años	28.8	28.7	No sabe	0.1	0.0
65 años y más	6.7	2.4	Promedio (años de educación)	8.5	11.4
No especificado	0.1	0.0	Ingreso		
Promedio (años de edad)	39.1	38.6	Hasta un salario mínimo (SM)	21.7	2.2
Lee y escribe			Más de 1 hasta 2 SM	27.2	18.5
Sí	94.2	99.4	Más de 2 hasta 3 SM	18.4	26.9
No	5.8	0.6	Más de 3 hasta 5 SM	8.5	22.9
Estado civil			Más de 5 SM	2.2	13.0
Unión libre	18.3	14.2	No recibe ingresos	14.0	0.1
Separado	4.4	4.0	No especificado	8.1	16.4
Divorciado	1.3	2.3	Promedio (en pesos)	\$3,658	\$7,183
Viudo	3.4	1.7			
Casado	42.0	50.8			
Soltero	30.5	27.0			

Fuente: BBVA Research con datos de la ENOE del 3T14

El Cuadro 3.b.3 muestra todas las cifras que se han descrito en esta sección. Los renglones ilustran las distintas variables categóricas que conforman el perfil de los empleados: el tamaño de la localidad en la que residen, el género, la edad, el grado de alfabetismo, el estado civil, el nivel de educación y el nivel de ingreso. Las columnas separan a los trabajadores informales de los formales. Cada celda presenta el porcentaje de trabajadores informales o formales que cumplen la categoría en cuestión. Por ejemplo, 39.0% de los trabajadores informales viven en localidades con 100 mil habitantes o más.

Consideremos ahora las categorías de empleo ilustradas en la matriz de Hussmanns (Cuadro 3.b.1). Las 23 casillas numeradas de la matriz representan todos los tipos de empleo que existen en México. Los datos de la ENOE (INEGI 2014a) muestran que entre los informales, los trabajadores por cuenta propia en el Sector Informal (casilla 5 de la matriz) constituyen el tipo de empleo más frecuente (24.4%). En segundo lugar se encuentran los trabajadores subordinados que laboran en unidades económicas formales (empresas, gobierno u otras instituciones), pero que no gozan de seguridad social (18.4%) (casilla 8). En tercer lugar tenemos a los trabajadores subordinados empleados en unidades económicas del Sector Informal (13.0%) (casilla 1).

¿Cuáles son las principales categorías de empleo de la ocupación formal? De acuerdo con la ENOE (INEGI 2014a), los trabajadores asalariados que laboran en unidades económicas formales y que gozan de seguridad social conforman la categoría más frecuente de empleo formal (84.7%) (casilla III). En segundo lugar se encuentran los trabajadores por cuenta propia que tienen unidades económicas formales (6.5%) (casilla VI), y en tercer lugar los empleadores con unidades económicas formales (4.7%) (casilla V).

El Cuadro 3.b.4 ilustra la distribución de los trabajadores informales y formales en las distintas categorías de empleo que considera la matriz de Hussmanns. En cada casilla se encuentra la proporción de formales o informales (según sea el caso) que cumple con los criterios que representa la celda en cuestión. El color azul claro muestra los tipos de empleo informales y el color azul oscuro los formales; la suma de las celdas azul claro es 100% y la suma de las celdas azul oscuro también.⁴ Para mayor referencia, el último renglón ofrece la base para el cálculo de los porcentajes por columna. Por ejemplo, 13.0% de los informales son asalariados de unidades económicas del Sector Informal (es decir, 13.0% de los 28.8 millones de trabajadores informales en México pertenecen a esa categoría).

Cuadro 3.b.4

Distribución de los trabajadores informales y formales, por tipo de empleo

Tipo de unidad económica	Distribución según la posición en la ocupación y condición de informalidad								
	Trabajadores subordinados					Trabajadores independientes			
	Remunerados				Trabajadores no remunerados	Empleadores		Trabajadores por cuenta propia	
	Asalariados		Con percepciones no salariales			Informal (F)	Formal (G)	Informal (H)	Formal (I)
Informal (A)	Formal (B)	Informal (C)	Formal (D)	Informal (E)	Informal (F)	Formal (G)	Informal (H)	Formal (I)	
(1) Sector Informal	13.0%		2.7%		3.9%	2.8%		24.4%	
(2) Trabajo doméstico remunerado	7.7%	0.3%	0.1%	0.0%					
(3) Empresas, gobierno e instituciones	18.4%	84.7%	2.8%	0.9%	2.3%		4.7%		6.5%
(4) Ámbito agropecuario	7.7%	1.5%	0.4%	0.1%	4.1%		1.5%	9.7%	
Base (millones de personas)	28.8 M	20.8 M	28.8 M	20.8 M	28.8 M	28.8 M	20.8 M	28.8 M	20.8 M

Fuente: BBVA Research con datos de la ENOE del 3T14

⁴ Con precisión, las cifras en las celdas azul oscuro suman 100.2% debido al redondeo.

3.b.3 Determinantes de la transición a la formalidad en México y su viabilidad

En este apartado se examinan los factores microeconómicos que determinan la transición a la formalidad en México, utilizando datos de la ENOE desde el 3T-13 hasta el 3T-14.⁵ Identificamos a los individuos que transitaron a la formalidad en el periodo de estudio y analizamos la viabilidad de ese cambio en términos de su permanencia en el sector formal. Los resultados sugieren que tanto las características sociodemográficas como el estatus laboral previo de cada persona son importantes para explicar su transición o no a la formalidad y su permanencia en ella. Adicionalmente, nuestras estimaciones señalan que el hecho de permanecer en el sector formal, una vez que se ha ingresado en él, es independiente de las características no observables del individuo que se asocian con la propensión a formalizarse, como el grado de disciplina y la cultura de la legalidad.

3.b.3.1 Descripción de la muestra y resultados

La ENOE es una encuesta de hogares que tiene como población objetivo a todas las personas en edad de trabajar;⁶ se levanta cada trimestre y sus resultados son representativos a nivel nacional.⁷ La encuesta incluye dos cuestionarios, uno que recopila las características sociodemográficas de los integrantes del hogar, y uno que reúne sus condiciones de ocupación y empleo. Las viviendas elegidas para participar en la ENOE son visitadas cinco veces en cinco trimestres consecutivos. En cada trimestre la muestra de viviendas se divide en cinco paneles; una quinta parte de la muestra corresponde a viviendas que se visitarán por primera vez (panel entrante) y el resto de la muestra corresponde a las viviendas que van por la segunda, tercera, cuarta y quinta visita (20% de la muestra cada conjunto). Cuando se realiza la quinta visita, sale de la muestra ese 20% de las viviendas (panel saliente), y se sustituye por una cantidad igual en el siguiente trimestre (panel entrante).

El presente estudio utiliza información del conjunto más reciente de personas que concluyó la serie de cinco entrevistas. Es decir, se considera a los individuos en edad de trabajar que viven en los hogares que fueron entrevistados por primera vez en el 3T-13 y por última vez en el 3T-14.⁸ Dentro de ese conjunto de personas se examina únicamente a quienes reportaron tener un empleo informal en la primera visita. Se generó una variable dicotómica igual a uno si el individuo transitó al sector formal en alguno de los siguientes cuatro trimestres y cero si no (y_1). Económicamente se modeló la transición al sector formal con un probit binomial y un probit multinomial que incluyen como variables explicativas las características sociodemográficas del individuo (como su edad, nivel educativo, género e ingreso) y el tipo de empleo informal que desempeñaba en la primera visita, al que llamamos “estatus laboral previo”. Para el modelo probit binomial generamos variables dicotómicas que representan los 14 tipos de empleo informal que existen en México (casillas 1 a 14 de la matriz de Hussmanns del Cuadro 3.b.1). Para el modelo probit multinomial agrupamos esas categorías en cinco conjuntos, que representan los cinco tipos de trabajadores informales en el país (columnas A, C, E, F y H de la matriz de Hussmanns del Cuadro 3.b.1): 1) los trabajadores subordinados asalariados (estatus_A); 2) los trabajadores subordinados que reciben percepciones no salariales (estatus_C); 3) los trabajadores subordinados no remunerados (estatus_E); 4) los empleadores (estatus_F); y 5) los trabajadores por cuenta propia (estatus_H).⁹ En el modelo probit binomial la variable dependiente es y_1 ; en el probit multinomial la variable dependiente (y_2) toma los siguientes valores: cero si el trabajador permaneció en la informalidad; uno si el individuo transitó a la formalidad como trabajador asalariado (columna B de la matriz de Hussmanns del Cuadro 3.b.1), 2 si transitó a la formalidad como trabajador subordinado con percepciones no salariales (columna D de la matriz), 3 si transitó a la formalidad como empleador (columna G de la matriz), 4 si transitó a la formalidad como trabajador por cuenta propia (columna I de la matriz), 5 si transitó al segmento de los trabajadores desocupados, 6 si transitó a la PNEA disponible, y 7 si transitó a la PNEA no disponible. Las ocho categorías o valores que toma y_2 agrupan todas las posibles actividades que un trabajador informal puede desempeñar en el futuro.

El Cuadro 3.b.5 describe las variables explicativas utilizadas. El género, la edad, el estado civil, el nivel educativo, el ingreso, el tipo de empleo previo y el tamaño de la localidad de residencia son atributos que típicamente se asocian con el estatus laboral actual de los individuos (Demirgüç-Kunt, Klapper & Panos 2009, Maloney 1999). También se incluye una variable dicotómica igual a uno si algún miembro del hogar trabaja en la formalidad, y cero si no, para identificar el efecto que el capital social puede tener sobre el cambio de estatus laboral (Demirgüç-Kunt, Klapper & Panos 2009).

⁵ Último trimestre con información pública disponible.

⁶ Como ya se mencionaba en la sección 3.b.2, la edad mínima para trabajar es de 14 años.

⁷ También es representativa de las 32 entidades federativas, de 32 ciudades autorrepresentadas y tres tamaños de localidad (INEGI 2007).

⁸ En una vivienda pueden habitar uno o más hogares. La unidad primaria de muestreo de la ENOE es la vivienda.

⁹ Contar con variables dependientes e independientes con pocas categorías es una condición para la utilización de un modelo probit multinomial; de otra manera, los datos se encuentran tan dispersos entre las distintas combinaciones de categorías, que no existe información suficiente para la estimación.

Cuadro 3.b.5

Nombres y definiciones de las variables explicativas (probit y mprobit)

Nombre de la variable	Definición	Nombre de la variable	Definición	Nombre de la variable	Definición
localidad_1	Variable dicotómica (VD) = 1 si vive en una localidad de 100 mil habitantes o más	ingreso_IV	VD = 1 si su ingreso mensual es de más de 3 y hasta 5 salarios mínimos	estatus_10*	VD = 1 si su estatus laboral previo era trabajador no remunerado de empresa o institución formal
localidad_2	VD = 1 si vive en una localidad de 15 mil a 99,999 habitantes	ingreso_V	VD = 1 si su ingreso mensual es de más de 5 salarios mínimos	estatus_11*	VD = 1 si su estatus laboral previo era asalariado del sector agropecuario sin seguro social
localidad_3	VD = 1 si vive en una localidad de 2,500 a 14,999 habitantes	ingreso_VI	VD = 1 si no recibe ingresos	estatus_12*	VD = 1 si su estatus laboral previo era trabajador con percepciones no salariales del sector agropecuario, sin seguro social
localidad_4	VD = 1 si viven en una localidad con menos de 2,500 habitantes	estatus_1*	VD = 1 si su estatus previo era asalariado en el Sector Informal	estatus_13*	VD = 1 si su estatus laboral previo era trabajador no remunerado del sector agropecuario
género	VD = 1 si es mujer	estatus_2*	VD = 1 si su estatus previo era trabajador subordinado con percepciones no salariales en el Sector Informal	estatus_14*	VD = 1 si su estatus laboral previo era trabajador por cuenta propia del sector agropecuario
edad	Edad de la persona en años	estatus_3*	VD = 1 si su estatus previo era trabajador no remunerado en el Sector Informal	estatus_A**	VD = 1 si su estatus laboral previo era trabajador subordinado asalariado, informal
estado civil	VD = 1 si la persona está casada o vive en unión libre	estatus_4*	VD = 1 si su estatus previo era empleador en el Sector Informal	estatus_C**	VD = 1 si su estatus laboral previo era trabajador subordinado con percepciones no salariales, informal
escolaridad	Años de escolaridad	estatus_5*	VD = 1 si su estatus previo era trabajador por cuenta propia en el Sector Informal	estatus_E**	VD = 1 si su estatus laboral previo era trabajador subordinado no remunerado, informal
otro_formal	VD = 1 si otro miembro del hogar trabaja en la formalidad	estatus_6*	VD = 1 si su estatus previo era trabajador doméstico asalariado sin seguro social	estatus_F**	VD = 1 si su estatus laboral previo era empleador, informal
ingreso_I	VD = 1 si su ingreso mensual es de un salario mínimo o menos	estatus_7*	VD = 1 si su estatus previo era trabajador doméstico con percepciones no salariales sin seguro social	estatus_H**	VD = 1 si su estatus laboral previo era trabajador por cuenta propia, informal
ingreso_II	VD = 1 si su ingreso mensual es de más de 1 y hasta 2 salarios mínimos	estatus_8*	VD = 1 si su estatus laboral previo era asalariado de empresa o institución formal sin seguro social		
ingreso_III	VD = 1 si su ingreso mensual es de más de 2 y hasta 3 salarios mínimos	estatus_9*	VD = 1 si su estatus laboral previo era trabajador con percepciones no salariales de empresa o institución formal, sin seguro social		

*Estatus laborales previos empleados en el modelo probit binomial. La numeración corresponde a las celdas de la matriz de Husmanns (Cuadro 3.b.1).

**Estatus laborales previos empleados en el modelo probit multinomial. La numeración corresponde a las columnas de la matriz de Husmanns (Cuadro 3.b.1).

Fuente: BBVA Research

El Cuadro 3.b.6 muestra los resultados de las estimaciones. Las columnas 1 y 2 presentan los resultados del probit binomial (con variable dependiente y1). En la primera columna el "estatus laboral previo" comprende 13 categorías de empleo informal (se omite la categoría 5, trabajadores por cuenta propia del Sector Informal, que es la más numerosa). En la segunda columna el "estatus laboral previo" comprende las cuatro grandes categorías de trabajadores que hemos creado (se omite el estatus_A, trabajador subordinado asalariado informal, que es la más numerosa). Las columnas 3 a 10 presentan los resultados del probit multinomial sobre las 8 categorías de la variable dependiente utilizada (y2). Para cada regresión se muestra la media de la variable dependiente. El cuadro reporta los efectos mar-

ginales promedio y muestra el estadístico z robusto entre paréntesis.¹⁰ Al analizar los resultados es importante tener en cuenta que las estimaciones no deben interpretarse como causales, sino como correlaciones que en principio pueden mostrar que las características sociodemográficas y el estatus laboral previo del trabajador importan.

Lo primero que llama la atención en las columnas 1 y 2 es que para la mayoría de las características sociodemográficas el efecto marginal sobre la transición a la formalidad es estadísticamente distinto de cero. En otras palabras, la transición a la formalidad no es independiente del perfil del individuo. Mientras menor sea el tamaño de la localidad en la que vive el trabajador, menor es la probabilidad de que transite al sector formal. Usando los resultados de la columna 1 como ejemplo, un trabajador que vive en una localidad con menos de 2,500 habitantes tiene una probabilidad 0.057 más baja de transitar al sector formal, en comparación con un trabajador que vive en una localidad de 100 mil habitantes o más (categoría base). Los resultados también indican que el género, la edad, y la educación importan: ser mujer está asociado con una probabilidad 0.029 más baja de transitar a la formalidad que ser hombre, y un trabajador es más propenso a transitar a la formalidad a medida que su edad y su educación aumentan. La red social también es importante: si alguien dentro del hogar del trabajador se encuentra empleado en el sector formal, entonces es más probable que el trabajador transite a la formalidad, en comparación con quien no tiene familiares laborando formalmente. Así, los resultados señalan que los trabajadores jóvenes y los menos educados tienen mayor propensión a mantenerse en la informalidad con respecto al resto. Es importante mencionar que aunque el efecto marginal promedio de la edad al cuadrado es pequeño, es negativo y significativo, indicando que el efecto de la edad sobre la propensión a formalizarse no es lineal, es decir, a medida que aumenta la edad del trabajador se incrementa su propensión a formalizarse, pero hasta un punto máximo después del cual dicha probabilidad comienza a decrecer.

El ingreso mensual del trabajador informal también se asocia significativamente con la probabilidad de que transite a la formalidad. De todos los trabajadores informales es menos probable que transite a la formalidad un trabajador que no recibe ingresos o que recibe un salario mínimo al mes o menos. La probabilidad de que el trabajador transite a la formalidad se eleva a medida que se incrementa su nivel de ingreso: ganar más de dos salarios mínimos y hasta tres, está asociado con una probabilidad 0.023 más alta de transitar a la formalidad en comparación con un trabajador que recibe más de un salario mínimo y hasta dos (categoría base); ganar más de tres salarios mínimos y hasta cinco, está asociado con una probabilidad 0.067 más alta de transitar a la formalidad, en comparación con la categoría base; y ganar más de cinco salarios mínimos está asociado con una probabilidad 0.146 más alta de transitar a la formalidad, en comparación con la categoría base. El coeficiente significativo y positivo del nivel de ingreso informal supone, para los empleadores y trabajadores por cuenta propia, que una mayor escala de actividad económica está asociada con una mayor propensión a formalizarse. Para los trabajadores subordinados significa que tendrá más probabilidad de formalizarse quien recibe el mayor ingreso en su empleo informal. Por ejemplo, dentro de un conjunto de vendedores ambulantes idénticos, es más probable que se formalice quien más ingreso por ventas recibe; y dentro de un conjunto de trabajadores asalariados informales idénticos, es más probable que transite a la formalidad quien está ganando más.

De igual manera, muchos de los efectos marginales de las variables dicotómicas que representan el estatus laboral previo resultaron estadísticamente distintos de cero, indicando que el tipo de empleo que desempeña el trabajador informal se asocia con la probabilidad de que transite al sector formal. Los resultados de la columna 1 indican que de todos los trabajadores informales, aquellos empleados como trabajadores asalariados en alguna empresa o institución formal tienen la mayor propensión de transitar a la formalidad; le siguen los trabajadores por cuenta propia del sector agropecuario,¹¹ los trabajadores no remunerados que laboran en empresas o instituciones formales, y los empleadores del Sector Informal. Así, los hallazgos señalan que los trabajadores asalariados que laboran informalmente en empresas o instituciones formales están un paso más cerca de transitar a la formalidad, en comparación con el resto. Por otro lado, quienes menos propensión tienen a transitar a la formalidad son los trabajadores domésticos asalariados. Esta menor probabilidad de formalizarse puede asociarse, entre otros factores, a que muchos de ellos ofrecen sus servicios a los hogares, que en principio no constituyen unidades económicas.

A diferencia del probit binomial, el probit multinomial estima el efecto marginal que las características sociodemográficas y el estatus laboral previo tienen sobre la probabilidad de que el trabajador: i) permanezca en la informalidad; ii) transite a alguna de las cuatro categorías de trabajo formal que hemos creado (estatus A, C, E, F, y H); iii) transite al

¹⁰ Los errores estándar se agruparon a nivel hogar, para corregir por correlaciones entre los individuos que lo conforman.

¹¹ Es importante recordar que basta con que un trabajador por cuenta propia se convierta en empleador para formar parte de la economía formal. Como se mencionó en la sección 1, a los trabajadores independientes del ámbito agropecuario les aplica un criterio propio para determinar si pertenecen o no a la formalidad.

segmento de trabajadores desocupados; iv) transite a la PNEA disponible; y v) transite a la PNEA no disponible. Estos ocho estados de actividad quedan englobados en la variable dependiente y2, tal como lo hemos descrito previamente. Los resultados del probit multinomial respaldan los hallazgos del modelo binomial, aunque los efectos marginales varían en magnitud dependiendo de la categoría que tome la variable dependiente. En general i) la probabilidad de transitar al trabajo formal es menor para las mujeres que para los hombres; ii) la probabilidad de transitar al trabajo formal se incrementa con la edad y el nivel de escolaridad del trabajador;¹² y iii) la probabilidad de transitar al trabajo formal es mayor si otro miembro del hogar desempeña también un trabajo formal (columnas 4 a 7 del Cuadro 3.b.6). En cuanto al tamaño de la localidad los resultados varían: por ejemplo, vivir en las localidades más pequeñas, aquellas con menos de 2,500 habitantes, está asociado con una probabilidad 0.064 más baja de transitar a la formalidad como trabajador asalariado, mientras que esa misma variable se encuentra asociada con una probabilidad 0.024 más alta de transitar a la formalidad como empleador. Llama la atención que ser mujer está asociado con una probabilidad 0.162 más baja de permanecer en la informalidad y 0.216 más alta de transitar a la PNEA no disponible, sugiriendo que muchas mujeres no transitan a la formalidad porque abandonan la PEA para incorporarse a la PNEA no disponible.

Cuadro 3.b.6

Resultados (probit binomial y multinomial) - Efectos marginales promedio

Variables explicativas	Probit binomial			Probit multinomial						
	1 si transitó a la formalidad, O si no Media: 0.219 (1)	1 si transitó a la formalidad, O si no Media: 0.219 (2)	Permaneció en la informalidad Media: 0.419 (3)	Transitó a la formalidad como trabajador subordinado asalariado Media: 0.114 (4)	Transitó a la formalidad como trabajador subordinado con percepciones no salariales Media: 0.003 (5)	Transitó a la formalidad como empleador Media: 0.031 (6)	Transitó a la formalidad como trabajador por cuenta propia Media: 0.043 (7)	Transitó al segmento de trabajadores desocupados Media: 0.058 (8)	Transitó a la PNEA disponible Media: 0.059 (9)	Transitó a la PNEA no disponible Media: 0.272 (10)
localidad_2	-0.008 (-0.584)	-0.008 (-0.566)	0.008 (0.442)	-0.025** (-2.359)	0.000 (0.073)	0.005 (0.826)	0.016*** (2.580)	0.006 (0.768)	-0.009 (-1.099)	-0.002 (-0.126)
localidad_3	-0.041*** (-2.740)	-0.044*** (-2.877)	0.038** (2.069)	-0.034*** (-3.023)	0.000 (0.082)	0.003 (0.491)	0.007 (0.860)	-0.004 (-0.469)	-0.002 (-0.241)	-0.008 (-0.509)
localidad_4	-0.057*** (-3.917)	-0.060*** (-4.299)	0.061*** (3.648)	-0.064*** (-6.052)	0.002 (1.247)	0.024*** (4.006)	-0.013* (-1.786)	-0.022*** (-2.779)	-0.006 (-0.884)	0.018 (1.248)
género	-0.029** (-2.531)	-0.046*** (-4.277)	-0.162*** (-12.665)	-0.016** (-2.175)	-0.003* (-1.897)	-0.026*** (-5.534)	-0.002 (-0.372)	-0.039*** (-6.384)	0.032*** (5.574)	0.216*** (21.322)
edad	0.006*** (3.766)	0.005*** (2.813)	0.019*** (8.845)	0.004** (2.557)	0.001*** (2.984)	0.001* (1.865)	0.003*** (3.689)	0.001 (1.020)	-0.007*** (-8.073)	-0.023*** (-13.260)
edad2a	-0.000*** (-2.846)	-0.000* (-1.741)	-0.000*** (-9.352)	-0.000*** (-2.880)	-0.000*** (-2.894)	-0.000 (-0.854)	-0.000** (-2.342)	-0.000* (-1.751)	0.000*** (8.540)	0.000*** (13.656)
estado_civil	-0.008 (-0.668)	-0.004 (-0.339)	-0.047*** (-3.412)	0.006 (0.774)	-0.000 (-0.070)	0.008* (1.662)	-0.011* (-1.856)	-0.015** (-2.360)	-0.001 (-0.193)	0.060*** (5.331)
escolaridad	0.014*** (10.169)	0.017*** (12.595)	-0.013*** (-7.786)	0.008*** (8.560)	0.000 (1.349)	0.002*** (3.381)	0.004*** (6.565)	0.002* (1.922)	-0.001 (-1.024)	-0.002 (-1.508)
otro_formal	0.029** (2.543)	0.040*** (3.555)	-0.074*** (-5.125)	0.017** (2.163)	0.003** (2.037)	0.011** (2.232)	-0.003 (-0.458)	-0.009 (-1.297)	0.011* (1.720)	0.043*** (3.714)
ingreso_I	-0.092*** (-6.408)	-0.087*** (-6.121)	-0.032* (-1.895)	-0.057*** (-5.161)	-0.006** (-2.314)	0.008 (1.224)	-0.022*** (-3.129)	0.017** (2.245)	0.008 (1.126)	0.084*** (6.326)
ingreso_III	0.023* (1.705)	0.021 (1.545)	0.014 (0.796)	0.008 (0.848)	0.001 (0.521)	0.013** (2.355)	0.006 (0.880)	0.016** (1.974)	-0.025*** (-2.966)	-0.033** (-2.096)
ingreso_IV	0.067*** (3.846)	0.070*** (4.030)	0.020 (0.872)	0.051*** (4.115)	0.001 (0.384)	0.017** (2.398)	0.014* (1.813)	0.022** (2.342)	-0.060*** (-4.780)	-0.065*** (-3.247)
ingreso_V	0.146*** (5.136)	0.156*** (5.222)	-0.056 (-1.344)	0.059*** (2.721)	0.002 (0.895)	0.044*** (4.571)	0.033*** (3.062)	-0.047** (-2.331)	-0.011 (-0.440)	-0.025 (-0.638)
ingreso_VI	-0.092*** (-2.803)	0.025 (0.931)	0.020 (0.612)	-0.011 (-0.356)	0.004 (1.274)	0.030*** (3.438)	-0.088*** (-4.229)	-0.021 (-1.080)	-0.009 (-0.516)	0.075*** (2.731)

¹² Como ya se mencionaba previamente, el efecto de la edad sobre la propensión a transitar a la formalidad es positivo hasta un punto máximo, a partir del cual comienza a decrecer.

