

El bajo uso de cuentas bancarias transaccionales en México: los que no pueden y los que no quieren

José A. GARCÍA
joseantonio.garcia@anahuac.mx
Universidad Anáhuac
México Norte (México)

Low usage of transactional bank accounts in Mexico: those who can't and those who won't

ResumenAbstract

- 1. Introducción**
- 2. La importancia de los servicios financieros**
 - 2.1. Sistema financiero, crecimiento económico y bienestar**
 - 2.2. Sector financiero formal vs. sector financiero informal**
 - 2.3. Acceso a servicios financieros formales y grado de desarrollo económico: algunos datos recientes**
- 3. Acceso a y uso de cuentas bancarias transaccionales**
 - 3.1. Definición de «cuenta bancaria transaccional» y el mercado de este tipo de cuentas en México**
 - 3.2. Exclusión involuntaria: el coste de los servicios como uno de los determinantes del acceso a y uso de cuentas bancarias transaccionales**
 - 3.3. Autoexclusión: los que no quieren usar las cuentas bancarias transaccionales**
- 4. Los posibles motivos de los autoexcluidos de los servicios de cuentas bancarias**
 - 4.1. El enfoque tradicional y un posible enfoque alternativo**
 - 4.2. Beneficios y costes de alternativas de servicios de pago**
 - 4.3. Informalidad laboral y demanda por servicios financieros**
 - 4.4. Población en áreas menos urbanizadas y demanda por servicios financieros**
- 5. Principales implicaciones y comentarios finales**
- 6. Bibliografía**

El bajo uso de cuentas bancarias transaccionales en México: los que no pueden y los que no quieren

José A. GARCÍA
joseantonio.garcia@anahuac.mx
Universidad Anáhuac
México Norte (México)

Low usage of transactional bank accounts in Mexico: those who can't and those who won't

Citar como:

García, J.A. (2016). El bajo uso de cuentas bancarias transaccionales en México: los que no pueden y los que no quieren. *Iberoamerican Journal of Development Studies*, 5(2):58-80

Resumen

En México, el porcentaje de adultos que cuenta con alguna cuenta transaccional regulada es bajo, incluso en comparación con países de ingresos similares. Tradicionalmente este problema ha sido visto como un fenómeno de «exclusión involuntaria», en el que los individuos excluidos desean adoptar este servicio, pero se enfrentan a diversas barreras, en especial las relacionadas con los costes. Así, las políticas públicas se han enfocado en reducirlos. Por otra parte, se ha prestado poca atención a individuos que parecen haber *decidido no adoptar* estas cuentas. A pesar de no tener que franquear barreras significativas para acceder a ellas, optan por servicios transaccionales no regulados, o bien hacen y reciben pagos solo en efectivo y guardan sus excedentes en el hogar. El presente trabajo analiza dicho fenómeno de «autoexclusión», por lo que se llega a la conclusión de que las barreras de costes explican únicamente en parte la exclusión en el uso de cuentas transaccionales. Dicha exclusión es reflejo también del predominio de relaciones económicas informales, las cuales reducen la propuesta de valor de las cuentas bancarias transaccionales para los usuarios.

Palabras clave: cuentas bancarias, cuentas transaccionales, exclusión financiera, inclusión financiera, informalidad laboral.

Cite as:

García, J.A. (2016). El bajo uso de cuentas bancarias transaccionales en México: los que no pueden y los que no quieren. *Iberoamerican Journal of Development Studies*, 5(2):58-80

Abstract

In Mexico, the share of adults that have a regulated transaction account is low, even when compared to other countries of similar income levels. Traditionally, this problem has been regarded as a phenomenon of «involuntary exclusion», in which excluded individuals wish to use this service but face a number of barriers, among which those related to costs are the most relevant. Thus, public policies have focused on reducing costs. On the other hand, little attention has been paid to individuals that seemingly *have decided not to use* these accounts. Even if they do not face significant barriers to access the accounts, they prefer using non-regulated transactional services, or make and receive payments in cash only and keep cash surpluses at home. In this paper the phenomenon of «self-exclusion» is analyzed. It concludes that cost barriers only partially explain exclusion in the context of transactional bank accounts. Such exclusion also reflects the prevalence of informal economic relationships, which reduces the value proposition of transactional bank accounts to end users.

Keywords: bank accounts, transaction accounts, financial exclusion, financial inclusion, labor informality.

1 Introducción

En años recientes, el bajo uso de los servicios financieros formales en México se ha vuelto un tema altamente visible. Según datos de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), en diciembre de 2012 solo el 35,5% de los adultos en el país contaba con al menos algún tipo de cuenta regulada de depósito o ahorro.¹ En este y otros indicadores, México se encuentra en niveles bajos en comparación no solo con países desarrollados sino también con países de ingresos per cápita similares.

En México y en el mundo, el problema del bajo uso de los servicios del sector financiero formal ha sido visto tradicionalmente como un problema de *exclusión involuntaria*; es decir, los individuos hoy excluidos del sistema financiero formal desean hacer uso de él, pero se enfrentan a diversas barreras que se lo impide. Dentro de estas barreras destacan las que tienen que ver con los costes directos e indirectos de acceder a y usar los servicios financieros formales (véase, por ejemplo, Fundación Bill y Melinda Gates 2013). Así, gran parte de los esfuerzos de política pública en esta área se han centrado en bajar dichos costes.

Por otra parte, se ha puesto poco énfasis en otro grupo de individuos que parecen haber *decidido no usar* los servicios del sector financiero formal. Estos individuos no se enfrentan a barreras físicas significativas para acceder a estos servicios y sus costes no son el aspecto determinante (*i. e.*, ni el único ni el más importante) detrás de su decisión. A pesar de ello, han optado por usar servicios del sector financiero informal, o bien utilizan otros medios, como guardar los ahorros líquidos en el hogar, hacer y recibir pagos solo en efectivo o construir el patrimonio adquiriendo solo activos no financieros.

En este trabajo se analizan los posibles motivos que llevan a algunos individuos a autoexcluirse de los servicios financieros formales. Se pretende así arrojar mayor luz sobre por qué México tiene indicadores de inclusión y profundidad financiera tan bajos para su nivel de ingreso per cápita. Para efectos prácticos, el análisis se enfoca desde la perspectiva de la adopción y uso de *cuentas bancarias transaccionales* por individuos.

Una de las principales conclusiones es que, más allá de los aspectos que tienen que ver con el supuesto alto coste de los servicios financieros formales, la exclusión financiera en lo referente a la adopción y uso de cuentas bancarias transaccionales en México es reflejo también del predominio de relaciones económicas informales, las cuales reducen la propuesta de valor de las cuentas bancarias transaccionales para los usuarios. Muchos de los individuos que se desempeñan bajo este tipo de relaciones encuentran más valor en usar alternativas como el efectivo, mientras que otros prefieren

1. Un indicador más reciente es el de la base de datos Findex del Banco Mundial, que indica un porcentaje del 39% para 2014. Sin embargo, este indicador y el de la CNBV antes mencionado no son totalmente comparables. Para mayores detalles véase el epígrafe 2.3 de este trabajo.

directamente mantenerse alejados de todo tipo de contacto con los canales formales de la economía.

En el epígrafe segundo de este trabajo se abarcan las conexiones entre la profundización del sistema financiero formal e informal y el crecimiento y bienestar económicos. En el epígrafe tercero se discute sobre los aspectos del acceso a cuentas bancarias transaccionales y el uso regular de dichas cuentas, con especial énfasis en el caso de México. En el epígrafe cuarto, a partir de un análisis de los diversos costes y beneficios de las cuentas bancarias transaccionales y los instrumentos de pago asociados a estas, así como de otros tipos de instrumentos de pago, se identifican los posibles motivos por los que algunos individuos deciden autoexcluirse de estos servicios. Por último, se presentan las principales implicaciones del análisis y comentarios finales.

2 La importancia de los servicios financieros

2.1. Sistema financiero, crecimiento económico y bienestar

Las interrelaciones entre el sistema financiero y el crecimiento económico de un país y el bienestar de sus habitantes han sido analizadas intensamente en la bibliografía económica (véase, entre otros, Levine 1997; Honohan 2004a y 2004b) y siguen generando un interés significativo hoy día.

Si bien no es el propósito central de este trabajo discutir en detalle sobre tales interrelaciones, para enmarcar este trabajo dentro de la teoría y conceptos económicos, a continuación se presentan algunas de las ideas generalmente aceptadas.

