

México

# Situación Banca

Julio 2010

## Análisis Económico

- El crédito y el ahorro, al igual que la economía, en proceso de reactivación.
- El impacto del crédito en el crecimiento de la economía: una aproximación al caso de México.
- Corresponsales bancarios y de telefonía móvil, oportunidad para ampliar los servicios financieros a nivel municipal.



# Índice

1. En Resumen.....	1
2. Coyuntura de Crédito y Ahorro.....	3
3. Temas Especiales .....	6
3a. El Crédito y la Recuperación Económica.....	6
Recuadro 1: ¿La Eficiencia Judicial reduce el Costo del Crédito?.....	12
Recuadro 2: Créditos a Partes Relacionadas .....	14
Recuadro 3: Restricciones al Financiamiento Externo: Efectos sobre la Inversión y el Crecimiento para Países en la Ventana Demográfica* .....	15
3b. Potencial de Expansión de la Infraestructura de Servicios Bancarios a Través de Corresponsales y Banca Móvil.....	19
Recuadro 4: “Dinero Móvil” en Kenia .....	30
4. Apéndice Estadístico.....	34
5. Reformas al Marco Legal Aplicable a la Banca Múltiple** .....	36
6. Temas Especiales Incluidos en Números Anteriores.....	39

\* Colaboración externa de María José Rodríguez, basada en su Tesis de licenciatura, junio de 2008. Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM). Mención premio de investigación Ex - ITAM y mención honorífica premio Banamex de Economía.

\*\* Responsable de la sección: Eduardo Amerena

**Fecha de cierre: 14 julio 2010**

# 1. En Resumen

## **El comportamiento del crédito y del ahorro es acorde a las dinámicas de la economía, ambos en proceso de reactivación**

La economía mexicana inició tiempo atrás su proceso de recuperación después de la fuerte recesión del 2009. El impulso inicial ha provenído de la demanda externa y gradualmente se debería de transmitir a la demanda interna, de tal forma que se logre consolidar la recuperación. Durante la recesión, el mayor ajuste de crédito se observó en el segmento del crédito al consumo ante la pérdida de empleos y la caída en el poder adquisitivo. El crédito a empresas registró un menor ajuste y su tendencia es a la alza. El crédito a la vivienda sigue manteniendo tasas de crecimiento positivas, que serán más vigorosas según se consolide el crecimiento de la demanda interna. Para la vivienda es indispensable una recuperación sostenida del empleo, y pasar de un proceso de creación de empleo de bajos ingresos y temporales, a estratos más altos y de carácter más permanente, que sostengan un aumento de la confianza del consumidor hacia los niveles alcanzados en 2008, previos al inicio de la crisis global. Para las empresas, es necesario un aumento de la inversión, que se sustente en la expectativa de mayor demanda por sus bienes y servicios.

Por su parte, el ahorro total mantiene tasas de crecimiento positivas, aunque se encuentra diferenciado entre los segmentos: el comportamiento menos favorable se observa en la captación bancaria tradicional (plazo más vista), consecuencia de una baja en el ingreso disponible; mientras que el comportamiento más dinámico -en parte por efecto sustitución- se observa en los fondos de inversión.

A pesar del entorno positivo, 2010 deberá ser interpretado como un año de cambio de tendencias hacia zonas de crecimiento, anticipando una plena recuperación hacia el 2011. Los riesgos principales, aunque acotados, se encuentran en el entorno externo, debido a que aún no se disipan del todo las dudas de una recuperación sostenida y dinámica de EEUU, principal socio de México, y la incertidumbre sobre el proceso de ajuste de las economías de Europa se mantiene presente en los mercados financieros. En lo interno, es indispensable que la demanda interna se recupere a un ritmo más sólido.

## **Ante este entorno, es oportuno cuantificar en cuánto puede contribuir el crédito al crecimiento de la economía**

La mayor disponibilidad de recursos, tanto para la población joven como para los países que mantienen un bono demográfico, como es el caso de México, permite ampliar las posibilidades de crecimiento que serán mayores cuanto menor sea la restricción crediticia, que permita financiar un mayor consumo e inversión con un déficit por cuenta corriente. Presentamos en este número un resumen de un estudio para más de 150 países, en donde la evidencia apoya que en países como México, con un bono demográfico, se invierte menos de lo deseado de acuerdo a la estructura de población, lo que se puede explicar por una limitación de países ahorradores por financiar una cuenta corriente elevada. Resultados como estos, confirman una vez más que es importante no sólo evitar una excesiva regulación que inhiba el crecimiento del crédito, sino al contrario generar las condiciones para acelerar la atracción de financiamiento.

Por otra parte, se presentan para el caso de México, diferentes estimaciones sobre el impacto del crédito en el crecimiento de la economía. Los resultados muestran que un incremento de 1% en el crédito tiene un impacto positivo en el PIB en un rango comprendido entre 0.020 a 0.057%. Además, se cuantifica cuánto podría aumentar el crédito durante los próximos años en respuesta a un conjunto de medidas que buscan implementar las autoridades en colaboración

con las instituciones financieras durante el presente año. De acuerdo a nuestras estimaciones, las reformas podrían permitir que el crédito creciera a una tasa de 16% en promedio por año, lo que podría traducirse en un incremento adicional en la tasa de crecimiento real del PIB de entre 0.3 y 0.9% anualmente. Dentro de las medidas para propiciar una mayor expansión del crédito se señala la muy necesaria mejoría de aspectos legales, que refuerce el estado de derecho. Su impacto no únicamente se refleja en el comportamiento del crédito, sino que también se incorpora en primas de riesgo en las tasas de interés bancarias. La conclusión es coherente con la evidencia cotidiana: una mejoría en aspectos legales y jurídicos puede permitir menores costos de transacción para la economía y en consecuencia un menor costo de financiamiento y un mayor crecimiento.

### **Los corresponsales bancarios y de telefonía móvil ofrecen la oportunidad de acelerar la cobertura de servicios financieros**

El 2010 puede ser un año muy importante para la expansión de la red para proveer servicios bancarios, ya que se han constituido las bases para el crecimiento de los corresponsales bancarios y de telefonía móvil. En el primer caso, en estas páginas se cuantifica la ampliación de servicios financieros básicos a nivel municipal, con base a la incorporación de diferentes redes de establecimientos -grandes cadenas comerciales, banca de desarrollo, oficinas de telégrafos, tiendas de conveniencia e incluso gasolineras que permitan llevar estos servicios a la población que se encuentra más dispersa en el país y en lugares más remotos de los principales centros urbanos. Se analizan los diferentes incentivos para la incorporación de estas redes. El esfuerzo que se requiere para lograrlo es importante pero alcanzable en el mediano plazo. Recientemente la CNBV anunció que entre noviembre de 2009 y mayo de 2010 se habían establecido corresponsalías tradicionales con 655 comercios, que constituyen una red de 5,107 establecimientos; con lo cual el tamaño de la red de corresponsales alcanzada ya es casi de la mitad del de la red de sucursales actual de la banca comercial. En el mediano plazo, efecto de la apertura de 29,817 nuevos puntos de contacto en establecimientos comerciales y de servicios ("corresponsales tradicionales"), en adición a las sucursales bancarias, el número de municipios sin cobertura de servicios bancarios podría disminuir de 67% a 20%.

Y esto sin contar con la telefonía celular. Porque la telefonía móvil representa ya un mercado consolidado, dado que existen en el país más de 85 millones de teléfonos celulares. La penetración y cobertura de este medio de comunicación constituye una plataforma adecuada para una rápida expansión de los servicios bancarios básicos. En este número se presentan algunos detalles sobre la experiencia en Kenia, que constituye un caso exitoso de expansión de estos servicios. Su análisis puede ser útil para dimensionar lo que podría ocurrir en nuestro país en el corto plazo.

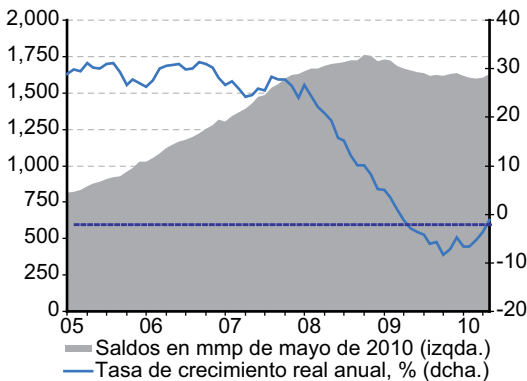
Las tendencias de estas dos redes adicionales, tanto de corresponsales como de telefonía móvil, apuntan en el mismo sentido: representan una oportunidad para una rápida ampliación y cobertura de servicios bancarios. Es probable que inicialmente faciliten los medios de pago y operaciones sencillas de consulta y transferencia de recursos, pero será relevante y necesario realizar mayores esfuerzos en mejores mediciones y diferentes aproximaciones de riesgo que permitan un aumento a la par de otro tipo de operaciones y de segmentos de la población que aún no son clientes de los bancos.

## 2. Coyuntura de Crédito y Ahorro

### Evolución reciente del crédito bancario

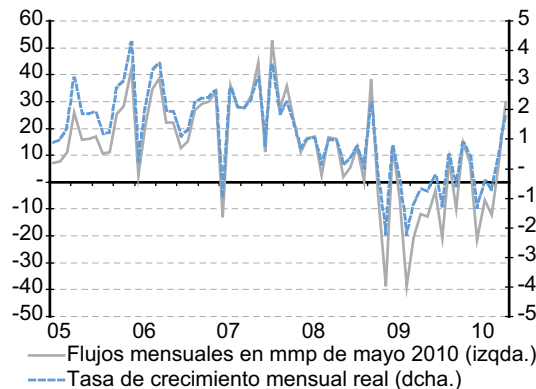
A partir del tercer trimestre del 2009 y en forma más clara desde principios del 2010, se aprecia la recuperación del crédito total de la banca al sector privado, tanto en tasas de crecimiento real anual como mensual

Gráfica 1  
**Crédito total de la banca comercial al sector privado**



Fuente: BBVA Research con datos de Banxico

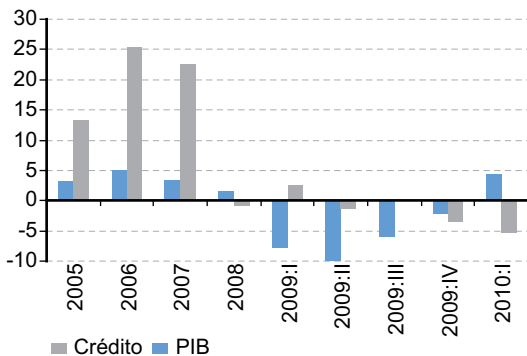
Gráfica 2  
**Crédito total de la banca al sector privado**



Fuente: BBVA Research con datos de Banxico

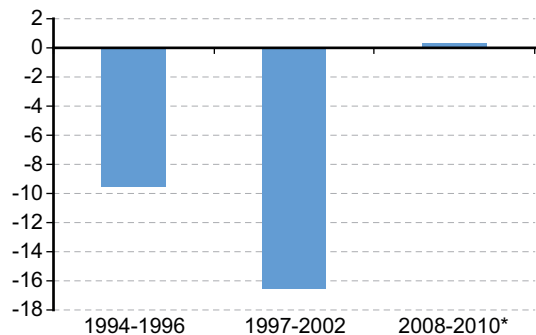
En particular, la tendencia en la recuperación se aprecia en la evolución del PIB y el crédito. De hecho, durante la recesión del año pasado el crédito disminuyó menos que en otros episodios de crisis.

Gráfica 3  
**Crecimiento del crédito y del PIB (Var %, real)**



Fuente: BBVA Research con datos de Banxico

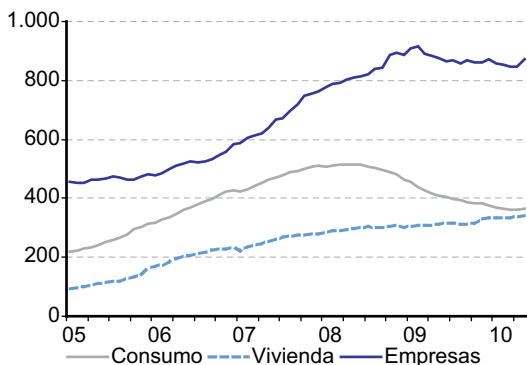
Gráfica 4  
**Cambio en el crédito bancario (por ciento del PIB)**



\*Dato al primer semestre. Fuente: Banco de México e INEGI.  
Fuente: BBVA Research con datos de Banxico

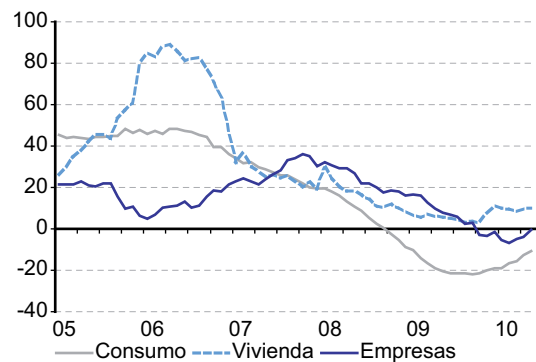
La recuperación del crédito es más fuerte en los segmentos de crédito para empresas y para la adquisición de vivienda: tendencias coherentes con la recuperación de la economía

Gráfica 5  
**Crédito saldos en mmp de mayo de 2010**



Fuente: BBVA Research con datos de Banxico

Gráfica 6  
**Crédito tasa de crecimiento real anual, %**



Fuente: BBVA Research con datos de Banxico

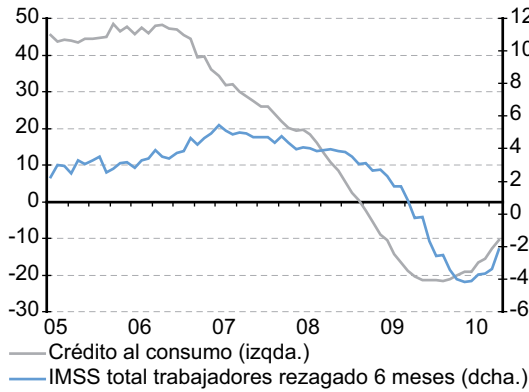


**Evolución de diferentes segmentos de crédito**

Una mayor actividad económica anticipa mayores tasas de crecimiento del crédito. En particular, a mayor empleo que permita sostener la recuperación de la confianza del consumidor, corresponderán mayores tasas de crecimiento del crédito para consumo y vivienda.

Gráfica 7

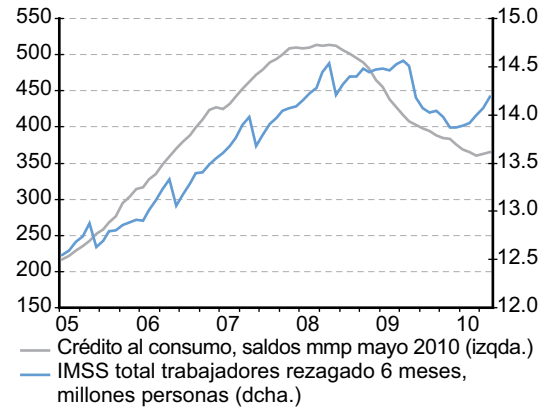
**Crédito y trabajadores IMSS (Tasa de crecimiento real anual, %)**



Fuente: BBVA Research con datos de Banxico

Gráfica 8

**Crédito y trabajadores IMSS (Saldos en mmp de mayo de 2010 y mill. personas)**

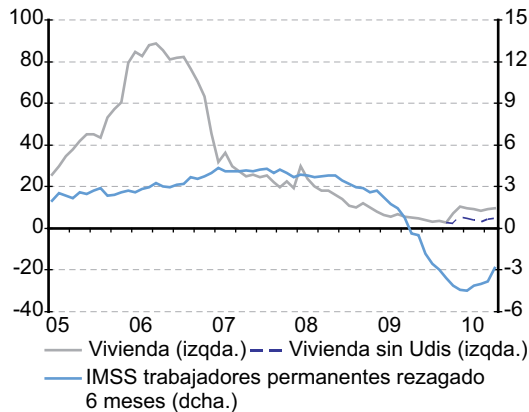


Fuente: BBVA Research con datos de Banxico

Las mayores tasas de crecimiento al crédito para vivienda reflejan la recuperación del empleo y el traspaso de la cartera de crédito en UDIs a crédito que se dio a partir de noviembre de 2009.

Gráfica 9

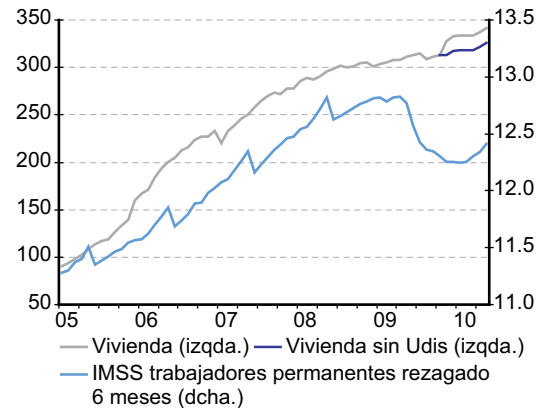
**Crédito vivienda y trabajadores IMSS (Variación porcentual real anual, %)**



Fuente: BBVA Research con datos de Banxico

Gráfica 10

**Crédito vivienda y trabajadores IMSS (Saldos mmp mayo 2010 y mill. personas)**

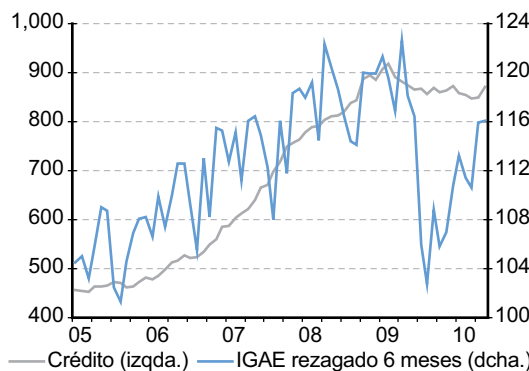


Fuente: BBVA Research con datos de Banxico

A la recuperación del crédito para empresas también contribuye un mejor desempeño de la producción, medido a través del IGAE (Índice General de Actividad Económica).

Gráfica 11

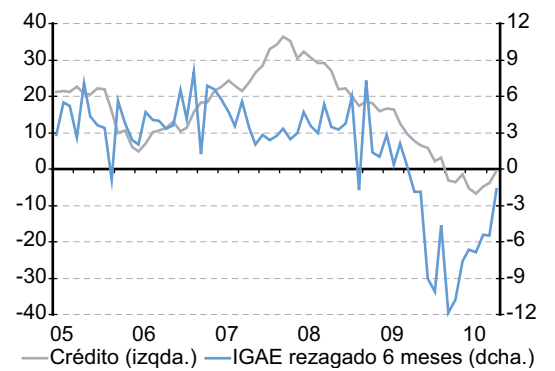
**Crédito a empresas e IGAE (Saldos en mmp de mayo de 2010 e índice)**



Fuente: BBVA Research con datos de Banxico

Gráfica 12

**Crédito a empresas e IGAE (Tasa de crecimiento real anual, %)**

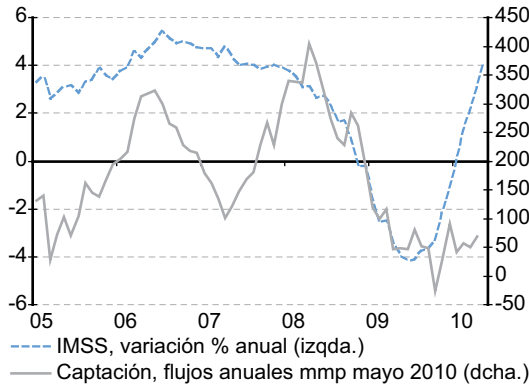


Fuente: BBVA Research con datos de Banxico

### Evolución del ahorro

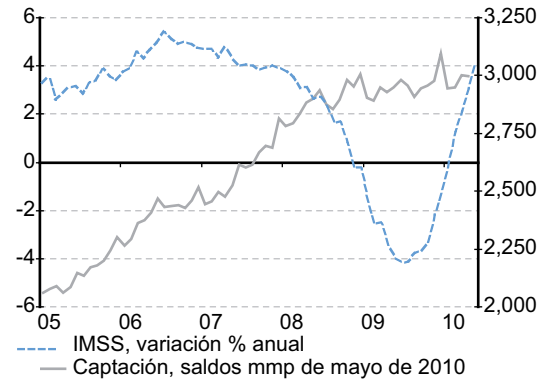
La recuperación en el empleo también ha influido positivamente en la captación total.