Cuadro 3.b.6 (continuación)

Resultados (probit binomial y multinomial) - Efectos marginales promedio

Variables explicativas	Probit binomial			Probit multinomial						
	1 si transitó a la formalidad, 0 si no Media: 0.219 (1)	1 si transitó a la formalidad, 0 si no Media: 0.219 (2)	Permaneció en la informalidad Media: 0.419 (3)	Transitó a la formalidad como trabajador subordinado asalariado Media: 0.114 (4)	Transitó a la formalidad como trabajador subordinado con percepciones no salariales Media: 0.003 (5)	Transitó a la formalidad como empleado Media: 0.031 (6)	Transitó a la formalidad como trabajador por cuenta propia Media: 0.043 (7)	Transitó al segmento de trabajadores desocupados Media: 0.058 (8)	Transitó a la PNEA disponible Media: 0.059 (9)	Transitó a la PNEA no disponible Media: 0.272 (10)
estatus_C		-0.052** (-2.068)	0.019 (0.610)	-0.049*** (-2.973)	0.005*** (2.957)	-0.022** (-2.333)	0.019 (1.608)	0.005 (0.397)	-0.009 (-0.577)	0.032 (1.200)
estatus_E		-0.013 (-0.508)	0.046 (1.407)	-0.150*** (-6.671)	-0.003 (-1.367)	0.060*** (7.612)	0.042*** (4.133)	-0.010 (-0.711)	-0.007 (-0.482)	0.023 (0.759)
estatus_F		-0.048*** (-3.961)	0.011 (0.768)	-0.125*** (-12.798)	-0.005*** (-2.687)	0.029*** (5.541)	0.053*** (9.482)	-0.021*** (-3.027)	-0.004 (-0.640)	0.062*** (5.362)
estatus_H		-0.179*** (-5.820)	-0.056 (-1.532)	-0.130*** (-4.257)	-0.007 (-1.562)	-0.016 (-1.621)	0.121*** (5.484)	-0.009 (-0.421)	0.021 (1.212)	0.076*** (2.581)
estatus_1	0.017 (0.988)									
estatus_2	0.010 (0.264)									
estatus_3	-0.004 (-0.092)									
estatus_4	0.057** (2.325)									
estatus_6	-0.052** (-2.221)									
estatus_8	0.152*** (10.724)									
estatus_9	0.027 (0.821)									
estatus_10	0.113*** (2.776)									
estatus_11	0.018 (0.775)									
estatus_12	0.100 (1.176)									
estatus_13	-0.064 (-1.332)									
estatus_14	0.135*** (5.209)	(0.931)	(0.612)	(-0.356)	(1.274)	(3.438)	(-4.229)	(-1.080)	(-0.516)	(2.731)
Obser.	4,472,955	4,472,955	4,472,955	4,472,955	4,472,955	4,472,955	4,472,955	4,472,955	4,472,955	4,472,955
Transiciones observadas	979,810	979,810	1,872,269	511,004	14,491	138,502	192,567	260,943	266,115	1,217,064
Log-Likelihood	-2082406.3	-2142770.4	-6074110.5	-6074110.5	-6074110.5	-6074110.5	-6074110.5	-6074110.5	-6074110.5	-6074110.5
Wald X2	797.5***	613.68***	2640.57***	2640.57***	2640.57***	2640.57***	2640.57***	2640.57***	2640.57***	2640.57***
Pseudo R2	0.1144	0.0887								

Nota: Estadístico z entre paréntesis

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

a El efecto marginal promedio de la edad al cuadrado es -0.000557 para la columna (1), -0.000349 para la columna (2) y -0.0002327 para las columnas (3) a (10).

Fuente: BBVA Research

El modelo probit multinomial ilustra también hacia qué tipo de empleo formal es más probable que transite una persona que labora en la informalidad (columnas 4 a 7 del Cuadro 3.b.6). En general, la probabilidad de transitar a cierto tipo de empleo formal es mayor si el individuo desempeñaba previamente un trabajo similar informalmente. Por ejemplo, la probabilidad de transitar a la formalidad como trabajador asalariado es mayor para los trabajadores

informales asalariados; la probabilidad de transitar a la formalidad como trabajador subordinado con percepciones no salariales es mayor para los trabajadores informales que son subordinados con percepciones no salariales; y la probabilidad de transitar a la formalidad como empleador es mayor para los trabajadores informales que son empleadores. La única excepción es el empleo formal como trabajador por cuenta propia: la probabilidad de transitar a esa categoría es más alta para los trabajadores informales no remunerados.

3.b.3.2 Permanencia en la formalidad

Hasta ahora hemos examinado los determinantes de la transición a la formalidad. A continuación analizamos qué factores determinan la permanencia en la formalidad por al menos un año, una vez que se ha transitado a ella. Para ello, estudiamos al conjunto de trabajadores que se formalizaron en la segunda visita, y creamos una variable categórica (y_4) igual a uno si permaneció en la formalidad por cuatro trimestres consecutivos, y cero si no. El análisis de los datos indica, que de cada diez trabajadores informales que transitan a la formalidad, solo dos permanecen en ella al menos un año.¹³

Como hemos visto, existen atributos de las personas que son observables y que se asocian con su propensión a ser formales, como su género, su edad, su nivel de educación, entre otros. Por supuesto, también existen cualidades no observables que se asocian con esa propensión, como el grado de disciplina y la cultura de la legalidad que cada individuo tiene, por ejemplo. Como esos atributos no observables no son iguales entre los individuos que se formalizan y aquellos que no, se dice que los trabajadores que transitan a la formalidad se autoseleccionan. Si las características no observables que generan la autoselección se correlacionan con las características no observables que explican la propensión a permanecer en la formalidad entonces el análisis de los determinantes de permanecer en la formalidad debe realizarse tomando en cuenta a todos los trabajadores informales, no solo a los informales que se formalizaron. Los trabajadores informales que se formalizaron conformarían una muestra sesgada para el estudio porque no representarían las características de todos los trabajadores informales que son relevantes para explicar la permanencia en un empleo formal una vez que se ha transitado a él.¹⁴ Si la muestra está sesgada entonces el modelo econométrico apropiado es un probit con selección de muestra sobre todos los trabajadores informales¹⁵; si no lo está entonces es apropiado utilizar un modelo probit binomial estándar sobre el conjunto de trabajadores informales que se formalizaron.

Se estimó el modelo probit con selección de muestra utilizando como variable dependiente de la ecuación de selección una variable dicotómica (y_3) igual a uno si el trabajador informal transitó a la formalidad en la segunda visita, y cero si no. La restricción de exclusión es el ingreso que recibía el trabajador en su empleo informal, asumiendo que es un factor que genera variaciones significativas en la variable de selección (y_3) y que no afecta y_4 directamente.¹⁶ Se encontró que el valor estimado de ρ (rho) no es estadísticamente distinto de cero¹⁷, indicando que no existe sesgo por selección de muestra por lo que es adecuado realizar el análisis utilizando únicamente la información de los trabajadores que se formalizaron. El estadístico rho indica el grado de correlación que existe entre los factores no observables que inciden en la propensión a transitar a la formalidad y aquellos que inciden en la propensión a permanecer en ella. Un valor de rho igual a cero significa que no existe correlación entre ambos conjuntos de factores, indicando que los atributos individuales que provocan la autoselección de los trabajadores que se formalizan, no se asocian con la probabilidad de permanecer en la formalidad. Así, son otros los factores microeconómicos no observables que pueden estar incidiendo en la probabilidad de permanecer en un empleo formal, tales como las distintas estrategias de contratación que siguen las empresas, en términos de preferir contratos de corto o largo plazo, y las diferentes políticas de recorte de costos.

El Cuadro 3.b.7 presenta los resultados del modelo probit binomial que utiliza como variable dependiente y_4 y como variables explicativas las características sociodemográficas y el estatus laboral previo del individuo. Hallamos que el tamaño de la localidad en la que reside el trabajador, su edad, su estado civil, su escolaridad, su ingreso y el hecho de contar con otro miembro del hogar dentro de la formalidad son importantes en determinar si permanecerá en

¹³ Las cifras reportadas se basan en el conjunto de trabajadores informales que transitaron a la formalidad en la segunda visita de la ENOE, misma que se realizó en el 4T-2013.

¹⁴ Para mayor detalle sobre los términos "autoselección" y "sesgo por selección de muestra" revisar Wooldridge (2010) y Greene (2011).

¹⁵ En algunos contextos se conoce como modelo de Heckman no lineal (probit o logit, por ejemplo). Para mayor detalle sobre los modelos probit con selección de muestra revisar Wooldridge (2010) y Greene (2011).

¹⁶ Se asume que el ingreso que el trabajador recibe por sus actividades en la economía informal es información que se internaliza al momento de transitar o no la formalidad.

¹⁷ El valor de la prueba de Wald con $H_0: \rho=0$ es igual a 0.253.

la formalidad por al menos un año. En particular, es más probable que permanezca en la formalidad un trabajador que vive en una localidad de 100 mil habitantes o más en comparación con un trabajador que vive en una localidad más pequeña; un trabajador se vuelve más propenso a continuar en la formalidad a medida que su edad o su nivel educativo se incrementa; estar casado o vivir en unión libre está asociado con una probabilidad 0.026 más alta de permanecer en la formalidad en comparación con los trabajadores que tienen otro estado conyugal¹⁸; y contar con otro miembro del hogar en la formalidad se asocia con una menor probabilidad de permanecer en la formalidad en comparación con los trabajadores que no tienen esa red social.

Los coeficientes de las variables dicotómicas que representan los niveles de ingreso también resultaron estadísticamente distintos de cero: tienen mayor propensión a continuar en la formalidad quienes percibían los mayores ingresos como trabajadores informales. Los trabajadores que percibían tres salarios mínimos y hasta cinco tienen una probabilidad 0.040 más alta de seguir en la formalidad en comparación con quienes percibían más de uno y hasta dos (categoría base); y los trabajadores que percibían más de cinco salarios mínimos tienen una probabilidad 0.046 más alta de continuar en la formalidad en comparación con la categoría base. Los resultados sugieren que los empleadores y trabajadores por cuenta propia con la mayor escala de actividad económica son más propensos a continuar en la formalidad, una vez que han ingresado a ella. Lo mismo ocurre con los trabajadores asalariados que reciben los mayores ingresos en la informalidad.

Cuadro 3.b.7

Resultados (probit binomial) - Efectos marginales promedio

Variables explicativas	Probit binomial	
	1 si permaneció en la formalidad de las visitas 2 a 5, 0 si no	
localidad_2	-0.076*** (-43.052)	estatus_1 0.023*** (8.617)
localidad_3	-0.112*** (-50.215)	estatus_2 0.167*** (40.136)
localidad_4	-0.047*** (-23.265)	estatus_3 1.225 (0.036)
género	-0.001 (-0.641)	estatus_4 -0.091*** (-25.824)
Edad	0.005*** (17.593)	estatus_6 -0.114*** (-28.592)
edad2a	-0.000*** (-20.380)	estatus_8 0.124*** (70.991)
estado_civil	0.026*** (16.713)	estatus_9 0.055*** (16.809)
escolaridad	0.005*** (25.521)	estatus_10 1.186 (0.035)
otro_formal	-0.012*** (-9.082)	estatus_11 0.035*** (9.182)
ingreso_I	-0.021*** (-8.379)	estatus_13 1.364 (0.040)
ingreso_III	-0.006*** (-3.682)	estatus_14 -0.009** (-2.366)
ingreso_IV	0.040*** (21.737)	
ingreso_V	0.046*** (17.185)	
ingreso_VI	-1.283 (-0.038)	
Observaciones	390,418	
Transiciones observadas	80,299	
Log-Likelihood	-182422.31	
LR X2	31951.97	
Pseudo R2	0.0805	

Nota: Estadístico z entre paréntesis

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

a El efecto marginal promedio de la edad al cuadrado es -0.0006.

Fuente: BBVA Research

¹⁸ La categoría "otro estado conyugal" incluye a los individuos separados, viudos, divorciados y solteros.

El estatus laboral previo también se asocia con la propensión a permanecer en la formalidad. De todos los trabajadores informales que transitaron a la formalidad, tienen más probabilidad de continuar siendo formales quienes laboraban como trabajadores subordinados con percepciones no salariales en el Sector Informal y quienes laboraban como trabajadores asalariados en empresas o instituciones formales. Por otro lado, tienen menos probabilidad de continuar en la formalidad quienes laboraban como trabajadores domésticos asalariados y quienes trabajaban como empleadores del Sector Informal.

3.b.4 Conclusiones

La informalidad es la forma de trabajo más común entre la población ocupada: de cada diez mexicanos que trabajan, seis lo hacen en la informalidad. La transición a la formalidad es relevante en la medida en que un trabajo formal otorga mejores condiciones de acceso a los servicios financieros. Las instituciones financieras están más dispuestas a otorgar crédito a las personas físicas y morales que cuenten con la documentación adecuada, y la oferta de otros productos bancarios es mayor para empleados formales.

En este estudio hallamos que las características sociodemográficas y el estatus laboral previo del trabajador informal son importantes en determinar su propensión a transitar a la formalidad y su propensión a permanecer en ella. En general, los trabajadores informales que viven en las localidades más grandes tienen mayor probabilidad de transitar a la formalidad y de continuar en ella en comparación con aquellos que viven en las localidades más pequeñas; la propensión a transitar y a permanecer en un empleo formal se incrementa con la edad y la educación del trabajador; y los trabajadores que cuentan con otro miembro del hogar laborando en la formalidad tienen mayor probabilidad de ser formales pero menor propensión de permanecer formales por al menos un año, en comparación con quienes no tienen esa red. Asimismo, la probabilidad de que el individuo transite y permanezca en la formalidad se eleva a medida que se incrementa el ingreso que percibe como trabajador de la economía informal. Lo anterior apunta a que la escala de actividad económica del trabajador informal es importante en determinar su propensión a formalizarse y a continuar en un empleo formal: mientras mayor sea la escala de actividades o el valor que el trabajador agrega a la economía, mayor será su propensión a transitar a la formalidad y a permanecer en ella.

En cuanto al estatus laboral previo del trabajador, hallamos que de todos los tipos de empleados informales, los que son trabajadores asalariados en alguna empresa o institución formal tienen la mayor propensión a transitar a la formalidad. Por el contrario, quienes tienen menor propensión a ser formales son los trabajadores domésticos asalariados.

Así, nuestros hallazgos señalan que los trabajadores informales jóvenes, menos educados, que viven en las localidades más pequeñas, y que perciben el ingreso más bajo, son los más propensos a continuar en la informalidad. Ello subraya la necesidad de diseñar e impulsar políticas públicas encaminadas a incrementar el nivel educativo de la población y a impulsar el crecimiento económico en todas las regiones del país. Una mayor base de trabajadores formales en México significa mayor acceso a servicios financieros y mayor inclusión financiera en el país. El acceso a los servicios financieros permite a las personas suavizar su consumo en el tiempo: acceder a créditos y amortizar su pago en varios años, y ahorrar para eventos futuros, planeados o imprevistos. A los empleadores o trabajadores por cuenta propia les ofrece la oportunidad de obtener un crédito para ejecutar proyectos rentables y realizar los pagos de ese préstamo posteriormente, con los ingresos obtenidos. Aunque es probable que muchos trabajadores informales ya cuenten con productos del sistema financiero, su estatus laboral limita el tipo de servicios que las instituciones bancarias les pueden ofrecer.

Finalmente, encontramos que los factores no observables que se asocian con la probabilidad de que un trabajador informal se formalice no están correlacionados con las variables no observables que se asocian con la propensión de permanecer en un empleo formal una vez que se ha transitado a él. Estos resultados sugieren que la cultura de legalidad y el grado de disciplina del individuo, que pueden estar afectando su propensión a formalizarse, no explican la permanencia en la formalidad una vez que se ha ingresado a ella. Otros factores microeconómicos no observables, como las estrategias de contratación de las distintas empresas y sus políticas de ahorro en costos pueden estar incidiendo en la probabilidad que tienen los trabajadores de permanecer en un empleo formal una vez que han transitado a él.¹⁹

¹⁹ Por ejemplo, algunas empresas formalizan temporalmente a sus trabajadores para que éstos accedan a ciertos beneficios tales como el crédito hipotecario, y una vez que lo consiguen, los regresan a la informalidad.

Referencias

- Ardington, C. & Leibbrandt, M. (2004). Financial Services and the Informal Economy. Center For Social Science Research (CSSR). Southern Africa Labour and Development Research Unit. Working Paper No. 66.
- CNBV-CEPAL (2012). Encuesta a bancos sobre financiamiento a micro, pequeñas y medianas empresas. Reporte de resultados.
- Código Fiscal de la Federación (2014). Última Reforma Diario Oficial de la Federación 14-03-2014.
- Demirgüç-Kun, A., Klapper, L. & Panos, G. (2009). Entrepreneurship in Post-Conflict Transition: The Role of Informality and Access to Finance. The World Bank, Policy Research Working Paper 4935.
- Gobbi, G. y Zizza R. (2007). Does the Underground Economy Hold Back Financial Deepening? Evidence from the Italian Credit Market. Banca D'Italia. Working Paper No. 646.
- Greene, W. (2011). Econometric Analysis. Séptima edición. Prentice Hall.
- Maloney, W. (1999). "Does Informality Imply Segmentation in Urban Labor Markets? Evidence from Sectoral Transitions in Mexico". The World Bank Economic Review, vol. 13, no. 2, pp. 275-302.
- INEGI (2007). Cómo se hace la ENOE: métodos y procedimientos.
- INEGI (2013). Conociendo la base de datos de la ENOE. Datos ajustados a proyecciones de población 2010.
- INEGI (2014a). Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE). Levantamientos del 3er trimestre de 2013 al 3er trimestre de 2014.
- INEGI (2014b). ENOE. Descripción de archivos.
- INEGI (2014c). La informalidad laboral. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo. Marco conceptual y metodológico.
- INEGI (2014d). Medición de la economía informal 2003-2012. Base 2008. Boletín de prensa Núm. 306/14, 30 de julio de 2014.
- OIT (2014). Transitioning from the informal to the formal economy. Report V.
- Wooldridge (2010). Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data. Segunda edición. MIT Press.

Recuadro 1: Movilidad Laboral

En este recuadro se analizan los patrones de movilidad entre las 26 categorías de actividad que existen en México. Las 26 categorías incluyen las 23 casillas de la matriz de Hussmanns (descritas en el artículo 3.b de esta revista) y tres categorías adicionales: 1) los desocupados (que nombraremos categoría A), 2) la PNEA disponible (categoría B), y 3) la PNEA no disponible (categoría C). El análisis emplea la información de las personas de 14 años o más que participaron en los levantamientos del 2T-14 y 3T-14 de la ENOE, es decir, únicamente se tomó en cuenta a los individuos que participaron en ambas rondas.

De acuerdo con la muestra analizada, cuatro de cada diez personas de 14 años o más cambiaron de estatus laboral del 2T-14 al 3T-14. Las seis restantes permanecieron en la misma categoría de empleo. Para ilustrar la movilidad de las personas entre los 26 tipos de actividad, utilizamos una matriz de transición (Cuadro R.1). Los 26 renglones de la matriz indican el estatus laboral que el individuo reportó en el 2T-14, mientras que las 26 columnas muestran el estatus laboral que el mismo individuo reportó en el 3T-14. En cada renglón las casillas ilustran la distribución porcentual de las personas en los distintos estatus laborales reportados en el 3T-14. Por

ejemplo, 33% de las personas que laboraban como asalariados del Sector Informal en el 2T-14 permanecieron en el mismo tipo de empleo el siguiente trimestre (primera casilla del renglón 1); 3% se convirtió en trabajador subordinado del Sector Informal con percepciones no salariales (segunda casilla del renglón 1); 2% se convirtió en trabajador no remunerado del Sector Informal (tercera casilla); 2% se convirtió en empleador del Sector Informal (cuarta casilla); 10% se convirtió en trabajador por cuenta propia del Sector Informal (quinta casilla), y así sucesivamente. En cada renglón, los porcentajes más altos se indican con color azul oscuro; los más bajos con azul claro.