Desde por lo menos el siglo XIX se ha señalado que el sistema financiero desempeña un papel fundamental para aumentar el financiamiento empresarial y mejorar sus términos y condiciones. Lo anterior se produce con base en la premisa de que el sistema financiero es capaz de movilizar más eficientemente los recursos desde aquellas unidades económicas superavitarias o ahorradoras a aquellas que necesitan de financiamiento, que si tal movilización ocurriese directamente entre ambas partes. Esa mayor eficiencia se logra a partir de la reducción de costes de transacción en el proceso de intermediación de recursos y la aplicación de técnicas profesionales de administración de riesgos, entre otros factores.

Más recientemente se ha señalado también la capacidad de algunas entidades financieras para reducir ciertos costes de transacción propios de la operación de las empresas. Por ejemplo, como parte de los costes de transacción del intercambio comercial, las

empresas incurren en costes en la recepción y procesamiento de los pagos de clientes, costes que pueden reducirse con el uso de determinados instrumentos de pago electrónicos.²

Otra perspectiva es la que se centra en los beneficios que los individuos obtienen directamente a partir del uso de servicios financieros. Así, por ejemplo, los servicios financieros pueden ayudar a los individuos a suavizar fluctuaciones en el consumo a corto y largo plazo; les permiten también hacer y recibir algunos pagos en forma más eficiente y cómoda, asegurarse en contra de ciertos riesgos y disponer de un abanico de oportunidades de inversión más amplio. Asimismo, los individuos pueden recurrir al sistema financiero para obtener financiamiento a título personal para actividades productivas, como es el caso de muchas microempresas.

2.2. Sector financiero formal vs. sector financiero informal

En este trabajo se considera como sector financiero formal al grupo de entidades financieras que son reguladas y supervisadas por el banco central o el organismo supervisor del sistema financiero. El sistema financiero informal lo integran entonces las entidades que ofrecen uno o más servicios financieros y que no son reguladas ni supervisadas de esta manera.

Existe un cierto consenso acerca de que los servicios que proporciona el sector financiero formal tienen un impacto mayor en el crecimiento económico e incluso en el bienestar que los individuos derivan directamente de estos. Una de las razones es que el sector financiero formal cuenta con mayores y mejores interconexiones, lo cual le permite ofrecer a los usuarios servicios de mayor valor agregado, así como acceder a una mayor gama de productos y servicios financieros.

Así, por ejemplo, el que un individuo tenga una cuenta de depósito en el sector financiero formal puede facilitarle posteriormente el acceso a créditos u otros servicios financieros. Esto se debe a que la institución que opera la cuenta de depósito (frecuentemente un banco) suele ofrecer algunos o todos estos servicios financieros adicionales, ya sea directamente o por medio de otras entidades que son parte de un mismo grupo financiero. Además, al operar la cuenta de depósito, esa institución puede obtener informaciones importantes para ofrecer servicios adicionales como, por ejemplo, si el cuentahabiente tiene un flujo regular de ingresos.

En cuanto a los servicios financieros informales, se suele afirmar que estos tienen precios totales más altos y que presentan mayores riesgos y son menos confiables para los usuarios que los del sector formal. Por ejemplo, estos servicios no están sujetos a las normas de protección de los intereses de los consumidores ni están protegidos por mecanismos como el seguro de depósitos.

2. Entre otras posibilidades, el uso de tarjetas de crédito y débito o de transferencias electrónicas permite una mayor automatización de procesos, facilita los controles y conciliaciones, etcétera.

En este sentido, la razón fundamental por la que existe el sector financiero informal es porque este parece cumplir una función residual, pues atiende a individuos de los cuales no se ocupa el sector financiero formal. Campero y Kaiser (2013) indican, no obstante, que el sector financiero informal también tiene un rol complementario dado que posee ciertas características que son valoradas por los hogares y que el sector formal no posee. Así, ciertos individuos que pueden acceder al sector financiero formal prefieren, bajo determinadas circunstancias, recurrir al informal por factores tales como una mayor flexibilidad en términos y condiciones, lo que incluye menores requisitos para contratación o mayor confianza en el proveedor informal (*v. gr.*, por su mayor cercanía o afinidad a la comunidad) que en entidades financieras reguladas.

2.3. Acceso a servicios financieros formales y grado de desarrollo económico: algunos datos recientes

Para determinar la correlación entre uso de servicios financieros formales y desarrollo económico de manera empírica, se suelen usar, por un lado, variables de profundidad del sector financiero (*v. gr.*, el agregado monetario M4), de capilaridad del sector financiero (*v. gr.*, infraestructura disponible en relación con la población o el territorio) y diversos coeficientes de inclusión (*v. gr.*, personas adultas que poseen una cuenta de depósito regulada), entre otras posibilidades y, por el otro lado, indicadores como el producto interno bruto (PIB) per cápita o ingreso per cápita.

El resultado que cabría esperar es que mayor profundidad, capilaridad e inclusión se asocian con un mayor PIB o ingreso per cápita.

Dicho resultado esperado se ha verificado con mediciones empíricas; por ejemplo, para el indicador específico que se analiza en este trabajo, de acuerdo con la base de datos Findex,³ el porcentaje de individuos de quince o más años de edad que en 2014 tenían una cuenta transaccional con una entidad regulada era claramente más alto en los países con altos ingresos per cápita, mientras que los porcentajes más bajos se observan en los países más pobres.⁴ Asimismo, para cada una de las cuatro categorías de ingresos per cápita que utiliza el Banco Mundial, este indicador registra los siguientes valores promedio en 2014:

- Países de ingresos bajos: 28 %.
- Países de ingresos medios-bajos: 43 %.
- Países de ingresos medios-altos: 70 %.
- Países de ingresos altos: 91 %.

En el caso específico de México que, de acuerdo con la clasificación del Banco Mundial, es un país de ingresos medios-altos, el indicador era del 39%.⁵

3. Los indicadores de Findex se obtienen a partir de encuestas que cubren a más de ciento cuarenta mil individuos en 140 países. Véase <http://www.worldbank.org/en/programs/globalfindex/methodology>. Mayores detalles de la evolución de la metodología de Findex desde su creación pueden consultarse también en Demircuc-Kunt y Klapper (2012) y Demircuc-Kunt, Klapper *et al.* (2014).
4. Para datos por país véase <http://datatopics.worldbank.org/financialinclusion/home>.
5. Este dato no es totalmente comparable con el de la CNBV mencionado anteriormente ya que este último se refiere a individuos con dieciocho años y más y corresponde al año 2012.

El gráfico 1 muestra un comparativo entre algunos países latinoamericanos y de estos con otros países de ingresos medios-altos y de ingresos altos. Como es evidente, en este indicador de inclusión financiera México se encuentra por debajo del promedio para América Latina, que es del 51%.⁶ A su vez, América Latina como región se encuentra muy por debajo del promedio general para países de ingresos medios-altos.

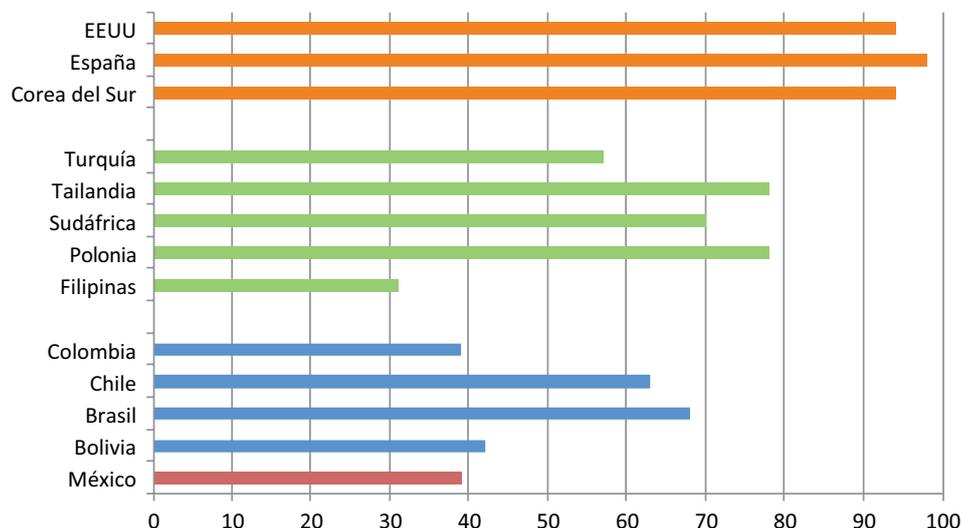


Gráfico 1

Porcentaje de individuos de quince años y más con una cuenta de depósito regulada en diversos países del mundo

Fuente: Global Findex Database (2014).