Gráfica 13  
**Captación Total y Trabajadores IMSS**



Fuente: BBVA Research con datos de Banxico

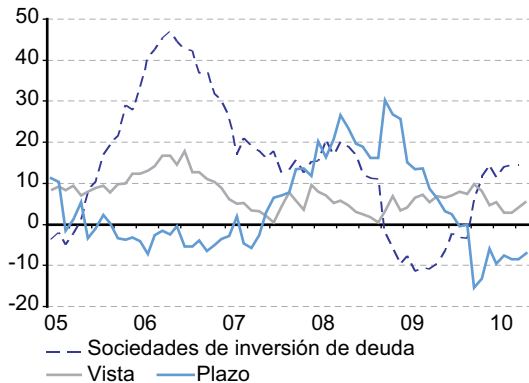
Gráfica 14  
**Captación Total y Trabajadores IMSS**



Fuente: BBVA Research con datos de Banxico

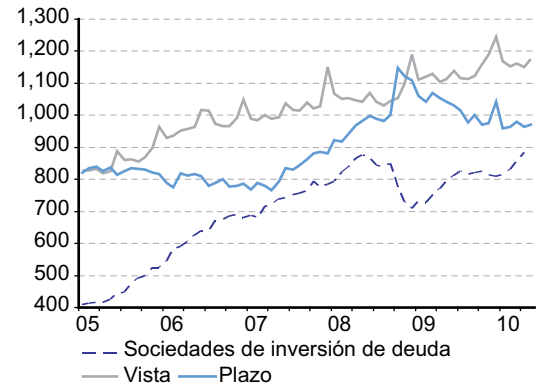
Desde enero de 2010 se aprecian mayores tasas de crecimiento de la captación a través de depósitos a la vista y de sociedades de inversión. El más dinámico corresponde a los fondos de inversión.

Gráfica 15  
**Captación (Variación % real anual)**



Fuente: BBVA Research con datos de Banxico

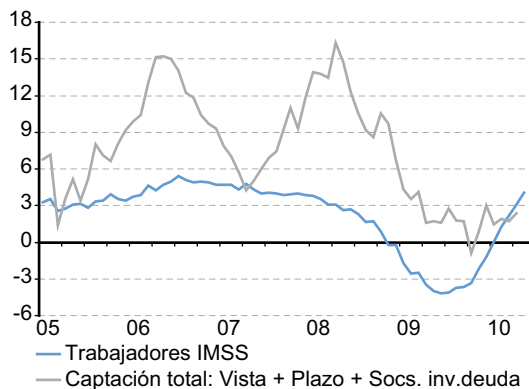
Gráfica 16  
**Captación (Cifras en mmp de mayo de 2010)**



Fuente: BBVA Research con datos de Banxico

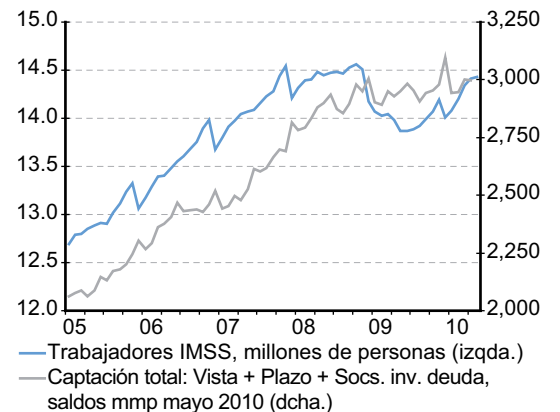
Para una recuperación sostenida del ahorro es necesario un aumento consistente del ingreso disponible a través de mayores empleos y recuperación del salario.

Gráfica 17  
**Captación total y trabajadores IMSS (Variación % real anual)**



Fuente: BBVA Research con datos de Banxico

Gráfica 18  
**Captación total y trabajadores IMSS**



Fuente: BBVA Research con datos de Banxico

## 3. Temas Especiales

### 3a. El Crédito y la Recuperación Económica

La economía mexicana está transitando hacia una etapa de recuperación después de la crisis global de los años 2008 y 2009. En esta ocasión, a diferencia de las anteriores crisis, el sistema bancario mexicano ha sido un elemento de fortaleza ya que mantuvo elevados niveles de liquidez y solvencia que han permitido mantener la oferta de crédito<sup>1</sup>. En este inicio de la recuperación económica es oportuno cuantificar el impacto de la actividad del sector financiero sobre el crecimiento de la economía. Para ello, en esta sección se revisan, en la primera parte, algunas de las referencias recientes en la literatura económica sobre este tema; en la segunda se presentan estimaciones sobre el efecto del crédito en el crecimiento para México. Por último se ofrece una visión de mediano plazo de la posible contribución del crecimiento del crédito sobre la economía en caso que se llegaran a implementar un conjunto de medidas en las que las autoridades están trabajando.

#### **Estudios recientes sobre el impacto del sistema financiero en el crecimiento económico**

En la última década ha existido un gran debate sobre la relación entre la operación del sistema financiero y el crecimiento económico. Un artículo que hace una amplia revisión sobre este debate es Levine (2004), donde el autor concluye que la evidencia preponderante sugiere que tanto los intermediarios financieros como los mercados financieros son relevantes para el crecimiento de largo plazo de la economía. La teoría sugiere que el sistema financiero promueve el crecimiento a través de facilitar información y reducir los costos de transacción y, por lo tanto, mejorar la adquisición de información acerca de empresas, gobierno corporativo y administración del riesgo, entre otros, lo que genera una movilización de recursos hacia los proyectos más eficientes y productivos.

De tal forma que el sistema financiero promueve una acumulación más eficiente de capital, y financia a las empresas que cuentan con mejor tecnología, las cuales ven promovido su crecimiento mediante dicho financiamiento. En conclusión, la actividad financiera genera una mayor acumulación de capital e inversión en tecnología a nivel agregado, lo que genera mayor crecimiento de largo plazo de la economía.

A través de análisis estadísticos de un grupo de países y los datos de crédito para México algunos autores han estimado cual sería el aumento en la tasa real de crecimiento del PIB per cápita en México resultado de un sistema financiero más profundo, en particular de un aumento de 1% en el crédito sobre PIB. Los resultados se resumen en la siguiente tabla:

---

1: El sistema bancario en México ha mantenido su fortaleza, entre otras razones, porque la banca: i) no invirtió en activos vinculados al mercado hipotecario norteamericano; ii) mantenía elevados niveles de capital previo a la crisis global; iii) fondeaba el crédito bancario con fuentes internas y tanto los préstamos como el fondeo estaba denominado en moneda local, por lo que no existía un riesgo de descalce de monedas en sus balances y; iv) está sometida a una supervisión y regulación adecuadas. Estos factores se analizan en la edición de febrero de 2010 de **Situación Banca México**.



Cuadro 1

**Elasticidad de la Tasa Real de Crecimiento del PIB per cápita respecto a:**

Crédito al Sector Privado/PIB <sup>a</sup>	0.020
Crédito Bancario/PIB <sup>b</sup>	0.002-0.008

Beck, Levine y Loayza (2000), número de países: 74, período de estudio: 1961-1995.

Beck y Levine (2004), número de países: 40, período de estudio: 1976-1998.

Fuente: <sup>a</sup>Beck, Levine y Loayza (2000), <sup>b</sup>Beck y Levine (2004) y BBVA Research

De acuerdo al estudio de Beck, Levine y Loayza (2000), un incremento exógeno en el Crédito al Sector Privado del 23% del PIB, que es el promedio del período 1960-95 en México, a un 27.5%, la mediana de la muestra de países en su estudio, hubiera resultado en un crecimiento real adicional del PIB per cápita de 0.4 puntos porcentuales por año.

Adicionalmente, Beck y Levine (2004) establecen que si el crédito bancario en relación al PIB en México hubiera sido de 71%, que es el promedio de los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), en lugar del 16% observado en el período de estudio, el crecimiento real del PIB per cápita de México habría sido 2.6 puntos porcentuales más por año. Es importante notar que un crecimiento del crédito bancario de esta magnitud es un gran reto. Por ejemplo, a Chile, a partir de 1990, le ha tomado en promedio períodos de 8 años aumentar el nivel de crédito bancario en 10 puntos del PIB.

La mayoría de los estudios sobre crecimiento económico y desarrollo financiero se han enfocado en la mejora estructural que significa un sistema financiero más profundo y amplio y por lo tanto se enfocan en el crecimiento de largo plazo. Sin embargo, es útil también cuantificar el efecto del crédito en el crecimiento de corto plazo. Crecimiento que puede darse a través de un mayor consumo impulsado por el crédito. Por ejemplo, Bishop (2001) encuentra que la expansión económica de los 90's en Estados Unidos estuvo sustentada en un aumento del consumo alimentado a través de crédito. Hay, sin embargo, opiniones encontradas, Loayza y Ranciere (2002) establecen que el desarrollo de la intermediación financiera mantiene una relación positiva con el crecimiento de largo plazo, más no necesariamente en el corto plazo<sup>2</sup>. Tal vez se puede concluir que, en el corto plazo, el efecto sobre el crecimiento dependerá de distintas variables como las condiciones del sistema bancario, la productividad de la economía y el mecanismo de transmisión de la política monetaria, entre otras (Alfaro, R. et al., 2003 y Eickmeier, S. et al., 2006).

**Una aproximación para el caso de México**

Conviene aproximarse al efecto del crédito en el crecimiento del PIB en México utilizando distintas metodologías econométricas. Los datos utilizados son trimestrales y corresponden al período 1997-2009. Se estiman cuatro modelos distintos, mínimos cuadrados ordinarios, regresión en dos etapas, regresión con un componente no observado que cambia a través del tiempo, dicho componente se escoge para minimizar los errores de una regresión lineal simple, y por último un vector auto-regresivo.

Los resultados muestran una elasticidad de entre 0.03 y 0.04 dependiendo del modelo utilizado.

2: Su estudio indica que incluso puede observarse una relación negativa en el corto plazo cuando el crédito bancario llega a ser una señal del comienzo de una crisis financiera y estancamiento económico.

Cuadro 2

**Elasticidad del PIB en relación al crédito**

PIB	Mínimos Cuadrados Ordinarios (OLS)	Regresión en dos etapas <sup>1</sup> (STEPWISE)	Regresión con componente no observado	Vector Autoregresivo (VAR)
Crédito total	0.039 (0.006)*	0.036 (0.018)*	0.032 (0.009)*	0.040 (0.057)

\*Significativo al 5%.

Errores estándar en paréntesis. Variables de control: inflación, tasa de interés de la política monetaria, inversión, exportaciones y PIB rezagado. Muestra: 1997-2009.

<sup>1</sup>Se utilizó el crédito rezagado un período.

Fuente: BBVA Research

Estas estimaciones para México están en línea con otros estudios. Por ejemplo, la siguiente tabla muestra que al extrapolar los resultados de Beck y Levine (2004) se obtiene un intervalo similar al obtenido mediante nuestras estimaciones.

Cuadro 3

**Elasticidad de la Tasa Real de Crecimiento del PIB respecto al Crédito de Instituciones Financieras**

BBVA Research	0.020 - 0.057
Beck y Levine (2004)	0.015 - 0.047

Período de estudio: Beck y Levine (2004), 1975-1998; BBVA Research, 1997-2009. El valor estimado por BBVA Research incorpora los intervalos de confianza obtenidos en las estimaciones.

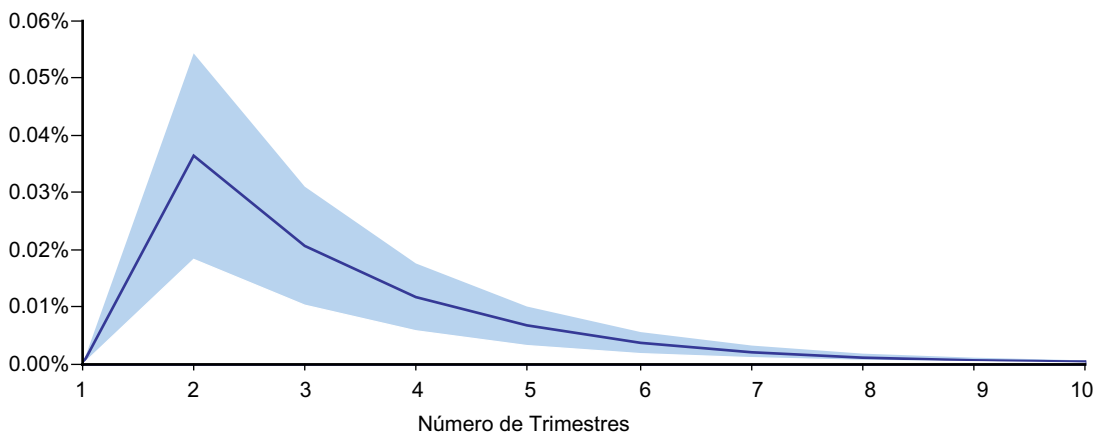
Fuente: BBVA Research

De estas estimaciones se desprende que una tasa de crecimiento del crédito de 20% podría propiciar un aumento en la tasa de crecimiento anual del PIB de entre 0.4 y 1%. O, visto de otra manera, un incremento de 1% en el crédito tiene un impacto positivo en el PIB en un rango comprendido entre 0.020 a 0.057%.

Utilizando los resultados de las estimaciones se calcula también la respuesta del PIB a través del tiempo del aumento exógeno del crédito en un 1%.

Gráfica 19

**México: Efecto en el PIB de un aumento de 1% en el crédito**



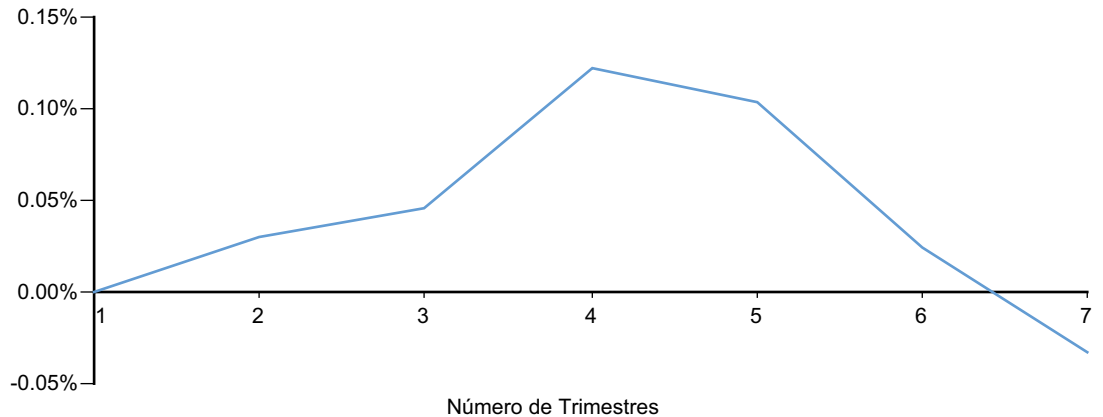
Fuente: BBVA Research en base a las estimaciones del modelo de regresión en dos etapas

En la gráfica se observa que el efecto de un aumento del crédito tiene su mayor efecto sobre el PIB en el trimestre en que se dio el incremento del crédito. El efecto se va diluyendo a medida que pasa el tiempo hasta prácticamente desaparecer después del séptimo trimestre.

El efecto en el PIB de un aumento en el crédito en el corto plazo en Estados Unidos es similar al observado en México. En este país la elasticidad de la producción respecto al crédito se encuentra alrededor de 0.07, mientras que en México es de 0.04.

Gráfica 20

**EEUU: Efecto en el PIB de un aumento de 1% en el crédito**

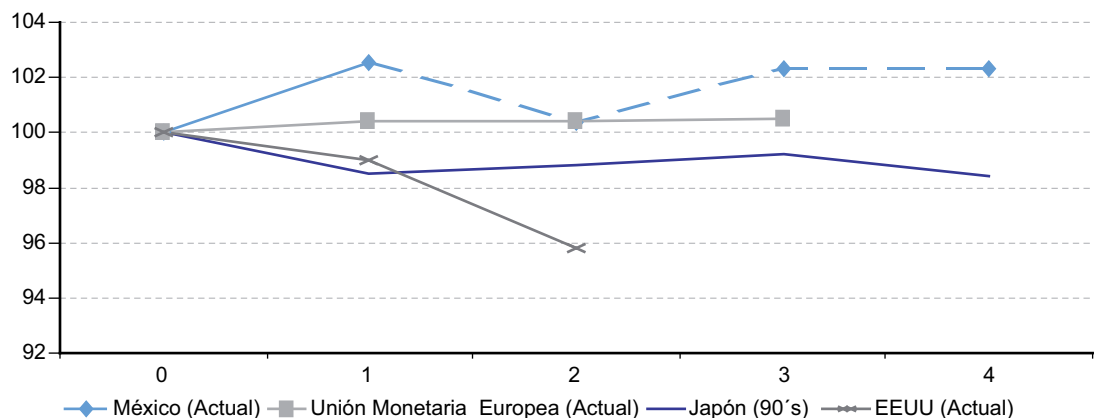


Fuente: BBVA Research

Los últimos datos observados en México junto con los pronósticos de la Asociación de Bancos de México (ABM) hacen pensar que el crédito se mantendrá dinámico en la recuperación económica iniciada a principios de 2010. Esto contrasta con lo ocurrido en otros países. Los datos observados en Estados Unidos en los primeros meses de su recuperación parecen indicar que el crédito mantendrá un paso más lento en relación a su economía. Una situación similar ocurrió en Japón en la década de los 90's, sin embargo, incluso en este país que tardó tanto en recapitalizar su sistema bancario, el crédito en relación al PIB en la recuperación no mantuvo un patrón tan negativo como lo que muestran los primeros datos en Estados Unidos. En Europa el crédito sobre PIB parece mantener una relación constante en esta recuperación.

