

La tarea compartida de la inclusión financiera

Palabras de

Manuel Sánchez González

Subgobernador del Banco de México

en el

6° Encuentro de Educación Financiera

Banamex

México, Ciudad de México

19 de noviembre de 2013

Me da mucho gusto participar en este encuentro “El impacto de la educación financiera en la construcción de ciudadanía económica”. Celebro que Banamex organice, una vez más, este foro de discusión y análisis que sirve para comprender los desafíos de la inclusión financiera en nuestro país y ponderar opciones viables para promoverla.

La teoría y la experiencia internacional han corroborado con claridad que la intermediación y la inclusión financieras contribuyen al desarrollo económico y favorecen a la población. En particular, el acceso a los servicios bancarios permite a los individuos y las empresas cuidar su patrimonio, realizar eficientemente transacciones económicas, tomar decisiones de ahorro y financiar sus planes de consumo e inversión.

A pesar de estas bondades, la inclusión social al sistema financiero en México resulta reducida, si se compara con lo observado en los países avanzados e, incluso, con las naciones de similar o menor grado de desarrollo. Las estadísticas del porcentaje de individuos con cuentas bancarias, la proporción de personas y empresas con crédito, y la disponibilidad de canales de distribución, como sucursales, cajeros automáticos y terminales punto de venta por cada cien mil habitantes, entre otras, revelan un considerable rezago, aunque también una gran oportunidad para la expansión.¹

Es conocido que muchos ahorradores y demandantes de crédito cubren estas deficiencias con formas tan ingeniosas como efectivas de organización, que van desde la inversión y transacción con animales hasta las tandas o las cajas solidarias. En

¹ Véase BIS (2012), *Statistics on payment, clearing and settlement systems in the CPSS countries*, enero; Banco Mundial, *Enterprise Survey*, <http://www.enterprisesurveys.org/>; y bancos centrales.

efecto, quienes no disponen de servicios financieros formales, o tienen acceso limitado a estos, han ideado otros conductos para ahorrar, solicitar crédito, tomar decisiones financieras y llevar a cabo, por sus propios medios, operaciones más o menos complejas. De hecho, la proporción de la población que utiliza servicios financieros informales supera a la que lo hace en el sistema formal.²

Con frecuencia, estos vehículos pueden resultar efectivos. Por ejemplo, contra lo que dictan ciertos prejuicios, en los mercados de crédito informal de bajos ingresos suele haber una firme cultura de pago, entre otras razones porque las transacciones se desarrollan en comunidades con lazos moralmente vinculantes. Sin embargo, también es cierto que las instancias informales difícilmente garantizan las escalas óptimas ni la seguridad de los usuarios frente a posibles fraudes, al carecer de una reglamentación y supervisión adecuadas.

Así, la falta de inclusión financiera puede obstruir o encarecer para determinados ciudadanos, generalmente los más pobres, el acceso a información y servicios indispensables para elevar sus oportunidades y mejorar su nivel de vida. A medida que esta carencia afecta a capas más amplias de la población, puede disminuir el potencial productivo de grupos sociales y regiones enteras, agudizar la marginación y ensanchar el abismo entre los sectores modernos y atrasados de la economía.

² De acuerdo a cifras recientes, 36 por ciento de la población mexicana adulta ahorra en el sistema formal, mientras que 44 por ciento lo hace en el informal. A su vez, 28 por ciento de la población cuenta con un crédito formal, mientras que 34 por ciento acude al sistema informal. Véase INEGI (2012), *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera. Análisis de los resultados*, INEGI, pp. 20-27.

Obstáculos y avances de la inclusión financiera en México

Son varias las causas que podrían identificarse para explicar que una parte de la población aún no tenga acceso a los beneficios de la inclusión financiera formal. No obstante, el mayor problema de los intermediarios parece consistir en los elevados costos de atender a los segmentos de la población de bajos ingresos especialmente los que viven en localidades aisladas.

En efecto, las distancias geográficas, la baja densidad poblacional y el tamaño pequeño del mercado hacen más oneroso para la banca abrir sucursales y otros canales de atención. Por lo demás, las cuentas de saldos reducidos y alto grado de transacción resultan caras de manejar. En relación con el crédito, las limitaciones en la información acerca de personas y negocios, la falta de garantías y de mecanismos efectivos de recuperación de las mismas, pueden hacer el crédito poco rentable. Adicionalmente, el diseño de productos poco adecuados a los requerimientos de los usuarios limita también la inclusión financiera.

Del lado de los clientes potenciales, pueden existir razones prácticas y barreras culturales que se manifiestan en desconfianza hacia los bancos. Muchas personas señalan como razón para no acudir a las instituciones financieras que las comisiones son altas y los rendimientos del ahorro bajos, que se piden requisitos excesivos y que las sucursales están muy lejos. Definitivamente, ha faltado difusión de los beneficios de la intermediación financiera formal, así como una respuesta más efectiva de los

intermediarios a las necesidades específicas de los diversos segmentos de la población.³

No obstante, debe reconocerse que, en años recientes, México ha continuado avanzando en la facilitación del acceso a los servicios financieros para un número cada vez mayor de familias y negocios. Por ejemplo, los intermediarios han seguido incrementado la infraestructura física de provisión de sus servicios y ampliado y diversificado la oferta de sus productos. De forma semejante, ha aumentado considerablemente el uso de transacciones electrónicas, en sustitución de medios menos eficientes como el cheque.

Un avance extraordinario ha sido la instauración y expansión de la figura del comisionista, mediante la cual los comercios pueden prestar servicios financieros a nombre y cuenta de los bancos, lo que permite aprovechar la infraestructura ya instalada, abatir costos y promover la inclusión en poblaciones alejadas. Para destacar su contribución, baste señalar que en la actualidad en más del diez por ciento de los municipios del país, el comisionista es el único medio de provisión de servicios bancarios.⁴

Adicionalmente, se ha empezado a promover el uso del teléfono móvil como medio de acceso a los servicios financieros. Si bien aún no se ha difundido mucho este canal, en

³ Véanse las principales razones por las que una persona decide no abrir una cuenta bancaria en *Ib.*, p. 22.

⁴ Los datos de cobertura de comisionistas bancarios a nivel municipal los reporta la CNBV <http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/bm1/Paginas/infoper.aspx>

parte por problemas de desarrollo e interconexión de plataformas, su potencial es realmente exponencial. Con el celular, cuyo uso se ha extendido extraordinariamente en los estratos de ingresos bajos, las personas pueden hoy realizar diversas operaciones básicas como consultar sus saldos de ahorro y hacer pagos a cuentas de terceros.

Los desafíos compartidos de la inclusión financiera

A pesar de estos avances, queda mucho por hacer para incorporar a los sectores que tradicionalmente no han sido atendidos por la banca. Teniendo en cuenta que aparentemente gran parte de los problemas de inclusión financiera proviene de los elevados costos y la falta de rentabilidad, el uso de nuevas tecnologías y las facilidades de telecomunicaciones sin duda continuarán jugando un papel fundamental en las posibilidades de bancarización de México.

Igualmente, muchas prácticas ancestrales de organización para el ahorro y el crédito informal pueden volverse más seguras y eficientes con el uso de la tecnología y, por ende, pueden asimilarse más fácil y provechosamente a la formalidad.

Independientemente de las claves de éxito, en la tarea de inclusión financiera todos estamos involucrados y debemos aportar algo. Las autoridades deberán continuar promoviendo la interconectividad de los servicios, la competencia de los bancos y la seguridad de las transacciones. De forma destacada, deberán seguir fortaleciendo el

marco prudencial y de supervisión para que estas y otras actividades se desarrollen de manera prudente cuidando el patrimonio de la población.

Por su parte, los intermediarios financieros deberán seguir participando activamente en el desarrollo de los mercados y generando nuevas formas de atención para un público cada vez más amplio y heterogéneo.

Finalmente, el acompañarse a la dinámica que marca la sociedad seguirá siendo esencial en la ampliación del sistema formal. A lo largo del mundo, ha sido evidente que gran parte de las transformaciones en los mercados financieros ha surgido de iniciativas sociales o empresariales que utilizan la imaginación, la creatividad y la tecnología para satisfacer las necesidades de ahorro, crédito y pagos.

Por ejemplo, en muchos países las innovaciones han incluido la creación de plataformas que empatan las necesidades de quienes requieren préstamos con las de ahorradores y cuyo servicio consiste en elaborar puntajes de crédito de los solicitantes para que los ahorradores decidan a quien prestan. Asimismo, se ha popularizado la práctica mediante la cual las empresas solicitantes de crédito, previamente investigadas por la plataforma, venden sus acciones en línea para convertir a los inversionistas en socios o acreedores de la empresa.

De forma semejante, en México, algunas empresas que distribuyen sus productos en los establecimientos a detalle, han impulsado proyectos que facilitan el manejo de

efectivo y los pagos electrónicos, incorporando al sistema financiero formal a un número significativo de pequeños empresarios, quienes han ganado eficiencia en sus operaciones.

Este tipo de iniciativas, prudentemente emprendidas y bien reguladas, además de ser rentables, permite que las familias o las comunidades fortalezcan su ahorro o arranquen un proyecto productivo que incremente sus capacidades básicas, les genere ingresos y les ayude a romper círculos de ineficiencia o pobreza. A su vez, los intermediarios financieros formales pueden complementar y hacer evolucionar adecuadamente estos proyectos para generar clientes permanentes.

Conclusión

Existe un círculo virtuoso de la inclusión financiera que genera beneficios tanto para la población como para los intermediarios. Actualmente, los abatimientos de costos mediante la tecnología permiten armonizar las formas ancestrales de organización financiera de muchos grupos con la oferta del sistema formal y, así, comenzar a consolidar ese círculo.

Aprendamos, pues, a asimilar las formas de inclusión financiera que se originan en las bases de la sociedad. Existen numerosas experiencias que muestran que modificar paradigmas y utilizar la creatividad para extender los servicios financieros adecuados a las necesidades de ciertos segmentos es, no sólo una actividad con enorme derrama social, sino un excelente negocio.