La matriz de transición proporciona información sobre los tipos de empleo que presentan la movilidad más baja y más alta en México. Como puede observarse, la categoría de empleo con menor movilidad en los trimestres de estudio es la de trabajadores asalariados que laboran en empresas o instituciones formales y que cuentan con seguridad social (categoría III): de acuerdo con los datos de la muestra analizada, 76% de estos trabajadores permanecieron en la misma categoría de empleo el trimestre subsecuente. Le siguen los integrantes de la PNEA no disponible (categoría C), de los

Cuadro R.1

Matriz de transición del 2T-14 al 3T-14 (distribución porcentual)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	A	B	C	Total %	Participación % de cada estatus en la muestra analizada
1	33	3	2	2	10	1	0	13	1	0	4	0	1	2	0	0	8	0	0	1	0	0	0	5	3	12	100	4.1
2	14	30	1	1	15	1	0	7	6	0	1	0	0	2	0	0	6	0	0	1	0	0	0	3	2	8	100	0.9
3	5	0	25	1	12	1	0	3	0	5	1	0	2	1	0	0	3	0	0	2	0	0	0	2	6	29	100	1.3
4	8	1	1	20	28	1	0	3	1	0	1	0	0	3	0	0	6	0	9	3	0	0	0	2	2	9	100	1.0
5	5	1	2	3	44	1	0	3	1	0	1	0	0	1	0	0	5	0	1	4	0	0	0	3	4	20	100	8.2
6	3	0	0	0	4	54	0	3	0	0	1	0	0	0	1	0	4	0	0	0	0	0	0	3	4	19	100	2.5
7	3	1	0	0	19	45	4	1	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	3	23	100	0.0
8	10	1	1	1	4	2	0	34	2	1	1	0	0	1	0	0	20	0	1	1	0	0	0	4	3	12	100	5.7
9	5	6	0	0	7	1	0	17	26	0	1	0	0	1	0	0	11	1	1	3	0	0	0	3	2	13	100	1.0
10	2	0	10	1	6	0	0	8	0	24	1	0	1	0	0	0	5	0	3	4	0	0	0	3	4	27	100	0.7
11	5	1	0	1	4	1	0	3	0	0	43	1	5	14	0	0	3	0	0	0	2	0	1	4	3	10	100	2.6
12	3	1	1	0	4	1	0	3	1	0	22	24	2	8	0	0	3	0	0	1	2	1	1	3	5	14	100	0.2
13	3	0	2	0	2	0	0	1	0	0	9	0	40	6	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	5	27	100	1.1
14	2	0	0	1	4	0	0	2	0	0	10	0	2	59	0	0	1	0	0	0	0	0	4	1	2	11	100	3.1
I	1	2	0	0	1	42	0	2	0	0	0	0	0	0	20	0	20	0	0	1	2	0	0	1	3	5	100	0.1
II	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	100	0	0	0	0	0	0	0	0	0	100	0.0
III	2	0	0	0	2	1	0	5	1	0	0	0	0	0	0	0	76	0	1	1	0	0	0	2	2	6	100	19.7
IV	2	1	0	0	5	1	0	6	6	0	2	0	0	1	0	0	48	16	0	2	0	0	0	4	1	6	100	0.3
V	2	0	1	6	10	1	0	4	1	1	0	0	0	0	0	0	11	0	39	13	0	0	1	1	1	8	100	1.0
VI	3	1	1	2	22	0	0	6	1	2	0	0	0	1	0	0	8	0	9	28	0	0	0	2	2	12	100	1.6
VII	1	0	0	0	1	0	0	3	0	0	17	1	1	2	0	0	10	0	0	0	49	1	0	2	2	7	100	0.3
VIII	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	17	1	0	2	0	0	0	1	0	0	32	19	0	8	3	15	100	0.0
IX	2	0	0	1	3	0	0	1	0	0	9	0	1	41	0	0	2	0	1	1	0	0	23	1	2	11	100	0.5
A	7	1	1	1	7	2	0	9	1	0	2	0	0	1	0	0	17	0	0	1	0	0	0	21	8	19	100	2.7
B	2	0	1	0	5	2	0	3	1	1	1	0	1	1	0	0	4	0	0	0	0	0	0	4	18	55	100	6.8
C	2	0	1	0	4	1	0	2	0	1	1	0	1	1	0	0	4	0	0	0	0	0	0	2	11	68	100	34.6

Base: 77,220,578

Fuente: BBVA Research con datos de la ENOE correspondiente al 2T-14 y 3T-14.

que el 68% no cambió de estatus laboral; y los trabajadores por cuenta propia del ámbito agropecuario (categoría 14), de los que el 59% no cambió de categoría. Por otra parte, los estatus de empleo con la mayor movilidad fueron los trabajadores domésticos remunerados con percepciones no salariales y seguridad social (categoría II), los trabajadores domésticos con percepciones no salariales sin seguridad social (categoría 7) y los trabajadores subordinados en empresas o instituciones formales con percepciones no salariales (categoría IV).¹

La movilidad de los individuos entre los distintos estatus laborales tiene múltiples motivos. Los datos de la Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN) indican, por ejemplo, que entre las mujeres el motivo más frecuente para comenzar un negocio es “complementar el ingreso familiar” mientras que para los hombres las razones más frecuentes son “un mayor ingreso que como asalariado” y “quiere ser independiente”. Otros motivos incluyen “no encontró empleo como asalariado”, “horario flexible” y “despido o recorte de personal”, que agrupan entre 15.1% y 4.2% del total de las respuestas de hombres y mujeres, respectivamente (Peña, Ríos y Salazar 2012).² Otros factores que pueden tener efecto sobre la movilidad de los individuos entre los distintos tipos de trabajo incluyen la implementación de programas de formalización de empleo y cambios a la regulación laboral y/o fiscal. En México, la Secretaría del Trabajo y Previsión Social lanzó en la segunda mitad de 2013 el denominado Programa de Formalización del Empleo que promueve la formalización de trabajadores asalariados y fomenta el aseguramiento voluntario al Régimen Obligatorio del IMSS de los trabajadores por cuenta propia, los trabajadores domésticos, los trabajadores del sector agropecuario y los empleadores. Por otro lado, la Reforma Fiscal que entró en vigor en enero de 2014 representó un cambio significativo a la regulación que pudo haber afectado las preferencias de los trabajadores y las empresas por las actividades formales vs las informales (y modificar así la oferta y/o demanda de los distintos tipos de empleo en la economía). En particular, la Reforma Fiscal incluyó un cambio a la tasa impositiva del régimen de personas físicas, que aumentó a 32% a partir de ingresos anuales de \$750,000.01; 34% a partir de ingresos anuales de \$1000,000.01; y 35% a partir de \$3,000,000.01 (artículo 152 de la Ley del Impuesto sobre la Renta (LISR), 2013). Adicionalmente, la Reforma Fis-

cal modificó el monto de las deducciones permitidas a las personas físicas, que disminuyó a cuatro Salarios Mínimos Generales (SMG) o 10% de sus ingresos (incluyendo las percepciones por las que no se pague impuesto), lo que resulte menor (artículo 151, de la LISR). Tanto el incremento en el ISR como la reducción en el monto de las deducciones permitidas representan descensos en el ingreso neto de una fracción de los trabajadores asalariados en empresas o instituciones formales. Asimismo, ambas modificaciones pudieron haber tenido efecto sobre la percepción de los costos de la formalización, incluso entre quienes no conformaban la población objetivo de la reforma.

En la siguiente sección estudiamos la evolución del conjunto de trabajadores que se incorporó cada trimestre al empleo asalariado formal en empresas o instituciones formales del sector privado (i.e. estudiamos al conjunto de individuos que transitaron a la categoría III de la matriz de Hussmans del Cuadro 1, asegurados por el IMSS)³, ya que forman parte de la población afectada directamente por el Programa de Formalización de Empleo y la Reforma Fiscal. Nuestro objetivo fue identificar qué tipo de trabajo desempeñaban antes y a partir de dichas estimaciones conocer si se manifestó algún cambio en los flujos de trabajadores desde los distintos tipos de empleo hacia el empleo asalariado formal en los últimos cinco trimestres para los que se tiene información disponible (del 3T13 al 3T14). Como se menciona en el artículo 3.b de esta revista, la formalidad brinda al trabajador un marco legal de respaldo que favorece su acceso a los servicios financieros, en especial el crédito. Es importante mencionar que el presente análisis es descriptivo y pretende ser un primer acercamiento a posibles cambios en tendencia de los flujos de trabajadores durante el periodo de estudio.

Incorporación al trabajo asalariado formal en empresas o instituciones formales

De todas las personas que en el 3T-14 se incorporaron al conjunto de trabajadores asalariados en empresas o instituciones formales asegurados por el IMSS, el 24.0% pertenecía a la PNEA no disponible el trimestre previo (categoría C), el 22.6% ya trabajaba como asalariado en alguna empresa o institución formal pero no contaba con seguridad social (categoría 8), el 9.9% eran desocupados (categoría A), el 8.5% ya trabajaba como asalariado en alguna empresa o institución formal y gozaba de seguridad social proporcionada por

¹ Cabe señalar que estas tres categorías representan en conjunto menos de 10% del total de la muestra analizada.

² Para mayor detalle sobre las razones para iniciar un micronegocio véase *Los Micronegocios en México: razones para emprenderlos, expectativas, tamaño y financiamiento* (Peña, Ríos y Salazar 2012), disponible en <http://www.cnbv.gob.mx>

³ La categoría III de la matriz de Hussmans incluye a los trabajadores asalariados en empresas o instituciones formales del sector privado y público. En ese sentido incorpora a los trabajadores asegurados por el IMSS, el ISSSTE y otro tipo de dependencias que brindan seguridad social como el hospital militar y el de Pemex, e instituciones estatales como el ISSEMYM (Instituto de Seguridad Social del Estado de México).

una institución distinta al IMSS (categoría III)⁴, y el 8.3% eran trabajadores por cuenta propia del Sector Informal (categoría 5). La Gráfica R.11 ilustra la distribución porcentual de los nuevos asalariados asegurados por el IMSS en empresas o instituciones formales, de acuerdo con el tipo de actividad que desempeñaban en el trimestre previo. La última barra de la gráfica (en azul más claro) corresponde a las cifras que hemos descrito (3T-14). La primera columna muestra la distribución para el 3T-13, la segunda para el 4T-13, la tercera para el 1T-14 y la cuarta para el 2T-14. Para mayor referencia, en la parte inferior de la Gráfica R.11 se ofrece la tabla con los valores correspondientes a cada barra.⁵

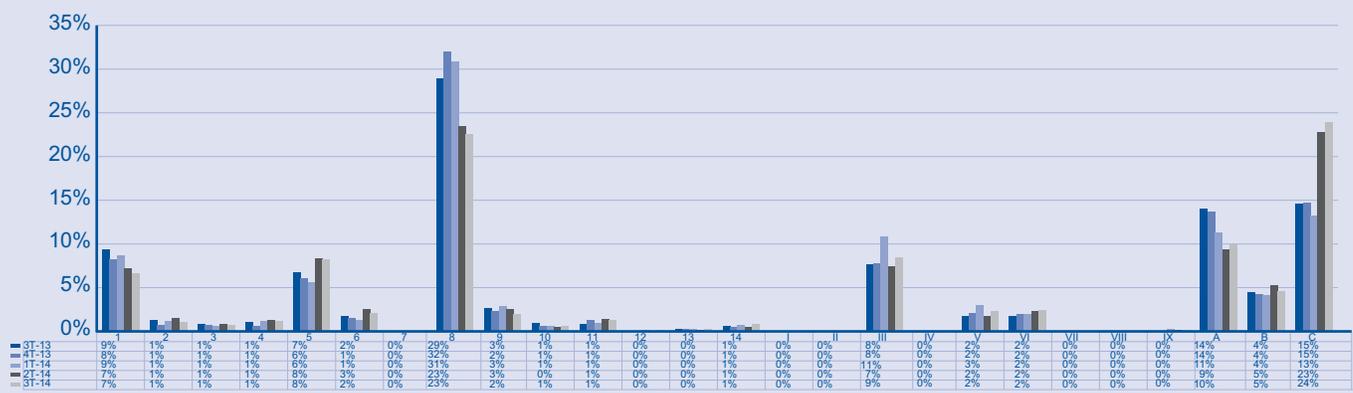
Los principales cambios en tendencia que muestra la Gráfica R.11 indican: 1) dentro de los individuos que cada trimestre se incorporan al conjunto de trabajadores asalariados asegurados por el IMSS (en empresas o instituciones formales) la participación porcentual de los que provienen de un empleo asalariado informal en empresas o instituciones formales (categoría 8) se redujo de manera importante a partir del 2T-14 (de 30.9% en el 1T-14 a 23.5% en el 2T-14); 2) la participación porcentual de los que provienen de la PNEA no disponible (categoría C) se incrementó sustancialmente a partir del 2T-14 (de 13.3% en el 1T-14 a 22.8% en el 2T-14); y 3) la participación porcentual de los que provienen de la población desocupada (categoría A) redujo su nivel de 13.7% en el 4T-13 a 11.3% en

el 1T-14. Así, los hallazgos sugieren cambios significativos en la distribución de los nuevos trabajadores asalariados asegurados por el IMSS, de empresas o instituciones formales, entre el primer y segundo trimestre de 2014.

Es necesario señalar que a pesar de que la participación de los trabajadores asalariados informales (en empresas o instituciones formales) dentro del conjunto de nuevos trabajadores asegurados por el IMSS se redujo de manera importante a partir del 2T-14, la tasa de incorporación a la formalidad de este grupo de trabajadores se ha incrementado con respecto al primer trimestre de estudio. En el 3T-13, 13.3% de los trabajadores asalariados informales en empresas o instituciones privadas de la muestra analizada se formalizaron vía IMSS; posteriormente la cifra ascendió a 15.7%, 14.7%, 16.7% y 16.9% (para el 4T-13, 1T-14, 2T-14 y 3T-14 respectivamente). En el 3T-14 la tasa de crecimiento anual⁶ del número trabajadores asalariados que se formalizaron fue 43.5%. Estos datos advierten que a pesar de que en términos absolutos más trabajadores asalariados se han formalizado, existen otras categorías de actividad (como la PNEA no disponible) que se han incorporado más rápidamente al grupo de trabajadores asalariados formales asegurados por el IMSS que laboran en empresas o instituciones formales. El mayor dinamismo que ha mostrado la tasa de formalización de los trabajadores asalariados informales en trimestres recientes puede ser un primer

Gráfica R.11

Distribución porcentual de los nuevos asalariados asegurados por el IMSS de acuerdo con el tipo de actividad que desempeñaban en el trimestre previo



Fuente: BBVA Research con datos de la ENOE correspondientes al periodo 3T-13 - 3T-14.

⁴ Por contar con seguridad social de instituciones distintas al IMSS, este conjunto de trabajadores ya se consideraba formal, incluso antes de su ingreso al conjunto de trabajadores de la categoría III que tienen IMSS. Así pues, ya contaban con un marco legal de respaldo que favorecía su acceso a los servicios financieros.

⁵ Las bases para el cálculo de los porcentajes son: 1,801,923 en el 3T-13, 1,943,307 en el 4T-13, 1,939,653 en el 1T-14, 3,234,690 en el 2T-14 y 3,314,580 en el 3T-14. A diferencia de las cifras de nuevos empleos publicadas por el IMSS, las cifras de la ENOE provienen de datos auto-reportados por los entrevistados, no registros estadísticos. Adicionalmente, es necesario subrayar que la ENOE se levanta a lo largo de todo un trimestre, es decir, algunas personas son entrevistadas en las primeras semanas del trimestre y otras en las últimas. En ese sentido, las cifras de la ENOE aproximan el número de nuevos registros del IMSS (asalariados en empresas o instituciones formales) a lo largo del trimestre (aunque no todos los registros hayan permanecido hasta el final del periodo de tres meses).

⁶ Crecimiento observado en el 3T-14 con respecto al mismo trimestre del año anterior (3T-13).

indicio de la efectividad de los esfuerzos que ha realizado el Gobierno Federal para incentivar la formalización de asalariados que laboran en empresas o instituciones formales.

Pese a la reducción de la participación porcentual de los trabajadores asalariados informales en empresas o instituciones formales dentro del conjunto de nuevos asegurados, este conjunto aún representa más de un quinta parte del total de nuevos asegurados. Un análisis más detallado de dicho grupo de trabajadores señala que su ingreso mensual promedio en la informalidad ascendía a \$5,093 (mediana \$4,300), mientras que en la formalidad su ingreso promedio asciende a \$5,428 (mediana \$4,600), aunque la prueba t indica que las medias son estadísticamente equivalentes.⁷ Más allá de los motivos pecuniarios, la formalización le otorga a los trabajadores beneficios de corto, mediano y largo plazo. Uno de esos beneficios es el acceso a la seguridad social y otro más la oferta de múltiples servicios financieros. Como se describe en el artículo 3.b de esta revista, los trabajadores informales carecen de un marco legal que los respalde, y esa condición los hace menos propensos a ser sujetos de crédito. Asimismo, cabe resaltar que para los trabajadores asalariados

informales en empresas o instituciones formales muchas veces la transición a la formalidad no es una elección. Una empresa por ejemplo, puede decidir en un momento dado dar de alta en el IMSS a todos sus trabajadores informales; en ese caso, el trabajador enfrenta la disyuntiva entre aceptar la transición o dejar el empleo.

Adicionalmente, tal como se menciona en el artículo 3.b de esta revista, la probabilidad de que el individuo transite a la formalidad se eleva a medida que se incrementa el ingreso que percibe como trabajador de la economía informal. Si se compara el ingreso que los nuevos asegurados percibían cuando laboraban informalmente, se puede observar que era mayor en comparación con aquél que percibían los trabajadores que no se formalizaron. En promedio, el ingreso mensual de los nuevos asalariados era de \$5,089 cuando trabajaban en la informalidad (mediana \$4,300)⁸, mientras que el ingreso de los trabajadores que no se formalizaron era de \$4,204 (mediana \$3,655).⁹ La Gráfica 2 muestra la distribución porcentual del ingreso en la informalidad de los trabajadores asalariados (de empresas o instituciones formales) que se formalizaron en el 3T-14, y de los que no se formalizaron

Gráfica R1.2

Distribución porcentual del ingreso en la informalidad de los trabajadores asalariados de empresas o instituciones formales que se formalizaron en el 3T-14 y de los no se formalizaron



Nota: El ingreso en la informalidad corresponde al monto que los trabajadores reportaron en el 2T-14. La distribución porcentual en color gris incluye a los trabajadores que pertenecían a la categoría 8 en el 2T-14 y que en el 3T-14 permanecieron en la misma categoría. La distribución en color blanco incluye a los trabajadores que pertenecían a la categoría 8 en el 2T-14 y que en el 3T-14 transitaron a la categoría III con seguridad social provista por el IMSS. La distribución en color blanco incluye también 250 observaciones con un ingreso en la informalidad de \$200,000. Éstas se omitieron de la gráfica con fines de ilustrar mejor la parte izquierda de la distribución.
Fuente: BBVA Research

⁷ Los cálculos se realizaron empleando al conjunto de trabajadores que se encontraban en la categoría 8 en el 2T-14 y que en el 3T-14 transitaron a la categoría III con seguridad social provista por el IMSS (748,331). Se empleó la información de los trabajadores en cuestión que reportaron su ingreso tanto en el 2T-14 como en el 3T-14, lo que redujo la muestra de estos trabajadores a poco más de la mitad (394,746). Como es común en las encuestas laborales, muchas personas deciden no reportar el monto de sus ingresos (i.e. "ingreso no especificado"). A pesar de ello los coeficientes de variación de los promedios estimados es menor a 5%.
⁸ Los cálculos se realizaron empleando al conjunto de trabajadores que se encontraban en la categoría 8 en el 2T-14 y que en el 3T-14 transitaron a la categoría III con seguridad social provista por el IMSS.
⁹ Los cálculos se realizaron empleando al conjunto de trabajadores que se encontraban en la categoría 8 en el 2T-14 y que en el 3T-14 permanecieron en la misma categoría.

zaron. Los resultados corroboran los hallazgos descritos en el artículo 3.b relativos a que una mayor escala de actividad económica (o mayor valor agregado a la economía por el individuo) está asociada con una mayor propensión a formalizarse. Estas estimaciones revelan un área de oportunidad para los programas de formalización del empleo y otras políticas públicas en la materia, en el sentido de incorporar incentivos para incrementar la participación de los trabajadores de bajos ingresos en la formalización.

Los hallazgos de este análisis subrayan la relevancia de monitorear los flujos de trabajadores en el tiempo, con el propósito de identificar cambios en las preferencias de los individuos o las empresas que pudieran estar afectando la oferta y/o demanda de distintos tipos de empleo en la economía. Este tipo de estudios cobran especial relevancia en contextos de cambios a la regulación laboral o fiscal. En el caso mexicano, los resultados indican un cambio en la composición del conjunto de nuevos asegurados (del IMSS) en empresas o instituciones formales, a partir del primer y segundo trimestre de 2014. También se observa un crecimiento en la tasa de formalización de los asalariados en empresas

o instituciones formales que puede ser un primer indicio de la efectividad del Programa de Formalización del Empleo. Sin embargo, el conjunto de trabajadores asalariados sin seguridad social en instituciones o empresas formales (principal foco de atención del programa) representa únicamente el 18.4%¹⁰ del total de trabajadores informales en la economía. Lo anterior revela la importancia de diseñar políticas públicas con mayor alcance. Los hallazgos del estudio presentado en el artículo 3.b de esta revista apuntan hacia la necesidad de generar e impulsar políticas encaminadas a incrementar el nivel educativo de la población y a impulsar el crecimiento económico de todas las regiones del país para generar una mayor base de trabajadores formales en México en el mediano y largo plazo. Un mayor número de trabajadores formales representa mayor acceso a los servicios financieros. Políticas como el Programa de Formalización del Empleo (enfocado en el monitoreo de los procedimientos de contratación y reducción de los costos de transacción asociados a ellos) son necesarias pero no suficientes para incrementar de manera sostenida la tasa de formalización de los empleados en el país.

¹⁰ Cálculo con los datos del levantamiento del 3T14 de la ENOE.

3.c. Experiencia Internacional de la Banca sin Sucursales

El término “banca sin sucursales” fue propuesto por el Consultative Group to Assist the Poor (CGAP) y se refiere al conjunto de “nuevos canales que permiten a las instituciones financieras y otros agentes comerciales ofrecer servicios financieros fuera de la infraestructura bancaria tradicional” (Lyman et al., 2006). En la última década, dos modelos de banca sin sucursales han cobrado importancia a nivel internacional: los corresponsales bancarios y las cuentas móviles. A raíz de ello han surgido diversos estudios, encuestas y datos que documentan y analizan el desarrollo de la banca sin sucursales. A partir de esa información, este artículo describe la experiencia de seis países –Brasil, Colombia, Perú, Filipinas, Sudáfrica y Kenia– como pioneros en estos modelos y los compara con México, desde tres perspectivas: i) surgimiento; ii) marco regulatorio y iii) principales tendencias.

Este artículo también resalta algunos de los puntos relevantes que se observan en cada una de las tres perspectivas mencionadas. En particular, se describen los distintos contextos en el que surgen los modelos de banca sin sucursales y los tres distintos tipos de oferentes: bancos, instituciones financieras y empresas de telecomunicaciones. También se explica cómo en algunos países el marco regulatorio ha surgido después de la aparición de los modelos de negocio y se ha adaptado al mercado existente. Por último, se analizan los patrones de acceso y uso de la banca sin sucursales en cada país y se presenta evidencia de que en algunos casos la banca sin sucursales no necesariamente está cubriendo necesidades de bancarización, sino que se utiliza como una herramienta transaccional. Como se discute en las conclusiones, cada uno de estos temas tiene implicaciones de política pública, de negocio, y como futuras líneas de investigación.

3.c.1 Definiciones

Para entender mejor los modelos de banca sin sucursales expuestos en este artículo se definen algunos conceptos. En primer lugar se encuentran los agentes o corresponsales, que son establecimientos comerciales –como tiendas de abarrotes, tiendas departamentales, oficinas postales, farmacias, expendios de lotería, entre otros– que ofrecen servicios bancarios a nombre de un banco. Los corresponsales funcionan de manera similar a una ventanilla entre la institución financiera y el cliente, pero las transacciones se realizan mediante cargos y abonos de las respectivas cuentas que el cliente y el corresponsal tienen con el banco o institución comitente. Entre los países analizados, la regulación es variada con respecto a qué establecimientos pueden ser corresponsales y los servicios que pueden ofrecer.

Por otra parte se encuentran los pagos móviles, que son un subconjunto de las transacciones que se pueden realizar de manera electrónica, pero en este caso una persona realiza un pago por medio de su teléfono celular o tableta electrónica. Los ejemplos de pagos móviles son variados: desde la compra de boletos de cine y otros productos y servicios hasta las compras de aplicaciones, de “ring-tones” para celulares o tabletas o incluso las transferencias de tiempo aire. De los pagos móviles surge el concepto de cuenta móvil, a partir de que en países como Kenia, Filipinas, Sudáfrica e incluso México, las empresas de telefonía móvil, por su cuenta o en conjunto con alguna institución bancaria, han creado este producto que permite a los clientes mantener dinero en una cuenta y realizar pagos con cargo a ella a través del teléfono celular o de tarjetas similares a una tarjeta de débito (tarjetas pre-pagadas). En los modelos analizados pueden distinguirse tres tipos de cuentas móviles. En la primera los bancos ofrecen la cuenta móvil ligada a una cuenta bancaria y las empresas de telecomunicaciones solo ofrecen la interfaz de la red de telefonía celular. A su vez, los bancos pueden establecer acuerdos con administradores de corresponsales y con proveedores de servicios de tecnología. Los primeros construyen y administran la red de corresponsales y los segundos crean y mantienen la plataforma de pagos. México y Sudáfrica son ejemplos de este modelo. En el segundo tipo de cuentas las empresas de telecomunicaciones participan en toda la cadena de valor, es decir, ofrecen las cuentas móviles y los servicios de pago, administran la red de corresponsales y la plataforma tecnológica. Este modelo funciona en Kenia y Filipinas. En el tercer tipo de cuentas, la regulación permite que empresas especializadas ofrezcan cuentas móviles y emitan dinero electrónico, sin necesidad de contar con una cuenta bancaria. Este modelo es de reciente creación y está presente en Colombia, Brasil y Perú.