Gráfica 21

**Crédito/PIB en diferentes ciclos económicos (=100 al inicio de cada recuperación)**



La tasa de crecimiento del crédito bancario en México estimado por la ABM para 2010 es de 10%  
Fuente: BBVA Research y ABM

## Una cuantificación del impacto en el mediano plazo

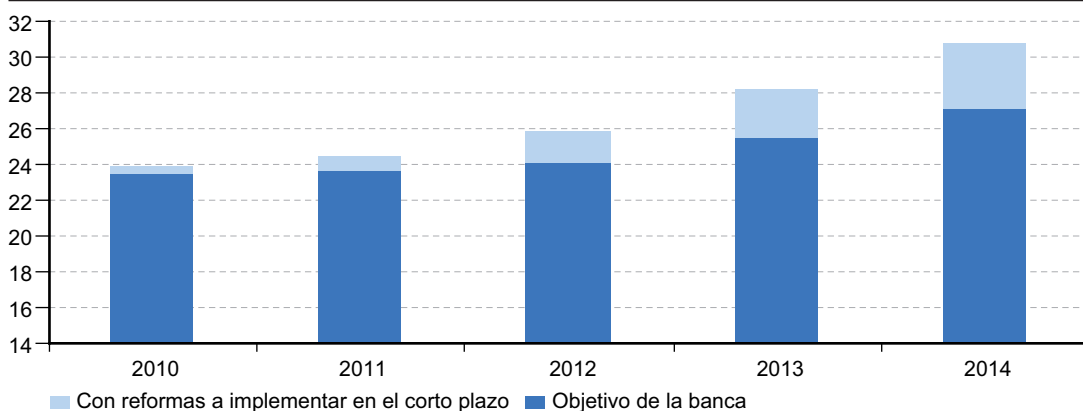
Dado que el sistema financiero tiene un efecto positivo en el crecimiento económico de largo plazo se entiende el beneficio de promover políticas públicas para eliminar barreras o cuellos de botella que están frenando un mayor desarrollo. En abril de 2010, durante la 73 Convención Bancaria, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) y la Asociación de Bancos de México (ABM) dieron a conocer una serie de medidas que acordaron impulsar, junto con otras autoridades, para aumentar la penetración bancaria. Entre las medidas se encuentran, flexibilizar los requerimientos para otorgar crédito a empresas, aumentar el fondo de garantías de primeras pérdidas de Nacional Financiera, establecer reservas de crédito hipotecario por entidad federativa de acuerdo a su seguridad jurídica, crear juzgados especiales en giros mercantiles para reducir el tiempo de cumplimiento de los contratos (en estudio), impulsar la Ley de Asociaciones Público-Privadas y crear un programa de fondeo para proyectos de pequeña escala, menores a 150 millones de pesos. La implementación de algunas de estas medidas requiere de un trabajo conjunto entre diversas autoridades, entre ellas las legislativas y judiciales.

Estas propuestas están encaminadas a mejorar las políticas crediticias para llegar a nuevos segmentos, aumentar y hacer más eficiente la promoción del crédito por parte del gobierno y mejorar el marco legal. Diversos investigadores y analistas consideran que uno de los impedimentos más importantes para una expansión sostenida del crédito se encuentra en esta última área, por ello la necesidad de mejorar los derechos de propiedad, acortar tiempos de resolución de controversias y ejecución de garantías, por citar algunos elementos de mejora. Estos aspectos no sólo pueden limitar la oferta de crédito, también inciden en mayores tasas de interés de los créditos. Un estudio interesante sobre este tema se resume en el recuadro número 1: ¿La eficiencia judicial reduce el costo de crédito?

Estas reformas podrían aumentar la razón Crédito sobre PIB en México en 2 pp (puntos porcentuales) en 2012 y 4 pp en 2014 (ver siguiente gráfica). Este aumento implica que el crédito crecería a una tasa de 16% en promedio por año. De acuerdo a las estimaciones, este dinamismo del crédito podría traducirse en un incremento de la tasa de crecimiento real del PIB de entre 0.3 y 0.9%.

Gráfica 22

### Crédito de instituciones financieras (% del PIB, saldos)



Fuente: BBVA Research y ABM

Adicionalmente a las medidas para aumentar el crédito antes descritas, recientemente se han tomado medidas para hacer llegar el crédito a un mayor número de personas, como es el reducir el límite de crédito que un banco puede proveer a partes relacionadas, lo que sigue acercando la regulación en México a las mejores prácticas internacionales. En el recuadro

número 2 sobre Créditos a Partes Relacionadas se comenta más ampliamente la medida. También se han desarrollado nuevos modelos de corresponsales bancarios y de telefonía móvil que permitirán ampliar la cobertura de servicios bancarios, sobre todo en los municipios más pequeños y alejados de los centros urbanos.

### **Conclusiones: la importancia de una adecuada supervisión y regulación bancaria como una condición necesaria para que fluya el crédito bancario**

Para que el crédito bancario fluya y promueva el crecimiento sostenido, el sector bancario debe estar capitalizado y bien regulado y supervisado. La banca en México cumple con estas condiciones. Su índice de capitalización al mes de abril se encuentra en 15%, un nivel cercano al doble del nivel mínimo propuesto por los estándares internacionales de regulación, 8%. La regulación y supervisión en México ha sido objeto de una notable mejora a raíz de la crisis de 1994-1995. La Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), entre otras medidas, ha establecido criterios estrictos sobre la calidad del capital de los bancos, endurecido las reglas para las provisiones por riesgos crediticios y es probable que en el segundo semestre de 2010 se presente una nueva ley de quiebras bancarias que contribuya a minimizar el riesgo sistémico y los costos fiscales resultado de la insolvencia de un banco.

A nivel internacional, se ha generado una nueva oleada de cambios a la normatividad bancaria debido a que la supervisión y regulación deficiente en algunos países desarrollados fue una de las causas de la crisis. En este sentido, es muy importante cuidar que dichos cambios a la regulación estén basados en propuestas técnicas, reconozcan necesidades y prioridades diferentes en distintos países y fortalezcan el sistema financiero en vez de distorsionarlo. De otra forma, una sobre-regulación podría retrasar el proceso de bancarización en algunos países emergentes, entre ellos México, y reducir el crecimiento económico en los países desarrollados. Por ejemplo, el Instituto de Finanzas Internacionales estima que los cambios recientemente propuestos a la regulación podrían reducir el PIB real 4 puntos porcentuales en Europa y 3 puntos en Estados Unidos, en un período de cinco años.

### **Bibliografía**

Alfaro, R., Franken, H., Garcia, C. y Jara A. (2003), "Bank Lending Channel and the Monetary Transmission Mechanism: The Case of Chile", Banco Central de Chile Documentos de Trabajo No. 223.

Beck, T. y R. Levine (2004), "Stock Markets, Banks and Growth: Panel Evidence", *Journal of Banking and Finance*, 423-442.

Beck, T., R. Levine y N. Loayza (2000), "Finance and the Sources of Growth", *Journal of Financial Economics*, 58: 261-300.

Bishop, M. (2001), "Credit Spending and Its Implications for Recent U.S. Economic Growth", *Issues in Political Economy*.

Eickmeier, S., Hofmann, B. y A. Worms (2006) "Macroeconomic fluctuations and bank lending: evidence for Germany and the euro area", *Deutsche Bundesbank Discussion Paper Series 1: Economic Studies No 34/2006*.

Instituto de Finanzas Internacionales (2010), "Interim Report on the Cumulative Impact on the Global Economy of Proposed Changes in the Banking Regulatory Framework".

Levine, R. (2004), "Finance and Growth: Theory and Evidence", Chapter 12 in *Handbook of Economic Growth*, 2005, vol. 1, Part A, pp 865-934 from Elsevier.

Loayza, N. y R. Ranciere (2002), "Financial Fragility, Financial Development, and Growth", *World Bank mimeo*.

## Recuadro 1: ¿La Eficiencia Judicial reduce el Costo del Crédito?

El artículo escrito por Luc Laeven y Giovanni Majnoni del Banco Mundial (2003) investiga el efecto de la eficiencia judicial en los márgenes de tasa de interés de los préstamos de los bancos en un amplio número de países. En el análisis se utilizan los márgenes de tasa de interés a nivel agregado para 106 países y a nivel de cada banco en 32 países. Los autores encuentran que, después de controlar por una serie de características de los países, la eficiencia judicial, además de la inflación, es el determinante principal de los diferenciales de tasa de interés entre países. Esto sugiere que además de mejorar la situación macroeconómica de un país, las reformas judiciales, a través de una mejor ejecución de los contratos legales, son críticas para reducir el costo de la intermediación financiera para los hogares y las empresas.

Este artículo se enfoca en el efecto directo que tiene la calidad del sistema judicial sobre el costo del crédito bancario. Antes de este estudio sólo existía evidencia indirecta de esta relación. Por ejemplo, Demirguc-Kunt y Huizinga (1999) encuentran una asociación positiva entre reformas judiciales y el cociente de ingresos netos por intereses sobre el total de activos. Por otra parte, el artículo de Claessens, Demirguc-Kunt y Huizinga (2001) investiga el rol de los bancos extranjeros y muestra que la entrada de la banca extranjera reduce el margen de intereses netos, por lo que puede dar también una idea del efecto de reformas judiciales o políticas de competencia sobre el costo del crédito.

Es importante conocer el efecto directo de una reforma judicial sobre el costo del crédito debido a que en el efecto final actúan dos fuerzas. Primero, se reduce el margen de intermediación resultado de una disminución en la pérdida esperada, ya que aumenta el monto de la recuperación en caso que un crédito caiga en mora. Segundo, el margen puede aumentar por un cambio en la composición de los créditos en el cual clientes más riesgosos y no sujetos a crédito previamente tienen acceso a crédito resultado del proceso judicial más eficiente.

### Metodología

El método de regresión se utiliza para determinar el peso sobre el margen financiero (variable dependiente) de

cada una de las siguientes variables. Como variables de eficiencia judicial, el grado de protección de la propiedad en el país y el estado de derecho. Como variables de control se incluyen inflación, existencia de requerimientos de liquidez, restricciones de entrada al sector bancario, límites para desarrollar ciertas actividades financieras no bancarias, proporción del sistema bancario propiedad del estado, concentración en términos de depósitos, la existencia de un registro público de crédito, el grado de dolarización del país en términos de depósitos, y la eficiencia operativa de la banca medida como los gastos operativos sobre los activos. Las variables corresponden al año 2000 y el número de países en la muestra varía entre 17 y 106 de acuerdo a la especificación. El margen financiero es la diferencia entre la tasa de interés promedio de los préstamos y el costo promedio de los fondos a nivel país.

### Resultados

Los coeficientes obtenidos de las variables de derechos de propiedad indican que en promedio la mejora (aumento) de un punto en la escala de dichos indicadores puede dar lugar a una disminución en el margen de intermediación de los bancos, medido en términos reales, de entre 141 y 184 puntos básicos. Teniendo en cuenta que la diferencia del valor promedio del indicador de derechos de propiedad entre los países del G-10 y los países de ingreso medio es igual a 1.4, se puede estimar que los países de ingreso medio podrían lograr una reducción del margen de intermediación bancario de entre 2.0 y 2.5 puntos porcentuales como resultado de una mejora en sus instituciones de derechos de propiedad al nivel medio de los países del G-10. En el caso de los países de ingreso medio bajo, la reducción podría oscilar entre 2.6 y 3.1 puntos porcentuales.

En conclusión, la eficiencia judicial, además de la inflación, parece ser el determinante principal de los márgenes de tasa de interés. Esto sugiere que además de mejorar el ambiente macroeconómico en un país, las reformas judiciales para mejorar la ejecución de los contratos legales son fundamentales para reducir el costo de intermediación financiera.



Cuadro 4

**Determinantes del Margen Financiero**

	<b>Efecto</b>
<b>Derechos de Propiedad</b>	-
<b>Estado de Derecho</b>	-
<b>Inflación</b>	+
Requerimientos de liquidez	+
Concentración 5 bancos en términos de depósitos	+
Restricción para desarrollar actividades financieras no bancarias	No significativa
Proporción del sistema bancario propiedad del estado	No significativa
Existencia de un registro público de crédito	+
Proporción de aplicaciones para licencias bancarias denegadas	No significativa

Fuente: BBVA Research en base a Laeven y Majnoni (2003)

**Referencias**

Claessens, Stijn, Asli Demirguc-Kunt, and Harry Huizinga, (2001), "How Does Foreign Entry Affect Domestic Banking Markets?", *Journal of Banking and Finance* 25, 891-911.

Demirguc-Kunt y Huizinga (1999), "Determinants of Commercial Bank Interest Margins and Profitability: Some International Evidence", *World Bank Economic Review*, 13: 379-408.

Laeven, L. y G. Majnoni (2003), "Does Judicial Efficiency Lower the Cost of Credit?", *World Bank Policy Research Working Paper* 3159.

## Recuadro 2: Créditos a Partes Relacionadas

Está en marcha una modificación al límite de los créditos que las instituciones de banca múltiple pueden otorgar a personas relacionadas relevantes, es decir, personas físicas o morales nacionales o extranjeras, que mantengan una participación de 20% o más en el capital social del banco. Esta modificación a la normatividad tiene por objeto inducir un mayor grado de diversificación de las operaciones de las instituciones de la banca múltiple, lo que propicia a su vez una adecuada administración de los riesgos al reducir la concentración de sus transacciones.

La nueva normativa establece que el límite de la exposición de cada banco con partes relacionadas pasará del actual 50% del capital básico de la institución al 25% en 2014. Esta reducción se hará de una manera gradual en los próximos 5 años<sup>3</sup>. En 2011 el límite será de 40%; en 2012,

35%; y en 2013, 30%. El límite establecido se encuentra en un nivel similar al aplicado por Estados Unidos y España, ambos con el 20%.

La medida reduce la máxima exposición posible con el conjunto de partes relacionadas de 238 a 119 mil millones de pesos a nivel sistema, a marzo de 2010. Desde el punto de vista del capital, el límite tiene un impacto diverso entre instituciones. El impacto en capital es la magnitud de capital adicional que habrían de tener las instituciones bancarias para cumplir con el límite establecido dado el nivel de exposición con partes relacionadas en el momento del cálculo. La medida tiene un efecto muy reducido en los bancos de mayor tamaño y tiene un impacto importante en algunos bancos cuyos propietarios tienen vínculos patrimoniales importantes con empresas no financieras.

Cuadro 5

### Exposición máxima con partes relacionadas

#### Impacto en capital (Límite 20% del capital básico)

Subsidiarias pequeñas	7 pb
Bancos asociados a empresas no financieras	354 pb
6 bancos mayores	34 pb
Bancos medianos y pequeños	15 pb

Notas: Bancos asociados a empresas no financieras: Autofin, Azteca, Bancoppel, Famsa, Fácil, Multiva y VW. Subsidiarias pequeñas: Barclays, ING y Tokio-Mitsubishi. Los 6 mayores bancos: Banamex, Banorte, BBVA Bancomer, HSBC, Inbursa y Santander. Medianos y pequeños: Afirme, Bansi, Compartamos, Del Bajío, Interacciones, Invex, Mifel, Scotiabank y Ve por Más. Promedio ponderado por activos, pb=puntos base.  
Fuente: BBVA Research y ABM

Esta nueva disposición sobre créditos relacionados es positiva ya que reduce el riesgo de contraparte para los bancos y fomenta mayor estabilidad en el crédito disponible para la población en general, en particular en un período de estrés. El riesgo de contraparte se reduce debido a una mayor diversificación en los deudores de las instituciones.

La mayor estabilidad en la disponibilidad de crédito para la población se genera al restringir los préstamos en grandes magnitudes para las partes relacionadas. De tal forma que las partes relacionadas relevantes tendrían que buscar financiamiento en condiciones similares al resto del mercado.

3: Resolución que modifica las disposiciones de carácter general aplicables a las instituciones de crédito emitida por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) y recibida para su revisión en la Comisión Federal de Mejora Regulatoria (COFEMER) el 7 de Julio de 2010.

### Recuadro 3: Restricciones al financiamiento externo: efectos sobre la inversión y el crecimiento para países en la ventana demográfica<sup>4</sup>

La teoría económica señala que los países más jóvenes deberían mostrar menores niveles de ahorro o incluso patrones de endeudamiento -y, en consecuencia, cuentas corrientes deficitarias- para financiar su crecimiento. A partir de estos principios, en un estudio realizado por María José Rodríguez, se plantea un modelo sencillo de comercio ínter-temporal para examinar la relación entre la estructura demográfica y los flujos internacionales de capital y así verificar si se cumplen esas predicciones para México, América Latina y para una muestra 150 países para el período comprendido entre 1960 y 2004.

#### La teoría del ciclo de vida aplicada a los países y el caso de México

La teoría del ciclo de vida, se fundamenta en que los individuos prefieren un nivel de consumo estable a lo largo del tiempo. Para lograrlo los jóvenes se endeudan consumiendo hoy recursos que obtendrán en el futuro y con los que pagarán sus deudas. Esta teoría se puede extrapolar a los países, a través del concepto de bono demográfico: una población más joven se endeuda para incrementar el consumo, pues percibe que en el futuro aumentará la oferta de trabajo y ello se podría traducir en incremento per capita efectivo de recursos, sin generar presiones negativas al crecimiento si el país está en la etapa previa a la ventana demográfica. Para que se dé este incremento de recursos es necesario que el país tenga capacidad suficiente para absorber a la fuerza de trabajo incorporándola al proceso productivo. Es decir, se requiere incrementar la inversión para proveer a cada unidad de trabajo con capital suficiente.

En economías abiertas al comercio internacional, un país con población joven entrando al mercado laboral debería consumir e invertir más, financiando esta mayor demanda interna con deuda en detrimento de su cuenta corriente, que sería cubierta por el exceso de ahorro de los países con población de mayor edad, en concordancia con la teoría del ciclo vital<sup>5</sup>.

¿Se cumple esto para México? Por un lado sí: el país es relativamente joven, tiene una tasa de dependencia infantil

superior al promedio y está en la etapa previa a la ventana demográfica y por lo tanto tiene una tasa de crecimiento de la fuerza de trabajo superior a la media mundial. Adicionalmente se podría considerar deudor pues su cuenta corriente ha sido en general deficitaria. Sin embargo la inversión ha mostrado una tendencia decreciente.

Esto último puede explicarse por la existencia de restricciones crediticias en el mercado internacional que limitan el uso del ahorro externo deseado. Así, lo que puede estar ocurriendo en México y en otros países de ingresos bajos, que en general son los que tienen una población más joven como es el caso de América Latina, es que el bono demográfico incrementa el consumo presente por la vía del endeudamiento interno, pero un menor acceso al endeudamiento externo lleva a una reducción de la inversión para mantener un patrón de consumo balanceado.

#### Especificación del modelo.

Partiendo de un modelo sencillo de comercio ínter-temporal, se introducen cambios en la tasa de crecimiento de la oferta laboral para incorporar los efectos de una población joven. Como resultado de un aumento en esta tasa, disminuye el ahorro externo (el saldo en cuenta corriente empeora) y sube la inversión, por lo que la caída en el ahorro externo supera al aumento en la inversión y cae el ahorro total. El modelo predice que los países jóvenes presentarán más endeudamiento, en detrimento de la cuenta corriente, lo anterior es consistente con la evidencia internacional (Gráfica 23).

Sin embargo, el modelo predice también que los países jóvenes deberían presentar niveles crecientes de inversión, cuando la evidencia indica que esto sólo se cumple para los países de ingresos altos<sup>6</sup>. Así en países de ingresos medios-bajos la inversión y la tasa de dependencia infantil mantienen una relación negativa (Gráfica 25). Tomando en consideración lo anterior, se adecuó el modelo para distinguir entre países por nivel de ingresos. Los países de ingresos medios y bajos enfrentan en general mayores tasas de interés activas pues las inversiones en éstos son

4: Este artículo está basado en "Bono demográfico y restricciones de crédito en una economía abierta" Tesis de licenciatura, María José Rodríguez García, junio de 2008. Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM). Mención premio de investigación Ex - ITAM y mención honorífica premio Banamex de Economía. Agradecemos la colaboración de la autora para la elaboración de esta nota.

5: Henrisken (2003) en "A Demographic Explanation of US and Japanese Current Account Behavior" concluye que la diferencia de edades y tasas de crecimiento de la población entre Japón y EUA explica la diferencia del comportamiento en la Cuenta Corriente.

6: De acuerdo con la clasificación del Banco Mundial, los países de ingresos altos son aquellos cuyo PNB per cápita ajustado por paridad de poder de compra es mayor a 9,386 dólares.)

riesgosas por la falta de derechos de propiedad, la poca capacidad de hacer cumplir los contratos y el riesgo de no pago. Estas elevadas tasas se traducen en menor acceso al crédito internacional, así en el modelo se introduce un límite al monto máximo de endeudamiento externo permitido.

El modelo arroja una relación negativa entre la inversión y la tasa de dependencia infantil, consistente con los datos observados para países de ingresos medios bajos, para la región de América Latina y para México (Gráficas 26 y 27). En una economía abierta con restricciones al endeudamiento externo, se genera un entorno equivalente al de una economía cerrada. Dado que ya no es posible ahorrar poco e invertir mucho con financiamiento externo, el único vehículo para diferir ingreso es la inversión nacional.