3 Acceso a y uso de cuentas bancarias transaccionales

3.1. Definición de «cuenta bancaria transaccional» y el mercado de este tipo de cuentas en México

Para los propósitos de este documento una *cuenta bancaria transaccional* es una cuenta corriente cuyo medio típico de disposición es una tarjeta de débito, además de operaciones en ventanilla y, en algunos casos, también por medio de banca por Internet. La función básica de esta cuenta es recibir y hacer pagos, incluido el retiro de efectivo. Los cuentahabientes también pueden guardar fondos en sus cuentas, aunque esto se trata más de una función de ahorro para imprevistos que un ahorro para fines de acumulación a mediano y largo plazo ya que estas cuentas no pagan intereses o, si lo hacen, estos son generalmente negativos en términos reales.

El concepto de *cuentas bancarias transaccionales* antes descrito coincide con el de *cuentas transaccionales* utilizado por la CNBV de México. La información que publica esa autoridad permite distin-

6. Lo mismo sucede con varios otros indicadores de inclusión financiera que no son materia directa de este trabajo, como el acceso a créditos de consumo o hipotecarios.

guir dos productos principales dentro de esta categoría: las *cuentas de nómina* y las *cuentas de mercado abierto*, que son cuentas corrientes ordinarias no asociadas con una nómina.

En México este tipo de cuentas son ofrecidas principalmente por los bancos comerciales y por algunos bancos de desarrollo (v. gr., Bansefi y Banjército). Al cierre del tercer trimestre de 2014 existían en el sector bancario un total de 76,8 millones de cuentas transaccionales, de las cuales casi veintiséis millones eran cuentas de nómina y el resto cuentas de mercado abierto.⁷

Algunas de las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo (Socaps) y las sociedades financieras populares (Sofipos) también operan algunas cuentas de depósito a la vista. No obstante, en su gran mayoría estas no son cuentas propiamente transaccionales en el sentido de este trabajo ya que solo permiten hacer depósitos y retiros de efectivo en sucursal y, en algunos casos, con agentes corresponsales.

La CNBV no publica regularmente información detallada sobre el número de cuentahabientes en las entidades de ahorro y crédito popular. No obstante, el Reporte de Inclusión Financiera 2014 (Consejo Nacional de Inclusión Financiera 2014) señala que, en diciembre de 2013, las entidades de ahorro y crédito popular tenían en conjunto casi 9,7 millones de *cuentas de depósitos a la vista*. En términos de saldos, estas cuentas representaban alrededor del 1,5% de los saldos totales en las cuentas bancarias transaccionales.

En diciembre de 2013 solo existían unas doscientas cincuenta y una mil tarjetas de débito asociadas a estos casi 9,7 millones de cuentas, lo cual ilustra su limitada función transaccional.

3.2. Exclusión involuntaria: el coste de los servicios como uno de los determinantes del acceso a y uso de cuentas bancarias transaccionales

Los costes fijos representan una parte muy importante del total de gastos de un banco u otro proveedor de servicios financieros equiparable. Tales costes fijos provienen, por ejemplo, del mantenimiento de las redes de sucursales, sistemas informáticos, servicios legales, de contabilidad y seguridad, entre otros. En el caso de los bancos y otras entidades del sector financiero formal, también son significativos los costes por cumplimiento con la regulación y supervisión bancaria/financiera, así como los costes fijos de acceso a las infraestructuras de pago interbancarias. Diversos autores, como Beck y De la Torre (2007) y Erasmo y Moscoso Boedo (2012), señalan, además de estas variables de tipo idiosincrático, otro tipo de variables que afectan al estado de los costes y su cambio en el tiempo, como son el de hacer cumplir los contratos en el país o el estado de la infraestructura general de telecomunicaciones.

7. Véase Comisión Nacional Bancaria y de Valores (2014).

Todos estos costes son básicamente independientes del número de clientes atendidos, así como del número y valor de las transacciones procesadas. Así, el que un banco u otro proveedor de servicios financieros abra y mantenga cuentas tiene implícitos ciertos costes que son independientes del número y tamaño de las transacciones que se realicen.

8. Giné, Martínez-Cuéllar y Keenan-Mazer (2014) hallaron que, en México, los bancos y otras instituciones financieras no suelen revelar voluntariamente todos los costes asociados a las cuentas transaccionales que ofrecen; por ejemplo, la exigencia y tamaño del saldo mínimo que debe mantenerse para evitar incurrir en coste por mantenimiento de cuenta.
9. Para algunos tipos específicos de cuentas no se aplican tarifas, cuotas o comisiones, por lo menos para un cierto número y tipo de transacciones. El coste de proveer el servicio se compensa con ingresos por venta de otros servicios financieros (*v. gr.*, créditos o seguros) o mediante otros mecanismos. En México esto suele ocurrir para las cuentas de nómina. Asimismo, en México y en otros países los bancos están obligados por ley a ofrecer cuentas básicas especiales que no conlleven coste alguno para los usuarios. No obstante, este tipo de cuentas especiales representan un pequeño porcentaje del total de cuentas transaccionales ya que no suelen ser promovidas de manera activa por los bancos, además de que, por lo general, tienen diversas limitantes operativas que les restan atractivo con los usuarios.
10. El efecto de los costes fijos es reforzado por las externalidades de red, en las que el beneficio marginal para un cliente adicional viene determinado por el número de clientes que ya usan el servicio. En el caso de los servicios de pago, los beneficios y, por consiguiente, la demanda aumentan a medida que el grupo de usuarios crece.
11. Beck y De la Torre también señalan que es probable que un mercado pequeño solo pueda soportar unas cuantas instituciones financieras viables (*i. e.*, que pueden alcanzar una escala eficiente), lo cual elimina el tipo de competencia que puede ser crucial para ampliar el acceso por el lado de la oferta.

Para recuperar esos costes fijos, estos proveedores utilizan distintos esquemas de precios. Un método común es requerir a los cuentahabientes mantener un saldo mínimo promedio en cuenta, generalmente sin remuneración, que el proveedor suele usar como parte de su fondeo para préstamos e inversiones. De no mantener ese saldo mínimo, los cuentahabientes deben cubrir un coste por mantenimiento de cuenta.⁸

Otro método es el de aplicar una tarifa fija mensual o anual independientemente del número y tipo de transacciones realizadas o del saldo promedio mantenido en la misma. Existe también la posibilidad de no requerir un saldo mínimo promedio ni de una cuota mensual, sino solo aplicar tarifas por cada transacción realizada; dichas tarifas están diseñadas para cubrir costes fijos y variables (*v. gr.*, requieren un número mínimo de transacciones por cuenta).⁹

Para los agentes económicos, en particular para individuos de bajos ingresos, el coste de abrir, operar por medio de y mantener una cuenta bancaria puede ser un obstáculo para acceder a ese servicio. Es muy probable que individuos que disponen de bajos ingresos no puedan mantener el saldo mínimo promedio requerido para evitar pagar comisiones por manejo de cuenta, o bien, quizá en relación con sus ingresos, les resulten demasiado gravosos los costes por transacción o el cubrir una determinada cuota mensual o anual por el uso de una cuenta bancaria (véase Fundación Bill y Melinda Gates 2013).

Además, a estos costes directos habrá que añadirle los indirectos, como son los costes de transporte y el tiempo gastado para acceder a la cuenta para poder realizar transacciones. Estos costes indirectos pueden elevarse por factores tales como una baja cobertura o baja permeabilidad de canales de acceso como sucursales, cajeros automáticos o agentes corresponsales bancarios.

Como se mencionó antes, el nivel de costes es determinado por una serie de variables de tipo idiosincrático y no idiosincrático. Beck y De la Torre (2007) señalan que un sistema financiero pequeño es muy probable que no logre aprovechar las economías de escala y externalidades de red,¹⁰ con lo cual podría quedar atrapado en un equilibrio de bajo nivel, con altos costes promedio por cuenta o por transacción y bajos niveles de uso (*v. gr.*, pocos clientes, pocas transacciones).¹¹ En un equilibrio como este, una mayor proporción de individuos quedarán excluidos de forma involuntaria (*i. e.*, por los altos costes promedio de los servicios).

En resumen, altos costes promedio y población con bajos ingresos son barreras importantes para lograr un mayor acceso a cuentas bancarias transaccionales y el uso de estas de manera regular.

3.3. Autoexclusión: los que no quieren usar las cuentas bancarias transaccionales

En las discusiones y acciones de política en relación con la inclusión financiera suele considerarse a las cuentas bancarias transaccionales como el bien al que aspiran todos los individuos para hacer y recibir pagos, así como quizá también para almacenar ciertas cantidades de dinero; es decir, se considera que existe algo parecido a una demanda universal por cuentas bancarias transaccionales.