El dinero que se almacena en las cuentas móviles se conoce como dinero electrónico. Este concepto parece tener sus orígenes en el creciente uso del tiempo aire de celular y de las tarjetas pre-pagadas (Porteus, 2006). En el año 2000, la Unión Europea emitió por primera vez una definición de dinero electrónico, cuyos elementos básicos han adoptado varios países, incluyendo los que se analizan en este artículo. De acuerdo con esta definición el dinero electrónico es un valor monetario que representa una obligación para el que lo emite, está almacenado en un soporte electrónico y es aceptado como medio de pago por entidades o personas distintas al emisor.¹ En países como Colombia y México, el dinero electrónico es considerado como un depósito, puede generar intereses y está cubierto por el seguro de depósitos.² En el resto de los países analizados el dinero electrónico no se considera un depósito, no está protegido por un seguro de depósitos –aunque sí cuentan con otros mecanismos de respaldo, como un fideicomiso en los casos de Perú y Brasil– y puede ser emitido por entidades distintas a los bancos, pero no puede ser intermediado para dar crédito.

Los corresponsales también juegan un papel importante para el acceso y uso de las cuentas móviles, pues funcionan como puntos de canje de dinero electrónico a dinero en efectivo y viceversa. En resumen, el funcionamiento es el siguiente: las personas acuden a un corresponsal y depositan dinero físico a una cuenta móvil que se encuentre a su nombre o a nombre de alguien más, éste se convierte en dinero electrónico con el que el titular de la cuenta móvil realiza transacciones a través de tarjetas pre-pagadas o el teléfono celular, con cargo al saldo del dinero depositado.

3.c.2 Breve historia del surgimiento de la banca sin sucursales en siete países

Brasil es reconocido como el pionero global en corresponsales, al establecer un marco regulatorio para su aparición desde 1973. La regulación de ese entonces permitía a los bancos delegar a sus agentes únicamente los servicios de recepción y envío de pagos y cobro de cheques. A principios del siglo XXI, las autoridades de Brasil comenzaron a flexibilizar gradualmente la regulación para permitir una mayor oferta de servicios, pues buscaban distribuir a través de los bancos los beneficios de programas sociales gubernamentales e incrementar el acceso a servicios financieros a todos los municipios del país. Para lograrlo, el gobierno permitió en el 2000 una alianza estratégica entre el banco público *Caixa Econômica Federal* (CEF) y los expendios de loterías. Así, la CEF se convirtió en la primera institución financiera en tener presencia en todo el territorio y ser el principal dispersor de programas sociales. A la CEF le siguió el banco privado más grande del país, Bradesco. En el 2001 este banco ganó una oferta pública promovida por la Oficina Postal de Brasil, que le permitió tener acceso exclusivo a la red nacional de oficinas postales. Ello dio surgimiento al Banco Postal, subsidiaria de Bradesco. Otras instituciones pioneras en el modelo de corresponsales en Brasil fueron el banco público *Banco do Brasil*, a través de su subsidiaria *Banco Popular* y el banco privado *Lemon Bank*, los cuales utilizaron intermediarios para expandir su red de corresponsales (farmacias, tiendas de conveniencia, etc.) en lugar de crear o adquirir una red propia como lo hicieron la CEF y Bradesco.³ En octubre de 2013, el banco central de Brasil emitió lineamientos para emitir dinero electrónico, como complemento a los servicios que se ofrecen en la red de corresponsales. A partir de esta nueva regulación, los principales operadores de telefonía celular, en conjunto con instituciones financieras han comenzado a ofrecer productos de cuentas móviles. La empresa Telefónica junto con Mastercard fueron los primeros en entrar al mercado, seguidos de la empresa Claro y Bradesco, Cielo y Banco do Brasil y más recientemente la CEF y Mastercard (Tellez-Merchan, 2013).

Perú fue el segundo país de Latinoamérica en implementar el modelo de corresponsales. Al igual que en países como Guatemala, Chile y Colombia, en Perú los bancos empezaron operar modelos semejantes al de corresponsales antes de que existiera un marco regulatorio específico, con el fin de trasladar operaciones de bajo valor fuera de las sucursales, que son más costosas de operar (Mas, 2008). En 2005 el banco más grande de ese país, el Banco de Crédito de Perú (BCP), se acercó a los reguladores para desarrollar en conjunto un marco regulatorio que brindara seguridad a las operaciones que ya realizaba mediante corresponsales. En diciembre de ese año se modificó la circular que regula la apertura, cierre o conversión de sucursales bancarias y se creó la figura de *cajero corresponsal*.⁴ En años recientes, la regulación en Perú ha ido más allá de los corresponsales, al publicar en enero de 2013 una ley que

¹ Directiva sobre Dinero Electrónico 2000/46/EC. Fue sustituida por la Directiva 2009/110/CE pero la definición de dinero electrónico no cambió.

² En México todas las cuentas de depósito están cubiertas por un seguro, de acuerdo con lo establecido por la Ley de Protección al Ahorro Bancario. Las tarjetas pre-pagadas que son emitidas por los bancos funcionan de manera similar a una tarjeta de débito y están asociadas a las cuentas bancarias de nivel 1, cuyo saldo no puede exceder el monto equivalente a 1,000 UDIs, de acuerdo con lo establecido por las "Disposiciones de carácter general a que se refiere el artículo 115 de la Ley de Instituciones de Crédito" de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y por la Circular 3/2012 del Banco de México. Al estar asociadas a una cuenta de captación bancaria, las tarjetas pre-pagadas también representan una obligación para el banco emisor y por lo tanto también están cubiertas por el seguro de depósitos.

³ Para más detalles sobre el surgimiento de la banca corresponsal en Brasil véase Kumar et al. 2006.

⁴ Circular No. B-2147-2005 de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.

regula el dinero electrónico. Al igual que en el caso de Brasil, la emisión de dinero electrónico busca ser un complemento a las operaciones que ya se realizan a través de la red de corresponsales.

En 2006 se adoptó en Colombia la regulación para permitir a los bancos utilizar corresponsales, aunque uno de los principales bancos, Bancolombia, ya trabajaba con comisionistas años antes de que comenzara la regulación. Sin embargo, algunos diagnósticos que se llevaron a cabo en años posteriores a la entrada en vigor de la regulación encontraron que este modelo no resultaba atractivo ni para los bancos ni para los potenciales comisionistas, además de que la apertura de cuentas simplificadas -también contemplada en la nueva regulación- no resultaba rentable para los bancos. También se encontró evidencia de que los usuarios de los servicios de corresponsales no eran los más pobres del país o que eran clientes que ya estaban bancarizados (Alarcón y Mandrile, 2010 y CGAP, 2013). Debido a lo anterior y a que el gobierno planeaba una expansión de sus programas sociales, un banco de desarrollo de Colombia, el Banco de Comercio Exterior, creó un programa gubernamental llamado Banca de las Oportunidades (BDO). Entre 2007 y 2010 la BDO diseñó e implementó un esquema de subsidios a la banca comercial, para lograr una mayor cobertura bancaria en poco tiempo⁵ y se llevaron a cabo modificaciones regulatorias para dar entrada a las cuentas móviles y al dinero electrónico. Recientemente, en octubre de 2014, se emitió una nueva regulación que abre la puerta a la oferta de servicios financieros a través de cuentas electrónicas más allá de las instituciones bancarias.

Filipinas, Sudáfrica y Kenia son países pioneros en el desarrollo de la banca móvil y el dinero electrónico. En Filipinas, dos de los principales operadores de telefonía móvil del país, Globe Telecom y SMART, comenzaron a ofrecer servicios de banca móvil desde 2000. En 2005, el Banco Central de Filipinas autorizó el lanzamiento de G-Cash y Smart Money, productos de dinero electrónico de Globe Telecom y SMART, respectivamente. Cuatro años después, se emitió un marco regulatorio para esos productos. Además de estas iniciativas, el banco central estableció en 2010 reglas para la creación de las sucursales micro-bancarias (MBOs por sus siglas en inglés), las cuales operan en lugares alejados donde no resulta factible instalar una sucursal bancaria completa y cuya función principal es abrir cuentas de ahorro de expediente simplificado para la población de bajos ingresos. En Sudáfrica, entre 2004 y 2005 surgieron los bancos Wizzit y MTN Banking, a partir de alianzas estratégicas de dos empresas operadoras de telefonía móvil con dos instituciones bancarias (South African Bank of Athens o ABSA y Standard Bank, respectivamente), para ofrecer servicios bancarios a la población de bajos ingresos, a través del teléfono celular. Por su parte en 2004, el banco perteneciente al servicio postal, Postbank, y los cuatro bancos más grandes del país introdujeron una cuenta de expediente simplificado y de bajo costo enfocada en la población de bajos ingresos. Otros bancos de Sudáfrica han desarrollado sus propios modelos de banca sin sucursales. Por ejemplo, el banco FNB ha instalado "mini-cajeros" en tiendas minoristas, los cuales ofrecen retiros, consultas de saldo y compras pre-pagadas. Actualmente la regulación financiera de Sudáfrica también permite el dinero electrónico pero éste solo puede ser emitido por bancos regulados (CGAP, 2010a). En Kenia el modelo de banca móvil surgió en 2007, cuando el gobierno y una de las principales empresas de telecomunicaciones, Vodafone, se unieron para crear la empresa Safaricom y ofrecer una cartera móvil, M-PESA, para envíos y recepciones de dinero a sus clientes, de forma similar a la recarga de tiempo aire. Posteriormente surgieron otros proveedores bajo la autorización del banco central. En 2010 entró en marcha la regulación que permite a las instituciones financieras ofrecer servicios a través de corresponsales, de tal manera que pueden existir tanto agentes bancarios como agentes de las empresas que ofrecen cuentas móviles.⁶ En agosto de 2014, se publicó el reglamento del sistema nacional de pagos, el cual establece, por primera vez, lineamientos para los proveedores de servicios bancarios móviles y de dinero electrónico.

Los bancos en México han utilizado la figura de agentes desde hace varios años, aunque el marco regulatorio ha sufrido modificaciones en el tiempo. Hasta mediados de 1993, los bancos tuvieron permitido subcontratar establecimientos para actuar como comisionistas y proveer varios servicios a nombre del banco. En julio de 1993 se modificó la legislación para desregular las actividades de los comisionistas: se eliminó el requisito de autorización para operar como tales, aunque se establecieron de manera general las obligaciones a las que estaban sujetos en la realización de operaciones (DOF, 1993; Banxico, 1993). A partir de entonces algunos bancos comenzaron a operar redes de corresponsales a través de cadenas de supermercados, de tiendas departamentales y del servicio nacional de telégrafos, Telecomm. En febrero de 2008 se reincorporó la figura de corresponsal en la Ley de Instituciones de Crédito (LIC) y se le otorgó a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) facultades regulatorias y supervisoras sobre es-

⁵ Para mayor detalle sobre los esquemas de subsidios y el proceso que implementó el gobierno de Colombia para otorgarlos véase CGAP (2013).

⁶ Algunos agentes ofrecen servicios no exclusivos, de tal manera que pueden ser agentes bancarios y agentes de una o más empresas de cuentas móviles. Sin embargo son los menos: de acuerdo con McCaffrey et al. (2013) solo 4% de los agentes que operan en Kenia son no exclusivos.

tos. En 2009 el Banco de México emitió la primera regulación para cuentas de depósito de expediente simplificado y para cuentas móviles. En 2011 se hicieron cambios adicionales y se creó un nuevo esquema de cuentas simplificadas que facilita aún más la apertura y operación de productos bancarios.^{6a} Esto permitió que las cuentas de expediente simplificado se pudieran abrir en corresponsales y que se pudieran ligar a los teléfonos móviles. En la nueva regulación se establecieron tres modalidades de negocio: dos de ellas consisten en que las empresas de telefonía den únicamente los servicios de comunicación y que los bancos operen la plataforma por su cuenta o en conjunto con otras empresas; una tercera es que las operadoras de teléfonos compartan el modelo de negocio con el banco. En todos los casos las operaciones están sujetas a regulación bancaria. Bancomer fue el primero en ofrecer un producto en 2011 bajo la primera modalidad. En 2012, dos bancos más desarrollaron su modelo de negocios en asociación con empresas que proveen plataformas de pagos (segunda modalidad), lo que les permite utilizar cualquier operador de telefonía móvil. Ese mismo año otros dos bancos comenzaron a trabajar bajo la tercera modalidad, al hacer una alianza estratégica con una de las principales compañías de telecomunicaciones en México y crear la empresa Transfer, cuyo objetivo es trabajar con varios bancos para ofrecer la administración de una plataforma de cuentas móviles.

3.c.3 Elementos básicos de la regulación de la banca sin sucursales

Instituciones que ofrecen servicios de banca sin sucursales

En algunos países no solo los bancos tienen permitido ofrecer servicios de banca sin sucursales. En Perú, Colombia y Brasil, otras empresas financieras no bancarias, como microfinancieras y cooperativas pueden constituir redes de corresponsales. Por otro lado, en esos tres países se ha creado la figura de entidad emisora de dinero electrónico. En Perú, las entidades emisoras solo pueden ser los bancos y otras instituciones financieras.⁷ En Colombia puede ser cualquier persona moral, incluyendo operadores de servicios postales y de telecomunicaciones.⁸ En Brasil solo las instituciones que ofrecen servicios de pagos, previa autorización del Banco Central, pueden emitir dinero electrónico.⁹ En Kenia, los bancos y otras instituciones financieras pueden ofrecer servicios a través de corresponsales (agentes bancarios) y emitir dinero electrónico.¹⁰ En ese país, las empresas que ofrecen cuentas móviles también pueden tener una red de corresponsales (agentes móviles) pero para ofrecer cuentas de ahorro electrónico tienen que estar asociadas con un banco. En Sudáfrica, los bancos son las únicas instituciones que pueden captar recursos del público por lo que solo ellos pueden ofrecer cuentas móviles, tener una red de agentes y emitir dinero electrónico. En Filipinas la regulación prohíbe expresamente a los bancos delegar cualquier función relacionada con transacciones de depósitos,¹¹ pero se contempla la figura de agentes de remesas, los cuales pueden llevar a cabo transacciones de dinero por cuenta de otras personas o entidades. Algunos de los oferentes de banca móvil han tenido que registrar a sus corresponsales bajo la figura de agente de remesas para contar con una red que les permita ofrecer operaciones de entrada y salida de efectivo. Con respecto al dinero electrónico y las cuentas móviles, la regulación de Filipinas es más flexible pues permite que los bancos, las instituciones financieras reguladas por el banco central y las empresas de telecomunicaciones ofrezcan estos productos.¹²

En México hasta diciembre de 2013 solo los bancos podían contar con una red de corresponsales, pero gracias a la Reforma Financiera que entró en vigor en enero de 2014 se permite a las entidades del sector de ahorro y crédito popular contar con una red de corresponsales. Por su parte, la provisión de cuentas móviles está estrictamente limitada a los bancos, pero la regulación es flexible con respecto a los modelos de negocio que los bancos pueden tener con las compañías de telecomunicaciones y con terceros. Como ya se mencionó, dichos modelos pueden ir “desde convenios puramente bancarios (que utilizan a la telefónica solo como un medio para enviar información o carrier), hasta modelos de negocio compartidos en los que las empresas telefónicas puedan administrar la plataforma operativa” (Alonso et al., 2013). Adicionalmente, la regulación en México contempla la creación de bancos especializados o de nicho a los que se les permite “emitir y poner en circulación cualquier medio de pago que determine el Banco de México, sujetándose a las disposiciones técnicas y operativas que éste expida...” (LIC, 2014). Esto abre la posibilidad de que empresas no bancarias obtengan una licencia de banco para emitir dinero electrónico.

^{6a} Las cuentas de expediente simplificado son cuentas de depósito que requieren menor documentación y datos para su apertura, en comparación a una cuenta bancaria tradicional. En 2011 la SChP estableció tres niveles de cuentas simplificadas, dependiendo de los datos de identificación, los documentos que proporcionan los clientes y el lugar de apertura de la cuenta. Cada nivel tiene un límite máximo en el monto que se puede depositar y el saldo máximo a mantener en la cuenta.

⁷ Ley 29985 que Regula Las Características Básicas Del Dinero Electrónico Como Instrumento De Inclusión Financiera.

⁸ Ley 1735 del 21 de octubre de 2014.

⁹ Ley 12865 del 9 de octubre de 2013.

¹⁰ Regulación del sistema nacional de pagos, Banco Central de Kenia.

¹¹ Circular 268 del Bangko Sentral ng Pilipinas.

¹² CGAP (2010b) y Circular No. 471 Bangko Sentral ng Pilipinas.

Con respecto a los establecimientos que pueden actuar como agentes o corresponsales, la regulación varía en cada país, aunque por lo general puede ser cualquier persona moral legalmente constituida, que tenga un cierto periodo en operación y un buen historial crediticio. El tipo de establecimiento también puede variar según las operaciones que se realicen. En Brasil, por ejemplo, los establecimientos más comunes para el pago de servicios son los supermercados (26% del total de establecimientos que actúan como corresponsales); las farmacias (25%), los expendios de lotería (22%) y las oficinas postales (14%). Otro tipo de agentes se centran en la distribución de préstamos, principalmente las agencias de automóviles (60%).¹³ En México, de los 26,962 agentes corresponsales vigentes a octubre de 2014, 60% son tiendas de conveniencia, 13% supermercados, 10% farmacias, 8% tiendas especializadas¹⁴, 6% oficinas Telecom y el restante 3% otros establecimientos como pequeños comercios, gasolineras o tiendas de abasto del gobierno federal.¹⁵

En algunos países existe la figura de administrador de corresponsales (AC), los cuales son contratados por el banco para que éste a su vez contrate y administre a varios agentes. En Brasil existen AC que ofrecen al banco la total administración (que incluye la selección de los agentes y la capacitación de sus empleados) e integración tecnológica de los agentes bajo su gestión, o sólo el servicio de integración tecnológica. En Colombia, los AC se encargan de encontrar potenciales corresponsales y gestionar todo lo necesario para su operación. En México la regulación también contempla la figura de AC y éste, a nombre y por cuenta de los bancos firma los contratos de corresponsalía y administra la red. Actualmente en este país existen 32 AC, siendo el principal la cadena comercial Oxxo, el cual administra 48% (13,036) de los casi 27 mil módulos corresponsales vigentes.¹⁶

Interoperabilidad y compensación de operaciones

Un elemento relevante en la banca sin sucursales es la interoperabilidad, pues tiene un impacto sobre la eficiencia del servicio y en última instancia sobre la calidad y el precio hacia los usuarios. GCAP (2011) propone un enfoque útil para entender mejor la forma en que la banca sin sucursales interopera. De acuerdo con este enfoque la interoperabilidad funciona en tres niveles: 1) la plataforma de interconexión, 2) la exclusividad de los agentes y 3) la interoperabilidad a nivel cliente. En el primer nivel, las plataformas son interoperables cuando permiten la transferencia de fondos de una cuenta a otra, independientemente del proveedor del servicio financiero. Si la plataforma no es interoperable los clientes solo pueden enviar o recibir pagos a o desde cuentas de una misma institución. Para ser interoperables, las plataformas se pueden conectar directa o indirectamente. En el primer caso la plataforma de una institución bancaria se conecta bilateralmente con la de otra. En el segundo caso otra entidad actúa como intermediario y sirve como cámara de compensación de las transacciones que se lleven a cabo entre las instituciones asociadas. Esta entidad puede ser propiedad de los proveedores de las cuentas móviles o propiedad de un tercero. También pueden existir varias plataformas intermediarias y conectarse entre sí. En el segundo nivel, si los agentes no son exclusivos de un proveedor, los usuarios pueden hacer operaciones en cualquier establecimiento corresponsal. De lo contrario solo pueden hacer transacciones de dinero en los establecimientos que tengan convenio con el proveedor de la cuenta. En el tercer nivel, si el servicio con el que el cliente opera es interoperable, éste puede acceder a su cuenta desde cualquier teléfono independientemente de la compañía de telefonía. La interoperabilidad a este nivel también permite que el cliente acceda a las cuentas que pueda tener con varios bancos.

En la mayoría de los países analizados la regulación no exige la interoperabilidad, así que los principales participantes de cuentas móviles no son interoperables; por ello en estos países tampoco se ha desarrollado una cámara de compensación especializada. En Brasil y Kenia, además, se mantienen contratos de exclusividad con corresponsales¹⁷, lo cual no ocurre en el resto de los países analizados. Sin embargo, en la medida en la que el mercado se vaya desarrollando será cada vez más necesario que las plataformas se interconecten y que se creen cámaras de compensación, lo cual ya está ocurriendo en estos países. En Brasil la asociación de bancos ha propuesto que sea la cámara de compensación de pagos interbancarios la que funcione como cámara de compensación de pagos móviles (CGAP, 2010c) mientras que en Kenia los competidores de M-Pesa y los reguladores también están impulsando la creación de una cámara de compensación (Mark, 2011). Por su parte, en Perú la asociación de bancos ha puesto en marcha el "Modelo Perú", que es una plataforma para el procesamiento y liquidación de los pagos móviles, en el cual partici-

¹³ CGAP(2009) con datos de Febraban de junio 2008.

¹⁴ Como Radio-Shack, Blockbuster, Sanborns, etc.

¹⁵ Fuente: cálculos BBVA Research con datos de la CNBV de octubre de 2014.

¹⁶ Información a octubre de 2014.

¹⁷ En Brasil aquellas instituciones que no tienen contratos exclusivos con sus corresponsales compensan sus operaciones a través de la Cámara de Compensación Interbancaria.

pan las instituciones financieras y de telecomunicaciones, lo que permitirá la interoperabilidad en los tres niveles. Se espera que entre en vigor en 2015.¹⁸ México parece ser una excepción, pues la regulación establece explícitamente la interoperabilidad, y a finales de 2013 se emitieron disposiciones que regulan la creación y funcionamiento de cámaras de compensación especializadas en transferencias a través de dispositivos móviles.¹⁹

En los países en los que existe la interoperabilidad de corresponsales, las transacciones interbancarias se compensan y liquidan en las cámaras de compensación de bajo valor, ya que estos funcionan mediante operaciones de cargo y abono de cuentas de los clientes y los corresponsales. En México la Cámara de Compensación Electrónica, Cecoban, opera el sistema de registro y compensación de cheques, transferencias electrónicas de fondos y domiciliación y el Banco de México los liquida en el SIAC, sistema que opera las cuentas corrientes que los bancos tienen en el Banco de México. La compensación de las operaciones a través de tarjetas de débito y crédito las realiza PROSA y la liquidación se lleva a cabo a través de un banco comercial.

Servicios ofrecidos por la banca sin sucursales

La oferta de servicios varía según el marco regulatorio y el modelo utilizado en cada país. En la mayoría de los países se ofrecen, a través de corresponsales, servicios bancarios básicos como retiros, depósitos a cuentas propias o de terceros y pagos de servicios (Cuadro 3.c.1), aunque en otros países la gama de servicios es mayor. Por ejemplo, en Brasil y Colombia es posible abrir cuentas de expediente simplificado, solicitar la apertura de cuentas de ahorro, solicitar créditos o hacer disposiciones sobre créditos contratados. Otros servicios permitidos son, en el caso de Brasil, hacer depósitos, retiros en fondos de inversión, realizar transferencias internacionales, solicitar reemplazos de tarjetas de débito y chequeras. En Kenia los corresponsales bancarios reciben solicitudes de chequeras y correspondencia bancaria de los clientes. En México las operaciones que pueden realizarse en corresponsales son retiros y depósitos en efectivo, pagos de créditos y servicios, consulta de saldos, apertura de cuentas de expediente simplificado, servicios relacionados con cuentas móviles y dinero electrónico y otras, como pago de cheques (siempre y cuando estén librados a cargo del banco comitente) y compra de dólares en efectivo (restringido a algunas regiones).

Cuadro 3.c.1

Comparación de los servicios que prestan los corresponsales

Servicio	México	Brasil	Perú	Colombia	Kenia	Sudáfrica	Filipinas
Retiros	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Depósitos en cuentas de captación propias o de terceros	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Pago de créditos y servicios	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Consulta de saldos	✓	✓	✓	✓	✓		
Apertura de cuentas (expediente simplificado)	✓	✓		✓			
Solicitudes de apertura de cuentas de ahorro y plazo		✓		✓	✓	✓	
Solicitudes de crédito y financiamientos		✓		✓	✓		
Disposición de créditos otorgados		✓		✓			
Servicios a cuentas móviles (cash-in/cash-out)	✓	✓	✓	✓	✓		✓
Otras	✓	✓			✓		

Fuentes: CNBV (2011 y 2010); CGAP (2010a); GSMA (2013)

¹⁸ Para un mayor detalle sobre el Modelo Perú véase Cámara y Tuesta (2014).