Estas restricciones crediticias son costosas para la inversión. Independientemente del financiamiento externo, el crecimiento de la oferta laboral reduce el ahorro total, sin embargo el comportamiento de la inversión dependerá de los recursos para su financiamiento: con acceso al crédito internacional esta aumentará, si en cambio se enfrentan restricciones, entonces la inversión disminuirá para mantener un consumo balanceado.

En consecuencia, la hipótesis del trabajo señala que: *Un país joven, en la etapa previa a la ventana demográfica, invertirá más financiando esta inversión con deuda en detrimento de la cuenta corriente si tiene libre acceso al crédito internacional. Si enfrenta restricciones crediticias consumirá más, financiando el consumo con deuda interna y externa en detrimento de la cuenta corriente y de la inversión.*

### **Efectos en la asignación del trabajo y en el crecimiento a largo plazo**

En la literatura del crecimiento económico, se denomina transformación estructural al proceso de reasignación de trabajo entre sectores productivos de la economía, que se caracteriza por una tendencia decreciente en la proporción de la fuerza de trabajo dedicada al sector agrícola, una tendencia creciente en la proporción dedicada a los servicios y una "U" invertida para las manufacturas.

Si bien este proceso es común a los países, el momento en el que inicia varía, entre otros aspectos, conforme al nivel de ingresos de cada economía. Al respecto, se ha

señalado que en los países pobres la falta de inversión en infraestructura es uno de los causantes del inicio tardío. En este sentido, es posible que las restricciones crediticias de estos países retrasen el proceso de transformación estructural por la distorsión que provocan en la asignación intersectorial de trabajo.

En el modelo la asignación intersectorial de trabajo se distorsiona por la disminución de la deuda en el primer periodo y la del pago en el segundo, así es posible que los controles crediticios asociados al ingreso tengan algún papel en la asignación laboral de la economía. En el modelo, cuando un país obtiene menos financiamiento externo se reducen las importaciones, lo que incrementa el trabajo destinado al sector comerciable en detrimento del no comerciable. Es generalmente aceptado en la literatura que el sector servicios es básicamente no comerciable, tomando esto en consideración el modelo predice que en los países con restricciones se asignará una proporción menor de trabajo al sector servicios retrasando el proceso de transformación estructural.

La consecuencia no es menor, toda vez que la falta de aprovechamiento completo del bono demográfico limita el crecimiento potencial de estos países.

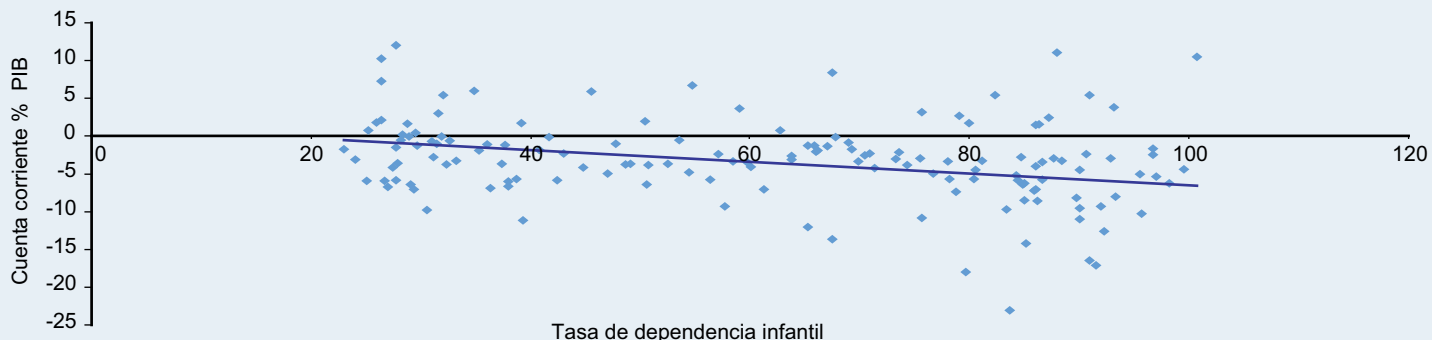
### **Conclusiones**

De acuerdo a este modelo de comercio intertemporal, el efecto de tener una población joven debería generar un mayor consumo e inversión para los países con un bono demográfico siempre y cuando no existan restricciones crediticias de financiamiento externo. Cuando estas existen (por ejemplo por un bajo desarrollo de las condiciones que atraen capital externo):

1. Se limita el crecimiento potencial de los países pues el bono demográfico no puede ser aprovechado en su totalidad por no poderse financiar toda la inversión deseada.
2. Se reasigna el trabajo a favor del sector comerciable y en contra del sector nacional de servicios, lo que puede retrasar el proceso de transformación estructural donde la proporción de trabajo dedicado al sector servicios debería aumentar con el paso del tiempo.
3. El modelo con restricciones parece ajustarse bien a la evolución de las economías de América Latina y en particular al caso de México.

Gráfica 23

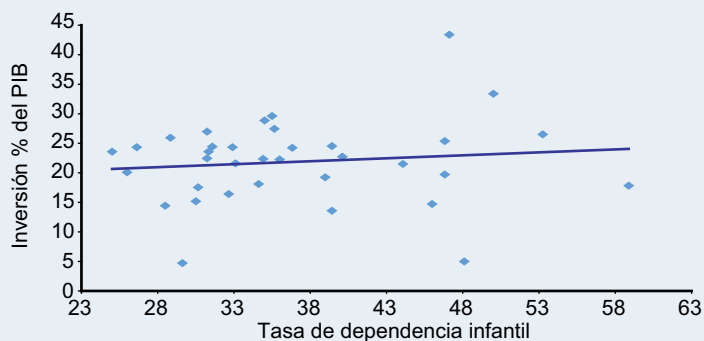
**Cuenta corriente y tasa de dependencia infantil**



Fuente: Rodríguez García Ma. José. "Bono demográfico y restricciones de crédito en una economía abierta" Elaboración del autor con datos de la base de datos de PENN (inversión) y de las Naciones Unidas (tasa de dependencia) para 1960-2004. Considera promedios de ambas variables para 150 países

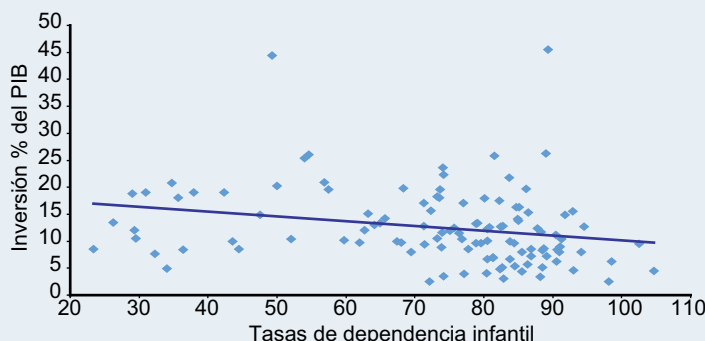
Gráfica 24

**Inversión ingreso alto**



Gráfica 25

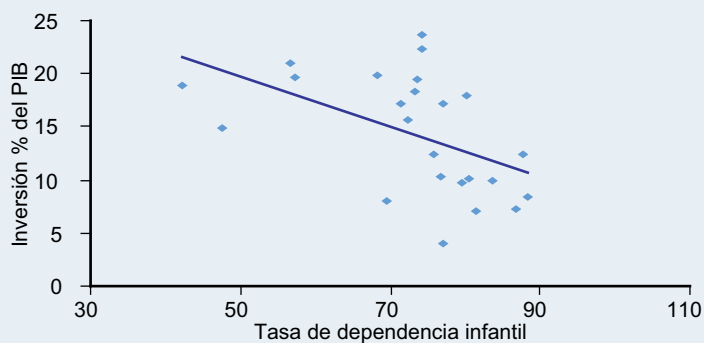
**Inversión ingreso medio y bajo**



Fuente: Rodríguez García Ma. José. "Bono demográfico y restricciones de crédito en una economía abierta". Elaboración del autor con datos de la base de datos de PENN (inversión e ingreso) y de las Naciones Unidas (Tasa de dependencia infantil) para 1960-2004. Considera valores promedio de ambas variables para 150 países

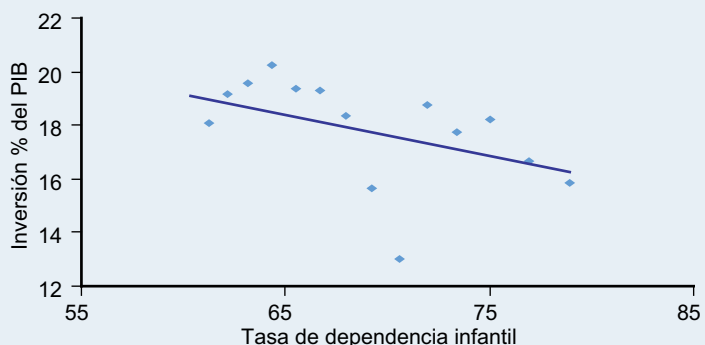
Gráfica 26

**Inversión América Latina**



Gráfica 27

**Inversión México (1988 - 2002)**



Fuente: Elaboración del autor con datos de de PENN (inversión e ingreso) y de las Naciones Unidas (Tasa de dependencia infantil). Considera valores promedio de ambas variables para los países de América Latina durante 1960-2004. Para la gráfica de México se reportan los valores de ambas variables para 1988-2002 (1988 se considera el inicio del periodo de apertura comercial -firma del GATT-, se reporta hasta 2002 por disponibilidad y compatibilidad de datos y de bases)

## 3b. Potencial de Expansión de la Infraestructura de Servicios Bancarios a través de Corresponsales y Banca Móvil

La población mayor a 15 años en ciudades con una población superior a 35 mil habitantes atendida a través de la red bancaria aumentó de 69% en 1996 a 85% en 2009; tan solo entre 2004 y 2009, las sucursales bancarias crecieron de 7,990 a 11,066 (43%)<sup>7</sup>. A pesar de esta importante expansión, diversas estadísticas internacionales sugieren que México es un país que aún exhibe bajos niveles de cobertura de la infraestructura bancaria en relación a otros.<sup>8</sup> En esta sección se presentan algunos elementos de análisis para inferir cuánto podría incrementar el acceso a servicios bancarios a través del modelo de corresponsales. En la primera parte, se describen algunas de las características principales de la población en cuanto a su localización geográfica y envejecimiento. Los siguientes tres apartados se dedican a revisar el proceso de expansión de las corresponsalías y la banca móvil. Por último, se ofrecen algunas conclusiones.

### **La población en México es joven y se encuentra dispersa en el país en pequeñas localidades, dispuesta a mostrar movilidad**

La importancia de que la banca acceda a sus clientes sin sucursales se relaciona en buena medida con factores geográficos y socio-demográficos.

Por lo que se refiere a los factores geográficos, sobresale el hecho de que México es un país en el que una proporción importante de los habitantes reside en localidades pequeñas y/o remotas en las que establecer una sucursal tradicional puede no resultar económicamente viable, ante una expectativa de bajo volumen de operaciones<sup>9</sup>. En un ambiente de competencia, los adelantos en tecnología o en prácticas de negocios permitirán mantener sucursales bancarias viables con un menor número de clientes potenciales. Por ejemplo, entre 2005 y 2009 el número promedio de clientes por sucursal a nivel nacional disminuyó de 8,914 a 7,142, y en Nuevo León de 5,269 a 4,028 (Gráfica 28). Sin embargo, más del 30% de la población de 15 años y más, usuaria potencial de servicios bancarios, vive en 2,204 municipios en localidades con menos de 10,000 habitantes (Gráfica 29).

Entre los factores socio-demográficos que favorecen la bancarización a través de los modelos de banca sin sucursales destacan la juventud y movilidad de la población. En México, no sólo la edad promedio de la población es inferior a 30 años en la actualidad –menor que en el conjunto de países desarrollados, que es de 37 años–, si bien incrementará hasta 42 años en 2050. Además, las proyecciones de crecimiento poblacional del Consejo Nacional de Población (Conapo) sugieren que el grupo de edad de 15 a 64 años, en el que se concentra la mayor proporción de los usuarios de servicios bancarios, de 71 millones de personas en la actualidad aumentará hasta 81 millones en el año 2030 y luego disminuirá a 75 millones de personas en el año 2050 (Gráfica 30), año en el que este grupo representará el 62% de la población mexicana<sup>10</sup>.

7: El número de cajeros automáticos, terminales punto de venta y de tarjetas bancarias (crédito y débito) también experimentó elevadas tasas de crecimiento en el periodo de referencia. Para más detalles, ver ABM (2010a).

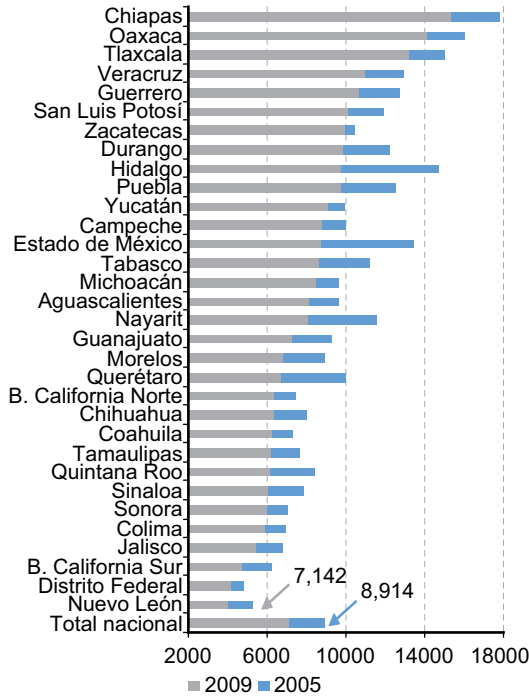
8: Algunas comparaciones internacionales de cobertura de las redes de sucursales, ATM y terminales punto de venta se presentan en el número de febrero de 2010 de Situación Banca México.

9: Es importante recordar que la actividad bancaria se caracteriza por fuertes economías de escala y de red, que se logran más fácilmente en mercados grandes.

10: Según las cifras del reporte World Population to 2300 (United Nations Organization, 2004), esta proporción es la misma que la Organización de las Naciones Unidas (ONU) proyecta para ese año para la región de Norteamérica (Estados Unidos y Canadá) y ligeramente menor para África y Asia 65%, Latinoamérica y el Caribe 64%, Oceanía 63% (en Europa esta proporción se proyecta notablemente menor, 57%).

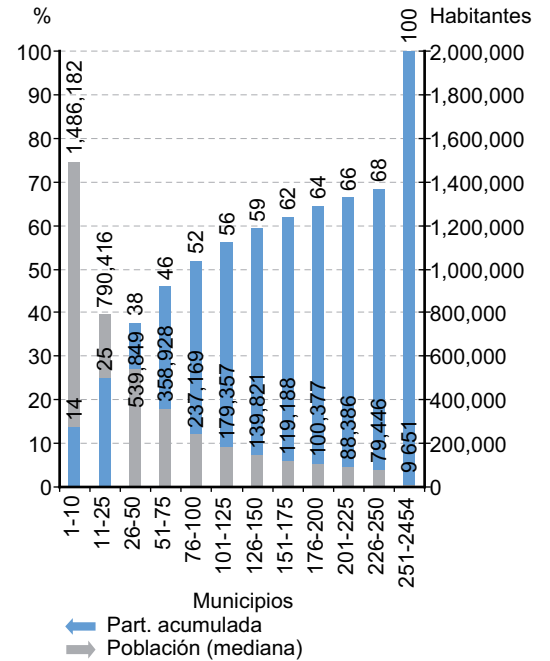


Gráfica 28  
**Población de 15 años y más por sucursal en 2005 y 2009**



Fuente: BBVA Research con datos de INEGI y la CNBV

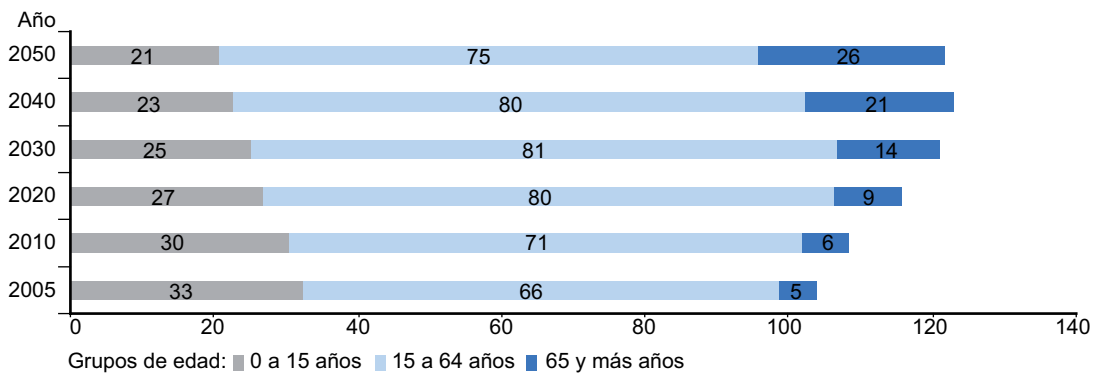
Gráfica 29  
**Distribución de la población de 15 años y más a nivel de municipios, participación acumulada y tamaño de la población, 2009**



Fuente: BBVA Research con datos de INEGI

Por lo que toca a la movilidad poblacional, desde hace varios años México se ha distinguido por una intensa actividad migratoria; no solo dentro del país sino con otros países. Entre 1997 y 2007, tan sólo el número de emigrantes mexicanos a Estados Unidos aumentó de 7.3 a 11.8 millones de personas; casi 62%. Si bien la crisis económica global afectó de manera adversa los flujos migratorios en todo el mundo, el efecto fue de carácter transitorio. De acuerdo con los datos del INEGI en 2009 hubo 556,805 emigrantes y 420,150 inmigrantes, que resultan en un saldo neto migratorio de -138,655 personas<sup>11</sup>.

Gráfica 30  
**Proyecciones de la distribución de la población por grupos de edad (mill. de habitantes)**



Fuente: BBVA Research con datos de la Conapo

11: En el número de mayo de 2010 de Situación Migración México se presenta un análisis más detallado.

Estas condiciones, aunadas a las recientes reformas para promover los esquemas de corresponsalías y banca móvil llevadas a cabo, sugieren que México es un país en el que el acceso a servicios bancarios podría incrementar de manera muy importante en un plazo corto a través de plataformas más novedosas.

### El proceso de expansión de los Corresponsales Bancarios

Basándose en los datos acerca de los planes estratégicos para operar corresponsalías y las autorizaciones otorgadas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) al cierre de 2009<sup>12</sup>, esa institución elaboró sus primeras proyecciones respecto al incremento en los puntos de atención para servicios bancarios que se podría lograr. Efecto de la apertura de 29,817 nuevos puntos de contacto en establecimientos comerciales y de servicios (“corresponsales tradicionales”), en adición a las sucursales bancarias, el número de municipios sin cobertura de servicios bancarios podría disminuir de 67% a 20% en pocos años. El tipo de establecimientos considerados en el ejercicio incluye cadenas de grandes tiendas de autoservicio, tiendas de conveniencia, la red de oficinas de Telecomm, las sucursales de la banca de desarrollo, las entidades de ahorro y crédito popular (EACP), la red de concesionarios para vender gasolina y la red de tiendas DICONSA (Cuadro 7).

Cuadro 6

#### Puntos de contacto autorizados y en vía de autorización para corresponsales bancarios

Establecimiento	Puntos de contacto	Municipios sin cobertura (%)
Sucursales de la banca comercial	11,066	67.1
Autoservicio grandes superficies	2,725	66.3
Tiendas de conveniencia	9,324	62.5
Sucursales de la banca de desarrollo	568	57.7
Entidades de ahorro y crédito popular	1,652	53.8
Telecomm	1,169	33.1
Diconsa	5,801	25.1
Gasolineras	8,578	20.0
Total	40,883	--

Notas:

Cálculos de la CNBV al mes de diciembre de 2009.