En los hechos, aparte de los que *no pueden* acceder a estas cuentas —es decir, los involuntariamente excluidos—, existen usuarios de servicios de pago y de ahorro a corto plazo que *han elegido no tener una cuenta bancaria*, aun cuando obtenerla, operarla y mantenerla no les resultaría demasiado gravoso (*i. e.*, en relación con sus ingresos) ni complicado (*v. gr.*, en términos de accesibilidad a puntos de servicio físicos).

Estos individuos se sienten poco afectados por no tener una cuenta de este tipo. Para satisfacer sus necesidades de hacer y recibir pagos, utilizan efectivo, así como giros telegráficos o servicios de empresas remesadoras u otros similares para transacciones de pago remotas.¹² Asimismo, ahorran para imprevistos en efectivo, muy probablemente en el hogar, con algún proveedor del sector informal o incluso con algún familiar.

Así, este conjunto de individuos son los *voluntariamente excluidos* o *autoexcluidos* del servicio de cuentas bancarias transaccionales. El que existan los autoexcluidos puede significar que no se produce la demanda universal por cuentas bancarias transaccionales antes mencionada (véase Claessens 2005), quizá por razones que tienen que ver meramente con gustos y preferencias. O bien puede significar que esa demanda universal existe, pero permanece latente para un segmento de la población al cual la actual propuesta de valor de los servicios de cuentas bancarias transaccionales no le resulta atractiva.

Esta última posibilidad es una de las motivaciones de este trabajo, ya que los motivos de los autoexcluidos pueden arrojar luz sobre si es posible implementar medidas para que la demanda latente antes referida se materialice. Asimismo, si bien el objetivo de que los autoexcluidos dejen de serlo es importante en sí mismo, lograrlo puede ser relevante también para reducir el número de los involuntariamente excluidos. Como se mencionó antes, un sistema financiero puede estar atrapado en un equilibrio subóptimo con altos costes promedio y bajo uso al no lograr obtener economías de escala y externalidades de red. Si los autoexcluidos constituyen un

12. Una de las características de los servicios de giros telegráficos y los servicios de remesas es que los usuarios no requieren tener una cuenta de depósito tipo cuenta bancaria en estas entidades para poder realizar operaciones.

porcentaje relevante de la población y se lograra incluir a un número importante de ellos, esto ocasionaría un desplazamiento de la demanda que podría detonar un círculo virtuoso de mayor transaccionalidad y costes unitarios más bajos con el logro de economías de escala, con lo cual probablemente se lograría incluir también a algunos de los involuntariamente excluidos.¹³

Así, en el siguiente epígrafe se analizan los posibles motivos de los autoexcluidos.

4 Los posibles motivos de los autoexcluidos de los servicios de cuentas bancarias

4.1. El enfoque tradicional y un posible enfoque alternativo

Según una parte importante de la bibliografía sobre inclusión financiera y el acceso a cuentas bancarias transaccionales, el problema de los autoexcluidos deriva fundamentalmente de bajos niveles de aptitud financiera, entre los que se incluyen el poco o nulo conocimiento de los usos de una cuenta bancaria. Otros factores de la autoexclusión incluyen motivos étnico-religiosos, así como el miedo a enfrentar malos tratos o hasta la discriminación por parte de los proveedores de estos servicios. Estas vertientes de análisis parecen mantener la idea de la existencia de una demanda universal por cuentas bancarias transaccionales.

Sin descartar que los aspectos educativos y culturales expliquen los motivos de *algunos* de los autoexcluidos, en este capítulo se exploran posibilidades adicionales. Se parte de la premisa de que los autoexcluidos son individuos que analizan los costes y los beneficios de usar una cuenta bancaria transaccional u otras alternativas y actúan de manera racional (en el sentido económico) en función de los resultados del análisis que llevan a cabo.

Así, a continuación se analizan las características fundamentales de las cuentas bancarias transaccionales vis a vis, las de productos/servicios potencialmente sustitutos con el propósito de determinar si existen situaciones en las que esos productos/servicios alternativos pueden ser claramente superiores.

4.2. Beneficios y costes de alternativas de servicios de pago

Las características de las distintas alternativas de servicios de pago que, por lo general, resultan más relevantes para los individuos en cuanto a sus necesidades de hacer y recibir pagos y de almacenar dinero a corto plazo son las siguientes:¹⁴

13. Gráficamente, teniendo la variable precio en el eje vertical y las cantidades (en este caso el número de individuos con acceso) en el horizontal, materializar la demanda latente desplazaría la curva de demanda agregada hacia el nordeste. Esto no solo provocaría un mayor número de individuos con acceso para una determinada oferta, sino que, por las economías de escala, podría generar un desplazamiento de la curva de oferta hacia el sudeste, con un coste menor para cada cantidad ofertada. Cabe señalar que efectos similares para la demanda pueden lograrse si es que los ingresos de la población aumentan, o para la oferta con el desarrollo de nuevas tecnologías que permitan ofrecer las mismas cantidades que antes a precios unitarios más bajos.

14. Véase Banco Mundial (2012b).

- Aceptación
- Conveniencia
- Coste
- Multifuncionalidad o vinculación con otros productos y servicios financieros
- Rapidez¹⁵
- Riesgo
- Trazabilidad

La percepción de estas características difiere dependiendo de si un individuo está en la posición de pagador (*v. gr.*, compra de bienes y servicios, transferencias a otros individuos o pago de facturas) o de beneficiario de esos pagos.

Las siguientes dos tablas muestran un comparativo de estas características para tres alternativas que son relativamente sustitutas entre ellas: cuentas bancarias transaccionales, efectivo y servicios de pago de empresas remesadoras o giros telegráficos. La tabla 1 muestra la perspectiva de los individuos como pagadores y la tabla 2 como beneficiarios de pagos.

15. Tiempo necesario para que el valor transferido o pagado quede disponible para el beneficiario.

	Cuentas bancarias transaccionales	Efectivo	Uso de remesadoras o giros telegráficos
Aceptación	<ul style="list-style-type: none"> El uso de tarjeta de débito como medio de pago requiere que el beneficiario cuente con medios de aceptación (<i>v. gr.</i>, una terminal punto de venta) En términos geográficos, la aceptación de tarjetas de débito (terminales punto de venta y cajeros automáticos) puede ser limitada fuera de áreas urbanas El uso de transferencias electrónicas requiere que el beneficiario esté también bancarizado. Por ello, la aceptación geográfica puede verse limitada por escasos niveles de bancarización fuera de las áreas urbanas 	<ul style="list-style-type: none"> Generalizada en términos geográficos Generalizada en términos de beneficiarios que aceptan el efectivo como medio de pago 	<ul style="list-style-type: none"> Estos servicios se usan casi exclusivamente para transferencias o pagos de persona a persona Para tales tipos de pagos, la aceptación es amplia en términos geográficos
Costes directos	<ul style="list-style-type: none"> Necesidad de mantener un saldo mínimo para evitar cobro por mantenimiento de cuenta Puede existir coste de anualidad Transacciones como las transferencias interbancarias, retiros de efectivo y otras pueden tener coste adicional 	<ul style="list-style-type: none"> No existe un coste directo por usar efectivo para hacer pagos En ciertos casos en que se manejan altos volúmenes físicos de efectivo, pueden existir costes de transporte y otros 	<ul style="list-style-type: none"> Existe un coste por transacción realizada El coste por una transacción que comienza y termina en efectivo suele ser menor que hacerlo vía bancos
Riesgos	<ul style="list-style-type: none"> Posibilidad (baja) de pérdidas por fraude en el banco Posibilidad (baja) de pérdidas por fallos operativos del banco Posibilidad de pérdidas por quiebra del banco 	<ul style="list-style-type: none"> Posibilidad de pérdidas por robo Posibilidad de pérdidas por extravío del efectivo Posibilidad de pérdidas por destrucción de billetes o monedas 	<ul style="list-style-type: none"> Posibilidad (baja) de pérdidas por fallas operativas del proveedor de servicios Posibilidad (baja) de pérdidas por quiebra o fraude del proveedor de servicios mientras el pago está en tránsito
Conveniencia	<ul style="list-style-type: none"> Alta conveniencia para realizar transferencias electrónicas no presenciales o remotas (<i>v. gr.</i>, vía banca por Internet) No obstante, el pagador requiere conocer una serie de datos para lo anterior, tanto propios como del beneficiario Alta conveniencia para realizar pagos presenciales con tarjeta de débito Costes indirectos si el pagador requiere trasladarse a una sucursal, agente o cajero automático para operar su cuenta (<i>v. gr.</i>, retirar efectivo u ordenar pagos) 	<ul style="list-style-type: none"> Alta conveniencia para hacer pagos presenciales Baja o nula conveniencia para hacer pagos y otras transferencias en forma no presencial o remota Costes indirectos si el pagador requiere trasladarse para hacer el pago presencial 	<ul style="list-style-type: none"> Alta conveniencia para pagos remotos, aunque casi exclusivamente para pagos de tipo persona a persona Costes indirectos si el pagador requiere trasladarse a una sucursal o agencia para ordenar el pago
Rapidez/disponibilidad	<ul style="list-style-type: none"> Existen algunos servicios con disponibilidad inmediata para transferencias electrónicas y pago de facturas Desde el punto de vista del pagador, los pagos con tarjeta de débito cuentan con disponibilidad inmediata 	<ul style="list-style-type: none"> Inmediata 	<ul style="list-style-type: none"> Existen servicios con disponibilidad prácticamente inmediata (pueden ser más costosos)
Trazabilidad	<ul style="list-style-type: none"> Alta 	<ul style="list-style-type: none"> Nula 	<ul style="list-style-type: none"> Baja
Valores agregados	<ul style="list-style-type: none"> Multifuncionalidad ya que la cuenta bancaria puede usarse también para guardar dinero Posible vinculación con otros servicios financieros 	<ul style="list-style-type: none"> Multifuncionalidad ya que el efectivo puede usarse como reserva de valor Nula vinculación con otros tipos de servicios financieros 	<ul style="list-style-type: none"> No multifuncional Poca o nula vinculación con otros servicios financieros