¹⁹ Circular 3/2013 de Banco de México

En Sudáfrica, la regulación de la banca a través de corresponsales se ha desarrollado de la mano de la banca móvil. Aunque solo se permite que los bancos utilicen agentes para recibir depósitos, hacer pagos o retiros y recibir solicitudes de créditos, hay flexibilidad con respecto a qué establecimientos pueden ser corresponsales y los servicios que pueden ofrecer, de tal manera que, en la práctica, cada banco ha desarrollado su propio modelo. Por ejemplo, Wizzit utiliza las oficinas postales, además de la red de cajeros de ABSA para recibir depósitos; mientras que los clientes de MTN Banking pueden hacer depósitos en tiendas de conveniencia con quien el banco tenga convenio. A través de las cuentas móviles se pueden ofrecer servicios como transferencias a cuentas propias y de terceros, consulta de saldos, pago de servicios de luz y compra de tiempo aire (CGAP, 2010a). En Filipinas, los usuarios de la banca móvil pueden realizar pagos, transferencias y consultar saldos. Las transacciones que implican entradas y salidas de efectivo se realizan a través de agentes registrados por las instituciones que ofrecen los servicios de banca móvil y emiten dinero electrónico. En Perú, Brasil y Colombia se pueden ofrecer cuentas de depósito electrónico y como medio de pago puede utilizarse el teléfono móvil o tarjetas pre-pagadas, de manera que no es necesario que el cliente cuente con una cuenta bancaria. Con estas cuentas es posible realizar operaciones de depósitos, retiros, transferencias, pago de servicios y utilizar la red de corresponsales. En ninguno de los tres casos se tiene permitido que las emisoras ofrezcan créditos con los fondos recibidos. En Colombia, la regulación permite incluso la apertura de cuentas a través del celular, introduciendo datos básicos de identificación. En Kenia, a pesar de que el modelo de banca móvil y de dinero electrónico es uno de los más desarrollados, su regulación es muy reciente. Previo a esta regulación, los reguladores autorizaban a los oferentes caso por caso. Cuando se lanzó la plataforma M-PESA, solo era posible hacer ciertos pagos de servicios, retiros y depósitos de dinero a través de las sucursales de Postbank. Un año después se permitió la recepción de remesas internacionales, se lanzó un producto piloto de microseguros para agricultores y se permitieron las operaciones a través de agentes. El número de participantes y la oferta de servicios se han ampliado con el tiempo, de manera que actualmente, a través de una cuenta móvil es posible realizar pagos de colegiaturas, abrir cuentas de ahorro y seguros de vida, hacer compras o solicitar y recibir préstamos (GSMA, 2013).

3.c.4 Principales tendencias en el acceso y uso de la banca sin sucursales

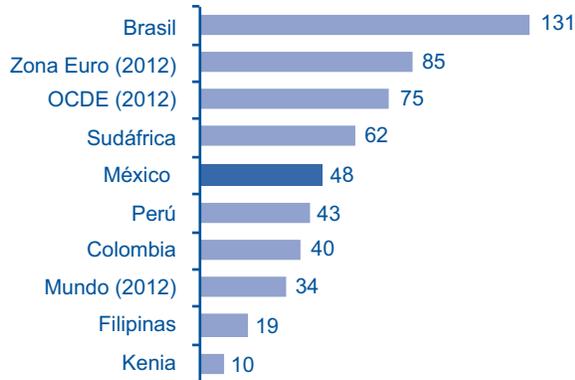
Tendencias en el acceso

Para dimensionar el alcance de los puntos de acceso de la banca sin sucursales analizados en este artículo, se hace una breve comparación internacional en términos de otros canales tradicionales, como los cajeros y las sucursales bancarias. Los indicadores demográficos por cada 100 mil adultos que se muestran en las gráficas 3.c.1 y 3.c.2 indican que Brasil cuenta con el mayor número de cajeros, incluso por arriba de los países desarrollados (OCDE y Zona Euro). Brasil también tiene el mayor número de sucursales entre los países analizados, solo por arriba de los países desarrollados. Después de Brasil contrasta Sudáfrica con 62 cajeros por cada 100 mil adultos, sólo por debajo de los países desarrollados. Sudáfrica es uno de los países en desarrollo con más altos niveles de acceso y uso de servicios financieros. Un ejemplo de ello es que 75.0% de los adultos tienen una cuenta bancaria (Finscope, 2014) vs 41.4% en los países de bajo y medio ingreso y 39.3% en América Latina (Global Findex, 2014). Además, 89.0% de las personas con cuenta bancaria utilizan los cajeros para hacer retiros de efectivo, en comparación con 42.0% de la población en los países que forman parte de los BRICs²⁰ y 49% en otros países en desarrollo (Banco Mundial, 2013). México se encuentra por debajo de Brasil y los países desarrollados en ambos indicadores. Con respecto a Perú y Colombia, México se ubica por arriba en número de cajeros y en medio de ambos en cantidad de sucursales bancarias. Kenia muestra los indicadores más bajos, con 7 cajeros y 4 sucursales por cada 100 mil adultos. Un estudio llevado a cabo por CGAP (2010d) revela que la baja penetración de infraestructura bancaria en Kenia se debe en parte a que los bancos solicitan saldos mínimos muy altos y cobran comisiones elevadas, lo que dificulta el acceso y uso entre la población de menores ingresos.²¹

²⁰ BRICs: Brasil, Rusia, India y China.

²¹ Un ejemplo de ello se puede encontrar en Johnson et al., (2012): en Kenia la comisión para retirar dinero en un cajero equivale al precio por un kilo de maíz, lo que podría alimentar a tres personas en una comida.

Gráfica 3.c.1
Número de cajeros por cada 100 mil adultos, 2012



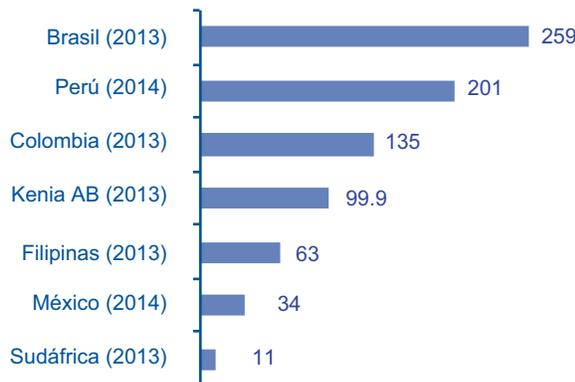
Fuentes: Zona Euro, OCDE y Mundo: World Development Indicators, Banco Mundial. Perú: Superintendencia de Bancos y Aseguradoras. Colombia: Reporte de Inclusión Financiera 2014, Banca de las Oportunidades. Brasil: datos de sucursales, Banco Central do Brasil; datos de cajeros, Financial Access Survey, FMI. Resto de países: Financial Access Survey, FMI

Gráfica 3.c.2
Número de sucursales bancarias por cada 100 mil adultos, 2012

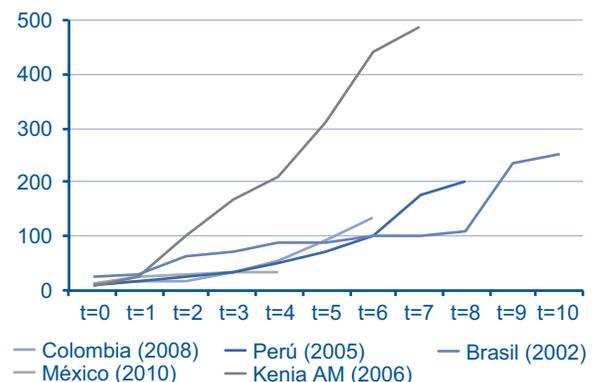


En contraste, en términos de los puntos de acceso de agentes o corresponsales, Kenia muestra la mayor penetración de corresponsales o agentes móviles (Gráfica 3.c.3), seguido de Brasil y Perú. Desde que se introdujo el modelo de banca sin sucursales, Kenia y Brasil han tenido un crecimiento exponencial (Gráfica 3.c.4), y en el caso de Brasil, los corresponsales representan el canal de servicios financieros dominante. De acuerdo con Sanford y Cojocarú (2013), el crecimiento del modelo de corresponsales en Brasil obedece a cuatro factores: 1) la necesidad del gobierno de distribuir los beneficios sociales a millones de familias, muchas de las cuales viven en áreas remotas; 2) la introducción de medidas regulatorias que han impulsado la banca por corresponsales²²; 3) el crecimiento económico y la reducción de la pobreza, lo que ha derivado en una mayor demanda por parte de familias de las clases media y baja y 4) la introducción del sistema de pagos conocido como Boleto Bancario en 2009.²³

Gráfica 3.c.3
Número de agentes por cada 100 mil adultos



Gráfica 3.c.4
Evolución en el número de agentes por cada 100 mil adultos*



* t=0 representa el año de introducción de los corresponsales en cada país. Incluye los corresponsales bancarios y aquellos que actúan a nombre de empresas que ofrecen banca móvil, así como los ofrecidos por otras entidades financieras no bancarias, en aquellos países en donde la regulación lo permite. Fuentes: Kenia, y Filipinas: Bancos Centrales; Brasil: Banco Central do Brasil y Kumar et al. (2006); Sudáfrica: Financial Access Survey, FMI; Colombia: Reporte de Inclusión Financiera, Banca de las Oportunidades; México: CNBV.

²² Entre esas medidas Sanford y Cojocarú (2013) mencionan la ampliación en el tipo de empresas permitidas para actuar como corresponsales, la mayor flexibilidad con respecto a las operaciones permitidas en estos y que no sea necesario la autorización del Banco Central sobre cada acuerdo que llevan a cabo las instituciones financieras comitentes.

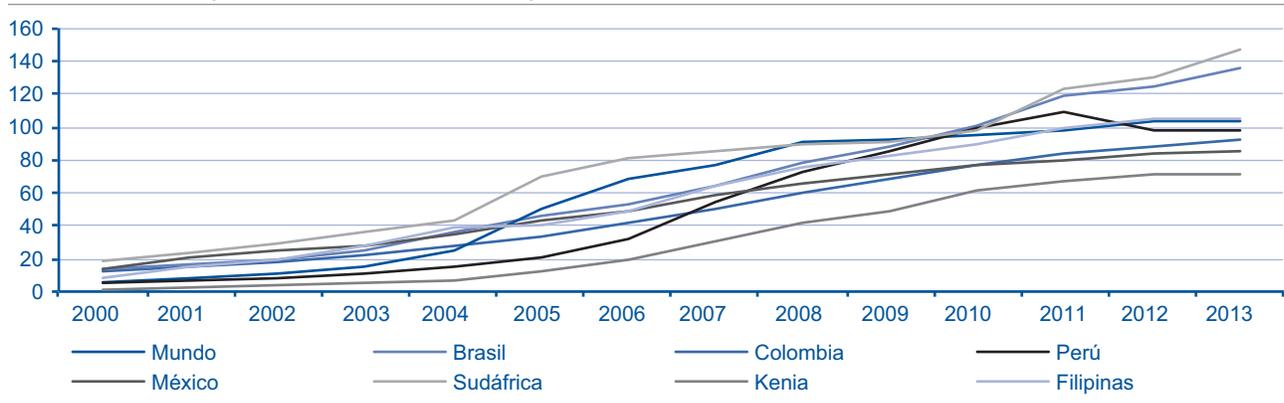
²³ El Boleto Bancario es un instrumento que se utiliza en Brasil para hacer pagos a las empresas o a otras personas por sus productos o servicios. El boleto bancario más común es un documento estandarizado, con un código de barras, que permite hacer los pagos a dichas personas o empresas en cualquier sucursal bancaria, cajero, corresponsal o a través de internet.

En Colombia el incremento en los corresponsales se explica por la introducción de los programas de subsidios a los bancos por parte de la BDO. En Kenia los agentes móviles (AM) han crecido de manera importante gracias al modelo introducido por M-PESA. Los agentes bancarios (AB) también muestran un crecimiento relevante, a pesar de su reciente operación. Filipinas se ubica en quinto lugar en términos de puntos de acceso de corresponsales, aunque en los últimos años ha mostrado un importante crecimiento pues entre 2012 y 2013 el número de agentes por cada 100 mil adultos pasó de 50 a 63, lo que representó un incremento de 25.4%, impulsado principalmente por un aumento de 29.6% en el número de agentes de dinero electrónico (Banco Central de Filipinas, 2013).²⁴ Sudáfrica muestra la menor penetración de corresponsales, lo que podría estar relacionado con la mayor penetración y uso que tienen los cajeros.

Sin duda la telefonía celular ha cambiado la forma en la que el mundo se comunica, permitiendo a empresas e individuos obtener información de manera rápida y a bajo costo. La literatura académica ha dado evidencia de los beneficios económicos y sociales asociados a la reducción de costos que ha traído la telefonía celular (Aker, 2008; Aker, 2009; Aker y Mbiti, 2010; Orotin, et al., 2014). En los países en desarrollo la introducción de esta tecnología ha tenido un impacto aún mayor, pues en regiones rurales, remotas o de difícil acceso, los teléfonos celulares se han convertido en la primera y única infraestructura de comunicación. A nivel mundial la adopción de esta tecnología ha ocurrido de manera acelerada. La Gráfica 3.c.5 muestra que en el 2000 existían en el mundo 12 suscripciones de teléfono celular por cada 100 habitantes. En 2013, esta razón fue de 92.6, lo que implicó un crecimiento en la cobertura de casi ocho veces en los últimos 14 años. Todos los países analizados en este artículo muestran actualmente una cobertura de su población mayor a 70 suscripciones por cada 100 habitantes y en algunos casos, como Brasil, Colombia, Sudáfrica y Filipinas ésta es mayor a 100, de tal manera que en promedio, sus habitantes tienen más de una suscripción de celular. Kenia es el país que muestra el crecimiento más acelerado, al pasar de 0.4 a 70.6 suscripciones por cada 100 habitantes entre 2000 y 2013.

Gráfica 3.c.5

Número de suscripciones de teléfono celular por cada 100 habitantes



Fuente: World Economic Indicators, Banco Mundial

La rápida adopción de la tecnología celular ha abierto la oportunidad de acceder a una gama más amplia de servicios, incluyendo los financieros. Como se verá a continuación, el incremento en los puntos de acceso a los servicios financieros y la mayor cobertura de telefonía celular parece estar asociada a un mayor uso de dichos servicios, y también da cuenta del potencial que todavía se tiene para desarrollar aún más estos canales.

**Tendencias en el uso
Corresponsales de entidades financieras**

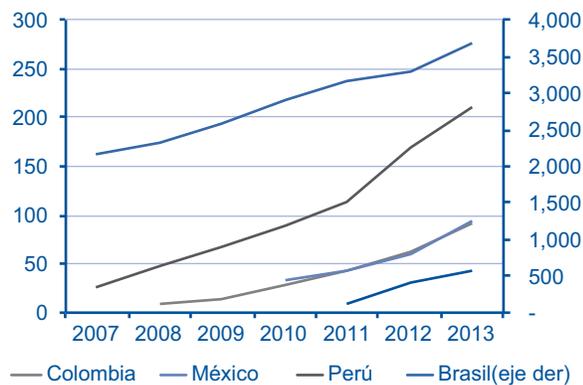
A pesar de que los datos disponibles no siempre son comparables en todos los países, se pueden observar ciertas tendencias. Por ejemplo, la Gráfica 3.c.6 muestra la evolución en el número de transacciones a través de corresponsales entre 2007 y 2013. En ella se puede observar un dinamismo en todos los países, en particular en Brasil, el cual

²⁴ No se muestra en la gráfica.

ha registrado consistentemente una mayor transaccionalidad, llegando a casi 3,700 millones de transacciones en 2013. A éste le sigue Perú con 212 millones de transacciones en ese año, Colombia y México con una evolución y niveles similares entre ellos (91 y 93 millones de transacciones en 2013 respectivamente) y Kenia que se ubica por debajo, con 42 millones de transacciones en 2013. En términos de tasas de crecimiento promedio anuales (Gráfica 3.c.7) Kenia se ubica en primer lugar, lo cual puede estar asociado a que en ese país la corresponsalía bancaria lleva pocos años operando, en comparación con los países de Latinoamérica. Entre los países de dicha región se observa un mayor crecimiento en Colombia, lo cual también puede estar relacionado a que el modelo en ese país entró en vigor en años posteriores que en Perú y Brasil, donde se registran menores tasas de crecimiento promedio anuales. El crecimiento de la transaccionalidad en México se ubica por debajo de Perú y Colombia, pero por arriba de Brasil, en donde el modelo lleva operando más tiempo.

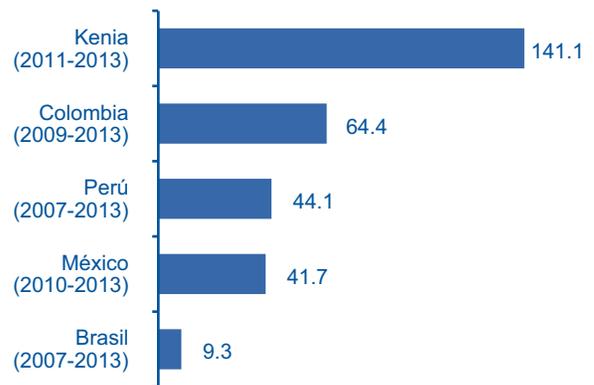
Gráfica 3.c.6

Evolución en el número de transacciones a través de corresponsales, millones*



Gráfica 3.c.7

Crecimiento promedio anual del número de transacciones en corresponsales, %



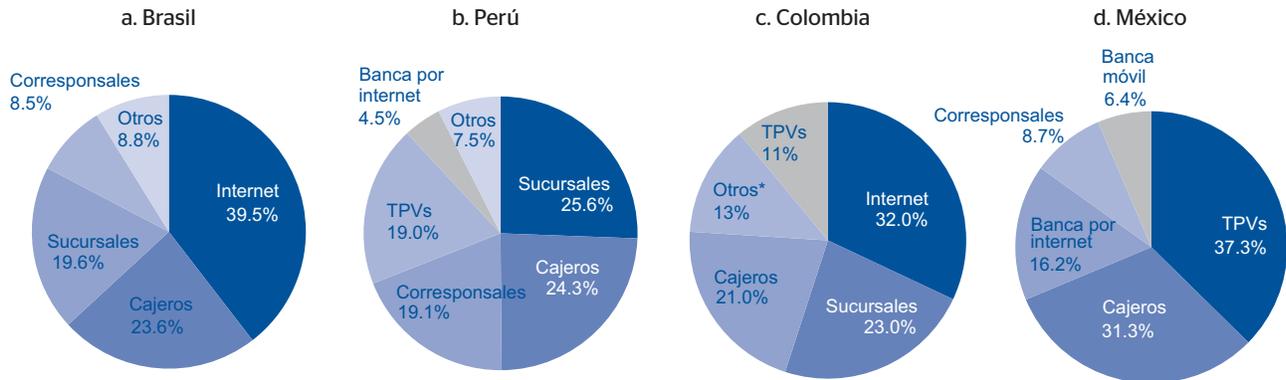
* Incluye las transacciones de corresponsales bancarios y de otras instituciones financieras no bancarias, en donde la regulación lo permite. No incluye las transacciones en corresponsales de cuentas móviles.

Fuentes: Brasil y Kenia: Bancos Centrales; Colombia: Reporte de Inclusión Financiera, BDO; Perú: Asociación de Bancos; México: CNBV

Aunque el crecimiento en el uso de corresponsales ha sido considerable, estos todavía son menos utilizados que otros canales. La Gráfica 3.c.8 muestra la distribución del número de transacciones distintas a las que se llevan a cabo en ventanilla durante un año en cuatro países de Latinoamérica. En Brasil (panel a) las transacciones en corresponsales representaron en 2013 8.5% del total, mientras que otros canales como la banca por internet y los cajeros registran un mayor uso (39.5% y 23.6% del total de las transacciones, respectivamente). En Perú (panel b) los corresponsales son más utilizados que la banca por internet y que otros canales (19.1% vs 4.5% y 7.5%, respectivamente), y se utilizan en proporciones similares a las TPVs (19.9%), pero predomina un mayor uso en sucursales y cajeros. Para Colombia (panel c) la información de transacciones en corresponsales está disponible de manera agregada en el rubro de Otros, que también incluye las transacciones a través de banca móvil y representan 13% de las transacciones totales. Este porcentaje es inferior al uso de canales como el internet (32.0%), las sucursales (23.0%) y los cajeros (21.0%).²⁵ En México los corresponsales concentran 8.7% del total de transacciones (porcentaje similar al de Brasil), sólo por arriba de la banca móvil, mientras que las TPVs y los cajeros son los principales canales de transaccionalidad (37.3% y 31.1% respectivamente).

²⁵ Un ejemplo adicional del escaso uso de los corresponsales en Colombia son algunas de las cifras de su más reciente Reporte de Inclusión Financiera, el cual revela que a diciembre de 2013 alrededor de 40% de los agentes no registró ningún tipo de transacción, aún en municipios en los que sólo se cuenta con un corresponsal (Banca de las Oportunidades, 2013).

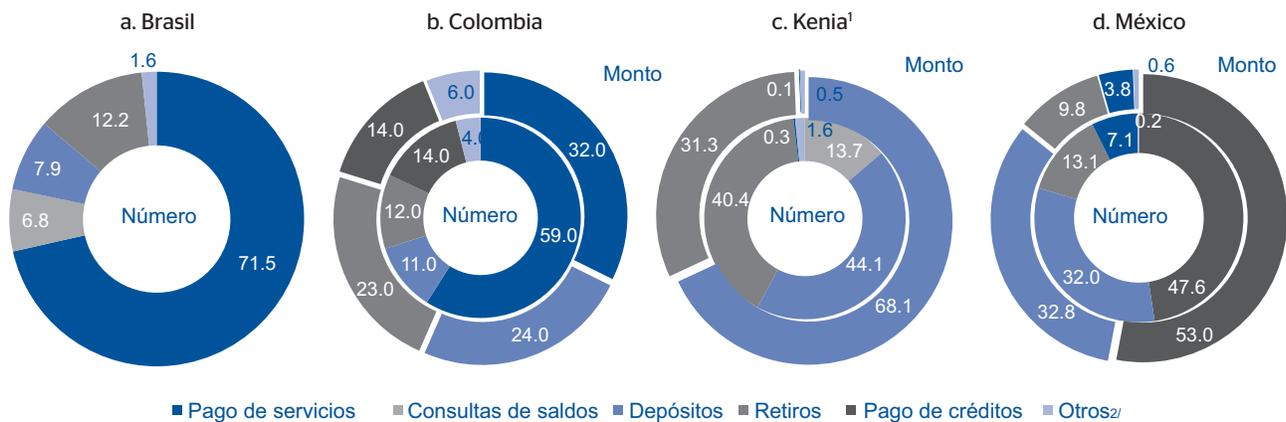
Gráfica 3.c.8
Distribución del número de transacciones por canal, 2013



Fuentes: Brasil: Banco Central de Brasil. Perú: Asociación de Bancos del Perú. Colombia: Banca de las Oportunidades, Colombia. México: Banco de México y CNBV

Un tercer patrón que se puede identificar con la información disponible es que en Latinoamérica los corresponsales se utilizan principalmente para el pago de créditos o servicios y, en menor medida para depósitos y retiros. La Gráfica 3.c.9 muestra la distribución del número y el valor de las transacciones que se llevaron a cabo durante 2013 en cuatro países. En el caso de Brasil (panel a), 71.5% de las transacciones se concentró en pagos, 12.2% en retiros y 7.9% en depósitos. En Colombia (panel b) los pagos de servicios representaron 59.0% del número total de transacciones y 32.0% del valor de éstas. En México (panel d), 47.6% de las transacciones en corresponsales y 53.0% de su valor se concentraron en el pago de servicios. En Kenia el panorama es diferente pues solo 0.3% de las transacciones y 0.1% de su valor se concentraron en pago de servicios; la mayor parte de las transacciones (68.1% del número y 44.1% del valor) son depósitos, seguidos de retiros (con 40.4% y 31.3% del número y valor, respectivamente). Lo anterior puede estar relacionado con el uso intensivo que tienen las cuentas móviles para llevar a cabo pago de servicios, mientras que los corresponsales se utilizan más para operaciones de canje de efectivo (cash-in/cash-out).