Banca Comercial: incluye oficinas de servicio de Compartamos.

EACP: incluye Cooperativas, Cajas solidarias, Uniones de Crédito y Sofipos.

Autoservicio Grandes Superficies: Walmart, Soriana, Chedraui, Comercial Mexicana, Sears, Sanborns, Coppel Tiendas de Conveniencia: Oxxo, 7 Eleven, Farmacias Benavides, Farmacias del ahorro, Farmacias Guadalajara, Waldos, Office Max, Mix Up, Muebles América, Pítico, Promujer.

Diconsa: se consideraron únicamente el 25% de las tiendas (5,801 de 23,500) por la capacidad tecnológica. Si se considera el 100%, Diconsa está presente en el 90% de los municipios (en 2,199 de 2,456).

Fuente: CNBV (2010a)

En este contexto, recientemente la CNBV anunció que entre noviembre de 2009 y mayo de 2010 los once principales bancos del país obtuvieron la autorización para realizar a través de corresponsales tradicionales diversas operaciones sencillas y frecuentes (Cuadro 7). Por lo tanto, a menos de un año de iniciado el modelo de corresponsales, se observan resultados que muestran su importante potencial. Según el comunicado de la CNBV, al mes de mayo de 2010 se habían establecido corresponsalías con 655 comercios, que constituyen una red de 5,107 establecimientos. Por consiguiente, el tamaño de la red de corresponsales alcanzada ya es casi de la mitad del de la red de sucursales actual de la banca comercial.

12: Ver CNBV (2010).

En esta primera fase, la mayoría de los comercios que operan como corresponsales pertenecen a las categorías de cadenas de grandes tiendas de autoservicio, tiendas de conveniencia, y oficinas de Telecomm, aprovechando que algunos de los bancos ya contaban con alguna asociación estratégica<sup>13</sup>. Además, en la mayoría de los casos, los contratos aprovechan la figura de “Administrador de Comisionistas”. Esto se debe a que bajo esa figura el banco sólo tiene que cerciorarse de que el administrador de los establecimientos comisionistas satisfaga los criterios regulatorios para evaluar elegibilidad, y no de que todos y cada uno de los establecimientos los cumplan individualmente; lo cual disminuye de manera importante los costos de transacción para los bancos<sup>14</sup>. En realidad, la única excepción son los 453 comercios afiliados al programa “Banamex Aquí”, debido a que ese banco ya tenía con ellos una asociación previa.

Cuadro 7

**Instituciones bancarias que cuentan con autorización para iniciar operaciones bajo como corresponsales**

Banco	Corresponsal autorizado	Número de establecimientos	Operaciones autorizadas
Banamex	Tiendas Soriana <sup>1</sup>	453	Depósitos, pago de créditos, circulación de TPB
	Telecomm	1577	Depósitos, pago de créditos, retiros
	Pequeños comercios – Banamex Aquí	644	Pago de servicios, depósitos, pago de créditos, situaciones de fondos, pago de cheques
Banorte	Telecomm	1577	Pago de servicios, depósitos, retiros, pago de créditos, circulación de TPB, consulta de saldos
HSBC	Telecomm	1577	Pago de servicios, depósitos, retiros, pago de créditos, consulta de saldos
Inbursa	Telecomm	1577	Depósitos, retiros
	Sanborns	148	Depósitos
Santander	Telecomm	1577	Depósitos, retiros, pago de créditos, consulta de saldos
Scotiabank	Telecomm	1577	Depósitos, retiros
Wal-mart	Nueva Wal-mart de México <sup>2</sup>	908	Depósitos, retiros, pago de créditos, consulta de saldos
	Suburbia	87	Depósitos, retiros, pago de créditos, consulta de saldos
	Operadora Vips <sup>3</sup>	361	Depósitos, retiros, pago de créditos, consulta de saldos
Bancomer	Nueva Wal-mart de México <sup>2</sup>	908	Pago de créditos
	Suburbia	87	Pago de créditos
	Telecomm	1577	Pago de créditos
American Express	Sanborns	148	Pago de créditos
	Sears	45	Pago de créditos
	Nueva Wal-mart de México <sup>2</sup>	908	Pago de créditos
	Chedraui <sup>4</sup>	137	Pago de créditos
	Comercial Mexicana <sup>5</sup>	181	Pago de créditos
	Farmacias Guadalajara	559	Pago de créditos
Compartamos	Tiendas Soriana <sup>1</sup>	453	Pago de créditos
	Chedraui <sup>4</sup>	137	Pago de créditos
	Nueva Wal-mart de México <sup>2</sup>	908	Pago de créditos
	Chedraui <sup>4</sup>	137	Pago de créditos
	Comercial Mexicana <sup>5</sup>	181	Pago de créditos
Invex	Tiendas Soriana <sup>1</sup>	453	Pago de créditos
	Assis tu vestir	7	Pago de créditos

1: Incluye: Tiendas Soriana y Mercado Soriana. No incluye City Club y Super City; 2: Incluye: Bodega Aurrerá, Bodega Aurrerá Express, Mi Bodega, Wal-Mart Supercenter, Sam's Club y Superama; 3: Incluye: Vips, El Portón, La Finca y Ragazzi; 4: Incluye: Chedraui y Super Che; 5: Incluye: Comercial Mexicana, Bodega Comercial Mexicana, Mega Comercial Mexicana, Al Precio, City Market y Sumesa. No incluye Costco.

Fuente: CNBV, Comunicado de Prensa, 22 de junio de 2010

13: Por ejemplo, desde 2005 Banamex, BBVA Bancomer, Banorte, HSBC, Inbursa y Scotiabank ya ofrecían servicios a sus clientes a través de esta institución pública.

14: El “Anexo 57: Criterios para Evaluar la Elegibilidad de los Comisionistas que Operen al Amparo de la Sección Segunda del Capítulo XI del Título quinto de las Disposiciones” de la Circular Única de Bancos de la CNBV contiene los detalles sobre este tema.

Por otra parte, cabe observar que dado que la cifra comunicada por la CNBV no toma en cuenta otros comercios con múltiples establecimientos considerados en los planes estratégicos que algunos bancos presentaron a esa autoridad en diciembre de 2009 y cuya autorización individual aún están en trámite, por lo tanto, antes de que concluya el año la red de puntos de atención podría experimentar un incremento importante (ejemplo de esto son los de OXXO, Farmacias Benavides, Chedraui y PITICO, en el caso de Bancomer).

Es de esperar que, bajo esta lógica de disminuir los costos de transacción, en el corto plazo la mayoría de los bancos busquen acercarse primero a empresas con presencia nacional o local, en vez de a empresas con un solo establecimiento. Sin embargo, diversos estudios sugieren que existe un efecto positivo en las ventas de los establecimientos que ofrecen servicios bancarios y no puede descartarse que algunas empresas de este tipo que satisfagan los criterios regulatorios de elegibilidad tomen la iniciativa de acercarse a los bancos para convertirse en corresponsales. Seira, Parker, Silva, Marcué y Cárdenas (2009), uno de los pocos estudios públicos en los que se compara el desempeño de ventas entre establecimientos con y sin corresponsalías bancarias en México, reporta que para el caso de las tiendas de DICONSA (institución pública que actualmente tiene un acuerdo de corresponsalía con el Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros, Bansefi) una evaluación de la prueba piloto de ese proyecto en el Estado de Puebla revela que aquéllas en las que operan las corresponsalías las ventas se incrementaron significativamente con respecto a las que no operan corresponsalías. En este estudio se observa que (Cuadro 8), la diferencia promedio en ventas de las tiendas de DICONSA ubicadas en cinco distintas localidades en las que se efectuó una prueba piloto es de 46%.

Cuadro 8

**Ventas en tiendas de la prueba piloto  
de corresponsalías bancarias de BANSEFI con DICONSA**

Localidad	Ventas (miles de pesos)		Diferencia	
	Tiendas sin corresponsalía	Tiendas con corresponsalía	Miles de pesos	Porcentaje
Vega	1.5	3.5	2	133%
Montecelli	7.2	8.9	1.7	24%
Palmartepec	12.1	13.2	1.1	9%
Coyopol	14.5	18.7	4.2	29%
La Palma	18.4	25	6.6	36%
Total	53.7	69.3	15.6	--
Promedio	10.7	13.9	3.1	46%

Fuente: Seira et al 2009

Un aspecto de las proyecciones de la CNBV que llama la atención es que al sustancial aumento en el número de puntos de contacto atribuible a las categorías de negocios comentadas arriba, que producen una mejora importante en la densidad de la red, al reducir el número de habitantes por punto de contacto, corresponde una disminución del número de municipios sin cobertura de tan sólo 13%. Esto se debe a que, por un lado, varios comercios son corresponsales de varios bancos a la vez (Cuadro 9) y, por otro lado, la ubicación geográfica de los comercios coincide en gran medida con la de las sucursales de los bancos, sobre todo de las cadenas de tiendas de autoservicio y de conveniencia.

Cuadro 9

**Distribución de Corresponsales por Banco**

	Soriana	Telecomm	Sanborns	Walmart	Suburbia	Vips	Sears	Chedraui	Comercial Mexicana	Farmacias Guadalajara	Assis tu vestir	Pequeños comercios	Total
Banamex	X		X									X	3
Banorte			X										1
HSBC			X										1
Inbursa			X		X								2
Santander			X										1
Scotiabank			X										1
Walmart				X	X	X							3
Bancomer			X	X	X								3
Am. Express	X		X	X			X	X	X	X			7
Compartamos								X					1
Invex	X			X				X			X		4
Total	3		7	2	4	2	1	1	3	1	1	1	1

Fuente: CNBV, Comunicado de prensa, 22 de junio de 2010

En efecto, las proyecciones consideran que en el proceso de ampliación de servicios bancarios las entidades de ahorro y crédito popular y la banca de desarrollo pueden ofrecer un impulso adicional superior a los establecimientos comerciales descritos con anterioridad. Esto resulta acertado considerando que, por un lado, algunos bancos de desarrollo tienen un mandato de proporcionar atención a grupos de población vulnerables, y, por otro lado, algunas microfinancieras han desarrollado modelos de negocios eficaces para atender a personas y empresas con niveles de ahorro e inversión muy reducidos mediante modalidades de pagos y depósitos fijos muy frecuentes o del monitoreo de pares para motivar la oportunidad en el pago de obligaciones de crédito<sup>15</sup>. Entre las instituciones de banca de desarrollo, sobresale Bansefi como la que tiene más puntos de atención, con 503 sucursales ubicadas mayormente en localidades marginadas. Esta institución juega cada vez un papel más importante en la dispersión de apoyos recurrentes del Gobierno Federal y, para ello, ha impulsado la entrega de tales recursos mediante tarjetas bancarias y prepagadas a través de programas pilotos como Oportunidades en Zonas Urbanas, Oportunidades en Zonas Rurales y el Programa de Apoyo Alimentario<sup>16</sup>.

Esta estrategia ha requerido que Bansefi celebre convenios de corresponsalía con instituciones con amplia cobertura geográfica, tales como la Lotería Nacional (noviembre de 2008), el ya mencionado caso de DICONSA (febrero de 2009) y, próximamente, la red de Pronósticos para la Asistencia Pública y la red de gasolineras<sup>17</sup>. DICONSA cuenta con 22,000 tiendas distribuidas en 90% de los municipios del país, y la red de gasolineras cuenta con 8,578 franquicias.

15: Armendáriz de Aghion y Murdock (2005) ofrece una revisión muy completa sobre el tema de los microfinanciamientos.

16: La expansión de la red de seguridad social ha sido identificada como otro factor que favorece el crecimiento de la banca sin sucursales, por la necesidad de disminuir costos operativos de los programas de ayuda y oportunidades para fraude y corrupción (Pickens, Porteous, y Rotman, 2009).

17: Para más detalles, ver Seira et al (2009).

Sin embargo, para proveer servicios bancarios en el corto plazo los establecimientos deben ser equipados con terminales punto de venta o estar en vías de tenerlo, de manera que no resulta fácil precisar la contribución exacta de estas redes.<sup>18</sup> No obstante, la lógica de disminuir costos de transacciones para establecer las corresponsalías aunada a los buenos resultados preliminares de las corresponsalías de Bansefi apuntan a que las redes de las entidades federales, estatales o municipales que proveen diversos servicios públicos podrían constituir una segunda etapa para la expansión del modelo; siempre y cuando sus leyes o reglamentos respectivos se modifiquen para permitirlo cuando sea el caso.

### **Una alternativa adicional la expansión de los servicios bancarios a través de la telefonía móvil; operaciones similares, pero de menor monto**

Un elemento que no está considerado en las proyecciones anteriores es el potencial de expansión del número de atención a través de las corresponsalías vía telefonía celular. A diferencia del esquema de “Corresponsales Tradicionales”, que opera a través de establecimientos minoristas locales equipados con una terminal punto de venta administrada por el banco y tarjetas para los clientes con mecanismos de seguridad, el esquema de “Corresponsales Vía Telefonía Celular” opera a través de los teléfonos celulares de los clientes registrados con el banco para realizar a través de sus cuentas bancarias (tales como cuentas de cheques, nómina, tarjeta de débito o tarjeta de crédito) las siguientes operaciones: consulta de saldos y movimientos, retiros y depósitos en efectivo, transferencias entre cuentas (mismo banco e interbancarias), pago de servicios y cargos a cuentas móviles.

El primer paso para promover el acceso de la población a servicios bancarios a través del teléfono móvil se dio en junio de 2009, cuando el Banco de México emitió la regulación correspondiente sobre cuentas móviles o de “expediente simplificado”, que tienen menos requisitos de información y conformación de expedientes sobre el cliente que las cuentas bancarias tradicionales (a saber: nombre completo, fecha de nacimiento y domicilio)<sup>19</sup>. Pero fue hasta el pasado 24 de marzo que la CNBV publicó las reglas para determinar los requisitos de los contratos para comisionistas administrados por un “Administrador de Comisionistas de Telefonía Móvil”. Según este ordenamiento, cada banco podrá definir criterios, elementos de análisis y demás información para establecer “Cuentas de Bajo Riesgo” o baja transaccionalidad que, como las Cuentas Móviles, se sujetan a menores requisitos para identificar al cliente y conformar expedientes. Asimismo, la regulación preserva la simetría entre los esquemas para que los Corresponsales Tradicionales puedan realizar las mismas operaciones que los Corresponsales de Telefonía Móvil.

Las empresas operadoras de telefonía móvil (algunas de las cuales podrían obtener autorización para funcionar como corresponsales próximamente) cuentan con una red de más de 54,000 distribuidores, centros de atención y puntos de venta<sup>20</sup>. Si bien la adición de estos establecimientos más que duplicaría la proyección de puntos de contacto a través de corresponsales, las reglas para corresponsales bancarios telefónicos emitidas por la CNBV permitirán interconectar a la red bancaria con más de 85 millones de celulares<sup>21</sup> que podrán utilizarse para realizar movimientos bancarios, tanto con Cuentas Móviles como cuentas tradicionales y luego, a través de la carretera interbancaria, retirar o utilizar su dinero en cajeros automáticos o terminales de comercios.<sup>22</sup>

18: La estimación de la CNBV es que 25% de las tiendas de Diconsa y el 100% de las gasolineras cuentan con dicho equipamiento o están en vías de tenerlo. Pero según el avance reportado del Programa de Modernización de la Franquicia Pemex al 22 de abril de 2009 era que sólo 6,747 gasolineras (79.6% del total) se habían adherido a la Franquicia Pemex de Estaciones de Servicio Cualli, el cual requiere declarar que en la estación se pueden recibir pagos de compra de gasolina o diesel a través de cuando menos dos medios de pago electrónico, uno de los cuales es bancario.

19: Para más detalles, ver Banco de México, Circulares 16/2009 y 1/2006 Bis 26.

20: Estimación a partir de los datos de la Tabla 7 de la resolución de la Comisión Federal de Competencia, Pleno, EXP. DC-08-2007, del 21 de enero de 2010.

21: Cifra de marzo de 2010, Dirección de Información Estadística de Mercados, COFETEL.

22: ABM (2010).



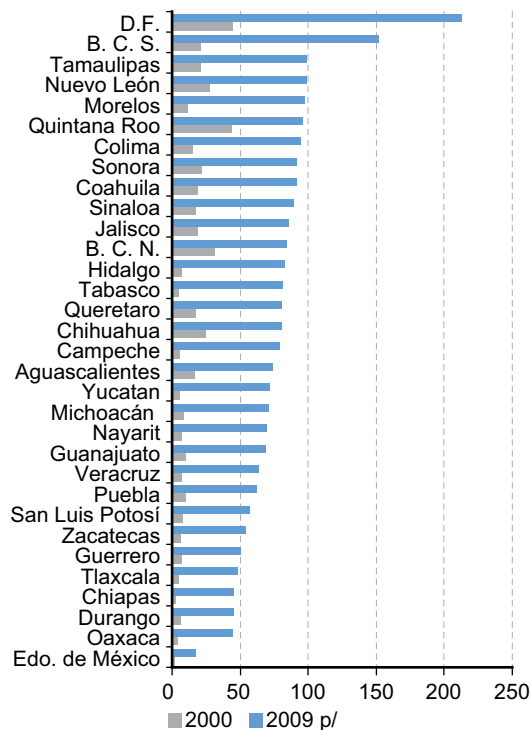
Por ello, la ampliación de operaciones a través de los establecimientos de los corresponsales vía telefonía móvil podría ser sustancial. Como se comenta de manera más detallada en el Recuadro número 4: "Dinero móvil" en Kenia, la experiencia del esquema de banca móvil que opera en ese país indica que el valor promedio mensual de las operaciones efectuadas en las tiendas afiliadas al esquema es más de dos veces el del promedio mensual de las transferencias persona a persona efectuadas a través de los teléfonos celulares.

### Banca Móvil: una cobertura más amplia de usuarios

Entre las Tecnologías de Información y Comunicación (TICs) sobresale la telefonía celular como una de las que se ha propagado de manera más rápida entre países en vías de desarrollo. En nuestro país también se ha observado un crecimiento importante en el número de usuarios de telefonía móvil. Mientras que en el año 2000 el número de usuarios de telefonía celular móvil por cada 100 habitantes era 14.2, en la actualidad es de 77.4 (Gráfica 31). Esto representa un aumento en la penetración de 445% en 10 años. Cabe señalar que este importante crecimiento en la penetración de la red de telefonía celular se compara de manera muy favorable con la que existe en otros países de África y Asia en los que operan esquemas de banca móvil (Gráfica 32) Además, de acuerdo con un estudio sobre acceso y utilización de telecomunicaciones en México, ya en 2006 la penetración de la telefonía móvil en los hogares mexicanos en promedio era mayor que la de otras TICs (telefonía fija, televisión de paga e Internet) en 23 entidades federativas, incluso en localidades con menos de 2,500 habitantes lo cual sugiere que en este momento esta tecnología ofrece un conjunto de usuarios mayor que las demás para proveer servicios bancarios (Gráfica 33).

Gráfica 31

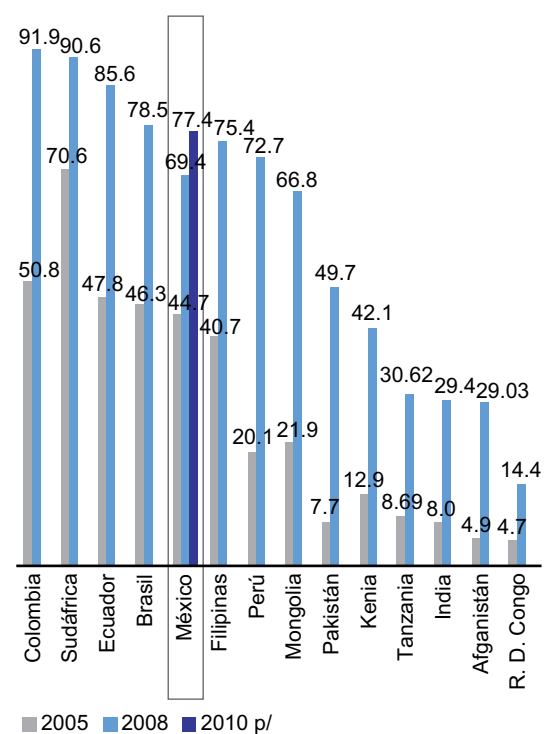
#### Número de suscripciones de teléfonos celulares móviles por cada 100 habitantes



Fuente: COFETEL

Gráfica 32

#### Número de suscripciones de teléfonos celulares móviles por cada 100 habitantes en países seleccionados

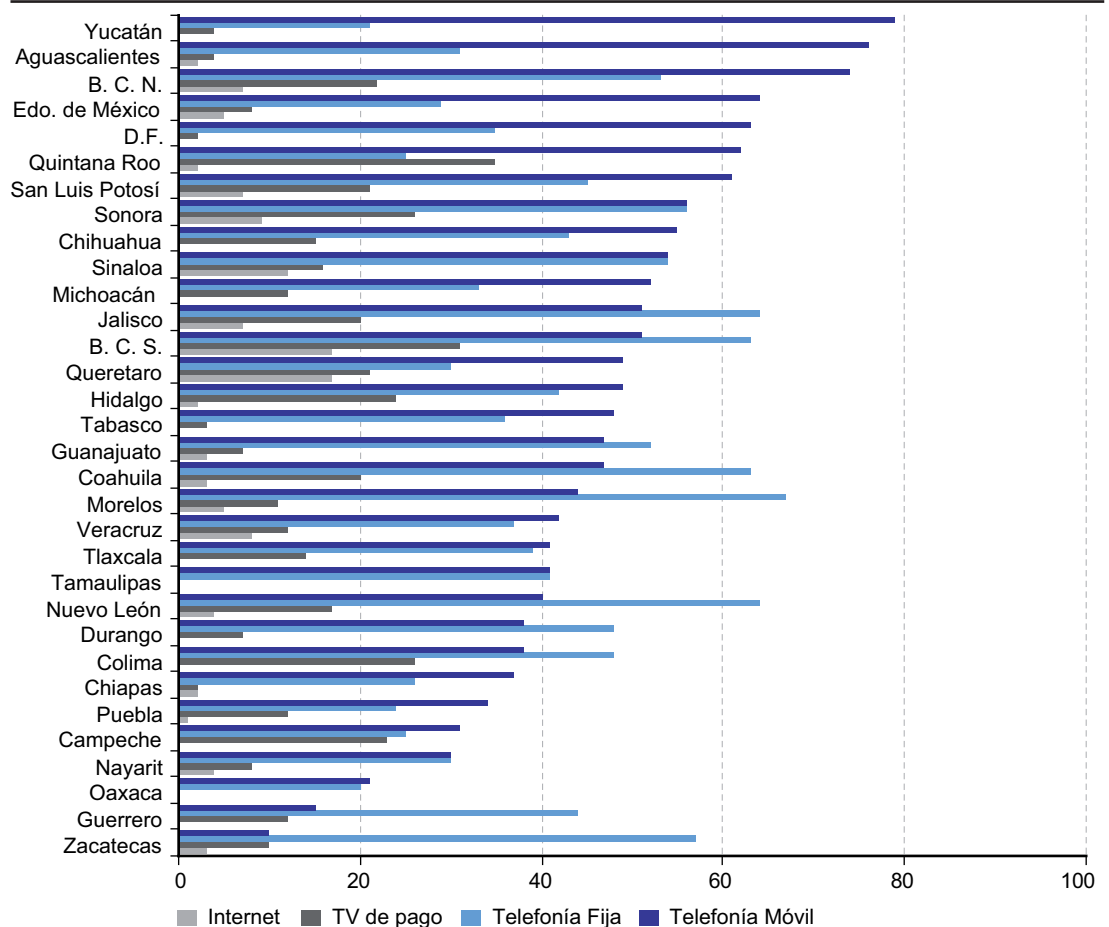


Nota: p/ Cifra de marzo de 2010.

Fuente: Para México, COFETEL. Para los demás países, International Telecommunications Union, World Telecommunications/ICT Indicators Database 2009

Gráfica 33

**Penetración de Telecomunicaciones en los Hogares en localidades con menos de 2,500 habitantes (Promedio del Estado, 2006)**



Fuente: "Estudio de acceso y utilización de servicios de telecomunicaciones en México", Pyramid Research, 2008. Utiliza datos de la Encuesta Nacional de Ingreso y Gastos de los Hogares

La experiencia de otros países en desarrollo sugiere que una elevada penetración de la telefonía celular a su vez favorece una rápida adopción de la banca móvil. Es por ello que ahora que las autoridades en México han definido las condiciones para que opere este esquema, muchos bancos se han apresurado a lanzar nuevos productos financieros que operen en estos dispositivos. Por buscar experiencias en otros países, el caso del servicio de banca móvil M-PESA, que lanzó la empresa Safaricom (la proveedora de servicios de telefonía móvil más grande de Kenia) en marzo de 2007, ilustra que este servicio puede propagarse de manera muy rápida.

El servicio de M-PESA ha aumentado de manera muy sustancial su escala, según diversas métricas. A tan sólo 3 años de su lanzamiento, M-PESA cuenta con más de 9 millones de clientes registrados, la mayoría de los cuales están activos. Mensualmente, se efectúan transferencias persona a persona (P2P) que ascienden a 320 millones de dólares, los cuales en base anualizada equivalen a aproximadamente el 10% del PIB de Kenia. Si bien ha aumentado el número de transacciones por cliente, éstas aún son bajas: dos transacciones P2P por mes. Además, mensualmente, se efectúan depósitos y retiros en efectivo en tiendas M-PESA por un monto cercano a los 650 millones de dólares; la transacción promedio es por

un monto de alrededor de 33 dólares, si bien más de la mitad de las transacciones son por un valor inferior a 10 dólares.<sup>23</sup>

Por otra parte, aunque la provisión de servicios bancarios a través de Internet móvil en países en desarrollo aún es naciente, la existencia en México de este numeroso conjunto de usuarios de teléfonos celulares, geográficamente disperso y relativamente joven, aunada a una tendencia decreciente en el precio de los teléfonos celulares con funciones básicas de acceso a Internet que se anticipa para la próxima década, sugieren que el uso de esta tecnología podría crecer de manera acelerada en los próximos años. Esto incrementa los incentivos a mejorar la experiencia de los usuarios de los servicios bancarios e Internet, a través del diseño de aplicaciones especiales para dispositivos móviles. La mejora en los servicios bancarios a través de este medio también puede contribuir a expandir su uso entre segmentos de población menos educados, por ejemplo, incorporando menús basados en íconos o soluciones de seguridad sencillas. Todo esto, a su vez, incrementará la presión para que las autoridades acondicionen el marco regulatorio en apoyo a la ampliación de servicios financieros a través de las nuevas plataformas tecnológicas.

### **Conclusiones: existen las condiciones para una rápida expansión de servicios financieros básicos a través de corresponsales y de banca móvil**

Gracias a las adecuaciones recientes al marco regulatorio, los modelos de corresponsales y banca móvil ofrecen alternativas tecnológicas para que aumente rápidamente el acceso a servicios bancarios en México. Esto se debe a que en nuestro país prevalecen condiciones geográficas y sociodemográficas que favorecen una propagación rápida de estos modelos, según la experiencia de algunas economías emergentes y de bajo ingreso. El modelo de corresponsales bancarios puede ofrecer una cobertura amplia a nivel municipal y también a través de la telefonía móvil se puede acceder un mayor número de usuarios. En este sentido, no son modelos independientes, o excluyentes, sino que pueden ser complementarios. Que esto ocurra en pocos años dependerá en buena medida de la rapidez con que las instituciones financieras y los comercios adopten estos modelos, lo cual a su vez conlleva un reto importante para que las autoridades hagan las adecuaciones que se vayan requiriendo para incrementar la confianza tanto de proveedores como de usuarios en estos nuevos servicios.

En este sentido, destaca que hasta ahora sólo los mayores bancos del sistema han presentado planes estratégicos para establecer corresponsalías y que en la mayoría de las corresponsalías tradicionales autorizadas por la CNBV el tipo de operación más comúnmente autorizado es el pago de créditos; en el caso de cuatro bancos es el único tipo de operación permitida en este momento (Cuadro 7). La experiencia de otros países como Brasil, en los que aún al cabo de varios años de operación de establecimientos comerciales como corresponsales el pago de créditos y servicios constituye la mayor parte de las operaciones efectuadas, sugiere que existe un reto importante para impulsar otras operaciones relacionadas con ahorro y crédito que favorezcan un mayor uso de servicios bancarios<sup>24</sup>. Tanto las autoridades como las instituciones financieras también tendrán que contemplar otras características de la población, adicionales a su localización geográfica, como su pertenencia al mercado de trabajo formal o bien informal, que implica parámetros de riesgos distintos, como por ejemplo en la variabilidad de sus ingresos y capacidad de pago, condiciones igualmente importantes para lograr un aumento pleno de la bancarización y de la penetración bancaria.

También destacan dos elementos importantes para incrementar el acceso a servicios bancarios en localidades marginadas a través de establecimientos comerciales. El primero de ellos es un acondicionamiento muy ágil de ciertas redes para provisión de servicios públicos, como ya se ha hecho con éxito en el caso de Telecom y se está haciendo con DICONSA.

23: Cifras reportadas por Mas y Radcliffe (2010). Ver referencia en el Recuadro número 4.

24: Por ejemplo, actualmente están en discusión las reglas para efectuar operaciones con dólares a través de corresponsalías, las cuales buscan fortalecer la prevención del lavado del dinero sin encarecer los servicios de cambio de moneda para los turistas que visitan el país.

El segundo es analizar mecanismos para disminuir ciertas cargas regulatorias a nivel federal, estatal y municipal para que los comercios con un solo establecimiento puedan cumplir con los criterios regulatorios de elegibilidad. En particular, cabe señalar que en México el requisito de acreditar tener un giro de negocio propio acarrea costos notariales para las empresas. Finalmente, resulta importante determinar qué criterios podrán utilizar los bancos para abrir cuentas a nuevos clientes a través de las nuevas plataformas; para ello, es necesario determinar un justo balance entre, por un lado, la seguridad de las cuentas y las operaciones y, por otro lado, los costos operativos y de logística para los bancos y los comercios.

### Agradecimientos

Para la elaboración de esta sección, agradecemos valiosas aclaraciones, comentarios y sugerencias proporcionadas por Jorge Monge y Rubén Márquez (BBVA Bancomer), y Alejandro Vázquez, Raúl Hernández Cos y Carlos López Moctezuma (CNBV).

### Referencias

Armendáriz de Aghion, B. y J. Murdoch (2005), *The Economics of Microfinance*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, London England, 2005.

Asociación de Bancos de México (2010), Palabras del Ing. Ignacio Deschamps González como Presidente de la Asociación de Bancos de México (ABM), en el marco de la 73ª Convención Bancaria, Discurso Inaugural, 22 de abril de 2010.

Asociación de Bancos de México (2010a), Palabras del Ing. Ignacio Deschamps González como Presidente de la Asociación de Bancos de México (ABM), en el Seminario del IPAB: "La Función de la Banca para la Estabilidad y el Crecimiento Económico", 10 de junio de 2010.

BBVA Bancomer, Situación Migración México, Mayo 2010.

BBVA Bancomer, Situación Banca México, Febrero 2010.

Banco de México, Circular 16/2009.

Banco de México, Circular 1/2006 Bis 26.

Banco de México, "Cuentas de Expediente Simplificado (Cuentas Móviles)", Comunicado de Prensa, 13 de julio de 2009.

CNBV, Circular Única de Bancos.

CNBV, Comunicado de prensa, 22 de junio de 2010.

CNBV (2010), "Hacia una Banca Comercial que Fomente el Desarrollo Económico", Discurso y presentación del Dr. Guillermo Babatz Torres en el marco de la 73ª Convención Bancaria, 23 de abril de 2010.

CNBV (2010a), "Panorama y Oportunidades del Sistema Bancario Mexicano", Presentación del Dr. Guillermo Babatz Torres, 10 de junio de 2010.

Comisión Federal de Competencia, Pleno, Expediente DC-08-2007, 21 de enero de 2010.

PEMEX, Programa de Modernización de la Franquicia Pemex, disponible en <http://www.pemex.com/index.cfm?action=content&sectionID=148> (fecha de la consulta en internet: 23 de junio de 2010).

Pickens, M., Porteous, D. y S. Rotman (2009), "Scenarios for Branchless Banking in 2020", CGAP, Focus Note, No. 57, octubre de 2009.

Seira, E., Parker, S., Silva, P., Marcué E. y C. Cárdenas (2009), "Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros, Sociedad Nacional de Crédito, Institución de Banca de Desarrollo (BANSEFI)", Estudio para el H. Congreso de la Unión en Cumplimiento del Artículo 55 Bis 2 de la Ley de Instituciones de Crédito, Centro de Investigación y Docencia Económica, 2009.

United Nations Organization, *World Population to 2300*, 2004.

## Recuadro 4: “Dinero móvil” en Kenia

Uno de los esquemas de provisión de servicios bancarios a través de teléfonos celulares que ha recibido mayor atención de los analistas es el esquema M-PESA que opera en Kenia (“M” de móvil y “PESA” de la palabra dinero en lengua swahili). Éste es un país que tiene una población cercana a 40 millones de habitantes -78% de los cuales habita en zonas rurales- y con un ingreso per cápita de 1,600 dólares anuales. En 2009, sólo el 19% de los adultos tenían acceso a una cuenta bancaria tradicional<sup>25</sup>. En este contexto, el análisis de la expansión de M-PESA, que actualmente cuenta con más de 9 millones de clientes registrados, resulta oportuno porque permite comprender mejor algunos de los factores que influyen en la propagación de servicios bancarios a través de nuevas plataformas tecnológicas.

### La telefonía móvil como un medio de transferencia de dinero

La empresa de telecomunicaciones Safaricom (subsidiaria de Vodafone) lanzó el esquema de M-PESA en marzo de 2007. M-PESA es un sistema para pagos electrónicos y almacenamiento de valor accesible a través de teléfonos celulares. Para acceder a este servicio, los clientes deben registrarse en una tienda autorizada M-PESA para obtener una cuenta individual de dinero electrónico que se vincula a su teléfono celular y es accesible a través de una aplicación residente en la tarjeta SIM<sup>26</sup> del dispositivo telefónico. Los clientes pueden depositar y retirar efectivo en y desde sus cuentas intercambiando valor en la red M-PESA por efectivo, a través de las tiendas autorizadas. Una vez que los clientes tienen dinero en sus cuentas M-PESA, pueden utilizar sus teléfonos para transferir fondos a otros usuarios de M-PESA o inclusive a no usuarios, pagar cuentas y comprar tiempo aire, hasta por un monto equivalente a 500 chelines kenianos (Ksc, aproximadamente 975 dólares)<sup>27</sup>. Todas las transacciones son autorizadas y registradas en tiempo real mediante mensajes SMS<sup>28</sup>.

A diferencia del caso de México, en el que se prevé que

las operaciones se lleven a cabo en cuentas bancarias, las cuentas individuales de los clientes M-PESA se mantienen en un servidor que es propiedad de la empresa Vodafone, que también lo administra; pero Safaricom deposita el saldo total de los balances de sus clientes en un sistema de cuentas agrupadas en dos bancos regulados. Esto quiere decir que los depósitos en Safaricom no están cubiertos por esquemas de protección bancarios. En cambio, Safaricom emite y administra las cuentas M-PESA, pero el valor de ellas está respaldado en su totalidad por depósitos líquidos de esa empresa en la banca comercial. Cabe señalar que los clientes no reciben intereses por sus saldos en las cuentas M-PESA, sino que los intereses no pagados por Safaricom a sus clientes se depositan en un fideicomiso sin fines de lucro que también controla esa empresa.

Safaricom paga a las tiendas M-PESA una tarifa por cada una de estas operaciones realizadas en beneficio de los clientes. Para los clientes, el registro como usuarios del sistema y los depósitos son gratuitos, mientras que las transferencias persona a persona (P2P) y el pago de servicios conllevan una tarifa fija por operación de 40 centavos de dólar, los retiros 33 centavos (en el caso de montos inferiores a 33 dólares) y las consultas de saldos 1.3 centavos de dólar.<sup>29</sup> Según el reciente análisis comparativo de McKay y Pickens (2010) sobre los precios de diversos servicios provistos a través de esquemas de banca sin sucursal, el precio de la canasta de transacciones que de manera típica efectúa un cliente de M-PESA es más barata que si se efectúa a través de la red bancaria (Gráfica 34) y además se compara favorablemente con el precio que ese paquete tendría en otros países (Gráfica 35).

25: Datos del reporte Financial Access 2009 Measuring Access to Financial Services Around the World, CGAP, 2009.

26: La tarjeta SIM (del inglés “Subscriber Identification Module”) es una tarjeta inteligente que se encuentra adentro de los teléfonos celulares que se basan en la familia de protocolos GSM (del inglés “Global System for Mobile Communications”), que es el estándar más popular en la actualidad para proveer servicios de telefonía móvil. Dicha tarjeta contiene códigos de encriptación, asegura el PIN (del inglés “Personal Identification Number”) del usuario, y administra el menú de operaciones del teléfono.

27: Se asume un tipo de cambio de 1.75 chelines kenianos (Ksc) por cada dólar estadounidense.

28: Es el sistema de mensajes cortos (“Short Messaging Service”) disponible en teléfonos que se basan en la familia de protocolos GSM para proveer servicios de telefonía móvil.

29: Ver Mas y Radcliffe (2010) para más detalles.

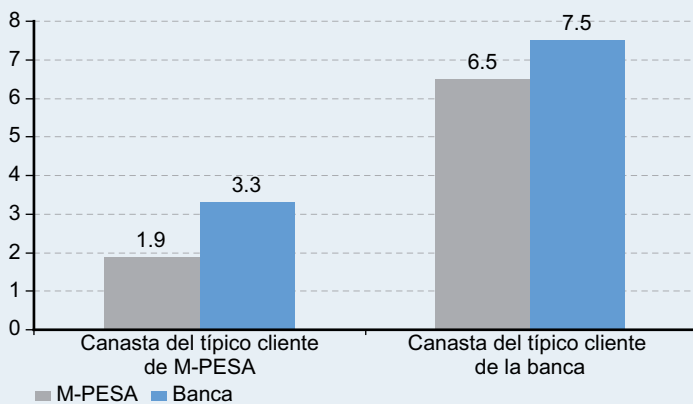
Los analistas han identificado otros factores geográficos, sociodemográficos e institucionales que han facilitado la difusión de M-PESA. En primer lugar, la cobertura de la infraestructura bancaria tradicional era limitada y deficiente en el servicio. Mas y Radcliffe reportan que aún en la actualidad en ese país solamente existen 840 sucursales bancarias, en comparación con 16,900 tiendas M-PESA y 100,000 puntos de venta de tiempo aire. Tampoco hay un uso extensivo de tarjetas bancarias en terminales punto de venta, pues en 2008 el número de tarjetas de crédito, débito y prepagadas ascendía a tan sólo 1.6 millones y el valor promedio de las operaciones mensuales se estimaba en menos de 70 millones de dólares.<sup>30</sup>

Como se comentó, Kenia es un país en el que la mayor parte de la población aún habita en zonas rurales. También hay importantes flujos de migración entre las zonas rurales y las grandes ciudades por grupos de población con diferentes características. M-PESA fue adoptado primero

por trabajadores (hombres jóvenes) en las ciudades como un medio más fácil, seguro y barato para enviar dinero a sus familias (mujeres y/o adultos retirados) que viven en el campo, a quienes convencieron de adoptar ese servicio, dado que las transferencias P2P son más baratas cuando ambos clientes están registrados con M-PESA.<sup>31</sup> Otro aspecto interesante sobre el usuario promedio de M-PESA es que, comparado con el no usuario, éste percibe mayores ingresos, es más educado y letrado, es más probable que tenga una cuenta bancaria y es tecnológicamente más sofisticado (“tech savvy”), de manera que percibe más claramente las ventajas de usar M-PESA para transferir dinero respecto a otras alternativas como los viajes personales o de amigos, los servicios de comunicación y transporte público, o incluso los servicios de banca móvil, que estaban enfocados principalmente al segmento de usuarios corporativos.<sup>32</sup>

Gráfica 34

**Precio de los servicios bancarios en Kenia, M-PESA vs. Banca (dólares estadounidenses de 2005 ajustados por paridad de poder de compra)**

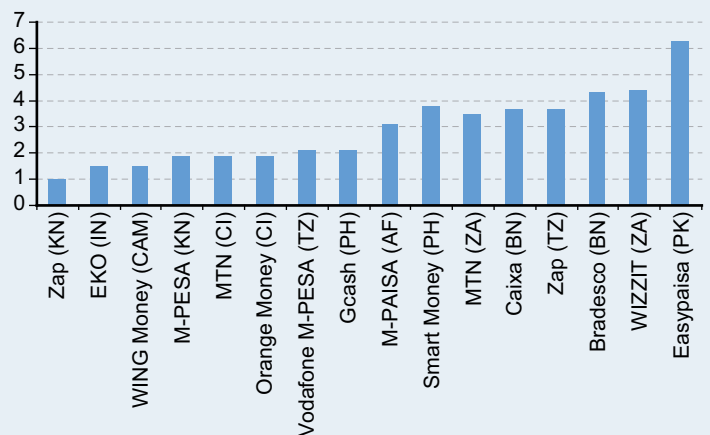


Notas:

Se consideran precios estandarizados correspondientes a un mes de servicios. La canasta del típico cliente de M-PESA incluye 1.2 depósitos, 0.6 transferencias de fondos, 0.8 retiros, 0.6 compras de tiempo aire y 1 consulta de saldos. La canasta típico de un cliente de la banca en Kenia incluye 1.2 depósitos, 1 transferencia de fondos, 3.1 retiros, 0.4 pagos de servicios (cheques) y 1 consulta de saldos. Fuente: McKay y Pickens (2010)

Gráfica 35

**Precio de los servicios bancarios incluidos en la canasta del típico cliente de M-PESA en Kenia a través de esquemas de banca sin sucursal seleccionados (dólares estadounidenses de 2005 ajustados por paridad de poder de compra)**



Notas:

Se consideran precios de un mes de servicios. La canasta del típico cliente de M-PESA incluye 1.2 depósitos, 0.6 transferencias P2P, 0.8 retiros, 0.6 compras de tiempo aire y 1 consulta de saldos. Claves de países: AF=Afganistán, BN=Brasil, CAM=Camboya, CI=Costa de Marfil, IN=India, KN=Kenia, TZ=Tanzania y ZA=Sudáfrica. Fuente: McKay y Pickens (2010)

30: Datos del Banco Central de Kenia citados en Juma (2010).

31: Las características de los usuarios de M-PESA se detallan en “Poor People Using Mobile Financial Services: Observations on Customer Usage and Impact from M-PESA”, CGAP Brief, August 2009.

32: The Standard for Fairness and Justice (2010).



### Evolución hacia la provisión de servicios bancarios

Aunque hasta ahora la mayor parte de las operaciones que se realizan a través de M-PESA son transferencias P2P y algunos comercios habían comenzado a utilizar este servicio para recibir pagos, se espera que en los próximos meses el sistema de M-PESA de un gran salto evolutivo hacia la provisión de más servicios bancarios, gracias a que en enero de 2010 el Banco Central de Kenia aprobó cambios a las leyes bancarias para permitir que los bancos provean servicios a través de tiendas corresponsales<sup>33</sup>. Esta reforma es muy relevante porque abre la posibilidad de formar alianzas entre los bancos y las cadenas comerciales para proveer servicios bancarios, como se ha hecho en México a partir de las modificaciones para fortalecer la figura de la corresponsalía.

El pasado mes de mayo, Safaricom y el banco Equity Bank lanzaron conjuntamente un nuevo producto bancario denominado M-Kesho (“Kesho” significa futuro en lengua swahili). A través de este producto los cuentahabientes podrán obtener préstamos con base en sus patrones de pago de servicios y en sus depósitos, y también obtendrán un interés por los saldos de sus cuentas. Como las cuentas M-PESA, no hay comisiones de apertura, cobros mensuales o por no mantener un saldo mínimo en las cuentas M-Kesho; pero, en contraste con esas cuentas, las nuevas cuentas no limitan los saldos que se pueden mantener en la cuenta y están vinculadas a líneas de crédito de emergencia y a seguros. Las cuentas de M-Kesho también son atractivas para los cuentahabientes de Equity Bank, que sólo podían efectuar transacciones en las 140 sucursales de esa institución, mientras que los cuentahabientes de M-Kesho podrán realizar transacciones en más de 17,000 establecimientos minoristas que aceptan M-PESA. Cabe agregar que el sistema M-Kesho está integrado a la interfase de usuario de M-PESA de los teléfonos celulares y es accesible a través del servicio de banca móvil de Equity Bank. Los clientes pueden depositar o retirar dinero desde su cuenta M-Kesho mediante transferencias de valor desde o hacia sus cuentas M-PESA, que pueden convertir en efectivo en las tiendas M-PESA. Los depósitos a las cuentas M-Kesho no incurren comisiones, pero los retiros incurren en una comisión de 40 centavos de dólar para Equity Bank en adición a la comisión tradicional para Safaricom.

Varios analistas anticipan que la nueva regulación favorecerá la competencia y que muy pronto otras empresas proveedoras de servicios de telefonía móvil como Zain, Orange/Telkom y Econet ofrecerán productos semejantes a través de la tecnología de banca electrónica inalámbrica, ahora que los bancos comiencen a incursionar en un mercado que habían ignorado hasta ahora.<sup>34</sup> Algunos de ellos incluso sugieren que las empresas de microcrédito podrían perder mercado conforme sus clientes comiencen a usar productos como M-Kesho. Esto se debe no sólo al fácil acceso a través de los teléfonos celulares móviles, sino a la posibilidad de solicitar préstamos pequeños (de hasta 7,750 dólares aproximadamente) a través de dichos dispositivos, recibir la notificación en cuestión de minutos (una vez verificada su historia de pagos en M-PESA y M-Kesho), y, en caso de obtener el préstamo, los fondos se reciben en los teléfonos y el efectivo puede retirarse en las tiendas M-PESA. Este esquema también representa un cambio mayúsculo con respecto a la práctica de las instituciones de microcrédito que operan en ese país, que sólo dan microcréditos a grupos organizados de al menos cuatro prestatarios para minimizar el riesgo de impago.<sup>35</sup>

Asimismo, las reformas legales y regulatorias para permitir este tipo de alianzas que ha implantado el Banco Central de Kenia también mejoraron la seguridad de los depósitos de los usuarios, ya que las cuentas del estilo de las de M-Kesho, en contraste con las de M-Pesa, ahora se almacenarán en servidores de propiedad y administrados por los bancos, que son supervisados por el banco central.

### Conclusión

En suma, la rápida adopción de la banca móvil en Kenia se explica por un conjunto favorable de circunstancias, ante una población dispersa en el país, con una muy baja penetración de los servicios bancarios tradicionales en presencia de empresas de telefonía móvil sofisticadas y con una visión de negocios. Si bien las autoridades permitieron que M-PESA se desarrollara como un medio de pago alternativo, recientemente han venido realizando adecuaciones al marco regulatorio para que este sistema se convierta en un producto bancario más normado, que permita mantener su adecuado desarrollo, con sus consiguientes beneficios para la población.

33: Esta medida forma parte de un programa para la profundización del sistema financiero en zonas marginadas de Kenia encabezado por esa institución y apoyado por el Banco Mundial, el Departamento para el Desarrollo Internacional del Reino Unido y la Agencia para el Desarrollo Internacional de Suecia.

34: Para más detalles, ver Rojas-Suárez (2010). De hecho, parece que Safaricom ya ha lanzado con otros bancos como Kenya Commercial, Family y Standard Chartered Bank otras variedades de su aplicación para servicios de banca móvil (Juma, 2010).

35: Mbogo (2010).

## Referencias

CGAP, Financial Access 2009 Measuring Access to Financial Services Around the World, 2009

CGAP, "Poor People Using Mobile Financial Services: Observations on Customer

Usage and Impact from M-PESA", Brief, August 2009

Juma, V. (2010), "M-Kesho heralds a new dawn for e-commerce", Business Daily Africa, Published on May 20, 2010 (disponible en <http://www.businessdailyafrica.com/M%20Kesho%20heralds%20a%20new%20dawn%20for%20e%20commerce/-/539444/921638/-/f6iohaz/-/>)

Mas, I. y D. Radcliffe (2010), "Mobile payments go viral: M-PESA in Kenya", Bill & Melinda Gates Foundation's Financial Services for the Poor, March 2010

Mas, I. (2010), "M-Kesho in Kenya", Published on May 27, 2010 (disponible en <http://mmublog.org/africa-east/m-kesho-in-kenya/>)

McKay, C. y M. Pickens (2010), "Branchless banking pricing analysis", Presentation, CGAP, May 2010

Mbogo, S. (2010), "Micro financiers feel the heat from M-Kesho", Micrifinance Africa, Published on June 1, 2010 (disponible en <http://microfinanceafrica.net/tag/m-kesho/>)

Rojas-Suárez, L. (2010), "Inclusión Financiera en América Latina: Obstáculos y Recomendaciones", Presentación, Center for Global Development, Junio de 2010

The Standard for Fairness and Justice (2010), "M-Kesho Equity deal a wake-up call", published on May 19, 2010 (disponible en: <http://www.standardmedia.co.ke/InsidePage.php?id=2000009751&cid=16&story=M-Kesho,%20Equity%20deal%20a%20wake-up%20call>)

## 4. Apéndice estadístico

Cuadro 10

### Ahorro financiero (Saldos en miles de millones de pesos de mayo de 2010)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	I-2010
M4a	3,905	4,359	4,552	4,975	5,300	5,890	6,400	6,859	7,519	7,690	7,661
- Billetes y monedas en poder del público	274	287	317	346	376	406	452	481	519	545	512
= Ahorro Financiero*	3,630	4,072	4,234	4,629	4,924	5,484	5,947	6,378	6,999	7,146	7,149
<b>I. Instituciones de Depósito</b>	1,886	1,955	1,872	1,981	2,088	2,237	2,241	2,442	2,736	2,747	2,575
Banca comercial residente (vista + plazo)	1,540	1,574	1,487	1,599	1,700	1,780	1,837	2,032	2,297	2,287	2,143
Vista	593	720	757	826	857	963	1,049	1,151	1,190	1,245	1,162
Plazo	947	853	730	773	843	817	788	881	1,108	1,042	980
Agencias en el extranjero de bancos comerciales	85	71	60	43	49	51	60	81	88	75	69
Sociedades de Ahorro y Préstamo (SAPs)	7	7	8	10	12	14	17	18	19	41	43
Banca de Desarrollo	254	303	317	330	328	393	328	311	331	344	320
<b>II. Valores Emitidos por el Sector Público</b>	1,282	1,602	1,787	1,977	2,102	2,458	2,834	3,011	3,094	3,238	3,409
<b>III. Valores Emitidos por Empresas Privadas</b>	128	133	180	230	255	258	288	333	323	301	309
<b>IV. SAR fuera de Siefores</b>	333	381	393	439	477	528	580	588	843	853	849
<b>Ahorro Financiero = I + II + III + IV</b>	3,629	4,070	4,233	4,627	4,922	5,481	5,944	6,374	6,996	7,139	7,142
<b>Instrumentos incluidos en el Ahorro Financiero</b>											
SAR TOTAL = Siefores + SAR fuera de Siefores	578	737	835	964	1,073	1,234	1,413	1,511	1,822	1,989	2,038
Siefores	246	358	443	527	598	709	835	927	982	1,143	1,195
SAR fuera de Siefores	333	381	393	439	477	528	580	588	843	853	849
Ahorro Financiero sin SAR Total	3,051	3,333	3,398	3,663	3,849	4,247	4,531	4,863	5,174	5,150	5,105
Sociedades de Inversión de Deuda	232	372	395	406	409	523	681	784	708	810	858
<b>Variación Porcentual Real Anual, %</b>											
M4a	3.5	11.6	4.4	9.3	6.5	11.1	8.6	7.2	9.6	2.3	2.3
- Billetes y monedas	1.7	4.7	10.4	9.2	8.6	8.0	11.4	6.4	7.9	4.9	4.4
= Ahorro Financiero*	3.7	12.2	4.0	9.3	6.4	11.4	8.4	7.2	9.7	2.1	2.2
<b>I. Instituciones de Depósito</b>	-13.0	3.7	-4.2	5.9	5.4	7.1	0.2	9.0	12.0	0.4	-2.0
Banca comercial residente (vista + plazo)	-13.9	2.2	-5.5	7.5	6.3	4.7	3.2	10.6	13.1	-0.5	-2.7
Vista	8.5	21.6	5.0	9.1	3.8	12.4	8.9	9.7	3.4	4.7	2.8
Plazo	-23.8	-9.9	-14.4	5.9	9.0	-3.1	-3.5	11.9	25.7	-6.0	-8.4
Agencias en el extranjero de bancos comerciales	-29.7	-16.9	-15.2	-28.4	13.4	4.4	18.3	34.7	9.0	-15.1	-19.7
Sociedades de Ahorro y Préstamo (SAPs)	-21.5	11.6	11.7	23.7	20.3	17.3	16.4	8.8	4.8	119.3	128.8
Banca de Desarrollo	2.2	19.2	4.5	4.1	-0.7	19.8	-16.4	-5.1	6.4	4.1	-0.6
<b>II. Valores Emitidos por el Sector Público</b>	34.1	24.9	11.6	10.6	6.3	16.9	15.3	6.3	2.7	4.7	6.3
<b>III. Valores Emitidos por Empresas Privadas</b>	42.0	3.6	35.6	27.9	10.7	1.2	11.7	15.4	-2.9	-7.0	-0.9
<b>IV. SAR fuera de Siefores</b>	16.3	14.5	3.3	11.5	8.8	10.6	9.9	1.3	43.4	1.1	0.1
<b>Ahorro Financiero = I + II + III + IV</b>	3.7	12.1	4.0	9.3	6.4	11.4	8.4	7.2	9.8	2.0	2.1
<b>Instrumentos incluidos en el Ahorro Financiero</b>											
SAR TOTAL = Siefores + SAR fuera de Siefores	24.8	27.6	13.2	15.5	11.3	15.0	14.4	7.0	20.6	9.1	10.0
Siefores	38.3	45.3	23.6	19.1	13.4	18.6	17.9	11.0	6.0	16.3	18.5
SAR fuera de Siefores	16.3	14.5	3.3	11.5	8.8	10.6	9.9	1.3	43.4	1.1	0.1
Ahorro Financiero sin SAR Total	0.5	9.2	2.0	7.8	5.1	10.3	6.7	7.3	6.4	-0.5	-0.7
Sociedades de Inversión de Deuda	-12.4	60.2	6.2	2.8	0.9	27.8	30.1	15.2	-9.7		14.6
<b>Proporción del PIB</b>											
Ahorro Financiero	43.8	48.5	49.5	46.7	46.0	49.1	49.3	50.9	54.9	59.6	59.6
Instituciones de Depósito	22.8	23.3	21.9	20.0	19.5	20.0	18.6	19.5	21.5	22.9	21.5
Banca Comercial Residente	18.6	18.8	17.4	16.1	15.9	15.9	15.2	16.2	18.0	19.1	17.9
Banca de Desarrollo	3.1	3.6	3.7	3.3	3.1	3.5	2.7	2.5	2.6	2.9	2.7
Resto (Agencias + SAPs)	1.1	0.9	0.8	0.5	0.6	0.6	0.6	0.8	0.8	1.0	0.9
Valores Emitidos por el Sector Público	15.5	19.1	20.9	19.9	19.6	22.0	23.5	24.0	24.3	27.0	28.4
Valores Emitidos por Empresas	1.5	1.6	2.1	2.3	2.4	2.3	2.4	2.7	2.5	2.5	2.6
SAR fuera de Siefores	4.0	4.5	4.6	4.4	4.5	4.7	4.8	4.7	6.6	7.1	7.1
SAR Total	7.0	8.8	9.8	9.7	10.0	11.1	11.7	12.1	14.0	16.6	17.1
Siefores	3.0	4.3	5.2	5.3	5.6	6.3	6.9	7.4	7.7	9.5	9.5

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

Cuadro 11

**Crédito y Financiamiento al Sector Privado (SalDOS en mmp de mayo de 2010)**

	IV 00	IV 01	IV 02	IV 03	IV 04	IV 05	IV 06	IV 07	IV 08	IV 09	I 10
Total: Todas Categorías	3,172	2,961	3,086	3,211	3,430	3,633	3,778	4,391	4,968	4,723	4,721
Bancario	1,153	1,003	970	934	968	1,098	1,377	1,689	1,673	1,613	1,577
No Bancario	2,019	1,958	2,117	2,277	2,462	2,535	2,401	2,702	3,295	3,110	3,145
Consumo Total	119	150	199	235	322	447	566	645	610	535	510
Bancario	73	94	120	161	228	332	455	551	377	296	283
No Bancario	45	56	79	73	95	114	111	94	233	239	227
Vivienda Total	683	695	736	774	832	880	967	1,154	1,167	1,186	1,213
Bancario	304	248	218	183	176	220	283	324	343	361	362
No Bancario	378	448	518	591	656	660	684	829	825	826	852
Empresas Total	2,371	2,116	2,152	2,202	2,276	2,307	2,245	2,592	3,191	3,002	2,998
Bancario	775	662	631	590	565	546	640	814	953	956	932
No Bancario	1,596	1,455	1,520	1,612	1,711	1,760	1,606	1,778	2,238	2,046	2,066

**Variación Porcentual Real Anual, %**

Total: Todas Categorías	6.1	-6.6	4.2	4.0	6.8	5.9	4.0	16.2	13.1	-4.9	-5.1
Bancario	-15.4	-13.0	-3.4	-3.7	3.7	13.4	25.4	22.6	-1.0	-3.6	-5.3
No Bancario	24.2	-3.0	8.1	7.5	8.1	3.0	-5.3	12.5	22.0	-5.6	-5.0
Consumo Total	15.8	26.2	33.1	17.9	37.2	38.7	26.6	14.1	-5.4	-12.4	-10.3
Bancario	16.1	27.6	28.0	34.4	41.0	46.1	36.9	21.1	-31.5	-21.5	-19.5
No Bancario	15.2	23.7	41.8	-7.2	28.9	21.0	-3.2	-14.7	146.7	2.4	4.5
Vivienda Total	-4.9	1.9	5.8	5.2	7.4	5.8	9.9	19.3	1.2	1.6	-0.5
Bancario	-24.6	-18.7	-11.9	-16.2	-4.0	25.1	28.9	14.6	5.7	5.2	3.3
No Bancario	20.4	18.4	15.6	14.2	11.0	0.6	3.6	21.3	-0.6	0.1	-2.1
Empresas Total	9.3	-10.7	1.7	2.3	3.4	1.4	-2.7	15.4	23.1	-5.9	-5.9
Bancario	-13.5	-14.6	-4.6	-6.6	-4.2	-3.3	17.0	27.3	17.0	0.3	-3.3
No Bancario	25.4	-8.9	4.5	6.0	6.1	2.9	-8.8	10.7	25.9	-8.6	-7.1