Tabla 1

Beneficios y costes de productos/servicios alternativos para pagadores

Fuente: elaboración propia a partir de una adaptación de la tabla 1 «Mapping of Payment Instruments to Payments Needs» en Banco Mundial (2012b).

	Cuentas bancarias transaccionales	Efectivo	Uso de remesadoras o giros telegráficos
Aceptación	<ul style="list-style-type: none"> • Para aceptar pagos con tarjetas de débito, se requiere contar con medios de aceptación¹⁶ y cuenta bancaria • Para aceptar transferencias electrónicas, se requiere tener cuenta bancaria • La cobertura de la infraestructura bancaria puede ser limitada fuera de las áreas urbanas 	<ul style="list-style-type: none"> • Generalizada • Algunas excepciones por normatividad para la prevención de lavado de activos 	<ul style="list-style-type: none"> • Generalizada • Algunas limitaciones por normatividad para la prevención de lavado de activos
Costes directos	<ul style="list-style-type: none"> • Necesidad de mantener un saldo mínimo para evitar cobro por mantenimiento de cuenta • Puede existir coste de anualidad • Existen costes por aceptar pagos con tarjeta de débito¹⁷ • Pueden existir costes por recepción de transferencias y otros pagos en cuenta • Pueden existir costes por retirar en efectivo el pago en cajero automático o sucursal 	<ul style="list-style-type: none"> • No existe un coste directo por recibir efectivo • En ciertos casos en los que se manejan altos volúmenes físicos de efectivo, pueden existir costes de transporte y otros 	<ul style="list-style-type: none"> • Pueden existir costes por recepción de transferencias (poco común)
Riesgos	<ul style="list-style-type: none"> • Posibilidad (baja) de pérdidas por fraude en el banco • Posibilidad (baja) de pérdidas por fallos operativos del banco • Posibilidad de pérdidas por quiebra del banco 	<ul style="list-style-type: none"> • Posibilidad de pérdidas por robo • Posibilidad de pérdidas por extravío del efectivo • Posibilidad de pérdidas por destrucción de billetes o monedas 	<ul style="list-style-type: none"> • Posibilidad (baja) de pérdidas por fallas operativas del proveedor de servicios • Posibilidad (baja) de pérdidas por quiebra o fraude del proveedor de servicios mientras el pago está en tránsito
Conveniencia	<ul style="list-style-type: none"> • Alta para recibir pagos y otras transferencias en cuenta • Alta para recibir pagos con tarjeta de débito • Otros costes indirectos si el pagador requiere trasladarse a una sucursal, agente o cajero automático para disponer del pago 	<ul style="list-style-type: none"> • Alta conveniencia para recibir pagos presenciales • Baja o nula conveniencia para recibir pagos y otras transferencias en forma no presencial o remota • Costes indirectos si el beneficiario requiere trasladarse para recibir el pago presencial 	<ul style="list-style-type: none"> • Alta por amplitud de la red de puntos de pago • Costes indirectos si el beneficiario requiere trasladarse a una sucursal para recibir el pago
Rapidez/disponibilidad	<ul style="list-style-type: none"> • Existen algunos servicios con disponibilidad inmediata para transferencias electrónicas y pago de facturas • Desde el punto de vista del beneficiario, los pagos con tarjeta de débito no tienen disponibilidad inmediata ya que se les acreditan uno o más días después 	<ul style="list-style-type: none"> • Inmediata 	<ul style="list-style-type: none"> • Existen servicios con disponibilidad inmediata
Trazabilidad	<ul style="list-style-type: none"> • Alta 	<ul style="list-style-type: none"> • Nula 	<ul style="list-style-type: none"> • Baja
Valores agregados	<ul style="list-style-type: none"> • Multifuncionalidad ya que la cuenta bancaria puede usarse también para guardar dinero • Posible vinculación con otros servicios financieros como el crédito 	<ul style="list-style-type: none"> • Multifuncionalidad ya que el efectivo puede usarse como reserva de valor • Nula vinculación con otros tipos de servicios financieros 	<ul style="list-style-type: none"> • No multifuncional • Poca o nula vinculación con otros servicios financieros

Tabla 2

Beneficios y costes de productos/servicios alternativos para beneficiarios de pagos y transferencias

Fuente: elaboración propia a partir de una adaptación de la tabla 1 «Mapping of Payment Instruments to Payments Needs» en Banco Mundial (2012b).

16. Por ejemplo, una terminal punto de venta (TPV). Cabe señalar, además, que la operación de una TPV requiere, a su vez, cierta infraestructura de telecomunicaciones.

17. La denominada *tasa de descuento* para comercios.

El valor o peso específico que los distintos individuos asignan a cada una de estas características no es homogéneo y depende, en gran medida, del contexto en que cada individuo se desenvuelve. En los siguientes epígrafes se analizan dos de estos contextos: su situación respecto del mercado laboral y el tamaño de las poblaciones en que habitan.

4.3. Informalidad laboral y demanda por servicios financieros

La informalidad laboral reduce la demanda por servicios de cuentas bancarias por una serie de motivos. Como ha sido documentado en numerosas investigaciones (Perry *et al.* 2007; Banco Mundial 2012a), para los empleadores y trabajadores por cuenta propia,¹⁸ desempeñarse en la informalidad les permite evitar el cumplimiento con la normatividad fiscal, laboral y otros ordenamientos. Como cabezas de un micronegocio o una pequeña empresa, comúnmente evitan operar a través de servicios de cuentas reguladas para evitar dejar huellas financieras de sus actividades. Así, utilizan prácticamente solo el efectivo tanto para recibir pagos como para hacer pagos; en ellos se incluyen las remuneraciones a cualesquiera trabajadores subordinados que tengan.

De esos trabajadores subordinados, por otra parte, serán pocos los que depositen sus remuneraciones en una cuenta bancaria. Una de las razones principales reside en no encontrar mayor beneficio en ello; por ejemplo, cuando la red de aceptación de los instrumentos de pago asociados con la cuenta bancaria, como son las tarjetas de débito y las transferencias electrónicas de fondos, es limitada (*v. gr.*, porque los comercios y otros negocios solo aceptan pagos en efectivo y los individuos con los que estos trabajadores se relacionan en su vida cotidiana tampoco tienen una cuenta bancaria transaccional), la propuesta de valor de las cuentas bancarias transaccionales disminuye sensiblemente. Cabe señalar que los sistemas de pago se caracterizan precisamente por lo que se conoce como «efectos de red» o *network effects*, mediante los cuales el valor de un instrumento de pago se incrementa para cada usuario en la medida en que existan más clientes que utilizan y aceptan dicho instrumento.

Otro aspecto por el que las cuentas bancarias transaccionales pueden resultar atractivas es por su posible vinculación con otros servicios financieros, como la obtención de crédito. Para los individuos en condiciones de informalidad el acceso al crédito bancario es prácticamente imposible ante la dificultad de demostrar ingresos que servirían de fuente de pago de un crédito (véase Catão *et al.* 2009).

Bajo estas circunstancias, el valor de una cuenta bancaria queda reducido a su función de instrumento para almacenar dinero. No obstante, el efectivo en sí mismo también es una alternativa para esto.

18. Los *trabajadores por cuenta propia* son personas que desempeñan su oficio o profesión solos o en ocasión asociados con otros, sin que esto último signifique que exista una relación de tipo laboral/asalariada.

La posibilidad de obtener rendimientos no constituye necesariamente un factor que favorezca almacenar dinero en cuentas bancarias transaccionales ya que rara vez estas otorgan rendimientos sobre la inflación —de hecho, muchas no pagan rendimiento alguno—.¹⁹ Asimismo, la supuesta mayor seguridad de las cuentas bancarias transaccionales para almacenar dinero puede verse más que compensada por los otros costes directos e indirectos de usar esta alternativa.

Cabe señalar, además, que la informalidad laboral reduce la propuesta de valor de los servicios de cuentas bancarias transaccionales no solo para los individuos en condiciones de informalidad sino también para, por lo menos, algunos de los trabajadores del sector formal. En una economía en que prima la informalidad, aun si una parte importante de los trabajadores formales posee una cuenta bancaria transaccional, la función de esta suele quedar limitada a ser el vehículo para recibir su salario y nada más.²⁰ Esto suele manifestarse en que los recursos depositados en las cuentas son retirados en efectivo casi inmediatamente una vez estos se encuentran disponibles.²¹ Así, estas cuentas se usan esencialmente como un mecanismo de distribución de efectivo y no como un servicio financiero moderno para hacer y recibir pagos en forma electrónica o almacenar fondos.

Demirguc-Kunt *et al.* (2014) señalan, con base en los datos de Findex 2014, que, a nivel mundial, alrededor de un 30% de los individuos entrevistados que no poseen una cuenta transaccional en una institución financiera indicaron como razón «no necesitarla».²² No necesitar una cuenta es la segunda razón más citada después de «no tener suficiente dinero». El dato referido sugiere que una parte importante de la población no ve un valor suficiente en los servicios de cuentas transaccionales, por lo menos bajo las condiciones en que dichos servicios se prestan hoy día.²³

El caso de México

En México, de acuerdo con la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), al cierre del primer trimestre de 2014 la población económicamente activa (PEA) ocupada estaba integrada por 33,5 millones de individuos subordinados y remunerados, unos trece millones de empleadores y trabajadores por cuenta propia²⁴ y 2,7 millones de individuos que no perciben remuneración.

A esa fecha la tasa de informalidad laboral a nivel nacional para la PEA ocupada era del 58,1%. Así, alrededor de treinta millones de individuos trabajan en condiciones de informalidad, cifra que incluye a la gran mayoría de los individuos empleadores y trabajadores por cuenta propia y a los individuos que no perciben remuneración, así como a unos quince millones de trabajadores subordinados y remunerados.

En este trabajo se señaló anteriormente que en México el porcentaje de individuos adultos que tienen una cuenta de depósito

19. Cabe recordar que la definición de cuenta bancaria transaccional en este documento se refiere a una cuenta corriente.

20. Véase, por ejemplo, Comité de Pagos e Infraestructuras de Mercado y Banco Mundial (2016, pp. 9, 38 y 51).

21. Datos comparativos entre países del uso de los instrumentos de pago asociados a cuentas bancarias transaccionales pueden consultarse en Comité de Pagos e Infraestructuras de Mercado (2014).

22. Un 4% señala esta como la única razón por la que no poseen una cuenta, mientras que el resto la señala junto con otras razones.

23. Demirguc-Kunt *et al.* (2014) teorizan que haber citado la no necesidad de una cuenta *junto con otras razones* puede ser un indicio de que, si tales otras razones (*v. gr.*, tener suficiente dinero) fueran solventadas, los individuos podrían entonces interesarse en tener una cuenta.

24. Incluye dos millones de empleadores y 11 millones de trabajadores por cuenta propia.

con una institución financiera formal es de alrededor de un tercio del total. Es razonable suponer que gran parte de los que no poseen tales cuentas lo conforman estos 30 millones de individuos que trabajan en condiciones de informalidad.

Los datos más recientes sobre las razones por las que los individuos en México dicen no tener una «cuenta bancaria» provienen de la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2012.²⁵ Estos datos indican que, a nivel nacional, al 16% de los individuos «no les interesa o no necesitan» tener una cuenta bancaria, mientras que un 4,3% indica «preferir otras formas de ahorro». Así, alrededor del 20% de los individuos parecen no interesarse en tener una cuenta bancaria.²⁶

Asimismo, en dicha encuesta también se señala que, de los individuos que sí poseen una cuenta bancaria con una tarjeta de débito, el 68,3% «prefiere hacer sus pagos en efectivo» en lugar de usar dicha tarjeta para tal efecto.

4.4. Población en áreas menos urbanizadas y demanda por servicios financieros

A nivel mundial es un fenómeno común que, en poblaciones más pequeñas, la cobertura de la infraestructura que ofrece soporte a los servicios de cuentas bancarias transaccionales (como las sucursales, los agentes corresponsales bancarios, los cajeros automáticos o los terminales punto de venta, entre otros) sea menor en términos relativos (*v. gr.*, respecto del número de habitantes) a la que puede observarse en los centros urbanos de mayor tamaño. La red de aceptación de los instrumentos de pago asociados a una cuenta bancaria es, por lo tanto, limitada.

Ahora bien, aunque en principio podría considerarse como una solución natural a lo anterior lograr que los bancos y otros proveedores de servicios de pago instalaran más elementos de infraestructura en poblaciones pequeñas, cabe señalar que, al menos en los países en desarrollo, los niveles de informalidad laboral suelen ser aún mayores fuera de los principales centros urbanos. Esto, con gran probabilidad, llevará a que, independientemente de la infraestructura desplegada, la demanda por servicios de cuentas bancarias sea baja.

Resulta también probable que usar efectivo sea comparativamente más útil y deseable para los individuos en poblaciones pequeñas. Por una parte, la necesidad de iniciar pagos no presenciales y remotos —una de las desventajas del uso del efectivo— suele ser menor por el mismo tamaño de esos centros de población y, notablemente en los países en desarrollo, por su relativo aislamiento económico respecto de otras comunidades. De existir la necesidad de hacer o recibir pagos remotos, los servicios de empresas

25. Véase Comisión Nacional Bancaria y de Valores e Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2012).

26. Asimismo, otros estudios revelan que existe un segmento de la población que manifiesta tener poca o nula confianza en las instituciones financieras mexicanas. Véase Morfín (2009, p. 20).

remesadoras o los giros telegráficos generalmente representan una mejor opción.

Por último, un factor adicional que desfavorece el uso de cuentas bancarias transaccionales en poblaciones pequeñas es que no pocos habitantes de esas poblaciones se sienten incómodos o incluso desconfiados de usar los servicios de entidades financieras diseñadas desde y para ambientes urbanos.²⁷

El caso de México

La tabla 3 muestra datos de diciembre de 2012 sobre diversos elementos de infraestructura bancaria según el tamaño de las poblaciones (por municipio).²⁸

	Rural (0 a 5000) ²⁹	En transición (5001 a 15000)	Semiurbana (15001 a 50000)	Urbana (50001 a 300000)	Semimetrópoli (300001 a 1000000)	Metrópoli ³⁰ (más de 1000000)	Distrito Federal
Sucursales	0,68	0,8	1,2	1,9	2,1	2,4	3,0
Cajeros automáticos	0,7	1,2	1,6	4,0	6,7	6,8	8,9
Agentes corresponsales	No disponible ³¹	1,4	1,7	2,5	2,8	3,7	3,9
Terminales punto de venta	3,1	5,9	11,7	52,7	90,6	106,7	142,3

Tabla 3

Infraestructura bancaria en México según tamaño de los núcleos de población (datos por cada 10 000 adultos)

Fuente: Consejo Nacional de Inclusión Financiera (2013), «Reporte de Inclusión Financiera 2013».

Como se puede observar, la densidad de la infraestructura bancaria aumenta conforme mayores son los centros de población. En los extremos, la densidad de sucursales es cinco veces mayor y la de terminales punto de venta 46 veces mayor en el Distrito Federal que en áreas rurales. A su vez, cabe señalar que, en el Distrito Federal y otras grandes metrópolis del país, la densidad de los diversos elementos de infraestructura bancaria es notablemente inferior a la observada en países desarrollados.³²

Ahora bien, como se mencionó antes, parecería poco factible que la demanda por servicios de cuentas bancarias transaccionales crezca solamente por mayor disponibilidad de infraestructura (*i. e.*, canales de acceso) cuando prevalece un ambiente de alta informalidad laboral y económica en general. De acuerdo con la ENOE, la tasa de informalidad laboral en las denominadas *áreas menos urbanizadas* fue del 71,1% en el tercer trimestre de 2014, sensiblemente superior a la media nacional del 58,1%.³³

Así, la resultante baja demanda existente hacia los servicios de cuentas bancarias transaccionales en las áreas menos urbanizadas resta factibilidad económica a la instalación de infraestructura,

27. Véase, por ejemplo, Comité de Pagos e Infraestructuras de Mercado y Banco Mundial (2016, p. 10), así como Comisión Nacional Bancaria y de Valores e Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2012, p. 57) y Morfín (2009, p. 20), entre otros.

28. Consejo Nacional de Inclusión Financiera (2013). A pesar de que existe un reporte de inclusión financiera más reciente, en esta última algunos de los datos sobre infraestructura bancaria (*v. gr.*, número de sucursales) se presentan mezclados con los de entidades de ahorro y crédito popular, entidades que no desempeñan un papel relevante en el mercado de cuentas transaccionales. Por esta razón se decidió usar los datos del reporte de 2013.

29. Los rangos que se muestran en esta fila se refieren al número de habitantes para cada tipo de comunidad.

30. Para eliminar el efecto de concentración en el Distrito Federal, se separó a este de los otros municipios.

31. El Reporte de Inclusión Financiera 2013 menciona, no obstante, que el 87% de los municipios rurales no tenían ningún corresponsal bancario.

por lo que, en todo caso, también es poco factible esperar que los bancos y otras entidades estén dispuestos a realizar las inversiones correspondientes.

5 Principales implicaciones y comentarios finales

En diversos países, y México no es la excepción, los esfuerzos por incrementar el uso de servicios de cuentas bancarias transaccionales y, en general, la penetración de servicios financieros en la población se han enfocado hacia la reducción de los costes directos e indirectos de esos servicios para los usuarios finales. Se ha hecho con la idea de que, al ser estos servicios menos costosos, más individuos tendrán la capacidad económica para contratarlos y utilizarlos.

Así, esos esfuerzos han puesto énfasis en aspectos que pueden incidir en los costes directos e indirectos de estos servicios, tales como lograr mayor competencia (*v. gr.*, con la entrada de proveedores de servicios de pago distintos a los bancos), conseguir que los distintos productos puedan ser utilizados en una amplia variedad de canales y puntos de acceso (*i. e.*, que sean más interoperables), aplicar con mayor proporcionalidad regulaciones como las relativas al conocimiento del cliente para la apertura de cuentas,³⁴ autorizar el uso de una variedad de agentes del sector real como corresponsales bancarios, ampliar el acceso directo a algunos sistemas de pago interbancarios y prohibir acuerdos de exclusividad entre proveedores de servicios de pago o entre operadores de canales de acceso.

Aunque quizá todavía sea temprano para sacar conclusiones definitivas sobre los resultados de esos esfuerzos, el alto porcentaje de individuos en situación de informalidad laboral en México, cercano al 60% de la PEA, parece fijar en la práctica un techo al porcentaje de la población adulta que podría ser «bancarizada» a partir de reducciones de costes o ampliando la red de puntos de servicio. Se debe a que, como se discutió en el epígrafe 4, en términos generales, para los individuos en situación de informalidad laboral la propuesta de valor de los servicios de cuentas bancarias transaccionales es poco atractiva en comparación con sustitutos como el efectivo y otros. Estas consideraciones son todavía más evidentes en las áreas menos urbanizadas de México.

Además, la alta prevalencia de la informalidad en la actividad económica y laboral también tiene un impacto negativo en las preferencias e incentivos para usar cuentas bancarias transaccionales para el caso de los individuos empleados en el sector formal. A este respecto, si bien las estadísticas de la CNBV indican que alrededor

32. Por ejemplo, de acuerdo con datos del Comité de Pagos e Infraestructuras de Mercados (CPMI), en 2012 en países desarrollados el número de terminales punto de venta por cada 10 000 habitantes era superior a la del Distrito Federal en un rango de entre tres y cuatro veces aproximadamente, mientras que para el caso de cajeros automáticos era superior en un rango de entre dos y tres veces. Véase CPMI (2014).
33. En México las áreas menos urbanizadas se definen como localidades de menos de 100 000 habitantes.
34. Estas reglas son menos estrictas para la apertura de cuentas consideradas de menor riesgo en lo relacionado a potencial lavado de activos y financiamiento de actividades terroristas.

de un tercio de los adultos de dieciocho años y más en México tiene una cuenta bancaria transaccional, el nivel de uso que se da a un número importante de esas cuentas para hacer pagos con instrumentos distintos al efectivo o para almacenar dinero es mínimo. En efecto, para una parte de los trabajadores del sector formal tener una cuenta parece no poseer valor alguno más allá de suponer el vehículo requerido para recibir su salario. Este mismo fenómeno es claramente observable también en determinados grupos de individuos que han sido dotados con cuentas transaccionales como parte de algún programa gubernamental, caso de los programas de transferencias sociales del tipo de «Prospera».³⁵

Así, la marcada informalidad económica y laboral parece ser una de las explicaciones de por qué México tiene niveles de inclusión financiera muy por debajo incluso de los de muchos de los demás países de ingresos medios-altos.

En esta línea de pensamiento, Beck y De la Torre (2007) señalan que, cuando la proporción de la población que podría acceder a los servicios de cuentas bancarias con base en su nivel de ingresos resulta demasiado baja en comparación con otros países con niveles de ingreso per cápita comparables, esto puede deberse a que el país en cuestión se encuentra atrasado en diversas variables más generales, como los niveles de inseguridad, el cumplimiento de los contratos y los grados de desigualdad de la población en cuanto al acceso a la riqueza, al ingreso, la justicia, la calidad de los servicios y el ejercicio de los derechos políticos, entre otros. A este respecto, cabe señalar que diversos autores (Perry *et al.* 2007) hacen referencia a que, cuando se percibe que el Estado se halla al servicio de las élites y no del grueso de la población, se presenta un fenómeno de autoexclusión del mercado laboral ya que parte importante de las empresas, trabajadores y familias no desean interactuar con el Estado al no esperar mayor beneficio de esa interacción. Evoluciona, así, lo que podría llamarse una cultura de la informalidad (véase Ferreira *et al.* 2013).

De esta manera, obtener una mayor inclusión o menores desigualdades en los ámbitos económico, laboral y social parece ser una condición necesaria para lograr una adopción generalizada de cuentas bancarias transaccionales y que estas sean usadas de manera regular.

Si bien existe una amplia bibliografía acerca de esos objetivos generales de mayor inclusión y menor desigualdad, el Foro Económico Mundial ha venido trabajando en una metodología para la medición del «crecimiento y desarrollo incluyentes». La metodología fue aplicada por primera vez en el ciclo 2015-2016 y consta de siete factores que tienen un especial impacto en la participación social. Estos factores son los siguientes:³⁶

1. Educación y desarrollo de habilidades
2. Empleo y compensación laboral

35. Prospera es un programa de transferencias de efectivo del Gobierno federal de México. Prospera, además de apoyar en alimentación, salud y educación, apoya la inclusión financiera, laboral y productiva de segmentos de población con bajos ingresos o con otras condiciones de vulnerabilidad.

36. Véase Foro Económico Mundial (2015).

3. Generación de activos e iniciativa empresarial
4. Intermediación financiera de inversión en la economía real
5. Corrupción y rentas
6. Servicios básicos e infraestructura
7. Transferencias fiscales

Esta metodología, que se desarrolla a su vez en 140 indicadores cuantitativos, pone énfasis en que la construcción de una infraestructura institucional robusta, en particular los marcos legales y las agencias públicas que administran las reglas e incentivos, resulta fundamental para lograr una sociedad más equitativa e incluyente. Asimismo, realza la premisa de que la construcción de instituciones clave como los sistemas de educación pública o los mercados y protecciones laborales y sociales, entre otros, no supone un resultado automático del crecimiento del ingreso nacional sino que, en gran medida, representa una elección, resultante de las políticas públicas y de la cooperación pública y privada.

Las autoridades responsables de lograr avances en la inclusión y participación social pueden encontrar campos de acción concretos en esta metodología. Un aspecto que consideramos requiere una mención particular a manera de alerta es la tentación de reducir las desigualdades solo o fundamentalmente por medio de políticas de redistribución directa del ingreso, como son las transferencias fiscales a los sectores de población menos favorecidos. Estos mecanismos no solo no combaten a fondo los orígenes de la desigualdad y la pobreza, sino que pueden ser un medio que permita mantener el *statu quo* económico y social ya que son proclives a ser utilizados con fines político-electorales.

Consideramos que el reto principal del crecimiento y desarrollo incluyentes es el de acelerar el crecimiento económico a largo plazo mediante la utilización, en mayor medida, de aquellos segmentos del mercado laboral que hasta hoy parecen estar atrapados en actividades económicas caracterizadas por su baja productividad, como lo son la gran mayoría de las que se realizan en el sector informal.

6 Bibliografía

- BANCO MUNDIAL (2012a). The Labor Market Story Behind Latin America's Transformation. Washington: Banco Mundial. http://siteresources.worldbank.org/LACINSPANISHEXT/Resources/Perspectivas_2012.pdf (consultado el 1 de septiembre de 2014).
- BANCO MUNDIAL (2012b). Developing a Comprehensive National Retail Payments Strategy. Financial Infrastructure Series, Payment Systems Policy and Research. Washington: Banco Mundial. http://siteresources.worldbank.org/FINANCIALSECTOR/Resources/Retail_Payments_Strategy_June2013.pdf (consultado el 2 de mayo de 2014).

- BANCO MUNDIAL (2014). Global Financial Development Report 2014. Washington: Banco Mundial. http://siteresources.worldbank.org/EXTGLOBALFINREPORT/Resources/8816096-1361888425203/9062080-1364927957721/GFDR-2014_Complete_Report.pdf (consultado el 14 de mayo de 2014).
- BECK T, DE LA TORRE A (2007). The Basic Analytics of Access to Financial Services. World Bank Policy Research Working Paper Series, 4026. <http://dx.doi.org/10.1596/1813-9450-4026> (consultado el 17 de octubre de 2014).
- CAMPERO A, KAISER K (2013). Access to Credit: Awareness and Use of Formal and Informal Credit Institutions. Documentos de Investigación de Banco de México, 2013-07.
- CATÃO L, PAGÉS C, ROSALES M (2009). Financial Dependence, Formal Credit and Informal Jobs – New Evidence from Brazilian Household Data. IDB Working Paper Series, IDB-WP-118. <http://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/1100/Finacial%20Dependence%2c%20Formal%20Credit%20and%20Informal%20Jobs.pdf?sequence=1> (consultado el 14 de julio de 2014).
- CLAESSENS S (2005). Access to Financial Services: A Review of the Issues and Public Policy Objectives. World Bank Policy Research Working Paper Series, 3589.
- COMISIÓN NACIONAL BANCARIA Y DE VALORES (2014). Información Operativa: Comisionistas, Sucursales, Número de Cuentas y Otros. Información al 6 de noviembre de 2014. <http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/bd1/Paginas/infoper.aspx>.
- COMISIÓN NACIONAL BANCARIA Y DE VALORES E INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y GEOGRAFÍA (2012). Encuesta Nacional de Inclusión Financiera: Análisis Descriptivo de los Resultados. Ciudad de México.
- COMITÉ DE PAGOS E INFRAESTRUCTURAS DE MERCADO (2014). Statistics on payment, clearing and settlement systems in the CPSS countries – Figures for 2013. Basilea: Banco de Pagos Internacionales. <http://www.bis.org/cpmi/publ/d124p2.pdf> (consultado el 5 de enero de 2015).
- COMITÉ DE PAGOS E INFRAESTRUCTURAS DE MERCADO Y BANCO MUNDIAL (2016). Payment Aspects of Financial Inclusion. Basilea: Banco de Pagos Internacionales. <http://www.bis.org/cpmi/publ/d144.htm> (consultado el 15 de abril de 2016).
- CONSEJO NACIONAL DE INCLUSIÓN FINANCIERA (2013). Reporte de Inclusión Financiera 2013. Ciudad de México.
- CONSEJO NACIONAL DE INCLUSIÓN FINANCIERA (2014). Reporte de Inclusión Financiera 2014. Ciudad de México.
- DEMIRGUC-KUNT A, KLAPPER L (2012). Measuring Financial Inclusion: The Global Findex Database. World Bank Policy Research Working Papers, 6025. <http://elibrary.worldbank.org/doi/pdf/10.1596/1813-9450-6025> (consultado el 1 de agosto de 2014).
- DEMIRGUC-KUNT A, KLAPPER L, SINGER D, VAN OUDHEUSDEN P (2014). The Global Findex Database 2014: Measuring Financial Inclusion around the World. World Bank Policy Research Working Papers, 7255. http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2015/10/19/090224b08315413c/2_0/Rendered/PDF/The0Global0Fin0ion0around0the0world.pdf (consultado el 17 de julio de 2015).
- ERASMO P, MOSCOSO BOEDO H (2012). Financial Structure, Informality and Development. *Journal of Monetary Economics* 59(3):286-302.
- FAZ X, BRELOFF P (2012). Un método estructurado para comprender las necesidades en materia de servicios financieros para las personas pobres de México. CGAP Briefs. <http://www.cgap.org/sites/default/files/Brief-Understanding-the-Financial-Service-Needs-of-the-Poor-in-Mexico-May-2012-Spanish.pdf> (consultado el 27 de junio de 2014).
- FERREIRA F, MESSINA J, RIGOLONI J, LÓPEZ-CALVA L, LUGO A, VAKIS R (2013). Economic Mobility and the Rise of the Latin American Middle Class. Washington: Banco Mundial.
- FORO ECONÓMICO MUNDIAL (2015). The Global Competitiveness Report 2015-2016. Ginebra: World Economic Forum. http://www3.weforum.org/docs/WEF_Forum_IncGrwth.pdf (consultado el 1 de diciembre de 2015).

- FUNDACIÓN BILL Y MELINDA GATES (2013). Fighting Poverty, Profitably: Transforming the Economics of Payments to Build Sustainable, inclusive Financial Systems. Special Report Financial Services for the Poor, Seattle. <https://docs.gatesfoundation.org/Documents/Fighting%20Poverty%20Profitably%20Full%20Report.pdf> (consultado el 1 de agosto de 2014).
- GINÉ X, MARTÍNEZ-CUELLAR C, KEENAN-MAZER R (2014). Financial (Dis-)Information: Evidence from an Audit Study in Mexico. World Bank Policy Research Working Papers, 6902. <http://documents.worldbank.org/curated/en/2014/05/19611184/financial-dis-information-evidence-audit-study-mexico> (consultado el 21 de julio de 2014).
- HONOHAN P (2004a). Financial Development, Growth and Poverty: How Close Are the Links? World Bank Policy Research Working Papers, 3203. <http://www1.worldbank.org/finance/assets/images/3203.pdf> (consultado el 14 de mayo de 2014).
- HONOHAN P (2004b). Financial sector Policy and the Poor: Selected Findings and Issues. World Bank Working Papers, 43. http://www1.worldbank.org/finance/assets/images/0821359673_financial_sector_policy_and_the_poor.pdf (consultado el 14 de mayo de 2014).
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y GEOGRAFÍA (2014). Medición de la Economía Informal 2003-2012. Boletín de Prensa, 306/14. <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/cn/informal/> (consultado el 1 de agosto de 2014).
- LA PORTA R, SHLEIFER A (2014). Informality and Development. *Journal of Economic Perspectives* 28(3):109-126. http://scholar.harvard.edu/files/shleifer/files/informality_may27_abstract.pdf (consultado el 4 de febrero de 2015).
- LEVINE R (1997). Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda. *Journal of Economic Literature* XXXV: 688-726. <http://pascal.iseg.utl.pt/~aafonso/eif/pdf/Levine.pdf> (consultado el 28 de julio de 2014).
- MORFÍN A (2009). Banca de desarrollo y el apoyo al acceso (México). *Serie Financiamiento del Desarrollo*, 208. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- PERRY G, MALONEY W, ARIAS O, FAJNZYLBER P, MASON A, SAAVEDRA-CHANDUVI J (2007). *Informality: Exit and Exclusion*. Washington: Banco Mundial.
- VARELA-LLAMAS R, CASTILLO-PONCE R, OCEGUEDA-HERNÁNDEZ J (2013). El empleo formal e informal en México: un análisis discriminante. *Universidad Autónoma del Estado de México Papeles de Población* 19(78):111-140. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=11229719005> (consultado el 14 de julio de 2014).