Gráfica 3.c.9
Distribución del número y monto de transacciones en corresponsales, 2013 (%)



1/ Solo incluye las transacciones a través de agentes bancarios, las transacciones en agentes móviles no se considera.

2/ Para Colombia incluye transferencias de fondos, envío de giros, recepción de giros, solicitud de apertura de Cuentas de Ahorro y solicitud de créditos. Para Kenia incluye pagos de pensiones y beneficios sociales y transferencias de fondos. En número de transacciones incluye, además, recepción de solicitudes de apertura de cuentas y de tarjetas de crédito. Para México incluye pago de cheques, consulta de saldos y apertura de cuentas.

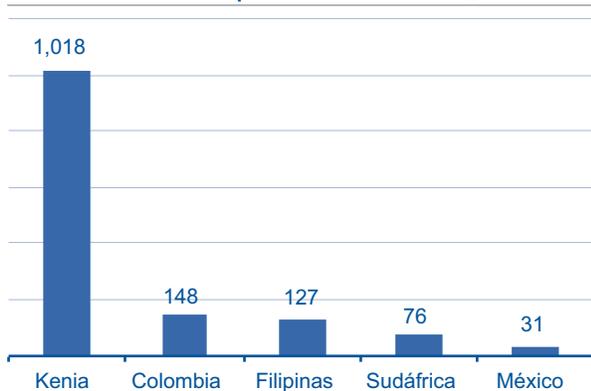
Fuentes: Brasil, Banco Central; Colombia, Reporte de inclusión Financiera, Banca de las Oportunidades; México, CNBV; Kenia, Banco Central

Cuentas móviles y dinero electrónico

En términos de la evolución en el uso de las cuentas móviles y el dinero electrónico se observan distintas tendencias entre los países analizados, aunque todos muestran un crecimiento importante en los últimos años. Kenia se ubica a la cabeza en términos de número de cuentas vinculadas con servicios financieros móviles, con prácticamente una cuenta móvil por cada adulto (Gráfica 3.c.10).²⁶ Muy por debajo de Kenia le sigue Colombia, Filipinas, Sudáfrica y México. Las gráficas 3.c.11 y 3.c.12 también muestran que Kenia es uno de los países con un uso intensivo de cuentas móviles. El modelo introducido por M-Pesa fue un cambio de paradigma, al dar acceso al sistema financiero y de pagos a regiones con escaso o nulo acceso a servicios de todo tipo, incluidos los bancarios. El rápido crecimiento en el número de cuentas móviles (Gráfica 3.c.11) ha llevado a que en 2013 alrededor de 74% de la población cuente con una (GSMA, 2013). Si bien se ha encontrado evidencia del impacto positivo de este modelo sobre las familias de bajos ingresos (Haas et al., 2010; Mbiti y Weil, 2013), también parece que su potencial no ha sido explotado por completo. Por ejemplo, en algunos estudios se ha encontrado que la mayor parte de los usuarios utilizan su cuenta móvil solo para hacer transferencias, en particular para envío de remesas domésticas, pero continúan utilizando mecanismos informales de ahorro y crédito (Johnson et al., 2012). También se ha encontrado que en general, el efectivo sigue siendo el medio de pago más utilizado y que el tiempo en que el dinero electrónico se mantiene en la cuenta móvil es corto, pues las transferencias se convierten rápidamente en efectivo (Stuart y Cohen, 2011). Entre las empresas kenianas, el uso de las cuentas móviles y del dinero electrónico es poco común. Los negocios formales generalmente lo utilizan para recibir pagos de algunos clientes -aunque en el menor de los casos, pues el efectivo es más utilizado- pero no se usa para hacer pagos a empleados o proveedores (Mas y Ng'weno, 2012).

Gráfica 3.c.10

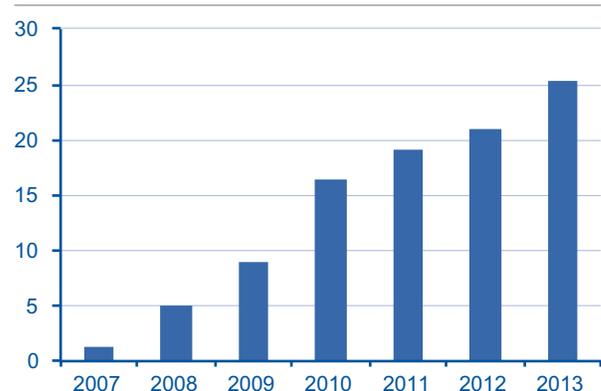
Número de cuentas vinculadas con servicios financieros móviles por cada mil adultos, 2013



Fuente: Financial Access Survey, FMI

Gráfica 3.c.11

Evolución del número de cuentas móviles en Kenia (millones)



En Colombia el número de cuentas electrónicas se ha incrementado de manera significativa en los últimos años: entre 2010 y 2013 éstas han crecido a una tasa anual promedio de 23%, de manera que en 2010 se tenían 2.8 millones de cuentas y en 2013 poco más de 5 millones. El mayor incremento (de 45%) ocurrió entre 2012 y 2013, debido a la introducción de beneficiarios de un programa gubernamental a un producto de banca móvil (Banca de las Oportunidades, 2013). Como resultado de este crecimiento Colombia registra un número de cuentas por cada 100 mil adultos mayor que Filipinas, Sudáfrica y México (Gráfica 3.c.10). Sin embargo, la mayor parte de los bancos colombianos que ofrecen cuentas móviles lo hacen a sus clientes ya existentes. Más aún, un estudio de la Corporación Financiera Internacional sobre demanda de sistemas financieros móviles entre adultos de los estratos de ingresos más bajos en las principales ciudades de Colombia revela que sólo 1% de la población encuestada conoce los servicios financieros móviles (IFC, 2012). Por su parte, en Perú, en 2012 las transacciones realizadas a través de dispositivos móviles repre-

²⁶ Aunque la información de Kenia proviene de la misma fuente que la de México, cabe aclarar que no necesariamente son comparables, pues como se mencionó al inicio, en Kenia el principal oferente de cuentas móviles es una empresa de telecomunicaciones, mientras que en México la oferta de este producto está restringido a los bancos.

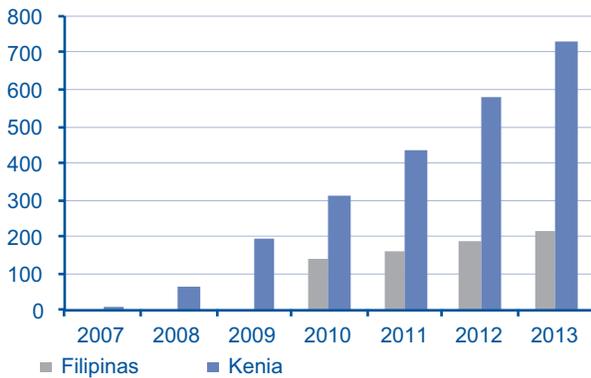
sentaron 0.1% del total de transacciones bancarias y al igual que en Colombia, las cuentas móviles parecen ser un canal para ofrecer servicios adicionales a los clientes ya bancarizados (López-Moctezuma et al., 2013).

En Filipinas la creciente importancia que tienen las remesas internacionales en el ingreso de las familias ha contribuido en parte al incremento en el uso del dinero móvil.²⁷ Para atender a los trabajadores que se encuentran en el exterior, la empresa Smart desarrolló un producto que les permite enviar las remesas del exterior a una cuenta móvil en Filipinas.²⁸ La introducción de este producto ha sido uno de los factores detrás del crecimiento de 34% en el número de cuentas electrónicas entre 2011 y 2013, alcanzando en ese último año la cifra de 26.7 millones de cuentas, de las cuales 70% funcionan a través de tarjetas pre-pagadas y 30% son cuentas asociadas a un teléfono móvil (Banco Central de Filipinas, 2013). Por la misma razón, el número de transacciones de dinero electrónico también se ha incrementado de manera importante (Gráfica 3.c.11).

En Sudáfrica, la información de la encuesta Finscope muestra un aumento en la adopción de cuentas ligadas a dispositivos móviles. En 2007, 4% de los adultos reportó utilizar una cuenta móvil; en 2013 este porcentaje se elevó a 13%. Gracias a ello, en 2013 las cuentas móviles se ubicaron como el tercer producto más utilizado en Sudáfrica, después de las cuentas con tarjetas de débito (61%) y las cuentas de ahorro (39%).²⁹ Aún así, prevalece el uso extendido de los cajeros y las tarjetas de débito, las cuales se utilizan principalmente para retiros de efectivo.³⁰ Además, la misma encuesta revela que entre aquellos que utilizan una cuenta móvil, 54% lo hace para consultar su saldo, 15% para el pago de servicios y 12% para enviar y recibir dinero.

Gráfica 3.c.12

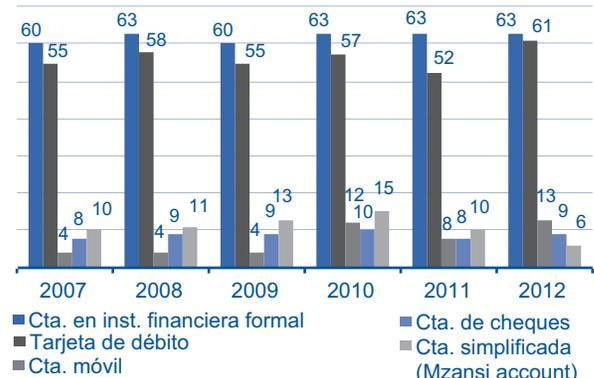
Evolución en el número de transacciones con dinero electrónico (millones)



Fuentes: Bancos Centrales

Gráfica 3.c.13

% de la población adulta que utiliza distintos productos financieros en Sudáfrica



Fuente: Finscope, 2013

3.c.5 Conclusiones

Ya sea bajo el modelo de corresponsales o el de cuentas móviles, en los siete países estudiados la banca sin sucursales ha tenido un importante crecimiento. En estos países, los bancos, las instituciones financieras e incluso las compañías de telefonía móvil se han sumado a dichos modelos para expandir la oferta de servicios financieros más allá de las sucursales, con ciertas diferencias y puntos en común en términos de su surgimiento, marco regulatorio y tendencias.

²⁷ Aproximadamente 8 millones de trabajadores filipinos en el exterior envían anualmente 27 mil millones de dólares, lo que representa 9.8% de su PIB (Banco Mundial, 2013). Además, Filipinas es el tercer país receptor de remesas en el mundo, al concentrar 4.7% del total de remesas mundiales, después de la India (71%) y China (60.2%) (BBVA Research, 2014).

²⁸ Para mayor detalle de las características de este producto se puede consultar GSMA (2009).

²⁹ Dato no mostrado en la gráfica.

³⁰ En la encuesta de 2014, 81% de los adultos reportaron que utilizan su cuenta bancaria para retirar dinero del cajero.

Entre dichos puntos se encuentran, en primer lugar, que en los países analizados existen diferencias con respecto a si las entidades que han desarrollado el mercado de banca sin sucursales son empresas de telecomunicaciones (Filipinas y Kenia), bancos (Sudáfrica y México) u otras instituciones financieras (Brasil, Colombia y Perú) y que cada modelo puede tener ventajas y desventajas. En Kenia y Filipinas, por ejemplo, el modelo desarrollado por las empresas de telecomunicaciones permitió ampliar el acceso hacia regiones con escasa o nula infraestructura bancaria. La principal desventaja de este modelo es que las empresas de telecomunicaciones no están reguladas de la misma manera que una institución financiera o bancaria, lo cual las limita a únicamente ofrecer productos y servicios transaccionales. Este modelo implica que los ahorros de los depositantes pueden estar en una situación de mayor riesgo ya que no hay un marco de regulación prudencial que los proteja. En cambio, las cuentas móviles de instituciones financieras tienen la ventaja de que a través de ellas pueden ofrecerse otros productos, como créditos o seguros; y en el caso de las cuentas móviles bancarias, las ventajas son aún mayores, pues por un lado éstas pueden estar protegidas por un seguro de depósitos, como con cualquier otra cuenta de depósito, y por otro lado, la gama de productos y servicios es más amplia pues pueden ofrecerse cuentas de ahorro. Un análisis de los costos asociados a cada uno de estos modelos pueden complementar estas comparaciones, lo cual esperamos llevar a cabo en futuros números de **Situación Banca México**.

En segundo lugar, se observa que en varios países la infraestructura tecnológica y el desarrollo de los modelos de la banca sin sucursales han surgido antes de la regulación, y ésta se ha ido adaptando al mercado existente. En Colombia y Perú, por ejemplo, el modelo de corresponsales surgió antes de la existencia de un marco regulatorio. Lo mismo ocurrió en Kenia, Sudáfrica y Filipinas con el modelo de cuentas móviles. En los países donde esto ha ocurrido se ha observado un crecimiento importante en el acceso y uso de los servicios de banca sin sucursales, aunque en algunos casos ese crecimiento ha ocurrido por parte de una sola entidad o de unas cuantas. Esto plantea un reto para las políticas públicas que buscan promover el desarrollo de estos modelos en un entorno de competencia y de regulación prudencial. En este sentido, la interconectividad también es un tema relevante para el desarrollo de la banca sin sucursales. Por un lado, es de esperarse que la regulación busque la mayor interconexión, pues facilita el acceso de más usuarios, incrementa el uso de estos canales e incentiva la competencia. Sin embargo, en un mercado que se encuentra en las primeras etapas de su desarrollo, como es la banca móvil, las políticas orientadas a la mayor competencia deben balancearse con el objetivo de desarrollar el mercado, lo cual puede lograrse mediante incentivos a la inversión de los primeros entrantes. Dar plena entrada para que todos los potenciales proveedores se interconecten desde el principio y sin un costo asociado puede generar problemas del tipo “agente-principal” y desincentivar la inversión. Por ello, consideramos que en el proceso de implementación de las políticas públicas ideales para desarrollar el mercado es deseable analizar si los incentivos están adecuadamente alineados y si son lo suficiente flexibles para modificarse en caso de que los resultados no sean los esperados.

Un tercer tema que toca este estudio es con respecto a si los modelos analizados han sido *aditivos* o *transformacionales*. Según lo define Porteus (2006), los modelos aditivos se enfocan en clientes ya bancarizados, mientras que los transformacionales intencionalmente buscan ser un instrumento de inclusión financiera. Las crecientes tendencias en el acceso y uso de la banca sin sucursales que se observan a partir de la información disponible muestran que todos los modelos han tenido cierto éxito como canales financieros alternativos o transformacionales, pues en algunos países se ha encontrado evidencia de un impacto positivo de la entrada de estos canales sobre la población no bancarizada. Además de los ya comentados en el artículo se puede mencionar el estudio de Sanford y Cojocarú (2013) en Brasil, el cual indica que las personas que utilizan más intensivamente los corresponsales son típicamente de menores ingresos, con menor nivel educativo, principalmente mujeres, y usualmente viven en zonas rurales. Lo anterior da cierta evidencia de que en Brasil los corresponsales son un canal que facilita el acceso a los servicios en localidades excluidas financieramente. Por su parte, en un estudio sobre Banco Postal, Bosch y Ansón (2008) encuentran un impacto positivo sobre las comunidades en donde Banco Postal abrió una agencia en 2002. Por ejemplo, encuentran que en esos municipios se incrementó la creación de nuevas empresas y la economía formal, en comparación con municipios en donde no se abrió un agente de BP. También encuentran que en municipios donde se abrió una agencia de BP se abrieron sucursales y corresponsales de otros bancos, aunque dichos municipios eran más desarrollados financieramente, pues ya tenían presencia bancaria. Estos resultados dan evidencia de la externalidad positiva que pueden provocar los corresponsales bancarios y el impacto positivo que pueden tener sobre el desarrollo local. Lo anterior puede deberse a que en general, la banca sin sucursales permite llevar a cabo transacciones de manera rápida y confiable a distancia y a un bajo costo. McKay y Pickens (2010) compararon el precio de diferentes servicios de banca sin sucursales en varios países y encontraron que ésta es 38% más barata que los canales bancarios tradicionales y 54% menor que el costo de un canal financiero informal.

Sin embargo el éxito ha sido limitado, pues los datos también muestran que los modelos de banca sin sucursales aún no están desarrollados en su pleno potencial. En varios países, los corresponsales son menos utilizados que otros canales y, al igual que la banca móvil, se usan principalmente para el pago de servicios o para hacer transferencias. Además, en algunos casos han resultado ser un servicio adicional para los clientes que ya están bancarizados y no una herramienta para expandir la oferta a la base de la pirámide. Es decir, la evidencia muestra que en algunos casos estos canales no han sido la panacea para lograr una mayor bancarización y están cubriendo una necesidad de transaccionalidad, no propiamente de ahorro y crédito. En este sentido, dos de los retos a los que se enfrentan tanto las instituciones financieras como los encargados de política pública para pasar de un modelo aditivo a uno transformacional son impulsar un mayor uso de estos canales vis-á-vis los tradicionales e incentivar el diseño de productos de ahorro y crédito creados específicamente para la banca sin sucursales. Identificar si en México los modelos de banca sin sucursales han sido aditivos o transformacionales y medir el impacto que estos han tenido sobre los usuarios son líneas de investigación que también buscaríamos abordar en futuros números de **Situación Banca México**.

Referencias

- Aker, Jenny C., & Mbiti, I. M. (2010). Mobile phones and economic development in Africa. *The Journal of Economic Perspectives*, 207-232.
- Aker, Jenny C. (2008). Does digital divide or provide? The impact of cell phones on grain markets in Niger. *Center for Global Development Working Paper*, 154.
- Aker, Jenny C. (2009). Mobile Phones and Economic Development in Africa. Presentación en el Center for Global Development, Washington D.C. http://www.cgdev.org/doc/events/08.25.09/Cell_Phone_Survey_CGD_26aug09_Final_Public.pdf
- Alarcón, Mauricio y Mandrile M. (2010). A New Agent Model for Branchless Banking in Colombia, *International Development Law Organization Working Paper*.
- Alonso J, Fernandez de Lis, S., Hoyo, C., López-Moctezuma, C., Tuesta, D. (2013). La Banca Móvil en México como mecanismo de inclusión financiera: desarrollos recientes y aproximación al mercado potencial, *Documento de trabajo BBVA Research* 13/19.
- Banca de las Oportunidades. (2013). Tercer Reporte de Inclusión Financiera.
- Banco Central de Filipinas (2013). Report on the State of Financial Inclusion in the Philippines.
- Banco Mundial (2013). South Africa Economic Update Focus on Financial Inclusion. <http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/Africa/South%20Africa/Report/south-africa-economic-update-2013.05.pdf>
- Banco de México (1993). Informe Anual. <http://www.banxico.org.mx/dyn/publicaciones-y-discursos/publicaciones/informes-periodicos/anual/%7B3E0CB2BC-635F-356D-2F76-6D689D09C84B%7D.pdf>
- BBVA Research. (2014). Anuario de Migración y Remesas 2013.
- Bosch L. y Ansón, J. (2008). Financial Access and inclusion through postal networks: evaluating the experience of Brazil's Banco Postal. En *Postal Economics in Developing Countries: Posts, Infrastructure of the 21st Century?* (138-172). Berna: Universal Postal Union.
- Cámara N., y Tuesta D. (2014). La Banca del Futuro, la Banca para Todos: el "Modelo Perú". *Observatorio Inclusión Financiera BBVA Research*.
- CGAP (2009). La banca sin sucursales y la protección del consumidor en Brasil. <http://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Branchless-Banking-and-Consumer-Protection-in-Brazil-Dec-2009-Spanish.pdf>
- CGAP (2010a). Update on Regulation of Branchless Banking in South Africa. <https://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Regulation-of-Branchless-Banking-in-South-Africa-Jan-2010.pdf>
- CGAP (2010b). Notes on Regulation of Branchless Banking in the Philippines. <https://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Regulation-of-Branchless-Banking-in-Philippines-Jan-2010.pdf>
- CGAP (2010c). Technology Program Country Note Brazil. <https://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Technology-Program-Country-Note-Brazil-Dec-2010.pdf>
- CGAP (2010d). Update on Regulation of Branchless Banking in Kenya. <http://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Regulation-of-Branchless-Banking-in-Kenya-Jan-2010.pdf>

- CGAP (2011). Interoperability and Related Issues in Branchless Banking: A Framework. <http://www.slideshare.net/CGAP/interoperability-and-related-issues-in-branchless-banking-a-framework-december-2011>
- CGAP (2013). Incentivos para la Apertura de Corresponsales No Bancarios de la Banca de las oportunidades en Colombia. https://www.cgap.org/sites/default/files/colombia_agent_subsidy_program_spanish.pdf
- CNBV (2010). Corresponsales Bancarios. El papel de los comercios independientes y las redes de distribución de productos. *Modelos de Negocio para la Inclusión Financiera 1*.
- CNBV (2011). Corresponsales Bancarios en América Latina. Análisis comparativo de la experiencia con corresponsales en Brasil, Colombia, México y Perú. *Modelos de Negocio para la Inclusión Financiera 3*.
- Diario Oficial de la Federación (DOF). Decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones de la Ley de Instituciones de Crédito y de la Ley para Regular las Agrupaciones Financieras, 23 de Julio de 1993.
- GSMA (2009). Mobile Money in the Philippines, the Market, the Models and Regulation. <http://www.gsma.com/mobilefordevelopment/wp-content/uploads/2012/06/Philippines-Case-Study-v-X21-21.pdf>
- GSMA (2013). The Kenyan Journey to Digital Financial Inclusion. <http://www.gsma.com/mobilefordevelopment/wp-content/uploads/2013/07/MMU-Infographic-The-Kenyan-journey-to-digital-financial-inclusion.pdf>
- Haas, S., Plyler, M., y Nagarajan, G. (2010). Outreach of M-Pesa System in Kenya: Emerging Trends, *Financial Services Assessment*.
- IFC (2012). Estudio de Demanda de Servicios Financieros Móviles Transformacionales en Colombia. *IFC Servicios de Asesoría en América Latina y el Caribe*.
- Johnson, S., Brown, G. y Fouillet, C. (2012). The Search for Inclusion in Kenya's Financial Landscape: The Rift Revealed. *Financial Sector Deepening Kenya*.
- Kumar, A., Beck, T., Campos, C. y Chattopadhyay, S. (2005) Assessing Financial Access in Brazil, *World Bank working paper No. 50*.
- López-Moctezuma, C., Fernandez de Lis, S., Alonso J., Sánchez R., Tuesta, D. (2013). The potential of mobile banking in Peru as a mechanism for financial inclusion. *Documento de trabajo BBVA Research 13/25*.
- Lyman, T., Ivatury, G., y Staschen, S. (2006). Use of Agents in Branchless Banking for the Poor: Rewards, Risks, and Regulation. *CGAP Focus Note 38*.
- Mark, Okuttah. (2011). Telcos tasked to set up shared cash transfer platform. Fecha de consulta: 30 de diciembre de 2014, de *Business Daily*. <http://www.businessdailyafrica.com/Corporate-News/-/539550/1180966/-/vvgoha/-/index.html>
- Mas, I. y Ng'weno, A. (2012). Why doesn't every Kenyan business have a mobile money account?, *FSD Insights 4*.
- Mas, I. (2008). An analysis of Perú's "cajeros corresponsales". *CGAP Technology Program*.
- McCaffrey, M., Anthony, L., Lee, A., Githachuri, K., y Wright, G. (2013). Agent Network Accelerator Survey: Kenya Country Report 2013. *Institute of Digital Finance Working Paper*.
- McKay y Pickens (2010). Branchless Banking 2010: Who's Served? At What Price? What's Next?. *CGAP Focus Note 66*.
- Mbiti, I. y Weil, D. N. (2011), Mobile Banking: the Impact of M-pesa in Kenya, *NBER Working Paper 17129*.
- Orotin, P., Quisenbery, W., y Sun, T. (2014). Reaching beyond the banked: The impact of mobile phone money transfer on market development in Uganda. *Issues in Business Management and Economics Vol.2 (9)*, pp. 153-164.
- Porteus, 2006) "The Enabling Environment for Mobile Banking in Africa." Report prepared by Bankable Frontier Associates for DfID. <http://www.bankablefrontier.com/assets/ee.mobil.banking.report.v3.1.pdf>
- Sanford, C. y Cojocarú, L. (2013). Do banking correspondents improve financial inclusion? Evidence from a national survey in Brazil. *Bankable Frontier Associates Report*.
- Stuart, G. y Cohen, M. (2011). Cash in, cash out Kenya: The Role of M-Pesa in the Lives of Low-Income People, *Financial Services Assessment*.
- Tellez-Merchan, C. (2013) Mobile Payments in Brazil: Ready, Set, Go?. <http://www.cgap.org/blog/mobile-payments-brazil-ready-set-go>