**Proporción del PIB, %**

Total de Todas Categorías	38.3	35.3	36.1	32.4	32.0	32.5	31.3	35.0	39.0	39.4	39.4
Bancario	13.9	12.0	11.3	9.4	9.0	9.8	11.4	13.5	13.1	13.4	13.2
No Bancario	24.4	23.3	24.7	22.9	23.0	22.7	19.9	21.5	25.9	25.9	26.2
Consumo Total	1.4	1.8	2.3	2.4	3.0	4.0	4.7	5.1	4.8	4.5	4.3
Bancario	0.9	1.1	1.4	1.6	2.1	3.0	3.8	4.4	3.0	2.5	2.4
No Bancario	0.5	0.7	0.9	0.7	0.9	1.0	0.9	0.8	1.8	2.0	1.9
Vivienda Total	8.2	8.3	8.6	7.8	7.8	7.9	8.0	9.2	9.2	9.9	10.1
Bancario	3.7	3.0	2.5	1.8	1.6	2.0	2.3	2.6	2.7	3.0	3.0
No Bancario	4.6	5.3	6.0	6.0	6.1	5.9	5.7	6.6	6.5	6.9	7.1
Empresas Total	28.6	25.2	25.1	22.2	21.3	20.6	18.6	20.7	25.0	25.0	25.0
Bancario	9.4	7.9	7.4	5.9	5.3	4.9	5.3	6.5	7.5	8.0	7.8
No Bancario	19.3	17.3	17.8	16.2	16.0	15.7	13.3	14.2	17.6	17.1	17.2

**Infraestructura y Número de Tarjetas Bancarias (Unidades)**

Cajeros	nd	nd	17,011	17,758	20,416	22,900	25,687	29,333	31,932	33,905	34,452
TPVs	nd	nd	129,971	146,029	160,289	201,852	305,144	418,128	446,025	446,792	453,917
Sucursales	nd	nd	7,849	7,768	7,788	7,972	8,404	9,230	10,722	10,731	10,895

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

Crédito	nd	nd	7.8	9.4	11.6	14.7	21.2	24.8	25.2	22.1	21.9
Débito	nd	nd	32.4	32.2	31.8	36.1	51.7	51.9	56.9	60.8	64.3

Fuente: Banco de México e INEGI

## 5. Reformas al Marco Legal Aplicable a la Banca Múltiple

Cuadro 12

### Reformas al Marco Legal Aplicable a la Banca Múltiple 2010

Tema	Alcance de la reforma	DOF
Reforma Bancaria 2010	<p><b>I. Ley para la Transparencia y Ordenamiento de los Servicios Financieros</b></p> <p>Se modificó la definición de cámara de compensación a fin de incluir en el concepto a las instrucciones de pago u otras obligaciones financieras relacionadas con cualquier medio de disposición.</p> <p>Se modificó la definición de medio de disposición para incluir a las tarjetas prepagadas no bancarias para la adquisición de bienes.</p> <p>Se incluyó el concepto de Ganancia Anual Total (GAT). Deberá expresarse en términos porcentuales anuales e incorporar los intereses nominales capitalizables de operaciones pasivas a plazo, retirables en días preestablecidos y de ahorro, menos todos los costos relacionados con la operación, incluidos los de apertura.</p> <p>BANXICO podrá solicitar la opinión de la CNBV, CONDUSEF o de la CFC para regular las comisiones y tasas de interés, así como cualquier otro concepto de cobro de las operaciones celebradas por las entidades financieras con clientes.</p> <p>Faculta a la CFC para imponer sanciones cuando detecte prácticas que vulneren el proceso de competencia y libre concurrencia en materia de tasas de interés.</p> <p>BANXICO deberá propiciar y vigilar que las entidades otorguen préstamos o créditos en condiciones accesibles y razonables, considerando las condiciones de financiamiento del mercado nacional, costo de captación y para el otorgamiento y administración de créditos, probabilidades de incumplimiento y pérdidas previsibles, adecuada capitalización de las instituciones, entre otros aspectos.</p> <p>Banco de México podrá tomar medidas correctivas, estableciendo incluso límites a las tasas de interés aplicables a operaciones específicas. También podrá diferenciar su aplicación por tipos de crédito, segmentos de mercado o cualquier otro criterio que resulte pertinente, así como propiciar que los sectores de la población de bajos ingresos no queden excluidos del crédito.</p> <p>Establecer la obligación de BANXICO de incorporar normas que limiten o prohíban aquellas comisiones que distorsionen las sanas prácticas bancarias o resten transparencia y claridad al cobro de las mismas.</p> <p>Dicha regulación tomará en cuenta que las entidades: (i) podrán cobrar comisiones que se vinculen con un servicio efectivamente prestado al cliente o por una operación realizada por él; (ii) no podrán cobrar más de una comisión por un mismo acto, evento o hecho, salvo que o BANXICO lo permita por intervenir más de una entidad y; (iii) no podrán cobrar comisiones que inhiban la movilidad o migración de los clientes de una institución a otra.</p> <p>Se prohíbe a las entidades cobrar comisiones por: (i) recepción de pagos de clientes o usuarios de créditos otorgados por otras entidades financieras; (ii) consulta de saldos en ventanilla y; (iii) cheque depositado para abono en cuenta del depositante, que sea devuelto o rechazado su pago por el banco librado.</p> <p>Señalar que las comisiones deberán ser claras y transparentes, por lo que se establecen una serie de características para las mismas.</p> <p>BANXICO deberá publicar al menos bimestralmente información e indicadores sobre el comportamiento de las tasas de interés y comisiones.</p> <p>Dicha información deberá publicarse por las entidades en los estados de cuenta que envíen a sus clientes en forma clara y visible, ya sea por escrito, electrónico o de cualquier forma, refiriendo las tasas, comisiones y comparativos al segmento de operaciones que se incluyen en dicho estado de cuenta y que realiza el cliente.</p> <p>Se otorgó a BANXICO la facultad de vetar el incremento de comisiones que haya observado, publicado y que las instituciones decidan cobrar.</p> <p>BANXICO deberá establecer en disposiciones de carácter general la fórmula, componentes y metodología de cálculo del GAT, así como los tipos y montos de las operaciones a los que les será aplicable.</p>	25/05/2010

(Continúa en página siguiente)

Cuadro 12 (Cont.)

**Reformas al Marco Legal Aplicable a la Banca Múltiple 2010**

Tema	Alcance de la reforma	DOF
Reforma Bancaria 2010	<p>Facultar a la CNBV y a la PROFECO para ordenar la suspensión de la celebración de nuevas operaciones y servicios similares en los casos de faltas graves y reiteradas hasta en tanto los estados de cuenta sean modificados.</p> <p>Establecer que la publicidad y los contratos de adhesión de las operaciones pasivas a las que se les sea aplicable el GAT, contengan dicha información.</p> <p>Señalar que los cargos que las cámaras de compensación cobren por la prestación de sus servicios no deberán determinarse en función de la tenencia accionaria que, en su caso, tengan las citadas cámaras de compensación.</p> <p>La CNBV podrá imponer multas de 4 mil a 20 mil días de salario a las entidades que no acaten la orden de suspender la celebración de nuevas operaciones. Los funcionarios, empleados o apoderados responsables de las infracciones podrán ser suspendidos, inhabilitados o removidos de su encargo.</p> <p>BANXICO podrá sancionar con multa de 4 mil a 20 mil días de salario a las entidades que: (i) incumplan con las disposiciones de carácter general que emita para comisiones; (ii) se abstengan de observar la fórmula, componentes y metodología de cálculo del GAT; (iii) incumplan con lo señalado para las cámaras de compensación.</p> <p><b>II. Ley del Banco de México</b></p> <p>Facultar a BANXICO para regular las comisiones y tasas de interés activas y pasivas, así como cualquier otro concepto de cobro de las operaciones celebradas con clientes. Para lo anterior podrá solicitar la opinión de CNBV, CONDUSEF y CFC.</p> <p>Se prevé que las personas que incumplan con las disposiciones contenidas en la Ley podrán ser sometidas a juicio político.</p> <p>Se establece la obligación de BANXICO de comparecer, durante el segundo período de sesiones, a rendir un informe del cumplimiento de su mandato y de presentar un informe trimestral al Congreso de la Unión sobre la inflación, la evolución económica y el comportamiento de los indicadores económicos del país.</p> <p><b>III. Ley de Instituciones de Crédito</b></p> <p>Obliga a las instituciones a poner a disposición de los clientes elegibles como acreditados en las aperturas de crédito en cuenta corriente asociadas a tarjetas, un producto básico de tarjeta de crédito, cuya finalidad sea únicamente la adquisición de bienes o servicios. El límite de crédito no podrá exceder el equivalente a 200 veces el salario mínimo y estará exento de comisión por anualidad.</p> <p>Obliga a las instituciones a recibir los requerimientos de terminación de los contratos de adhesión celebrados y, en su caso, liquidación de operaciones, en cualquier sucursal o en las oficinas de la institución de que se trate.</p> <p>Asimismo, el trámite de terminación podrá ser realizado por la institución receptora de las operaciones respectivas sin comisión alguna por tales gestiones.</p> <p><b>IV. Ley de Transparencia y de Fomento a la Competencia en el Crédito Garantizado</b></p> <p>Establecer que en los créditos garantizados a la vivienda con garantía hipotecaria, las entidades deberán otorgar ante el fedatario público que corresponda la escritura donde conste la extinción del gravamen una vez que el acreditado haya pagado el saldo insoluto garantizado o el referido crédito se haya extinguido.</p> <p>La entidad deberá poner a disposición del acreditado el primer testimonio del instrumento público respectivo dentro de los 60 días hábiles siguientes a la fecha en que se haya extinguido el referido crédito.</p> <p><b>V. Ley para Regular las Sociedades de Información Crediticia (SIC)</b></p> <p>Facultar a la SHCP a que pueda revocar la autorización otorgada a las SIC por:</p> <p>(i) alterar, modificar o eliminar reiteradamente algún registro de la base datos; (ii) omitir de manera reiterada el aplicar las tarifas que determine la Comisión y; (iii) omitir de manera reiterada el transmitir o actualizar a otras sociedades la información prevista en la ley.</p> <p>Facultar a la CNBV para que pueda suspender o limitar de manera parcial, previo derecho de audiencia, la realización de actividades de las sociedades cuando incumplan de manera reiterada lo dispuesto en la Ley y cuando realicen operaciones prohibidas, no permitidas o autorizadas.</p>	25/05/2010

(Continúa en página siguiente)



Cuadro 12 (Cont.)

**Reformas al Marco Legal Aplicable a la Banca Múltiple 2010**

Tema	Alcance de la reforma	DOF
Reforma Bancaria 2010	<p><b>V. Ley para Regular las Sociedades de Información Crediticia (Continuación)</b></p> <p>Las sociedades deberán acordar en un plazo no mayor a 30 días los estándares, condiciones, procedimientos y cantidades que deberán pagarse entre sí por el intercambio de información, los cuales deberán ser sometidos a la autorización de la CNBV, al igual que sus modificaciones. Si no llegaren a un acuerdo en este plazo, se deberán sujetar a las disposiciones que determine la Comisión.</p> <p>Establecer que los reportes de crédito y reportes de crédito especiales deberán contener además de la información contenida en sus bases de datos, la contenida en las bases de datos de las demás sociedades.</p> <p>Obligar a las Sociedades a compartir información entre ellas, así como de divulgar la existencia de los reportes de crédito.</p> <p>Las tarifas que las sociedades podrán cobrar a sus usuarios por los reportes de crédito deberán ser autorizadas por la CNBV. En caso de que las Sociedades no determinen la tarifa aplicable, la Comisión podrá fijar dicha tarifa después de haberles requerido su determinación en un plazo no mayor de 15 días.</p> <p>Establecer que cuando se presente una reclamación de un Reporte de Crédito Especial por la información proporcionada por otra sociedad, la sociedad que la haya recibido deberá enviarla a la sociedad que haya reportado el registro reclamado en un plazo máximo de 5 días para que ésta se encargue de tramitar dicha reclamación.</p> <p>La CNBV podrá sancionar con multa de un mil a 15 mil veces el salario a:</p> <p>(i) la sociedad, entidad financiera o funcionarios, empleados o prestadores de servicios que incurran en violación al secreto fiduciario o al delito de revelación de secretos; (ii) la sociedad que no cuente con manuales; (iii) la sociedad que omita compartir su información a otras sociedades o entregue información tardía, incompleta o distorsionada y; (iv) la sociedad que omita aplicar la tarifa que determine la Comisión.</p> <p><b>VI. Artículos Transitorios para dar cumplimiento a las disposiciones</b></p> <p>Banco de México tendrá 60 días naturales para expedir normas;</p> <p>Las instituciones de crédito tendrán 90 días naturales (LIC), y</p> <p>Las Sociedades de Información Crediticia tendrán un plazo de 180 días naturales.</p>	25/05/2010
Nueva Ley Federal de la Protección de Datos Personales	<p><b>Régimen de Consentimiento</b></p> <p>Se excluyen a las Sociedades de Información Crediticia (SIC) Usuarios de SIC's. Los datos financieros o patrimoniales requerirán consentimiento expreso del Titular salvo que no sea necesario por mandato de otra Ley (artículo 8, párrafo 4 y artículo 10, fracción I).</p> <p>Opt-out híbrido. Consentimiento tácito cuando frente al aviso de privacidad, el Titular no manifiesta oposición (artículo 8, párrafo 3).</p> <p><b>Plazo de Regularización.</b> Un año para remitir los avisos de privacidad con los que no se cuente (Artículo Tercero Transitorio).</p> <p>Autoridades Reguladoras. Tratándose de particulares regulados, las respectivas Secretarías de Estado -con la simple coadyuvancia del IFAI- deberán emitir la normatividad secundaria que requiera el tratamiento de datos personales en su poder (artículo 40).</p> <p><b>Transferencia Nacional e Internacional de Datos.</b> Se flexibilizó considerablemente (artículos 36 y 37).</p> <p><b>Sanciones</b></p> <p>Prevalecen montos excesivos y que podrían ser inconstitucionales. De 5 mil a 16 millones aprox., o a un máximo de 32 millones aprox. en caso de reincidencia (artículo 64).</p> <p>Se obtuvo la supresión de que el monto de las sanciones quedaría en beneficio del IFAI.</p> <p><b>Delitos.</b> De seis meses a cinco años. Por la deficiencia técnica no preocupa, aunque puede ser motivo de intentos de extorsión (artículo 68).</p> <p><b>IFAI.</b> Deberá resolver las acciones de protección de derechos y verificación de datos personales. Es juez, procurador y sanciona.</p>	05/07/2010
Acciones colectivas	<p><b>Se reforma la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos para:</b></p> <p>Facultar al Congreso de la Unión para expedir la ley federal secundaria que regulará el ejercicio de las acciones colectivas. Tal ley determinarán las materias de aplicación, los procedimientos judiciales y los mecanismos de reparación del daño.</p> <p>Asignar a los jueces federales la jurisdicción exclusiva sobre tales acciones.</p> <p>Artículo transitorio. Establece plazo máximo de un año contado a partir del inicio de la vigencia del decreto, para que el Congreso de la Unión realice las adecuaciones legislativas que correspondan (ley secundaria).</p>	Pendiente de publicación

Fuente: BBVA Bancomer

## 6. Temas especiales incluidos en números anteriores

### Febrero 2010

El Crédito al Sector Privado

El CAT, Costo Anual Total del Financiamiento

Cambios Regulatorios y Protección al Consumido

Cambios a las Reglas para la Constitución de Reservas Preventivas de Crédito al Consumo a Través de Tarjeta de Crédito

Tendencias de Supervisión y Regulación Internacionales

Solvencia del Sistema Bancario en México

Una Breve Revisión a la Literatura sobre Determinantes de la Penetración del Crédito

El Modelo de Corresponsales Bancarios de Brasil

Disponibles en [www.bbvaresearch.com](http://www.bbvaresearch.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 y el resto de entidades del Grupo BBVA que no son miembros de la New York Stock Exchange o de la National Association of Securities Dealers, Inc., no están sujetas a las normas de revelación previstas para dichos miembros.

**"BBVA está sometido al código de conducta de los Mercados de Valores del Grupo BBVA, el cual incluye, entre otras, normas de conducta establecidas para prevenir y evitar conflictos de interés con respecto a las recomendaciones, incluidas barreras a la información. El Código de Conducta en los Mercados de Valores del Grupo BBVA está disponible para su consulta en la dirección Web siguiente: [www.bbva.com](http://www.bbva.com) / Gobierno Corporativo".**

**Consejo Editorial**

**Adolfo Albo**                      **Jorge Sicilia**                      **Luis Robles**

**Han elaborado esta publicación**

*Economista Jefe para México y Editor*

**Adolfo Albo**  
a.albo@bbva.bancomer.com

*Responsable de la sección:*

**Eduardo Amerena**  
e.amerena@bbva.bancomer.com

**Sara Gabriela Castellanos**  
sara.castellanos@bbva.bancomer.com

**Arnoldo López**  
arnoldo.lopez@bbva.bancomer.com

**Fco. Javier Morales**  
francisco.morales@bbva.bancomer.com

*Colaboradora externa*

**María José Rodríguez García**

**BBVA Research**

*Economista Jefe del Grupo*

**José Luis Escrivá**

*Economistas Jefe y Estrategas Jefe de las Unidades:*

*Escenarios Económicos y Financieros y Regulación:*

**Mayte Ledo**  
teresa.ledo@grupobbva.com

Escenarios Financieros  
**Daniel Navia**  
daniel.navia@grupobbva.com

Sistemas Financieros  
**Ana Rubio**  
arubiog@grupobbva.com

Escenarios Económicos  
**Juan Ruiz**  
juan.ruiz@grupobbva.com

Regulación y Políticas Públicas  
**María Abascal**  
maria.abascal@grupobbva.com

*España y Europa:*

**Rafael Doménech**  
r.domenech@grupobbva.com

España  
**Miguel Cardoso**  
miguel.cardoso@grupobbva.com

Europa  
**Miguel Jiménez**  
mjimenezg@grupobbva.com

*Economías Emergentes:*

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

Análisis Transversal Economías Emergentes  
**Sonsoles Castillo**  
s.castillo@grupobbva.com

Pensiones  
**David Tuesta**  
david.tuesta@grupobbva.com

Asia  
**Stephen Schwartz**  
stephen.schwartz@bbva.com.hk

Sudamérica  
**Joaquín Vial**  
jvial@bbvaprovida.cl

Argentina  
**Gloria Sorensen**  
gsorensen@bancofrances.com.ar

Chile  
**Alejandro Puente**  
apuente@grupobbva.cl

Colombia  
**Juana Téllez**  
juana.tellez@bbva.com.co

Perú  
**Hugo Perea**  
hperea@grupobbva.com.pe

Venezuela  
**Oswaldo López**  
oswald\_lopez@provincial.com

*Market & Client Strategy:*

**Antonio Pulido**  
ant.pulido@grupobbva.com

Equity y Crédito  
**Ana Munera**  
ana.munera@grupobbva.com

Tipos de Interés, Divisas y  
Materias Primas  
**Luis Enrique Rodríguez**  
luisen.rodriguez@grupobbva.com

Asset Management  
**Henrik Lumholdt**  
henrik.lumholdt@grupobbva.com

*Estados Unidos y México:*

**Jorge Sicilia**  
j.sicilia@bbva.bancomer.com

Estados Unidos  
**Nathaniel Karp**  
nathaniel.karp@bbvacompass.com

México  
**Adolfo Albo**  
a.albo@bbva.bancomer.com

Análisis Macro México  
**Julián Cubero**  
juan.cubero@bbva.bancomer.com

**Interesados dirigirse a:**

**BBVA Research Mexico**  
Avda. Universidad 1200  
Colonia Xoco  
C.P. 03339 México D.F.  
Teléfono: + 52 55 56216620  
E-mail: researchmexico@bbva.bancomer.com

**Otras publicaciones:**