4. Anexo Estadístico

Cuadro 41

Ahorro Financiero: Saldos en mmp de noviembre de 2014

	IV 03	IV 04	IV 05	IV 06	IV 07	IV 08	IV 09	IV 10	IV 11	IV 12	IV 13	III 14	% III 14	Estruc
M4a	5,883	6,267	6,965	7,567	8,110	8,890	9,105	9,768	10,882	12,032	12,590	13,300		
-Billetes y monedas en poder del público	409	445	480	535	569	614	644	688	737	784	815	794		
= Ahorro Financiero	5,473	5,822	6,484	7,032	7,541	8,276	8,461	9,080	10,145	11,248	11,775	12,506	100.0	
I. Instituciones de Depósito	2,345	2,471	2,649	2,654	2,892	3,238	3,256	3,409	3,612	3,809	3,951	4,042	32.3	
Banca de desarrollo	390	387	464	388	368	391	407	412	431	469	508	551	4.4	
Banca comercial residente (vista + plazo)	1,890	2,010	2,104	2,172	2,403	2,716	2,703	2,837	3,002	3,153	3,259	3,294	26.3	
Vista	976	1,013	1,139	1,240	1,361	1,406	1,472	1,612	1,759	1,851	1,977	2,058	16.5	
Plazo	914	997	966	931	1,042	1,310	1,231	1,225	1,243	1,302	1,282	1,236	9.9	
Agencias en el ext. de bancos comerciales	51	58	60	71	96	104	89	98	115	119	102	106	0.8	
Sociedades de Ahorro y Préstamo (SAPs)	14	17	20	24	26	26	57	62	65	68	82	91	0.7	
II. Valores Emitidos por el Sector Público	2,337	2,417	2,846	3,350	3,560	3,658	3,829	4,246	5,018	5,906	6,231	6,839	54.7	
Valores emitidos por el Gobierno Federal	1,452	1,329	1,510	2,064	2,362	2,576	2,741	3,045	3,708	4,519	4,762	5,263	42.1	
Brems	236	293	335	119	16	1	1	1	0	0	0	0	0.0	
Bonos IPAB	409	497	602	694	750	651	626	662	704	753	759	815	6.5	
Otros valores públicos	240	299	399	474	433	430	461	538	606	635	710	761	6.1	
III. Valores emitidos por Empresas Privadas	272	302	305	341	394	382	368	381	424	419	447	448	3.6	
IV. SAR fuera de Siefos	519	564	624	686	695	997	1,008	1,044	1,091	1,114	1,147	1,177	9.4	
Ahorro Financiero= I + II + III + IV	5,473	5,755	6,424	7,032	7,541	8,276	8,461	9,080	10,145	11,248	11,775	12,506	100.0	
Instrumentos incluidos en el Ahorro Financiero y otros														
Siefos	623	707	838	988	1,096	1,162	1,351	1,567	1,709	1,994	2,060	2,248		
Tenencias de VSP en poder de extranjeros	38	116	162	199	301	346	391	731	1,145	1,831	1,976	2,154		
Fondos de Inversión (solo deuda**)	480	484	619	805	927	837	957	1,169	1,171	1,307	1,312	1,436		
Fondos de Inversión (deuda y capitales***)	564	587	729	969	1,137	986	1,146	1,419	1,433	1,609	1,687	1,889		
Ahorro Financiero sin SAR Total***	4,331	4,483	4,961	5,358	5,750	6,117	6,102	6,469	7,345	8,140	8,568	9,081		
SAR Total (Siefos y no Siefos)	1,142	1,271	1,463	1,674	1,791	2,159	2,359	2,611	2,800	3,108	3,207	3,425		
Variación % Real Anual														
M4a	9.3	6.5	11.1	8.6	7.2	9.6	2.4	7.3	11.4	10.6	4.6	9.0		
-Billetes y Monedas	8.3	8.6	8.0	11.4	6.4	7.9	4.9	6.9	7.0	6.4	3.9	12.8		
= Ahorro Financiero*	9.4	6.4	11.4	8.4	7.2	9.7	2.2	7.3	11.7	10.9	4.7	8.8		
I. Instituciones de depósito	5.9	5.4	7.2	0.2	9.0	12.0	0.5	4.7	6.0	5.5	3.7	7.5		
Banca de desarrollo	4.1	-0.7	19.8	-16.4	-5.1	6.4	4.1	1.1	4.6	9.0	8.3	12.1		
Banca comercial residente (Vista + Plazo)	7.5	6.3	4.7	3.2	10.6	13.1	-0.5	4.9	5.8	5.0	3.4	6.5		
Vista	9.1	3.8	12.4	8.9	9.7	3.4	4.7	9.5	9.1	5.3	6.8	11.8		
Plazo	5.9	9.0	-3.1	-3.5	11.9	25.7	-6.0	-0.5	1.5	4.7	-1.6	-1.6		
Agencias en el extranjero de bancos comerciales	-28.4	13.4	4.4	18.3	34.7	9.0	-15.1	10.5	17.0	3.5	-14.3	9.4		
Sociedades de Ahorro y Préstamo (SAP's)	21.5	19.4	19.0	16.6	9.3	2.4	115.8	9.3	4.3	5.5	20.5	16.8		
II. Valores Emitidos por el Sector Público (VSP)	10.6	3.4	17.7	17.7	6.3	2.7	4.7	10.9	18.2	17.7	5.5	11.7		
Valores emitidos por el Gobierno Federal	7.8	-8.5	13.6	36.7	14.4	9.0	6.4	11.1	21.8	21.9	5.4	14.4		
Brems	-9.2	24.2	14.3	-64.5	-86.9	-91.9	-3.1	-4.3	-100.0	0.0	0.0	0.0		
Bonos IPAB	20.7	21.3	21.2	15.3	8.1	-13.2	-3.8	5.7	6.4	6.9	0.7	-3.1		
Otros valores públicos	43.1	24.3	33.6	18.7	-8.7	-0.6	7.1	16.8	12.7	4.7	11.9	9.7		
III. Valores emitidos por empresas	27.9	10.7	1.2	11.7	15.4	-2.9	-3.7	3.6	11.2	-1.2	6.8	-4.6		
IV. SAR fuera de Siefos	11.5	8.8	10.6	9.9	1.3	43.4	1.1	3.5	4.5	2.1	2.9	2.2		
Ahorro Financiero= I + II + III + IV*	9.3	5.1	11.6	9.5	7.2	9.7	2.2	7.3	11.7	10.9	4.7	8.8		
Instrumentos incluidos en el Ahorro Financiero														
Siefos	19.1	13.4	18.6	17.9	11.0	6.0	16.3	16.0	9.0	16.7	3.3	12.3		
Tenencias de VSP en poder de extranjeros	35.5	201.0	39.8	22.9	51.6	14.9	13.1	86.7	56.7	59.9	7.9	18.3		
Fondos de Inversión (solo deuda**)	2.8	0.9	27.8	30.1	15.2	-9.7	14.4	22.2	0.1	11.6	0.4	7.0		
Fondos de Inversión (deuda y capitales***)	7.8	4.1	24.2	32.9	17.3	-13.3	16.2	23.9	0.9	12.3	4.9	11.8		
Ahorro Financiero sin SAR Total***	7.8	3.5	10.7	8.0	7.3	6.4	-0.2	6.0	13.6	10.8	5.3	8.8		
SAR Total (Siefos y no Siefos)	15.5	11.3	15.1	14.5	7.0	20.5	9.3	10.7	7.2	11.0	3.2	8.7		

Fuente: Banco de México (Agregados Monetarios Amplios) e INEGI.

Cuadro 4.2

Crédito y Financiamiento al Sector Privado: Saldos en mmp de noviembre de 2014

	IV 03	IV 04	IV 05	IV 06	IV 07	IV 08	IV 09	IV 10	IV 11	IV 12	IV 13	III 14	Est % III 14
Total: Todas Categorías	1,716	1,879	2,066	2,470	2,886	3,005	2,900	3,025	3,329	3,548	3,724	3,816	100.0
Bancario	988	1,083	1,239	1,570	1,946	2,070	1,961	2,034	2,280	2,444	2,586	2,634	69.0
No Bancario	728	797	827	900	940	935	939	991	1,050	1,104	1,138	1,182	31.0
Consumo Total	192	271	396	542	656	613	495	494	589	679	724	745	19.5
Bancario	184	260	386	532	645	601	481	480	573	663	708	725	19.0
No Bancario	52	63	72	80	67	63	64	66	66	72	84	80	2.1
Vivienda Total	218	209	262	337	387	409	430	458	477	504	522	538	14.1
Bancario	213	205	256	332	380	401	421	449	467	492	510	526	13.8
No Bancario	568	613	618	660	711	733	775	821	873	924	951	999	26.2
Empresas Total	703	674	651	762	971	1,136	1,139	1,205	1,369	1,450	1,575	1,612	42.2
Bancario	590	618	597	706	921	1,068	1,058	1,106	1,239	1,289	1,368	1,383	36.2
No Bancario	107	121	138	159	162	139	100	104	110	108	103	103	2.7

Variación Porcentual Real Anual, %

Total: Todas Categorías	1.3	9.6	9.9	19.5	16.9	4.1	-3.5	4.3	10.0	6.6	5.0	2.8
Bancario	-3.1	9.6	14.4	26.7	24.0	6.4	-5.3	3.7	12.1	7.2	5.8	2.9
No Bancario	7.9	9.5	3.8	8.7	4.5	-0.6	0.4	5.6	5.9	5.2	3.1	2.6
Consumo Total	34.4	41.0	46.1	36.9	21.1	-6.6	-19.2	-0.2	19.2	15.4	6.6	2.8
Bancario	39.7	41.4	48.3	37.9	21.2	-6.8	-19.9	-0.3	19.5	15.7	6.7	2.3
No Bancario	-8.4	19.5	14.9	11.7	-16.7	-6.2	1.7	4.4	-0.1	8.3	17.1	5.4
Vivienda Total	-16.2	-4.0	25.1	28.9	14.6	5.7	5.2	6.5	4.2	5.6	3.6	3.2
Bancario	-16.1	-3.9	25.1	29.5	14.6	5.4	5.1	6.5	4.1	5.4	3.6	3.3
No Bancario	10.7	7.8	0.8	6.8	7.8	3.1	5.7	5.9	6.4	5.8	2.9	2.2
Empresas Total	-6.6	-4.2	-3.3	17.0	27.3	17.0	0.2	5.9	13.6	6.0	8.6	5.5
Bancario	-6.7	4.6	-3.4	18.4	30.5	15.9	-0.9	4.5	12.1	4.0	6.1	3.0
No Bancario	2.9	13.0	13.3	15.8	1.7	-14.4	-27.7	3.4	6.0	-1.6	-4.3	4.7

Proporción del PIB, %

Total de Todas Categorías	30.5	30.1	30.3	29.4	32.5	38.1	36.2	35.3	38.3	39.3	43.2	44.5
Bancario	8.9	8.5	9.2	10.9	12.5	14.0	13.4	13.3	14.0	15.1	16.2	16.8
No Bancario	21.7	21.6	21.1	18.5	20.0	24.1	22.8	22.0	24.3	24.2	27.0	27.7
Consumo Total	2.2	2.8	3.7	4.5	4.8	4.7	4.1	3.9	4.2	4.7	5.1	5.2
Bancario	1.5	2.0	2.8	3.6	4.1	4.0	3.2	3.0	3.4	3.9	4.2	4.3
No Bancario	0.7	0.8	1.0	0.9	0.7	0.7	0.9	0.9	0.8	0.8	0.9	0.9
Vivienda Total	7.4	7.3	7.4	7.6	8.6	9.0	9.1	9.1	8.9	9.3	9.6	10.1
Bancario	1.7	1.5	1.8	2.2	2.4	2.6	2.8	2.8	2.7	2.9	3.0	3.1
No Bancario	5.6	5.8	5.5	5.4	6.2	6.4	6.4	6.3	6.2	6.4	6.6	7.0
Empresas Total	20.9	19.9	19.2	17.3	19.2	24.4	22.9	22.2	25.1	25.3	28.6	29.2
Bancario	5.6	5.0	4.6	5.1	6.0	7.4	7.4	7.4	7.9	8.3	9.1	9.3
No Bancario	15.3	15.0	14.7	12.3	13.1	17.0	15.5	14.8	17.3	17.0	19.5	19.9

Infraestructura y Número de Tarjetas Bancarias Unidades

Cajeros	17,758	20,416	22,900	25,687	29,333	29,640	33,648	35,942	36,427	40,194	40,811	41,965
TPVs	146,029	160,289	201,852	305,144	418,128	446,025	446,792	482,299	523,578	556,274	626,922	696,582
Sucursales*	7,768	7,788	7,972	8,404	9,230	10,722	10,731	11,291	11,785	12,407	12,581	12,685

Número de Tarjetas Vigentes al Fin del Trimestre (Cifras en millones)

Crédito	9.4	11.6	14.7	21.4	24.8	30.7	25.8	23.9	27.6	25.9	26.9	27.3
Débito	32.2	31.8	36.1	51.7	51.9	47.0	52.3	61.7	73.8	85.4	100.2	107.6

Continúa en la siguiente página

Crédito y Financiamiento al Sector Público: Saldos en mmp de mayo de 2014

	IV 03	IV 04	IV 05	IV 06	IV 07	IV 08	IV 09	IV 10	IV 11	IV 12	IV 13	III 14*	Est % III 14
Créd. Banca Comercial	393	311	312	231	229	197	326	363	380	420	416	435	4.8
Gobierno Federal	288	127	79	43	40	28	39	50	40	14	31	35	0.4
Estados y Municipios	40	79	87	75	86	109	168	220	236	294	294	289	3.2
Org. descentralizados	66	105	146	114	104	60	119	93	104	111	91	111	1.2
Créd. Banca de Desarrollo	184	183	190	178	171	177	138	144	139	160	173	190	2.1
Gobierno Federal	94	95	109	91	109	112	56	61	28	35	34	46	0.5
Estados y Municipios	16	37	35	37	37	32	48	55	87	107	127	131	1.5
Org. descentralizados	74	52	46	50	26	32	33	28	24	19	13	13	0.1
Deuda Emitida en el País	2,590	2,766	3,174	3,696	3,974	4,161	4,525	4,754	5,479	6,025	6,620	7,013	78.1
Gobierno Federal	1,497	1,547	1,690	2,173	2,395	2,531	2,876	2,957	3,215	3,508	3,868	4,303	47.9
Estados y Municipios	22	30	30	50	60	65	67	69	74	76	89	95	1.1
Org. descentralizados	24	71	147	183	174	161	174	213	267	275	356	399	4.4
IPAB	483	569	711	821	920	907	922	903	933	919	933	918	10.2
Banco de México	364	347	374	238	242	313	300	425	804	1,059	1,188	1,112	12.4
FARAC	201	202	222	230	184	185	186	186	186	187	186	187	2.1
Financiamiento Externo	1,232	1,178	1,036	741	710	843	1,117	1,202	1,339	1,267	1,236	1,346	15.0
Créd. y Finan. TOTAL	4,400	4,438	4,712	4,845	5,085	5,378	6,106	6,462	7,337	7,872	8,445	8,984	100.0

Variación Porcentual Real Anual, %

Créd. Banca Comercial	-1.7	-21.0	0.4	-25.8	-0.8	-14.0	65.3	11.2	4.8	10.5	-0.8	5.9
Gobierno Federal	-11.7	-56.0	-37.4	-46.0	-7.2	-30.1	41.5	27.0	-20.2	-64.9	119.8	71.9
Estados y Municipios	64.6	96.1	10.6	-14.4	15.4	26.6	54.0	31.0	7.4	24.5	0.1	-2.3
Org. descentralizados	30.9	60.4	38.1	-21.8	-9.1	-41.6	96.5	-22.1	12.0	7.4	-18.4	17.6
Créd. Banca Desarrollo	-18.7	-0.6	3.4	-6.3	-3.5	3.0	-22.1	4.5	-3.3	15.4	7.9	19.8
Gobierno Federal	-24.0	0.7	14.3	-16.2	19.2	3.5	-50.1	9.7	-54.3	22.9	-2.2	39.0
Estados y Municipios	4.1	128.4	-4.4	4.9	1.2	-13.2	50.3	12.8	59.2	23.3	18.1	18.8
Org. descentralizados	-15.3	-30.1	-11.4	8.7	-48.4	24.5	3.4	-16.4	-13.7	-22.2	-32.1	-14.6
Deuda Emitida en el País	14.5	6.8	14.8	16.4	7.5	4.7	8.8	5.1	15.2	10.0	9.9	7.5
Gobierno Federal	15.9	3.3	9.3	28.6	10.2	5.7	13.7	2.8	8.7	9.1	10.2	11.3
Estados y Municipios	147.6	37.7	0.8	65.7	18.1	8.5	3.6	2.9	8.0	2.8	16.9	8.4
Org. descentralizados		200.6	107.1	24.8	-5.4	-7.3	8.1	22.5	25.1	3.0	29.5	24.1
IPAB	28.7	17.8	25.0	15.5	12.0	-1.4	1.6	-2.1	3.3	-1.4	1.5	-1.7
Banco de México	-14.1	-4.7	7.9	-36.4	1.6	29.5	-4.2	42.0	88.9	31.8	12.2	-1.0
FARAC	23.3	0.7	9.6	3.8	-19.9	0.3	1.0	-0.1	-0.2	0.4	-0.2	0.0
Financiamiento Externo	13.2	-4.4	-12.0	-28.5	-4.1	18.7	32.5	7.6	11.4	-5.4	-2.5	10.1
Créd. y Finan. TOTAL	10.6	0.9	6.2	2.8	4.9	5.8	13.5	5.8	13.5	7.3	7.3	8.1

Crédito y Financiamiento: Proporción del PIB, %

Créd. Banca Comercial	3.1	2.3	2.2	1.5	1.4	1.3	2.1	2.2	2.2	2.4	2.4	2.5
Gobierno Federal	2.3	0.9	0.6	0.3	0.2	0.2	0.3	0.3	0.2	0.1	0.2	0.2
Estados y Municipios	0.3	0.6	0.6	0.5	0.5	0.7	1.1	1.4	1.4	1.7	1.7	1.7
Org. descentralizados	0.5	0.8	1.0	0.8	0.6	0.4	0.8	0.6	0.6	0.6	0.5	0.6
Créd. Banca de Desarrollo	1.5	1.3	1.3	1.2	1.1	1.1	0.9	0.9	0.8	0.9	1.0	1.0
Gobierno Federal	0.8	0.7	0.8	0.6	0.7	0.7	0.4	0.4	0.2	0.2	0.2	0.2
Estados y Municipios	0.1	0.3	0.2	0.2	0.2	0.2	0.3	0.3	0.5	0.6	0.7	0.7
Org. descentralizados	0.6	0.4	0.3	0.3	0.2	0.2	0.2	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1
Deuda Emitida en el País	20.7	20.3	22.3	24.5	24.8	26.9	29.3	29.3	31.5	34.5	38.1	40.0
Gobierno Federal	12.0	11.4	11.8	14.4	14.9	16.4	18.6	18.2	18.5	20.1	22.3	23.9
Estados y Municipios	0.2	0.2	0.2	0.3	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.5	0.5
Org. descentralizados	0.2	0.5	1.0	1.2	1.1	1.0	1.1	1.3	1.5	1.6	2.0	2.2
IPAB	3.9	4.2	5.0	5.4	5.7	5.9	6.0	5.6	5.4	5.3	5.4	5.5
Banco de México	2.9	2.5	2.6	1.6	1.5	2.0	1.9	2.6	4.6	6.1	6.8	6.8
FARAC	1.6	1.5	1.6	1.5	1.1	1.2	1.2	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
Financiamiento Externo	9.8	8.7	7.3	4.9	4.4	5.5	7.2	7.4	7.7	7.3	7.1	7.6
Créd. y Finan. TOTAL	35.1	32.6	33.0	32.1	31.7	34.8	39.5	39.9	42.1	45.1	48.6	51.1

* Información preliminar sujeta a revisión

Fuente: Banco de México para datos del financiamiento al sector privado y CNBV para datos de financiamiento al sector público e INEGI para datos del PIB.

5. Principales Reformas al Marco Legal y Normativo Secundario Aplicable a la Banca Múltiple

Cuadro 51

Principales reformas al marco normativo aplicable a la banca múltiple: segundo semestre 2014

Tema	Alcance de la Reforma	Publicación en DOF
1. CONDUSEF - DISPOSICIONES DE CARÁCTER GENERAL PARA LA ORGANIZACIÓN Y FUNCIONAMIENTO DEL BURÓ DE ENTIDADES FINANCIERAS	Reglas de operación del Buró de Entidades Financieras previsto en la Reforma Financiera. Se señala qué información contendrá (características de productos y servicios ofrecidos, requisitos de contratación, costos y beneficios, etc.; sanciones; consultas, reclamaciones y controversias; recomendaciones de CONDUSEF; cláusulas abusivas detectadas; información relevante generada por autoridades competentes, entre otros). Igualmente se señalan las obligaciones de las entidades financieras, entre las que está la de publicar por internet la información que de ellas conste en el buró y el vínculo a la página del Buró. La información será actualizada trimestralmente.	9 Julio 2014
2. IPAB - DISPOSICIONES DE CARÁCTER GENERAL PARA EL TRATAMIENTO DE CUENTAS COLECTIVAS CON MÁS DE UN TITULAR O COTITULARES A QUE SE REFIERE EL ARTÍCULO 189, FRACCIÓN IV DE LA LEY DE INSTITUCIONES DE CRÉDITO	Se emiten nuevamente las reglas que anteriormente se fundaban en lo establecido en el artículo 14 de la Ley de Protección del Ahorro Bancario y cuyo contenido normativo se reubicó al artículo 189 de la Ley de Instituciones de Crédito por la Reforma Financiera.	18 Julio 2014
3. CNBV - RESOLUCIÓN QUE MODIFICA LAS DISPOSICIONES DE CARÁCTER GENERAL APLICABLES A LAS INSTITUCIONES DE CRÉDITO	Se extiende el plazo para que las instituciones de crédito den cumplimiento a las disposiciones que regulan el servicio de banca electrónica a través de cajeros automáticos y terminales punto de venta: tendrán hasta el 31 de diciembre de 2014 (antes 30 de junio) para dar cumplimiento a lo establecido respecto de Terminales Punto de Venta (Cifrado de Información Sensible transmitida desde el Dispositivo de Acceso hasta su recepción por parte de las Instituciones).	31 Julio 2014
4. CONDUSEF - LINEAMIENTOS PARA LA DIVULGACIÓN DE LAS SANCIONES QUE IMPONGA LA COMISIÓN NACIONAL PARA LA PROTECCIÓN Y DEFENSA DE LOS USUARIOS DE SERVICIOS FINANCIEROS	Se establece el régimen correspondiente a la CONDUSEF, en línea con lo establecido por la CNBV en la misma materia en abril de 2014 (se publicará en Internet la aplicación de sanciones a los sujetos bajo su supervisión, señalando la identidad del infractor, la sanción impuesta, una descripción de la conducta infractora, la fecha de la imposición así como el estado que guarda la resolución).	9 Septiembre 2014
5. CNBV - RESOLUCIÓN QUE MODIFICA LAS DISPOSICIONES DE CARÁCTER GENERAL APLICABLES A LAS INSTITUCIONES DE CRÉDITO	Criterios contables para cartera crediticia calificada de acuerdo a las reglas del 26 de marzo de 2014: aquellos que formen parte de programas nacionales de financiamiento del desarrollo y de fomento; los establecidos en caso de emergencias o desastres naturales; así como la relacionada con créditos contraídos para la administración de la Masa por el Comerciante con autorización del conciliador o síndico o, en su caso, los créditos indispensables para mantener la operación ordinaria de la empresa y la liquidez necesaria durante la tramitación del concurso mercantil (Derivada de la Reforma Financiera).	24 Septiembre 2014
6. BANXICO - CIRCULAR 15/2014, DIRIGIDA A LAS INSTITUCIONES DE CRÉDITO Y A LA FINANCIERA NACIONAL DE DESARROLLO AGROPECUARIO, RURAL, FORESTAL Y PESQUERO, RELATIVA A LAS MODIFICACIONES A LA CIRCULAR 3/2012, CON RESPECTO A CONVENIOS SOBRE CAJEROS AUTOMÁTICOS	Se establecen los requisitos que deberán contener los convenios por los que los bancos permitan el uso de sus infraestructuras de cajeros a clientes de otros bancos para que paguen menores comisiones (incluso ninguna) que los clientes de terceros bancos. Se les requiere informar a Banxico las cláusulas de los contratos (incluidas las de terminación), las comisiones y tarifas aplicables.	3 Octubre 2014
7. BANXICO - CIRCULAR 16/2014, DIRIGIDA A LAS INSTITUCIONES DE CRÉDITO Y SOCIEDADES DE OBJETO MÚLTIPLE REGULADAS, RELATIVA A LA MODIFICACIÓN A LA CIRCULAR 22/2010, CON RESPECTO AL COBRO DE COMISIONES RELACIONADAS CON CONVENIOS SOBRE CAJEROS AUTOMÁTICOS	Modificación relacionada con los ajustes a la circular 3/2012 (15/2014) del 3 de octubre de 2014. Se establece que únicamente podrán cobrar comisiones menores por el uso de sus cajeros a clientes de otros bancos cuando exista un contrato de por medio. Asimismo, se establece lo relativo a las leyendas que en algunos casos deberán mostrarse en las pantallas de los cajeros en protección de los intereses de los usuarios de los mismos bajo el supuesto en cuestión.	3 Octubre 2014

Cuadro 51 (cont.)

Principales reformas al marco normativo aplicable a la banca múltiple: segundo semestre 2014

8. CONDUSEF - DISPOSICIONES DE CARÁCTER GENERAL APLICABLES A LAS ENTIDADES FINANCIERAS EN MATERIA DE DESPACHOS DE COBRANZA	Derivado de la Reforma Financiera, se establecen obligaciones para las Entidades Financieras respecto de los Despachos de Cobranza que gestionen su cartera. Se establecen requerimientos de información respecto de los despachos, así como responsabilidad para las Entidades de asegurarse que dichos despachos realicen sus actividades de acuerdo a ciertos estándares establecidos ahí mismo. En el caso de cesión de cartera, las Entidades deberán prever contractualmente la observancia de dichos preceptos por parte de los adquirentes (sin que exista responsabilidad para las primeras una vez cedida la cartera).	7 Octubre 2014
9. BANXICO - CIRCULAR 18/2014, DIRIGIDA A LAS CÁMARAS DE COMPENSACIÓN PARA PAGOS CON TARJETAS, RELATIVA A LAS MODIFICACIONES A LA CIRCULAR 4/2014, CON RESPECTO A LA CONTRATACIÓN DE TERCEROS POR PARTE DE LAS CÁMARAS DE COMPENSACIÓN PARA PAGOS CON TARJETAS	Ajustes a la regla emitida en marzo de 2014 con los que se permite a las Cámaras de Compensación para Pagos con Tarjetas contratar con terceros la prestación de servicios relacionados con su objeto, previa autorización del Banco de México. Asimismo, se realizan varios ajustes relativos a la constitución y operación de estas cámaras, destacando la incorporación de disposiciones más detalladas sobre la seguridad de la información y respecto de los planes de continuidad de negocio.	7 Octubre 2014
10. CONDUSEF - DISPOSICIONES DE CARÁCTER GENERAL POR LAS QUE SE ESTABLECE LA INFORMACIÓN QUE DEBEN RENDIR LAS UNIDADES ESPECIALIZADAS DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS A LA COMISIÓN NACIONAL PARA LA PROTECCIÓN Y DEFENSA DE LOS USUARIOS DE SERVICIOS FINANCIEROS	Reglas que regulan la forma y términos en los que las Unidades Especializadas (UNE) deberán proporcionar a la Comisión Nacional los datos de su titular y sus Encargados Regionales, así como el Informe Trimestral y el Aviso de Datos de la UNE. Derivado de la modificación prevista en la Reforma Financiera por la cual las Entidades Financieras deberán contar con representantes de sus Unidades Especializadas en cada entidad federativa.	20 Octubre 2014
11. CNBV - RESOLUCIÓN QUE MODIFICA LAS DISPOSICIONES DE CARÁCTER GENERAL APLICABLES A LAS INSTITUCIONES DE CRÉDITO	Derivado de las modificaciones a la Ley de Concursos Mercantiles dentro de la Reforma Financiera, se realizan ajustes al cálculo de la Severidad de la Pérdida dentro de la metodología de Calificación de Cartera Comercial a fin de permitir a las instituciones llevar a cabo su mejor estimación, hasta en tanto se adopte el convenio del acreditado con sus acreedores o bien, sea declarado en quiebra.	30 Octubre 2014
12. CONDUSEF - DISPOSICIONES DE CARÁCTER GENERAL EN MATERIA DE TRANSPARENCIA APLICABLES A LAS INSTITUCIONES DE CRÉDITO Y SOCIEDADES FINANCIERAS DE OBJETO MÚLTIPLE, ENTIDADES REGULADAS	Derivado de la Reforma Financiera se emiten reglas dirigidas específicamente a Bancos y SOFOMES ER (anteriormente existía una disposición única para todas las Entidades Financieras). Se recogen facultades previstas en la Reforma como la relacionada con las Cláusulas Abusivas (materia de otras reglas) y los requerimientos para cuentas cuyo destino sea el apoyo en caso de desastres naturales.	30 Octubre 2014
13. CNBV - RESOLUCIÓN QUE MODIFICA LAS DISPOSICIONES DE CARÁCTER GENERAL APLICABLES A LAS CASAS DE BOLSA E INSTITUCIONES DE CRÉDITO EN MATERIA DE SERVICIOS DE INVERSIÓN	Esta resolución contiene múltiples ajustes derivados de la aplicación del régimen de Servicios de Inversión por parte de la CNBV; entre estos destacan los siguientes: se adiciona a los supuestos que actualizan conflictos de interés, la prestación de Servicios de inversión asesorados respecto de Valores objeto de oferta pública que hayan sido emitidos por la propia Entidad financiera o por Emisoras que formen parte del mismo Grupo Financiero, Grupo Empresarial o Consorcio que la Entidad financiera y que resulten en una tenencia entre los clientes de la propia Entidad financiera que exceda del 20% de la emisión, salvo que se trate de Clientes sofisticados, a los que la Entidad financiera les preste servicios de Asesoría en inversiones; asimismo, se establece que las Entidades deberán poner a disposición de sus clientes, cuando se lo soliciten, toda la documentación proporcionada durante la prestación de cualquier servicio de inversión, salvo tratándose de Inversionistas institucionales nacionales o extranjeros, Instituciones financieras del exterior, emisoras que tengan inscritos Valores en el Registro con inscripción preventiva en su modalidad de genérica.	31 Octubre 2014
14. CNBV - DISPOSICIONES DE CARÁCTER GENERAL APLICABLES A LAS OPERACIONES CON VALORES QUE REALICEN LOS CONSEJEROS, DIRECTIVOS Y EMPLEADOS DE ENTIDADES FINANCIERAS Y DEMÁS PERSONAS OBLIGADAS	Actualización de régimen establecido en 2005, en la que destaca su aplicación a nuevas figuras como las sociedades que administran sistemas para facilitar operaciones con valores, a las emisoras de valores y a los asesores en inversiones, así como adicionar a su ámbito de aplicación a los consejeros de las entidades. Por otra parte, se lleva a cabo una revisión del gobierno corporativo de las entidades financieras y demás personas obligadas, a fin de evitar el uso indebido de información confidencial relacionada con procesos de inscripción de valores en el Registro Nacional de Valores, ofertas públicas, compra o venta de acciones propias de emisoras, y operaciones ordenadas por la clientela inversionista, permitiendo a la par catalogar como confidencial a aquella información que en atención a sus particularidades las entidades financieras y demás personas obligadas determinen.	4 Noviembre 2014
15. CONDUSEF - DISPOSICIONES DE CARÁCTER GENERAL EN MATERIA DE CLÁUSULAS ABUSIVAS CONTENIDAS EN LOS CONTRATOS DE ADHESIÓN	Reglas derivadas de la Reforma Financiera por medio de las cuales Condusef establece un catálogo de "cláusulas abusivas" que las Entidades no podrán incluir en sus contratos de adhesión, así como el régimen de supervisión y supresión.	19 Noviembre 2014

Cuadro 51 (cont.)

Principales reformas al marco normativo aplicable a la banca múltiple: segundo semestre 2014

16. CNBV - RESOLUCIÓN QUE MODIFICA LAS DISPOSICIONES DE CARÁCTER GENERAL APLICABLES A LAS INSTITUCIONES DE CRÉDITO	Modificaciones para regular el proceso crediticio de las operaciones de factoraje, descuento y las operaciones de financiamiento en las que se le haya transmitido la titularidad de derechos de crédito a las instituciones de crédito.	8 Diciembre 2014
17. SHCP - LINEAMIENTOS PARA LA EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO DE LAS INSTITUCIONES DE BANCA MÚLTIPLE	Se regula lo previsto por la Reforma Financiera en el sentido de evaluar el desempeño de las instituciones de banca múltiple con el fin de que se verifique que, en el desarrollo de su objeto social, y con apego a sanas prácticas y usos bancarios: a) orienten sus actividades a apoyar y promover el desarrollo de las fuerzas productivas del país e impulsar el crecimiento de la economía nacional, b) fomenten el ahorro en todos los sectores y regiones de la República Mexicana, y c) canalicen adecuadamente el ahorro con una amplia cobertura regional que propicie la descentralización del Sistema Bancario Mexicano. Al efecto se establece una evaluación anual con base en dos componentes: El Índice de Evaluación de Bancos, que se calculará anualmente con base en indicadores que permitan determinar, entre otros, el grado de intermediación, la infraestructura y la calidad de los servicios de cada institución de banca múltiple y, El Cuestionario Estratégico, que calificará los planes, programas y acciones de negocio de cada institución.	31 Diciembre 2014
18. SHCP - REGLAS GENERALES PARA GRUPOS FINANCIEROS	Regulación derivada de la Reforma Financiera, establece los requisitos para la realización de diversos actos corporativos de las sociedades controladoras, asimismo establece las directrices bajo las cuales se podrá hacer uso de instalaciones y ofrecer servicios conjuntos. Asimismo, prevé lo relativo a, entre otros, conflictos de interés entre las entidades integrantes del grupo financiero, la obligación de que las sociedades controladoras cuenten con un capital neto, límites a las inversiones que pueden llevar a cabo las sociedades controladoras, y reglas relativas a la supervisión consolidada del grupo financiero, al prever la forma y términos en que las sociedades controladoras deberán proporcionar su información a la comisión que las supervise.	31 Diciembre 2014
19. CNBV - RESOLUCIÓN QUE MODIFICA LAS DISPOSICIONES DE CARÁCTER GENERAL APLICABLES A LAS INSTITUCIONES DE CRÉDITO	Derivado de los hallazgos del Comité de Basilea en el marco de la evaluación de cumplimiento de los estándares de capital en México, se realizan múltiples ajustes a la metodología de capitalización a fin de i) alinear el requerimiento de capital por riesgo operacional actual con el marco internacional e incorporar los enfoques faltantes para el cálculo del requerimiento; ii) modificar el enfoque del cálculo del requerimiento de capital por riesgo de contraparte (derivados), incorporar una exposición potencial futura y las exposiciones con contrapartes centrales; iii) incorporar los requerimientos de capital por riesgo específico y general de mercado considerados en el estándar internacional y actualizar los coeficientes de cargo por riesgo de mercado; iv) alinear los requerimientos de capital actuales del método estándar de riesgo de crédito y del marco de bursatilizaciones y de riesgo específico de mercado, e incluir requisitos específicos para la autorización de modelos internos por riesgo de crédito; v) mejorar el proceso de supervisión mediante la incorporación de un marco regulatorio que permita establecer requerimientos de capital adicionales a los mínimos establecidos, utilizando para ello una evaluación de la suficiencia de capital bajo escenarios propios de las instituciones de crédito, y vi) incorporar aspectos de revelación de riesgos cualitativos y cuantitativos en que incurren las instituciones de crédito. Por otra parte, se homologa la terminología utilizada en la Ley de Instituciones de Crédito, ajustada por la Reforma Financiera de 2014, en materia de requerimientos de capitalización, en consistencia con los estándares internacionales.	31 Diciembre 2014

6. Temas Incluidos en Números Anteriores

Primer Semestre 2014

Endeudamiento de las familias mexicanas: dos enfoques para su medición
Determinantes de la inclusión financiera en México a partir de la ENIF 2012

Diciembre 2013

Penetración del Crédito en México y en Brasil: comparación y breve descripción de algunos factores que contribuyen a su diferencia

Panorama de las Sociedades de Inversión en México

¿Existe disciplina de Mercado en el Mercado de Deuda Bancaria en México?

Factores de demanda que influyen en la Inclusión Financiera en México: Análisis de las barreras a partir de la ENIF

La Reforma Financiera que viene

Julio 2013

Crédito a Empresas: Relación entre su Monto, el Tamaño de la Empresa y su Índice de Morosidad

Estadísticas de la CNBV sobre Crédito a PYMES por Entidad Federativa e Indicadores de Eficiencia en Procesos Judiciales

Evolución Reciente de la Eficiencia y la Competencia del Sistema Bancario Mexicano

Las Modificaciones a la Ley del Mercado de Valores

Crédito Bancario a Empresas: ¿Cuánto Podría Aumentar Como Resultado de una Reforma Financiera Ideal?

¿Qué Nos Dice la ENAMIN Sobre las Necesidades de Crédito Bancario entre los Micronegocios en México?

Noviembre 2012

Las Series Estadísticas sobre Nuevo Crédito Empresarial por Tamaño de Empresa

Expansión Reciente de los Bancos del Sector Público en Brasil: Algunos Temas de Reflexión para México

Junio 2012

El Buen Fin

Una Comparación de las Diferentes Fuentes de Información Acerca del Acceso y Uso del Crédito Bancario entre las Empresas de México

El Uso Conjunto de Servicios Financieros

Regulación para Instituciones Financieras Sistémicamente Importantes (SIFIs)

Noviembre 2011

Situación Actual de las Tarjetas de Crédito Bancario

El Régimen de Garantías Mobiliarias

Cuentas Básicas de Depósito: Algunas Referencias Internacionales

Estimación de las Ganancias en Eficiencia por la Bancarización de los Programas de Subsidios en México

Marzo 2011

Financiamiento a los Sectores Público y Privado: Comparación de Medición CNBV y Banxico

Evaluación del Sistema Financiero en México Mediante Encuestas de Percepción y la Importancia de Incorporar Datos Observados

Ahorro Financiero: Dos Formas de Medirlo con Base en Estadísticas de la CNBV y de Banxico

Burós de Crédito: Hacia la Incorporación de Más y Mejor Información

Disponibles en www.bbvarsearch.com en Español y en Inglés

AVISO LEGAL

Este documento, así como los datos, opiniones, estimaciones, previsiones y recomendaciones contenidas en el mismo, han sido elaborados por Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A. (en adelante "BBVA"), con la finalidad de proporcionar a sus clientes información general a la fecha de emisión del informe y están sujetas a cambio sin previo aviso. BBVA no asume compromiso alguno de comunicar dichos cambios ni de actualizar el contenido del presente documento.

Ni el presente documento, ni su contenido, constituyen una oferta, invitación o solicitud de compra o suscripción de valores o de otros instrumentos o de realización o cancelación de inversiones, ni pueden servir de base para ningún contrato, compromiso o decisión de ningún tipo.

El inversor que tenga acceso al presente documento debe ser consciente de que los valores, instrumentos o inversiones a que el mismo se refiere pueden no ser adecuados para sus objetivos específicos de inversión, su posición financiera o su perfil de riesgo ya que no han sido tomadas en consideración para la elaboración del presente informe, por lo que debe adoptar sus propias decisiones de inversión teniendo en cuenta dichas circunstancias y procurándose el asesoramiento específico y especializado que pueda ser necesario. El contenido del presente documento se basa en informaciones que se estiman disponibles para el público, obtenidas de fuentes que se consideran fiables, pero dichas informaciones no han sido objeto de verificación independiente por BBVA por lo que no se ofrece ninguna garantía, expresa o implícita, en cuanto a su precisión, integridad o corrección. BBVA no asume responsabilidad alguna por cualquier pérdida, directa o indirecta, que pudiera resultar del uso de este documento o de su contenido. El inversor debe tener en cuenta que la evolución pasada de los valores o instrumentos o los resultados históricos de las inversiones, no garantizan la evolución o resultados futuros.

El precio de los valores o instrumentos o los resultados de las inversiones pueden fluctuar en contra del interés del inversor e incluso suponerle la pérdida de la inversión inicial. Las transacciones en futuros, opciones y valores o instrumentos de alta rentabilidad (high yield securities) pueden implicar grandes riesgos y no son adecuados para todos los inversores. De hecho, en ciertas inversiones, las pérdidas pueden ser superiores a la inversión inicial, siendo necesario en estos casos hacer aportaciones adicionales para cubrir la totalidad de dichas pérdidas. Por ello, con carácter previo a realizar transacciones en estos instrumentos, los inversores deben ser conscientes de su funcionamiento, de los derechos, obligaciones y riesgos que incorporan, así como los propios de los valores subyacentes a los mismos. Podría no existir mercado secundario para dichos instrumentos.

BBVA o cualquier otra entidad del Grupo BBVA, así como sus respectivos directores o empleados, pueden tener una posición en cualquiera de los valores o instrumentos a los que se refiere el presente documento, directa o indirectamente, o en cualesquiera otros relacionados con los mismos; pueden negociar con dichos valores o instrumentos, por cuenta propia o ajena, proporcionar servicios de asesoramiento u otros servicios al emisor de dichos valores o instrumentos, a empresas relacionadas con los mismos o a sus accionistas, directivos o empleados y pueden tener intereses o llevar a cabo cualesquiera transacciones en dichos valores o instrumentos o inversiones relacionadas con los mismos, con carácter previo o posterior a la publicación del presente informe, en la medida permitida por la ley aplicable.

Los empleados de los departamentos de ventas u otros departamentos de BBVA u otra entidad del Grupo BBVA pueden proporcionar comentarios de mercado, verbalmente o por escrito, o estrategias de inversión a los clientes que reflejen opiniones contrarias a las expresadas en el presente documento; asimismo BBVA o cualquier otra entidad del Grupo BBVA puede adoptar decisiones de inversión por cuenta propia que sean inconsistentes con las recomendaciones contenidas en el presente documento. Ninguna parte de este documento puede ser (i) copiada, fotocopiada o duplicada en ningún modo, forma o medio (ii) redistribuida o (iii) citada, sin el permiso previo por escrito de BBVA. Ninguna parte de este informe podrá reproducirse, llevarse o transmitirse a aquellos Países (o personas o entidades de los mismos) en los que su distribución pudiera estar prohibida por la normativa aplicable. El incumplimiento de estas restricciones podrá constituir infracción de la legislación de la jurisdicción relevante.

Este documento se proporciona en el Reino Unido únicamente a aquellas personas a quienes puede dirigirse de acuerdo con la Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) Order 2001 y no es para su entrega o distribución, directa o indirecta, a ninguna otra clase de personas o entidades. En particular el presente documento únicamente se dirige y puede ser entregado a las siguientes personas o entidades (i) aquellas que están fuera del Reino Unido (ii) aquellas que tienen una experiencia profesional en materia de inversiones citadas en el artículo 19(5) de la Order 2001, (iii) a aquellas con alto patrimonio neto (High net worth entities) y a aquellas otras a quienes su contenido puede ser legalmente comunicado, incluidas en el artículo 49(1) de la Order 2001.

Ninguna parte de este informe podrá reproducirse, llevarse o transmitirse a los Estados Unidos de América ni a personas o entidades americanas. El incumplimiento de estas restricciones podrá constituir infracción de la legislación de los Estados Unidos de América.

El sistema retributivo del/los analista/s autor/es del presente informe se basa en una multiplicidad de criterios entre los cuales figuran los ingresos obtenidos en el ejercicio económico por BBVA e, indirectamente, los resultados del Grupo BBVA, incluyendo los generados por la actividad de banca de inversiones, aunque éstos no reciben compensación basada en los ingresos de ninguna transacción específica de banca de inversiones.

BBVA Bancomer y el resto de entidades del Grupo BBVA que no son miembros de FINRA (Financial Industry Regulatory Authority), no están sujetas a las normas de revelación previstas para dichos miembros.

"BBVA Bancomer, BBVA, y sus sociedades afiliadas, entre las que se encuentra BBVA Global Markets Research están sujetas a la Política Corporativa del Grupo BBVA en el ámbito de los Mercados de Valores. En cada Jurisdicción en la que BBVA desarrolla actividades en los mercados de valores, la Política se complementa con un Reglamento Interno de Conducta el cual complementa a la Política y en conjunto con otros lineamientos se establecen medidas para prevenir y evitar conflictos de intereses con respecto a las recomendaciones emitidas por los analistas entre las que se encuentran la separación de áreas. La Política Corporativa se puede consultar en el sitio: www.bbva.com / Gobierno Corporativo / Conducta en los Mercados de Valores".

Consejo Editorial

Carlos Serrano

Jorge Sicilia

Luis Robles

Han elaborado esta publicación

Editor

Carlos Serrano
carlos.serrano@bbva.com

Mariana Torán
mariana.toran@bbva.com

Sirenia Vázquez
sirenia.vazquez@bbva.com

Saidé A. Salazar
saidearanzazu.salazar@bbva.com

Con la colaboración:

Alfonso Gurza
alfonso.gurza@bbva.com

BBVA Research

Economista Jefe del Grupo

Jorge Sicilia

Economías Emergentes:

Alicia García-Herrero
alicia.garcia-herrero@bbva.com.hk

Análisis Transversal Economías Emergentes

Álvaro Ortiz Vidal-Abarca
alvaro.ortiza@bbva.com

Asia
Xia Le
xia.le@bbva.com.hk

México
Carlos Serrano
carlos.serrano@bbva.com

Coordinación Latam
Juan Ruiz
juan.ruiz@bbva.com

Argentina
Gloria Sorensen
gsorensen@bbva.com

Chile
Jorge Selaive
jselaive@bbva.com

Colombia
Juana Téllez
juana.tellez@bbva.com

Perú
Hugo Perea
hperea@bbva.com

Venezuela
Oswaldo López
oswaldo_lopez@bbva.com

Economías Desarrolladas:

Rafael Doménech
r.domenech@bbva.com

España
Miguel Cardoso
miguel.cardoso@bbva.com

Europa
Miguel Jiménez
mjimenezg@bbva.com

Estados Unidos
Nathaniel Karp
nathaniel.karp@bbvacompass.com

Sistemas Financieros y Regulación

Santiago Fernández de Lis
sfernandezdelis@bbva.com

Sistemas Financieros
Ana Rubio
arubiog@bbva.com

Inclusión Financiera
David Tuesta
david.tuesta@bbva.com

Regulación y Políticas Públicas
María Abascal
maria.abascal@bbva.com

Política de Recuperación y Resolución
José Carlos Pardo
josecarlos.pardo@bbva.com

Coordinación Regulatoria Global
Matías Viola
matias.viola@bbva.com

Áreas Globales:

Escenarios Económicos

Julián Cubero
juan.cubero@bbva.com

Escenarios Financieros
Sonsoles Castillo
s.castillo@bbva.com

Innovación y Procesos
Oscar de las Peñas
oscar.delaspenas@bbva.com

BBVA Research Mexico
Avda. Universidad 1200

Colonia Xoco
C.P. 03339 México D.F.

Publicaciones:

Correo: bbvaresearch_mexico@bbva.com

Estas y otras publicaciones de BBVA Research

están disponibles en inglés y en español en: www.bbvaresearch.com

Otras publicaciones:

