TRABAJO DE INVESTIGACIÓN Y RECOMENDACIONES SOBRE LAS CONDICIONES DE COMPETENCIA EN EL SECTOR FINANCIERO Y SUS MERCADOS

cofece

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN Y RECOMENDACIONES SOBRE LAS CONDICIONES DE COMPETENCIA EN EL SECTOR FINANCIERO Y SUS MERCADOS

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN Y RECOMENDACIONES SOBRE LAS CONDICIONES DE COMPETENCIA EN EL SECTOR FINANCIERO Y SUS MERCADOS

cofece

Comisión
Federal de
Competencia
Económica

Índice

Presentación 19

Siglas y acrónimos 21

1. Introducción 31

1.1 Fundamento para la investigación31
1.2 Opiniones anteriores en materia de competencia en el sector financiero
1.3 Descripción del estudio y su proceso de elaboración
1.3.1 Estudios de mercado
1.3.2 Elección de los productos y servicios financieros
1.3.3 Proceso de elaboración y acuerdos con otros organismos
1.4 Relevancia del sector financiero
1.4.1 Caracterización del sistema financiero para atender las necesidades de los consumidores
1.4.1.1 Productos financieros que facilitan la transacción de recursos
1.4.1.2 Servicios financieros que facilitan la transacción de información
1.4.1.3 Servicios y productos de crédito y financiamiento
1.4.1.4 Servicios y productos financieros para ahorrar, acumular activos o invertir
1.4.1.5 Servicios y productos financieros para protegerse de eventos o situaciones fortuitas
1.4.1.6 El crecimiento económico como impulsor de la demanda de servicios financieros
1.4.2 El sistema financiero en México: evolución y estructura reciente
1.4.2.1 Concentración de los servicios bancarios
1.4.2.2 Rentabilidad del sistema bancario
1.4.2.3 La regulación del sistema financiero

2. Elementos para el análisis de competencia 57

2.1. Características estructurales del sector financiero
2.1.1. Economías de escala
2.1.2. Costos hundidos
2.1.3. Economías de alcance y empresas multiproducto
2.1.4. Costos asociados a la regulación
2.1.5. Costos de cambio o traspaso
2.1.6. Asimetrías de la información
2.1.7. Economías de red
2.1.8. Mercados de dos lados
2.2. Conducta de los agentes económicos

2.2.1. Incentivos de empresas al empaquetamiento en ventas
2.2.2. Situaciones donde integraciones verticales u horizontales pueden desplazar a competidores
2.2.3. Demasiados puntos de contacto entre competidores pueden propiciar comportamientos coordinados
2.2.4. Incremento artificial de los costos de transacción y de cambio de proveedor
2.2.5. Resistencia a compartir información para mitigar el problema de información asimétrica
2.2.6. Discriminación de precios como resultado de altos costos de cambio e información asimétrica
2.2.7. Incentivos de los agentes económicos a fragmentar las redes

3. Aspectos transversales relevantes **79**

3.1. Aspectos regulatorios
3.1.1. Requisitos para la constitución y operación de entidades financieras
3.1.1.1. Introducción
3.1.1.2. Marco de referencia: Requisitos legales para constituirse y operar como entidad financiera
3.1.1.3. Requisitos que podrían constituir una barrera a la entrada
3.1.1.4. Implicaciones y tiempos de respuesta
3.1.1.5. Conclusiones y recomendaciones preliminares
3.1.2. Regulación prudencial
3.1.2.1. Introducción
3.1.2.2. La regulación prudencial: Basilea II y III
3.1.2.3. La regulación prudencial en México
3.1.2.4. La reforma financiera de 2014
3.1.2.5. Experiencia internacional
3.1.2.6. La regulación prudencial en México y su problemática en términos de competencia
3.1.2.7. Recomendaciones
3.1.3. Riesgo Sistémico: Resolución de instituciones financieras en crisis y procedimientos en materia de competencia económica
3.1.3.1. Introducción
3.1.3.2. El papel de la competencia en la estabilidad del sistema financiero: Marco de referencia
3.1.3.3. Regulación, competencia y estabilidad de mercados financieros
3.1.3.4. Experiencia internacional: diferentes aproximaciones de política
3.1.3.5. México: mecanismo de resolución bancaria y papel de la competencia económica
3.1.3.6. Conclusiones
3.1.3.7. Recomendaciones
3.1.4. Facultades Concurrentes: Sanción de prácticas comerciales

y sus implicaciones en materia de competencia económica
3.1.4.1. Introducción
3.1.4.2. Prácticas comerciales anticompetitivas: marco de referencia
3.1.4.3. Implicaciones de sancionar una práctica comercial per se
3.1.4.4. Implicaciones de una falta de coordinación entre las autoridades financieras y la Cofece
3.1.4.5. Conclusiones
3.1.4.6. Recomendaciones
3.2. Sistemas de pago alto valor
3.2.1. Descripción de los Sistemas de pagos de alto valor
3.2.2. Importancia y riesgos de los Sistemas de pagos de alto valor
3.2.3. Posibles problemas de competencia o eficiencia
3.2.4. Conclusiones sobre objetivos de competencia y eficiencia en los sistemas de alto valor
3.3. Sistemas de pago bajo valor
3.3.1 Introducción
3.3.2 Funcionamiento y características de los sistemas de pago de bajo valor
3.3.2.1 Descripción general
3.3.2.2 Mercados de dos lados y cuotas de intercambio
3.3.3 Estructura y desempeño de los Sistemas de Pago
3.3.3.1 Efectivo
3.3.3.2 Cheques
3.3.3.3 Pagos con tarjeta en terminales punto de venta
3.3.3.4 Cámara de compensación de transferencias electrónicas de liquidación diferida, domiciliación y cheques
3.3.3.5 Transferencias electrónicas de fondos
3.3.3.6 Domiciliación
3.3.3.7 Pagos móviles
3.3.4 Revisión de los cambios regulatorios implementados desde la entrada en vigor de la Reforma Financiera
3.3.5 Recomendaciones derivadas del análisis
3.3.6 Remesas
3.3.6.1 Introducción
3.3.6.2 Funcionamiento y características del servicio de remesas
3.3.6.3 Panorama internacional del servicio de remesas
3.3.6.4 Descripción del servicio de remesas en México
3.3.6.5 Desempeño reciente del servicio de remesas
3.3.6.6 Estructura de la oferta
3.3.6.7 Comisiones por envío de remesas
3.3.6.8 Revisión del marco regulatorio
3.3.6.9 Recomendaciones

3.4 Sociedades de Información Crediticia (SICs)
- **3.4.1** Introducción
- **3.4.2** Marco Regulatorio
- **3.4.3** Evolución y Funcionamiento de las SICs
  - **3.4.3.1** Evolución de las SICs
  - **3.4.3.2** Funcionamiento de las SICs
- **3.4.4** Experiencia internacional
- **3.4.5** Tarifas y políticas de descuentos
- **3.4.6** Servicios de valor agregado
- **3.4.7** Estructura accionaria de las SICs
- **3.4.8** Estructura y concentración del segmento de información crediticia
  - **3.4.8.1** Niveles de concentración a nivel internacional
  - **3.4.8.2** Niveles de concentración a nivel nacional
  - **3.4.8.3** Estructura de la demanda por tipo de usuario
- **3.4.9** Concentración de los segmentos de crédito
- **3.4.10** Restricciones a la competencia y barreras a la entrada
  - **3.4.10.1** Escala mínima y exclusividades
  - **3.4.10.2** Incentivos a obtener información de calidad por parte de las SICs
  - **3.4.10.3** Fragmentación de las bases de datos
  - **3.4.10.4** Bases de datos incompletas y control de calidad
- **3.4.11** La Reforma Financiera y las SICs
- **3.4.12** Probables prácticas anticompetitivas en el sector de información crediticia
- **3.4.13** Conclusiones y recomendaciones

3.5 Fideicomisos
- **3.5.1** Introducción
  - **3.5.1.1** Definición del servicio financiero
  - **3.5.1.2** Agentes que intervienen en el fideicomiso y sus características
- **3.5.2** Marco regulatorio
  - **3.5.2.1** Antecedentes
  - **3.5.2.2** El marco regulatorio actual
- **3.5.3** Fideicomisos más comunes en el mercado
  - **3.5.3.1** Fideicomiso como acto traslativo de dominio
  - **3.5.3.2** Fideicomiso de administración
  - **3.5.3.3** Fideicomiso de garantía
  - **3.5.3.4** Fideicomisos de inversión
  - **3.5.3.5** Fideicomiso público
  - **3.5.3.6** El fideicomiso de acciones
  - **3.5.3.7** Acceso a la información de fideicomiso
- **3.5.4** Características de la demanda
- **3.5.5** Estructura de la oferta

3.5.5.1 Participantes en el mercado
3.5.5.2 Participaciones de mercado
3.5.6 Competencia
3.5.6.1 Barreras a la entrada y a la expansión
3.5.7 Conclusiones y recomendaciones derivadas del análisis
3.5.7.1 Conclusiones
3.5.7.2 Recomendaciones
3.6 Intervenciones del gobierno dentro del sistema financiero
3.6.1 Razones de las intervenciones
3.6.1.1 Imperfecciones en los mercados financieros
3.6.1.2 Alcanzar objetivos en materia de política económica
3.6.1.3 Canales para implementar las intervenciones
3.6.2 Canales de intervención: la banca de desarrollo y los programas de apoyo sectorial
3.6.2.1 Estructura y funciones de la banca de desarrollo en México
3.6.2.2 Los programas de apoyo sectorial del gobierno federal relacionados al financiamiento
3.6.3 Consideraciones en materia de competencia y eficiencia
3.6.3.1 Efectos sobre las condiciones de competencia y eficiencia en los sectores apoyados
3.6.4 Recomendaciones en materia de competencia y eficiencia económica

4. Crédito **415**

4.1 Introducción
4.2 Consumo
4.2.1 Introducción
4.2.2 Marco Regulatorio
4.2.3 Características generales de la demanda por crédito al consumo
4.2.4 Tarjetas de crédito
4.2.4.1 Definición del servicio financiero
4.2.4.2 Características de la demanda de crédito al consumo
4.2.4.3 Estructura de la oferta
4.2.4.4 Competencia
4.2.4.5 Aspectos contemplados por la Reforma Financiera
4.2.4.6 Recomendaciones derivadas del análisis
4.2.5 De nómina
4.2.5.1 Definición del servicio financiero
4.2.5.2 Algunas características de la demanda
4.2.5.3 Estructura de la oferta
4.2.5.4 Competencia
4.2.5.5 Aspectos contemplados por la Reforma Financiera
4.2.5.6 Recomendaciones

4.2.6 Personal bancario
4.2.6.1 Definición del servicio financiero
4.2.6.2 Características de la demanda
4.2.6.3 Estructura de la oferta
4.2.6.4 Competencia
4.2.6.5 Aspectos contemplados por la Reforma Financiera
4.2.6.6 Recomendaciones derivadas del análisis
4.2.7 Automotriz
4.2.7.1 Introducción
4.2.7.2 Definición del servicio financiero
4.2.7.3 Marco regulatorio
4.2.7.4 Características de la demanda
4.2.7.5 Estructura de la oferta
4.2.7.6 Competencia
4.2.7.7 Recomendaciones derivadas del análisis
4.2.8 Otros créditos: ABCD, tarjetas departamentales y prendario
4.2.8.1 Crédito ABCD
4.2.8.2 Tarjetas departamentales
4.2.8.3 Crédito prendario
4.3 Vivienda
4.3.1 Introducción
4.3.2 Definición del servicio financiero
4.3.3 Marco regulatorio
4.3.4 Características de la demanda
4.3.5 Estructura de la oferta
4.3.5.1 Participantes
4.3.5.2 Medidas de concentración
4.3.5.3 Productos ofrecidos por los Participantes
4.3.6 Competencia
4.3.6.1 Análisis de barreras a la entrada
4.3.7 Aspectos contemplados por la Reforma Financiera
4.3.7.1 Eliminación del costo de transferencia hipotecaria
4.3.7.2 Facilidades de ejecución de garantía
4.3.8 Recomendaciones derivadas del análisis
4.4 Comercial
4.4.1 Crédito a empresas
4.4.1.1 Introducción
4.4.1.2 Definición del servicio financiero
4.4.1.3 Marco regulatorio
4.4.1.4 Características de la demanda
4.4.1.5 Estructura de la oferta

4.4.1.6 Crédito a empresas agropecuarias
4.4.1.7 Competencia
4.4.1.8 Aspectos contemplados por la Reforma Financiera
4.4.1.9 Recomendaciones derivadas del análisis
4.4.2 Crédito a entidades federativas y municipios
4.4.2.1 Introducción
4.4.2.2 Definición del servicio financiero
4.4.2.3 Marco regulatorio
4.4.2.4 Características de la demanda
4.4.2.5 Estructura de la oferta
4.4.2.6 Competencia
4.4.2.7 Recomendaciones derivadas del análisis
4.4.3 Créditos a intermediarios financieros no bancarios

5. Ahorro **659**

5.1 Introducción
5.2 Depósitos en entidades reguladas
5.2.1 Introducción
5.2.2 Definición de los productos y servicios
5.2.2.1 Captación y ahorro en la banca múltiple
5.2.2.2 Captación y ahorro en las Sociedades de Ahorro y Crédito Popular y Cooperativo
5.2.3 Marco regulatorio
5.2.4 Características de la demanda
5.2.5 Estructura de la oferta
5.2.5.1 Participantes
5.2.5.2 Productos ofrecidos por los participantes
5.2.5.3 Medidas de concentración
5.2.5.4 Costos de captación
5.2.5.5 Rendimientos ofrecidos
5.2.5.6 Ganancia anual total
5.2.5.7 Programa Cetesdirecto
5.2.6 Competencia
5.2.6.1 Barreras a la entrada
5.2.6.2 Costos de cambio
5.2.6.3 Restricciones regulatorias de la actividad
5.2.7 Aspectos contemplados por la Reforma Financiera
5.2.8 Recomendaciones derivadas del análisis
5.2.8.1 Reducir los costos de cambio y de movilidad para los usuarios
5.2.8.2 Promover uso de canales alternativos entre intermediarios

financieros
5.2.8.3 Eliminar arbitrajes regulatorios
5.2.8.4 Incrementar la transparencia y facilitar la comparación entre productos
5.3 Afores
5.3.1 Introducción
5.3.2 Definición del servicio financiero
5.3.3 Marco regulatorio
5.3.4 Características de la demanda
5.3.5 Estructura de la oferta
5.3.5.1 Participantes
5.3.5.2 Medidas de concentración
5.3.6 Competencia
5.3.6.1 Integración vertical de procesos
5.3.6.2 Comisiones
5.3.6.3 Rendimientos
5.3.6.4 Traspasos
5.3.6.5 Barreras a la entrada
5.3.7 Aspectos contemplados por la Reforma a la Ley del SAR
5.3.8 Recomendaciones derivadas del análisis
5.4 Fondos de inversión
5.4.1 Introducción
5.4.2 Definición del servicio financiero
5.4.3 Marco regulatorio
5.4.4 Características de la demanda
5.4.5 Estructura de la oferta
5.4.6 Competencia
5.4.7 Aspectos contemplados por la Reforma Financiera
5.4.8 Recomendaciones derivadas del análisis

6 Financiamiento bursátil 833

6.1 Definiciones
6.1.1 Definición del segmento
6.1.1.1 El mercado de valores en México
6.1.1.2 Instancias en el mercado de valores
6.2 Marco e instancias regulatorias del mercado de valores
6.2.1 Autoridades
6.2.2 Leyes del Sistema Bursátil
6.3 Entidades de apoyo
6.4 Participantes del Mercado de valores
6.5 Estructura de oferta de valores privados

6.5.1 Emisores: Empresas
6.5.2 Emisiones de Gobierno como referencia de colocaciones privadas
6.5.3 Formadores de Mercado
6.5.4 Intermediarios Bursátiles
6.5.5 Fondos de Capital Privado
6.6 Estructura de demanda de valores privados
6.6.1 Inversionistas institucionales: Administradoras de Fondos para el Retiro
6.6.2 Inversionistas individuales
6.7 Proceso de colocación de valores
6.7.1 Preparación de la empresa
6.7.2 Preparación de la Oferta Pública
6.7.3 Reuniones con inversionistas
6.7.4 Proceso de colocación
6.7.5 Seguimiento post-colocación
6.8 Aranceles de operación con valores
6.8.1 Aranceles para el cobro de cuotas por concepto de listado y mantenimiento de valores
6.8.2 Aranceles por operación con valores
6.9 Aspectos contemplados en la reforma financiera
6.10 Recomendaciones derivadas del análisis

7 Seguros **855**
7.1 Introducción
7.2 Definición de seguros
7.2.1 Evolución reciente de la actividad de seguros
7.2.2 Panorama internacional
7.3 Marco regulatorio
7.4 Características de la demanda
7.5 Estructura de la oferta
7.5.1 Participantes y medidas de concentración estructural
7.6 Competencia
7.6.1 Demanda
7.6.2 Oferta
7.6.3 Fallas de información
7.6.4 Prácticas en algunos ramos de seguros
7.6.5 Rentabilidad en la actividad de seguros en México
7.7 Recomendaciones

Glosario de términos técnicos **951**

Comisión Federal de Competencia Económica

Pleno

Comisionada Presidente

Alejandra Palacios Prieto

Comisionados

Alejandro Ildefonso Castañeda Sabido

Benjamín Contreras Astiazarán

Eduardo Martínez Chombo

Martín Moguel Gloria

Jesús Ignacio Navarro Zermeño

Francisco Javier Núñez Melgoza

Directorio

Alejandra Palacios Prieto
Comisionada Presidente

Pedro Adalberto González Hernández
Secretario Técnico

Fidel Gerardo Sierra Aranda
Director General de Asuntos Jurídicos

Sara Gabriela Castellanos Pascacio
Directora General de Estudios Económicos

José Luis Ambriz Villalpa
Director General de Concentraciones

Francisco Rodrigo Téllez García
Director General de Investigaciones de Prácticas Monopólicas Absolutas

José Eduardo Mendoza Contreras
Director General de Investigaciones de Mercado

Sergio López Rodríguez
Director General de Asuntos Contenciosos

Carlos Mena Labarthe
Jefe de la Unidad de Planeación, Vinculación y Asuntos Internacionales

David Lamb de Valdés
Director General de Promoción de la Competencia

José Nery Pérez Trujillo
Director General de Planeación y Evaluación

Octavio Díaz García de León
Director General de Administración

Presentación

En correspondencia a lo señalado en el artículo quinto, fracción I, del Decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones en materia financiera y se expide la Ley para Regular las Agrupaciones Financieras, publicado el 10 de enero de 2014, y atendiendo a lo dispuesto en el artículo 24, fracción XVIII bis 2, de la Ley Federal de Competencia Económica (LFCE) vigente a la entrada en vigor del ordenamiento señalado, la Comisión Federal de Competencia Económica (Cofece o Comisión) tiene atribuciones para realizar estudios, trabajos de investigación e informes generales en materia de competencia económica sobre sectores, con propuestas de liberalización, desregulación o modificación normativa, cuando detecte riesgos que puedan dañar al proceso de competencia y libre concurrencia, entre otras consideraciones.

Con base en lo anterior, la Cofece presenta este estudio de las condiciones de competencia en el sistema financiero y sus mercados. Adicionalmente, y derivadas del análisis contenido en este estudio, se emiten una serie de recomendaciones orientadas a incrementar la eficiencia agregada del sistema financiero mediante la aplicación de medidas que promueven los principios de libre competencia y concurrencia en los mercados que lo componen.

Tanto el estudio como las recomendaciones derivadas son elementos que se presentan con el propósito de contribuir al fortalecimiento del sector financiero en México y a que los beneficios de su desarrollo impacten sustancialmente y de forma positiva en el bienestar de un número creciente de consumidores.



Alejandra Palacios Prieto
Comisionada Presidente

Siglas y acrónimos

ABCD	adquisición de bienes de consumo duradero
ABM	Asociación de Bancos de México
ADR	American depositary receipt
Afores	administradoras de fondos para el retiro
AGD	Almacenes Generales de Depósito
AHM	Asociación Hipotecaria Mexicana
Amafore	Asociación Mexicana de Administradoras de Fondos para el Retiro
AMDA	Asociación Mexicana de Distribuidores de Automotores
AMDEN	Asociación Mexicana de Empresas de Nómina
Amexcap	Asociación Mexicana de Capital Privado
AMIA	Asociación Mexicana de la Industria Automotriz
AMIB	Asociación Mexicana de Intermediarios Bursátiles
AMIPCI	Asociación Mexicana de Internet, A.C.
AMIS	Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros
ASF	Auditoría Superior de la Federación
ASSAL	Asociación de Supervisores de Seguros de América Latina
ATM	*Automated teller machine*
B2B	negocio a negocio
Bancomext	Banco Nacional de Comercio Exterior
Banjército	Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y Armada, S.N.C
Banobras	Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos
Bansefi	Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros
Banxico	Banco de México
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
BIS	Bank for International Settlements

BM	Banco Mundial
BMV	Bolsa Mexicana de Valores
Borhis	bonos respaldados por hipotecas
BRICS	principales mercados emergentes Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica
Cadena	Seguro Agropecuario Catastrófico del Componente de Atención a Desastres Naturales
CAPM	Capital Asset Pricing Model
CAT	costo anual total
CATB	contrato de aceptación de tarjetas bancarias
CBs	certificados bursátiles
CC	Código de Comercio
CCAR	Comprehensive Capital Analysis and Review
CCF	Código Civil Federal
CCV	contraparte central de valores
CD	Contribución definida
CEB	Comité de Estabilidad Bancaria
Cedes	certificados de depósito
Cedevis	certificados de vivienda
CEFP	Centro de Estudios de las Finanzas Públicas
CESF	Consejo de Estabilidad del Sistema Financiero
Cetes	Certificados de la Tesorería
CFC	Comisión Federal de Competencia
CFE	Comisión Federal de Electricidad
CFPB	Consumer Financial Protection Bureau
CGAP	Consultative Group to Assist the Poor
CKDes	certificados de capital de desarrollo
Clabe	clave bancaria estandarizada
CMA	Competition and Markets Authority (RU)
CMO	capital mínimo de operación
CNBV	Comisión Nacional Bancaria y de Valores
CNMC	Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia
CNSF	Comisión Nacional de Seguros y Fianzas
Cofece	Comisión Federal de Competencia Económica

Cofemer	Comisión Federal de Mejora Regulatoria
Cofetel	Comisión Federal de Telecomunicaciones
Conapo	Consejo Nacional de Población
Conavi	Comisión Nacional de Vivienda
Condusef	Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros
Coneval	Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social
Consar	Comisión Nacional de Sistemas de Ahorro para el Retiro
CP	capital privado
CPEUM	Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos
CR	*concentration ratio*
CRA	agencias calificadoras de valores (del inglés *credit rating agencies*)
CUB	Circular única de bancos
CUCB	Circular única de casas de bolsa, disposiciones de carácter general aplicables a las casas de bolsa
CURP	clave única de registro de población
CUSI	Circular única de sociedades de inversión, disposiciones de carácter general aplicables a las sociedades de inversión y a las personas que les prestan servicios
D.F.	Distrito Federal
Dalí	Sistema de Depósito, Administración y Liquidación de Valores
DCG	Disposiciones de carácter general
DCG1	Disposiciones de carácter general aplicables a las entidades de ahorro y crédito popular y organismos de integración a que refiere la Ley de Ahorro y Crédito Popular
DCG2	Disposiciones de carácter general aplicables a las actividades de las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo
DCG3	Disposiciones de carácter general aplicables a instituciones de crédito (Circular única de bancos)
DCG4	Disposiciones de carácter general aplicables a las organizaciones auxiliares de crédito
DCV	Depósito central de valores
DFA	Dodd-Frank Act
Diconsa	Distribuidora Conasupo, S.A. de C.V.
Disposición única Condusef	Disposición aplicable a las entidades financieras

DOF	Diario Oficial de la Federación
DoJ	Departamento de Justicia (del inglés *Department of Justice*)
EAC	Europa y Asia Central
EACP	entidades de ahorro y crédito popular
EAP	Este de Asía y Pacífico
EBA	European Banking Authority
EEUU	Estados Unidos de América
Enafin	Encuesta Nacional de Competitividad, Fuentes de Financiamiento y Uso de Servicios Financieros de las Empresas
Enamin	Encuesta Nacional de Micronegocios
ENIF	Encuesta Nacional de Inclusión Financiera
ENIGH	Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares
ENIM	Encuesta Nacional de la Industria Manufacturera
ENR	entidades no reguladas
EPVM	Estadística del Parque de Vehículos en México
ER	entidades reguladas
ESRB	European Systemic Risk Board
ETF	Exchange Traded Fund
F&I	Financiamientos y seguros
FAFEF	Fondo de aportaciones para la infraestructura social
FAIS	Fondo de aportaciones para el fortalecimiento de las entidades federativas
FAO	Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (del inglés *Food and Agriculture Organization*)
Fappa	Fondo para el Apoyo a Proyectos Productivos en Núcleos Agrarios
FCA	Financial Conduct Authority (RU)
FDIC	Federal Deposit Insurance Corporation (EEUU)
FFIEC	Federal Financial Institutions Examination Council
FI	fondos de inversión
Fibras	Fideicomisos de Infraestructura y Bienes Raíces
FIID	fondo de inversión de instrumentos de deuda
Financiera	Financiera Nacional de Desarrollo Agropecuario, Rural, Forestal y Pesquero
Finrural	Financiera Rural
FIRA	Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura

FIRV	fondo de inversión de renta variable
FMI	Fondo Monetario Internacional
Focir	Fondo de Capitalización e Inversión del Sector Rural
Fommur	Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales
Fonacot	Fondo Nacional para el Consumo de los Trabajadores
Fonaes	Programa de Fomento a la Economía Social
Fonatur	Fondo Nacional de Fomento al Turismo
Fondo PyME	Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa
Fonhapo	Fondo de Habitaciones Populares
Fovi	Fondo de Vivienda
Fovissste	Fondo de la Vivienda del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado
FPC	Financial Policy Committee (RU)
FPP	Fondo de Protección de Pagos
FSA	Financial Services Authority (RU)
FSB	Financial Stability Board
FTC	Comisión Federal de Comercio (del inglés *Federal Trade Commission)*
G20	Grupo de los 20 países con más influencia a nivel mundial
G8	Grupo de ocho países conformado por Alemania, Canadá, Estados Unidos, Francia, Italia, Japón, Reino Unido y Rusia
GAT	ganancia anual total
GFDD	Global Financial Development Database
GNP	Grupo Nacional Provincial
GPI	garantías de pago por incumplimiento
GPO	garantías de pago oportuno
GPP	garantía de primeras pérdidas
IAIS	International Association of Insurance Supervisors
IAP	Institución de Asistencia Privada
ICC	índice de confianza del consumidor
IFC-WB	International Finance Corporation-World Bank
IFNB	intermediarios financieros no bancarios
IFRH	instrumentos financieros respaldados por hipotecas
IFs	intermediarios financieros
IFSI	instituciones financieras sistémicamente importantes

IFT	Instituto Federal de Telecomunicaciones
IHH	índice de Herfindahl-Hirschman
IMOR	índice de morosidad
IMSS	Instituto Mexicano del Seguro Social
Indeval	Institución para el Depósito de Valores
INEGI	Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática Infonacot Instituto del Fondo Nacional para el Consumo de los Trabajadores
Infonavit	Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores
INPC	índice nacional de precios al consumidor
IPAB	Instituto para la Protección del Ahorro Bancario
IPC	índice de precios y cotizaciones
IPO	oferta pública inicial (del inglés *initial public offering*)
ISCHC	índice de satisfacción con el conjunto habitacional y la ciudad
ISSFAM	Instituto de Seguridad Social para las Fuerzas Armadas Mexicanas
ISSSTE	Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado
IVA	Impuesto al Valor Agregado
LAC	Latinoamérica y el Caribe
LACP	Ley de Ahorro y Crédito Popular
LCF	Ley de Coordinación Fiscal
LDRS	Ley de Desarrollo Rural Sustentable
LFCE	Ley Federal de Competencia Económica
LFI	Ley de Fondos de Inversión
LFPA	Ley Federal de Procedimiento Administrativo
LFPC	Ley Federal de Protección al Consumidor
LFPIORPI	Ley Federal para la Prevención e Identificación de Operaciones con Recursos de Procedencia Ilícita
LFT	Ley Federal del Trabajo
LGCG	Ley General de Contabilidad Gubernamental
LGISMS	Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros
LGOAAC	Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito
LGSM	Ley General de Sociedades Mercantiles
LGTOC	Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito
LIC	Ley de Instituciones de Crédito

LIfonavit	Ley del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores
LISF	Ley de Instituciones de Seguros y de Fianzas
LISSFAM	Ley del Instituto de Seguridad Social para las Fuerzas Armadas Mexicanas
LISSSTE	Ley del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado
LMV	Ley del Mercado de Valores
LOAC	Ley para Regular las Actividades de las Organizaciones Auxiliares de Crédito
LOBNEFAA	Ley Orgánica del Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y Armada
LPAB	Ley de Protección al Ahorro Bancario
LPDUSF	Ley de Protección y Defensa al Usuario de Servicios Financieros
LPFC	Ley Federal de Protección al Consumidor
LRAF	Ley para Regular las Agrupaciones Financieras
LRASCAP	Ley para Regular las Actividades de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo
LRSIC	Ley para Regular las Sociedades de Información Crediticia
LSAR	Ley de los Sistemas de Ahorro para el Retiro
LSCS	Ley Sobre el Contrato de Seguros
LSS	Ley del Seguro Social
LTFCCG	Ley de Transparencia y de Fomento a la Competencia en el Crédito Garantizado
LTOSF	Ley para la Transparencia y Ordenamiento de los Servicios Financieros
LTV	*loan to value*
LUC	Ley de Uniones de Crédito
M.N.	moneda nacional
MCAS	matrícula consular de alta seguridad
MexDer	mercado mexicano de derivados
Mila	mercado integrado latinoamericano
Mipymes	micro, pequeñas y medianas empresas
MTO	operador de transferencia monetaria (del inglés *money transfer operator*)
MVO	operadores móviles virtuales (del inglés *mobile virtual operators*)
Nafin	Nacional Financiera
NOM	Norma Oficial Mexicana

OCC	Office of the Comptroller of the Currency
OCDE u OECD	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (o por sus siglas en inglés *Organisation for Economic Co-operation and Development*)
OFT	Office of Fair Trading (RU)
OIT	Organización Internacional del Trabajo
Onavis	organismos nacionales de vivienda
OPI	oferta pública inicial
PCC	Programa de Seguro para Contingencias Climatológicas
PEA	población económicamente activa
PEC	Programa Especial Concurrente para el Desarrollo Rural Sustentable
Pemex	Petróleos Mexicanos
PIB	producto interno bruto
PIP	proveedor integral de precios
PLD	Normas de Prevención del *Lavado* de Dinero y Financiamiento al Terrorismo
PPM	Oficina de Pensiones de Suecia (del sueco *Prempensionsmyndighet*)
PRA	Prudential Regulation Authority (RU)
Procampo	Programa de Apoyo al Ingreso Agropecuario
Prodiat	Programa para el Desarrollo de las Industrias de Alta Tecnología
Profeco	Procuraduría Federal del Consumidor
Promusag	Programa de la Mujer en el Sector Agrario
Prosoft	Programa para el Desarrollo de la Industria del Software
RASF	Reglamento de Agentes de Seguros y Fianzas
RCV	Retiro, cesantía en edad avanzada y vejez
Reglas de Diversificación de Riesgo-SHCP	Reglas sobre la Diversificación de Riesgos en las Operaciones Activas a que se refiere el Artículo 51, fracción II de la Ley de Instituciones de Crédito emitidas por la SHCP
Reglas-Banxico ROCIBMPVR	Reglas sobre operaciones celebradas por instituciones de banca múltiple con personas con vínculos relevantes
RF	reforma financiera
RFC	Registro Federal de Contribuyentes
RI	régimen de inversión

RIV-CNSF	Reglamento de Inspección y Vigilancia de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas
ROA	rendimiento sobre los activos
ROE	rendimiento sobre el patrimonio
RSG-OV	Reglamento del Seguro de Grupo para la Operación de Vida
RU o UK	Reino Unido (o United Kingdom)
RUCAM	Registro Único de Certificados, Almacenes y Mercancías
RUV	Registro Único de Vivienda
S&P	Standard & Poor's
SA	suma asegurada
SAB	sociedad anónima bursátil
Sagarpa	Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación
SAPIB	sociedades anónimas promotoras de inversión bursátil
SAR	Sistema de Ahorro para el Retiro
SCJN	Suprema Corte de Justicia de la Nación
SCOAE	Seguro Colectivo para la Operación de Accidentes y Enfermedades
SCV	subcuenta de vivienda
SDC	Securities Data Company
SE	Secretaría de Economía
Sedesol	Secretaría de Desarrollo Social
Senicreb	Servicio Nacional de Información de Créditos Bancarios
SHCP	Secretaría de Hacienda y Crédito Público
SHF	Sociedad Hipotecaria Federal
SI	sociedades de inversión
Siac	Sistema de Atención a Cuentahabientes de Banco de México
Sicam	Sistema para liquidación de cámaras
SICs	sociedades de información crediticia
SIDV	sistema interactivo de depósito de valores
Siefores	sociedades de inversión especializada en fondos para el retiro
SIEM	Sistema de Información Empresarial Mexicano
SIID	sociedades de inversión en instrumentos de deuda
SIRV	sociedades de inversión en renta variable
SLC	seguros ligados a crédito

SME	*small, medium enterprises*
SMGVDF	salario mínimo general vigente para el Distrito Federal
SMS	mensajes cortos (del inglés *short message service*)
SNAMR	Sistema Nacional de Aseguramiento al Medio Rural
SNIIV	Sistema Nacional de Información e Indicadores de Vivienda
Socaps	sociedades cooperativas de ahorro y préstamo
Sofincos	sociedades financieras comunitarias
Sofipos	sociedades financieras populares
Sofoles	sociedades financieras de objeto limitado
Sofome ENR	sociedad financiera de objeto múltiple, entidad no regulada
Sofomes ER	sociedades financieras de objeto múltiple reguladas
Sofomes	sociedades financieras de objeto múltiple
SPEI	Sistema de Pago Electrónicos Interbancarios
SPEUA	Sistema de Pagos Electrónicos de Uso Ampliado
SSR	resolución de insolvencia de bancos (del inglés *Special Resolution Regime*)
STPS	Secretaría del Trabajo y Previsión Social
SWIFT	Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication
TBTF	demasiado grande para fallar (del inglés *too big to fail)*
TC	tarjeta de crédito
TEF	transferencias electrónica de fondos
TEPP	tasa de interés efectiva promedio ponderada
TI	tecnologías de la información
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
TMCA	tasa media de crecimiento anual
TPV	terminal punto de venta
Tu Casa	Programa de vivienda digna
UCITS	Undertakings for Collective Investment in Transferable Securities
Udis	unidades de inversión
UE	Unión Europea
UER	unidades económicas rurales
UFIRS	Uniform Financial Institutions Rating System
UNAM	Universidad Nacional Autónoma de México
Valmer	valuación operativa y referencias de mercados
VSM	veces el salario mínimo

1. Introducción

1.1 Fundamento para la investigación

El 8 de mayo de 2013, el Ejecutivo Federal presentó el proyecto de Decreto de reforma financiera, la cual consistió en la modificación de 34 ordenamientos jurídicos. Estas modificaciones giraron en torno a cuatro ejes:

1. fomentar el crédito a través de la banca de desarrollo;
2. incrementar la competencia en el sector;
3. ampliar el crédito de las instituciones financieras privadas, y
4. asegurar la solidez y prudencia del sector financiero.

Con estos ejes se buscó dotar de mayor flexibilidad al sistema financiero para otorgar más créditos y mejorar las condiciones de los servicios financieros para los consumidores, y de esta forma contribuir al crecimiento económico y social del país. Para la consecución de estos objetivos, el segundo eje de la reforma consideró la necesidad de incrementar la competencia en el sector.

En razón de lo anterior, el Decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones en materia financiera y se expide la ley para regular las agrupaciones financieras, que entró en vigor el 11 de enero de 2014, en su artículo 5° transitorio fracción I señaló que la Comisión Federal de Competencia Económica analizará las condiciones de competencia en este sector y en sus mercados. A mayor abundamiento, del citado Decreto se señaló:

> La Comisión Federal de Competencia Económica **contará con un plazo de ciento ochenta días naturales contados a partir de la entrada en vigor del presente Decreto para llevar a cabo una *investigación sobre las condiciones de competencia en el sistema financiero y sus mercados*, para lo cual deberá escuchar la opinión no vinculante de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público**. Como resultado de dicha investigación la Comisión Federal de Competencia Económica podrá, en su caso, *formular recomendaciones a las autoridades financieras para mejorar la competencia en este sistema y sus mercados y ejercer las demás*

atribuciones que le confiere la Ley Federal de Competencia Económica a fin de evitar prácticas monopólicas, concentraciones y demás restricciones al funcionamiento eficiente de los mercados en este sistema, incluyendo, según corresponda, ordenar medidas para eliminar las barreras a la competencia y la libre concurrencia; ordenar la desincorporación de activos, derechos, partes sociales o acciones de los agentes económicos, en las proporciones necesarias para eliminar efectos anticompetitivos, y el resto de las medidas facultadas por la Constitución y la ley de la materia.

En atención a este mandato, y de conformidad con lo establecido en la fracción XVIII bis 2 y último párrafo del artículo 24 de la Ley Federal de Competencia Económica vigente a la entrada en vigor de la reforma financiera,[1] el 16 de enero de 2014 esta Comisión Federal de Competencia Económica (Cofece o Comisión) acordó el inicio del trabajo de investigación sobre las condiciones de competencia para diversos productos y servicios del sistema financiero y sus mercados.[2]

1.2 Opiniones anteriores en materia de competencia en el sector financiero

La Ley Federal de Competencia Económica otorga facultades a la autoridad de competencia para emitir opiniones en materia de competencia y libre concurrencia, entre otros, sobre iniciativas de ley, anteproyectos de reglamentos y decretos, así como leyes, reglamentos y actos administrativos que se encuentren vigentes.

En el ejercicio de sus atribuciones, la autoridad de competencia en México ha emitido opiniones sobre las condiciones de competencia y libre concurrencia en diversos segmentos del sector financiero, las cuales han buscado fomentar que los bienes y servicios se presten de forma procompetitiva y eficiente en beneficio de los consumidores del país. Las opiniones emitidas han sido:[3]

- Opinión sobre la aplicación de los principios de competencia y libre concurrencia en el "Sistema de Ahorro para el Retiro", emitida el 22 de noviembre de 2006.

1 Ley Federal de Competencia Económica reformada mediante decreto publicado en el DOF el 9 de abril de 2012, normatividad que resulta aplicable al presente procedimiento, de conformidad con el séptimo transitorio, último párrafo, del *"Decreto por el que se reforman y adicionan diversas disposiciones de los artículos 6º, 7º, 27, 28, 73, 78, 94 y 105 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, en materia de telecomunicaciones"*, publicado en el DOF el 11 de junio de 2013, y el segundo transitorio, segundo párrafo, del "Decreto por el que se expide la Ley Federal de Competencia Económica y se reforman y adicionan diversos artículos del Código Penal Federal" publicada en el DOF el 23 de mayo de 2014, en el cual se establece que "los procedimientos que se encuentren en trámite a la entrada en vigor del presente Decreto, se sustanciarán conforme a las disposiciones vigentes al momento de su inicio [...]".

2 Cofece (2014).

3 Todas las opiniones emitidas por la extinta CFC, ahora Cofece, se encuentra disponibles en el apartado de "Resoluciones y opiniones" en el sitio web de la Comisión [www.cofece.mx].

- Opinión con el fin de promover la aplicación de los principios de competencia y libre concurrencia en los servicios bancarios al menudeo, emitida el 24 de abril de 2007.
- Opinión sobre la "Minuta con Proyecto de Decreto por el que se Abroga la Ley para la Transparencia y Ordenamiento de los Servicios Financieros", publicada en el *Diario Oficial de la Federación* el 26 de enero de 2004; se expide la Ley para la Transparencia y Ordenamiento de los Servicios Financieros y se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones de la Ley de Instituciones de Crédito y de la Ley de Protección y Defensa al Usuario de los Servicios Financieros y la Ley de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, emitida el 25 de abril de 2007.
- Opinión sobre el "Anteproyecto de Resolución" que modifica las disposiciones de carácter general aplicables a las instituciones de crédito, emitida el 24 de julio de 2008.
- Opinión sobre el "Anteproyecto de la Ley de Instituciones de Seguros y de Fianzas, y reforma y adición de diversas disposiciones de la Ley sobre el Contrato de Seguro", emitida el 5 de marzo de 2010.
- Opinión sobre la iniciativa de decreto por el que se expide la Ley de Instituciones de Seguros y de Fianzas, y se reforman y adicionan diversas disposiciones de la Ley sobre el Contrato de Seguro, emitida el 5 de diciembre de 2012.

Las recomendaciones vertidas en dichas opiniones se han centrado en la necesidad de atender los siguientes aspectos:

1. reducir barreras a la entrada de nuevos oferentes en los mercados;
2. garantizar el acceso en condiciones razonables y no discriminatorias a la infraestructura del sector;
3. fortalecer los criterios de regulación de precios cuando no existan condiciones de competencia efectiva;
4. fortalecer la autonomía de los reguladores sectoriales;
5. disuadir conductas anticompetitivas entre los agentes económicos;
6. brindar una mayor protección a los usuarios de los servicios financieros y mejorar la transparencia en estos servicios;
7. facilitar la movilidad de los usuarios;
8. hacer más eficiente la administración de las cuentas de ahorro para el retiro, y
9. promover e incrementar la educación financiera.

En mayor o menor medida, las recomendaciones realizadas por la autoridad de competencia se han tomado en cuenta para diversas reformas legales y administrativas que se han realizado en el sector financiero en nuestro país durante los últimos años.

Adicionalmente, en virtud de la iniciativa de reforma financiera, el 20 de mayo de 2013, la autoridad de competencia emitió opinión sobre los efectos que ésta podría tener en materia de competencia y libre concurrencia. En dicha opinión se consideró que la reforma promovería una mayor competencia en el sistema financiero al eliminar restricciones que impedían el funcionamiento eficiente de los mercados de servicios financieros, y al incentivar una oferta de servicios en mejores condiciones para los usuarios.[4]

En efecto, la reforma financiera que entró en vigor en enero de este año incorporó diversas recomendaciones realizadas previamente por la autoridad de competencia, tales como mejorar la transparencia y eficiencia del sistema a favor de los usuarios, dar certidumbre en los mecanismos para la movilidad de los usuarios, incrementar la participación de capital extranjero en el sector, establecer condiciones de acceso no discriminatorio al sistema financiero, y una supervisión más rigurosa de las prácticas de competencia en el sistema financiero.

Estas disposiciones, a su vez, se complementan y fortalecen con las atribuciones conferidas a través de la reforma constitucional en materia de competencia y telecomunicaciones.

1.3 Descripción del estudio y su proceso de elaboración

Para el análisis que la Cofece presenta en este documento, se seleccionaron los productos y servicios a partir de una base metodológica y diversas fuentes de información.

1.3.1 Estudios de mercado

A fin de realizar la investigación sobre las condiciones de competencia en el sistema financiero y sus mercados, y de estar en la posibilidad de formular recomendaciones a las autoridades financieras para mejorar la competencia, la Comisión se enfocó en la realización de diversos estudios de mercado, en seguimiento de mejores prácticas internacionales utilizadas por las autoridades de Reino Unido y España, así como por la Comisión Europea.[5]

4 En esta opinión también se puede consultar un resumen de las recomendaciones que realizó la Comisión Federal de Competencia y su impacto en las reformas legales, realizadas hasta ese momento en el sector financiero, [http://www.cfc.gob.mx:8080/cfcresoluciones/docs/Mercados%20Regulados/V4/11/1740554.pdf].

5 Para referencias de estudios de mercado realizados en el Reino Unido se puede consultar la página de internet de la Office of Fair Trading (OFT), en su sección de estudios de mercado [https://www.gov.uk/government/consultations/competition-and-markets-authority-guidance-part-2],; para el caso de España se puede consultar la página de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) en su sección de Informes y estudios sectoriales [http://www.cnmc.es/es-es/promoci%C3%B3n/informesyestudiossectoriales.aspx]; para el caso de la Unión Europea se puede consultar la página de la Comisión Europea de Competencia, en su sección de reportes, estudios y manuales, [http://ec.europa.eu/competition/publications/reports_en.html].

Un estudio de mercado es un diagnóstico sobre las causas de por qué un mercado pudiera no estar funcionando adecuadamente en términos de eficiencia, competencia y bienestar de los consumidores, y plantea propuestas de mejora. Para obtener tal diagnóstico se consideran diversos elementos de análisis, tales como la estructura y características actuales del sector que se esté investigando (número de oferentes y demandantes, diferenciación de productos y servicios, existencia de barreras a la libre movilidad, grado de integración vertical, entre otras); la regulación de entrada al sector financiero (por ejemplo, capital mínimo de constitución o historial crediticio y de negocios) y operación existente (por ejemplo, regulación prudencial, regulación sobre transparencia e información al consumidor; regulación sobre el intercambio de información crediticia); y el comportamiento de los agentes económicos que participan en el sector; entre otros. El resultado de este tipo de estudios se utiliza para emitir un conjunto de recomendaciones no vinculantes, dirigidas principalmente hacia los reguladores sectoriales, pero también a otros agentes económicos, a fin de promover políticas que favorezcan la competencia, la eficiencia y el bienestar del consumidor.

Es importante resaltar que los estudios de mercado suelen estar relacionados con prácticas vinculadas con un conjunto de bienes y servicios diversos. En esta línea, el término "estudio de mercado" no se refiere necesariamente a la definición de un mercado relevante en el sentido clásico de un análisis de competencia. Frecuentemente, dichos estudios aportan una visión más general, dentro del contexto de un sector, que las investigaciones de conductas particulares en un mercado específico.

Como primer paso, en la elaboración del estudio de mercado se identifican los posibles productos o servicios de estudio. Esto se realiza a partir de *i)* inquietudes de empresas y asociaciones de comercio; *ii)* quejas de los consumidores particulares u organizaciones de consumidores; *iii)* sugerencias específicas realizadas por el gobierno o algún órgano regulador; o *iv)* de resultados de investigaciones propias de las instituciones de competencia, entre otras.

Los estudios de mercado se componen generalmente de cuatro etapas; la primera de ellas se conoce como etapa de "pre-lanzamiento"; en ella se conforma el equipo de trabajo, se delimitan los bienes o servicios que se analizarán, se identifican los principales actores clave del sector y se determinan los alcances del análisis.

La segunda es la denominada etapa de "lanzamiento", en la cual se integra el cronograma de trabajo detallado. También dentro de esta etapa es común que las instituciones de competencia publiquen en sus páginas de internet las fechas de comienzo y los temas de los estudios que hayan decidido analizar.

La tercera etapa es la denominada "recolección de datos y análisis"; en donde las principales actividades consisten en recolectar información (pudiendo obtenerse de fuentes oficiales, de entidades de gobierno, de reguladores sectoriales, de encuestas, de instituciones privadas, etc.), la identificación y análisis de problemas observados en el sector, así como de los posibles remedios. En esta etapa también es común la participación de consultores externos expertos en el tema, con la finalidad de aportar mayores elementos al análisis.

Al llegar a la última etapa, denominada "de conclusiones y recomendaciones", las autoridades de competencia cuentan con un conocimiento más profundo de los sectores analizados en los estudios de mercado, y están en posibilidad de verter una serie de recomendaciones y propuestas no vinculantes que pudieran favorecer el proceso de competencia y libre concurrencia en el sector. Adicionalmente, en esta etapa final, otros posibles resultados de los estudios de mercado pudieran ser los siguientes: *i)* se determina que el sector analizado no presenta problemas de competencia; *ii)* se realizan recomendaciones a los consumidores; *iii)* se realizan recomendaciones a los oferentes de bienes o servicios dentro del sector; *iv)* se vierten recomendaciones a reguladores sectoriales y/o instituciones de gobierno; y *v)* se pudiera proceder a abrir procesos de investigación si se encuentran elementos anticompetitivos violatorios de la ley en algún mercado específico. Cabe destacar que, de acuerdo con la experiencia internacional, la duración de cada uno de los estudios de mercado que se realicen depende de varios factores; entre ellos la dimensión y complejidad del sector, la existencia de información, la facilidad de recolección de datos y la interacción entre las instituciones relevantes y los principales actores clave del sector.[6]

1.3.2 Elección de los productos y servicios financieros

A fin de seleccionar los productos y servicios a analizar, la Comisión identificó actividades que tuvieran un mayor impacto en el funcionamiento del sistema financiero mexicano en general, y en el bienestar de los consumidores en particular.

En una primera etapa se realizó un análisis de los diferentes productos y servicios ofertados por los diversos agentes económicos que conforman el sistema financiero. Posteriormente, se identificaron elementos estructurales de regulación sectorial, así como las facultades concurrentes de las autoridades sobre los servicios analizados. Lo anterior permitió identificar funciones transversales dentro del propio sistema y conocer el funcionamiento desagregado de los diferentes productos y servicios, para realizar una clasificación inicial de las actividades para fines del estudio.

6 Como ejemplo, para una muestra de 36 estudios de mercado realizados por la OFT en el periodo de octubre de 2001 a junio de 2011 el tiempo promedio de duración ha sido de 10.4 meses. Por otro lado, estudios específicos relacionados con el sector financiero en la Unión Europea han tenido una duración aproximada de 19 meses.

A partir de esta clasificación inicial se identificaron diversos factores comunes que pudieran incidir en el nivel de competencia en el sector financiero, con base en la experiencia que la Comisión ha tenido en el análisis del sistema financiero; en reuniones de trabajo con expertos en la materia y con órganos de regulación sectorial y otras instituciones de gobierno, así como de organismos internacionales. De esta manera se realizó la siguiente tipología de los productos y servicios financieros que integra el presente estudio:

1. Aspectos transversales relevantes
   - Requisitos para la constitución y operación de entidades financieras
   - Regulación prudencial
   - Riesgo sistémico: resolución de instituciones financieras en crisis
   - Facultades concurrentes: Sanción de prácticas comerciales
   - Sistemas de pago
   - Sociedades de información crediticia (SICs)
   - Fideicomisos
   - Intervención gubernamental (banca de desarrollo y subsidios)

2. Crédito
   - Consumo
     Tarjetas de crédito
     De nómina
     Personal
     Automotriz
     Otros (prendario, ABCD, tarjetas de crédito de tiendas departamentales)
   - Vivienda
   - Comercial
     Crédito a empresas
     Crédito a empresas del sector agropecuario
     Crédito a entidades federativas y municipios
     Otros (créditos de intermediarios financieros no bancarios)

3. Ahorro
   - Depósitos en entidades reguladas
   - Afores
   - Fondos de inversión

4. Financiamiento bursátil

5. Seguros

1.3.3 Proceso de elaboración y acuerdos con otros organismos

Para cada uno de los productos y servicios financieros de la tipología anterior se analizaron las características de la demanda, la estructura de la oferta, la regulación aplicable, y el impacto esperado de las modificaciones legales derivadas de la reforma financiera. Con base en este análisis, se identificaron elementos estructurales, aspectos regulatorios, fallas de mercado, así como limitantes y conductas que pudieran inhibir la competencia para cada uno de los productos y servicios financieros analizados.

De gran valor para el análisis fue la colaboración con diversas entidades de la Administración Pública Federal. Esto se logró mediante la firma de acuerdos de colaboración[7] entre la Cofece y las siguientes entidades:

- Comisión Nacional Bancaria y de Valores, firmado el 22 de enero de 2014.
- Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro, firmado el 22 de enero de 2014.
- Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros, firmado el 22 de enero de 2014.
- Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, firmado el 22 de enero de 2014.
- Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura, firmado el 22 de enero de 2014.
- El Banco de México, firmado el 6 de febrero de 2014.

Estos acuerdos facilitaron el intercambio de información estadística y documental, y la realización de diversas sesiones de trabajo para conocer a mayor detalle el funcionamiento de los segmentos analizados en este estudio. Además se contó con el apoyo de organismos internacionales como el Banco Mundial y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), quienes brindaron valiosos comentarios a la investigación de esta Comisión.

Adicionalmente, a lo largo de los meses en que se desarrolló el estudio, se sostuvieron diversas reuniones con agentes involucrados en el sector, a partir de las cuales fue posible conocer de primera mano las inquietudes y retos que ellos identifican para lograr una mayor competencia en el sistema financiero.

7 "Acuerdos de colaboración con otras entidades de la Administración Pública Federal", en línea [http://189.206.114.203/index-cfc.php?ltemid=708], consultada el 29 de mayo de 2014.

1.4 Relevancia del sector financiero

El sistema financiero es el conjunto de entidades y mercados que captan el ahorro que se genera en la sociedad, lo administran y canalizan hacia el financiamiento de proyectos productivos o personales. Así, las entidades y mercados financieros son fundamentales para el desarrollo económico y social de cualquier país.[8] Esta relación ha sido documentada en diversos estudios, los cuales han demostrado una correlación directa entre la competencia en el sistema financiero y el crecimiento del producto interno bruto (PIB).[9] En primer lugar, se observa que países con sistemas y mercados financieros eficientes crecen más rápido. En segundo lugar, las economías con mayores niveles de crecimiento y bienestar impulsan sistemas financieros más sólidos y profundos.

El sistema financiero está integrado por distintos intermediarios financieros, tales como: bancos, intermediarios financieros no bancarios[10] (que realizan actividades complementarias y en paralelo a las de los bancos), aseguradoras, casas de bolsa, administradoras de fondos de inversión y de pensiones, así como diversas instituciones que realizan actividades complementarias para estos servicios financieros. Sin embargo, debido al contacto con el público los bancos son las entidades más conocidas y resultan indispensables para la existencia y el buen funcionamiento de cualquier sistema financiero.

1.4.1 Caracterización del sistema financiero para atender las necesidades de los consumidores

La gama de servicios y productos que se encuentran disponibles en el sistema financiero para satisfacer las diversas necesidades de los consumidores es amplia. Dentro de los mercados financieros, la demanda se conforma por consumidores o usuarios tales como los hogares, las empresas y las entidades de los diferentes niveles de gobierno. Entre las principales necesidades que buscan satisfacer estos consumidores dentro de los mercados financieros se encuentran:

1. productos financieros que facilitan la transacción de recursos;
2. servicios financieros que facilitan la transacción de información;
3. servicios y productos financieros para obtener crédito y financiamiento;
4. servicios y productos financieros para ahorrar, acumular activos o invertir; y,
5. servicios y productos financieros para protegerse de eventos o situaciones fortuitas.

8 Levine (2004).

9 Hernández, (2010); http://cide.edu/repec/economia/pdf/DTE484.pdf (Consultado en Marzo 20,2014)

10 Por ejemplo: sociedades financieras populares, sociedades de ahorro y préstamo, uniones de crédito.

En teoría, un consumidor debería evaluar al menos cuatro atributos que están presentes en cada uno de los distintos productos y servicios que se ofrecen de acuerdo a sus necesidades particulares: *1)* la **temporalidad**, madurez o plazo del servicio; *2)* los **riesgos** inherentes que presenta; *3)* el **costo** o precio que tiene que pagar por utilizarlo, y *4)* la **calidad** del servicio o producto financiero. Cabe señalar que, en función del producto financiero evaluado, alguno de estos cuatro atributos puede tener un peso más importante y dominar a los otros en el proceso de decisión del consumidor. Sin embargo, en todos los servicios y productos financieros estas dimensiones se encuentran presentes en alguna medida. Por ello, la evaluación de tales atributos, el consumidor puede decidir adquirir o utilizar el producto o servicio financiero que mejor satisfaga sus necesidades. A continuación se describen brevemente algunos servicios y productos para satisfacer necesidades de los consumidores.

1.4.1.1 Productos financieros que facilitan la transacción de recursos

Los principales productos que se ubican dentro de este tipo y sustituyen al uso de dinero en efectivo en la transacción de recursos son los cheques, las tarjetas de débito,[11] las transferencias electrónicas de fondos, la domiciliación para pagar bienes y servicios, los pagos realizados mediante dispositivos móviles, y los servicios de remesas para transferir fondos entre países. La importancia y utilidad de estos productos es facilitar y hacer más eficiente la transferencia de recursos entre compradores y vendedores de bienes y servicios o, de manera más general, entre ordenantes y receptores de pagos.

- **Plazo.** Cada uno de los productos presenta diferencias en términos del plazo necesario para que la transacción de recursos quede asentada. Las diferencias dependen de los sistemas de intercambio de recursos, el tipo de tecnología y la infraestructura utilizada.
- **Riesgos.** Generalmente todos los productos financieros están ligados a una cuenta de depósito en alguna institución financiera, por lo que los fondos pueden estar asegurados (hasta cierto límite[12]) por el seguro de depósitos establecido en la ley.
- **Costo.** El precio por utilizar estos productos está determinado por la comisión que se puede cobrar por realizar cada transacción de recursos, más el costo de oportunidad de mantener los recursos en la cuenta de depósitos.[13]

11 Las tarjetas de crédito, que también se utilizan para hacer transacciones de recursos, están asociadas a una línea de crédito, y no a una cuenta de depósitos o captación.

12 Entre otros, se tiene el riesgo en sistemas de pagos, sobre todo en transferencias electrónicas y cuentas de depósito, el cual se relaciona a la definitividad del pago, es decir, que este se realice. Asimismo, existe el riesgo de fraude a los consumidores en estas transferencias.

13 De acuerdo con el Glosario de la OECD (2003).

- **Calidad**. Cada uno de los productos financieros presenta diferencias. En general, las diferencias dependen de la facilidad para realizar transacciones, las tecnologías utilizadas para realizar el intercambio de recursos, y la cobertura en términos de la infraestructura disponible que hace atractiva la utilización de estos productos financieros.

1.4.1.2 Servicios financieros que facilitan la transacción de información

Los principales servicios financieros que proveen información relevante para la toma de decisiones de los consumidores son los servicios de asesoramiento financiero para ahorrar, invertir o refinanciar pasivos y los servicios que evalúan el riesgo de crédito de los agentes económicos. Respecto a los servicios de asesoramiento financiero destacan las plataformas comparativas, los servicios de instituciones públicas especializadas para tal fin (Condusef, Profeco) y las agencias calificadoras. Entre los servicios que evalúan el riesgo de crédito de los agentes económicos destacan las sociedades de información crediticia (SICs), que proveen información tanto a los oferentes de crédito, que les permite evaluar el perfil de riesgo de los consumidores que solicitan financiamiento, como a los consumidores o usuarios a los cuales otorgan información sobre el estado y naturaleza de sus obligaciones con oferentes de crédito de manera consolidada. La importancia y utilidad de estos servicios radica en proveer información valiosa que ayuda a los consumidores y a las instituciones financieras a tomar decisiones para realizar operaciones financieras apropiadas.

- **Plazo.** La duración del servicio financiero queda estipulado en los contratos que lo amparan. Por lo general, la provisión del servicio de información se da en una sola exhibición, aunque el consumidor, con base en sus necesidades (y en algunos casos debido a requerimientos legales), puede solicitar la provisión continua del servicio.
- **Riesgo.** El riesgo de estos servicios se debe a que la información provista puede no estar actualizada y/o contener errores, principalmente en el caso de los SICs. En el caso de los servicios de asesoría financiera y de evaluación de las agencias calificadoras, los principales riesgos tienen que ver con el surgimiento de conflictos de interés de los oferentes del servicio.
- **Costo.** El precio queda determinado en los contratos. En algunos casos, con base en el tipo de servicio, pueden existir cuotas fijas o comisiones que varían de acuerdo con las asesorías y decisiones que se tomen, derivadas de la información otorgada por el proveedor del servicio.
- **Calidad.** Un elemento fundamental en estos servicios es la calidad de la información proporcionada por el oferente. Por lo general, los consumidores ponderan este atributo, debido a que la información es el elemento clave para las decisiones financieras que realizan.

1.4.1.3 Servicios y productos de crédito y financiamiento

Los productos para que los consumidores obtengan crédito o financiamiento para la compra de otros bienes o servicios se pueden clasificar en dos tipos:

1. Los productos que están respaldados por un colateral o garantía. Son aquellos en donde el proveedor del financiamiento tiene la posibilidad de tomar posesión de algún activo en caso de que el usuario del financiamiento no cumpla el esquema de pagos establecido en el contrato. Como ejemplos de estos productos se tienen a los créditos automotrices y los créditos para adquirir vivienda.
2. Los productos que no requieren de un colateral que ampare al financiamiento obtenido. Los créditos asociados a las tarjetas de crédito son ejemplos de financiamiento de este tipo, que pueden adquirir personas y empresas. En general, los instrumentos financieros que no requieren colateral tienen un mayor riesgo de incumplimiento de pago desde la perspectiva del proveedor del financiamiento.

Adicionalmente, el crédito se puede clasificar según su destino o el tipo de consumidor al que éste se dirige. Por ejemplo, aquellos destinados para el financiamiento del consumo (principalmente, tarjetas de crédito, créditos de nómina, crédito personal y crédito automotriz), los productos para financiar vivienda (hipotecas) y los productos destinados para el financiamiento comercial (principalmente créditos a empresas y los créditos a entidades federativas y municipios), entre otros.

- **Plazo.** En general están determinados por las características del bien o servicio que se está financiando. Por ejemplo, los instrumentos para financiar consumo son generalmente de corto plazo. En el caso de las hipotecas, la temporalidad de los instrumentos es de largo plazo. Por último, los productos para financiamiento comercial pueden ser de corto, mediano y largo plazo.
- **Riesgos.** Dependen de los movimientos en la tasa de interés que se cobra por el financiamiento. En algunos instrumentos desde el inicio del contrato se determina una tasa de interés fija, como en el caso de la mayoría de las hipotecas, lo que permite aminorar el riesgo de cambios abruptos en el esquema de pagos de los usuarios de esos productos. En otros productos, como las tarjetas de crédito, la tasa de interés es variable y se asocia a alguna tasa de referencia.
- **Costo.** Está determinado por el pago del monto otorgado en financiamiento más el pago de los intereses que se generan hasta la terminación del contrato. En ciertos casos, también se cobran comisiones adicionales por la apertura del contrato. Finalmente, también existe el costo asociado a garantizar que un colateral respalde el financiamiento; por ejemplo, el costo notarial de una hipoteca.

- **Calidad**. Está relacionada con el tiempo y el tipo de información necesarios para que los oferentes del producto de crédito dictaminen las solicitudes demandadas por el consumidor. Otra característica que influye en la calidad del servicio tiene que ver con la facilidad y los canales disponibles para que el consumidor pueda realizar los pagos del servicio.

1.4.1.4 Servicios y productos financieros para ahorrar, acumular activos o invertir

Entre los principales productos y servicios financieros que permiten a los consumidores ahorrar o invertir sus recursos, con la finalidad de acumular esos activos (más el rendimiento que generan) para su uso y disposición en el futuro, se encuentran las cuentas de depósito, las cuentas de ahorro, los certificados de depósito, los sistemas de ahorro para el retiro, los fondos de inversión y las acciones, entre otros.

- **Plazo.** Los instrumentos con menor periodo de vencimiento son las cuentas de depósito y de ahorro. Los certificados de depósito y los fondos de inversión son instrumentos con periodos de vencimiento de mediano y largo plazo, respectivamente. En el caso de los sistemas de ahorro para el retiro, su vencimiento es generalmente cuando el trabajador se jubila. Finalmente, las acciones son instrumentos que no tienen un periodo de vencimiento definido, sin embargo pueden comprar y/o vender en el momento en el que el usuario lo solicite.
- **Riesgos.** Varían de acuerdo con dos características básicas: el vencimiento del instrumento y su tasa de rendimiento. Por el lado del vencimiento, el riesgo para el usuario es no poder tener acceso inmediato a los recursos cuando los requiera o, en su caso, ser acreedor a sanciones y multas monetarias previamente establecidas en el contrato por retirar los recursos antes del periodo de vencimiento. Por el lado del rendimiento, el riesgo va acorde a los movimientos en la tasa de interés a la que está ligado el producto, o en el caso de los fondos de inversión y las acciones, al valor de los activos a los que está ligado el instrumento.
- **Costo.** El precio por el uso de estos productos está determinado por el costo de oportunidad de mantener los recursos en el producto. En general, también existe un costo por el manejo de estos instrumentos. Además, para el caso de las sociedades de inversión y de las acciones, pueden cargarse comisiones adicionales por la compra y venta de estos instrumentos.
- **Calidad.** Estos productos y servicios financieros se asocian a la reputación del proveedor y se diferencian por la posibilidad de que el intermediario financiero ofrezca servicios adicionales al consumidor por ser su cliente. Entre los servicios adicionales se encuentran el acceso a otros productos de ahorro con mejores rendimientos y/o condiciones, la posibilidad obtener líneas de crédito y la aplicación de programas con beneficios especiales para clientes preferenciales.

1.4.1.5 Servicios y productos financieros para protegerse de eventos o situaciones fortuitas

Los seguros son servicios y productos financieros que sirven para proteger financieramente al consumidor, mediante el acceso de beneficios pre-establecidos en un contrato, ante la aparición de situaciones o eventos que impliquen una pérdida de recursos. Entre los principales tipos de seguros se encuentran los seguros de vida y de gastos médicos, los seguros contra robo o siniestros de vehículos, y los seguros contra robo y daños de bienes inmuebles, entre otros.

- **Plazo**. Se establecen individualmente en los contratos que amparan la activación del servicio. Por lo general, los contratos tienen una duración de un año o menos. El consumidor de este servicio, con base en sus necesidades, puede renovar el contrato y obtener la provisión continua del servicio.
- **Costo.** Depende de los niveles de riesgo que determina el proveedor del servicio respecto al evento asegurado. Generalmente, el precio de estos servicios es la prima que se cobra por la cantidad asegurada, considerando el grado de siniestralidad.
- **Calidad.** Las diferencias en la calidad tienen que ver con el nivel de confiabilidad y reputación del intermediario financiero. Los consumidores valoran este atributo, debido a que desean evitar costos de transacción[14] adicionales en aquellos casos en donde se presente una situación que implique una pérdida de recursos.

1.4.1.6 El crecimiento económico como impulsor de la demanda de servicios financieros

El crecimiento económico como motor para incrementar la cobertura de los servicios financieros influye en el desarrollo y la consolidación de estos servicios. Con esta mecánica se entra en un círculo virtuoso: países con los intermediarios financieros más desarrollados experimentan descensos rápidos en las medidas de pobreza y de desigualdad mediante un aumento en el nivel de ingresos por encima de la línea de pobreza y una caída en el índice de Gini.[15] Resultados de este tipo son especialmente relevantes para el caso de México, sobre todo si se considera:

- El bajo crecimiento real que ha experimentado la economía en los últimos 20 años, de sólo 2.6% promedio anual.
- La elevada proporción de población en pobreza, y que de acuerdo con datos del Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval), en 2012 más de 45.5% de nuestra población se encontraba en situación de pobreza.[16]

14 De acuerdo con el Glosario de de la Ley de Competencia de la OECD, se define Costo de Transacción como los gastos involucrados en el intercambio de mercado. Estos incluyen los costos de búsqueda de precios de mercado y los costes de elaboración y ejecución de contratos.

15 Beck, Demirgüç-Kunt y Levine (2004).

16 Coneval (2012).

- La magnitud y variabilidad de los ingresos de una amplia proporción de la población que no hace atractiva la contratación de algunos servicios financieros. Los resultados de la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera[17] arrojaron que 76% de las personas que no contaban con un mecanismo de ahorro formal declararon no tener ingresos suficientes o que éstos eran variables, por lo cual no les era posible tener cuenta en una institución bancaria.

De lo anterior se desprende que las acciones tendientes a reducir la exclusión generada por la pobreza o nivel de ingresos de la población tendrían beneficios significativos para la expansión de los servicios financieros.

1.4.2 El sistema financiero en México: evolución y estructura reciente

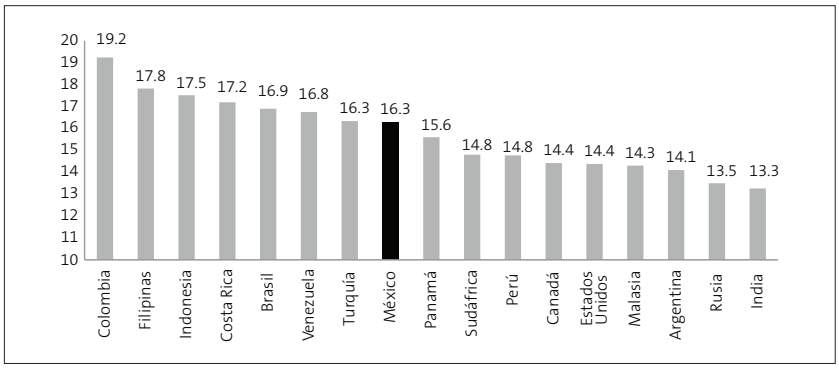
El sistema financiero mexicano tiene algunas ventajas respecto a otros sistemas en el mundo:[18] las instituciones financieras privadas del país cuentan con los niveles de capitalización requeridos por la ley; y presentan bajos índices de morosidad en su actividad. Estas dos condiciones han generado que los mercados financieros posean una estabilidad que permite amortiguar los choques financieros. No obstante, el ambiente de estabilidad no ha sido suficiente para incrementar los niveles de intermediación financiera de la economía en general, ni los niveles de inclusión financiera de la población que no tiene acceso a los mercados financieros. En este sentido, la reforma financiera aprobada en el país en enero de 2014 va encaminada a tratar de corregir estas limitantes.

El índice de capitalización bancario fue de 16.3% en septiembre de 2013, mientras que el criterio de la CNBV, conforme a los acuerdos de Basilea III, fue de 10.5%. El nivel de morosidad de la cartera total de la banca fue de 3.2%.

17 ENIF (2012).

18 Los países seleccionados como referencia para este análisis son: Argentina, Brasil, Canadá, Chile, China, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Estados Unidos, Filipinas, India, Indonesia, Malasia, México, Panamá, Perú, Rusia, Sudáfrica, Turquía y Venezuela. El criterio de selección fue escoger economías con niveles de ingreso similares al de México y otros países que por su relación comercial o potencial económico tienen una relación estrecha con México, como Estados Unidos, y los países miembros del bloque BRICS (acrónimo para el grupo que forman Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica).

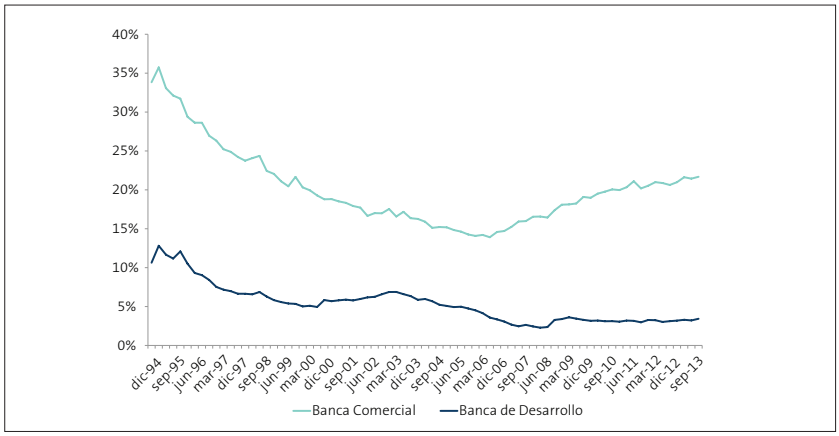
Gráfica 1.
Índice de capitalización bancaria
(capital a activos sujetos a riesgos)



Fuente: Financial Soundness Indicators, 2013, en línea [http://fsi.imf.org/fsitables.aspx]. consultado el 11 de marzo de 2014.
Nota: No hay información disponible de Chile, China y Ecuador.

Gracias a estas fortalezas fue posible que durante la crisis financiera internacional de 2008-2009, el sistema bancario mexicano mantuviera su estabilidad y no presentara los problemas que se reportaron en otras economías del mundo, aunque durante esos años se observó una desaceleración del financiamiento al consumo, a la vivienda y a las empresas (gráfica 2).

Gráfica 2.
Financiamiento como proporción del PIB %



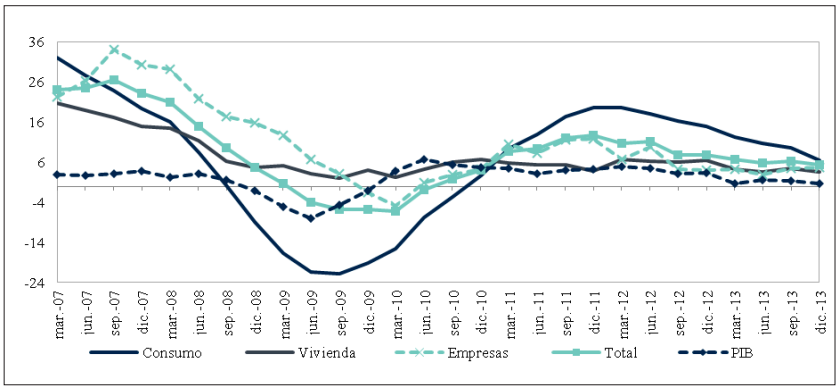
Fuente: Elaboración propia con datos de Banxico, en línea [http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do? accion=consultarCuadro&idCuadro=CF129&sector=19&locale=es], consultada el 29 de mayo de 2014.

A partir de agosto de 2010, se observa un crecimiento positivo del crédito otorgado por la banca comercial en todos los segmentos: vivienda, empresas y, particularmente, para crédito al consumo. Incrementos que han sido ligeramente mayores que el crecimiento del PIB, la única forma de crecimiento del crédito que tiene efectos representativos para el nivel de vida de la población.

Gráfica 3.

Crédito de la banca comercial al sector privado y PIB

(variación % real anual)



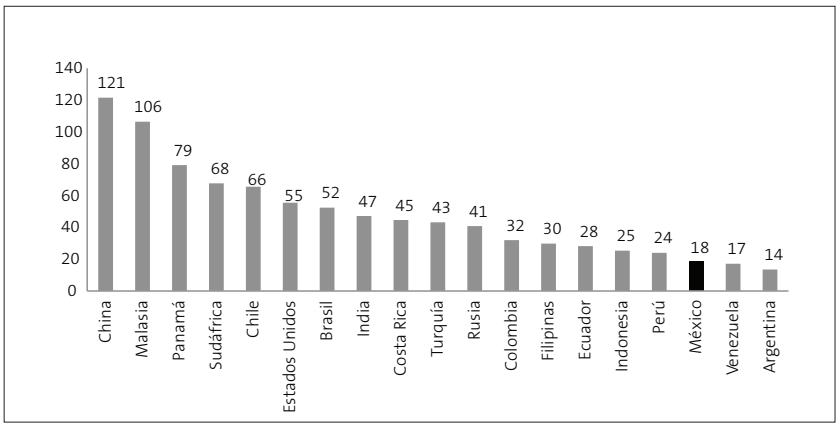
Fuente: Elaboración propia con datos de Banxico, en línea [http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CF249&sector=19&locale=es], consultada el 29 de mayo de 2014.

A pesar de contar con un sistema financiero bien capitalizado, la intermediación ha resultado baja, con lo cual el sistema financiero no ha alcanzado su potencial para promover el desarrollo económico nacional. Visto desde los niveles actuales de financiamiento al sector privado, nuestro país se encuentra entre los que otorgan menos crédito, aun comparado con economías con niveles de ingreso similares al de México, tales como Brasil, Colombia y Chile en América Latina, otros países que por su relación comercial o potencial económico tienen una relación estrecha con México. (por ejemplo en el bloque de América del Norte y los BRICS).

Gráfica 4.

Crédito proporcionado al sector privado por parte de la banca como porcentaje del PIB

Cifras a 2011



Fuente: Banco Mundial, Global Financial Development Database (GFDD), en línea [http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTGLOBALFINREPORT/0,,contentMDK:23269602~pagePK:64168182~piPK:64168060~theSitePK:8816097,00.html], consultada el29 de mayo de 2014.

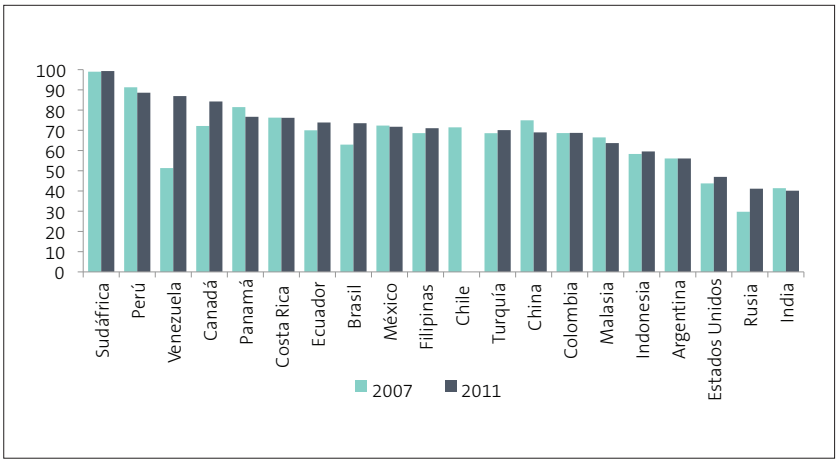
Nota: No hay información disponible para Canadá.

Si bien el financiamiento al sector privado se ha más que duplicado en los últimos 12 años, éste apenas ha crecido como proporción del PIB, mientras la actividad productiva en el país aún tiene un acceso limitado al financiamiento. Por ejemplo, de acuerdo con la ENAFIN 2010,[19] 33% de las empresas recibieron financiamiento de los intermediarios financieros a través de productos de crédito empresarial (líneas de crédito y créditos simples), teniendo más acceso a este tipo de financiamiento las empresas medianas (58%) y grandes (53%).

1.4.2.1 Concentración de los servicios bancarios

Existe una alta concentración de oferentes en los productos y servicios financieros, ello a pesar de que entre 2007 y 2013 se otorgaron once licencias para operar como bancos. En 2011, cinco instituciones financieras bancarias concentraron cerca de 72% de los activos del sistema bancario y, como se observa en la gráfica 5, esta concentración no ha variado mucho desde 2007.

Gráfica 5.
Índice de concentración CR5
Activos de los cinco mayores bancos como parte de los activos totales del sistema bancario



Fuente: World Bank, Global Financial Development Database, actualizada al 11 de noviembre de 2013, en línea [http://data.worldbank.org/data-catalog/global-financial-development], consultada el 14 de mayo de 2014.
Nota: No hay información disponible para Chile en 2011.

El índice de concentración de activos bancarios en México es mayor en comparación con el que presentan países como Argentina, Estados Unidos, China y Colombia, aunque en países como Sudáfrica, Perú y Canadá los cinco mayores bancos tienen una proporción de activos superior a 90%.

19 CNBV/BID (2010).

Con base en datos de la CNBV, para México, al cierre de 2013 el 74% de los créditos, así como el 77% de la captación de recursos del público en general estuvo concentrado en cinco instituciones. La infraestructura del sistema financiero también se encontraba en un reducido número de agentes económicos, ya que cinco instituciones controlaban 85% de las sucursales, 80% de los cajeros automáticos y 72% de los módulos de corresponsales bancarios. Lo anterior refleja potenciales limitaciones en las condiciones de competencia y libre concurrencia que inciden negativamente en el bienestar de los consumidores a través de los precios, la calidad y la variedad de servicios financieros que adquieren.

Esta concentración se puede explicar en la medida en que el sistema financiero tiende a presentar fallas de mercado y restricciones a la competencia, tanto estructurales (por ejemplo, presencia de económicas de escala, alcance o red, diferenciación de productos, costos de traspaso), como de comportamiento. La existencia de esas restricciones ha contribuido a perpetuar los márgenes extra-normales, como se muestra en la siguiente sección.

1.4.2.2 Rentabilidad del sistema bancario

Durante el periodo 2007-2013, los resultados de la operación registraron en términos reales una tasa media de crecimiento anual (TMCA) de 2.2% real, similar al crecimiento del PIB. Este crecimiento obedece a un aumento marginal en los ingresos de 0.6% y en la misma medida para los gastos. Cabe mencionar que los ingresos netos por intereses tuvieron una TMCA de 2.4%; sin embargo, las comisiones y tarifas netas se redujeron a una TMCA de 4.8% en el periodo 2007 a 2013.

Estos resultados pueden atribuirse, por un lado, a una regulación que estuvo enfocada a transparentar el cobro de diversas comisiones asociadas a los servicios bancarios y a prohibir algunas de ellas. El incremento en las tasas de interés, a su vez, pudo deberse a los efectos de la crisis financiera internacional de 2008, año en el cual el resultado de la operación cayó 33% respecto 2007, pero también pudo ser una respuesta a las restricciones al cobro de comisiones en un entorno de baja competencia.

Tabla 1.

Resultados de la operación de la banca múltiple

(miles de millones de pesos base diciembre 2013)

Concepto	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	TMCA
Margen financiero ajustado por riesgos crediticios	188	173	152	185	199	218	217	3.1%
Comisiones y tarifas netas	84	68	58	58	58	57	60	-4.8%
Intereses netos	259	267	242	248	261	285	296	2.4%
Ingresos	**815**	**819**	**742**	**717**	**758**	**818**	**835**	**0.6%**
Gastos	**713**	**752**	**670**	**634**	**680**	**728**	**731**	**0.6%**
Resultado neto anual	**102**	**68**	**73**	**83**	**78**	**90**	**104**	**2.2%**
Resultado / Ingresos (%)	13%	8%	10%	12%	10%	11%	12%	2.0%
Resultado / Gasto (%)	14%	9%	11%	13%	11%	12%	14%	2.5%

Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV, en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/bm1/Paginas/infoper.aspx], 040_1a_r0, consultada el 13 de mayo de 2014.

A partir de estos resultados, se observa que el rendimiento sobre los activos (ROA) disminuyó de 1.97% a 1.66%, entre 2007 y 2013. Esto se explica principalmente a partir del incremento de 2% del resultado neto anual y un crecimiento de los activos en 21% en términos reales. Es decir, al incrementar los activos en mayor medida que el resultado neto, provocó que su rentabilidad disminuyera. Esta misma tendencia se observa con el rendimiento sobre el patrimonio (ROE), el cual disminuyó de 20.85% a 15.39% en el mismo periodo.

Tabla 2.

Rentabilidad de la banca múltiple

2007-2013

Rentabilidad anual	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Sobre activos (ROA)[1]	1.97	1.26	1.29	1.49	1.31	1.46	1.66
Sobre capital contable (ROE)[2]	20.85	12.98	12.81	13.45	12.59	13.96	15.39

1/ROA es el indicador de rentabilidad del activo. Se define como el resultado neto acumulado durante el horizonte de tiempo especificado y anualizado de forma lineal, dividido por el promedio del saldo de activo total durante el mismo horizonte de tiempo especificado.

2/ ROE es el indicador de rentabilidad del capital. Se define como el resultado neto acumulado durante el horizonte especificado y anualizado de forma lineal, dividido por el promedio del saldo de capital (diferencia entre activo y pasivo) durante el mismo horizonte de tiempo especificado.

Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV , en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/bm1/Paginas/infoper.aspx], 040_1a_r0, consultada el 13 de mayo de 2014.

La rentabilidad de los bancos en México, respecto al capital y los activos, se encuentran por arriba de la que ofrecieron países como Brasil, Chile y Uruguay en 2012. Argentina ofreció 2.4 veces más rentabilidad sobre los activos y 2.2 veces más sobre el capital que México.

Tabla 3.

Comparación internacional de la rentabilidad de los bancos en 2012

País	ROA	ROE
Estados Unidos	0.33	2.72
India	0.95	13.81
Canadá	1.06	20.83
China	1.28	19.85
Brasil	1.37	13.40
Chile	1.38	17.29
Costa Rica	1.52	10.15
Sudáfrica	1.53	20.53
Malasia	1.58	17.31
Filipinas	1.81	15.83
México	**1.83**	**17.51**
Perú	2.20	21.50
Turquía	2.35	19.58
Rusia	2.39	17.89
Panamá	2.47	21.33
Indonesia	3.10	25.29
Colombia	3.11	21.22
Argentina	4.35	38.81
Ecuador	ND	ND
Venezuela	ND	ND

Fuente: Elaboración propia con datos del Fondo Monetario Internacional, en línea [http://elibrary-data.imf.org/Report.aspx?Report=4160278], consultada el 15 de mayo de 2014.

Nota: ROE: utilidad después de impuestos entre capital promedio; ROA: utilidad después de impuestos entre activos promedio.

1.4.2.3 La regulación del sistema financiero

Los gobiernos intervienen en una actividad económica cuando consideran que existe una falla de mercado[20] que requiere ser corregida; prevalece un interés público o beneficio superior de la sociedad que debe ser atendido; o tienen la intención de alcanzar objetivos específicos relacionados con su política pública y planes de gobierno. Los objetivos pueden ser muy variados, ya que van, por mencionar algunos, desde obtener mayor captación de recursos públicos, impulsar el desarrollo económico e incentivar el crecimiento tecnológico, hasta garantizar mejores condiciones de salud y seguridad para los consumidores o usuarios, o proteger el medio ambiente. En el caso del sector financiero, se identifican los siguientes objetivos de regulación:

i) **Prudencial y manejo de riesgo sistémico**. El objetivo de la regulación prudencial es garantizar la solvencia y liquidez de las entidades que constituyen el sector, procurando la existencia de un respaldo financiero adecuado de los depósitos a fin de evitar una exposición excesiva a los riesgos, principalmente en el otorgamiento de crédito, así como evitar prácticas imprudentes por parte de estas entidades.

Los especialistas coinciden en que los sistemas financieros demandan una estricta regulación prudencial para preservar su estabilidad, incluso en tiempos de crecimiento del crédito, a fin de impedir prácticas no deseables que comprometan su buen funcionamiento. Asimismo, la experiencia internacional indica que la supervisión de las entidades financieras debe efectuarse tomando en cuenta el perfil de riesgo de las instituciones, así como la complejidad, alcance y escala de su actividad.

En situación de riesgo extremo, el objetivo de la regulación es desarrollar mecanismos y procedimientos especiales para el manejo de crisis de intermediarios financieros sistémicamente importantes.[21] En términos generales, las autoridades buscan diseñar estos procedimientos de forma tal que sean expeditos y eviten contagios y potenciales daños catastróficos a las economías. Las medidas consideradas en estos procesos van desde la liquidación de instituciones y la provisión temporal de liquidez, hasta la venta total o parcial de un banco.[22]

ii) **Prevención de *lavado* de dinero.** La regulación sobre lavado de dinero pretende evitar que las entidades financieras sean utilizadas como una herramienta del crimen organizado o para encubrir las ganancias de un acto ilícito, mediante el monitoreo de operaciones sospechosas, y la identificación y ubicación de sus clientes para reportarlas oportunamente ante las autoridades financieras y de seguridad nacional. Con estas políticas de seguridad, el gobierno pretende limitar los recursos económicos de los delincuentes para impedir que sigan operando en la ilegalidad.

---

20 Dichos fallos se presentan cuando el mercado, por sí solo, no puede asignar de manera eficiente sus recursos, lo que genera pérdidas en el bienestar a la sociedad.

21 Ver *Financial Stability Paper* (2009).

22 FSB (2011).

iii) **Protección al consumidor**: Este objetivo consiste en garantizar los derechos básicos de los usuarios de los servicios financieros y fomentar la generación de información útil y precisa para una mejor decisión de los usuarios que participan en los mercados financieros, a través de un marco regulatorio e instituciones que garanticen estos objetivos.[23] Asimismo, esta serie de medidas están encaminadas a evitar que los oferentes incurran en fraudes o prácticas desleales. La protección del consumidor en servicios financieros constituye una forma de regulación del Estado.[24]

iv) **Competencia**. En las últimas décadas la regulación a nivel internacional ha transitado de un énfasis en regular la estructura del sistema a uno de regular los riesgos del sector, entre los que destacan proteger a los clientes de una extracción de rentas por parte de proveedores de servicios financieros.[25] En particular, el propósito de incorporar objetivos de competencia en la legislación del sistema financiero se orienta a corregir fallas de mercado que merman la eficiencia en el sistema y pueden llegar a comprometer la viabilidad del sector financiero.

Algunos de los temas de competencia comúnmente incorporados en las legislaciones se orientan a: *i)* facilitar la entrada de instituciones bien capitalizadas y la salida oportuna de las insolventes; *ii)* contribuir al flujo de información crediticia; y *iii)* generar mejores condiciones de uso para los clientes. En particular, entre ejemplos de estos temas podemos destacar: el establecimiento de requisitos mínimos prudenciales para la entrada de nuevos participantes según el nicho de actividades a desarrollar —por ejemplo, recibir ahorro del público, ofrecer crédito u ambos— a fin de reducir barreras a la entrada; la definición de procedimientos para el manejo de quiebras en el sector que facilite la salida ordenada de las instituciones menos eficientes; la reglamentación de procedimientos que permita reducir costos transaccionales y facilite, con ello, la movilidad de clientes a su mejor proveedor (por ejemplo, domiciliación de pagos y domiciliación de cuentas); el desarrollo de mercados electrónicos para facilitar la elección de consumidores; la prohibición de compras forzadas de servicios no deseados; y la prohibición de tratamiento diferenciado de usuarios de servicios financieros sin justificación alguna en costos.

23 Según la Condusef, los derechos básicos de los usuarios son entre otros: *i)* Conocer plenamente las características de los servicios antes de su contratación (efectos y riesgos que implica, costos, intereses y responsabilidades adquiridas); *ii)* que la información de las instituciones y autoridades sobre los productos o servicios sea clara, veraz, oportuna, suficiente y precisa; *iii)* Comparar y elegir el servicio que más se apegue a sus necesidades, contratándolo con la institución de su preferencia sin ninguna discriminación; *iv)* Exigir las mejores condiciones disponibles de eficiencia y buen trato; entre otros. Fuente: Condusef [http://www.condusef.gob.mx/PDF-s/mat_difusion/decalogo_usf.pddf].

24 Para más detalles sobre protección financiera al consumidor se sugiere consultar Consumer Financial Protection Bureau [http://www.consumerfinance.gov].

25 Magaldi (2007).

Bibliografía

Banco Mundial (2013), "Crédito proporcionado al sector privado por parte de la banca como porcentaje del PIB e Índice de concentración CR5", Global Financial Development Database, Banco Mundial, en línea [http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTGLOBALFINREPORT/0,,contentMDK:23269602~pagePK:64168182~piPK:64168060~theSitePK:8816097,00.html], consultada el 29 de mayo de 2014.

Banco de México (s.a.) "Financiamiento como proporción del PIB. Crédito de la banca comercial al sector privado por tipo de banca y crédito", en línea [http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CF129&sector=19&locale=es], consultada el 29 de mayo de 2014.

Bank of England (julio 2009), "The UK Special Resolution Regime for failing banks in an international context", *Financial Stability Paper* núm. 5, en línea [http://www.bankofengland.co.uk/research/Documents/fspapers/fs_paper05.pdf], consultada el 20 de mayo de 2014.

Beck, T., A. Demirgüç-Kunt y R. Levine (2004), "Finance, Inequality and Poverty: Cross-Country Evidence", National Bureau of Economic Eesearch, Working Paper 10979, en línea [http://www.nber.org/papers/w10979], consultada el 28 de marzo de 2014.

Claessens, S. (2009), "Competition in the Financial Sector: Overview of Competition Policies", IMF, en línea [http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2009/wp0945.pdf], consultada el 2 de abril de 2014.

CNBV, Portafolio de información, Base de datos 040_1a_r0, en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/bm1/Paginas/infoper.aspx], consultada el 13 de mayo de 2014.

CNBV/ BID (2010), "Encuesta Nacional de Competitividad, Fuentes de Financiamiento y Uso de Servicios Financieros de las Empresas. Reporte de Resultados", Dirección General de Estudios Económicos-CNBV, en línea [http://www.cnbv.gob.mx/Prensa/Estudios/Reporte%20de%20la%20ENAFIN.pdf], consultada el 14 de mayo de 2014.

CFC (2013), "Recomendaciones que realizó la Comisión Federal de Competencia respecto la Reforma Financiera", Oficio PRES-10-096-2013-054, 20 de mayo, en línea [http://www.cfc.gob.mx:8080/cfcresoluciones/docs/Mercados%20Regulados/V4/11/1740554.pdf], consultada el 29 de mayo de 2014.

Cofece (s.a.), "Resoluciones y opiniones ", en línea [www.cofece.mx], consultada el 29 de mayo de 2014.

Cofece (s.a.), "Acuerdos de colaboración entre la Cofece y diversas entidades de la Administración Pública Federal", en línea [http://189.206.114.203/index-cfc.php?Itemid=708], consultada el 29 de mayo de 2014.

_____ (2014), "Acuerdo de inicio del pleno", Expediente número REC-001-2014, 16 de enero, en línea [http://www.cfc.gob.mx/cofece/images/cofece/comunicados/AcuerdoSistema%20Financiero.pdf], consultada el 14 de mayo de 2014.

Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia, "Informes y estudios sectoriales", en línea [http://www.cnmc.es/es-es/promoci%C3%B3n/informesyestudiossectoriales.aspx], consultada el 29 de mayo de 2014.

Competition and Markets Authority, Department for Business, Innovation & Skills, Office of Fair Trading and Competition Commission (2014) "Competition and Markets Authority guidance: part 2", en línea [https://www.gov.uk/government/consultations/competition-and-markets-authority-guidance-part-2], consultada el 29 de mayo de 2014.

European Comission (s.a), "Reports, Studies and Handbooks", en línea [http://ec.europa.eu/competition/publications/reports_en.html], consultada el 29 de mayo de 2014.

Coneval (2012), "Resultados de pobreza en México 2012 a nivel nacional y por entidades federativas", en línea [http://www.coneval.gob.mx/medicion/Paginas/Medici%C3%B3n/Pobreza%202012/Pobreza-2012.aspx], consultada el 31 de marzo de 2014.

Consumer Financial Protection Bureau, en línea [http://www.consumerfinance.gov/], consultada el 29 de mayo de en mayo de 2014.

Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) 2012.

Fondo Monetario Internacional (s.a.), "Comparación Internacional de la rentabilidad de los bancos", en línea [http://elibrary-data.imf.org/Report.aspx?Report=4160278], consultada el 15 de mayo de 2014.

_____(s.a.), "All Countries Data End of Year (FSI) 2012", en línea [http://elibrary-data.imf.org/Report.aspx?Report=4160278], consultada el 15 de mayo de 2014.

_____ (2013)"Financial Soundness Indicators (FSIs)" Octubre, en línea [http://fsi.imf.org/fsitables.aspx], consultada el 11 de marzo de 2014.

FSB (2011), "Key Attributes of Effective Resolution Regimes for Financial Institutions", en línea [http://www.financialstabilityboard.org/publications/r_111104cc.pdf], consultada el 5 de mayo de 2014).

Hernández, F. (2010), "Obstáculos al desarrollo del sistema financiero en México", documentos de trabajo del CIDE, núm. 484, noviembre, en línea [http://cide.edu/repec/economia/pdf/DTE484.pdf], consultada el 20 de marzo de 2014.

Levine, R. (2004), "Finance and Growth: Theory and Evidence", Working Paper 10766, en línea [http://www.nber.org/papers/w10766], consultada el 28 de marzo de 2014.

Ley Federal de Competencia Económica.

Magaldi, Mariana (2007), "Patterns of Commercial Bank Regulatory Regimes: A Theoretical Framework", Centro de Estudios y Programas Interamericanos (CEPI) Working Paper núm. 14.

OECD (2003), "Glossary of Industrial Organization Economics and Competition Law", en línea [http://www.oecd.org/regreform/sectors/2376087.pdf], consultada el 12 de junio de 2014.

_____ (2009), "Competition and Financial Markets", en línea [http://www.oecd.org/daf/43067294.pdf], consultada el 2 de abril de 2014.

_____ (2010), "Competition, Concentration and Stability in the Banking Sector", en línea [http://www.oecd.org/regreform/sectors/46040053.pdf], consultada el 2 de abril de 2014.

SHCP / Condusef (s.a.), "10 Derechos básicos del usuario de servicios financieros", en línea [http://www.condusef.gob.mx/PDF-s/mat_difusion/decalogo_usf.pdf], consultada el 29 de mayo de 2014.

2. Elementos para el análisis de competencia

No existe una sola aproximación teórica para el estudio de la organización industrial y la competencia. El análisis de competencia clásico parte del estudio de la estructura de una industria o sector, la cual está determinada por el número de agentes compradores y vendedores, las barreras de entrada, la tecnología utilizada, la integración de las cadenas productivas, entre otros. Dichas condiciones estructurales influyen en la conducta de las empresas, incluyendo sus estrategias comerciales, inversiones, expansión, entre otros. Como consecuencia de esas conductas, la industria en cuestión exhibe un desempeño en varias dimensiones posibles: precios, calidad, volumen, variedad, utilidades, entre otros.

Estos tres elementos (estructura-conducta-desempeño) pueden retroalimentarse, es decir, el desempeño puede influir en el comportamiento, el cual puede a su vez modificar la estructura.[1] Al respecto, los nuevos desarrollos de teoría económica (denominada nueva organización industrial) consideran que la competencia entre las empresas involucra decisiones estratégicas con efectos en competidores, clientes, proveedores o distribuidores, incluyendo decisiones de inversión o de entrada/salida de potenciales competidores. Las interacciones estratégicas de las empresas tienen como principal objetivo maximizar sus beneficios.

El rol que juegan las autoridades de competencia es el de vigilar que dicha búsqueda se realice bajo los parámetros de un mercado competido y no mediante la utilización del poder de mercado. Para lograr lo anterior, las autoridades adoptan una serie de herramientas de análisis que abarcan desde el enfoque clásico del estudio de la organización industrial (estructura-conducta-desempeño), incorporando elementos de la nueva organización industrial, como lo son las interacciones estratégicas apoyadas en desarrollos de teorías de decisión y de teoría de juegos. La selección del enfoque metodológico a utilizar obedece a los problemas, datos y teorías que caracterizan cada caso; siendo la mejor práctica considerar ambos como complementos analíticos. A continuación se describe la estructura y conductas que caracterizan al sector financiero, las cuales podrían incidir en la competencia y libre concurrencia, así como en la eficiencia del sector.

1 Fernández de Castro y Duch (2003).

2.1 Características estructurales del sector financiero

La estructura de un sector se puede describir en base a un conjunto de elementos, entre los que destacan el número de participantes, la tecnología, las estructuras de costos, las barreras a la entrada o salida, la integración entre etapas de una cadena productiva; entre muchos otros.

Las características de las principales estructuras prevalecientes en los diversos servicios financieros que pueden limitar la competencia, así como algunos ejemplos ilustrativos, se describen de manera breve a continuación.

2.1.1 Economías de escala

Las economías de escala se refieren al fenómeno por el cual el costo promedio por unidad de producto o servicio proporcionado decrece con el incremento en la escala o magnitud de las cantidades intercambiadas o número de usuarios atendidos.[2] Por ejemplo, en el caso del sistema financiero, el establecer una sucursal, requiere una inversión monetaria inicial considerable, pero una vez que ésta se ha realizado, permite procesar volúmenes grandes de transacciones a un costo adicional por operación bajo. Bajo esta circunstancia, atender más clientes implica menores costos por unidad de servicio para el banco.

En este sentido, una institución grande o ya establecida cuenta con un mayor volumen de clientes u operaciones, lo que genera un costo del producto o servicio por unidad bajo en comparación con un nuevo oferente, quien enfrentará un costo promedio mayor al tener un menor volumen de clientes o transacciones para amortizar un mismo nivel de infraestuctura. Por esta razón, en muchos casos no le será posible ofrecer productos o servicios a los mismos precios que un proveedor ya establecido.

Otro ejemplo de ello refiere a la información que poseen las instituciones bancarias sobre sus clientes, la cual requiere procesarse y analizarse. Sin embargo, una vez que esto se ha hecho, los datos pueden ocuparse en distintas ocasiones para ofrecer distintos productos de crédito a un mismo cliente.[3]

Así, las economías de escala pueden constituir una barrera a la entrada para los nuevos oferentes, quienes carecen del tamaño suficiente para lograr menores costos unitarios o una operación más eficiente. Como se mencionó anteriormente, este fenómeno ocurre en la provisión de diversos servicios financieros.

2 OECD (2003).

3 Clark (1988).

2.1.2 Costos hundidos

Los costos hundidos son costos que una vez realizados no pueden ser recuperados. Los costos hundidos surgen porque algunas actividades requieren activos especializados que no pueden ser desplegados para otros usos.[4]

En general, las inversiones en reputación y presencia de marca son casos típicos de costos hundidos. La reputación y un nombre bien conocido suelen percibirse como indicadores de calidad, por lo que los consumidores pueden no estar dispuestos a cambiar hacia un nuevo proveedor que no ha establecido una buena reputación. Esta lealtad a la marca puede inhibir el cambio hacia otras empresas que ofrecen productos y servicios iguales o muy similares, lo que limita la competencia.

Para enfrentar esto, típicamente un nuevo oferente debe incurrir en costos para comunicar que cuenta con estos atributos, por lo que la construcción de la marca conlleva tiempo y costos en publicidad que no pueden ser recuperados en caso de salir del mercado.

Especialmente, en la oferta de los servicios y productos financieros, la reputación de los oferentes y la confianza que generen hacia los usuarios pueden ser importantes para asegurar la viabilidad del proveedor en la actividad, pero en caso de que éste deje dicha actividad, estos costos generalmente resultan irrecuperables; por lo que este fenómeno puede limitar la entrada de participantes.

Aunque el sistema financiero mexicano cuenta con mecanismos para garantizar la confiabilidad de los productos ofrecidos por los entes supervisados, como el seguro de depósitos del Instituto para la Protección al Ahorro Bancario (que protege a todas las instituciones bancarias autorizadas), si los consumidores no están familiarizados con estas garantías o desconfían de la capacidad supervisora de las autoridades reguladoras, nuevos participantes enfrentarán limitaciones para competir con los ya establecidos.[5]

2.1.3 Economías de alcance y empresas multiproducto

Las economías de alcance existen cuando es más barato proporcionar dos o más servicios o bienes conjuntamente, que producirlos por separado.[6] Las economías de alcance en la producción de bienes o servicios son una razón para la existencia de empresas multiproducto. Los costos de producción son menores si la producción de varios bienes o servicios se hace de forma conjunta. En otras palabras, el origen de las empresas multiproducto se encuentra en la oportunidad de rentabilizar el uso de insumos o infraestructura comunes a la producción de varios bienes o servicios. Esto implica que

4 OECD (2003).

5 Canoy y Onderstal (2003).

6 OECD (2003).

cuando hay economías de alcance existe algún insumo que está siendo utilizado por dos o más líneas de productos sin llegar a la saturación del mismo.[7] La empresa multiproducto distribuye y comercializa los bienes o servicios directamente al público ofreciéndolos como productos individuales y/o en paquetes.

Por ejemplo, una sucursal bancaria además de utilizarse para recibir pagos y depósitos, puede utilizarse para atender a clientes que buscan un crédito, un seguro o una pensión para retiro. Al combinar más de una actividad en una misma sucursal los costos promedio disminuyen, ya que la infraestructura y los empleados pueden aprovecharse mejor.[8] A su vez, a los usuarios les es menos atractivo cambiar de proveedor de servicios cuando tiene múltiples servicios contratados con uno solo.

2.1.4 Costos asociados a la regulación

Las regulaciones a las que están sujetos los proveedores de servicios del sector financiero generan costos, tanto para nuevos participantes que pretenden proveer dichos servicios, como a las empresas que se encuentran en operación. En el primer caso, los principales costos se asocian al cumplimiento de los requisitos para obtener una autorización y en el caso de los segundos se relacionan con el cumplimiento de los requerimientos ligados a la supervisión. Dado que una buena parte de estos costos son independientes del nivel de actividad de una empresa, resulta mucho más costoso para los intermediarios financieros de escala pequeña la provisión de servicios financieros por el costo de la regulación; lo cual constituye una barrera a la entrada.

En este sentido, es deseable que los reguladores eliminen o ajusten todas aquellas normas que se identifiquen como limitantes a la competencia,sin que ello implique poner en riesgo otros objetivos legítimos que el Estado busca lograr a través de la regulación, como son los referentes a lavado de dinero, regulación prudencial o riesgo sistémico.

2.1.5 Costos de cambio o traspaso

Es común en algunos mercados que los clientes de una empresa tienen o perciben costos de cambiarse (*switching costs*) a otra empresa, aun cuando los bienes adquiridos de cada empresa sean funcionalmente idénticos.[9]

Los costos de cambio o traspaso se presentan cuando un consumidor tiene dificultades para sustituir de proveedor de un bien. En los mercados financieros es común que un cliente adquiera más de un servicio financiero con un mismo banco (por ejemplo, cuen-

7 Arbelo y Pérez (1993).

8 Al ofrecerse distintos productos y servicios en un mismo sitio, el cliente pueden crear paquetes financieros que, como se discutirá más adelante, puede dificultar el análisis de competencia y dificultar la comparabilidad de cada uno de ellos, ya que el consumidor puede percibirlos como un producto integrado.

9 Klemperer (1995).

ta de nómina, tarjeta de crédito, crédito hipotecario, y seguro) o tenga que incurrir en costos diversos para cancelar un servicio y contratar uno nuevo; dichos costos son principalmente de tiempo, monetarios (por transferir sus productos), y de búsqueda (para investigar y comparar los distintos productos disponibles). La existencia de tales costos puede dar a las empresas capacidad para incrementar o discriminar precios de acuerdo al perfil del cliente, sin que el cliente pueda reaccionar cambiando de proveedor[10] y reduce la competencia de nuevos proveedores, ya que les resulta complicado atraer a los consumidores establecidos en otras instituciones.

2.1.6 Asimetrías de información

La asimetría de información se refiere a la situación en la cual un agente involucrado en una transacción posee información que no posee su contraparte.[11] Esto crea un desbalance de poder en las transacciones que puede causar que la transacción no se realice, o se realice en forma desventajosa para la parte menos informada.

Lo anterior, puede concernir a un conocimiento unilateral sobre información previa relevante o sobre las acciones que el agente realizará en el futuro. En el caso del sistema financiero, este problema se presenta, por ejemplo, en los seguros de salud, ya que el consumidor tiene mejor información que el asegurador sobre sus antecedentes familiares o sus hábitos que pueden afectar su salud.[12] Esta divergencia en la información puede llevar a precios mayores a los de un mercado perfectamente competido, ya que el asegurador tiene que considerar esta situación "riesgosa" en el precio de los seguros.

Un segundo ejemplo se observa en el otorgamiento de un crédito; en este caso, un agente financiero confía más en los usuarios que tienen una relación previa con él, o antecedentes financieros favorables, ya que es más fácil predecir su comportamiento futuro de acuerdo al comportamiento crediticio que ha tenido en el pasado. A una nueva empresa que no tiene antecedentes financieros, por ejemplo, se le puede complicar más acceder al financiamiento, aunque cuente con un proyecto rentable. Además, si la nueva empresa logra acceder al crédito, es probable que enfrente precios más elevados que aquellos clientes que cuentan con antecedentes financieros.

Por otra parte, las asimetrías de información suelen presentarse en mercados donde existen una gran variedad de opciones que pudieran parecer similares. Por ejemplo, en tarjetas de crédito puede haber aquellas que ofrezcan millas por cada determinado monto de

10 *Ibidem.*

11 The World Bank (2003).

12 Cuando existe información asimétrica pueden presentarse casos: de selección adversa y/o riesgo moral. La selección adversa se presenta cuando un agente conoce información relevante que el agente principal desconoce. Riesgo moral es cuando el agente principal no puede controlar las acciones de los otros agentes involucrados, ya que las acciones que estos últimos realizan no son directamente observables, solamente lo es el resultado de la acción.

compras, otras que reembolsen cierto porcentaje, las que exentan el cobro de anualidad, etc. Esta diferenciación dificulta que los consumidores evalúen correctamente los costos y beneficios de un determinado producto frente a las alternativas disponibles en el mercado, y obstaculiza el que escojan la mejor opción en términos de precio y calidad. Los oferentes de los servicios, al estar mejor informados, pueden obtener ganancias extra normales por diferenciar sus productos.

2.1.7 Economías de red [13]

Se dice que un producto exhibe efectos de red si el valor para cada usuario de usar un producto crece a medida que crece el número de otros usuarios que usan ese producto o productos compatibles con él.[14]

Los efectos de red pueden ocurrir en redes físicas, como las de telecomunicaciones en las que el valor para un usuario de consumir el producto (por ejemplo, servicio de telefonía) crece a medida que existen más usuarios con ese servicio (más personas con un teléfono). En sistemas de pago con tarjeta, la adopción de tecnologías de seguridad como las bandas magnéticas o los chips con número de identificación personal por parte de los emisores también se asocian a este tipo de efectos de red.[15]

Cuando dos o más redes producen bienes o servicios similares pero incompatibles, entonces la red de mayor tamaño tendrá una ventaja sobre las redes pequeñas, pues será la red de mayor tamaño la que aprovechará mejor los efectos de red. Por ello, la red de mayor tamaño tenderá a ser la más atractiva para los consumidores. La ventaja de la red de mayor tamaño se acentúa cuando crecen las diferencias de tamaño con las otras redes, lo cual puede llevarla a que eventualmente se convierta en un monopolio. Lo anterior implica que un usuario que desea consumir o afiliarse a una red de varias posibles, que difieren sólo en el tamaño, preferirá afiliarse a la red más grande.

En industrias donde existen varias redes que exhiben efectos de red, surge la posibilidad de que la interconexión e interoperabilidad entre ellas incremente el bienestar social. Lo anterior puede suceder por medio de un estándar abierto adoptado voluntariamente por la misma industria, o por medio de regulación de interconexión e interoperabilidad. La interconexión e interoperabilidad de las redes permite a los usuarios tener acceso a las otras redes del sistema, lo que puede incrementar la competencia en precios y calidad de los servicios provistos a través de las redes o reducir costos de transacción o de cam-

13 Claessens, Dobos, Klingebiel y Laeven (2003).

14 Belleflamme y Paitz (2010).

15 Los efectos de red ocurren también en mercados con "redes virtuales", donde la red no está necesariamente formada por nodos y ligas físicas. Por ejemplo, los usuarios de un software especializado (un editor de texto o editor de gráficos) lo encontrarán más valioso si existen un gran número de usuarios de ese software, pues se facilita el intercambio de los documentos producidos y se mejoran las oportunidades laborales de los que aprenden el software.

bio. En el caso particular de la prestación de servicios financieros, especialmente para los servicios transaccionales, cuyo valor para los consumidores depende crucialmente de la disponibilidad de puntos de acceso e interacción entre las redes, la interconexión e interoperabilidad son fundamentales.

Por otro lado, la necesidad de interconexión o interoperabilidad reconoce que la construcción de ciertas redes conlleva tiempo e inversión, por lo que la obligación de interconexión o interoperabilidad debe tomar en cuenta los incentivos que tal obligación genera para la inversión en las redes involucradas. No obstante lo anterior, los oferentes que han participado en el establecimiento de una red habrán alcanzado ventajas que les permiten tener bienes o servicios más atractivos y posiblemente menores costos unitarios frente a los competidores entrantes, lo que a su vez les permite mantener una participación de mercado importante y difícil de modificar. En este escenario, los entrantes, y la competencia en el mercado, podrían no ser viables desde el punto de vista económico, a menos que se establezca una obligación de interconexión, interoperabilidad o compartición de las redes establecidas.[16]

Como ya se mencionó, en mercados con efectos de red importantes, con bienes o servicios relativamente homogéneos; y donde la innovación es poco importante; las redes establecidas podrían volverse fundamentales para el buen funcionamiento del mercado. En estos mercados, es probable que las empresas con redes establecidas no se interesen en ofrecer interconexión eficiente a las entrantes, lo que se puede manifestar en la simple negativa de interconexión, su encarecimiento artificial, o en la interconexión en condiciones desventajosas. Por ello, sería deseable que dichas redes estén disponibles para los agentes interesados en usarlas, previo establecimiento de contraprestaciones eficientes que no desestimulen la inversión, a fin de evitar que las diferencias de tamaño se traduzcan en limitaciones a la competencia.

Como ejemplo se tiene a las Sociedades de Información Crediticia (SICs), en las cuales se exhiben economías de red, pues al agregar más usuarios al sistema, los cuales reportan su información crediticia, se incrementa el valor del servicio proporcionado a cada usuario. En términos de competencia, las sociedades de información crediticia son redes o plataformas que afilian principalmente instituciones de crédito o comerciales otorgantes de crédito. Actualmente, las SICs en México están controladas por usuarios, por lo que se corre el riesgo de que los datos se proporcionen de forma ineficiente; por ejemplo, de forma discriminatoria, incompleta, o evitando la producción de servicios de valor agregado. En este caso, no es viable crear una sociedad de información crediticia alternativa a las existentes que compense por las deficiencias existentes, ya que solo contaría con una fracción de la información disponible en el sistema.

16 Shy (2010).

2.1.8 Mercados de dos lados

En términos generales, una plataforma de dos lados es un sistema que enfrenta demandas interdependientes de dos grupos de clientes. La demanda y las decisiones de un grupo de agentes afectan al otro grupo, y viceversa, típicamente la interdependencia da lugar a externalidades entre los lados. La existencia de la plataforma permite reducir los costos de transacción e internalizar en la medida de lo posible dichas externalidades.[17]

Las plataformas de dos lados, son comunes en las industrias de medios de comunicación: prensa, radio, televisión, servicios de internet; las cuales requieren satisfacer y balancear las demandas de dos tipos de usuarios: lectores/audiencia y anunciantes.

En particular, la provisión de servicios financieros de pagos se organiza en plataformas de dos lados. Por ejemplo, en un pago con tarjeta, el tarjetahabiente paga en un comercio y las instituciones financieras involucradas tienen que coordinar tecnologías y estándares para asegurar que el flujo del pago se complete. En este caso existen efectos de red entre ambos lados: el tarjetahabiente valorará más sus tarjetas de pago (crédito o débito) mientras mayor sea el número de comercios que la acepten, mientras que el comerciante valorará su contrato de afiliación mientras más tarjetahabientes estén dispuestos a usar su tarjeta.

Los servicios de pago incluyen las transacciones con tarjetas de crédito y débito, los movimientos en las cuentas de depósito, las transferencias electrónicas, las domiciliaciones y los pagos móviles. Las plataformas involucradas requieren infraestructura, instrumentos, procedimientos y normas para transferir recursos financieros entre pagadores y receptores de pagos. La obligación de interconexión o interoperabilidad en estos servicios significa que las entidades financieras deben homogenizar sus procedimientos y tecnologías para hacerlos compatibles, y así lograr que los consumidores, independientemente de la institución a la que estén adscritos, puedan realizar transacciones entre ellos a través del sistema bancario.

Para el caso de sistemas de pagos, los mercados de dos lados presentan las siguientes características generales:[18]

- hay dos grupos de agentes que interactúan a través de una plataforma;
- las decisiones de cada grupo de agentes afectan al otro grupo de agentes a través de una externalidad; es decir, el consumo por un agente del servicio ofrecido

17 Rysman (2009).

18 Evans (2011).

a través de la plataforma tiene un efecto positivo en el consumo de los otros agentes;

- los precios óptimos dependen de la elasticidad precio de la demanda, la naturaleza y la intensidad de los efectos indirectos de red y los costos marginales, de ambos lados del mercado.

Existe el riesgo para la competencia de que estos sistemas interactúen ineficientemente o que no se interconecten en absoluto. Los proveedores establecidos podrían imponer tarifas o condiciones, ineficientes de interconexión o interoperabilidad; con condiciones particularmente desfavorables a los entrantes o pequeños proveedores. La interconexión eficiente es necesaria porque sería costoso o inviable para el entrante construir una red suficientemente extensa para ofrecer un servicio comparable a los de las redes establecidas. En ausencia de interconexión, los usuarios se inclinarán a contratar el servicio que ofrece la red más grande, ya que podrían acceder a mayores puntos de servicio o establecer transacciones con un mayor número de usuarios.

2.2 Conducta de los agentes económicos

Como ya se refirió anteriormente, conocer la estructura de un sector o una industria no es suficiente para entender el grado de competencia que se enfrenta en ella. En el análisis también se debe incluir la conducta de los agentes económicos involucrados frente a las estructuras de mercado prevalecientes.

Los agentes económicos deben tomar decisiones estratégicas, esto es, decisiones que tendrán efectos importantes en su desempeño, y en el desempeño y cursos de acción de los otros participantes en el sector, ya sean rivales, proveedores o distribuidores. Como resultado, tomar cualquier decisión conlleva inevitablemente una consideración explícita de cómo reaccionarán otros participantes en el sector.[19] En términos económicos, la interdependencia existente entre las decisiones de los agentes económicos de una industria o sector se denomina *interacción estratégica*, pues generalmente los agentes económicos son conscientes de la interdependencia de sus acciones. Por esta razón, la decisión de comportamiento de un participante en el sector incorporará conjeturas sobre la respuesta que espera de sus competidores ante alguna determinada acción. Además, dicha respuesta dependerá también de la forma en que sus rivales piensen o conjeturen que el primero reaccionará.

Actualmente en la teoría económica, se acepta que el comportamiento de los agentes económicos también puede modificar las características de la estructura y el propio

19 Pepall, Richards y Norman (2006).

comportamiento de sus competidores.[20] Las variables de decisión o estratégicas que frecuentemente considera una empresa incluyen el grado de diferenciación de los productos que ofrecen, los precios, la decisión de ampliar la capacidad instalada, la inversión en investigación y desarrollo, el grado de intercambio de información, entre otras. Por lo anterior, existe un consenso internacional en que la estructura de un sector o una industria condiciona, pero no determina, la conducta y que ésta, a su vez, puede influir o reforzar aún más la propia estructura de un sector.[21]

En los siguientes apartados se describen de manera breve los principales factores asociados a la conducta de los agentes económicos del sector financiero que se identifican en este estudio, así como algunos ejemplos para facilitar su comprensión. El análisis de conducta se interesa en conocer los resultados que surgen en el mercado cuando los agentes económicos participantes adoptan dichas acciones o estrategias, y si estos resultados se acercan a los ideales de competencia.

2.2.1 Incentivos de empresas al empaquetamiento en ventas

La práctica de empaquetamiento de servicios, se presenta frecuentemente en estructuras de mercado donde existen economías de alcance que propician empresas multiproducto, y se refiere a la venta de dos o más bienes en una sola transacción por un precio único del paquete. Los paquetes en ocasiones tienen la ventaja de ofrecerse a un menor precio respecto a los precios de los productos por separado; en otros casos el empaquetamiento sucede para facilitar la adquisición por parte de los consumidores. En ocasiones la compra en paquete es la única opción disponible de forma que no es posible la compra de uno u otro producto por separado.[22] En general, la práctica de empaquetamiento puede tener ventajas de eficiencia para la empresa y/o los consumidores. No obstante, estas estrategias pueden ser también utilizadas por las empresas para elevar el costo de cambio de un usuario a otro proveedor o para desplazar competidores, lo cual puede tener efectos anticompetitivos.[23]

Un ejemplo de empaquetamiento se puede encontrar en las cuentas de depósito bancarias, las cuales suelen tener asociados un cierto número de servicios tales como retiros en ventanillas de sucursal o cajeros automáticos, domiciliaciones o transferencias electrónicas. Otro ejemplo se tiene en el otorgamiento de créditos tales como nómina, personal, hipotecario y automotriz, que pueden asociarse a la contratación de seguros específicos para la protección de la garantía o del acreditado. Entre estos seguros asocia-

20 Fernández de Castro y Duch (2003).

21 *Ibidem.*

22 *Ibidem.*

23 Con base en Comisión Nacional de la Competencia (2012).

dos a créditos pueden encontrarse los de vida y de desempleo para el caso de préstamos de nómina e hipotecario; y los de daños en los créditos con garantía real como vivienda y automotriz. Si bien, estos seguros pueden ser un requisito razonable para mitigar posibles riesgos para los oferentes, los clientes no deberían estar excluidos o limitados para seleccionar su mejor proveedor de estos seguros o para poder cambiar de proveedor de seguros cada determinado tiempo si así lo desea.

Adicionalmente, también en el caso de la adquisición de algunos tipos de crédito se observan estrategias de ventas empaquetadas cuando se impone el requisito de aperturar una cuenta de ahorro para la obtención del crédito o la compra obligatoria de bienes de consumo duradero asociada a un préstamo.

2.2.2 Situaciones donde integraciones verticales u horizontales pueden desplazar a competidores

Las empresas al llevar a cabo el proceso de producción de un producto final pueden decidir entre realizar las diferentes fases de dicho proceso productivo a través de transacciones de mercado, o integrarse verticalmente en la cadena productiva. La integración vertical de las diferentes etapas de producción de un producto final, en la mayoría de las ocasiones, surge cuando al realizar de manera conjunta estas actividades independientes bajo una misma dirección generan ganancias en eficiencia. Asimismo, la integración vertical puede tener efectos positivos para el consumidor si, por ejemplo, al alinear los incentivos entre un proveedor y su distribuidor se evita la doble marginalización[24]. Sin embargo, la integración vertical puede tener efectos adversos al proceso de competencia y libre concurrencia, principalmente cuando ésta tiene como objeto o efecto excluir a competidores en el mercado aguas abajo; evitar la entrada de agentes en el mercado aguas arriba o; cuando facilita la colusión entre agentes competidores. Así, los efectos de integración vertical en el proceso de competencia y libre concurrencia se deben evaluar a la luz de los hechos específicos de cada mercado.

Con base en las posibles teorías de daño a la competencia y libre concurrencia mencionadas, en la medida en que servicios o insumos necesarios estén bajo el control total o parcial de agentes integrados verticalmente, es posible que se generen incentivos a comportamientos estratégicos de éstos, con el fin de poner en desventaja a sus competido-

24 El fenómeno de la doble marginalización puede interpretarse como una situación en la cual el productor querría que su distribuidor vendiera el producto al público en general a un precio menor que el que dicho distribuidor quiere cobrar. Dicha divergencia de opinión se funda en que, cuando fija su precio, el distribuidor piensa exclusivamente en su propia maximización de beneficios y no está teniendo en cuenta los beneficios (ni la externalidad negativa) del productor. La solución a este problema pasa por imponer una restricción vertical, que puede ir desde la integración total entre el productor y el distribuidor (de modo de eliminar la transacción entre ellos y fijar unificadamente el precio de venta al público que genere el mayor beneficio conjunto) hasta la celebración de un contrato de agencia por el cual el productor sea el que vende directamente a los consumidores finales y el distribuidor sólo cobre una comisión sobre el precio final. Ver Coloma (1998) para más detalles.

res. Es decir, los insumos pueden ser un "cuello de botella", debido a que los agentes que los controlan pueden negarse a proveerlos, encarecerlos artificialmente, o proveerlos en términos desventajosos a sus competidores.

En industrias cuya estructura está formada por un segmento poco competido y segmentos potencialmente competidos, la integración vertical puede dar lugar a conductas contrarias a la competencia. Esto es, uno o varios agentes con poder de mercado en el segmento no competido podrían hacer uso de dicho poder, por ejemplo en el mercado aguas arriba, para mediante prácticas de desplazamiento mantener su posición en ese mercado o monopolizar los segmentos potencialmente competidos, mercado aguas abajo.

Las conductas anticompetitivas pueden consistir en negar el acceso a un insumo en el segmento no competido, el cual puede ser necesario para competir en otro segmento potencialmente competido, o en encarecer el acceso a un precio excesivo o con menor calidad. Si no existen sustitutos del insumo en cuestión la negativa de acceso elimina de facto la competencia en el segmento competido que dañan al consumidor final. Cuando el acceso se proporciona de manera discriminatoria a través de precios elevados o con menor calidad, las empresas participantes en el segmento competido pueden desaparecer en el mediano o largo plazo o si se mantienen en el mercado, los efectos se pueden trasladar al consumidor final, a través de precios más elevados o de servicios de menor calidad.

Adicionalmente, cuando varios competidores entre sí controlan el acceso a un insumo necesario para la producción, distribución o comercialización de sus servicios o productos, además de los incentivos al desplazamiento de competidores, se pueden generar condiciones que relajen la competencia o que faciliten la colusión. Por ejemplo, el segmento de servicios de información crediticia ofrecido por las SICs se caracteriza por un agente predominante que acumula la mayor parte de la información crediticia de los bancos. Este agente está verticalmente integrado con algunos de los principales bancos del país, los cuales colectivamente controlan el consejo directivo. La estructura del segmento y el control del consejo directivo de la SIC predominante por parte de los bancos pueden propiciar que la información crediticia no sea usada en términos competitivos.

Por otro lado, al igual que en el caso de las integraciones verticales, la integración horizontal, o concentración entre oferentes de un mismo bien o servicio podría dar lugar a eficiencias y reducciones de costos, y eventualmente beneficiar a los consumidores. Sin embargo, bajo ciertas circunstancias la concentración podría ser contraria a la competencia. Por ejemplo, cuando el agente resultante acumula una fracción alta de la oferta del bien o servicio y existen barreras estructurales, regulatorias o conductuales a la entrada de oferentes a ese segmento. La entidad resultante de la

concentración podría adquirir o incrementar su poder de mercado y ejercerlo unilateralmente en detrimento de la competencia, limitando o encareciendo el acceso al bien o servicio. Asimismo, la existencia de un menor número de oferentes del bien o servicio podría facilitar la coordinación entre ellos para fijar precios o asignarse porciones de la demanda, entre otras conductas contrarias a la competencia.

Un ejemplo de posible desplazamiento o bloqueo de entrada a un mercado, por restricciones verticales, se deriva de la propia regulación que otorga al Infonavit y Fovissste acceso exclusivo a insumos o servicios. Estos organismos presentan ventajas competitivas en la provisión de servicios de cobranza, ya que la ley les permite de manera exclusiva descontar el cobro directamente del sistema de dispersión de pagos administrados por la seguridad social. En este caso la propia ley a través de la exclusividad que le otorga al Infonavit y al Fovisssste en el segmento de cobranza, gestión de crédito y acceso a la subcuenta de vivienda, insumos requeridos para la originación de créditos, crea una relación vertical que de otro modo sería inexistente, la cual excluye a competidores privados, aun cuando estos pudieran presentar ofertas más competitivas. Adicionalmente, se observa que estos organismos tienen el mandato de otorgar subsidios implícitos a trabajadores de bajos ingresos como parte del derecho constitucional a la vivienda.

2.2.3 Demasiados puntos de contacto entre competidores pueden propiciar comportamientos coordinados

Los efectos coordinados son estrategias que siguen los competidores en los mercados que tienen el riesgo de mermar la competencia, lo cual puede traducirse en mayores precios o una menor cantidad de productos o servicios. Tener múltiples puntos de contacto entre agentes participantes del mismo sector, facilita tanto el intercambio de información como la coordinación de estrategias, ya sea de manera explícita o implícita. En el primer caso, estaríamos ante una práctica anticompetitiva, por existir un acuerdo tácito entre competidores para fijar un precio, restringir la oferta, segmentar mercados o coordinar posturas en una licitación o subasta pública. En el segundo, no existe un acuerdo explícito, pero los agentes económicos competidores se comportan en un mismo sentido, evitando competir entre ellos para maximizar sus ganancias o mantenerlas en un nivel óptimo, en detrimento de los consumidores.[25]

Es importante tomar en cuenta que la regulación se puede constituir como un elemento que propicie el contacto entre competidores. Si la regulación facilita los puntos de contacto, o peor aún los propicia, puede influir negativamente en los mercados y trascender a conductas anticompetitivas que podrían traducirse en mayores precios o un menor uso o calidad de un servicio. Por tal motivo, la regulación debe evitar la creación de foros o

25 Motta (2009).

espacios de discusión de temas que faciliten la coordinación entre competidores, a menos que este contacto sea estrictamente necesario, y tener especial cuidado en aquellas acciones de gobierno que tiendan a transparentar información que facilite el monitoreo de las acciones coordinadas.

2.2.4 Incremento artificial de los costos de transacción y de cambio de proveedor

En la provisión de servicios financieros el cliente tiende a incurrir en costos para cambiar de un proveedor a otro. En la medida en que estos costos sean mayores, la competencia en la provisión de servicios financieros tenderá a ser menos vigorosa porque el usuario es poco sensible a cambiar de proveedor cuando las condiciones de un servicio cambian, particularmente en su precio. Aunque la existencia de dichos costos puede estar justificada en algunos casos (por ejemplo, requisitos para prevención de *lavado* de dinero), en ocasiones la situación puede agravarse cuando dichos costos han sido inducidos por la conducta de los proveedores. Es decir, cuando son incrementados artificialmente para crear clientes "cautivos" que difícilmente responderán a la ofertas de sus competidores. Lo anterior implica que el proveedor tendrá una mayor capacidad de elevar precios o reducir la calidad de los servicios.

La estructura multiproducto del sector financiero y la tendencia a ofrecer paquetes de servicios puede ser un obstáculo al cambio de proveedor por parte de los consumidores. La dificultad de allegarse diversos servicios (por ejemplo, transaccionales, de crédito, de ahorro e inversión) en un mismo punto (por ejemplo, sucursal) a precios competitivos podría representar un trámite engorroso para el consumidor, el cual puede decidir no realizarlo o posponerlo indefinidamente. En particular, si el costo percibido por el consumidor de cambiarse a otro proveedor (ya sea en todos los servicios o en alguno de ellos) es mayor al beneficio, el consumidor no realizará el cambio.

Algunos costos de transacción que pueden desalentar al cliente a cambiar de proveedor son: los que establezca el banco como barrera de salida (trámites y procedimientos, entre otros), los de allegarse información sobre la calidad del nuevo proveedor, los de obstaculizar la adopción de medios de pago electrónicos (por ejemplo, la domiciliación de pagos de microcréditos), los de transporte (cercanía del proveedor) para obtener servicios transaccionales del banco, los de aprendizaje sobre la operación del nuevo proveedor, entre otros.

Por ejemplo, en el caso de depósitos bancarios los cuentahabientes registran una muy baja movilidad entre proveedores, al grado de que la mayoría los depositantes muestran un grado de respuesta muy bajo a cambios en los precios (rendimientos) ofrecidos por los bancos y otras entidades reguladas que captan ahorro. Esta baja sensibilidad a precios —junto a los costos de cambio mencionados para el cliente— dificulta el atraer

usuarios a los competidores nuevos. Un cuentahabiente puede ser obligado por el oferente a emplear una cierta cantidad de tiempo a preparar documentación y acudir a una sucursal para cancelar su cuenta, además de tener que acudir a la sucursal del otro intermediario para abrir una nueva. Adicionalmente, la institución donde el cuentahabiente tiene su cuenta puede establecer obstáculos de naturaleza burocrática, como requerir documentación innecesaria, establecer procedimientos de cancelación deficientes o con líneas de espera en la atención.

Otro ejemplo se observa cuando un cliente incurre en costos de búsqueda por tener que desplazarse a diferentes lugares para obtener la información que necesita para poder comparar sus alternativas. En varios países, para disminuir este tipo de costos, empresas privadas o agencias de gobierno han desarrollado herramientas para facilitar la comparación y la selección de la mejor opción entre varios proveedores para los consumidores; por ejemplo, calculadoras en portales de Internet y comparativos homologados de servicios como seguros y créditos, entre otros. En México, la Condusef y Banco de México ya han diseñado varias calculadoras. Mediante este tipo de herramientas para hacer la información accesible para los clientes, se reducen los riesgos que éstos enfrentan por cambiar de proveedor financiero sin conocer plenamente todos sus atributos (calidad, transparencia de precios, entre otros).

La probabilidad de cambiarse de banco también puede ser muy baja en otros segmentos específicos del sector financiero. Un ejemplo es la práctica observada en las cuentas de nómina en las que los trabajadores generalmente no eligen el banco en donde recibirán su sueldo y la portabilidad de dicha cuenta es prácticamente nula. Esta condición a su vez tiene un efecto en la provisión de crédito de nómina: la oferta de estos créditos de facto está condicionada a que la cuenta esté radicada en el banco en donde el trabajador recibe el pago de su salario. Otra condición que restringe la posible contratación de créditos de nómina para el trabajador es la falta de mecanismos de portabilidad, como puede ser la domiciliación de pagos, que permita que la institución que ofrece las mejores condiciones de oferta de crédito descuente de la cuenta de otro banco en donde el trabajador recibe el pago de su nómina. La domiciliación es un servicio de cobranza que ofrecen los bancos a las empresas pero que no se utiliza para cobrar créditos.

2.2.5 Resistencia a compartir información para mitigar el problema de información asimétrica

Uno de los supuestos económicos básicos de un sector competido es que los oferentes y demandantes conocen los precios y las calidades de los productos o servicios que intercambian. Sin embargo, los agentes económicos pueden no contar con toda la información que les permita tomar la mejor decisión. Por ejemplo, al adquirir algún producto o servicio, el comprador puede desconocer la calidad de éste o si tiene el precio más bajo del mercado. Una complicación adicional se presenta cuando los productos o

servicios son heterogéneos, ya que la cantidad de información necesaria para distinguir todos los atributos de una amplia gama de productos ofrecidos es mayor. Entre mayor es la cantidad de información que se requiere recopilar antes de efectuar su compra, es más difícil o costoso para los consumidores evaluar correctamente los costos y beneficios de un producto específico frente a sus alternativas.

El hecho de contar con menos información, en caso de ser un consumidor, significa incurrir en mayores costos de transacción y de búsqueda de información, y dificultades para elegir. En este tipo de situación se dice que el agente cuenta con información "incompleta". Por otra parte, para los agentes económicos que cuentan con mayor información, en caso de ser oferentes, se les facilitan las oportunidades para obtener una mayor ventaja en una transacción en detrimento de su contraparte, es decir, pueden aprovechar la existencia de información asimétrica.

Si el consumidor no cuenta con la información suficiente sobre algún producto o servicio y enfrenta altos costos de tiempo de búsqueda, preferirá tomar su decisión con base en información incompleta.[26] Esto puede ocurrir aún si un producto fuera homogéneo, y facilitar que éste pueda venderse a diferentes precios, siempre y cuando el oferente se concentre en aquellos consumidores con mayores costos de búsqueda. O incluso, si el oferente incrementa dichos costos para distinguir a tales consumidores; por ejemplo, a través del establecimiento de requisitos o procedimientos complicados o caros para que los clientes soliciten información, levanten quejas, pidan cambios en los servicios contratados, o los cancelen totalmente.

El sistema financiero se caracteriza por ofrecer productos y servicios complejos o sofisticados para el consumidor. En algunos casos, también por ofrecer una gran variedad de productos que pudieran parecer similares. En este sentido, al ser la información un insumo muy importante para el sistema financiero, es probable que los oferentes que cuentan con más información quieran mantener su posición en el mercado y se resistan a mitigar unilateralmente el problema de la información asimétrica, sea compartiéndola con sus rivales en el mercado o con sus potenciales clientes. Por ejemplo, los oferentes de créditos que estén mejor informados sobre la naturaleza de riesgo de un grupo de clientes, se encuentran en posibilidades de generar una oferta más alineada a las necesidades o capacidades de pago de tales clientes, lo cual puede obstaculizar la rivalidad de algún otro proveedor que no tenga la misma información.

Por su parte, un consumidor poco informado puede encontrarse en una situación de desventaja al decidir adquirir algún producto o servicio, o al momento de cambiar de proveedor. Por ejemplo, en el caso de crédito para consumo de bienes duraderos, las ins-

26 Fernández de Castro y Duch (2003).

tituciones financieras ligadas a casas comerciales suelen disimular el costo financiero a través del precio del bien financiado, lo cual distorsionaría el cálculo del costo anual total (CAT) de producto financiero. En el crédito automotriz o el crédito hipotecario tampoco es posible descartar una práctica análoga de ocultar el costo del crédito mediante los costos de los seguros asociados.

En el caso de las cuentas del Sistema de Ahorro para el Retiro, los trabajadores generalmente deciden sobre un ahorro forzoso que es fungible en el muy largo plazo, por lo que pueden enfrentar dificultades para comparar el valor presente de dicho ahorro con sus necesidades de consumo inmediato. De hecho, los datos acerca de las decisiones de cambio de Afore que toman los trabajadores muestran que esta situación ha llevado a una proporción importante de ellos a evaluar de manera equívoca que pequeños beneficios tangibles, como regalos o promociones, superan los beneficios de contar con una pensión suficiente cuando alcancen la edad de retiro. Aunado a este problema, la posibilidad de que los trabajadores sean asesorados en sus decisiones de ahorro para el retiro por promotores pagados por las afores para maximizar sus ganancias, puede impactar de manera adversa el costo fiscal del sistema de ahorro para el retiro.

Otro caso en el cual se ha identificado una resistencia de los bancos a compartir información para mitigar el problema de información asimétrica es el de las sociedades de información crediticia, en los cuales son accionistas los bancos más grandes del país. La resistencia de los usuarios de mayor tamaño a compartir información con SICs de las que no son dueños y el control que estos usuarios tienen sobre la SIC que recibe sus datos, influye en la disponibilidad de información (por ejemplo, de servicios de valor agregado) y reduce la capacidad de competir del resto de los intermediarios financieros. Esta conducta implica que las instituciones pequeñas o no bancarias no disponen de datos o herramientas de análisis estadístico para tomar decisiones de originación de crédito eficientes; lo cual constituye una desventaja para competir con las instituciones de mayor tamaño. Esta resistencia también genera incertidumbre sobre la calidad de los datos reportados por los grandes usuarios, precisamente para mantener la asimetría de información entre los oferentes de financiamiento.

2.2.6 Discriminación de precios como resultado de altos costos de cambio e información asimétrica

La presencia de importantes costos de cambio del usuario, aunados al problema de información asimétrica que caracteriza a varios de los servicios y productos del sector financiero analizados, se constituye como elementos que pudieran facilitar la capacidad de un agente económico a vender un bien o servicio de similares características a precios diferenciados. Lo anterior se denomina discriminación de precios o políticas de precios no lineales.[27]

Cuando un agente económico, por un lado, posee información acerca de la disposición al pago de diferentes clientes sobre diversos productos y, por otro lado, los clientes enfrentan costos de cambio, dicho agente puede ser capaz de segmentar al mercado en diferentes grupos de consumidores, los cuales enfrentan precios diferenciados para un mismo producto o servicio. Adicionalmente, la segmentación pudiera producirse de forma indirecta, al ofrecer distintas modalidades del bien, y dejando que los consumidores realicen su mejor elección. En la medida que un agente económico sea capaz de separar tipos de clientes y de evitar la reventa de su producto, la discriminación de precios permitirá incrementar los beneficios económicos de dicho agente.

Un ejemplo de discriminación de precios con potenciales efectos adversos a la competencia se relaciona con la gestión y distribución de fondos de inversión que forman parte de un grupo financiero. En la actualidad, prácticamente todos los fondos de inversión que son operados por algún banco son distribuidos exclusivamente por canales propios al grupo, con lo cual aprovechan su red de sucursales desarrollada y que comparten con su negocio de captación tradicional. Adicionalmente se observa que gestores independientes de fondos, difícilmente pueden acceder a los canales de distribución desarrollados por la banca, con lo cual se limita su desarrollo como potencial competidor del público ahorrador.

2.2.7 Incentivos de los agentes económicos a fragmentar las redes

Las entidades financieras dependen de redes para la provisión y distribución de sus productos. Adicionalmente, las plataformas formadas por las redes existentes de sucursales y cajeros se constituyen en una importante barrera para los nuevos competidores en el sector financiero, porque incrementan la inversión requerida para entrar y atraer clientes. A este respecto, algunos grandes bancos ya establecidos tienen presencia importante en las redes de sucursales, cajeros automáticos por terminales punto de venta para la aceptación de pagos con tarjetas de débito y crédito en comercios, corresponsalías con establecimientos comerciales y en la provisión de servicios de pagos móviles.

27 Varian (2007).

El control de las redes más grandes y completas podría dar incentivos a los grandes bancos a evitar la interconexión o interoperabilidad y en su lugar operar redes propias separadas en lugar de redes integradas. Con esta conducta, se inhibiría el acceso de los bancos nuevos o pequeños, y otros intermediarios financieros a diversos productos y servicios y, por tanto, se podría reducir la competencia con y entre ellos.

El no permitir que otros intermediarios financieros cuenten con acceso a las redes principales establecidas podría limitar la competencia para ofrecer una mayor cantidad y calidad de bienes y servicios a menores precios (por ejemplo, cuentas de depósito, cuentas transaccionales, cuentas y créditos de nómina, y/o pagos móviles). Es cierto que los desarrolladores de una red incurren en costos de inversión y desarrollo, y enfrentan riesgos al momento de conformar la masa crítica de clientes que haga viable su funcionamiento. Sin embargo, esto no debe impedir que, una vez conformada la red, se pueda compartir su uso en términos eficientes; es decir, que implique incentivos a la inversión a niveles eficientes.

Es común que las empresas más grandes tiendan a oponerse a la apertura o compatibilidad, mientras que las más pequeñas o débiles tiendan a estar a favor.[28] Este comportamiento se identifica en varios de los servicios analizados en el estudio, como los de captación vía cuentas bancarias tradicionales y fondos de inversión. La reticencia a la apertura puede deberse a que los principales bancos comerciales consideran a sus clientes como cautivos dentro sus nichos de mercado, por lo que no les resulta atractivo compartir su plataforma. Para los principales bancos, compartir la plataforma implicaría dar entrada a competidores que tratarían de atraer a sus clientes actuales o potenciales. Sin embargo, la no compartición afecta también a otros agentes que prestan servicios en nichos no atendidos por los bancos principales. Es así que la propia dinámica del sector financiero ha afianzado a los grandes participantes y debilitado a los pequeños competidores y nuevos entrantes, de modo que en este sector se consolidó la adopción de una o varias redes dominantes.[29]

La existencia de redes dominantes puede apoyarse en el control de una tecnología, de estándares o protocolos tecnológicos, o en la ventaja que proporciona la administración centralizada de ciertas funciones de red. Por ejemplo, el control sobre los protocolos para el procesamiento de transacciones con tarjetas; o el control del procesamiento centralizado para la compensación y liquidación entre emisores y adquirentes que tienen las cámaras de compensación para pagos de tarjetas. En estos casos, la red dominante persiste, pues tiene como accionistas a los agentes con mayor actividad en

28 López y Arroyo (2006).

29 El fenómeno de que una sola tecnología se afiance como la dominante en un sector se denomina *winner takes all* o *todo para el ganador.*

los segmentos de transacciones. Estos accionistas podrían no estar interesados en la adopción de un estándar abierto, por lo que podrían restringir el uso de su plataforma al mantener un estándar propio.

En el sector financiero, por ejemplo, uno de los principales problemas de interconexión se presenta en la red de cajeros automáticos y sucursales del país. La banca tradicionalmente ha sido el único intermediario financiero autorizado para llevar a cabo operaciones de depósito y captación de ahorro del público, lo cual llevó a que se desarrollara una red de infraestructura y tecnología propiedad de bancos. La mayor parte de las operaciones que se llevan a cabo tanto en sucursales como en cajeros automáticos son "mismo banco" en vez de "interbancarias"; es decir, conciernen más a operaciones entre cuentas que residen dentro del mismo banco que entre bancos distintos. Más recientemente, los bancos también han sido las primeras instituciones a las que se les ha permitido formar corresponsalías con establecimientos comerciales para ampliar los puntos de atención a los usuarios de servicios financieros, lo cual a su vez ha propiciado que los bancos ya establecidos sean los que desplieguen las redes de corresponsales más grandes.

Bibliografía

Arbelo, Antonio y Pérez, Pilar (1993), "Producción multiproducto y economías de escala y alcance", *Anales de Estudios Económicos y Empresariales*, núm. 8, pp. 67-78, en línea [dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/787975.pdf], consultada el 10 de junio de 2014.

Belleflamme y Paitz, M. (2010), *Industrial Organization Markets and Strategies*, Boston, Cambridge University Press

Canoy M. y S. Onderstal (2003), *CPB Document*, núm. 29, en línea [http://www.cpb.nl/en/publication/tight-oligopolies-search-proportionate-remedies], consultada el 30 de abril de 2014.

Claessens, Stijn; Gergely Dobos, Daniela Klingebiel y Luc Laeven (2003), "The Growing Importance of Networks in Finance and its Effects on Competition", en línea [http://www1.fee.uva.nl/fm/PAPERS/Claessens/Network_Anna_Near%20Final.pdf], consultada el 30 de abril de 2014.

Clark, Jeffrey (1988), *Economies of Scale and Scope at Depository Financial Institutions: A Review of the Literature,* Federal Reserve Bank of Kansas City, en línea [https://www.kansascityfed.org/PUBLICAT/ECONREV/econrevarchive/1988/3q88clar.pdf], consultada el 2 de mayo de 2014.

Coloma, G. (1998), *Integración y contratos verticales entre empresas*, Buenos Aires, Instituto Superior de los Economistas de Gobierno (Serie de Estudios Técnicos y Aplicados, 1), en línea [http://www.ucema.edu.ar/u/gcoloma/vertical.pdf].

Comisión Nacional de la Competencia (2012), *Introducción a la defensa de la competencia*, Madrid, Fundación CEDDET.

Evans, David S. (2011), *Platform Economics: Essays on Multi-Sided Businesses*, en línea [http://www.marketplatforms.com/wp-content/uploads/Downloads/Platform-Economics-Essays-on-Multi-Sided-Businesses.pdf], consultado el 29 de mayo de 2014.

Fernández de Castro, Juan y Néstor Duch (2003), *Economía industrial: un enfoque estratégico*, Madrid, McGraw Hill Interamericana.

Klemperer (1995), "Competition when Consumers have Switching Costs: An Overview with Applications to Industrial Organization, Macroeconomics, and International Trade", *Review of Economic Studies*, en línea [http://www.nuffield.ox.ac.uk/users/klemperer/competition.pdf], consultada el 12 de junio de 2014.

López, J. y J. Arroyo (2006), "Externalidades de red en la economía digital: una revisión teórica", *Economía Industrial*, núm. 361, en línea [http://www.mityc.es/Publicaciones/Publicacionesperiodicas/EconomiaIndustrial/RevistaEconomiaIndustrial/361/1externalidades.pdf], consultada el 2 de junio de 2014.

Motta, Massimo (2009), *Competition Policy, Theory and Practice*, Boston, Cambridge University Press.

OECD (2003), "Glossary of Industrial Organization Economics and Competition Law", en línea, [http://www.oecd.org/regreform/sectors/2376087.pdf], consultada el 12 de junio de 2014.

Pepall, Richards y Norman (2006), *Organización Industrial, teoría y prácticas contemporáneas*, México Thomson.

Rysman, Marc (2009), "The Economics of Two-Sided Markets", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 23, núm. 3, pp. 125-143, en línea [http://pubs.aeaweb.org/doi/pdfplus/10.1257/jep.23.3.125], consultada el 12 de junio de 2014.

Shy, O. "A Short Survey of Network Economics." Working paper 10-3, Federal Reserve Bank of Boston, 2010. en línea, [http://www.bostonfed.org/economic/wp/wp2010/wp1003.pdf], consultado el 7 de julio de 2014.

The World Bank (2003), *Asymmetric Information*, en línea [http://siteresources.worldbank.org/DEC/Resources/84797-1114437274304/Asymmetric_Info_Sep2003.pdf], consultado el 12 de junio de 2014.

Varian, H. (2007), *Price Discrimination, Handbook of Industrial Organization*, Amsterdam, North Holland.

3. Aspectos transversales relevantes

3.1 Aspectos regulatorios

3.1.1 Requisitos para la constitución y operación de entidades financieras

3.1.1.1 Introducción

El marco normativo del sector financiero establece, entre otros, la denominación y los requisitos que toda entidad que pretenda proporcionar un servicio financiero debe cumplir para organizarse y operar. Dichas disposiciones prevén mayores o menores requisitos en proporción al número y naturaleza de los servicios que se pretenda prestar. Es decir, entre más actividades le permita la ley realizar, dependiendo del tipo de entidad financiera que quiera constituirse y los riesgos que implique, mayores serán los requisitos que deberá cumplir.

No obstante, en ciertos casos, la ley otorga facultades discrecionales a la autoridad financiera para que solicite la información adicional a los requisitos establecidos, que considere necesaria. El principal requisito para poder constituir una entidad financiera es la autorización de la autoridad reguladora, quien la otorga solo cuando considera que se cumplen todos los demás requisitos.

La autorización es el control de acceso que deben superar los potenciales participantes del sector, mediante la exhibición de documentos, datos y recursos solicitados para cada caso, para constituirse como una entidad que preste servicios financieros.

Para que los requisitos para obtener una autorización o concesión no se conviertan en una barrera a la entrada que limite significativamente la concurrencia de participantes en un sector, es necesario que sean objetivos y proporcionales a la actividad y riesgos inherentes a los servicios a prestar y que no permitan un trato discriminatorio ni generen cargas excesivas que excluyan a competidores potenciales.

Esta sección tiene por objeto analizar los requisitos que las leyes del sector financiero establecen para poder organizarse y operar como entidad financiera e identificar aquéllos que podrían limitar la entrada de competidores sin una justificación razonable.

3.1.1.2 Marco de referencia: Requisitos legales para constituirse y operar como entidad que presta servicios financieros

En México, de acuerdo con el marco normativo que regula el sector financiero, existen diversas autoridades facultadas para otorgar autorizaciones a fin de constituirse y operar como entidad financiera.

A su vez, dichas autorizaciones en algunos casos requieren la opinión previa de otras autoridades dentro del sector o del máximo órgano de gobierno de dichas autoridades.

De esa manera, en el proceso de toma de decisiones existe la concurrencia de dos o más autoridades.

En el siguiente cuadro se exponen algunas de las entidades financieras que, de acuerdo a la Ley, requieren autorización y las autoridades que deben otorgarla en cada caso.

Cuadro 1
Autoridades que otorgan las autorizaciones

Entidad financiera que se pretende constituir	Autoridad que debe otorgar la autorización	Autoridades que deben otorgar su opinión	Fundamento legal
Cámaras de compensación	Banxico	N/A	Artículo 19 bis de la LTOSF
Sociedades Financieras de Objeto Múltiple*	Condusef	N/A	Artículo 87-G LGOAAC
Instituciones de crédito de banca múltiple y filiales de instituciones de crédito de banca múltiple del exterior	CNBV	Junta de Gobierno de la CNBV y Banxico	Artículos 8 y 45-C de la LIC
Oficinas de representación de entidades financieras del exterior		Junta de Gobierno de la CNBV	Artículo 7 de la LIC
Sociedades operadoras, sociedades distribuidoras y sociedades valuadoras de acciones, de fondos de inversión		Junta de Gobierno de la CNBV	Artículo 33 de la LFI
Fondos de inversión		N/A	Artículo 8 de la LFI

Entidad financiera que se pretende constituir	Autoridad que debe otorgar la autorización	Autoridades que deben otorgar su opinión	Fundamento legal
Fideicomisos de fondos de inversión	CNBV	Banxico y SHCP	Artículo 51 bis 1 de la LFI
Filiales de sociedades operadoras o distribuidoras de fondos de inversión con participación de una institución financiera del exterior		N/A	Artículo 64 de la LFI
Casas de Bolsa, sus oficinas de representación en el extranjero y filiales		Junta de Gobierno de la CNBV	Artículos 114, 115 y 160 de la LMV
Sociedad que administra sistemas para facilitar operaciones con valores		Junta de Gobierno de la CNBV	Artículos 253 de la LMV
Proveedores de precios		Junta de Gobierno de la CNBV	Artículo 323 de la LMV
Institución Calificadora de Valores		Junta de Gobierno de la CNBV	Artículo 334 de la LMV
Sociedades financieras populares, sociedades financieras comunitarias y organismos de integración financiera rural		Dictamen favorable de la Federación** aprobada por CNBV para supervisar de manera auxiliar	Artículos 9 y 46 bis de la LACP
Sociedades cooperativas de ahorro y préstamo* **		Dictamen Favorable del Comité de Supervisión Auxiliar	Artículo 10 de la LSO-CAPS
Uniones de crédito		Junta de Gobierno de la CNBV	Artículo 14 de la LUC
Sociedades financieras de objeto múltiple reguladas		Condusef y Banxico	Artículo 87-D, 87-N, 91, LGOAAC
Grupos financieros, la incorporación directa o indirecta, o la separación de entidades financieras como integrantes de estos, fusiones y escisiones.	SHCP	Banxico y cualquiera de las siguientes dependiendo de la naturaleza de los integrantes: CNBV, CNSF o Consar Se otorga sin perjuicio de los procedimientos que deban seguirse ante Cofece	Artículos 11, 14 a 18 de la LRAF
Bolsa de valores** **		CNBV	Artículo 234 de la LMV
Instituciones para el Depósito de Valores** **		Banxico y la CNBV	Artículo 272 de la LMV

Entidad financiera que se pretende constituir	Autoridad que debe otorgar la autorización	Autoridades que deben otorgar su opinión	Fundamento legal
Contraparte central de Valores	SHCP	CNBV	Artículo 301 de la LMV
Organizaciones auxiliares de crédito (Almacenes Generales de Depósito)		CNBV y Banxico	Artículo 5 de la LGOAAC
Centro cambiario		CNBV y Banxico	Artículo 81 de la LGOAAC
Sociedades de información crediticia		CNBV y Banxico	Artículo 6 de la LSIC
Institución o sociedad de seguros	CNSF	Junta de Gobierno de la CNSF	Artículo 11 de la LISF

* En este caso no es autorización, sino simplemente un registro

** Organismos que, en términos de la LACP, autoriza la cnbv para ejercer de manera auxiliar la supervisión de Sociedades Financieras Populares.

*** Con activos iguales o superiores a dos millones quinientos mil Udis.

**** En este caso en lugar de una autorización, se debe obtener una concesión del Gobierno Federal.

Así, estas autoridades deberán revisar que los interesados cumplan con los requisitos establecidos por la ley en cada caso, y resolver dentro de los plazos legales, si otorgan o no, la autorización a la entidad solicitante. Esos requisitos se analizan a continuación.

Requisitos legales para organizarse y operar como entidad financiera

De un análisis comparado de los requisitos que se establecen en cada una de las leyes aplicables al sector financiero, tal y como se aprecia en el Anexo 1, es posible clasificarlos en dos grupos: *a)* los genéricos, debido a que se repiten prácticamente en todos los casos (con algunas excepciones), y *b)* los específicos, que solo son aplicados a ciertas entidades financieras.

Como requisitos genéricos encontramos los siguientes:

- El proyecto de estatutos de la sociedad
- Relación e información de las personas que directa o indirectamente pretendan mantener una participación en el capital social
- Capital mínimo suscrito y pagado
- Relación de los probables consejeros, director general y principales directivos de la sociedad, acompañada de la información que acredite que dichas personas cumplen con los requisitos de ley
- Plan general de funcionamiento de la sociedad
- Inscripción en el Registro Público del Comercio

Entre los específicos más relevantes, podemos citar los siguientes:

- Detalles de los accionistas:
    - El monto del capital social que cada una de ellas suscribirá y el origen de los recursos que utilizará para tal efecto.
    - Situación patrimonial o estados financieros.
    - La que permita verificar que cuentan con honorabilidad e historial crediticio y de negocios satisfactorio.
- En caso de que ya esté constituida, los estados financieros o contables, actuales y proyectos.
- Convenio de responsabilidad
- Programa financiero estratégico o prospecto de información para el público inversionista
- Publicación en el *Diario Oficial de la Federación*
- Manual de conducta
- Manual interno
- Depósito de garantía o bancario
- Políticas y lineamientos
- Registro Nacional de Valores
- Relación de personas que les presten servicios
- Acreditar que cuentan con infraestructura y controles internos
- Dictamen técnico en materia de prevención, detección y reporte de actos, omisiones u operaciones que involucren responsabilidad penal.

Además de los requisitos anteriores, la mayoría de las leyes establecen cláusulas que abren la posibilidad para que la lista de requisitos pueda ampliarse por dos vías:

- Las establecidas en las disposiciones de carácter general expedidas por la autoridad reguladora, y/o
- Los demás documentos que solicite la autoridad financiera.

De todos los requisitos anteriormente enlistados, se analizarán aquellos que desde el punto de vista de competencia económica podrían limitar la entrada de nuevos competidores al sector.

3.1.1.3 Requisitos que podrían constituir una barrera a la entrada

Los requisitos que pudieran constituir una barrera son:

- **Los demás documentos que solicite la autoridad financiera.** En leyes como la LIC, LRAF, LFI, LACP, LMV, LUC, LGOAAC, LISF y la LSIC, se deja abierta la posibilidad para que el regulador solicite información adicional de manera discrecional, una vez presentada la solicitud, en autorizaciones para constituir instituciones de crédito de banca múltiple, fondos de inversión, Sofipos, Sofomes, casas de bolsa, casas de cambio, bolsa de valores, sociedades que administran sistemas para facilitar operaciones con valores, instituciones y sociedades mutualistas de seguros y Almacenes Generales de Depósito (ver Anexo 1). Con ello se corre el riesgo de que haya un trato discriminatorio, o se generen ventajas exclusivas para determinados agentes, en tanto existe la posibilidad de que para algunas entidades de la misma naturaleza se requieran más documentos o información que a otras, aun cuando se encuentren en la misma si tuación. Lo anterior, podría generar incertidumbre respecto a las condiciones de acceso a los mercados y, por tanto, puede desincentivar o reducir la entrada de nuevos competidores a esos sectores.

  Por su parte, diferentes leyes (LACP, la LMV, la LIC, la LRAF, la LSOCAP, la LFI, la LGOAAC y la LSAR), establecen que además de los requisitos establecidos en cada una de ellas, los reguladores podrán señalar requisitos adicionales mediante disposiciones de carácter general para organizarse y operar como Sofipos, casas de bolsa, sociedades que administran sistemas para facilitar operaciones con valores, bolsa de valores, instituciones para el depósito de valores, prestadoras de servicios, inmobiliarias, Socaps, asesores en inversiones, casas de cambio, Sofomes, Afores y almacenes generales de depósito. Para incluir requisitos o modificar los adicionados con base en esta facultad, las autoridades regulatorias únicamente requieren emitir circulares generales o acuerdos generales, o modificar los existentes y publicarlos en el *Diario Oficial de la Federación*, lo que puede provocar

incertidumbre a los participantes del mercado sobre los requisitos que podrían adicionarse o modificarse, pues tal acción puede realizarse con cierta facilidad y sin necesidad de establecer en la ley los parámetros que deberá contemplar el regulador al momento de ejercer esta facultad.

En ambos casos, la legislación deja abierto su ejercicio y no pone límites temporales, ni determina el tipo de características, aspectos o condiciones que deban tomarse en cuenta para ejercer esta facultad discrecional, y por ello existe el riesgo de que se utilicen en detrimento de los principios de no discriminación y libre concurrencia. Incluso, pueden provocar una sobrerregulación, al permitir la posible duplicación de los requisitos, la existencia de requisitos innecesarios --que podrían ser analizados a la luz de otra información y documentos que ya se encuentren en el expediente--, o que simplemente carezcan de una justificación adecuada por no ser relevantes o pertinentes para resolver la solicitud planteada.

Además, el requisito de solicitar información adicional una vez hecha la solicitud, podría limitar la entrada de nuevas entidades al mercado si se utiliza como una herramienta para prolongar los tiempos de respuesta a una solicitud de constitución y operación de una entidad financiera. De hecho en algunos casos pueden ser suspendidos los procedimientos iniciados ante una solicitud de información adicional, como se analizará más adelante.

- **Honorabilidad, historial crediticio y de negocios de los accionistas**. En algunas leyes (LIC, LRAF, LFI, LACP, LUC, LISF y la LMV) se establecen estos requisitos para la constitución y operación de instituciones de crédito de banca múltiple, instituciones y sociedades mutualistas de seguros y Sofipos (Anexo 1).

  El término honorabilidad es subjetivo y permite discrecionalidad. Además, existen otros controles que garantizan la procedencia de los recursos utilizados para constituir la entidad financiera (al solicitar que se justifique el origen de los recursos y los estados financieros); y evitan poner en riesgo los recursos de los inversionistas o cuentahabientes (al solicitar un depósito, un plan general de funcionamiento, etc.).

  Por otro lado, de acuerdo con las mejores prácticas internacionales,[1] para justificar la honorabilidad, se solicitan datos objetivos que de manera precisa y certera pueden suplir este requisito, por ejemplo, registros de no quiebra.

1 Banco Mundial (2013) .

- **Manual de conducta**. La LFI, LMV y LSIC establecen este requisito para la constitución y operación de casas de bolsa, las sociedades de información crediticia; así como sociedades operadoras, distribuidoras y valuadoras de acciones de fondos de inversión (Anexo 1).

  Por lo general, este tipo de manuales propicia que un agente económico tenga mayor prestigio y presencia en el mercado, lo que le permite diferenciarse de los demás en términos de calidad en el servicio que presta. Por tal motivo, conviene especificar los requisitos mínimos necesarios para dar certeza sobre los aspectos que las entidades financieras deben establecer de inicio, y dejar la posibilidad de que cada uno de los agentes económicos establezca otros nuevos con los cuales pueda diferenciarse de sus competidores.

  Lo anterior es necesario debido a que la poca certeza existente sobre su contenido puede propiciar que el regulador dé un trato discriminatorio, lo cual podría dificultar una autorización.

- **Relación de personas que les presten servicios**. En la LFI se establece, como requisito para la constitución y operación de diversas entidades financieras relacionadas con los fondos de inversión, la necesidad de proporcionar la relación de personas que les presten servicios; aun cuando ello pudiera ser informado con posterioridad a la constitución. Además, por lo general esos servicios obligatorios los prestan entidades financieras que requieren también autorización para organizarse y funcionar como tales, y en ese sentido se trataría de instituciones ya verificadas por las autoridades reguladoras y que, además, serían responsables ante la autoridad con respecto a las obligaciones establecidas por la ley para cada una de ellas en lo individual. Lo anterior genera costos administrativos que pueden reflejarse en una menor entrada de competidores.

  Este requisito se pide principalmente para los fondos de inversión, en los cuales se solicita la relación de quienes les presten los servicios de administración, distribución, valuación, calificación o cualquier otro de los establecidos en el artículo 32 de la LFI.

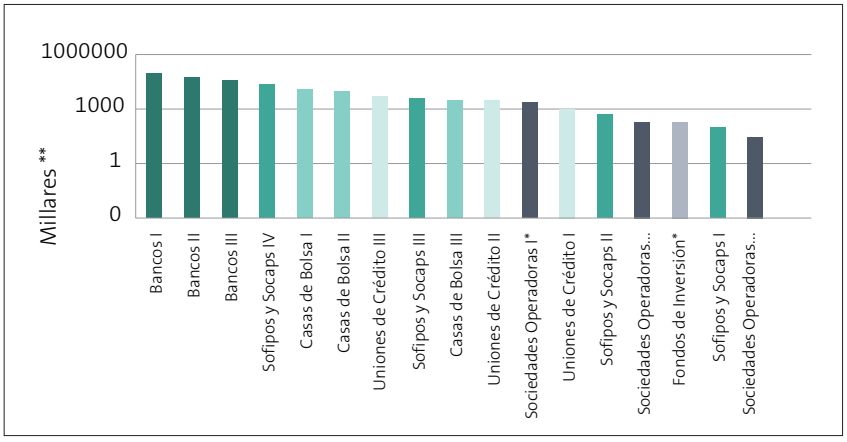
- **Capital mínimo.** Este requisito se encuentra determinado en las diferentes leyes financieras y los montos se establecen en la propia ley o mediante disposiciones de carácter general que emiten los reguladores; por ejemplo, para constituir Instituciones de crédito de banca múltiple, fondos de inversión, Sofipos, Sofomes, Socaps, casas de bolsa, casas de cambio, bolsa de valores, sociedades que administran sistemas para facilitar operaciones con valores y Almacenes Generales de Depósito.

Para determinar si este requisito podría constituir una barrera a la entrada, es necesario analizar si el monto establecido para constituir una entidad financiera es o no injustificadamente alto, así como las diferencias de montos que se requieren para migrar de un nivel inferior a uno superior, con posibilidad de prestar un mayor número de servicios. Para ello resulta indispensable hacer un comparativo entre los montos mínimos que necesitan cumplir las principales entidades financieras en México y los montos establecidos en otras partes del mundo, en particular, en países donde existen situaciones económicas y financieras similares a las de México.

En la siguiente gráfica se muestran los montos mínimos de capital que deben cumplir las principales entidades financieras en nuestro país, los cuales se exponen a detalle en Anexo 2:

Gráfica 1

Capital mínimo para constituir una entidad financiera (Udis)



*Cantidades en pesos convertidas a Udis conforme al índice publicado por Banxico al 23 de abril de 2014. UDI= $5.152888.

** La escala manejada a la izquierda es en miles de Udis (millares) para que se aprecie mejor las diferencias entre tipos de entidades financieras.

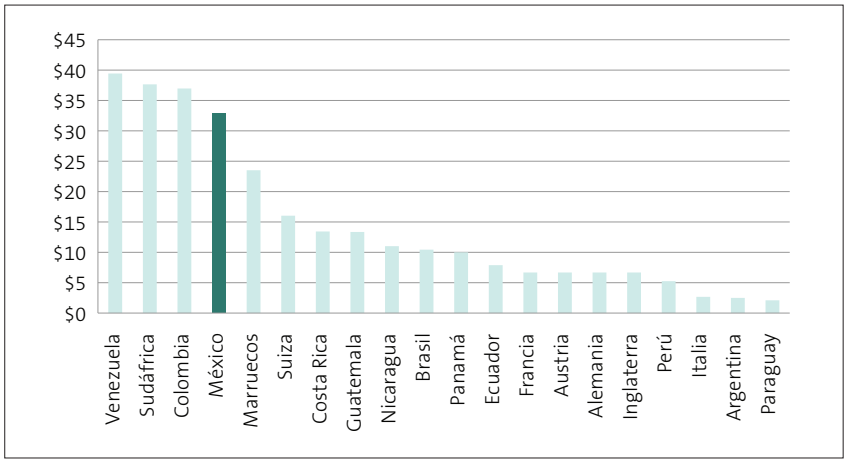
Como se observa, los bancos conservan los montos mínimos más altos para constituirse y las sociedades operadoras de fondos de inversión que pertenecen a un grupo financiero son las que requieren menores montos.

También se aprecia que la diferencia de capital mínimo para que una Sofipo o una Socap con nivel más alto, de acuerdo con la clasificación establecida en las disposiciones de carácter general expedidas por el regulador o que tiene mayores activos (superiores a doscientos ochenta millones de Udis o nivel IV), se conviertan en un banco con operaciones reducidas, es de 13.5 (trece punto cinco) millo-

nes de Udis; para un banco intermedio, 31.5 (treinta y uno punto cinco) millones de Udis; y, para alcanzar el capital mínimo de un banco con todas las operaciones, la diferencia se eleva a 67.5 (sesenta y siete punto cinco) millones de Udis.

Haciendo un comparativo internacional, el monto del capital mínimo para constituir un banco en México (de 33,000,000 –treinta y tres millones– de dólares que es el equivalente al nivel I con 90,000,000 –noventa millones– de Udis) se encuentra por arriba de países como: Suiza, que se ubica en 16,029,000 (dieciséis millones veintinueve mil) dólares;[2] Costa Rica y Guatemala, en 13,000,000 (trece millones) de dólares; Nicaragua, con 11,000,000 (once millones) de dólares; Brasil y Panamá, que están en 10,000,000 (diez millones) de dólares, y muy por encima de varios miembros europeos de la OCDE como Austria, Francia, Alemania, Islandia o Inglaterra, cuyo capital mínimo exigido es de 6,680,000 (seis millones seiscientos ochenta mil) dólares;[3] Italia, con 2,670,000 (dos millones seiscientos setenta mil) dólares;[4] y, Eslovenia, con 1,330,000 (un millón trescientos treinta mil) dólares[5]; o incluso de otros países latinoamericanos como Perú con 5,000,000 (cinco millones) y de Argentina y Paraguay con 2,000,000 (dos millones) de dólares, tal y como se aprecia en la siguiente gráfica:

Gráfica 2
Requerimientos de capital para establecer un banco comercial
(millones de dólares 2011)



*El requerimiento en China, Rusia y Tailandia asciende a 151 mil, 118 y 331 millones de dólares respectivamente.

2 Equivalente a CHF15'000,000 (quince millones) de francos suizos, conforme al tipo de cambio del Banco Central Europeo al 31 de diciembre de 2010; ver sitio web del European Central Bank [http://www.ecb.europa.eu/stats/exchange/eurofxref/html/index.en.html].

3 Equivalente a 5,000,000 (cinco millones) de euros, conforme al tipo de cambio del Banco Central Europeo; *ibidem.*

4 Equivalente a 2,000,000 (dos millones) de euros, conforme al tipo de cambio Banco Central Europeo; *ibidem.*

5 Equivalente a 1,000,000 (un millón) de euros, conforme al tipo de cambio Banco Central Europeo; *ibidem.*

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial (2013) y bancos centrales de distintos países: Banco Central de Argentina. El monto mínimo establecido es de diez millones de pesos argentinos, convertido a dólares con el tipo de cambio del 1 de enero de 2011 de 0.21984 [http://www.bcra.gov.ar/pdfs/comytexord/a2241.pdf];
Banco Central de Costa Rica, con l monto mínimo establecido de 6.9 millones de colones, convertido a dólares con el tipo de cambio del 1 de enero de 2011 de 0.00193 [https://www.google.com.mx/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&sqi=2&ved=0CCsQFjAA&url=http%3A%2F%2Fww]; Banco Central de Paraguay, con monto mínimo establecido de diez mil millones de guaraníes, convertido a dólares con el tipo de cambio del 1 de enero de 2011 de 0.00021 [http://www.oas.org/juridico/spanish/mesicic3_pry_ley861.pdf]; Banco Central de Ecuador [http://www.sbs.gob.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/normativa/nueva_codificacion/todos/L1_I_cap_I.pdf].
Nota: las cantidades están redondeadas.

Por otro lado, existen países de la ocde como Chile, España, Portugal, Irlanda y Noruega, además de otros países como Paraguay, Uruguay o Ucrania, que no exigen como requisito acreditar un capital mínimo.

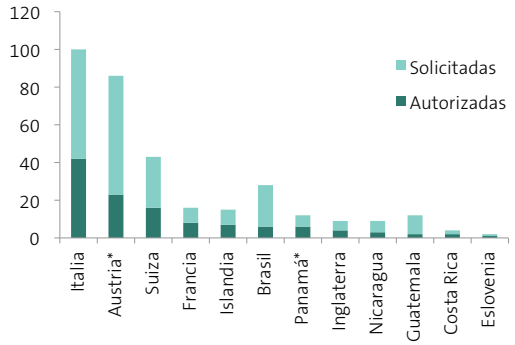
Una posible explicación sobre la poca penetración de nuevos bancos en México, puede ser consecuencia de los altos montos con los que se debe contar inicialmente para constituir un banco. A nivel internacional para constituir un banco con todas las operaciones se piden casi los mismos montos mínimos que se requieren en México para constituir una Sofipo o una Socap, las cuales cuentan con actividades financieras más restringidas que los bancos. Por ello, se considera que el monto mínimo de capital para constituir un banco podría resultar una barrera regulatoria de tipo económico que debería analizarse, a fin de valorar si es recomendable ajustarla a los niveles que permitan una mayor entrada al mercado.

Otro dato interesante, que podría explicar la poca penetración de nuevos bancos, se obtiene de los resultados del número de bancos autorizados en el periodo 2006-2010 en algunos de los países mencionados en la gráfica 3.

Gráfica 3

Número de bancos autorizados a nivel internacional (2006-2010)

País	Autorizadas	Solicitadas
Italia	42	58
Austria*	23	62
Suiza	16	27
Francia	8	8
Islandia	7	8
Brasil	6	22
Panamá*	6	6
Inglaterra	4	5
Nicaragua	3	6
Guatemala	2	10
Costa Rica	2	2
Eslovenia	1	1



*Estos países no reportaron el número solicitudes presentadas, por lo que se calculó sumando las retiradas, las negadas y las autorizadas.
Nota: México no reportó información.
Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial.

Como se observa, en Italia, Australia y Suiza, cuyos montos mínimos para constituir un banco son significativamente menores a los establecidos en México, el número de autorizaciones es considerable, lo cual genera una mayor participación en el sector.

Por otro lado, en países en los que el monto de capital mínimo no es un requisito para organizarse como un banco también se observa un número considerable de autorizaciones. Destaca el caso de España, que otorgó siete autorizaciones de ocho solicitadas; Portugal concedió 36 autorizaciones de 37 solicitudes; Irlanda autorizó las cuatro que le fueron solicitadas; Noruega autorizó las cinco solicitudes que le presentaron; Paraguay autorizó el mismo número que Irlanda; Uruguay autorizó las dos solicitudes puestas a su consideración, y Ucrania autorizó 29 de 46 solicitudes formuladas.[6]

Sin embargo, la relación entre el monto requerido y el número de solicitudes presentadas a nivel mundial no es concluyente para todos los casos, pues en México fueron autorizados 23 bancos entre 2006 y 2014 (Anexo 3), de los cuales 17 son de nivel I,[7] cinco de nivel II[8] y uno de nivel III.[9]

Cuadro 2

Número de bancos autorizados en México (2006-2014)

Año	Autorizadas
2006	10
2007	1
2008	2
2009	0
2010	0

Año	Autorizadas
2011	1
2012	6
2013	1
2014	2

6 Información proporcionada al Banco Mundial en el mismo periodo.

7 Banco Compartamos, S.A., Institución de Banca Múltiple; Barclays Bank México, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Barclays México; Banco Ahorro Famsa, S.A.; Banco Multiva, S.A.; BanCoppel, S.A.; ABC Capital, S.A., Institución de Banca Múltiple (antes Banco Comercial del Noreste, S.A. Institución de Banca Múltiple); Banco Wal-Mart de México Adelante, S.A., Institución de Banca Múltiple; Banco Actinver, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Actinver (antes Prudential Bank, S.A. Institución de Banca Múltiple); UBS Bank México, S.A., Institución de Banca Múltiple, UBS Grupo Financiero; Volkswagen Bank, S.A., Institución de Banca Múltiple; CIBanco, S.A., Institución de Banca Múltiple (antes Consultoría Internacional Banco, S.A. Institución de Banca Múltiple); Banco Santander (México), S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Santander; Banco Base, S.A., Institución de Banca Múltiple; Consubanco, S.A., Institución de Banca Múltiple (antes Banco Fácil, S.A. Institución de Banca Múltiple); Banco Inmobiliario Mexicano, S.A., Institución de Banca Múltiple; Banco Bancrea, S.A., Institución de Banca Múltiple (antes Banco Mercantil del Norte, S.A. Institución de Banca Múltiple y Grupo Financiero Banorte); Banco Progreso Chihuahua, S.A.

8 Fundación Dondé Banco, S.A., Institución de Banca Múltiple; Banco Bicentenario, S.A., Institución de Banca Múltiple; Banco Forjadores, S.A., Institución de Banca Múltiple; Banco Finterra, S.A., Institución de Banca Múltiple; Bankaool, S.A., Institución de Banca Múltiple (antes Agrofinanzas S.A.).

9 Banco Pagatodo, S.A., Institución de Banca Múltiple.

Por tal motivo, la experiencia internacional debe ser utilizada solo como un indicio a considerar para impulsar a los reguladores del sector financiero mexicano a replantear la necesidad de abrir más ese mercado a nuevos y potenciales competidores, mediante la reducción del monto mínimo para constituir una entidad financiera y así evitar la concentración de los servicios.

3.1.1.4 Implicaciones de los tiempos de respuesta

Además de los requisitos que deben cumplirse para obtener autorización para constituirse como una entidad financiera, otro de los aspectos que puede desincentivar la entrada, lo constituye el tiempo que puede transcurrir entre la solicitud de la autorización y la respuesta del regulador.

En el siguiente cuadro se exponen los plazos legales establecidos para analizar la solicitud y dar una respuesta al solicitante.

Cuadro 3

Plazos legales para dar respuesta a solicitud de autorización por entidad financiera

Entidad Financiera	Disposición	Texto
Sofipo	Artículo 9 de la LACP	Las Federaciones, contarán con *90* días naturales para elaborar su dictamen y la Comisión con *120* días naturales para emitir resolución. El plazo para que resuelva la CNBV se cuenta a partir de que la reciba con toda la información que establece la ley Los plazos se cuentan a partir de que se presentó la solicitud con toda la información y documentación exigida por esa ley. El cómputo del plazo para emitir el dictamen o resolver se suspende con cualquier requerimiento de información que realice la Federación o la Comisión y comenzará de nuevo a computarse una vez desahogado el requerimiento.
Socap	Artículo 10 de la LSOCAPS	El Comité de Supervisión Auxiliar, contará con *90 días naturales* para elaborar su dictamen y la Comisión con *120 días naturales* para emitir resolución. El plazo para que resuelva la CNBV se cuenta a partir de que la reciba con toda la información que establece la ley. Al igual que como se prevé para las Sofipos, el plazo para emitir el dictamen o resolución se suspende si alguna de esas autoridades le solicita información o documentación y no se reanudará hasta que se reciba la información o documentos requeridos

Entidad Financiera	Disposición	Texto
Unión de crédito	Artículo 9 de la LUC	El plazo para resolver lo que corresponda no podrá exceder de *90* días, salvo que en las disposiciones específicas se establezca otro plazo. Se prevé la figura de la negativa ficta ante el silencio administrativo de la autoridad, salvo que las disposiciones específicas establezcan lo contrario. El plazo se suspende si se le previene y se reanuda hasta que el interesado conteste y desecharán su solicitud si no contesta dentro del plazo legal concedido.
Bancos	Artículo 5 Bis 1 y 5 Bis 2 de la LIC	El plazo para resolver no podrá exceder de *180* días. En caso de que no se dé respuesta en ese plazo se entiende resuelta en sentido negativo salvo disposición en contrario. El plazo comienza a correr a partir del día siguiente a la presentación del escrito, salvo que se le prevenga por única ocasión para que subsane una omisión, se deba escuchar la opinión de otras autoridades o se trate de autorizaciones para la constitución, fusión, escisión y liquidación de instituciones de crédito.
Casas de bolsa e instituciones calificadoras de valores	419 y 420 de la LMV	El plazo no podrá exceder de *seis meses* en caso de autorizaciones relacionadas con constitución, fusión, escisión y liquidación de las casas de bolsa o se da la negativa ficta salvo disposición en contrario. En caso de prevención única, se suspende el plazo para resolver y se reanuda hasta que se conteste. Si no es desahogada la prevención se desechará la solicitud.
Fondos de inversión / Sociedades de inversión	Artículo 94 y 95 LFI	El plazo para resolver la autorización de un fondo de inversión no podrá exceder de *cuatro meses*. Dicho plazo se suspende en caso de prevención y de no desahogar la prevención se desechará la solicitud. El plazo no podrá exceder de *ocho meses* para resolver sobre autorizaciones relativas a la constitución de las sociedades operadoras de fondos de inversión, sociedades distribuidoras y valuadoras de acciones de fondos de inversión. Opera la negativa ficta si no se resuelve dentro de los plazos legales.
Almacenes Generales De Depósito y Sofomes (reguladas y no reguladas)	Artículo 5 Bis 1 y 5 bis 2 de la LGOAAC	El plazo no podrá exceder de *seis meses* cuando se trata de autorizaciones sobre constitución, fusión, escisión y liquidación de sociedades. Es posible suspender el plazo si se previene. El escrito de solicitud se desecha en caso de que no se desahogue. Opera la negativa ficta en caso de no resolver en el plazo.

Del cuadro anterior se puede apreciar que generalmente los plazos abarcan de cuatro a ocho meses (de 120 a 240 días) para el caso de fondos de inversión y sociedades relacionadas con estos; aproximadamente siete meses (sumando 90 días del dictamen más 120 días de la resolución) para las Sofipos y Socaps, y de tres a seis meses (90 días naturales hasta 180 días) en los demás casos.

A nivel internacional, y de acuerdo con lo que varios países de la OCDE reportaron al Banco Mundial, el plazo para autorizar un banco es muy variable; sin embargo, en promedio se reportó un plazo de seis meses (Dinamarca, Grecia, Portugal, España, Irlanda, Hungría, Israel y Nueva Zelanda) entre la solicitud de autorización y la emisión de una respuesta.

El plazo menor reportado corresponde a Francia, con dos meses y los mayores lapsos, de diecisiete y dieciocho meses, corresponden a Canadá y Australia, respectivamente.[10]

En todos los procedimientos enlistados existe suspensión de los plazos, ya sea por entregar información incompleta a la establecida en la ley o las disposiciones de carácter general (para lo cual la autoridad debe prevenir al solicitante) o al existir un requerimiento de información por parte del regulador.

De igual forma se prevé la negativa ficta en casi todos los casos, con excepción de los procedimientos para autorizar la organización y funcionamiento de las Sofipos y Socaps; las cuales, además no tienen un límite temporal para que los reguladores le requieran información a las empresas solicitantes.

Ahora bien, de acuerdo con información de la CNBV[11] y de conformidad con el detalle especificado en el Anexo 3, del 1° de diciembre de 2006 al 15 de octubre 2012 se otorgaron autorizaciones a nuevas entidades financieras, en los siguientes plazos:

Cuadro 4
Número de autorizaciones por entidad financiera (2006-2012).

Tipo de entidad	Autorizaciones CNBV	Total de entidades*	Tiempo legal de autorización	Tiempo promedio de autorización
Instituciones de crédito	5	46	6 meses	5.4 meses
Casas de bolsa	5	34	6 meses	7.6 meses
Sociedades de inversión	171	580	4 meses	---

10 Banco Mundial (2013).

11 CNBV (2006)

Tipo de entidad	Autorizaciones CNBV	Total de entidades*	Tiempo legal de autorización	Tiempo promedio de autorización
Sociedades operadoras de sociedades de inversión	2	43	8 meses	2.8 meses
Sociedades distribuidoras de acciones de sociedades de inversión	4	7	8 meses	5.6 meses
Instituciones calificadoras de valores	2	5	6 meses	12.9 meses
Uniones de crédito	0	127	3 meses	---
Sociedades financieras populares	35	43	4 meses	7.5 meses
Sociedades cooperativas de ahorro y préstamo **	62	69	4 meses	5.6 meses

* El total de entidades que se maneja es el resultado de las autorizaciones otorgadas, es decir, consiste en la suma de las otorgadas en ese periodo con las ya existentes.

**En este cómputo se contemplan 4 casos que se transformaron en Socap por acuerdo del presidente de la CNBV.

Cabe aclarar que la CNBV únicamente autorizó cinco instituciones de crédito (bancos) durante el periodo de referencia, pues tal facultad correspondía a la SHCP antes del 31 de mayo de 2008, por ello se expone el cuadro que contiene el número de bancos autorizados por esa dependencia del Gobierno Federal:

Cuadro 5

Número de bancos autorizados por la shcp en el periodo 2006-2008

Tipo de entidad	Autorizaciones SHCP	Tiempo legal de autorización	Tiempo promedio de autorización
Instituciones de crédito	13	6 meses	6.8 meses

Asimismo, de 2013 a lo que va del 2014, la CNBV autorizó tres bancos más y los plazos de respuesta fueron de cinco meses en 2013 y tres meses en 2014, aproximadamente.

En ese sentido y en cuanto al tiempo promedio observado para las solicitudes autorizadas, se advierte que en solo tres tipos de procedimientos de autorización se respetaron los plazos legales, pero no ocurre así respecto de casas de bolsa e instituciones calificadoras de valores.

Especial mención merecen los procedimientos para autorizar Sofipos y Socaps, pues no solo superan el promedio de los plazos establecidos en la ley, sino además la legislación permite decretar diversas suspensiones en virtud de que los requerimientos de informa-

ción formulados por los órganos reguladores no tienen estipulado ningún límite para impedir que la autorización se postergue de manera indefinida, ni tiene una culminación cierta, como sucede con los demás procedimientos en los que existe la negativa ficta. Por tal razón, el tiempo señalado en el cuadro 4 para estos casos podría ser mayor si se toma en consideración el tiempo que pudieron haberse suspendido estos procedimientos.

En el caso de los bancos y a la fecha del reporte, de cinco solicitudes presentadas entre enero de 2011 y julio de 2012, todavía el 15 de octubre de 2012 quedaban cuatro casos pendientes de la autorización para iniciar operaciones. Sin embargo, de acuerdo con información pública, se aprecia que de esas cuatro solicitudes presentadas en junio de 2011, y abril, junio y julio de 2012, solo se autorizó la operación de tres, entre uno o dos años después (2013 y 2014, según puede verse en el Anexo 3).

Por su parte, y en cuanto a los plazos en que fueron resueltas aquellas autorizaciones o concesiones correspondientes a la SHCP, el Banxico, la Condusef y la CNSF –contados a partir de su solicitud–, no existen reportes públicos que permitan medir si se han hecho dentro de los plazos legales, en un plazo menor al legal o en plazo aparentemente fuera de los establecidos en la ley. Esto, al margen de que han sido pocas, como se analizará en otras secciones de este trabajo de investigación dedicadas en lo particular a los servicios que prestan esas entidades financieras.

En ese sentido, los datos anteriores muestran una escasa información pública disponible para hacer un análisis que permita concluir de manera contundente si los plazos han sido una limitante a la entrada de nuevos bancos y de otro tipo de entidades financieras. Por ello, resulta indispensable que los reguladores transparenten su actuación, lo cual les permitiría, por un lado, influir en la reducción de los plazos y, por otro, informar a los potenciales y actuales solicitantes del estado procesal que guardan sus solicitudes de autorización.

3.1.1.5 Conclusiones y recomendaciones preliminares

Como resultado de este análisis, es posible arribar a las siguientes conclusiones: Es indispensable profundizar en la revisión de los requisitos establecidos en las leyes y en las disposiciones de carácter general expedidas por los reguladores, de acuerdo con los trámites y disposiciones relativas a la mejora regulatoria a cargo de la Comisión Federal de Mejora Regulatoria (Cofemer), a fin de detectar y, en su caso, eliminar aquellos requisitos y trámites –iguales o distintos a los detectados en el presente trabajo de investigación– que constituyan una barrera innecesaria a la entrada.

Lo anterior, en atención al objetivo que persigue la Cofemer y la Ley Federal de Procedimiento Administrativo (LFPA) en materia de mejora regulatoria, en el sentido de promover que las regulaciones generen beneficios superiores a sus costos y el máximo be-

neficio para la sociedad, y en este caso particular consiste en que los consumidores y usuarios de los servicios financieros cuenten con una mayor oferta.

Es importante promover la transparencia en la aplicación de las regulaciones, por ello resulta prioritario que el proceso de respuesta a las solicitudes de autorización se divulgue y se exponga el número de solicitudes presentadas, su trámite y resultado correspondiente, así como los tiempos requeridos para dar respuesta a cada uno de manera permanente y periódica.

La falta de transparencia en este tipo de información impide una correcta valoración del impacto que los plazos podrían tener para entrar a los mercados o para facilitar la generación de estadísticas que permitan entender mejor estos procesos.

La revisión de los requisitos por parte de la Cofemer puede devenir en la reducción de plazos, facilitar los mecanismos de entrega o incluso eliminar requisitos que puedan obtenerse por otras vías, en términos del artículo 69-C de la LFPA.[12]

Así, entre los aspectos que deben revisarse –a criterio de esta Comisión– se encuentran, reducir en la medida de lo factible la solicitud de requisitos adicionales para autorizar la creación y operación de una entidad financiera. Esta facultad discrecional, tal y como se encuentra prevista, puede generar un trato discriminatorio entre los solicitantes, en tanto no existen mecanismos que garanticen la uniformidad de criterios, y podrían ampliar los plazos otorgados para resolver innecesariamente. Por tal motivo, se requiere la existencia de controles que impidan el uso arbitrario de esta herramienta a efecto de que, en la medida de lo posible, se soliciten los mismos requisitos a todas las entidades de la misma naturaleza, así como dar claridad sobre la información adicional que podría solicitarse para otorgar la autorización correspondiente.

Otro de los requisitos que es necesario analizar y modificar, consiste en la obligación de presentar un manual de conducta y la de proporcionar una relación de las sociedades que prestarán servicios obligatorios a los fondos de inversión. Lo anterior, porque estos aspectos pueden monitorearse a través de los mecanismos de vigilancia e inspección a cargo de los reguladores, y así asegurar la correcta operación de las entidades financieras que se encuentran en marcha y que pueden constituir cargas innecesarias para la entrada de nuevos jugadores en los mercados de servicios financieros, al permitir en algunos casos que el regulador determine su contenido, ya sea mediante reglas o por medio de requerimientos.

12 El artículo 69-C de la LFPA establece que las dependencias y órganos administrativos desconcentrados de la Administración Pública Federal podrán establecer plazos de respuesta menores a los legales, no exigir la presentación de datos y documentos previstos en dichas disposiciones cuando se puedan obtener por otra vía, así como abrir la posibilidad de presentarlos a través de medios de comunicación electrónica, siempre que así lo determinen mediante acuerdos o reglas de carácter general publicadas en el *Diario Oficial de la Federación*.

Sobre este particular es importante revisar los anteriores requisitos con la finalidad de garantizar que existen: *i)* criterios mínimos que deba cumplir *ex ante* el manual, por medio de disposiciones generales claras para cada caso en particular y, *ii)* un listado que permita la elección de las sociedades que deban proporcionar servicios obligatorios, pues el regulador ya verificó su información al haberlos autorizado previamente para operar y esa información pueden consultarla por obrar en sus archivos.

En cuanto al requisito de honorabilidad de los accionistas, se considera que el concepto es subjetivo y ambiguo, no se encuentra entre los estándares internacionales como un elemento indispensable para valorar la autorización para constituirse como una entidad financiera. Por ello, debería acotarse este concepto mediante datos objetivos que permiten advertir el historial de cada accionista y su manejo de los negocios, a través de registros manejados y corroborados por otra autoridad facultada para expedir documentos oficiales que acrediten ciertos hechos; por ejemplo, que no ha sido condenado por delito alguno ni ha estado sujeto a un procedimiento de quiebra en cualquiera de los negocios que ha manejado; por ejemplo, que no ha estado sujeto a un procedimiento de quiebra en cualquiera de los negocios que ha manejado.

Por otra parte, es recomendable que se revisen los montos mínimos para establecer entidades financieras, para corroborar si éstos se ajustan a los estándares internacionales de países con situación económica y financiera semejante a la de México, y si es posible una reducción gradual, pues se considera que podría fomentar una mayor entrada de participantes en esos mercados, teniendo como referente el hecho de que en algunas ocasiones países que fijan un monto bajo pueden tener una mayor afluencia de agentes económicos interesados en participar en el sector. En su caso, también podrían valorarse las ventajas y desventajas de no establecer un monto mínimo.

Recomendación

Por las razones antes señaladas se propone la siguiente recomendación:

Se sugiere *llevar a cabo la revisión de los requisitos y trámites para la constitución y operación de intermediarios financieros conforme la metodología de la Cofemer, con el propósito de simplificar y mejorar las condiciones de acceso a los mercados,* considerando evitar que los requisitos entorpezcan el procedimiento de autorización.

Para cumplir esa meta se requiere:

1. *Otorgar autorizaciones o concesiones, mediante el establecimiento de controles que garanticen un trato no discriminatorio;* por ejemplo:

a) Solicitar información una sola ocasión y que no se realice un número indetermina-

do de veces, para evitar prolongar los procedimientos innecesariamente y las autoridades analicen a profundidad los elementos que requieren valorar para emitir su determinación antes de solicitarlos.

b) Solicitar únicamente información adicional cuando sea relevante y pertinente para el análisis de la solicitud de autorización; es decir, información relacionada de modo directo con cualquiera de los requisitos establecidos de manera expresa en la ley, o que sirvan para aclarar dudas relacionadas con los documentos presentados.

c) Establecer en las disposiciones de carácter general que la información a solicitar en estos casos no suspende los plazos estipulados para resolver.

d) Elevar a nivel de ley los criterios mínimos o principios básicos que deben observar los reguladores al momento de ejercer su facultad discrecional.

2. *Sustituir criterios subjetivos por criterios objetivos,* con requisitos precisos y certeros en las disposiciones legales que correspondan (por ejemplo, exhibición de constancias de no quiebra emitidas por la autoridad competente).

Existen otros controles a fin de garantizar la procedencia de los recursos utilizados para constituir la entidad financiera y evitar poner en riesgo los recursos de los inversionistas o cuentahabientes que resultan ser más objetivos y claros en cuanto a los fines que se pretenden lograr, los cuales además son parte de las mejores prácticas internacionales.

3. *Transparentar el proceso de autorización de operación de entidades financieras* mediante la publicación de una relación del número de solicitudes presentadas y de su estado procesal de autorización –así como el número de solicitudes autorizadas, rechazadas o que se tuvo por no presentadas–, y de los tiempos de emisión de opiniones de otras autoridades y la respuesta ofrecida en cada caso, en la página de Internet de cada regulador encargado de emitir la autorización de manera periódica.

Este tipo de reportes facilita el análisis de los mercados en que se establezca como condición de entrada la existencia de la autorización o concesión para poder prestar un servicio financiero, en tanto permiten evaluar si alguno de los requisitos para organizarse y operar como una entidad financiera —e incluso los tiempos de respuesta por parte del regulador— , están limitando o desincentivando la entrada de nuevos competidores.

Por tal motivo, si se agiliza el proceso de autorización y se transparenta la actuación del regulador, se favorece la libre concurrencia y la competencia económica en ese sector.

Bibliografía

Banco Central de Costa Rica, Acuerdo AGB 8-86ª, "Reglamento para la autorización de la constitución, la apertura y funcionamiento de bancos privados" , en línea [https://www.google.com.mx/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&sqi=2&ved=0CCsQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.sugef.fi.cr%2Fservicios%2Fdocumentos%2Fnormativa%2Fnormativaprudencial%2Freglamento%2520agb%25208-86%2Freglamento.doc&ei=d6pOU7SmA4qwyASrv4HoAg&usg=AFQjCNESWDrzeTu7mFinfA3iToEOmPPnIA&sig2=FvmW1CRO2ZiwJBhyrI2vAA&bvm=bv.64764171,d.aWw], consultada el 16 de abril de 2014.

Banco Central de Ecuador. Superintendencia de Bancos y Seguros, Normas Generales para la aplicación de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero, en línea [http://www.sbs.gob.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/normativa/nueva_codificacion/todos/L1_I_cap_I.pdf], consultada el 16 de abril de 2014.

Banco Central de la República Argentina, Comunicación "A" 2241, "Circular CREACIÓN, FUNCIONAMIENTO Y EXPANSIÓN DE ENTIDADES FINANCIERAS CREFI- 2", (02/09/94), en línea [http://www.bcra.gov.ar/pdfs/comytexord/a2241.pdf], consultada el 16 de abril de 2014.

Banco Central de Paraguay, Ley N° 861 General de Bancos, Financieras y otras entidades de crédito.(29/05/1996) , en línea [http://www.oas.org/juridico/spanish/mesicic3_pry_ley861.pdf], consultada el 16 de abril de 2014.

Banco Central Europeo, Euro Foreign Exchange Reference Rates, en línea [http://www.ecb.europa.eu/stats/exchange/eurofxref/html/index.en.html], consultada el 3 de junio de 2014.

Banco de México, "Valores de Udis", en línea [http://www.banxico.org.mx/ayuda/temas-mas-consultados/udis--unidades-inversion-.html], consultada el 4 de junio de 2014.

Banco Mundial (2013), Global Financial Development Report, "Survey Questionnaire and Guidance", Chapter 2, en línea [http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTGLOBALFINREPORT/0,,contentMDK:23267421~pageP K:64168182~piPK:64168060~theSitePK:8816097,00.html], consultada el 8 de abril de 2014.

CNBV (2006), *Libro Blanco relativo a autorizaciones, fusiones y revocaciones de entidades financieras* (1/12/2006 al 15/10/2012), en línea [http://www.cnbv.gob.mx/TRANSPARENCIA/Documents/Libro%20Blanco%20Autorizaciones,%20Fusiones%20y%20Revocaciones%202012%20FINAL.pdf], consultada el 21 de abril de 2014.

_____(S.A.), "Normatividad", en línea [http://www.cnbv.gob.mx/Paginas/NORMATIVIDAD.aspx], consultada el 10 de abril de 2014.

Diario Oficial de la Federación

a) Resolución por la que se autoriza la organización y operación de una institución de banca múltiple denominada Banco Compartamos, S.A., Institución de Banca Múltiple (26/05/2006) , en línea [http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4915725&fecha=26/05/2006].

b) Resolución por la que se autoriza la organización y operación de una institución de banca múltiple denominada Banco Barclays Bank México, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Barclays México (07/04/2006) , en línea [http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=2142861&fecha=07/04/2006].

c) Resolución por la que se autoriza la organización y operación de una institución de banca múltiple denominada Banco Ahorro Famsa, S.A., Institución de Banca Múltiple (08/08/2006) , en línea [http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4927394&fecha=08/08/2006].

d) Resolución por la que se autoriza la organización y operación de una institución de banca múltiple denominada Banco Multiva, S.A., Institución de Banca Múltiple (17/11/2006) , en línea [http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4937870&fecha=17/11/2006].

e) Resolución por la que se autoriza la organización y operación de una institución de banca múltiple denominada Banco BanCoppel, S.A., Institución de Banca Múltiple (05/01/2007) , en línea [http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4943994&fecha=05/01/2007].

f) Resolución por la que se autoriza la organización y operación de una institución de banca múltiple denominada Banco Comercial del Noroeste, S.A., Institución de Banca Múltiple (02/01/2007) , en línea [http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4941939&fecha=02/01/2007].

g) Resolución por la que se autoriza la organización y operación de una institución de banca múltiple denominada Consubanco, S.A., Institución de Banca Múltiple (11/12/2006) , en línea [http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4939970&fecha=11/12/2006].

h) Resolución por la que se autoriza la organización y operación de una institución de banca múltiple denominada Prudential Bank , S.A., Institución de Banca Múltiple (04/01/2007) , en línea [http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4942236&fecha=04/01/2007].

i) Resolución por la que se autoriza la organización y operación de una institución de banca múltiple denominada Banco Wal-Mart de México, S.A., Institución de Banca Múltiple (29/12/2006) , en línea [http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4941885&fecha=29/12/2006].

j) Resolución por la que se autoriza la organización y operación de una institución de banca múltiple denominada USB Bank México, S.A., Institución de Banca Múltiple, USB Grupo Financiero (27/12/2006) , en línea [http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4941605&fecha=27/12/2006].

k) Resolución por la que se autoriza la organización y operación de una institución de banca múltiple denominada Volkswagen Bank, S.A., Institución de Banca Múltiple (16/11/2007) , en línea [http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5006855&fecha=16/11/2007].

l) Resolución por la que se autoriza la organización y operación de una institución de banca múltiple denominada Consultoría Internacional Banco, S.A., Institución de Banca Múltiple (16/04/2008) , en línea [http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5033031&fecha=16/04/2008].

m) Resolución por la que se autoriza la organización y operación de una institución de banca múltiple denominada Banco Santander, S.A., Institución de Banca Múltiple (24/04/2009) , en línea [http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5088296&fecha=24/04/2009].

n) Resolución por la que se autoriza la organización y operación de una institución de banca múltiple denominada Banco Base, S.A., Institución de Banca Múltiple (12/07/2011), en línea [http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5200553&fecha=12/07/2011&print=true].

o) Resolución por la que se autoriza la organización y operación de una institución de banca múltiple denominada Fundación Dondé Banco, S.A., Institución de Banca Múltiple (05/12/2012) , en línea [http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5281411&fecha=05/12/2012&print=true].

p) Resolución por la que se autoriza la organización y operación de una institución de banca múltiple denominada Banco Bicentenario, S.A., Institución de Banca Múltiple (01/08/2012) , en línea [http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5261996&fecha=01/08/2012].

q) Resolución por la que se autoriza la organización y operación de una institución de banca múltiple denominada Agrofinanzas, S.A., Institución de Banca Múltiple (08/08/2012), en línea [http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5262820&fecha=08/08/2012].

r) Resolución por la que se autoriza la organización y operación de una institución de banca múltiple denominada Banco PagaTodo, S.A., Institución de Banca Múltiple (04/04/2013) , en línea [http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5294489&fecha=04/04/2013&print=true].

s) Resolución por la que se autoriza la organización y operación de una institución de banca múltiple denominada Banco Forjadores, S.A., Institución de Banca Múltiple (10/10/2012), en línea [http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5271963&cha=10/10/2012&print=true].

t) Resolución por la que se autoriza la organización y operación de una institución de banca múltiple denominada Banco Inmobiliario Mexicano, S.A., Institución de Banca Múltiple (30/12/2012), en línea [http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5280935&fecha=30/11/2012&print=true].

u) Resolución por la que se autoriza la organización y operación de una institución de banca múltiple denominada Banco Bancrea, S.A., Institución de Banca Múltiple (20/05/2013), en línea [http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5306646&fecha=15/07/2013]. fecha=10/10/2012&print=true].

t) Resolución por la que se autoriza la organización y operación de una institución de banca múltiple denominada Banco Inmobiliario Mexicano, S.A., Institución de Banca Múltiple (30/12/2012), en línea [http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5280935&fecha=30/11/2012&print=true].

u) Resolución por la que se autoriza la organización y operación de una institución de banca múltiple denominada Banco Bancrea, S.A., Institución de Banca Múltiple (20/05/2013), en línea [http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5306646&fecha=15/07/2013].

v) Resolución por la que se autoriza la organización y operación de una institución de banca múltiple denominada Banco Progreso de Chihuhua, S.A., Institución de Banca Múltiple (17/04/2014), en línea [http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5341196&fecha=17/04/2014].

w) Resolución por la que se autoriza la organización y operación de una institución de banca múltiple denominada Banco Finterra, S.A., Institución de Banca Múltiple (07/04/2014), en línea [http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5339667&fecha=07/04/2014&print=true].

SHCP (s.a.), Catálogo del Sistema Financiero Mexicano, Instituciones de Bánca Múltiple, en línea [http://www.shcp.gob.mx/POLITICAFINANCIERA/casfim_new/Paginas/casfim_te.aspx], consultada el 24 de junio de 2014.

Anexo 1

Cuadro 1

Requisitos para autorizar la constitución y operación por entidad financiera

Entidad/Requisitos	Estatutos.	Lista de Accionistas.	Origen de los recursos de los Accionistas.	Situación patrimonial y estados financieros de los Accionistas.	Honorabilidad, historial crediticio y de negocios de los Accionistas.	Capital mínimo.	Propuesta consejeros, director general y directivos, así como órgano de vigilancia.	Estados financieros o contables, actuales y proyectos.	Convenio de responsabilidad.	Programa financiero estratégico o prospecto de información para el público inversionista.	"Los demás documentos que solicite la autoridad financiera".			Publicación en el DOF.	Registro público del comercio.	Disposiciones de carácter general expedidas por la autoridad.	Plan general de funcionamiento.	Manual de conducta.	Manual interno.	Depósito de garantía o bancario.	Políticas y lineamientos.	Registro Nacional de Valores.	Relación de personas que les presten servicios.	Acreditar que cuentan con infraestructura y controles internos.	Dictamen técnico en materia de prevención, detección y reporte de actos, omisiones u operaciones que involucren responsabilidad penal.	Fundamento legal
Instituciones de Crédito de Banca Múltiple.	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1			1	1		1			1							10 LIC
Filiales de Instituciones Financieras del Exterior.	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1			1	1		1			1							45-A LIC
Grupos Financieros.	1	1	1	1	1		1	1	1	1	1			1	1												11, 14 y 19 LRAF
Sociedades Controladoras.	1	1	1	1	1		1	1	1	1	1			1	1												11, 14 y 19 LRAF
Sociedades Sub controladoras	1	1	1	1	1		1	1	1	1	1			1	1												20 y 83 LRAF
Sociedades Operadoras de Fondos de Inversión.	1	1	1	1	1	1	1				1				1		1	1	1	1			1	1			34 LFI
Sociedades Distribuidoras de Fondos de Inversión.	1	1	1	1	1	1	1				1				1		1	1	1	1			1	1			34 LFI
Sociedades Valuadoras de Acciones de Fondos de Inversión.	1	1	1	1	1	1	1				1				1		1	1	1	1			1	1			34 LFI
Sociedades Financieras Populares.	1	1	1	1	1	1	1				1			1	1	1											9 y 10 LACP
Casas de Bolsa.	1	1				1				1	1			1	1	1	1	1		1		1					115, 116 LMV
Oficinas de Representación en el Extranjero y filiales.	1	1				1				1	1			1	1	1	1	1		1		1					160, 164 LMV
Sociedades que Administran Sistemas para Facilitar Operaciones con Valores.	1	1				1					1				1	1	1			1	1						254 LMV
Oficinas de Representación de Entidades Financieras en el Exterior.	1							1	1		1			1	1	1											7 LIC y Reglas grales.
Sociedades Anónimas del Mercado de Valores.	1					1					1			1	1							1					10, 11 LMV
Sociedades Anónimas Promotoras de Inversión.	1					1					1			1	1							1					10, 12 LMV
Sociedades Anónimas Promotoras de Inversión Bursátil.	1					1					1			1	1							1					10, 19 LMV
Sociedades Anónimas Bursátiles.	1					1					1			1	1							1					10, 22 LMV
Bolsa de Valores.	1	1				1					1				1	1	1			1	1						235-237 LMV

Entidad/Requisitos	Estatutos.	Lista de Accionistas.	Origen de los recursos de los Accionistas.	Situación patrimonial y estados financieros de los Accionistas.	Honorabilidad, historial crediticio y de negocios de los Accionistas.	Capital mínimo.	Propuesta consejeros, director general y directivos, así como órgano de vigilancia.	Estados financieros o contables, actuales y proyectos.	Convenio de responsabilidad.	Programa financiero estratégico o prospecto de información para el público inversionista.	"Los demás documentos que solicite la autoridad financiera".		Publicación en el DOF.	Registro público del comercio.	Disposiciones de carácter general expedidas por la autoridad.	Plan general de funcionamiento.	Manual de conducta.	Manual interno.	Depósito de garantía o bancario.	Políticas y lineamientos.	Registro Nacional de Valores.	Relación de personas que les presten servicios.	Acreditar que cuentan con infraestructura y controles internos.	Dictamen técnico en materia de prevención, detección y reporte de actos, omisiones u operaciones que involucren responsabilidad penal.	Fundamento legal
Instituciones para el Depósito de Valores.	1	1				1					1			1	1	1	1		1	1					273, 274 LMV
Contraparte Central de Valores.	1	1				1					1			1	1	1	1		1	1					302, 303 LMV
Proveedor de Precios.	1	1									1					1	1	1		1					324 LMV
Calificadora de Valores.	1	1									1					1	1	1		1					335, 336 LMV
Prestadoras de Servicios.	1													1	1										20, 83 y 89 LRAF
Inmobiliarias.	1													1	1										20, 83 y 89 LRAF
Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo.	1					1	1						1	1	1										10 y 11 LSOCAP
Uniones de Crédito.	1	1	1	1	1	1	1				1		1	1		1			1						14, 16, 17 y 18 LUC
Fondos de Inversión	1	1				1				1	1										1	1			5, 8, 8 Bis, 8 Bis 1, 10, 14 Bis LFI
Instituciones de Crédito de Banca Múltiple operadas por el IPAB.	1					1							1	1											27 Bis 1 LIC
Asesores en inversiones	1	1			1									1	1	1	1								225 LMV
Fideicomisos Administrados por Sociedades Operadoras de Fondos de Inversión.																						1			51 Bis LFI
Filiales de Sociedades Operadoras de Fondos de Inversión del Exterior.															1										62 LFI
Casas de Cambio.	1	1				1					1		1	1	1			1			1		1	1	8 , 8 Bis 1, 81-A Bis, 81-B, 82, 86 Bis LOAAC
Sociedades Financieras de Objeto Múltiple.	1					1					1			1	1	1		1		1	1		1	1	87-B , 87-C Bis 1, 87-K, 87-P LGOAAC
Administradoras de Fondos de Retiro	1			1		1									1	1									19, 20 LSAR
Sociedades de Información Crediticia	1	1				1	1				1						1								7, 8 LSIC
Almacenes Generales de Depósito	1					1	1				1		1	1	1				1						8, 8 Bis 1, 12, 12 Bis LGOAAC
Instituciones o Sociedad Mutualista de Seguros y Fianzas	1	1	1	1	1	1	1			1	1		1	1		1			1						41, 47 LISF
TOTALES	**35**	**23**	**11**	**12**	**12**	**26**	**14**	**6**	**6**	**9**	**29**		**19**	**30**	**17**	**18**	**11**	**7**	**14**	**7**	**9**	**5**	**5**	**2**	

Anexo 2

Montos mínimos de capital social de las entidades financieras

Los montos mínimos que deben cumplir las principales entidades financieras en nuestro país son:

- **Fondos de inversión**: Artículo 2 (CUSI).- El capital mínimo pagado de los fondos de inversión de renta variable y en instrumentos de deuda será de $1,000,000.00 (un millón de pesos, moneda nacional), el que deberá estar íntegramente suscrito y pagado en efectivo.

  Artículo 13 (CUSI).- El capital mínimo pagado de las sociedades de inversión de capitales, no podrá ser inferior a la cantidad de $1,000,000.00 (un millón de pesos, moneda nacional), el que deberá estar íntegramente suscrito y pagado en efectivo.

- **Sociedades operadoras de fondos de inversión:** Deberán contar con un capital mínimo íntegramente suscrito y pagado en efectivo no inferior a lo siguiente: (Artículo 27 CUSI)

  I. Tratándose de sociedades operadoras de sociedades de inversión de renta variable y en instrumentos de deuda, la cantidad de $12,000,000.00 (doce millones de pesos, moneda nacional).
  II. En el caso de sociedades operadoras que presten sus servicios exclusivamente a sociedades de inversión de capitales, la cantidad de $1,000,000.00 (un millón de pesos, moneda nacional).

  Las sociedades operadoras de sociedades de inversión pertenecientes a un grupo financiero, como excepción a lo previsto en el artículo 27 anterior, deberán contar con un capital mínimo íntegramente suscrito y pagado en efectivo, no inferior a lo siguiente: (Artículo 28 CUSI)

  I. Tratándose de sociedades operadoras de sociedades de inversión de renta variable y en instrumentos de deuda, la cantidad de $1,000,000.00 (un millón de pesos, moneda nacional).
  II. En el caso de sociedades operadoras que presten servicios exclusivamente a sociedades de inversión de capitales, la cantidad de $150,000.00 (ciento cincuenta mil pesos, moneda nacional).

- **Uniones de crédito**: Artículo 18 (LUC).- El capital mínimo suscrito y pagado para las uniones será determinado de acuerdo con el nivel de operaciones que tenga asignado, conforme a lo siguiente:

  I. Para las uniones con nivel de operaciones I, deberá ser el equivalente en moneda nacional al valor de 2,000,000 (dos millones) de Udis;
  II. Para las uniones con nivel de operaciones II, deberá ser el equivalente en moneda nacional al valor de 3,000,000 (tres millones) de Udis, y
  III. Para las uniones con nivel de operaciones III, deberá ser el equivalente en moneda nacional al valor de 5,000,000 (cinco millones) de Udis.

  El monto del capital mínimo con el que deberán contar las uniones tendrá que estar suscrito y pagado a más tardar el último día hábil del año de que se trate. Al efecto, se considerará el valor de las unidades de inversión correspondiente al 31 de diciembre del año inmediato anterior. El capital mínimo deberá estar integrado por acciones sin derecho a retiro. El capital pagado con derecho a retiro, en ningún caso podrá ser superior al capital pagado sin derecho a retiro.

- **Sofipos:** El capital mínimo varía en función del nivel de activos de la Sociedad:

  Activos iguales o inferiores a 7,000,000 (siete millones) de Udis: 100,000 (cien mil) Udis (Art. 44 DCG1).

  Activos superiores a 7,000,000 (siete millones) e iguales o inferiores a 50'000,000 (cincuenta millones) de Udis: 500,000 (quinientas mil) Udis (Art. 65 DCG1)

  Activos superiores a 50,000,000 (cincuenta millones) e iguales o inferiores a 280,000,000 (doscientos ochenta millones) de Udis: 4,000,000 (cuatro millones) de Udis (Art. 100 DCG1).

  Activos superiores a 280,000,000 (doscientos ochenta millones) de Udis: 22,500,000 (veintidós millones quinientos mil) Udis (Art. 149 DCG1).

- **Socaps:** El capital mínimo para las Sociedades sujetas a la presente regulación será de:

  Nivel I: 100,000 (cien mil) Udis (Art. 23 DCG2).

  Nivel II: 500,000 (quinientas mil) Udis (Art. 48 DCG2).

  Nivel III: 4,000,000 (cuatro millones) de Udis (Art. 88 DCG2).

  Nivel IV: 22,500,000 (veintidós millones quinientos mil) Udis (Art. 149 DCG2).

- **Casas de bolsa:** Artículo 10 (CUCB).-El capital social mínimo de las casas de bolsa será el equivalente en moneda nacional a los montos en Udis que a continuación se indican, según corresponda:

  I. Las casas de bolsa que exclusivamente se dediquen a prestar uno o más de los servicios señalados en las fracciones I, VII, VIII, X, XIII, XX y XXII del artículo 171 de la LMV, así como los análogos, conexos o complementarios a éstos, sin que dichos servicios en ningún momento impliquen la ejecución de operaciones, por cuenta propia o de terceros, en mercados de valores o de derivados nacionales o extranjeros, y los recursos que reciban o entreguen a sus clientes únicamente se realice para efectos de la colocación de valores, podrán contar con un capital social mínimo pagado de 3,000,000 (tres millones) de Udis.

  II. Las casas de bolsa que efectúen cualquiera de las actividades o servicios contemplados en el artículo 171 de la LMV, excepto aquéllas señaladas en el primer párrafo de la fracción III siguiente, deberán contar con un capital social mínimo pagado de 9,000,000 (nueve millones) de Udis.

  III. Las casas de bolsa que celebren operaciones de préstamo de valores a que se refiere la fracción II del artículo 171 de la LMV y/o realicen una o más de las actividades y servicios previstos en las fracciones IV, V y VI del mencionado artículo 171 de la LMV, así como las análogas, conexas o complementarias a éstas, deberán contar con un capital social mínimo pagado de 12,500,000 (doce millones quinientos mil) Udis. Las casas de bolsa que se encuentren en el supuesto previsto en esta fracción, podrán realizar las demás actividades y prestar los servicios que señala el artículo 171 de la LMV.

- **Bancos:** El capital mínimo suscrito y pagado para las instituciones de banca múltiple que tengan expresamente contempladas en sus estatutos sociales todas las operaciones previstas en el artículo 46 de la LIC será el equivalente en moneda nacional al valor de 90,000,000 (noventa millones) de Udis. La Comisión Nacional Bancaria y de Valores, previo acuerdo de su Junta de Gobierno, determinará mediante disposiciones de carácter general el importe del capital mínimo con que deberán contar las instituciones de banca múltiple, en función de las operaciones que tengan expresamente contempladas en sus estatutos sociales, la infraestructura necesaria para su desarrollo, los mercados en que pretendan participar y los riesgos que conlleve, entre otros.

  En ningún caso el capital mínimo suscrito y pagado aplicable a una institución de banca múltiple podrá ser inferior al equivalente al cuarenta por ciento del capital mínimo previsto para las instituciones que realicen todas las operaciones previstas

en el artículo 46 de esta LIC; es decir, que no podrá ser menor a 36,000,000 (treinta y seis) millones de Udis.
El monto del capital mínimo con el que deberán contar las instituciones tendrá que estar suscrito y pagado a más tardar el último día hábil del año de que se trate. Al efecto, se considerará el valor de las Udis correspondientes al 31 de diciembre del año inmediato anterior (Artículo 19 LIC).
Artículo 2 (DCG3).- El capital mínimo suscrito y pagado aplicable a las instituciones de banca múltiple, en función de las operaciones que realicen, será el siguiente:

I. El equivalente en moneda nacional al valor de 90,000,000 (noventa millones) de Udis, tratándose de instituciones de banca múltiple que tengan expresamente contempladas en sus estatutos sociales todas las operaciones previstas en el Artículo 46 de la LIC.

II. El equivalente en moneda nacional a 54,000,000 (cincuenta y cuatro millones) de Udis, tratándose de instituciones de banca múltiple que contemplen exclusivamente en sus estatutos sociales, algunas de las operaciones previstas en las fracciones del Artículo 46 de la Ley siguientes: I, II, III, IV, V, VI, VII, VIII, XI, XXIII, XXIV, XXV y XXVI.

III. El equivalente en moneda nacional a 36,000,000 (treinta y seis millones) de Udis, tratándose de instituciones de banca múltiple que exclusivamente opten por alguno de los incisos siguientes:

a) Presten servicios financieros, contemplando exclusivamente en sus estatutos sociales, algunas de las operaciones siguientes:

1. Las previstas en las fracciones I, II, IV y XVI, del Artículo 46 de la LIC. En todo caso, las operaciones previstas en el presente numeral deberán ser realizadas únicamente con Inversionistas Calificados, Inversionistas Institucionales o con personas morales.

2. Las previstas en las fracciones del Artículo 46 de la LIC que se indican a continuación: V, IX, X, XI, XII, XV, XVII, XVIII, XIX, XX, XXI, XXII, XXIII y XXVII, cuando la operaciones a las que se refiere esta última fracción XXVII sean necesarias para el cumplimiento de su objeto social.

b) Celebren operaciones vinculadas con la emisión de medios de pago, contemplando exclusivamente en sus estatutos sociales, algunas de las operaciones previstas por las siguientes fracciones del Artículo 46 de la LIC: I, inciso a); II; V; VI, exclusivamente por lo que se refiere al otorgamiento de préstamos o créditos, siempre que las operaciones a las que se refiere esta última fracción se efectúen con otras Instituciones; IX, siempre que estas operaciones se realicen con valores gubernamentales o bancarios por cuenta propia; XI; XII, siempre que estas operaciones se realicen exclusivamente con divisas, incluyendo reportos sobre estas últimas; XXIII; XXVI bis y XXVII,

en el entendido de que la realización de las operaciones a las que se refieren estas dos últimas fracciones serán para el cumplimiento de su objeto social.

IV. El equivalente en moneda nacional al valor de 90,000,000 (noventa millones) de Udis, tratándose de instituciones de banca múltiple que contemplen expresamente en sus estatutos sociales alguna combinación de las operaciones previstas en el Artículo 46 de la Ley, distinta a las que se refieren las fracciones II y III anteriores.

- **Instituciones o sociedades mutualistas de seguros:** Conforme al acuerdo expedido por la SHCP publicado en el DOF el 21 de marzo de 2014, el capital mínimo suscrito para las aseguradoras dependen del ramo, del número de operaciones y del tipo de servicio que prestan.

a) Vida: 6,816,974 (seis millones ochocientas dieciséis mil novecientas setenta y cuatro) Udis.

b) Pensiones o de supervivencia, derivados de las Leyes de Seguridad Social:

28,000,000 (veintiocho millones) de Udis.

c) Accidentes y Enfermedades:

a. Ramos de accidentes personales y/o gastos médicos: 1,704,243 (un millón setecientas cuatro mil doscientas cuarenta y tres) Udis

b. Ramo de saludo, incluido el de gastos médicos: 1,704,243 (un millón setecientas cuatro mil doscientas cuarenta y tres) Udis

d) Daños:

a. Un ramo: 5,112,730 (cinco millones ciento doce mil setecientas treinta) Udis

b. Dos ramos: 6,816,974 (seis millones ochocientas dieciséis mil novecientas setenta y cuatro) Udis

c. Tres o más ramos: 8,521,217 (ocho millones quinientas veintiún mil doscientas diecisiete) Udis

d. Crédito a la vivienda: 12,200,000 (doce millones doscientas mil) Udis

e. Garantía financiera: 33,200,000 (treinta y tres millones doscientas mil) Udis

e) Reafinanzamiento:

a. Un ramo: 3,655,154 (tres millones seiscientas cincuenta y cinco mil ciento cincuenta y cuatro) Udis

b. Dos ramos: 4,873,538 (cuatro millones ochocientas setenta y tres mil quinientas treinta y ocho) Udis

c. Tres o más ramos: 6,091,923 (seis millones noventa y un mil novecientas veintitrés) Udis

Anexo 3

Cuadro 2

Autorizaciones a bancos SHCP (2006-2008)

Entidad	Capital Social en Udis[1] y tipo de banco	Fecha de solicitud	Opinión Banxico	CNBV	DGAAFVI[2]	Fecha de oficio de autorización	Plazo:[3]
Banco Compartamos, S.A., Institución de Banca Múltiple	117'617,350.44 Tipo (I)	30-01-2006	27-04-2006	03-05-2006	07-04-2006	17-05-2006	3 meses y 17 días
Resolución visible en: http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4915725&fecha=26/05/2006							
Barclays Bank México, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Barclays México	283'091,673.14 Tipo (I)	25-07-2005	20-09-2005 y 23-11-2005	23-11-2005	26-10-2005	01-03-2006	7 meses y 4 días
Resolución visible en: http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=2142861&fecha=07/04/2006							
Banco Ahorro Famsa, S.A., Institución de Banca Múltiple	86'886,933.22 Tipo (I)	14-11-2005	08-03-2006	15-03-2006	24-02-2006	24-07-2006	8 meses y 10 días
Resolución visible en: http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4927394&fecha=08/08/2006							
Banco Multiva, S.A., Institución de Banca Múltiple	109'964,668.35 Tipo (I)	26-05-2006	15-08-2006	20-07-2006	15-08-2006	31-10-2006	5 meses y 5 días
Resolución visible en: http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4937870&fecha=17/11/2006							
BanCoppel, S.A., Institución de Banca Múltiple	87'971,734.68 Tipo (I)	22-06-2006 y 22-07-2006	03-11-2006	03-11-2006	09-10-2006 y 07-11-2006	21-11-2006	5 meses y 1 día
Resolución visible en: http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4943994&fecha=05/01/2007							
Banco Comercial del Noreste, S.A., Institución de Banca Múltiple (actualmente ABC Capital, S.A., Institución de Banca Múltiple)	265'612,508.70 Tipo (I)	17-03-2006	10-11-2006	12-09-2006	09-11-2006	22-11-2006	18 meses y 5 días
Resolución visible en: http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4941939&fecha=02/01/2007							
Consubanco, S.A., Institución de Banca Múltiple (antes Banco Facil, S.A. Institución de Banca Múltiple)	135'160,987.49 Tipo (I)	18-08-2006	03-11-2006	03-11-2006	07-11-2006	22-11-2006	3 meses y 3 días
Resolución visible en: http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4939970&fecha=11/12/2006							

Entidad	Capital Social en Udis[1] y tipo de banco	Fecha de solicitud	Opinión Banxico	CNBV	DGAAFVI[2]	Fecha de oficio de autorización	Plazo:[3]
Prudential Bank, S.A. Institución de Banca Múltiple (actualmente Banco Actinver, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Actinver)	86'899,579.16 Tipo (I)	28-03-2006	07-11-2006	08-11-2006	09-11-2006	22-11-2006	7 meses y 25 días
Resolución visible en: http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4942236&fecha=04/01/2007							
Banco Wal-Mart de México Adelante, S.A., Institución de Banca Múltiple	86'886,794.94 Tipo (I)	18-08-2006	06-11-2006	03-11-2006	07-11-2006	22-11-2006	4 meses y 4 días
Resolución visible en: http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4941885&fecha=29/12/2006							
UBS Bank México, S.A., Institución de Banca Múltiple, UBS Grupo Financiero	86'886,794.94 Tipo (I)	09-06-2006	06-07-2006 y 18-10-2006	21-09-2006	07-09-2006	23-11-2006	5 meses y 14 días
Resolución visible en: http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4941605&fecha=27/12/2006							
Volkswagen Bank, S.A., Institución de Banca Múltiple	108'040,899.94 Tipo (I)	16-01-2007	06-02-2007	02-08-2007	08-03-2007 y 08-08-2007	17-10-2007	9 meses y 1 día
Resolución visible en: http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5006855&fecha=16/11/2007							
Consultoría Internacional Banco, S.A., Institución de Banca Múltiple (actualmente CIBanco, S.A., Institución de Banca Múltiple)	104'084,280.30 Tipo (I)	26-10-2007	14-03-2008	14-12-2007	19-12-2007	27-03-2008	5 meses y 1 día
Resolución visible en: http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5033031&fecha=16/04/2008							
Banco Santander (México), S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Santander	1'871'082,435.69 Tipo (I)	---	---	---	---	27/05/2008	---
Resolución visible en: http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5088296&fecha=24/04/2009							

1. Banco de México: http://www.banxico.org.mx/ayuda/temas-mas-consultados/udis--unidades-inversion-.html

2. Dirección General Adjunta de Análisis Financiero y Vinculación Internacional de la Unidad de Banca y Ahorro de la SCHP.

3. En el plazo se computaron los años y los meses de fecha a fecha (p.e. años: quince de enero de dos mil once al quince de enero de dos mil doce, y meses: veintiocho de enero a veintiocho de junio) y los días como naturales.

Cuadro 3

Autorizaciones a bancos CNBV (2008-2014)

Entidad	Capital Social en Udis[4] y tipo de banco	Fecha de solicitud	Opinión Banxico	Comité de Autorizaciones CNBV	Junta de Gobierno CNBV	Fecha de Oficio de Autorización	Plazo:[5]
Banco Base, S.A., Institución de Banca Múltiple	109'053,950.59 Tipo (I)	31-01-2011	---	26-05-2011	13-06-2011	14-06-2011	5 meses y 14 días
Resolución visible en: http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5200553&fecha=12/07/2011&print=true							
Fundación Dondé Banco, S.A., Institución de Banca Múltiple	61'543,208.25 Tipo (II)	17-09-2012	05-11-2012	---	16-11-2012	16-11-2012	2 meses
Resolución visible en: http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5281411&fecha=05/12/2012&print=true							
Banco Bicentenario, S.A., Institución de Banca Múltiple	59'684,745.17 Tipo (II)	21-06-2011	05-07-2012	12-07-2012	20-07-2012	20-07-2012 (Se autorizó el inicio de operaciones el 11-06-2013)[6]	1 año y 1 mes
Resolución visible en: http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5261996&fecha=01/08/2012							
Agrofinanzas S.A., Institución de Banca Múltiple (actualmente Bankaool, S.A. Institución de Banca Múltiple)	12'824,803.82 Tipo (III)	01-06-2012	05-07-2012	12-07-2012	20-07-2012	20-07-2012 (Se autorizó el inicio de operaciones el 29-05-2014)[7]	1 mes y 19 días
Resolución visible en: http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5262820&fecha=08/08/2012							
Banco PagaTodo, S.A., Institución de Banca Múltiple	42'631,960.83 Tipo (III)	19-04-2012	13-09-2012	11-09-2012	14-09-2012	18-09-2012 (pendiente autorización para inicio de operaciones)	5 meses
Resolución visible en: http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5294489&fecha=04/04/2013&print=true							
Banco Forjadores, S.A., Institución de Banca Múltiple	63'327,582.28 Tipo (II)	12-07-2012	13-09-2012	11-09-2012	14-09-2012	18-09-2012 (Se autorizó el inicio de operaciones el 11-06-2013)[8]	2 meses y 6 días
Resolución visible en: http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5271963&fecha=10/10/2012&print=true							
Banco Inmobiliario Mexicano, S.A., Institución de Banca Múltiple	109'991,972.40 Tipo (I)	15-08-2012	24-10-2012	---	16-11-2012	16-11-2012	3 meses y 15 días
Resolución visible en: http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5280935&fecha=30/11/2012&print=true							

Banco Bancrea, S.A., Institución de Banca Múltiple	98'469,133.20 Tipo (I)	10-01-2013	20-05-2013	---	14-06-2013	18-06-2013	5 meses y 8 días
Resolución visible en: http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5306646&fecha=15/07/2013							
Banco Progreso Chihuahua, S.A., Institución de Banca Múltiple	96'608,670.83 Tipo (I)	19-12-2013	05-03-2014	---	21-03-2014	25-03-2014	3 meses y 6 días
Resolución visible en: http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5341196&fecha=17/04/2014							
Banco Finterra, S.A., Institución de Banca Múltiple	78'697,463.85 Tipo (II)	19-12-2013	06-03-2014	---	21-03-2014	25-03-2014	3 meses y 6 días
Resolución visible en: http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5339667&fecha=07/04/2014&print=true							

4 Banxico http://www.banxico.org.mx/ayuda/temas-mas-consultados/udis--unidades-inversion-.html (Consultado Junio 4, 2014).

5. *Ibidem*

6 SHCP. Catálogo del Sistema Financiero Mexicano. Instituciones de Banca Múltiple, visible en http://www.shcp.gob.mx/POLITICAFINANCIERA/casfim_new/Paginas/casfim_te.aspx (Consultado en Junio 02, 2014)

7 *Ibidem*

8 *Ibidem*

Cuadro 4

Autorizaciones a casas de bolsa (2006-2012)

Entidad	Fecha de solicitud	Comité de Autorizaciones CNBV	Junta de Gobierno CNBV	Fecha de oficio de autorización	Plazo[9]
BullTick Casa de Bolsa, S.A. de C.V.	18-06-2007	20-08-2007	04-09-2007	11-09-2007	2 meses y 19 días
Masari, Casa de Bolsa, S.A.	01-10-2007	30-11-2007	10-12-2007	11-12-2007	2 meses y 10 días
GBM Grupo Bursátil Mexicano, S.A.B. de C.V.	26-06-2007	23-11-2007	10-12-2007	17-12-2007	5 meses y 16 días
Kuspit Casa de Bolsa, S.A. de C.V.	23-09-2010	01-12-2010	09-12-2010	15-12-2010	2 meses y 17 días
Punto Casa de Bolsa, S.A. de C.V.	31-03-2009	14-02-2011	02-05-2011	02-05-2011	2 años y 1 mes

9 *Ibid.*

Cuadro 5

Autorizaciones a sociedades operadoras de fondos de inversión (2006-2012)

Entidad	Fecha de solicitud	Junta de Gobierno CNBV	Fecha de oficio de autorización	Plazo[10]
UBS Global Asset Management México, S.A. de C.V.	19-02-2008 (Solicitud dejar sin efectos 15-08-2011)	29-04-2008 (Deja sin efectos 24-01-2012)	06-05-2008 (Dejó de operar 20-02-2012)	2 meses y 12 días
Franklin Templeton Asset Management México, S.A. de C.V.	07-05-2008	12-08-2008	14-08-2008	3 meses y 7 días

[10] *Ibid.*

Cuadro 6

Autorizaciones a sociedades distribuidoras de acciones de sociedades de inversión (2006-2012)

Entidad	Fecha de solicitud	Junta de Gobierno CNBV	Fecha de oficio de autorización	Plazo[11]
O'Rourke & Asociados, S.A. de C.V.	10-10-2008	03-12-2008	11-12-2008	2 meses
Schroders, S.A. de C.V.	30-07-2009	08-12-2009	27-01-2010 (transformación de Sociedad Operadora de Sociedades de Inversión a Sociedad Distribuidora)	5 meses y 28 días
Invermerica Distribuidora de Fondos, S.A. de C.V.	17-01-2011	11-11-2011	14-11-2011	9 meses y 27 días
Zurich Fondos México, Sociedad Distribuidora Integral de Acciones de Sociedades de Inversión, S.A de C.V.	02-03-2012	10-07-2012	25-07-2012	4 meses y 23 días

[11] *Ibid.*

Cuadro 7

Autorizaciones a instituciones calificadoras de valores (2006-2012)

Entidad	Fecha de solicitud	Comité de Autorizaciones CNBV	Junta de Gobierno CNBV	Fecha de oficio de autorización	Plazo[12]
HR Ratings de México, S.A. de C.V.	09-06-2005	21-02-2007	15-03-2007	03-04-2007	1 año y 10 meses
Verum, S.A.P.I. de C.V. (antes Veritas, Calificadora de Valores, S.A.P.I. de C.V.)	15-08-2011	02-12-2011	09-12-2011	09-12-2011 (previo inicio de operaciones cambió de denominación social 14-08-2012)	3 meses y 24 días

[12] *Ibid.*

Cuadro 8

Autorizaciones a Sofipos 2006-2012

Entidad	Fecha de solicitud	Comité de Autorizaciones CNBV	Junta de Gobierno CNBV	Fecha de oficio de autorización	Plazo[13]
Te Creemosqw, S.A. de C.V., S.F.P.	28-04-2006	NA	23-11-2006	07-12-2006	7 meses y 9 días
Proyecto Coincidir, S.A. de C.V., S.F.P.	31-05-2006	NA	23-11-2006	07-12-2006	6 meses y 6 días
Tepadi, S.A. de C.V., S.F.P.	26-09-2006	NA	15-03-2007	22-03-2007	5 meses y 24 días
Solución Asea, S.A. de C.V., S.F.P.	01-06-2006	NA	10-05-2007	17-05-2007	11 meses y 16 días
Akala, S.A. de C.V., S.F.P.	09-10-2006	NA	05-07-2007	17-07-2007	9 meses y 18 días
Operaciones de Tu Lado, S.A. de C.V., S.F.P.	19-02-2007	NA	05-07-2007	16-07-2007	4 meses y 27 días
Financiera Auxi, S.A. de C.V., S.F.P.	20-04-2007	NA	05-07-2007	16-07-2007	2 meses y 26 días
Caja Invercrece, S.A. de C.V., S.F.P.	14-02-2007	NA	01-11-2007	15-11-2007	9 meses y 1 día
Únete Financiera de Allende, S.A. de C.V., S.F.P.	23-04-2007	NA	01-11-2007	08-11-2007	6 meses y 16 días
Operadora de Recursos Reforma, S.A. de C.V., S.F.P.	13-04-2007	NA	10-12-2007	17-12-2007	8 meses y 4 días
Financiera Planfía, S.A. de C.V., S.F.P.	28-09-2007	NA	10-12-2007	18-12-2007	2 meses y 20 días
Sociedad de Alternativas Económicas, S.A. de C.V., S.F.P.	21-06-2007	NA	07-02-2008	22-02-2008	8 meses y 1 día
Multiplica México, S.A. de C.V., S.F.P.	24-09-2007	NA	07-02-2008	21-02-2008	4 meses y 29 días
La Perseverancia del Valle de Tehuacán, S.A. de C.V., S.F.P.	22-10-2007	NA	07-02-2008	21-02-2008	4 meses
Caja de la Sierra Gorda, S.A. de C.V., S.F.P.	28-09-2007	NA	07-03-2008	13-03-2008	5 meses y 13 días
Financiera del Sector Social, S.A. de C.V., S.F.P.	19-12-2007	NA	29-04-2008	09-05-2008	4 meses y 20 días
Administradora de Caja Bienestar, S.A. de C.V., S.F.P.	11-01-2008	NA	29-04-2008	15-05-2008	4 meses y 3 días
Financiera Sofitab, S.A. de C.V., S.F.P.	10-12-2007	10-06-2008	17-06-2008	01-07-2008	6 meses y 21 días
Acción y Evolución, S.A. de C.V., S.F.P.	30-11-2007	10-06-2008	17-06-2008	27-06-2008	6 meses y 26 días
Ficrea, S.A. de C.V., S.F.P.	04-04-2008	10-06-2008	17-06-2008	27-06-2008	2 meses y 23 días

Entidad	Fecha de solicitud	Comité de Autorizaciones CNBV	Junta de Gobierno CNBV	Fecha de oficio de autorización	Plazo[13]
Opciones Empresariales del Noreste, S.A. de C.V., S.F.P.	06-12-2007	10-06-2008	17-06-2008	27-06-2008	6 meses y 21 días
Mascaja, S.A. de C.V., S.F.P.	23-05-2008	24-09-2008	03-10-2008	15-10-2008	4 meses y 22 días
Caja Progressa, S.A. de C.V., S.F.P	30-11-2007	24-09-2008	03-10-2008	22-10-2008	10 meses y 22 días
Capital Activo, S.A. de C.V., S.F.P.	22-07-2008	11-12-2008	18-12-2008	19-12-2008	4 meses y 27 días
Libertad Servicios Financieros, S.A. de C.V., S.F.P.	08-09-2008	11-12-2008	18-12-2008	19-12-2008	3 meses y 21 días
Apoyo Múltiple, S.A. de C.V., S.F.P.	04-02-2009	14-10-2009	27-10-2009	25-11-2009	9 meses y 21 días
Financiera T Agiliza, S.A. de C.V., S.F.P.	28-11-2008	14-10-2009	27-10-2009	26-11-2009	11 meses y 28 días
J.P. Sofiexpress, S.A. de C.V., S.F.P.	08-12-2008	14-10-2009	27-11-2009	26-11-2009	11 meses y 18 días
Consejo de Asistencia al Microemprendedor, S.A. de C.V., S.F.P.	05-12-2008	26-11-2009	08-12-2009	16-12-2009	1 año y 11 días
Sociedad Financiera Agropecuaria de Ahorro y Crédito Rural, S.A. de C.V., S.F.P.	15-02-2010	17-03-2010	24-03-2010	15-04-2010	2 meses
Impulso para el Desarrollo de México, S.A. de C.V., S.F.P.	10-11-2008	01-12-2010	09-12-2010	17-12-2010	2 años y 1 mes
Devida Hipotecaria, S.A. de C.V., S.F.P.	02-08-2010	01-12-2010	09-12-2010	17-12-2010	4 meses y 15 días
Paso Seguro Creando Futuro, S.A. de C.V., S.F.P.	23-08-2010	26-05-2011	13-06-2011	23-06-2011	10 meses
Capital de Inversión Oportuno en México, S.A. de C.V., S.F.P.	21-12-2010	02-12-2011	09-12-2011	16-12-2011	11 meses y 25 días
Financiera Súmate, S.A. de C.V., S.F.P.	15-04-2011	02-12-2011	09-12-2011	16-12-2011	8 meses y 1 día

[13] *Ibid.*

Cuadro 9

Autorizaciones a Socaps 2006-2012

Entidad	Fecha de solicitud	Comité de Autorizaciones CNBV	Junta de Gobierno CNBV	Fecha de oficio de autorización	Plazo[14]
Caja Popular Los Reyes, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.	28-11-2006	NA	15-03-2007	21-03-2007	3 meses y 21 días
Caja Popular Apaseo El Alto, S.C.L. de C.V.	28-11-2006	NA	15-03-2007	21-03-2007	3 meses y 21 días
Caja Popular Cortazar, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.	26-10-2006	NA	15-03-2007	21-03-2007	4 meses y 23 días
Caja Popular Cerano, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.	11-09-2006	NA	15-03-2007	21-03-2007	6 meses y 10 días
Caja Popular de Ahorros Yanga, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.	29-08-2006	NA	15-03-2007	23-03-2007	6 meses y 22 días
Cosechando Juntos lo Sembrado, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.	25-08-2006	NA	10-05-2007	17-05-2007	8 meses y 23 días
Caja Hipódromo, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.	09-10-2006	NA	10-05-2007	18-05-2007	7 meses y 9 días
Caja SMG, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.	19-12-2006	NA	05-07-2007	13-07-2007	6 meses y 24 días
Caja Popular Purépero, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.	07-05-2007	NA	05-07-2007	13-07-2007	2 meses y 5 días
Cooperativa Acreimex, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.	17-08-2006	NA	04-09-2007	13-09-2007	1 año y 27 días
Caja Popular San Pablo, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.	02-07-2007	NA	04-09-2007	13-09-2007	2 meses y 11 días
Caja Solidaria San Gabriel, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.	30-07-2007	NA	04-09-2007	13-09-2007	1 mes y 14 días
Caja Solidaria San Miguel Huimilpan, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.	31-07-2007	NA	04-09-2007	13-09-2007	1 mes y 13 días
Caja Popular Juventino Rosas, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.	03-08-2007	NA	04-09-2007	10-09-2007	1 mes y 7 días
Caja Popular Manzanillo, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.	27-08-2007	NA	01-11-2007	12-11-2007	2 meses y 15 días
Caja Solidaria Campesinos Unidos de Culiacán, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.	04-10-2007	NA	01-11-2007	16-11-2007	1 mes y 12 días
Caja Solidaria Ejidos de Xalisco, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.	12-09-2007	NA	01-11-2007	16-11-2007	2 meses y 4 días
Caja Solidaria Epitacio Huerta, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.	01-10-2007	NA	01-11-2007	16-11-2007	1 mes y 15 días
Caja San Nicolás, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.	23-08-2007	NA	01-11-2007	08-11-2007	2 meses y 14 días
Caja Morelia Valladolid, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.	24-05-2006	NA	10-12-2007	17-12-2007	6 meses y 24 días
Caja Popular Mexicana, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.	26-10-2007	NA	10-12-2007	18-12-2007	1 mes y 22 días
Cooperativa San Juan Bautista de San Juan del Río, Qro., S.C. de A.P. de R.L. de C.V.	01-11-2007	NA	07-02-2008	22-02-2008	3 meses y 21 días
Caja Popular Fray Juan Calero, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.	08-11-2007	NA	07-02-2008	28-02-2008	3 meses y 20 días

Entidad	Fecha de solicitud	Comité de Autorizaciones CNBV	Junta de Gobierno CNBV	Fecha de oficio de autorización	Plazo[14]
Caja Mitras, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.	16-11-2007	NA	07-02-2008	20-02-2008	3 meses y 4 días
Caja Solidaria Chiquiliztli, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.	16-11-2007	NA	07-02-2008	18-02-2008	3 meses y 2 días
Caja Solidaria Tecuala, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.	18-12-2007	NA	07-02-2008	18-02-2008	2 meses
Caja Popular Río Presidio, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.	18-12-2007	NA	07-03-2008	14-03-2008	2 meses y 24 días
Caja Solidaria Valle de Guadalupe, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.	07-01-2008	NA	07-03-2008	28-03-2008	2 meses y 21 días
Caja Cristo Rey, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.	14-03-2008	NA	29-04-2008	07-05-2008	1 mes y 23 días
Caja Solidaria Huejuquilla, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.	01-02-2008	NA	29-04-2008	16-05-2008	3 meses y 15 días
Jesús María Montaño, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.	10-03-2008	NA	29-04-2008	19-05-2008	2 meses y 9 días
Caja Solidaria Bahía, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.	17-04-2008	10-06-2008	17-06-2008	27-06-2008	2 meses y 10 días
Caja Solidaria Elota, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.	29-05-2008	15-07-2008	12-08-2008	21-08-2008	2 meses y 23 días
Caja Popular San José de Casimiro, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.	26-06-2008	24-09-2008	03-10-2008	15-10-2008	3 meses y 19 días
Red Eco de la Montaña, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.	29-01-2008	11-12-2008	18-12-2008	19-12-2008	10 meses y 20 días
Cooperativa Lachao, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.	19-12-2008	02-04-2009	04-06-2009	12-06-2009	5 meses y 24 días
Fesolidaridad, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.	12-01-2009	02-04-2009	04-06-2009	12-06-2009	5 meses
Caja Santa Rosa, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.	03-02-2009	14-10-2009	27-10-2009	18-11-2009	9 meses y 15 días
Caja Popular José Ma. Mercado, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.	25-03-2009	14-10-2009	27-10-2009	27-11-2009	8 meses y 2 días
Sistemas de Proyectos Organizados en Comunidad, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.	15-10-2008	26-11-2009	08-12-2009	17-12-2009	1 año y 2 meses
Caja Popular Las Huastecas, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.	07-07-2009	26-11-2009	08-12-2009	17-12-2009	5 meses y 10 días
Caja Solidaria Guachinango, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.	27-07-2009	26-11-2009	08-12-2009	16-12-2009	4 meses y 19 días
Caja Popular San Rafael, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.	25-03-2009	27-01-2010	03-02-2010	17-02-2010	10 meses y 23 días
Caja Popular Agustín de Iturbide, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.	11-06-2009	27-01-2010	03-02-2010	17-02-2010	8 meses y 6 días
Seficroc, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.	08-05-2009	27-01-2010	03-02-2010	19-02-2010	9 meses y 11 días
Caja Crescencio A. Cruz, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.			Transformada en Socap por Acuerdo del Presidente de la CNBV publicado en el DOF el 15-02-2010		---
Caja de Ahorro de los Telefonistas, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.			Transformada en Socap por Acuerdo del Presidente de la CNBV publicado en el DOF el 15-02-2010		---
Caja Real Del Potosí, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.			Transformada en Socap por Acuerdo del Presidente de la CNBV publicado en el DOF el 15-02-2010		---

Entidad	Fecha de solicitud	Comité de Autorizaciones CNBV	Junta de Gobierno CNBV	Fecha de oficio de autorización	Plazo[14]
Caja Santa María de Guadalupe, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.			Transformada en Socap por Acuerdo del Presidente de la CNBV publicado en el DOF el 15-02-2010		---
Caja Tepic, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.	01-09-2009	28-06-2010	06-07-2010	30-07-2010	10 meses y 29 días
Caja de Ahorros Tepeyac, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.	21-01-2010	19-08-2010	30-08-2010	21-09-2010	8 meses
Caja San Isidro, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.	10-09-2010	28-01-2011	08-02-2011	22-02-2011	5 meses y 12 días
Caja Solidaria Campesina Santa María Amealco, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.	19-11-2010	06-09-2011	14-09-2011	26-09-2011	10 meses y 7 días
Caja Popular Tomatlán, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.	03-02-2011	06-09-2011	14-09-2011	05-10-2011	8 meses y 2 días
Caja Popular San José de Tlajomulco, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.	08-06-2011	06-09-2011	14-09-2011	05-10-2011	3 meses y 27 días
Caja Popular José Ma. Velasco, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.	08-06-2011	06-09-2011	14-09-2011	05-10-2011	3 meses y 27 días
Caja Popular León Franco de Ríoverde, S.L.P., S.C. de A.P. de R.L. de C.V.	02-01-2012	11-05-2012	04-06-2012	13-06-2012	5 meses y 11 días
Caja Cerro de la Silla, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.	08-02-2011	11-05-2012	04-06-2012	13-06-2012	1 año y 4 meses
Caja Santa María, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.	08-10-2010	11-05-2012	04-06-2012	12-06-2012	1 año y 8 meses
Caja Popular Pío XII, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.	29-02-2012	11-05-2012	04-06-2012	14-06-2012	3 años y 16 días
Caja Solidaria Regional Serrana, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.	22-11-2010	11-05-2012	04-06-2012	14-06-2012	1 año y 6 meses
Caja Depac Poblana, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.	19-11-2010	11-05-2012	04-06-2012	12-06-2012	1 año y 6 meses

[14] *ibid.*

3.1.2 Regulación prudencial

3.1.2.1 Introducción

La función principal de la regulación prudencial es garantizar la solvencia y liquidez de las entidades que constituyen el sector financiero, procurando la existencia de un respaldo adecuado de los depósitos a fin de evitar una exposición excesiva a los riesgos, principalmente en el otorgamiento de crédito, así como evitar prácticas imprudentes por parte de estas entidades.

Los especialistas coinciden en que los sistemas financieros demandan una estricta regulación prudencial para preservar su estabilidad, incluso en tiempos de crecimiento del crédito, a fin de impedir prácticas no deseables que comprometan su buen funcionamiento. La experiencia internacional indica que la supervisión de las entidades financieras debe efectuarse tomando en cuenta el perfil de riesgo de las instituciones, así como la complejidad, alcance y escala de su actividad.

El resto de este análisis se estructura de la siguiente manera: en la sección 3.1.2.2 se describe la regulación prudencial desde la perspectiva de Basilea II y III. El apartado 3.1.2.3 precisa el análisis de la regulación prudencial en México, incluyendo el marco regulatorio y los principales cambios que contempla la reforma financiera de 2014 en el tema de regulación prudencial, así como la experiencia internacional en este tipo de regulación; en la sección 3.1.2.4 se precisan los principales cambios contemplados en la reforma financiera de 2014 en materia de regulación prudencial; en la sección 3.1.2.5 se hace una revisión de la experiencia internacional; en el apartado 3.1.2.6 se detalla la problemática hallada en términos de competencia; y finalmente, en la parte 3.1.2.7 se incluyen las recomendaciones derivadas del análisis.

3.1.2.2 La regulación prudencial: Basilea II y III

El acuerdo de capital de Basilea,[13] que se denomina Basilea II, propuso una definición de los riesgos asociados a las operaciones financieras de los agentes económicos globales. Se estructuró en tres pilares fundamentales:

[13] Los acuerdos de Basilea son una serie de recomendaciones sobre regulación bancaria emitidos por el Comité de Basilea de Supervisión Bancaria del Banco de Pagos Internacionales. Están conformados por los acuerdos de Basilea I, II y III. En el acuerdo de Basilea I, publicado en 1988, se propone el establecimiento de un requerimiento mínimo de capital que deben tener las entidades bancarias en función de los riesgos que asumen en su operación.

Tabla 1

Principios de Basilea II

Pilar 1 Requerimientos mínimos de capital	Pilar 2 Proceso de supervisión	Pilar 3 Disciplina de mercado
Metodología de cálculo de los requerimientos mínimos de capital regulatorio necesario para cubrir de manera adecuada los riesgos de crédito, mercado y operativo. Se formalizan técnicas para la cuantificación de los riesgos y se cataloga el riesgo operativo para permitir su administración. Se propone a las entidades adoptar alguno de los siguientes enfoques para la cuantificación de los riesgos: ▪ Método de indicador básico ▪ Método estándar ▪ Método basado en calificaciones internas avanzado	Fortalecimiento de las facultades de supervisión de los reguladores e incremento de las capacidades de autoevaluación de las propias entidades. Se propone que a partir de modelos internos las entidades realicen la valuación del capital económico y constituyan las reservas adecuadas para hacer frente a todos sus riesgos. Se establecen cuatro principios: 1. Las *entidades* deberán evaluar la suficiencia de su capital total en función de su perfil de riesgo y contar con estrategias para asegurar el mantenimiento de sus niveles de capital. Los *supervisores* deberán: 2. Evaluar el cumplimiento de los coeficientes de capital regulatorio por parte de las entidades e intervenir cuando no se cumpla. 3. Esperar que las entidades operen por encima de los coeficientes mínimos requeridos y exigir a las entidades que mantenga capital por encima del mínimo requerido. 4. Intervenir con prontitud y exigir la inmediata adopción de medidas correctivas, en el caso de que el capital descienda por debajo de los niveles mínimos requeridos.	Recomendaciones encaminadas a mejorar la valuación de riesgos, la suficiencia de capital, los procesos de administración de riesgos y la transparencia en la información, con el objetivo de promover la solidez y seguridad de los sistemas financieros.

La crisis financiera internacional de 2008 evidenció la necesidad de fortalecer el marco regulatorio del sector financiero contemplado en Basilea II, con el objetivo de promover su buen funcionamiento y asegurar así un crecimiento económico sostenible. Por esta razón Basilea III se orienta a atacar las carencias en la gestión de riesgo, buen gobierno y transparencia en la información hacia el mercado por parte de las entidades financieras. Por tanto, se propusieron los siguientes lineamientos generales:

- *Adecuada solvencia de las entidades*: una mayor razón de solvencia y mejora en la calidad del capital regulatorio que les permita absorber pérdidas futuras y una nueva razón de apalancamiento para reducir el endeudamiento e incrementar la estabilidad financiera y económica de las entidades.
- *Sensibilidad del capital al nivel del riesgo*: adecuación de los requerimientos de capital regulatorio conforme a niveles de riesgo asumidos.
- *Evitar la prociclicidad del sistema financiero*: incorporación de *buffers* de capital contra-cíclicos y revisión de la normativa de provisionamiento con base en escenarios estresados.
- *Establecer un marco regulatorio para la liquidez*: establecimiento de nuevo marco regulatorio para la medición y control de la liquidez.
- *Revisión, supervisión e información al mercado*: mayor transparencia en la información para el mercado y mejora en la coordinación y homogenización de la supervisión por parte de los reguladores.

3.1.2.3 La regulación prudencial en México

En México los lineamientos y recomendaciones de regulación prudencial derivados de los acuerdos de Basilea se transmiten al sector financiero a través de la Circular Única de Bancos (CUB) y mediante disposiciones de carácter general (DCG) que emite la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNVB). Los lineamientos y recomendaciones que conforman este marco regulatorio se pueden agrupar en tres categorías: regulación prudencial, capitalización por riesgo de crédito, y liquidez (tabla 2).

Tabla 2
Matriz de regulación por tipo de entidad

Categoría	Tipo de entidad					
	Banca comercial	**Banca de desarrollo**	**Sofipos**	**Socaps**	**Sofomes**	**Uniones de crédito**
Regulación prudencial	CUB Artículos 4, 9, 25, 26, 54, 65 y 80 LIC artículo 65	CUB Artículos 4, 9, 25, 26, 51, 65 y 80 CUB LIC artículo 65	DCG1 Artículos 54, 59, 63, 97, 88, 89, 146, 159 y 204	DCG1artículo159 DCG2 artículo 25, 33, 44, 45, 73, 118, 183	Aplican CUB, LIC o LUC y DG4	LUC artículos 51, 46 y 47 DCG4 artículos 89 y 90
Capitalización por riesgo de crédito	Reglas de requerimientos de capital	Reglas de requerimientos de capital	DCG1 artículos 45, 46 y 67	DCG2 artículo 25	Aplican LIC, DCG1, CUB o DCG4	CUB Artículos 77, 78 y 85

Categoría	Tipo de entidad					
	Banca comercial	**Banca de desarrollo**	**Sofipos**	**Socaps**	**Sofomes**	**Uniones de crédito**
Liquidez	LIC artículo 96 bis	LIC artículo 96 bis	DCG1 artículo 62	CUB artículo 44	Aplican LIC, DCG1, CUB o LUC	LUC artículo 46

Nota:

Sofipos Sociedades Financieras Populares.
Socaps Sociedad Cooperativas de Ahorro y Préstamo.
Sofomes Sociedades Financieras de Objeto Múltiple.
CUB Circular Única de Bancos.
DCG1 Disposiciones de carácter general aplicables a las entidades de ahorro y crédito popular.
DCG2 Disposiciones de carácter General aplicables a las actividades de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo.
DCG4 Disposiciones de carácter general aplicables a las organizaciones auxiliares de crédito.
LIC Ley de Instituciones de Crédito.
LUC Ley de Uniones de Crédito.

La categoría de *regulación prudencial* está conformada por siete ejes, los cuales fueron analizados para todas las entidades que otorgan crédito y se presentan a continuación:

Eje 1. Administración de riesgos. Las entidades están obligadas a:

I. Establecer políticas y procedimientos que contemplen como mínimo lo siguiente:

a) Límites de riesgo que la entidad está dispuesta a asumir.

b) En su caso, sector económico y zona geográfica en los que la entidad podrá celebrar operaciones.

c) Límites de riesgo a cargo de una persona o grupo de personas que representen un "riesgo común".

d) Vigilancia y control efectivo de la naturaleza, características, diversificación y calidad del portafolio de crédito.

e) Análisis del riesgo crediticio global de la entidad, considerando al efecto tanto las operaciones de otorgamiento de crédito como con instrumentos financieros. Dicho análisis deberá ser comparado con los límites de exposición al riesgo establecidos.

II. Respecto del riesgo de la cartera crediticia:

a) Medir, evaluar y dar seguimiento a su concentración.

b) Dar seguimiento a su evolución y posible deterioro, con el propósito de anticipar pérdidas potenciales, así como analizar el valor de recuperación de la cartera vencida y estimar la pérdida esperada.

c) Estimar su exposición al riesgo considerando su valor a lo largo del tiempo.

d) Estimar la probabilidad de incumplimiento por parte de los deudores.

III. En relación con el riesgo crediticio en operaciones con instrumentos financieros:

a) Diseñar procedimientos de control del riesgo de crédito de operaciones a plazo, de acuerdo con la liquidez de los activos relacionados con dicha operación y con la calidad crediticia de la contraparte

b) Estimar la exposición al riesgo con instrumentos financieros, tanto actual como futura

c) Calcular la probabilidad de incumplimiento de la contraparte, y

d) Analizar el valor de recuperación y estimar la pérdida esperada en la operación.

Eje 2. Proceso crediticio. Las entidades están obligadas a contar con lineamientos, políticas, procedimientos y la infraestructura adecuada que les permitan llevar el control del ciclo completo del crédito: originación, mantenimiento de la cuenta y recuperación (estrategias de cobranza).

Eje 3. Manual de crédito. Las entidades deberán contar con manuales de crédito que contengan los procesos, metodologías, procedimientos y demás información necesaria para llevar un control adecuado durante todas las etapas del ciclo completo del crédito.

Eje 4. Expediente de crédito. Para el otorgamiento de crédito las entidades están obligadas a conformar un expediente que contenga información mínima del acreditado: datos del acreditado, identificación oficial vigente, comprobantes de domicilio e ingresos, historial crediticio. Estos requisitos son superiores para el caso de personas morales donde se solicita adicionalmente las escrituras constitutivas del acreditado y estados financieros.

Eje 5. Evaluación de capacidad de pago. Para realizar el otorgamiento del crédito las entidades deberán contar con un procedimiento, detallado en el Manual de Crédito, que les permita evaluar la capacidad del pago del acreditado.
Eje 6. Calificación de cartera crediticia/Provisionamiento. Las entidades deberán contar con un procedimiento para calificar y constituir las estimaciones preventivas para riesgos crediticios correspondientes a su cartera.

Eje 7. Diversificación de Riesgos. Las entidades deberán ajustarse a un límite máximo de financiamiento con el objetivo de mitigar el "riesgo común".

En la regulación de *capitalización por riesgo de crédito*, se establece en general para las entidades que el requerimiento de capital por riesgo de crédito se determinará aplicando 8% a la suma de sus activos y de otras operaciones, ponderadas conforme a su exposición al riesgo.

En materia de *liquidez*, la regulación establece que las entidades deberán mantener niveles de liquidez mínimos en relación con sus operaciones pasivas de corto plazo. Se les

solicita mantener una posición equivalente al menos a 10% de sus pasivos a corto plazo invertidos en depósitos bancarios de dinero a la vista, así como en títulos bancarios, valores gubernamentales, otras inversiones en valores de deuda, y en disponibilidades cuyo plazo de vencimiento sea igual o menor a 30 días. Los reguladores pueden incrementar el coeficiente de liquidez cuando lo consideren adecuado, tomando en cuenta los riesgos asumidos por la entidad.

Cabe añadir que el marco institucional en materia de regulación prudencial de México comprende un Consejo de Estabilidad del Sistema Financiero (CESF) como la instancia encargada de la evaluación, análisis y coordinación entre autoridades en materia financiera. Está conformado por Banco de México (Banxico), la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), la CNBV, la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF), el Instituto para la Protección al Ahorro Bancario (IPAB) y la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (Consar). Su objetivo primordial es propiciar la estabilidad financiera, evitando interrupciones o alteraciones sustanciales en el funcionamiento del sistema financiero. Sus funciones son:

I. Identificar con oportunidad los riesgos potenciales a la estabilidad financiera del país y, previo análisis de los mismos, recomendar y coordinar las políticas, medidas y acciones pertinentes que, en el ámbito de sus respectivas atribuciones, deban reali zar o implementar las autoridades que forman parte del Consejo.

II. Fungir como órgano de consulta del Ejecutivo Federal en materia de estabilidad financiera.

III. Elaborar un informe anual sobre el estado que guarda la estabilidad financiera del país y sobre los diagnósticos y demás actividades realizadas por el Consejo.

. Las demás que sean necesarias para la consecución de su objeto.

Como parte de sus funciones dentro del CESF, la CNBV lleva a cabo la evaluación de los riesgos del sistema financiero en México mediante un ejercicio de proyecciones financieras bajo escenarios de estrés, en cual se evalúan los efectos sobre el nivel de solvencia, capitalización y liquidez de cambios desfavorables en el entorno macroeconómico para 24 instituciones de banca múltiple (las cifras a diciembre de 2013 representan 98.6% de cartera total y 90.6% de los activos totales de la banca múltiple). Los objetivos del ejercicio son:

- Verificar que las instituciones cuenten con capital suficiente para continuar intermediando recursos en el corto y mediano plazo ante un escenario adverso.

- Sensibilizar a las instituciones financieras sobre las estrategias de respuesta a las que pueden recurrir ante condiciones macroeconómicas desfavorables, así como crear una cultura de proyección de los estados financieros en esas condiciones.
- Identificar las principales vulnerabilidades que presenta, tanto el sistema en su conjunto como las instituciones individuales, y conocer la perspectiva de crecimiento y operación que presentan esas instituciones ante escenarios macroeconómicos adversos.

3.1.2.4 La reforma financiera de 2014

Los principales cambios en materia de regulación prudencial que establece la reforma financiera de 2014 se señalan a continuación:

- Los gobiernos extranjeros no podrán participar, directa o indirectamente, en el capital social de las instituciones de banca múltiple, salvo cuando lo hagan, con motivo de medidas prudenciales de carácter temporal tales como apoyos o rescates financieros. Las instituciones de banca múltiple que se ubiquen en este supuesto deberán cumplir con información y requerimientos que le soliciten las autoridades mexicanas competentes.
- Establece que las instituciones de banca múltiple que opere el IPAB, para realizar la transferencia de activos y pasivos de instituciones de crédito que se encuentren en proceso de liquidación, no requerirán autorización de la CNBV para funcionar como tal. En este sentido, podrían generarse condiciones asimétricas respecto de otras instituciones de banca múltiple que deseen constituir los agentes económicos y que sí requieren de autorización para operar como tales. Adicionalmente, dichas instituciones están exentas de las disposiciones de carácter general que expidan la SHCP, la CNBV y Banxico.
- Dentro de la reforma financiera se contempla la constitución de garantías sobre acciones representativas de capital social de los bancos para cubrir los créditos que otorgue el mismo, y se estipula regulación prudencial respecto de los términos en que Banxico le requerirá a las instituciones de banca múltiple dichas garantías. Se contempla el otorgamiento de la garantía a favor del IPAB (subrogación de derechos que tenía Banxico) para el caso de que la institución bancaria genere efectos negativos a otras entidades financieras, o ponga en riesgo el funcionamiento de los sistemas de pagos, previa resolución del Comité de Estabilidad Bancaria.
- Se establece regulación prudencial sobre la información que deben proporcionar las instituciones de banca de desarrollo y fideicomisos a las autoridades y público general, de acuerdo con los lineamientos y reglas de carácter general que emita la SHCP.

- Se estipula regulación prudencial respecto del capital neto que debe tener una institución de crédito, así como el procedimiento de capitalización establecido mediante disposiciones de carácter general; también respecto de los porcentajes de los pasivos, límites de importe de las responsabilidades, incluyendo inversiones de títulos representativos, establecidos mediante disposiciones de carácter general.
- La CNBV, mediante disposiciones de carácter general, establecerá el monto máximo de las operaciones activas de las instituciones de crédito.
- Las operaciones de valores de parte de las instituciones de crédito deberán cumplir con lo establecido en las disposiciones de carácter general.
- Se requerirá de autorización de Banxico y que se haga constar a la CNBV, para la emisión de obligaciones subordinadas y cupones en títulos de crédito.
- Se establece regulación prudencial en relación con las operaciones que se tendrán con personas relacionadas, y que puedan resultar deudoras de la institución de banca (la suma total de las operaciones con personas relacionadas no podrá exceder de 35% de la parte básica del capital neto de la institución, previamente era de 50%).
- Se establecen medidas prudenciales aplicadas e impuestas por la CNBV, respecto del ahorro, sistemas de pago, solvencia, liquidez y capitalización de las instituciones de banca.
- Se estipulan disposiciones generales, en relación con los medios correctivos, que previa autorización de la CNBV, la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de los Servicios Financieros (Condusef) o del IPAB, se aplicarán a las instituciones bancarias en caso de poner en riesgo el ahorro del cliente, liquidez y solvencia del banco. Así como de la estructura y organización que deberá tener el programa de medios de autocorrección.
- Faculta a la Condusef para vigilar las operaciones de las instituciones bancarias a través del análisis de la información que obtenga a través de la CNBV, y la aplicación de disposiciones generales por parte de la CNBV y la Condusef en relación con la vigilancia y medidas para la supervisión a las instituciones bancarias.
- Se establece regulación prudencial en la protección de datos de los usuarios de la cartera crediticia de parte de las instituciones de banca múltiple, por medio de sistemas automatizados de procesamiento y conservación de datos.
- En caso de rescate del IPAB, por falta de liquidez y solvencia crediticia, se impide la venta de acciones a las personas que poseían el control de la institución. Además, no se les otorgará el crédito a las instituciones de banca múltiple que no se hayan acogido al régimen de operación condicionada, o incumplieron con el crédito otorgado por Banxico.

- Se contempla regulación prudencial para que el IPAB otorgue el crédito a las instituciones de banca, teniendo que cumplir con los lineamientos establecidos por el mismo y lo señalado por la ley. Así como el otorgamiento y constitución de garantías a favor del IPAB, respecto del pago de los créditos solicitados por la institución de banca múltiple.
- Se establece regulación prudencial en relación con la adjudicación y venta de las acciones, por no haber cumplido con las obligaciones derivadas del crédito otorgado a la institución bancaria, así como facultades de la CNBV para ordenar cierre de oficinas y sucursales de la institución bancaria que incumplió con el crédito otorgado; y en relación con el procedimiento de liquidación a favor de ahorradores, acreedores (orden de prioridad de pago).
- Se crea el Consejo de Estabilidad del Sistema Financiero, conformado por el secretario de Hacienda y Crédito Público; el subsecretario de Hacienda y Crédito Público, el presidente de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, el presidente de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, el presidente de la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro, el secretario ejecutivo del Instituto para la Protección al Ahorro Bancario, y el gobernador del Banxico, así como dos subgobernadores que el propio gobernador designe. Este Consejo será la instancia de coordinación permanente, evaluación y análisis de riesgos en la estabilidad financiera entre las autoridades que lo integran, a efecto de evitar interrupciones o alteraciones sustanciales en el funcionamiento del sistema financiero y, en su caso, minimizar su impacto cuando éstas tengan lugar.
- Finalmente, se crea el Comité de Regulación de Liquidez Bancaria, que tendrá por objetivo dictar las directrices sobre las cuales se determinarán los requerimientos de liquidez que deberán cumplir las instituciones de banca múltiple. Tales directrices estarán orientadas a asegurar que las instituciones de banca múltiple puedan hacer frente a sus obligaciones de pago en distintos plazos y escenarios, incluidos aquellos en los que imperen condiciones económicas adversas. Este comité considerará la estructura de vencimientos de las operaciones activas y pasivas de las propias instituciones, tomando en cuenta la liquidez de los activos y la estabilidad de los pasivos. El Comité de Regulación de Liquidez Bancaria estará integrado por el secretario de Hacienda y Crédito Público: el subsecretario de Hacienda y Crédito Público, el presidente de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, el gobernador del Banco de México, y dos miembros de la Junta de Gobierno del Banco de México que el propio gobernador designe.

En resumen, la reforma financiera es más rigurosa con la regulación prudencial que actualmente está operando a través de cinco elementos:

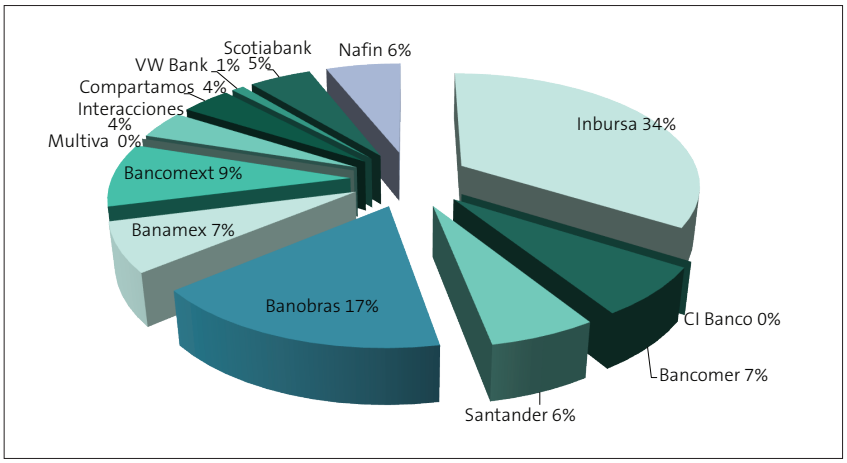
1. Eleva a rango de ley lo actualmente establecido en las disposiciones de carácter general aplicables a las instituciones de crédito (CUB) que constituyen los criterios plasmados en los acuerdos de Basilea.
2. Se establecen medidas para impedir malas prácticas, tales como mecanismos para que las entidades financieras absorban pérdidas y establezcan índices de liquidez y requerimientos mínimos de capital para enfrentar los riesgos de crédito, de mercado y operativo.
3. Facilita el proceso de quiebras bancarias y vela por los ahorradores, en tanto minimiza el impacto a los acreedores.
4. Existe un fortalecimiento de los mecanismos de cooperación y coordinación entre las autoridades financieras, y establece a nivel de ley la presencia del Consejo de Estabilidad del Sistema Financiero como un órgano permanente.
5. Reconoce la importancia que tiene la liquidez de las instituciones bancarias dentro del sistema financiero en todo momento y, acorde con las tendencias internacionales y la reforma financiera, por medio del Comité de Regulación de Liquidez Bancaria propone establecer requerimientos de liquidez que deberán observar las instituciones de banca múltiple, mismos que podrán ser expresados mediante un índice cuyo cálculo deberá determinarse en disposiciones generales que al efecto emita la autoridad competente; lo anterior acorde con lo propuesto en Basilea III.

Una posible consecuencia de la reforma financiera de 2014, en materia de regulación prudencial, es que las entidades financieras tengan mayor necesidad de colocar deuda de mediano y largo plazo a fin de contar con mayores niveles de liquidez; toda vez que requieren recursos adicionales para expandir el crédito. En este contexto, las entidades financieras de menor tamaño pueden enfrentar mayores limitaciones para lograr dicha colocación, pues se considera que los bancos de mayor tamaño disponen de una escala que les facilita el acceso a los mercados de capitales en mejores condiciones y cuentan con bases de captación tradicional más amplias.

Antes de la entrada en vigor de la reforma financiera (noviembre de 2013), ya se podía apreciar que las mayores emisiones de deuda correspondieron a Banco Inbursa (34%) y a Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (Banobras) con 17% del saldo en circulación. Las entidades financieras como Bancomer, Santander, Banamex y Nacional Financiera (Nafin) sólo participaron con 6-7% del total cada una. Cabe destacar que al cierre de noviembre sólo había 62 emisiones vigentes, de las cuales 16 se efectuaron durante 2013. Los bancos de menor tamaño prácticamente no tenían presencia en la emisión de deuda, como se puede constatar en la gráfica 4.

Gráfica 4

Certificados bursátiles bancarios, noviembre 2013



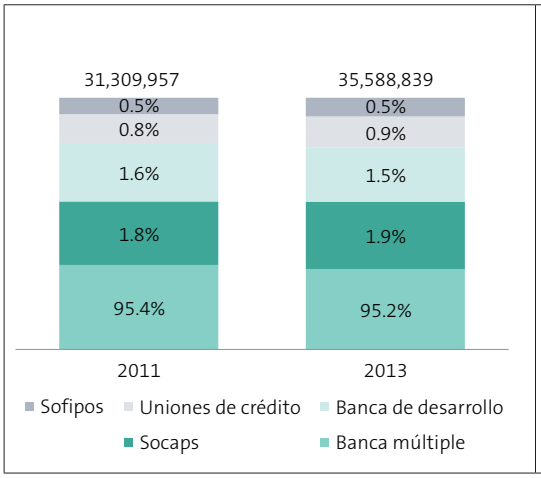
Fuente: Hernández, Hierro y Sánchez (2014)

Asimismo, a finales de 2013 la banca múltiple concentraba 95% de la captación de depósitos (gráfica 5) y 78% de estos depósitos los concentraban sólo cinco instituciones bancarias (gráfica 6). Un entorno de regulación prudencial más estricto podría dificultar a los bancos pequeños la colocación de nuevas emisiones de deuda cuando no cuentan aún con la infraestructura para captar depósitos, mientras los grandes bancos seguirán siendo capaces de acceder con facilidad a los mercados para conseguir financiamiento.

Gráfica 5

Captación de depósitos por tipo de entidad participación de mercado

millones de pesos constantes
(base diciembre 2013)

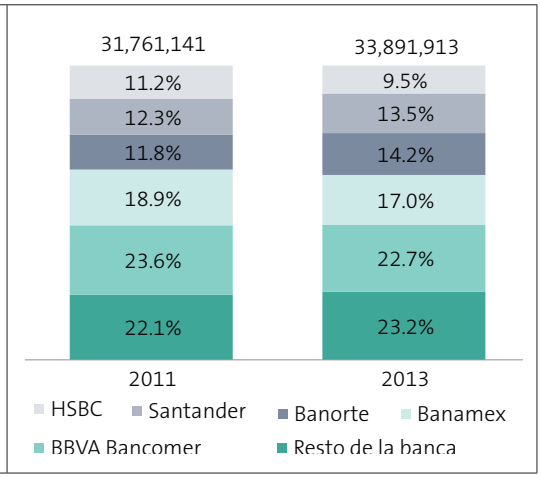


Fuente: Portafolio de información estadística, CNBV.

Gráfica 6

Captación de depósitos de la banca múltiple participación de mercado

millones de pesos constantes
(base diciembre 2013)



Fuente: Portafolio de información estadística, CNBV.

Adicionalmente, hay ciertos aspectos del marco institucional que pueden exacerbar las asimetrías entre los participantes. Por ejemplo, los participantes nuevos, enfocados a nichos de negocio específicos, enfrentan retos para mejorar las calificaciones que les otorgan las agencias calificadoras, de que cuales dependen para acceder a un fondeo de mercado a menores costos. La mejora en calificaciones se vincula a la capacidad que tengan estos participantes para generar ingresos que no dependan del riesgo de crédito, como puede ser el cobrar comisiones altas por los servicios financieros que ofrecen.[14]

Por otra parte, algunas reglas fiscales favorecen el otorgamiento de créditos al consumo con respecto a los créditos empresariales, como el hecho de que el Impuesto al Valor Agregado (IVA) asociado a los créditos al consumo es deducible, mientras los créditos comerciales no generan IVA.[15] Ambos elementos, que favorecen a los modelos de negocio de la banca tradicional sobre la banca de nicho, podrían desincentivar la expansión del crédito comercial.

14 En la metodología de calificación de Fitch Ratings se indica que un factor clave en el análisis de la rentabilidad es la diversificación de utilidades. La calificadora se fijará en las tendencias de los ingresos netos por intereses de cada línea de negocio de la institución y en los ingresos complementarios, que incluyen ingresos más estables como los obtenidos a través de honorarios por servicios, comisiones, honorarios de administración y otros ingresos (Fitch Ratings, 2012).

15 Ley del Impuesto al Valor Agregado
Artículo 15.- No se pagará el impuesto por la prestación de los siguientes servicios:
[...]
X.- Por los que deriven intereses que:
[...]
b) Reciban o paguen las instituciones de crédito, las uniones de crédito, las sociedades financieras de objeto limitado, las sociedades de ahorro y préstamo y las empresas de factoraje financiero, en operaciones de financiamiento, para las que requieran de autorización y por concepto de descuento en documentos pendientes de cobro; los que reciban y paguen las sociedades financieras de objeto múltiple que para los efectos del impuesto sobre la renta formen parte del sistema financiero, por el otorgamiento de crédito, de factoraje financiero o descuento en documentos pendientes de cobro; los que reciban los almacenes generales de depósito por créditos otorgados que hayan sido garantizados con bonos de prenda; los que reciban o paguen las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo a que hace referencia la Ley para Regular las Actividades de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo, así como las sociedades financieras populares, las sociedades financieras comunitarias y los organismos de integración financiera rural, a que hace referencia la Ley de Ahorro y Crédito Popular, a sus socios o clientes, según se trate, y que cumplan con los requisitos para operar como tales de conformidad con los citados ordenamientos; los que reciban o paguen en operaciones de financiamiento, los organismos descentralizados de la Administración Pública Federal y los fideicomisos de fomento económico del Gobierno Federal, que estén sujetos a la supervisión de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores; así como las comisiones de los agentes y corresponsales de las instituciones de crédito por dichas operaciones.

No será aplicable lo dispuesto en el párrafo anterior, tratándose de créditos otorgados a personas físicas que no desarrollen actividades empresariales, o no presten servicios personales independientes, o no otorguen el uso o goce temporal de bienes inmuebles. Tratándose de créditos otorgados a personas físicas que realicen las actividades mencionadas, no se pagará el impuesto cuando los mismos sean para la adquisición de bienes de inversión en dichas actividades o se trate de créditos refaccionarios, de habilitación o avío, siempre que dichas personas se encuentren inscritas en el Registro Federal de Contribuyentes.

Tampoco será aplicable la exención prevista en el primer párrafo de este inciso tratándose de créditos otorgados a través de tarjetas de crédito.
[...]

3.1.2.5 Experiencia internacional

Para valorar el marco institucional de regulación prudencial de México, se revisaron los marcos institucionales de Estados Unidos y de la Unión Europea.

Estados Unidos

Como se muestra a continuación, los requisitos y profundidad de las pruebas de capital y estrés en Estados Unidos consideran el posible riesgo sistémico de una institución, su tamaño y la complejidad de las actividades características de instituciones financieras de menor tamaño, pero que pudieran tener un impacto sistémico.

El Comprehensive Capital Analysis and Review (CCAR) y la Dodd-Frank Act (DFA) constituyen instrumentos regulatorios que la Reserva Federal utiliza para asegurar que las instituciones financieras posean sólidos procesos de planificación de capital y nivel de capital adecuado. El CCAR es un ejercicio anual elaborado por la Reserva Federal para asegurar que las principales instituciones financieras posean capital suficiente para continuar sus operaciones, particularmente en episodios de crisis económicas y financieras. Como parte de la CCAR, la Reserva Federal evalúa que los niveles de capital de las instituciones financieras sean adecuados, que dispongan de procesos de autoevaluación de estos niveles de capital, y que los planes de las instituciones financieras para hacer sus distribuciones de capital, tales como el pago de dividendos o recompras de acciones, sean consistentes con los objetivos de estabilidad. Por su parte, las pruebas de estrés contenidas en la DFA son ejercicios de prospectiva realizados por la Reserva Federal, y ayudan a garantizar que las instituciones financieras tengan el capital suficiente para absorber las pérdidas y cuenten con operaciones de apoyo durante condiciones económicas adversas.

Si bien los ejercicios del CCAR y la DFA son distintos, la planificación del capital y las pruebas de estrés son complementarias, y con frecuencia se basan en procesos similares, conformación de datos, ejercicios de supervisión y requisitos análogos. La Reserva Federal coordina estos procesos para reducir los requisitos de la duplicación y disminuir al mínimo la carga para las instituciones financieras.

En la actualidad, 30 instituciones financieras son analizadas en el CCAR. Por su parte, los requisitos de las pruebas de estrés de la DFA se aplican a una gama más amplia de instituciones financieras tales como bancos, sociedades de ahorro y préstamo y bancos pertenecientes al Estado con activos totales de más de 10 mil millones de dólares y las empresas financieras no bancarias que son designados por el Consejo de Supervisión de la Estabilidad Financiera para la supervisión por parte de la Reserva Federal.

Cabe señalar que los requisitos, expectativas y actividades relacionadas con las pruebas de estrés del DFA y el CCAR descritos anteriormente no se aplican a ninguna de las organizaciones bancarias con activos de 10 mil millones de dólares o menos.

Unión Europea

Una de las responsabilidades de la Autoridad Bancaria Europea o European Banking Authority (EBA) es garantizar el correcto funcionamiento y la integridad de los mercados financieros, así como la estabilidad del sistema financiero de la Unión Europea. Con este fin, la EBA tiene el mandato de supervisar y evaluar la evolución del mercado, identificar las tendencias, los riesgos potenciales y los puntos vulnerables originados por el nivel micro-prudencial.

Una de las principales herramientas de supervisión para llevar a cabo este tipo de evaluación son los ejercicios de pruebas de estrés amplias en la Unión Europea. El reglamento de la EBA autoriza a esta entidad para iniciar y coordinar las pruebas de estrés amplias en colaboración con la Junta Europea de Riesgo Sistémico o European Systemic Risk Board (ESRB). El objetivo de estas pruebas es evaluar la resistencia de las instituciones financieras frente a evoluciones adversas del mercado, así como contribuir a la evaluación general del riesgo sistémico en la Unión Europea.

En la actualidad, las pruebas de estrés amplias se llevan a cabo sobre una muestra de 124 bancos de la Unión Europea que cubre al menos 50% de cada sector de la banca nacional, y se practica al más alto nivel de consolidación de la cartera.

Asimismo, la EBA lleva a cabo ejercicios de medición de capital llamados ejercicios de recapitalización. Durante el último ejercicio, realizado en 2011/2012, la EBA llevó a cabo un ejercicio aislado, el cual no fue una prueba de estrés. Este ejercicio se realizó en el contexto de una serie de medidas de políticas coordinadas para restaurar la confianza en el sector bancario de la Unión Europea frente a los acontecimientos en los mercados y el deterioro derivado de la crisis de la deuda soberana en Europa. Nuevamente, este ejercicio de supervisión no se llevó a cabo para todos los bancos de la Unión Europea. La EBA revisó las posiciones reales de capital de 61 bancos y de sus exposiciones soberanas.

Como se puede constatar para los casos de Estados Unidos y la Unión Europea, si bien la regulación prudencial se aplica por igual a instituciones financieras grandes y pequeñas, es en los procesos de supervisión de las instituciones financieras donde las autoridades centran su atención para garantizar que los bancos de impacto sistémico estén fuertemente monitoreados, y así garantizar la estabilidad del sistema financiero.

La supervisión

La supervisión significa la puesta en marcha de un sistema de seguimiento de la actividad financiera de las instituciones autorizadas para ejercerla a fin de proteger el ahorro de los usuarios, la estabilidad del sistema de pagos y del sistema financiero en su conjunto. Dicha supervisión está basada en el análisis de los procesos de medición de riesgo de las propias instituciones y de la economía, en la cual se evalúan la calidad de la gerencia, la capacidad de generar ingresos, y el cumplimiento de la regulación prudencial vigente.

A continuación se presentan dos modelos de supervisión de distintos países, los cuales se llevan a cabo tomando en cuenta el perfil de riesgo de las entidades financieras y la complejidad, alcance y escala de su actividad.

Modelo de supervisión en Estados Unidos

La Oficina del Contralor de la Moneda (Office of the Comptroller of the Currency, OCC) es la responsable de vigilar y supervisar el sistema bancario nacional en Estados Unidos. En el cumplimiento de su misión, la OCC busca garantizar un sistema en el que los bancos cumplan lo siguiente:

- Gestionen racionalmente sus riesgos.
- Mantengan la capacidad de competir con otros proveedores de servicios financieros.
- Satisfagan las necesidades de sus comunidades para el crédito y los servicios financieros.
- Cumplan con las leyes y reglamentos.
- Proporcionen un acceso equitativo a los servicios financieros y el trato justo de sus clientes.

La OCC emplea una filosofía de supervisión, la cual se centra en la evaluación de los riesgos que enfrentan los bancos, la identificación de problemas existentes y emergentes en ellos, y la certidumbre de que los bancos tomen medidas correctivas antes de que los problemas pongan en peligro su seguridad y solidez.

Para efectos de la supervisión, la OCC clasifica a cada banco de tres formas: *i)* de gran tamaño; *ii)* de tamaño medio, y *iii)* banco de comunidad. Esta clasificación se basa en el tamaño de los activos del banco, y además considera otros factores especiales que incidan en el perfil de riesgo y complejidad.

Para la OCC, la supervisión es un proceso continuo para todos los tipos de bancos. Sin embargo, existe una supervisión permanente que incluye las actividades de monitoreo, evaluación de los riesgos, evaluaciones básicas y la comunicación con las gerencias y direcciones de los bancos durante todo el ciclo de supervisión. La supervisión permanente se aplica para los grandes bancos, y para ello la OCC posee una plantilla de examinadores *in situ* durante todo el año.

La OCC utiliza los sistemas de calificación interinstitucional uniformes adoptados por las instituciones financieras del Consejo Federal de Evaluación de Instituciones Financieras o Federal Financial Institutions Examination Council (FFIEC) para asignar una calificación a una institución financiera de acuerdo con su perfil de riesgo.

La calificación de un banco bajo la categorización del Sistema Uniforme de Clasificación de Instituciones Financieras o Uniform Financial Institutions Rating System (UFIRS), también conocido como CAMELS, integra las calificaciones mediante seis componentes: *i)* suficiencia de capital; *ii)* calidad de activos; *iii)* gestión; *iv)* ingresos, *v)* liquidez, y *vi)* sensibilidad al riesgo de mercado. Las evaluaciones de estos componentes toman en cuenta el tamaño de la institución, además de la complejidad, la naturaleza, la sofisticación de sus actividades y su perfil de riesgo.

Las calificaciones por componente y totales varían de 1 a 5, siendo 1 la calificación más alta, representa menor preocupación para su supervisión e indica el mejor desempeño y las prácticas de gestión de riesgos en relación con el tamaño de la institución, la complejidad y su perfil de riesgo. Una calificación de 5 es la más baja y significa una mayor preocupación de supervisión para esta entidad financiera, y representa el nivel más deficiente de rendimiento y prácticas de gestión de riesgos inadecuados en relación con el tamaño de la institución, la complejidad y su perfil de riesgo.

Modelo de supervisión del Banco de España

El Banco de España tiene como mandato promover el buen funcionamiento y la estabilidad del sistema financiero, y tiene a su cargo la función de supervisar, conforme a las disposiciones vigentes, la solvencia, actuación y cumplimiento de la normativa específica de las entidades de crédito. Para este mandato el Banco de España ha implementado un modelo de supervisión que busca asegurar que las entidades de crédito estén adecuadamente capitalizadas, cumplan la normativa vigente y sean prudentes en la gestión y control de su negocio y sus riesgos.

El marco de supervisión para las distintas entidades se determina a partir del perfil de riesgo supervisor y de la importancia sistémica de cada entidad. El perfil de riesgo supervisor de cada entidad resume en una única variable la posibilidad de que una entidad de crédito tenga problemas de solvencia, rentabilidad y liquidez en el futuro medidos a través de la evaluación del riesgo inherente, riesgo residual, gobierno interno y gestión y control de riesgos de cada entidad. Para determinar la importancia sistémica de cada entidad se utilizan elementos cualitativos y una herramienta que combina una serie de indicadores básicos de carácter cuantitativo. Con base en lo anterior se integra la estrategia supervisora y la intensidad de supervisión que debe aplicarse a cada entidad (tabla 3).

Tabla 3

Marco de supervisión para las entidades

Prioridad de la entidad para la supervisión	Significado
1	**Prioridad máxima:** constante atención, objeto de inspección in-situ intensa y muy frecuente. Se aplica a entidades muy sistémicas o con perfil de riesgo supervisor alto.
2	**Alta prioridad:** seguimiento especial, objeto de inspección frecuente. Se aplica a entidades sistémicas o con perfil de riesgo supervisor medio-alto.
3	**Prioridad normal.** Se aplica a entidades en situación normal a inspeccionar dentro del programa de inspección temporal ordinario.
4	**Baja prioridad.** Se aplica a entidades sin problemática especial y que por su escasa dimensión, por su actividad, por ser filiales de otra entidad o por sus características especiales no requieren inspección específica o pueden inspeccionarse con frecuencia inferior a la ordinaria.

Fuente: Banco de España. Modelo de supervisión del Banco de España.

3.1.2.6 La regulación prudencial en México y su problemática en términos de competencia

Las experiencias de Estados Unidos y de la Unión Europea muestran que es importante contar con lineamientos que permitan la administración y el control de riesgos dentro de las entidades financieras. Sin embargo, es conveniente que éstos sean acordes a la complejidad y dimensión de la entidad financiera, particularmente respecto a su contribución al riesgo sistémico del sistema financiero; es decir, establecer requisitos simplificados para los intermediarios pequeños (bancos y no bancos), como sucede en otros países donde se implementan las mejores prácticas internacionales.

Finalmente, la diversificación de riesgos para las entidades financieras es un requisito común desde el punto de vista prudencial. Sin embargo, tiene implicaciones estructurales para el otorgamiento de crédito. En este sentido, los bancos pequeños podrían estar en desventaja al no contar con la misma capacidad para diversificar el riesgo que las instituciones financieras más grandes.

3.1.2.7 Recomendaciones

Una regulación prudencial más rigurosa es consistente con el objetivo de preservar la estabilidad del sistema, las cargas operativas y de supervisión no necesariamente son proporcionales al riesgo, lo cual afecta en mayor medida a las instituciones de menor tamaño.

En atención a esta problemática, la opinión de expertos del Banco Mundial, , así como mejores prácticas internacionales (Estados Unidos y Unión Europea), sugieren una su-

pervisión proporcional a la complejidad de cada institución y su contribución en el riesgo sistémico para mitigar la asimetrías que pueda generar la regulación prudencial.

Por lo tanto, se recomienda asegurar que las cargas operativas y/o de supervisión de las entidades financieras sean proporcionales a cada tipo de institución, lo cual debe considerar el perfil de riesgo de las instituciones, así como la complejidad, alcance y escala de su actividad.

Bibliografía

Banco de España (2011), "Modelo de supervisión del Banco de España", en línea, [http://www.bde.es/f/webbde/COM/Supervision/regulacion/ficheros/es/modelo_de_supervision.pdf].

Banco de México, "Nuevos acuerdos de Basilea (Basilea II)", en línea [http://www.banxico.org.mx/sistema-financiero/material-educativo/basico/fichas/actividad-financiera/%7B1D68FFD9-1137-8C8D-495D-D2F01F8B89B8%7D.pdf].

Banco de México, "Nuevos acuerdos de Basilea (Basilea III)", en línea [http://www.banxico.org.mx/sistema-financiero/material-educativo/basico/fichas/actividad-financiera/%7B1D68FFD9-1137-8C8D-495D-D2F01F8B89B8%7D.pdf].

Canacintra (2013), "Reforma financiera", en línea [http://www.canacintra.org.mx/ftpsintesis/reforma/Reforma_Financiera-Presentacion.pdf].

CNBV (2013), Información estadística, Portafolio de información, en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/Paginas/default.aspx].

Comité de Supervisión Bancaria de Basilea-Banco de Pagos Internacionales (2006), "Convergencia internacional de medidas y normas de capital", en línea [http://www.bis.org/publ/bcbs128_es.pdf].

Comité de Supervisión Bancaria de Basilea-Banco de Pagos Internacionales (2010), "Basilea III: marco regulador global para reforzar los bancos y sistemas bancarios", (revisado en junio de 2011), en línea, [http://www.bis.org/publ/bcbs189_es.pdf].

Comptroller of the Currency Administrator of National Banks (2013), *Bank Supervision Process Comptroller's Handbook,* septiembre 2007, actualizado en mayo de 2013, en línea [http://www.occ.gov/publications/publications-by-type/comptrollers-handbook/bsp-2.pdf].

Consejo de Estabilidad del Sistema Financiero (2014), "Informe anual sobre el estado que guarda la estabilidad del sistema financiero en México y sobre las actividades realizadas por el Consejo de Estabilidad del Sistema Financiero", en línea [http://www.cesf.gob.mx/docs/4to_informe_anual_28mrz14.pdf].

Decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones en materia financiera, entre ellas, la Ley de Instituciones de Crédito y Decreto por el que se expide la Ley para Regular las Agrupaciones Financieras.

European Banking Authority, "EU-wide stress testing and EU capital exercise", en línea [http://www.eba.europa.eu/risk-analysis-and-data/eu-wide-stress-testing].

Federal Reserve, "Stress Tests and Capital Planning", en línea [http://www.federalreserve.gov/bankinforeg/stress-tests-capital-planning.htm].

Fitch Ratings (2012), "Metodología global calificación global de instituciones financieras", en línea
[http://www.fitchca.com/Links/metodologia/Metodologiasweb Metodologia_6.pdf].

Hernández, Luis; Jorge Hierro y Carlos Sánchez (2014) "Consideraciones sobre el mercado accionario en México", VaR Financiero, México.

"Ley del Impuesto al Valor Agregado", *Diario Oficial de la Federación*, 11 de diciembre de 2013.

Management Solutions (2012), Convención de impactos de BIS III en la región (Argentina, Brasil, Chile, México y Perú), en línea [http://www.managementsolutions.com/PDF/ESP/Convencion-BIS-III.pdf].

Mejía C., Carlos Alberto (2001), "Tendencias en el marco de la regulación prudencial para las instituciones financieras", en línea [http://www.planning.com.co/bd/archivos/Abril2001.pdf].

PricewaterhouseCooppers (2013), "Con la Reforma Financiera se establece una nueva interacción entre usuarios, entidades financieras y autoridades reguladoras", en línea [http://www.pwc.com/mx/es/prensa/archivo/2013-12-reforma-financiera.pdf], consultada en diciembre de 2013.

3.1.3 Riesgo sistémico: resolución de instituciones financieras en crisis y procedimientos en materia de competencia económica

3.1.3.1 Introducción

Las recientes crisis en los mercados financieros internacionales han renovado el debate de los efectos de la competencia sobre la conducta de los agentes económicos y la estabilidad del sistema financiero. Si bien este debate continúa abierto, la revisión de la literatura apunta a la necesidad de promover la competencia en los mercados financieros bajo condiciones de una adecuada regulación y supervisión.

Si el principal objetivo de la política pública en el sector financiero consiste en evitar otra crisis sistémica, la OCDE aconseja no instrumentar medidas que incrementen la concentración bancaria y lesionen la competencia entre instituciones financieras, ya que sus costos para la economía no deben ser subestimados.[16]

A nivel internacional, el diseño de políticas públicas con respecto al sector parece moverse en esa dirección. Por un lado, se reconoce la necesidad de procedimientos especiales para el manejo de crisis en el sistema financiero a fin de minimizar los riesgos de contagio. Por el otro, destaca la importancia de contar con mecanismos que no impliquen distorsiones irreversibles a la estructura de mercado que mermen el bienestar de los usuarios del sistema financiero en el mediano plazo. El balance entre ambos objetivos no es sencillo y depende, en gran medida, de las características de cada mercado: nivel de concentración inicial, grado de competencia y disputa entre los participantes actuales y potenciales en los diversos mercados financieros, entre otros.

En el caso de México, con la reforma financiera de 2014 sin duda se ha avanzado en la definición de un marco legal para la resolución de problemas financieros de los bancos, teniendo como objetivo principal minimizar el impacto de dichos problemas en el desempeño de la economía nacional, particularmente en el sistema financiero. Sin embargo, es recomendable contrastar esta iniciativa con los criterios internacionales al respecto, a fin de determinar sus posibles efectos en la eficiencia de los mercados.

A continuación se hace una breve revisión de la literatura económica relacionada con la regulación del sistema financiero y los efectos de la competencia económica en su estabilidad. Si bien la revisión no arroja conclusiones decisivas sobre la relación entre competencia y solvencia, sí permite establecer algunas pautas de política económica que es

16 "If the principal objective of public policy is to avoid another systemic crisis, that goal would counsel against increa sing bank concentration [...] The potential consequences of the crisis management measures and of the regulatory reforms on competition among financial institutions should not be underestimated". Competition, Concentration and Stability in the Banking Sector, OECD (2010).

recomendable considerar en el diseño de políticas para la resolución de crisis en instituciones financieras sistémicamente importantes (IFSI).[17] Se incluye una sección que se enfoca a describir los esquemas adoptados para la resolución de crisis de IFSI en EEUU, la Comunidad Europea y el Reino Unido. Estos sistemas están en línea con las recomendaciones internacionales sobre el manejo de crisis en instituciones financieras (como el Financial Stability Board). Sin embargo, cada una guarda particularidades en función a las características de sus propios mercados.

De igual forma, se explora en este documento las medidas adoptadas en México a raíz de la reforma financiera de enero de 2014 y que contemplan un actuar particular de la Comisión Federal de Competencia Económica (Cofece) para el sector financiero en situaciones de crisis. Por último, se concluye con recomendaciones específicas sobre la conciliación en México de los objetivos de competencia económica y los mecanismos para la resolución de la crisis financiera.

3.1.3.2 El papel de la competencia en la estabilidad del sistema financiero: marco de referencia

El papel de la competencia sobre la estabilidad del sistema financiero es un tema ampliamente discutido tanto a nivel teórico como empírico. La evidencia internacional sobre la forma en que la competencia económica afecta a la estabilidad del sistema financiero es ambigua y no arroja conclusiones sólidas en ningún sentido. Los resultados empíricos dependen en gran medida –entre otras cosas– de las muestras analizadas, los esquemas regulatorios, los rubros de actividad, los ámbitos regionales y las medidas de concentración utilizadas.[18]

La actividad financiera tiene funciones y características que ameritan una regulación específica que atienda problemas en su operación y permita su funcionamiento eficiente. Entre las funciones que desempeña destacan la intermediación entre los ahorradores y el sector productivo, y la de facilitar las transacciones en la economía en el tiempo. Estas funciones no están exentas de problemas o fallas de mercado que ameritan un diseño particular de regulación para el sector: la existencia de información asimétrica, las economías de escala, de redes y de alcance, el potencial relajamiento de la conducta de riesgo de los agentes (riesgo moral), la interconexión de las operaciones en el sistema y las elevadas externalidades sobre la economía real.[19]

---

17 En este documento, y para el caso de México, se entiende por instituciones financieras sistémicamente importantes las que caen bajo el supuesto del artículo 29 Bis 6 de la Ley de Instituciones de Crédito: *"Generar* [...] efectos negativos serios en otra u otras instituciones de banca múltiple u otras entidades financieras, de manera que peligre su estabilidad o solvencia, siempre que ello pudiera afectar la estabilidad del sistema fina

18 Ver Carletti y Hartmann (2002), Carletti, Hartmann y Spagnolo (2002), y Beck (2009). Una revisión detallada de la literatura se presenta en el Anexo 1.

19 Una descripción detallada de la organización industrial del sector y la necesidad de regulación puede encontrarse en Carletti (2007).

Asimismo, las razones por las cuales un banco puede llegar a la insolvencia pueden ser múltiples y sus efectos sobre la economía pueden variar tanto en magnitud como en velocidad. En la literatura económica, la fragilidad bancaria puede ser de dos tipos según su origen: (i) por factores exógenos a los bancos ligados a corridas bancarias y crisis sistémica; y (ii) por factores endógenos estrechamente vinculados al riesgo moral en la operación de los bancos.[20]

(i) Factores exógenos: corridas bancarias y crisis sistémica. Las asimetrías de información existentes entre los bancos, los deudores y depositantes, y la transformación de los vencimientos que operan los bancos (invirtiendo depósitos a corto plazo en activos a largo plazo) los exponen a la posibilidad de corridas. Si el valor total de los retiros anticipados supera la cantidad disponible de inversiones a corto plazo, se produce una corrida y el banco tiene que vender sus activos no líquidos. Este problema, la falta de liquidez, puede convertirse en insolvencia y forzar la liquidación anticipada del banco.[21] En casos de este tipo, la autoridad reguladora tiende a intervenir de forma temporal para evitar que factores de corto plazo se propaguen, con efectos duraderos, al resto de la economía. Problemas de asimetría entre los agentes en el mercado y la complejidad de algunas operaciones financieras dificultan que la autoridad reguladora distinga entre problemas de liquidez y solvencia.

(ii) Factores endógenos: conducta de riesgo. Una segunda fuente de inestabilidad del sistema bancario se refiere a la toma de riesgos del lado del activo. Los estudios que centran su análisis en este tema se fundamentan en la teoría de agente-principal, donde la conducta maximizadora de ganancias y toma de riesgo entre las partes involucradas divergen y no se resuelven por completo en un mercado desregulado, lo que amerita la intervención y monitoreo de las prácticas financieras por parte de las autoridades regulatorias. Estos problemas de agente-principal y riesgo moral se pueden acentuar ante la perspectiva de rescate de las instituciones que son demasiado grandes para fracasar o sistémicamente importantes (o *too big to fail*). Algunos autores mencionan que estos problemas se pueden agudizar cuando la dinámica de competencia es intensiva al tiempo que hay fallas de regulación y de supervisión de la actividad financiera.[22]

20 *Ibidem.*

21 Bajo esta óptica surgieron diversos trabajos teóricos: Diamond y Dybvig (1983), Chari y Jaganathan (1988), Rochet y Vives (2004) y Goldstein y Pauzner (2005).

22 Para ilustrar los problemas entre los bancos y los depositantes, ver Cerasi y Daltung (2000) y Carletti (2004).

3.1.3.3 Regulación, competencia y estabilidad de mercados financieros

Como ya se ha mencionado, los estudios que analizan la relación entre competencia y estabilidad financiera no son concluyentes, en particular debido al papel que juega la regulación en esta relación. En los trabajos en que se ha detectado una relación negativa entre competencia y estabilidad, esta relación se puede atribuir a fallas en el marco regulatorio en un contexto de competencia económica.[23] Esos trabajos tienden a señalar que una regulación bien diseñada puede generar un equilibrio en el que la competencia en el mercado favorezca la estabilidad del sistema financiero en el tiempo (por ejemplo, "más que restringir competencia o promover concentración en el sistema financiero, una mejor solución es diseñar y aplicar una mejor regulación").[24] En contraste, cuando los intermediarios financieros saben que pueden ser rescatados (*too big to fail*, TBTF) por parte de las autoridades se agudizan los problemas de conducta de los bancos (*riesgo moral*), lo que lleva a la inestabilidad del sistema en el largo plazo con costos importantes, tanto fiscales como en el bienestar de consumidores.

La vulnerabilidad de los bancos a las corridas y crisis sistémicas, y la consiguiente preocupación por el bienestar de los consumidores, son los principales factores que justifican la necesidad de regulación prudencial y de redes de seguridad (en forma de seguros de depósitos y de prestamista de última instancia). El debate en torno al nivel de intervención óptima de los bancos centrales se concentra en el *trade-off* entre los beneficios (prevención de las crisis) y los costos (distorsión de los incentivos, riesgo moral y reducción de la competencia) de rescatar a los bancos en dificultades.[25]

Ante la relevancia del sistema financiero y las fallas que enfrenta, algunos autores han resaltado que un ambiente competitivo debe restringirse cuando las instituciones están cercanas a la insolvencia. Los gobiernos pueden hacer intervención pública vía una nacionalización, facilidades crediticias directa o indirecta, o promoviendo fusiones entre instituciones financieras privadas.[26] Si bien evitar los efectos catastróficos de una crisis es el evidente objetivo de la regulación bancaria, es importante que la selección del mecanismo de intervención pública considere no sólo la minimización de costos inmediatos de actuar (*v. gr.* costos fiscales), sino también los costos futuros en la eficiencia del sector (*v. gr.* competencia). No es recomendable que en las políticas de resolución de riesgo sistémico se incluyan medidas con costos que difícilmente podrían revertirse –como podría ser el de promover fusiones entre instituciones financieras sistémicamente importantes en un mercado ya concentrado–.

23 F. Allen y E. Carletti (2009).

24 OCDE, DAF/COMP (2010: 14).

25 Los trabajos de Gale y Vives (2002), Rochet y Vives (2004) y Freixas (2004) incluyen modelos que buscan reflexionar sobre estos puntos.

26 Ver Matutes y Vives (2000), Repullo (2004), Carletti (2007), Archarya (2012) y Vives (2013).

En una situación de crisis, el mecanismo de resolución dependerá de cada caso en particular, lo cual implica –en última instancia– que las autoridades responsables del sistema financiero se reserven cierto grado de discrecionalidad para reaccionar ante esta situación.[27] No obstante, es recomendable que dicha discrecionalidad se complemente con criterios estrictos que valoren la estabilidad y eficiencia futura del sistema. En este sentido, en el diseño de las políticas de resolución de crisis es recomendable que la competencia económica se considere como un elemento más de viabilidad de largo plazo en un contexto de adecuada regulación y supervisión del sistema financiero. Lo anterior en virtud de que:

- Estudios de concentraciones de mercado y conducta de riesgo en Estados Unidos muestran que bancos de mayor tamaño tienden a presentar una mayor estabilidad en su rentabilidad contable en comparación con los bancos pequeños (lo que sugiere beneficios de escala de operación).[28]

- Sin embargo, la probabilidad de quiebra es mayor para bancos grandes en Estados Unidos, Europa y Japón, lo que sugiere que los beneficios de estabilidad del sistema en el corto plazo por una mayor concentración no reduce necesariamente el riesgo de insolvencia de la institución en el mediano y largo plazos.[29]

- Existe evidencia de un mayor apalancamiento en las operaciones de bancos de mayor escala, lo cual pudiera sugerir la existencia de riesgo moral inducido por la protección implícita al TBTF.[30]

3.1.3.4 Experiencia internacional: diferentes aproximaciones de política

Las crisis recientes en los mercados financieros internacionales han resaltado la urgencia de contar con procedimientos para la resolución temprana de insolvencia de las instituciones financieras, particularmente las consideradas como sistémicamente importantes, para minimizar los costos sociales de la quiebra y restablecer la confianza en los mercados lo más pronto posible para contener el contagio a otras empresas del sistema o al resto de la economía. Algunos de los argumentos a favor de contar con esquemas de tratamiento especial en el caso de las quiebras bancarias son:[31]

27 Financial Stability Board (2011).

28 Boyd y Graham (1991 y 1996).

29 Periodo de análisis 1988-1998 en De Nicoló (2000).

30 Boyd y Gertler (1993).

31 "Financial Stability Paper", (2009) para una explicación más detallada.

(i) Los procedimientos "tradicionales" de quiebra se enfocan en empresas individuales con bajo impacto en otras empresas y sectores, mientras que los riesgos de corridas bancarias y contagios entre instituciones son elevados.

(ii) Los agentes privados involucrados en la insolvencia bancaria (acreedores y accionistas) no tienen incentivos para internalizar los objetivos públicos de estabilidad del sistema financiero.

(iii) Los procedimientos tradicionales de bancarrota suelen empezar hasta la declaratoria de insolvencia.

(iv) La garantía de continuidad de los servicios transaccionales de la institución insolvente y evitar la congelación de la actividad que suele ocurrir en procesos estándares de quiebra.

(v) La urgencia de tomar decisiones en "tiempo real" por parte de autoridades.

A continuación se resumen algunos procedimientos a nivel internacional para la resolución de quiebras bancarias, y posteriormente se describe el caso de México.

Estados Unidos: procedimiento de fusiones bajo situaciones de excepción

Bajo condiciones de normalidad económica, las leyes federales de competencia aplican para el análisis de prácticas y concentraciones de la banca comercial y la banca de inversión de la misma forma que en otros sectores económicos.[32] Sin embargo, algunos procedimientos particulares a la banca se han implementado de forma conjunta entre autoridades de competencia (Departament of Justice, DoJ, y la *F*ederal Trade Commission, FTC) y la Reserva Federal para la revisión y monitoreo continuo de la competencia en el sistema financiero. Entre estos procedimientos resalta la elaboración conjunta de reportes e indicadores de concentración (por ejemplo, *Bank Merger Competitive Review*). De esta forma, y en ausencia de crisis financiera, las autoridades financieras junto con la de competencia analizan las fusiones en el sector y regularmente analizan conjuntamente las condiciones de concentración en los mercados.

Por otra parte, la Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC), autoridad encargada de administrar el seguro de depósito en el sistema,[33] realiza sus propias guías de análisis recurrente de competencia sin el involucramiento de las autoridades de competencia. No obstante, la estructura de estas guías es similar a las desarrolladas por la Reserva Federal

32 "Horizontal Merger Guidelines" del US Department of Justice y la US Federal Trade Commission.

33 La FDIC es una agencia independiente en EEUU encargada de promover la estabilidad del sistema financiero a través de ofrecer un seguro de depósito a las instituciones participantes en el sistema. Este seguro consiste en que el FDIC redime las obligaciones de los bancos frente al público ahorrador (sólo cuentas de ahorro y no otros pasivos) con el fin de reducir riesgos de corridas bancarias. El FDIC se fondea por las cuotas de las instituciones aseguradas y lleva a cabo funciones de supervisión y vigilancia de la conducta de los bancos. Por su papel de liquidador de obligaciones frente a ahorradores, la agencia participa y lleva acabo procesos de quiebra bancaria o fusiones que se deriven.

y el DoJ (indicadores de concentración, regiones, líneas de negocio, entre otros). La FDIC utiliza estas guías en caso de iniciar procedimientos por la insolvencia de algún banco dentro de su sistema de protección. A pesar de no elaborarlas conjuntamente con el DoJ, destaca que la FDIC incorpora principios de competencia en sus análisis, que eventualmente pudiera aplicar en el caso de alguna quiebra bancaria.[34]

En condiciones de crisis se aplican los mismos principios de competencia para el análisis de concentraciones, aunque se contemplan procedimientos expeditos por parte del regulador financiero (ya sea la Reserva Federal o el FDIC) y el DoJ con la finalidad de evitar el contagio de bancos con problemas de insolvencia a otros intermediarios financieros ("Bank Merger Act" y "Bank Holding Company Act").[35] Los procedimientos de análisis bajo esta circunstancia de crisis pueden ser de dos tipos: [36]

(i) "Transacciones de emergencia" en la que se establece un menor plazo para que el DoJ emita su recomendación al regulador (Reserva Federal o FDIC) sobre las condiciones de competencia (diez días) y el periodo de espera para que se consume la transacción (de cinco a treinta días, según el caso).

(ii) "Probable falla" en la que el regulador financiero encuentra la necesidad de actuar inmediatamente para prevenir la insolvencia del banco y en donde puede consumar la transacción sin la intervención de la autoridad de competencia.

Los procedimientos expeditos no son exclusivos a las IFSI, sino también aplican a todas las instituciones con protección de depósito de la FDIC. De igual forma, estos procedimientos no limitan a las autoridades de competencia para evaluar y sancionar las conductas posteriores de competencia del banco concentrado –bajo hipótesis de "emergencia" o "falla"–. Sin embargo, dicha evaluación deberá ser bajo los términos en que la autoridad reguladora promovió la concentración. En vista de la dificultad para corregir una concentración excesiva en el mercado, las autoridades financieras en aquel país reconocen la importancia de la revisión continua de las condiciones de competencia para evitar que la resolución de un problema de corto plazo genere daños a la competencia difícilmente reversibles.

Es importante resaltar que la legislación estadounidense de manera explícita establece que la agencia reguladora no aprobará ninguna fusión expedita que pueda resultar en

34 No existe una regla para delimitar que autoridad es (Reserva Federal o FDIC) será la que lleve a cabo algún procedimiento en caso de insolvencia de algún banco, pero la FDIC suele enfocarse a bancos dentro de su sistema de protección de seguros de depósito y la Reserva a aquellos bancos con potenciales impactos nacionales o sistémicos. Autoridades financieras locales también participan en instituciones financieras de ámbito regional.

35 12 U.S. Code §§ 1828(c) (6) y 1849(c) (6).

36 Las autoridades financieras cuentan con la discrecionalidad para definir los supuestos de tales procedimientos.

monopolio o dañar la competencia; aunque existe una excepción cuando el regulador considera que los costos de la "probable falla" son suficientemente elevados para justificar la consolidación del mercado.[37]

Unión Europea: falta de arreglos institucionales comunes

La Unión Europea (UE) en su conjunto carece de un marco regulatorio común para el manejo de crisis financiera y su gestión reside, en última instancia, en cada uno de los países miembros. Si bien existen acuerdos y agencias comunitarias en materia financiera (European Banking Authority y European Systemic Risk Board), la región no cuenta con arreglos institucionales unificados que administre los criterios de intervención en los mercados financieros y monitoree la conducta de los agentes económicos.

Por lo tanto, existen diferentes aproximaciones al manejo de crisis en cada país, lo cual responde, entre otras cosas, a la estructura e importancia relativa de los mercados financieros en cada economía. Por ejemplo, en la reciente crisis se pueden observar desde medidas como las fusiones dirigidas por autoridades nacionales, la depuración de los balances de bancos con problemas financieros (por ejemplo, aislar activos tóxicos) y la creación de vehículos financieros separados (*bad bank* o *bridge bank*) para evitar el contagio a líneas de negocio sanas dentro del banco, hasta la nacionalización de la banca, la oferta de garantías y rescates públicos, las "facilidades" de liquidez e inyecciones de capital por parte de bancos centrales, entre otros. En particular países como Reino Unido y Alemania cuentan con tratamientos especiales para bancos en el que se privilegian la prontitud en las intervenciones en caso de emergencia y potencial impacto sistémica. [38]

Por otra parte, ante la falta de esquemas comunes para la resolución de crisis financieras, el Consejo Europeo se ha enfocado en desarrollar guías de actuación y criterios de actuación para sus miembros con el objetivo de procurar la estabilidad financiera y minimizar las distorsiones a la competencia en el mercado unificado. Entre los temas destacados en los comunicados de la Comisión Europea se observan los siguientes principios:

(i) Reconciliar las preocupaciones de corto plazo sobre estabilidad financiera, con sus implicaciones fiscales y su impacto en la economía en su conjunto, con las preocupaciones de largo plazo en materia de competencia.

(ii) Los apoyos en reestructuras bancarias deben estar basados en un plan factible para restablecer la viabilidad de largo plazo de la institución financiera (el plan debe proporcionarse a la Comisión Europea en un plazo de seis meses previos al rescate).[39]

37 12 U.S. Code §§ 1828 (c) (5).

38 "An EU Framework for Cross-Border Crisis Management in the Banking Sector" (20/10/2009).

39 Ver los comunicados de la Comisión Europea "The recapitalization of financial institutions in the current financial crisis: limitation of aid to the minimum necessary and safeguards against undue distortions of competition"

(iii) Limitar distorsiones de competencia vía desinversiones obligadas, reducciones de capacidad, menores barreras de entrada y restricciones en conductas.

iv) Participación de accionistas y administradores de los bancos en problemas en los costos de rescate para acotar el riesgo moral y el costo fiscal.

Reino Unido: De los primeros en reaccionar ante una crisis

Tras la crisis internacional de 2008, el Reino Unido (RU) ha sido uno de primeros países en modificar su estructura normativa a fin de "garantizar" la estabilidad financiera y el manejo ordenado de las quiebras bancarias.[40] El nuevo régimen de resolución de crisis en el RU se asemeja al de Estados Unidos y considera recomendaciones del Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial respecto a establecer poderes explícitos a la autoridad financiera para detonar –incluso previo a la declaratoria de insolvencia– dicho régimen especial y la definición de los instrumentos de intervención.[41]

El marco institucional reformado contempla una Prudential Regulation Authority (PRA) y una Financial Conduct Authority (FCA), el Banco de Inglaterra, el Financial Serivices Authority (FSA) y el Tesoro –que junto al Financial Policy Committee (FPC), abajo descrito–colaboran en la definición de las políticas de regulación y supervisión del sistema. Las últimas tres autoridades integran una Unidad especial encargada llevar a cabo las resoluciones de insolvencia de bancos conocido como Special Resolution Regime (SRR), el cual es un instrumento legal "permanente" que les permite a las autoridades actuar en etapas tempranas de una crisis.

Entre las responsabilidades de cada órgano destacan:

(i) El FPC se encarga de identificar, monitorear y adoptar medidas para reducir el riesgo sistémico en el sistema. El FPC se conforma por representantes del banco central (5 representantes), el FCA (1), el Tesoro (1 sin voto) y miembros externos (4) designados por el Primer Ministro, los cuales sesionan trimestralmente.

(ii) La PRA es parte del banco central y tiene la responsabilidad de la regulación prudencial y supervisión de las instituciones financieras, así como de valorar la estabilidad del sistema y potenciales riesgos sistémicos. Esta autoridad tiene el mandato de trabajar de cerca con el FPC y el SRR, así como de canalizar su esfuerzo en aquellas instituciones con potenciales efectos sistémicos. Adicionalmente, el objetivo secundario del PRA es promover la competencia en el sector –en apoyo al FCA–, el cual se subordina a su objetivo primario de promover la estabilidad del sistema.

(*Official Journal* C 10, 15/01/2009) y "The return to viability and the assessment of restructuring measures in the financial sector in the current crisis under the State aid rules" (*Official Journal* C195, 19/08/2009).

40 Financial Services Act (2012) y Banking Act (2009 y 2012).

41 IMF/WB (2009)..

(iii) La FCA es un órgano independiente del banco central y se encarga primordialmente de promover la competencia efectiva, proteger los intereses de los clientes y sancionar prácticas del sector. De igual forma, la FCA opera la regulación prudencial de instituciones financieras no supervisadas por la PRA.

Para fines de fusiones de instituciones financiera, la autoridad de competencia del RU (Competition and Markets Authority, CMA) valora la operación con el apoyo de la FCA y el Panel Takeovers and Mergers del RU.

En situaciones de potencial crisis, las autoridades (monetaria y supervisora) están facultadas para detonar el SRR a fin de atender –de forma preventiva– el riesgo de quebranto de una institución financiera autorizada para operar. De igual forma, se establecen umbrales financieros específicos a fin de evitar que se postergue la decisión de intervención especial.

Bajo este régimen especial, las autoridades cuentan con los siguientes instrumentos: *i)* transferir total o parcialmente el balance de un banco a un comprador privado; *ii)* transferir el balance a un "banco-puente", subsidiaria del Banco de Inglaterra, en espera de una futura venta; *iii)* colocar un banco temporalmente en la propiedad pública a decisión del Tesoro (por ejemplo "nacionalización temporal" para evitar concentración privadas excesivas); *iv)* iniciar los procedimientos de liquidación "acelerada" a los acreedores del banco. La selección del método de resolución no sólo está en función del menor costo para el seguro de depósito, sino también considera el efecto menos dañino a la eficiencia del mercado.[42]

En particular, las autoridades del RU reconocen la necesidad de que el Régimen de Resolución Especial considere no sólo criterios de estabilidad del sistema financiero de corto plazo, sino también criterios relacionados con la competencia como factor de estabilidad de largo plazo. De ahí que se establezca que el SRR opere dentro de la normativa de la Comunidad Europea, especialmente la relacionada con la competencia económica.[43]

3.1.3.5 México: mecanismo de resolución bancaria y papel de la competencia económica

La legislación mexicana contempla mecanismos de intervención especiales para las instituciones financieras que van desde *(i)* acciones correctivas tempranas; *(ii)* régimen de operación condicionada; *(iii)* mecanismo general de resolución bancaria por liquidación o liquidación judicial (cuando los activos son insuficientes para cubrir pasivos); y *(iv)* mecanismo en caso de riesgo sistémico vía el saneamiento (apoyos o créditos), pago de obligaciones o la transferencia del balance de una institución financiera a otra.

42 "Financial Stability Paper" (2009)..

43 "Financial Stability and Depositor Protection: Special Resolution Regime" (2008).

Acciones correctivas tempranas

El régimen de "acciones correctivas tempranas" se incorporó a la Ley de Instituciones de Crédito desde junio 2004, con la finalidad de detectar oportunamente aquellos bancos cuya situación se encuentre en proceso de deterioro y así actuar de forma preventiva. La CNBV clasifica a los bancos en cinco niveles según su grado de capitalización: nivel I con más de 10.5%; nivel II entre 8 y 10.5%; nivel III entre 7 y 8%; nivel IV entre 4.5 y 7%; y nivel V con menos de 4.5%. Según el nivel, corresponden diversas medidas tempranas que van desde realizar informes sobre su situación y resoluciones de su Consejo de Administración, la abstención de realizar algunas operaciones que involucren mayor riesgo, y la suspensión de bonos a funcionarios, hasta medidas "especiales" determinadas por la CNBV en caso de ubicarse en la última categoría. La CNBV puede revocar la autorización de operación a aquellos bancos cuyo nivel de capital se sitúe por debajo de 8%, o bien caiga en alguna de las causales contempladas en el artículo 28 de la LIC.[44] Con esta revocación o por determinación del Comité de Estabilidad Bancaria (CEB), inicia formalmente el proceso general de resolución bancaria por liquidación.[45]

Operación condicionada

El régimen de operación condicionada se aplica cuando la CNBV, escuchando la opinión de Banco de México y el IPAB, se abstiene de revocar la autorización a aquellos bancos con capitalización menor a 8% por considerar que se trata de una institución financiera que pueda generar algún impacto sistémico al mercado. Esta operación condicionada será solicitada por el banco en cuestión sujeto al cumplimiento de un plan de reestructura.

El régimen de operación condicionada no implica la intervención del banco, sino un mecanismo temporal de operación en el que los administradores de la institución deberán alcanzar los niveles mínimos de capitalización. No obstante, en caso de que la CNBV decrete la necesidad de intervenir la institución –por deterioro de los niveles de capitalización por debajo a los mínimos legales o por considerar de que existan irregularidades que afecten la estabilidad y solvencia del banco (artículo 138 de la LIC)–, corresponde al IPAB designar al administrador cautelar, quién, entre otras cosas, dictaminará la situación integral del banco en cuestión, realizará un inventario de activos y se constituirá como administrador único en sustitución del Consejo de administración (artículos 138 y 140 de la LIC).

44 Entre estas causales se encuentran: no iniciar operaciones después de ser autorizados, disposición de accionistas, no cumple medidas correctivas tempranas (por ejemplo plan de reestructuración), no cumple obligaciones con sus acreedores o realice operaciones prohibidas, entre otras.

45 La Sección quinta de la LIC (artículos 29 bis 6 al bis 12) reforma la denominación del Comité de Estabilidad Financiera por el de Comité de Estabilidad Bancaria.

Liquidación bancaria: pago de obligaciones garantizadas, transferencia de balance y banco puente

El mecanismo general para la resolución mediante liquidación bancaria o liquidación judicial (previa extinción de capital) no requiere de la declaratoria de riesgo sistémico y se efectúa bajo la regla de menor costo. El IPAB actúa como agente liquidador y se encarga de: *(i)* el pago de obligaciones garantizadas conforme a la Ley del IPAB; *(ii)* la transferencia del balance, en parte o en su totalidad, a otro banco si el IPAB considera la necesidad de continuidad de las operaciones; y *(iii)* la operación temporal de un "banco puente" por parte del IPAB hasta por un año, periodo en el que se transferirá el balance a otra institución.

Para el caso de transferencia del balance de un banco a otro, la reciente reforma a la LIC requiere del dictamen de competencia por parte de la Cofece; sin embargo, impone plazos estrechos para que ésta pueda emitir su opinión: dos días para solicitar información adicional desde que es notificada y tres días posteriores para emitir resolución. De acuerdo con el artículo 194 de la LIC, en tres días, la Cofece "deberá considerar los elementos que permitan el funcionamiento eficiente de los mercados del sistema financiero nacional, la estabilidad de dicho sistema, el buen funcionamiento de los sistemas de pagos necesarios para el desarrollo de la actividad económica y la protección de los intereses del público ahorrador."

Es importante resaltar que el plazo que prevé la legislación financiera para emitir resolución sobre una concentración (tres días) es insuficiente para realizar un análisis de las implicaciones de dicha fusión en la estructura del mercado y su funcionamiento eficiente, con la profundidad que exige la LIC, más aún cuando la Cofece no tiene ninguna participación en el proceso previo de resolución bancaria. Además, dicho plazo podría limitar el ejercicio de las facultades de la Cofece para corregir los problemas de competencia que se pudieran generar. Este procedimiento acelerado se aplica para la venta del banco en liquidación, siempre y cuando no haya sido determinada como IFSI.

Riesgo sistémico: saneamiento, pago de obligaciones y concentración.

En caso de resolución[46] bancaria en situaciones de riesgo sistémico, las autoridades financieras cuentan con facultades para actuar expeditamente –incluso antes de cualquier declaratoria oficial de insolvencia– y con amplios instrumentos para atender estos riesgos con el objetivo expreso de minimizar "el probable costo a la Hacienda Pública Federal o al IPAB".[47] Estas facultades consideran la posibilidad de saneamiento a la institución financiera con problemas de insolvencia vía la dotación de apoyos o créditos, el pago de obligaciones según la LIC, y la potencial transferencia del balance a otra institución financiera.

46 Término definido en el artículo 147 de la LIC.

47 Artículos 29 bis 6 y 148 de la Ley de Instituciones de Crédito.

En este caso, la decisión de concentración no es turnada a la autoridad de competencia.[48] El objetivo de proteger el proceso de competencia y libre concurrencia se encuentra subordinado a la decisión de las autoridades financieras bajo sus objetivos legales de minimizar costos a la hacienda y al seguro de depósito. Por ello, existe el riesgo de no tomar en consideración los efectos positivos de largo plazo, particularmente para los usuarios, de un mercado en competencia, que se consideran esenciales para la viabilidad del sistema financiero al minimizar las conductas riesgosas por parte de los agentes (por ejemplo, riesgo moral en TBTF).

Diseño institucional para la estabilidad del sistema financiero

La responsabilidad de dictaminar la importancia sistémica de un banco y su debilidad financiera está a cargo del Comité de Estabilidad Bancaria (CEB), el cual está integrado por el Titular y un Subsecretario de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, por el Gobernador y un Subgobernador del Banco de México, por el Presidente y un Vicepresidente de la CNBV y por el Secretario Ejecutivo y un vocal de la Junta de Gobierno del IPAB. Adicionalmente se autoriza la invitación a terceras personas a participar, sin voto, en este Comité.

El CEB tiene como objetivo:

> "[...] determinar, previamente a que se resuelva sobre la revocación de la autorización otorgada a una institución de banca múltiple para organizarse y operar con tal carácter [...], si en el evento en que dicha institución incumpliera las obligaciones que tiene a su cargo, ello pudiera:
>
> (i) Generar, directa o indirectamente, efectos negativos serios en otra u otras instituciones de banca múltiple u otras entidades financieras, de manera que peligre su estabilidad o solvencia, siempre que ello pudiera afectar la estabilidad o solvencia del sistema financiero, o
>
> (ii) Poner en riesgo el funcionamiento de los sistemas de pagos necesarios para el desarrollo de la actividad económica."

De esta forma, las autoridades regulatorias del sector a través del CEB cuentan con la facultad legal para actuar oportunamente, aun cuando algún banco no haya llegado al supuesto de revocación de la autorización, y el objetivo primordial de su mandato es procurar la estabilidad del mercado financiero considerando el menor costo para la hacienda pública y para el IPAB. Explícitamente no se consideran principios de competencia

48 De acuerdo con el artículo 194, fracción I, inciso e), último párrafo, de la LIC, se establece que "En protección de los intereses del público ahorrador, del sistema de pagos y del interés público en general, en caso de que el Comité de Estabilidad Bancaria haya determinado que la institución de banca múltiple de que se trate se ubica en alguno de los supuestos a que se refiere el artículo 29 Bis 6 de esta Ley, no resultará aplicable esta fracción ni lo dispuesto en la Ley Federal de Competencia Económica".

en las decisiones del CEB, ni mecanismos para generar información y evaluar las condiciones de competencia en el sector bancario.

El diseño institucional se complementa con la creación del Consejo de Estabilidad del Sistema Financiero (CESF) como una instancia permanente de evaluación, análisis y coordinación de autoridades en materia financiera. El CESF está compuesto por nueve miembros provenientes de autoridades sectoriales (SHCP, CNBV, CNSF, Consar, IPAB y Banxico) y puede incluir invitados en sus sesiones. Su objetivo es propiciar la estabilidad financiera, evitar alteraciones sustanciales en el funcionamiento del sistema financiero y minimizar su impacto cuando tengan lugar. Así, entre sus funciones destaca la de identificar los riesgos potenciales a la estabilidad financiera, recomendar y coordinar las políticas del sector, fungir como órgano de consulta en materia de estabilidad, diseñar indicadores pertinentes y elaborar un informe anual sobre el estado del sistema financiero.

Algunas diferencias entre el caso mexicano vs la experiencia internacional

Como se puede observar, el mecanismo de resolución de instituciones financieras en México –añadido en la regulación mexicana en 2006 y complementado en la reforma publicada en enero de 2014– se asemeja a los implementados en EEUU y el RU, así como a las recomendaciones internacionales para casos de riesgo sistémico (FSB, FMI y Banco Mundial). Sin embargo, en México el criterio que protege el proceso de competencia y libre concurrencia, la eficiencia y sus efectos en la estabilidad del sistema en el mediano y largo plazo, no se encuentra de forma explícita entre los objetivos principales de las autoridades financieras.

En EEUU, cualquier concentración en los mercados financieros es atendida con base en procedimientos generales (en donde colaboran tanto la Reserva Federal como el DoJ), y sólo en caso de emergencia o probable falla se establece un procedimiento expedito (aludido por la Reserva Federal o el FDIC). Asimismo las autoridades de competencia no se excluyen de evaluar y sancionar conductas posteriores del agente concentrado, aspecto que estaría restringido en México ya que la Autoridad de Competencia no puede revisar concentraciones ya autorizadas expresamente por ésta –aunque las concentraciones hayan sido revisadas en un plazo insuficiente de tiempo– o por afirmativa *ficta* cuando no se pronunció dentro de tiempo, excepto cuando se haya proporcionado información falsa (artículo 65 de la LFCE). En el RU también se acude a procedimientos expeditos para evitar riesgos sistémicos pero enfatizan la importancia de seguir los criterios de la Comunidad Europea, entre ellos los de competencia económica.

Sin embargo, en el caso de México el sector financiero presenta mayor concentración y menor contestabilidad que en EEUU y el RU. En este sentido, una transferencia de activos de un banco a otro puede tener mayores impactos adversos sobre los niveles de concentración del mercado y con efectos legales difícilmente reversibles, y que

no necesariamente ayudarían a la estabilidad del sistema en el mediano plazo. Ante esta circunstancia, el criterio de minimizar costos fiscales y del seguro de depósito debería ponderarse y considerarse conjuntamente al de protección en el largo plazo del proceso de competencia y libre concurrencia en la resolución de una quiebra bancaria, como han destacado autoridades y organismos financieros a nivel internacional.[49] Incluso, la OCDE ha sugerido que la intervención pública temporal y oportuna en la administración de un banco con problemas de solvencia puedan ser un opción más deseable que la de promover una excesiva concentración en los mercados financieros. De igual forma, todas las medidas que se adoptan a nivel internacional para el manejo de crisis financieras –no sólo fusiones, sino todo tipo de intervención pública como apoyos y créditos referenciales– son analizadas por las autoridades de competencia a nivel internacional en la medida en que tienden a generar señales asimétricas en la estructura de costos (actual y futura) de los intermediarios financieros y, por tanto, en la estructura futura de mercado.[50]

En suma, es recomendable garantizar que todo tipo de intervención pública en el sector financiero sea temporal y que no genere efectos sobre el mercado que sean difícilmente reversibles. En este sentido, las consecuencias del manejo de crisis sobre la competencia dependerán, en gran medida, de las *estrategias de salida* que adopte la autoridad y eventualmente, de las restricciones que podrán imponerse a los bancos que se beneficiaron de la ayuda, el análisis *ex ante* de las posibles consecuencias del rescate en la estructura del mercado es relevante.

Entre las estrategias de salida —determinadas previamente a los apoyos— que recomiendan organismos internacionales destacan: *1)* planes de reestructuración del banco y del cuerpo directivo, en el que se incluyen esquemas de retribución a directivos a fin de evitar problemas de riesgo moral; *2)* restricciones o salvaguardas (*ex-ante*) sobre comportamiento de las instituciones financieras fusionadas; *3)* restricciones posteriores (*ex-post*) por parte de la autoridad de competencia (límites de actividad, reducción del balance; etcétera); *4)* venta de balance a bancos extranjeros para evitar concentraciones excesivas entre locales; *5)* asignación de costos de rescate a los accionistas (riesgo moral de accionistas); *6)* programas de retiro de liquidez, etcétera. Cabe destacar que algunas concentraciones en el mercado para dotar de estabilidad financiera a los bancos pueden tener repercusiones en la dinámica de competencia de los mercados difíciles de revertir, por lo que las *estrategias de salida* son de suma importancia.

49 Por ejemplo, promover una concentración excesiva puede minimizar el costo fiscal de la resolución bancaria, pero también generar un daño al mercado que sea difícil de revertir y lesionar la bancarización futura.

50 Las autoridades de competencia en México no están excluidas en revisar las medidas de política que pudieran generar condiciones de competencia asimétrica entre los distintos oferentes de un mercado; sin embargo, la aplicación de medidas en el sistema financiero pudieran ser difícilmente reversibles, por ello es recomendable que la autoridad de competencia explícitamente participe *ex ante* a la implementación de medidas de apoyo al sector financiero.

3.1.3.6 Conclusiones

1. Existen modelos internacionales de resolución de crisis financiera que limitan o excluyen a las autoridades de competencia en materia de concentración bancaria cuando hay riesgos de crisis sistémica:

   - En Estados Unidos se dota a las autoridades financieras (Reserva Federal y FDIC) de plenas facultades para atender expeditamente riesgos sobre la estabilidad del sistema financiero.
   - Los reguladores financieros pueden *i)* limitar el tiempo de respuesta de las autoridades de competencia para opinar en temas de concentraciones; o incluso *ii)* permitir la inmediata fusión en caso de que el regulador financiero considere necesario prevenir la insolvencia bancaria.
   - Este mecanismo de resolución da mayor ponderación a los costos potencialmente catastróficos de corto plazo (impacto en economía real y en finanzas públicas), que los efectos adversos en el mediano y largo plazo sobre la competencia.
   - Estados Unidos es un país cuyos mercados financieros tienden a ser menos concentrados y más contestables en el tiempo, por lo que los riesgos de concentración son mucho menores que en México.

2. Otros modelos buscan balancear los efectos de mediano plazo sobre la competencia económica sin dejar de reconocer el sentido de prontitud en la resolución de una crisis sistémica:

   - La UE carece de marco regulatorio común para la supervisión y resolución de crisis financieras y su gestión reside en cada uno de los países miembros. Así, el tratamiento de competencia y medidas de intervención pública en la crisis financiera han sido variadas: fusiones, inyecciones de capital, facilidades de liquidez, asilamiento de activos-pasivos tóxicos, entre otros.
   - El Consejo Europeo se ha enfocado en desarrollar guías de actuación con el objetivo de asegurar la estabilidad financiera y minimizar las distorsiones a la competencia.
   - Existe gran disparidad en los niveles de competencia bancaria entre miembros de la UE, pero la preocupación constante es establecer condiciones homogéneas de competencia entre países como condición de viabilidad de la UE.

3. Las recomendaciones internacionales sobre la resolución de crisis por parte de organismos vinculados a autoridades financieras y fiscales (como el Financial Stability Board y los ministros de Finanzas del G-20) se enfocan, sobre todo, a evitar los potenciales efectos catastróficos del sistema financiero de corto plazo. Las recomendaciones hacen mención de una adecuada asignación de costos en la resolución de

crisis que eviten problemas, actuales y futuros, de relajamiento moral de instituciones financieras (por ejemplo, mayor participación de accionistas en los costos del rescate para evitar conductas TBTF).

4. La OCDE y el Consejo Europeo sugieren que la intervención de autoridades de competencia no deben ceñirse sólo a concentraciones, sino también en otras medidas de intervención pública en caso de que se pudieran afectar las condiciones de competencia: garantías subsidiadas, liquidez pública, y compra pública de activos "tóxicos", entre otros.

   - Toda medida adoptada por autoridades regulatorias para el manejo de crisis financieras tienen el potencial de distorsionar la estructura de competencia entre intermediarios financieros (dar señales de costos de fondeo diferenciados entre IFSI y los no importantes).
   - El grado de afectación final a la competencia dependerá de la temporalidad de los apoyos y medidas instrumentadas, así como de las *estrategias de salida*, las cuales son recomendables se adopten *ex ante* por las autoridades reguladoras.

5. La evidencia empírica internacional apunta a que la competencia económica es un elemento esencial para la viabilidad y estabilidad a largo plazo del sistema financiero en un contexto de adecuada regulación y supervisión.

   - Promover la concentración del sistema financiero como respuesta a situaciones de riesgo extremo, si bien puede mitigar problemas sistemáticos en el corto plazo, no es suficiente para garantizar la estabilidad del sistema en el mediano y largo plazo.
   - Aquellos países con mejor regulación financiera y menor concentración en sus mercados tienden a presentar sistemas financieros más estables en el tiempo.
   - Si bien en todos los casos debe atenderse la urgencia de riesgo sistémico, los criterios de competencia económica deben tener una ponderación elevada en la gestión de la estrategia de rescate de las autoridades financieras, particularmente en economías que presentan *de facto* una elevada concentración al inicio a cualquier crisis.

6. En México, la reforma financiera para el manejo de liquidación incorpora principios adoptados en Estados Unidos y el RU en lo que respecta a los plazos estrechos para que la autoridad de competencia dictamine en materia de concentración en situaciones de riesgo sistémico. No obstante, a diferencia de la experiencia internacional, en México los principios de competencia no aparecen explícitamente dentro de la

jerarquía de objetivos que las autoridades deben buscar al proponer la concentración por riesgo sistémico, ni la Autoridad de Competencia cuenta con información oportuna para evaluar las condiciones de competencia de forma continua.

La eficiencia generada por la competencia de mercado –y su impacto favorable sobre la estabilidad del sistema financiero bajo una eficiente regulación– debe ser un objetivo compartido por las autoridades financieras y de competencia. Deben velarse plenamente los objetivos de competencia establecidos en el artículo 28 de la CPEUM, de forma tal, que la Autoridad de Competencia cuente con los mecanismos suficientes para ejercer sus facultades preventivas (valoración de efectos de concentraciones para su autorización), sin minar su capacidad de corrección de problemas.

3.1.3.7 Recomendaciones

Es deseable fortalecer los criterios de competencia en el marco de la reforma aprobada. Por una parte, cualquier decisión de las autoridades financieras que implique algún apoyo público o la fusión de los balances de empresas debería incorporar en su análisis las potenciales distorsiones de mediano y largo plazo en los mercados que dicha concentración generaría; en particular, el riesgo moral de instituciones financieras con posibles efectos negativos futuros en la estabilidad del sistema y los efectos difícilmente reversibles en la estructura de mercado.

Por tal motivo, se propone *establecer un mecanismo de cooperación entre los reguladores sectoriales y la Cofece para generar información relacionada con las actividades de los sujetos regulados, a fin de que la Cofece tenga la información necesaria para realizar un monitoreo continuo de las condiciones de competencia en los diversos mercados financieros.*

La LIC otorga facultades relacionadas con competencia a los reguladores del sector financiero sin que queden perfectamente delimitados los ámbitos de participación específica de la Autoridad de Competencia y los reguladores.

Por otra parte, pretende que la Cofece analice las fusiones o concentraciones como resultado de una medida para evitar un riesgo sistémico y determine sus impactos en la competencia en un plazo.

Así, es recomendable *modificar el marco regulatorio para permitir que, en situaciones de resolución de una entidad financiera, las autoridades competentes para resolverlas puedan tomar las decisiones sin necesidad de que la Cofece se pronuncie al respecto. Lo anterior, sin perjuicio de que la Cofece pueda tomar medidas con base en su mandato y funciones para erradicar conductas y barreras a la competencia*.
Actualmente, el criterio legal único de "obtener el máximo valor de recuperación posible"

de un banco en liquidación podría contraponerse con el criterio de eficiencia económica de los mercados. El mayor valor para la hacienda pública no genera necesariamente la estabilidad al sistema financiero en el largo plazo. De esta forma, permitir que una institución financiera adquiera una posición monopólica para subsanar un problema financiero interno no debe ser opción para ninguna autoridad, debido a las pérdidas en el bienestar que genera a los consumidores.

Es recomendable que cualquier decisión de autoridades financieras que implique algún apoyo de recursos públicos o la fusión de los balances de empresas, incorpore las potenciales distorsiones en los mercados que generaría hacia delante: el riesgo moral de instituciones financieras, los efectos difícilmente reversibles en la estructura de mercado (concentración), la protección o rescate de bancos ineficientes, la creación de un terreno disparejo para la competencia entre distintos intermediarios y, en suma, la pérdida de bienestar de los usuarios en estos mercados. Además, la implementación de una disciplina, en un contexto de competencia débil, puede exacerbar la necesidad de contar con una regulación prudencial estricta.

Adicionalmente, es pertinente evaluar si se incorpora en la LIC la obligación de los reguladores financieros de considerar los efectos en competencia de una intervención de manera previa a su ejecución, y conciliar dichos efectos con los resultados que se pretenden lograr en materia fiscal o de estabilidad, vista la eficiencia del sistema financiero en su conjunto.

En México los principios de competencia no aparecen explícitamente dentro de la jerarquía de objetivos que las autoridades deben buscar al proponer la concentración por riesgos sistémicos, ya que sólo considera el costo fiscal a corto plazo y no el costo en competencia que se refleja en el mediano y largo plazo. Asimismo, generar rentas económicas para subsanar la crisis de una empresa financiera implica un 'rescate' del consumidor a la institución financiera, que pudiera ser más onerosa y difícil de revertir que una intervención fiscal.

Al haber una intervención, es recomendable definir un plan con la ruta crítica para el restablecimiento de las condiciones de competencia. De igual forma, se deben eliminar barreras a la salida de oferentes ineficientes en el mercado, ya que estos implican costos sociales crecientes en el tiempo.

De igual forma, una coordinación efectiva entre la Autoridad de Competencia y los reguladores permitiría generar información sistematizada a priori que permita a la autoridad el análisis de los posibles efectos negativos en la competencia derivados de una fusión, que pueda atentar contra el bienestar de los consumidores y que, por tanto, serían descartables desde la óptica de competencia.

Desde nuestra perspectiva, los objetivos de estabilidad financiera no se contraponen a los objetivos de eficiencia generada por la competencia económica en el sector. En ese sentido, los criterios de competencia económica deben tener una ponderación elevada en la gestión de crisis por parte de las autoridades financieras; particularmente en aquellas economías, como la de México, que presentan una alta concentración de inicio. Un caso similar se observa en Estados Unidos, donde se implementan algunos procedimientos y revisiones conjuntas entre autoridades de competencia y reguladores sectoriales (como la Bank Merger Competitive Review), lo cual facilita compaginar objetivos de estabilidad de corto y largo plazo entre autoridades financieras y de competencia.

Asimismo es conveniente incorporar indicadores en materia de competencia económica en los reportes y estudios que elabora la CEB. En la medida en que la competencia económica es un factor relevante para la estabilidad del sistema financiero en el mediano y largo plazo, es conveniente que el CEB también reporte información sobre la participación de los bancos por actividad o servicio, los índices de concentración en los mercados, análisis sectoriales y regionales, o cualquier otro que permita analizar las condiciones de competencia que imperan en esos mercados.

Bibliografía

Acharya, V. y T. Yorulmazer (2007), "Too Many to Fail. An Analysis of Timeinconsistency in Bank Closure Policies", *Journal of Financial Intermediation*, vol. 16, núm. 1, pp. 1-31.

Acharya, V., D. Gromb y T. Yorulmazer (2012), "Imperfect Competition in the Inter-Bank Market for Liquidity as a Rationale for Central Banking", *American Economic Journal*,vol. 4, núm. 2, pp. 184-217.

Allen, F. and D. Gale (2004), "Competition and Stability", *Journal of Money, Credit and Banking*, vol. 36, núm. 3, pp.): 453-480.

Allen, F. y D. Gale (2000), "Financial Contagion", *Journal of Political Economy*, vol. 108, núm. 1, pp. 1-33.

_____, (1998), "Optimal Financial Crises", *Journal of Finance*, núm. 53, pp. 1245-1284.

Barth, J., G. Caprio y G. Levine (2004), "Bank Regulation and Supervision: What Works Best?", *Journal of Financial Intermediation*, vol. 13, núm. 2, pp. 205-252.

Berger, A., L. Klapper y R. Turk-Ariss (2009), "Bank Competition and Financial Stability", *Journal of Financial Services Research*, vol. 35, núm. 2, pp. 99-118.

Bouckaert, J. y H. Degryse (2004), "Softening Competition by Inducing Switching in Credit Markets", *Journal of Industrial Economics*, núm. 52, pp. 27-52.

Broecker, T. (1990), "Creditworthiness Tests and Interbank Competition", *Econometrica*, 58: 429-452.

Carletti, E. y X. Vives (2009), "Regulation and Competition Policy in Banking", en X. Vives (ed.), *Competition Policy in the EU: Fifty Years On from the Treaty of Rome*, Oxford, Oxford University Press.

Carletti, E. (2007), *Competition and Regulation in Banking,* Frankfurt, Center for Financial Studies, University of Frankfurt.

_____ (2004), "The Structure of Bank Relationships, Endogenous Monitoring, and Loan Rates", *Journal of Financial Intermediation*, núm. 13, pp. 58-86.

Cerasi, V., B. Chizzolini y M. Ivaldi (2010), "The Impact of Mergers on the Degree of Competition in the Banking Industry", CEPR Discussion Paper núm.7618.

Cerasi, V. and S. Daltung (2000), "The Optimal Size of a Bank: Costs and Benefits of diversification", *European Economic Review*, vol. 44, núm. 9, pp. 1701-1726.

Chari, V.V. y R. Jagannathan (1988), Banking Panics, Information and Rational Expectations Equilibrium", *Journal of Finance*, núm. 43, pp. 749-763.

Comisión Nacional de la Competencia (España) / Fundación CEDDET (2012), "Leegine Creative Leather Products", Inc. V. PSKS, Inc., de 28/06/2007.

Degryse, H. (1996), "On the Interaction Between Vertical and Horizontal Product Differentiation: An Application to Banking", *Journal of Industrial Economics*, vol. 44, núm. 2, pp. 169-182.

Diamond, D. y P. H. Dybvig (1983), "Bank Runs, Deposit Insurance and Liquidity", *Journal of Political Economy*, vol. 91, pp. 401-419.

Diamond, D. y R. Rajan (2001), "Liquidity Risk, Liquidity Creation and FinancialFragility: A Theory of Banking", *Journal of Political Economy*, vol. 109, núm. 2, pp. 287-327.

Freixas, X., B. Parigi y J.C. Rochet (2004), "The Lender of Last Resort: A 21st Century Approach", *Journal of the European Economic Association*, vol. 2, núm. 6, pp. 1085-1115.

Gehrig, T. (1998), "Screening, Cross-Border Banking and the Allocation of Credit", *Research in Economics*, vol. 52, núm. 4, pp. 387-407.

Goldstein, I. y A. Pauzner (2005), "Demand Deposit Contracts and the Probability of Bank Runs", *Journal of Finance*, núm. 60, pp. 1293-1328.

Gorton, G. y Andrew Wintin (2003), *Financial intermediation*, en George M. Constantinides, Milton Harris y Rene Stulz, ed.: *Handbook of the Economics of Finance* (North Holland).

Holmstrom, B., y J. Tirole (1997), *Financial Intermediation, Loanable Funds, and the Real Sector, Quarterly Journal of Economics*, 112: 663-91.

Jacklin, Charles J., and Sudipto Bhattacharya. Distinguishing Panics and Information-based Bank Runs: Welfare and Policy Implications, Journal of Political Economy 96 (June 1988): pp. 568–92.

Jiménez, G., J.A. López y J. Saurina (2013), "How Does Competition Affect Bank Risk-Taking?" , *Journal of Financial Stability*, núm. 9, pp. 185-195.

Marquez, R. (2002), "Competition, Adverse Selection and Information Dispersion in the Banking Industry", Review of Financial Studies, vol. 15, núm. 3, pp. 901-926.

Matutes, C. y X. Vives (2000), "Imperfect Competition, Risk Taking and Regulation in Banking", *European Economic Review*, vol. 44, núm. 1, pp 1-34.

OECD (2010), "Policy Roundtable on Competition, Concentration and Stability in the Banking Sector", --Note by the US Department of Justice, Organization for Economic Co-operation and Development Paper DAF/COMP/WD 12.

Panzar, J. C. y J. N. Rosse (1987), "Testing for 'Monopoly' Equilibrium", *Journal of Industrial Economic*, vol. 35, núm. 4, pp. 443-456.

Perloff, J., L. Karp y A. Golan (2007), *Estimating Market Power and Strategies*, Cambridge, Cambridge University Press.

Postlewaite y Vives (1987), *Bank Runs as an Equilibrium Phenomenon, The Journal of politivcal Economy*, vol. 95, núm. 3, pp. 485-491

Reinhart, C. y K. Rogoff (2009), *This Time is Different: Eight Centuries of Financial Folly*, Princeton, Princeton University Press.

Repullo, R. (2004), "Capital Requirements, Market Power and Risk-Taking in Banking", *Journal of Financial Intermediation*, núm. 13, pp. 156-182.

Rochet, J. C.y X. Vives (2004), "Coordination Failures and the Lender of Last Resort: Was Bagehot Right After All?", *Journal of the European Economic Association*, núm. 2, pp. 1116-1147.

Schaeck, K., M. Cihak y S. Wolfe (2009), "Are Competitive Banking Systems More Stable?", *Journal of Money, Credit and Banking*, vol. 41, núm. 4, pp. 711-734.

Vives X. (2013), "Competition Policy in the Banking Sector, IESE Business School (mecanoescrito).

Vives, X. (2001a), "Competition in the Changing World of Banking", *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 17, núm. 4, pp. 535-547.

Vives, X. (2001b), "Restructuring Financial Regulation in the European Monetary Union", *Journal of Financial Services Research*, vol. 19, núm. 1, pp. 57-82.

Anexo 1.

Revisión de la literatura en materia de competencia económica y estabilidad en el mercado financiero

Referencia	Muestra	Principales supuestos	Conclusiones relevantes
F. Allen y D. Gale (1998), "Optimal Financial Crises, *Journal of Finance*, núm. 53, pp. 1245-1284.	Estudio teórico	Las corridas bancarias son eventos que se basan en la información, los cuales tienen un rol importante en la distribución de riesgo entre los depositantes. Las propiedades de bienestar dependen de los costos potenciales de los retiros anticipados. Cuando existen retiros tempranos no se encuentra involucrado ningún tipo de costo, las corridas son eficientes en este caso, ya que sólo se producen cuando los rendimientos de los activos de largo plazo de los bancos son bajos. Es necesaria la intervención del banco central cuando los activos de largo plazo pueden ser liquidados y negociados en el mercado.	Si el banco central concede un préstamo sin intereses a los bancos cuando se producen corridas, los bancos pueden evitar la liquidación de los activos seguros prematuramente y los depositantes reciben mayores niveles de consumo. La mejor asignación puede ser alcanzada por una combinación de los contratos de depósito, corridas y la intervención política. Las corridas bancarias son más costosas, así como la liquidación prematura de activos de largo plazo obliga a bajar el precio en el mercado y empeora las crisis. La intervención bancaria es necesaria para prevenir el colapso de los precios de los activos.
J.C. Rochet y X. Vives (2004), "Coordination Failures and the Lender of Last Resort: Was Bagehot Right After All?", *Journal of European Economic Association*, vol. 2, núm. 6, pp. 1116-1147.	Estudio teórico	Proporcionan una posible fundamentación teórica del punto de vista de Bagehot utilizando el enfoque de "juego global". Según la visión "clásica" de Bagehot (1873), los bancos centrales deberían prestar libremente a una tasa de penalización y en contra de una buena garantía. Esto debería evitar que los bancos utilicen préstamos del banco central para financiar las operaciones actuales y debe garantizar que los préstamos de liquidez de emergencia se extienden sólo a los bancos ilíquidos pero solventes.	La política óptima consiste en medidas prudenciales y préstamos *ex post* emergencia. Liquidez y la regulación de solvencia pueden resolver problemas de coordinación de los depositantes y evitar el fracaso de los bancos solventes, pero puede ser demasiado costoso en términos de rendimientos percibidos. Por tanto, tienen que ser complementados con préstamos de descuento de emergencia. La política óptima es más rica cuando los gerentes bancarios pueden ejercer un esfuerzo e influir en el riesgo de rendimiento de los activos, ya que debe tomar en cuenta el efecto que tiene sobre los incentivos gerentes bancarios. Dependiendo del valor de los fundamentos, la política óptima puede comprender cierre anticipado de los bancos solventes para evitar el riesgo moral y la asistencia de liquidez de emergencia.

Referencia	Muestra	Principales supuestos	Conclusiones relevantes
X. Freixas, B. Parigi y J.C. Rochet (2004), "The Lender of Last Resort: A 21st Century Approach, *Journal of the European Economic Association*, vol. 2, núm. 6, pp. 1085-1115.	Estudio teórico	Se analiza la relación entre el riesgo moral de los bancos y la óptima intervención del banco central. Se realiza un modelo en el que los bancos están sujetos a impactos de liquidez y de solvencia. Pueden operar bajo el riesgo moral, ya sea en la selección de los solicitantes de préstamos o en el seguimiento de los prestatarios. Dada la dificultad de discernir el estado de solvencia de los bancos, los bancos insolventes pueden ser capaces de obtener préstamos en el mercado interbancario o del banco central e invertir en proyectos con una valor actual neto negativo (*gamble for resurrection*).	La política óptima depende de la naturaleza del problema de los incentivos de los bancos. Si los bancos se enfrentan a un riesgo moral en el seguimiento de los prestatarios, no hay necesidad de la intervención del banco central. Por el contrario, si los bancos se enfrentan a un riesgo moral, principalmente en la selección de los solicitantes de préstamos, el banco central debería proporcionar asistencia de liquidez de emergencia, pero con una tasa de penalización para desalentar a los bancos insolventes de los préstamos.
J. Barth, G. Caprio y G. Levine (2004), "Bank Regulation and Supervision: What Works Best?", *Journal of Financial Intermediation*, vol. 13, núm. 2, pp. 205-252.	Se utiliza la información sobre 107 países.	Este trabajo analiza la regulación y supervisión bancaria en 107 países para evaluar la relación entre las prácticas específicas de regulación y supervisión y desarrollo del sector bancario, la eficiencia y la fragilidad. El documento examina: i) las restricciones regulatorias sobre las actividades bancarias y de la mezcla de la banca y el comercio, *ii)* las regulaciones sobre la entrada de bancos nacionales y extranjeros, *iii)* normas sobre la adecuación del capital, *iv)* las características de diseño del sistema de seguro de depósitos; *v)* fuentes de supervisión, la independencia y los recursos, *vi)* de rigurosidad de clasificación de préstamos, los estándares de aprovisionamiento y de diversificación directrices; *vii)* las regulaciones que fomentan la divulgación de información y la supervisión de los bancos, y *viii)* la propiedad del gobierno.	Los resultados son de carácter provisional, establecen una señal de precaución con respecto a las políticas gubernamentales que se basan excesivamente en la supervisión y regulación de las actividades bancarias por parte del gobierno. Los hallazgos sugieren que las políticas que se basan en las directrices deben *1)* obligar a precisar la divulgación de la información, *2)* potencien el control corporativo del sector privado de los bancos, y *3)* fomenten los incentivos de los agentes privados para que ejerzan el trabajo de control empresarial, con el fin de promover el desarrollo del banco, el rendimiento y la estabilidad.

Referencia	Muestra	Principales supuestos	Conclusiones relevantes
G. Jiménez, J.A. López y J. Saurina (2013), "How Does Competition Affect Bank Risk-Taking?", Journal of Financial Stability, núm. 9, pp. 185-195.	Se utiliza información de España en el periodo 1982-2012.	Se busca encontrar si el aumento de la competencia ha llevado a pérdidas altas o bajas por préstamos.	La evidencia de España muestra que en un poder de mercado erosionado los bancos con los valores más bajos de alquiler tendían a tener menor solvencia y experimentaban un mayor riesgo de crédito. Se encontraron también algunas pruebas en donde se determina una relación no lineal entre la concentración y la toma de riesgos en los mercados de depósitos y préstamos. La liberalización en un entorno institucional débil y/o con una regulación inadecuada desplaza riesgo para el contribuyente y aumenta la probabilidad de una crisis sistémica. Esto es consistente con la amplia evidencia de que las instituciones cercanas a la insolvencia tienen incentivos para apostar por la opción gamble for resurrection. Una situación similar parece haber surgido a raíz de la crisis *subprime*, con las normas de crédito decrecientes asociados a la titulización.
A. Berger, L. Klapper y R. Turk-Ariss (2009), "Bank Competition and Financial Stability", Journal of Financial Services Research, vol. 35, núm. 2, pp. 99-118.	Se estudian 23 países desarrollados.	La relación entre la concentración y la estabilidad es compleja. Por un lado, un sistema bancario concentrado con unos pocos bancos grandes puede ser más fácil de controlar y los bancos son potencialmente más diversificados. Por otra parte, los grandes bancos pueden ser TBTF (to big to fail), y recibir subsidios más grandes, y tienen incentivos para asumir más riesgos. Además, los grandes bancos tienden a ser más complejos, más difíciles de controlar, y más interdependientes, e incrementan por tanto el riesgo sistémico.	Se muestra que el poder de mercado (medida por el índice de Lerner o el IHH en los depósitos/préstamos a nivel nacional) aumenta el riesgo de cartera de préstamos de los bancos, pero disminuye el riesgo global, porque los bancos con poder de mercado tienen más capital propio. Se encuentra que las crisis sistémicas son menos probables en los sistemas concentrados bancarias (medida por el coeficiente de concentración de tres empresas en el total de activos, controlando por características macro, financieros, normativos, institucionales y culturales) y que menos restricciones regulatorias se asocian con menor fragilidad sistémica. Esto sugiere que la concentración no es sustituta de la competencia, y se cuestiona la idea de si el poder de mercado es realmente una influencia estabilizadora.

Referencia	Muestra	Principales supuestos	Conclusiones relevantes
K. Schaeck, M. Cihak y S. Wolfe (2009), "Are Competitive Banking Systems More Stable?", *Journal of Money, Credit and Banking*, vol. 41, núm. 4, pp. 711-734.	Se utiliza información para 45 países, en el periodo 1980-2005	Se pretende encontrar la conexión pertinente entre la concentración en los mercados de referencia (que no necesita estar directamente relacionado con la concentración total de sus activos) y la competencia.	Una mayor concentración en los mercados de depósitos y préstamos pertinentes conduce a peores condiciones para los clientes y permite una ineficiencia de magnitud mucho mayor que la pérdida de eficiencia inducida por manipulación de los precios. Por otra parte, la concentración es endógena y la competencia puede aumentar la concentración a través de la entrada libre de participantes (debido a que los márgenes disminuyen y hay menos espacio para los participantes). En este sentido, no debería ser una sorpresa descubrir que tanto la concentración total y la competencia pueden estar asociadas positivamente a la estabilidad. Aunque la concentración se asocia a una mayor probabilidad de crisis.

Referencia	Muestra	Principales supuestos	Conclusiones relevantes
X. Vives (2013), "Competition Policy in the Banking Sector" IESE Business School (mecanoescrito).	Hace un análisis de la teoría y de la evidencia empírica de diversos autores y países de 1929 a 2013.	Establece cinco puntos de análisis: 1. Fragilidad de los bancos y el papel de la regulación. 2. El análisis de la competencia bancaria. 3. Competencia, regulación y estabilidad en el sector bancario. 4. Prácticas de políticas de competencia internacionales. 5. Políticas de competencia y el impacto de la crisis.	Las conclusiones y recomendaciones son: 1. La política de competencia es necesaria en el sector financiero. 2. La especificidad del sector bancario en la política de competencia debe ser reconocida, pero la excepción limitada. 3. El análisis de competencia en los bancos es complejo y presenta grandes dificultades. 4. La política de colusión entre bancos debe ser temporalmente consistente, tomando en consideración el grado de concentración y los incentivos dinámicos. 5. El papel potencial de la política de competencia en el esquema TBTF (*to big to fail*) no se debe descartar. 6. Los controles sobre el tamaño de la estructura bancaria son problemáticos porque la interconexión y la línea de especialización de negocios son más importantes que el tamaño del riesgo sistémico. En relación con el alcance de la firma de banca, el conflicto de intereses es propicio para el fracaso potencial de mercado y es el principal para indicar posibles limitaciones al alcance. 7. La reglamentación y las políticas de competencia deben estar coordinadas. 8. La regulación tiene que ser pro-competitiva. 9. La política de competencia en el sector financiero debe ser aplicada por la autoridad normal de la competencia.

Referencia	Muestra	Principales supuestos	Conclusiones relevantes
			10. Se deben mantener los mercados abiertos, comprobar las distorsiones introducidas por los paquetes de rescate, eliminar a las instituciones ineficientes y las barreras artificiales a la entrada. Se deben diseñar estrategias de salida de las fusiones anticompetitivas que han sido apoyadas por el estado en la entrada de un escenario de post-crisis. 11. Se debe establecer un protocolo entre el regulador y la autoridad de competencia para situaciones de crisis.
E. Carletti (2007), *Competition and Regulation in Banking*, Frankfurt, Center for Financial Studies, University of Frankfurt.	Hace un análisis de la teoría y de la evidencia empírica de diversos autores y países de 1980 a 2005.	Revisa los siguientes puntos: 1. La inestabilidad bancaria y la necesidad de regulación. 2. Competencia en la banca. 3. El vínculo entre competencia y estabilidad bancaria. 4. La estructura de mercado y la fragilidad financiera. 5. La estructura de mercado y la toma de riesgo. 6. El vínculo entre competencia y regulación.	Sólo muy recientemente se ha abordado la literatura más directamente cómo la competencia afecta a la estabilidad. El argumento general es que sin la competencia se agrava la estabilidad. Las tasas de depósito más altas aumentan la probabilidad de corridas bancarias, menores márgenes de ganancia y empeoran el problema de la excesiva toma de riesgos. Sin embargo, esta visión ha sido cuestionada por las contribuciones recientes que tienen en cuenta la competencia imperfecta y el endogeneizar aspectos importantes de la organización industrial. Por otra parte, las contribuciones que abordan la regulación óptima de los modelos de competencia imperfecta sugieren que incluso si la competencia lastima a la estabilidad, sus efectos negativos pueden mejorarse mediante el diseño de una regulación financiera adecuada.

3.1.4 Facultades concurrentes: sanción de prácticas comerciales y sus implicaciones en materia de competencia económica

3.1.4.1 Introducción

Uno de los objetivos de la reforma financiera recientemente promulgada fue fortalecer la dinámica de competencia en el sector financiero. De esta manera, algunas de las modificaciones al marco normativo buscan mitigar prácticas comerciales que pudieran atentar contra la competencia entre instituciones financieras y/o lesionar los derechos de los usuarios del sistema.

En este sentido, la Ley para la Transparencia y Ordenamiento de los Servicios Financieros (LTOSF) contempla, de manera general, la base para regular la prohibición de prácticas que afecten la competencia y libre concurrencia en los mercados del sector financiero. Las prácticas prohibidas por esa ley son la exclusividad del servicio o producto, la negativa de trato, las ventas atadas por parte de una entidad financiera, y el trato discriminatorio que realicen dichos agentes entre sí o hacia los usuarios del servicio financiero.

A su vez, la Ley de Protección y Defensa al Usuario de Servicios Financieros (LPSUSF), la Ley de Instituciones de Crédito (LIC), la Ley de Fondos de Inversión (LFI), la Ley para Regular las Agrupaciones Financieras (LRAF), la Ley de Ahorro y Crédito Popular (LACP) y la Ley del Mercado de Valores (LMV) establecen la imposición de sanciones administrativas relacionadas con la infracción de los preceptos contenidos en esas leyes financieras y que se relacionan con la comisión de cualquiera de las prácticas señaladas en el párrafo anterior.

De esta manera, tanto la Ley Federal de Competencia Económica (LFCE), como las disposiciones reformadas del sector financiero, establecen medidas coercitivas y correctivas a las prácticas comerciales que pudieran restringir o limitar la competencia y libre concurrencia en los mercados financieros.

Por tal motivo, la presente sección tiene como objetivo exponer la nueva regulación en materia de prácticas monopólicas en los mercados del sector financiero, contrastarla con las disposiciones de la LFCE, así como analizar los efectos negativos que tendrían en los mercados las prohibiciones establecidas *per se* en la legislación financiera y en el ejercicio de las facultades de la Cofece.

3.1.4.2 Prácticas comerciales anticompetitivas: marco de referencia

Configuración y sanción en la LFCE

Las prácticas monopólicas relativas son los actos, contratos, convenios, procedimientos o combinaciones que realizan los agentes económicos que cuenten con poder sustan-

cial en un mercado relevante, con el objeto o efecto de desplazar indebidamente a otros agentes del mercado, impedirles sustancialmente su acceso, o establecer ventajas exclusivas a favor de una o varias personas.

Las prácticas conocidas como exclusividades, ventas atadas, negativa de trato y trato discriminatorio o discriminación de precios se encuentran expresamente prohibidas en las fracciones III, IV, V y X del artículo 56 de la nueva LFCE, que a la letra establece, respectivamente:

"Los supuestos a los que se refiere la fracción I del artículo 54 de esta Ley, consisten en cualquiera de los siguientes:

III. La venta o transacción condicionada a comprar, adquirir, vender o proporcionar otro bien o servicio, normalmente distinto o distinguible, o sobre bases de reciprocidad;

IV. La venta, compra o transacción sujeta a la condición de no usar, adquirir, vender, comercializar o proporcionar los bienes o servicios producidos, procesados, distribuidos o comercializados por un tercero;

IV. La acción unilateral consistente en rehusarse a vender, comercializar o proporcionar a personas determinadas bienes o servicios disponibles y normalmente ofrecidos a terceros [...]

X. El establecimiento de distintos precios o condiciones de venta o compra para diferentes compradores o vendedores situados en condiciones equivalentes [...]."

Para que dichas conductas puedan ser sancionadas por la Cofece en términos de la LFCE, no es suficiente con que se configuren, resulta indispensable que además concurran otros elementos, previstos en los artículos 54 y 55 de la nueva LFCE, a saber:

(i) Que quien o quienes realicen la conducta tengan poder sustancial sobre el mercado relevante en que se realiza la práctica.

(ii) Que tenga o pueda tener como objeto o efecto, en el mercado relevante o en un mercado relacionado, el desplazamiento de otro agente económico, impedir sustancialmente su acceso o establecer ventajas exclusivas en favor de uno o varios agentes económicos.

(iii) Que el agente económico no demuestre que las conductas previstas en la ley como prácticas monopólicas relativas generan ganancias en eficiencia que incidan favorablemente en el proceso de competencia económica y libre concurrencia, por resultar en una mejora o aportación neta al bienestar del consumidor. Es decir, que los efectos positivos no sean superiores a los negativos desde el punto de vista de la eficiencia económica.

Al evaluar este tipo de prácticas, y para determinar si deben ser sancionadas en términos de la LFCE, los agentes económicos pueden presentar elementos de convicción ante la Cofece para acreditar que estas prácticas generan eficiencias. La Cofece deberá, entonces, llevar a cabo un análisis respecto de los efectos netos en el proceso de competencia y la libre concurrencia, siempre y cuando el bienestar del consumidor aumente. Lo anterior, porque para efectos de la evaluación de las mismas desde un punto de vista de competencia, este tipo de conductas pueden presentarse de manera normal en el curso de los negocios y sólo en situaciones particulares, tales como que el agente que las lleva a cabo tiene poder sustancial de mercado, podrían tener como objetivo o resultado dañar el proceso de competencia. Es más, en ocasiones, estas prácticas lejos de perjudicar a los consumidores, los benefician. Por esta razón, las prácticas monopólicas relativas deben evaluarse bajo un criterio de razonabilidad *(regla de la razón)* y caso por caso.

Las prácticas monopólicas relativas, de acuerdo con el primer párrafo, fracciones I y V, y segundo párrafo del artículo 127 y con el artículo 128 de la nueva LFCE, pueden sancionarse con:

(i) La orden de suprimir o corregir la práctica monopólica.

(ii) Multa hasta por el equivalente al 8% de los ingresos acumulables del agente económico, excluyendo los obtenidos de una fuente de riqueza ubicada en el extranjero, así como los gravables que se encuentren sujetos a un régimen fiscal preferente, para los efectos del Impuesto Sobre la Renta del último ejercicio fiscal en que se haya incurrido en la infracción respectiva o hasta de 900,000 (novecientas mil) veces el salario mínimo general vigente para el Distrito Federal (en adelante SMGVDF o días de salario) en caso de que no declaren o no se les hayan determinado ingresos acumulables para efectos del Impuesto Sobre la Renta.

En caso de reincidencia, la Cofece puede imponer una multa hasta por el doble de la que se hubiera determinado. Incluso, en casos extremos y conforme a lo establecido en el artículo 131 de la nueva LFCE, cuando un agente económico haya sido sancionado anteriormente por resolución firme, la Cofece puede optar por ordenar la desincorporación o enajenación de activos, derechos, partes sociales o acciones de los agentes económicos infractores en las porciones necesarias para la eliminación de los efectos anticompetitivos.

Dispensa y reducción de sanciones en la LFCE

Los artículos 100 a 102 de la nueva LFCE establecen un procedimiento de terminación anticipada por medio del cual, la Cofece puede decretar el otorgamiento del beneficio de dispensa o reducción del pago de las multas que pudiere corresponderle al solicitante y/o las medidas para restaurar el proceso de libre concurrencia y de competencia económica.

Para poder ser acreedor a ese beneficio, el solicitante debe acreditar ante la Cofece su compromiso para suspender, suprimir o corregir la práctica o concentración, y que los medios propuestos sean jurídica y económicamente viables e idóneos para evitar llevar a cabo o dejar sin efectos, la práctica o concentración ilícita investigada, señalando los plazos y términos para su comprobación.

Configuración y sanción en las leyes de la reforma financiera

Para el análisis de las conductas prohibidas incorporadas en la reciente reforma financiera, se expondrán en este apartado las cuatro prácticas monopólicas reguladas de manera general por la LTOSF, la LPSUSF, la LACP, la LFI y la LMV, así como las disposiciones que en específico establece la LRAF y otras leyes reformadas aplicables en materia.

- Exclusividades

Las conductas relacionadas con las exclusividades se encuentran prohibidas en la LTOSF, la LACP y la LFI, respecto de ciertos mercados que se exponen a continuación.

(i) Redes de Medios de Disposición:[51]

De conformidad con el artículo 4 bis 3, fracción II, inciso c) de la LTOSF, la cnbv y Banxico deberán emitir disposiciones de carácter general para regular los términos y condiciones en que se presten servicios relacionados con Redes de Medios de Disposición y que establezcan los términos y condiciones de cualquier disposición de exclusividad referente a la Red de Medios de Disposición, incluyendo las establecidas en los contratos con comercios, emisores y adquirientes. Para ello las autoridades deberán impedir cualquier barrera a la entrada, en particular deberán impedir la exclusividad de utilizar algún tipo de red con miras a que este servicio no sea condicionado para su contratación.

Así, el 11 de marzo de 2014 se publicaron en el *Diario Oficial de la Federación* las Disposiciones de Carácter General aplicables a las Redes de Medios de Disposición, las cuales en su numeral 4° establecen que "Los citados contratos no podrán contemplar [...] cualquier otra práctica que afecte a la competencia o se oponga a los principios establecidos en las fracciones I a IV del artículo 4 Bis 3de la Ley o bien a lo establecido en las presentes disposiciones."

De igual manera, el artículo 49 bis 2 de la LTOSF establece que la CNBV sancionará con multa de 5,000 (cinco mil) a 20,000 (veinte mil) días de salario, a las entidades financieras que infrinjan cualquier disposición de esa ley o

51 Se refiere a los protocolos, instrumentos, interfaces, procedimientos, reglas, programas, sistemas, infraestructura y demás elementos que permiten la prestación del servicio de tarjetas, cheques, transferencias y pagos de recursos.

las disposiciones de carácter general que expidan la CNBV y el Banxico en términos del artículo 4 bis 3. Asimismo, podrá formular observaciones y, en su caso, ordenar la adopción de medidas tendiente a corregir los hechos, actos u omisiones irregulares que haya detectado en ejercicio de las funciones que lleve a cabo conforme a dicha ley.

(ii) Servicios ofrecidos a usuarios:

Por otra parte, el artículo 94, fracción XIII, de la LPDUSF establece que la Condusef sancionará con multa de 500 (quinientos) a 2,000 (dos mil) días de salario a la entidad financiera que celebre convenio con su cliente o usuario, por el que le prohíba o restrinja celebrar operaciones o contratar con otra entidad financiera.

(iii) Servicios contratados por Sofipos:

El artículo 36 bis 3 de la LACP establece que las Sociedades Financieras Populares (Sofipos) podrán contratar con terceros, incluyendo otras sociedades financieras populares o entidades financieras, la prestación de los servicios necesarios para su operación, así como comisiones para realizar diversas operaciones. Respecto a estas operaciones y servicios contratados por las sociedades financieras populares con terceros, la fracción VIII del artículo en comento señala que no se podrá pactar que sean proporcionados de forma exclusiva.

Además se establece que la contratación de los servicios o comisiones a que se refiere el artículo 36 bis 3 de esta ley no eximirá a las Sofipos, ni a sus directivos, delegados fiduciarios, empleados y demás personas que ocupen un empleo, cargo o comisión en la sociedad, de la obligación de observar lo establecido en dicho ordenamiento legal y en las disposiciones de carácter general que emanen de éste (artículo 36 bis 4), y que también serán aplicables a las Sociedades Financieras Comunitarias con niveles de operación I a IV (artículo 46 bis).

En el artículo 128 de la LACP se establece como sanción por la infracción a cualquier precepto de la ley o disposiciones que de ella deriven y que no tengan sanción especialmente señalada, una multa de 1,000 (un mil) a 5,000 (cinco mil) días de salario, o del 0.1% (punto uno por ciento) hasta 1% (uno por ciento) de su capital mínimo pagado y reservas de capital, dependiendo de la naturaleza de la infracción.

(iv) Servicios contratados por Fondos de Inversión:

El artículo 40, párrafo tercero, de la LFI establece que los fondos de inversión no podrán contratar los servicios de distribución de sus acciones de manera

exclusiva con una sociedad o entidad que preste dichos servicios, y el artículo 56 Bis, fracción VII, establece que las disposiciones de carácter general que emita la CNBV deberán contener cuando menos la prohibición para pactar que el tercero le proporcione a la sociedad operadora de fondos de inversión sus servicios de forma exclusiva. Asimismo, dicha ley establece como sanción una multa de 5,000 (cinco mil) a 100,000 (cien mil) días de salario a los infractores de cualquier disposición de la ley o de las disposiciones de carácter general que de ella deriven que no tengan sanción especialmente señalada en ese ordenamiento (artículo 86, fracción XIV).

- Negativa de trato

  (i) Cámaras de compensación:

  En cuanto a la negativa de trato, el artículo 19 bis de la LTOSF establece que las cámaras de compensación están obligadas a prestar sus servicios a otras cámaras. Con esta obligación se busca eliminar la posibilidad de que exista una negativa en el otorgamiento de dicho servicio entre una cámara y otra, y así propiciar la participación de nuevos agentes económicos en el mercado de sistemas de procesamiento de operación de medios de disposición.

  (ii) Fondos de inversión:

  Los artículos 32, penúltimo párrafo y 40, párrafo tercero de la LFI establecen que si se presenta una oferta de compra o venta de acciones representativas del capital social de un fondo de inversión que cumple con el prospecto de información al público inversionista, la sociedad distribuidora que lo ofertó ya no puede negarse a llevar a cabo dicha operación. Contravenir esta disposición configuraría una negativa de trato que ameritaría la sanción prevista en el artículo 86, fracción XIV, de la LFI, que establece una multa de 5,000 (cinco mil) a 100,000 (cien mil) días de salario.

- Ventas atadas

  (i) Servicios ofrecidos a los usuarios:

  En términos de las ventas atadas, los artículos 18 bis, 18 bis 1 y 18 bis 5 de la LTOSF establecen la prohibición general para que las entidades financieras realicen cualquier tipo de venta atada asociada a la contratación de un crédito, préstamo o financiamiento. Es decir, las entidades tienen prohibido condicionar la contratación de cualquiera de los servicios referidos a la adquisición de otro crédito, tarjetas adicionales o un seguro a cargo o como requisito de los

primeros. Además, los artículos 23 bis y 23 bis 2 de la misma ley prohíben a las entidades financieras realizar cualquier práctica que limite o restrinja la contratación de servicios o productos adicionales con otras entidades.

No obstante esta prohibición general, las entidades financieras pueden ofrecer paquetes de servicios (práctica conocida como empaquetamiento), siempre y cuando la autorización del cliente o usuario conste de manera expresa. Así, en cualquier tipo de venta asociada a la contratación de un servicio con una institución financiera, deberá constar expresamente con la autorización del cliente o usuario para adquirir el servicio adicional, además de señalar que éste es opcional y que su uso no implicará la cancelación del contrato principal.

En este sentido, los artículos 43 y 44 de la LTOSF establecen que la Condusef y la Profeco sancionarán a las entidades financieras que condicionen la contratación de operaciones o servicios a la contratación de otra operación o servicio con multa de 4,000 (cuatro mil) a 20,000 (veinte mil) días de salario.

(ii) Redes de medios de disposición:

Por su parte, el artículo 4 bis 3, fracción II, inciso e), de la LTOSF establece también que la CNBV y el Banxico podrán regular a través de disposiciones de carácter general que cualquier participante de una Red de Medios de Disposición no condicione la contratación de operaciones o servicios a la contratación de otra operación o servicio.

Las Disposiciones de carácter general aplicables a las redes de medios de disposición que se emitieron en marzo de 2011, establecen expresamente en su disposición 4ª que los contratos no podrán contemplar esquemas en los que se condicione la contratación de operaciones o servicios a la contratación de otra operación o servicio.

La sanción que podrá imponerse a quien incumpla esta prohibición, será de 5,000 (cinco mil) a 20,000 (veinte mil) días de salario, tal como lo dispone el artículo 49 bis 2 de dicha ley.

(iii) Agrupaciones financieras:

Los artículos 13 y 78 de la LRAF permiten de manera amplia a las sociedades financieras integrantes de un grupo financiero compartir el uso de sus instalaciones y ofrecer de manera conjunta frente al público servicios complementarios y ostentarse como integrantes de ese grupo financiero. Sobre este particu-

lar, el artículo 79 de la LRAF establece que dichas entidades que ofrezcan servicios compartidos deberán revelar e informar al público el nombre de la entidad financiera que presta el servicio, con el propósito de que el cliente tenga pleno conocimiento de la contraparte legalmente responsable.

Asimismo, el artículo 80 de la LRAF dispone que será necesario el consentimiento expreso del cliente para contratar los productos y servicios adicionales o ligados a los que contrate con una entidad financiera. En este ordenamiento se estipula que el consentimiento expreso del cliente deberá constar en una sección especial dentro de la documentación que deba firmar para contratar un producto o servicio. Para ello, la firma autógrafa del cliente relativa al texto de dicho consentimiento deberá ser adicional a la normalmente requerida por la entidad financiera integrante del grupo financiero para la celebración del servicio solicitado.

- Trato discriminatorio

(i) Redes e infraestructura:

Con respecto al trato discriminatorio, con el objetivo de fomentar la interconexión entre las distintas redes y el acceso a la infraestructura de las entidades financieras, los artículos 4 bis 3 y 17 de la LTOSF prohíben cualquier práctica discriminatoria relacionada con redes de medios de disposición, cuotas de intercambio o comisiones. Según la reforma, las siguientes conductas se entenderán como discriminatorias:

a) Trato menos favorable a cualquier tercero en igualdad de circunstancias.

b) Prácticas, políticas o cobros discriminados; ya sea por las características del tercero o cliente, por el medio de disposición empleado o por la identidad de la entidad emisora, adquirente o demás accesorios de la operación en particular.

c) Requisitos, términos o condiciones diferenciados a personas y/u operaciones en las mismas circunstancias.

d) Cobro de cuotas de intercambio o comisiones inadecuado.

e) Actos que no permitan la celebración de operaciones a clientes con determinadas entidades financieras.

f) No permitir a los clientes o usuarios utilizar la infraestructura de otras entidades financieras.

g) Cualesquier otro acto que limite, restrinja o impida a cualquier persona en igualdad de condiciones, la contratación de algún producto o servicio, cumpliendo con los requisitos previos señalados por las entidades financieras.

En caso de realización de alguna de estas prácticas, los artículos 43 y 44 de la LTOSF establecen que la Condusef y la Profeco sancionarán a las entidades financieras infractoras con multa de 4,000 (cuatro mil) a 20000 (veinte mil) días de salario.

(i) Fondos de inversión:

Por su parte, el artículo 18, fracción IV de la LFI señala que los fondos de inversión tendrán prohibido recomprar o vender las acciones que emitan a precio distinto al que señale la sociedad valuadora de acciones y que se hayan dado a conocer al público a través de medios impresos o electrónicos de amplia circulación o divulgación (artículos 44 y 45 de la LFI). En este mismo sentido, los artículos 32 y 40 de la misma ley señalan que tanto en el contrato de adhesión como en el prospecto de información al público inversionista deberá preverse un trato irrestricto de igualdad entre y para las distribuidoras y entidades de que se trate, para lo cual en ningún supuesto podrán establecerse prácticas discriminatorias.

Las sanciones en este caso asciende a multas de 5,000 (cinco mil) al 100,000 (cien mil) días de salario (artículo 86, fracción XIV, de la LFI).

Dispensa y reducción de sanciones en la reforma financiera

La CNBV, la CNSF y la Consar podrán abstenerse de sancionar a los infractores, siempre y cuando se justifique la causa de tal abstención de acuerdo con los lineamientos que para tales efectos emita la Junta de Gobierno que corresponda, y se refieran a hechos, actos u omisiones que no revistan gravedad, no exista reincidencia, no constituyan delito y no pongan en peligro los intereses de terceros o del propio sistema financiero (artículos 145 de la LRAF, 86 bis de la LFI, 126, penúltimo párrafo de la LACP).

Por otro lado, conforme a los artículos 148 y 163 de la LRAF; 134 de la LACP, 86 bis 1 de la LFI se establecen atenuantes a las sanciones en caso de resarcir el daño o perjuicio y cooperar en los procedimientos de sanción con las autoridades. Además, se crea un programa de autocorrección para irregularidades o incumplimientos a la ley y demás disposiciones aplicables, siempre y cuando no hayan sido detectadas por las autoridades y no se trate de conductas delictuosas o graves (artículos 151 de la LRAF; 136 bis 3 de la LACP; 86 bis 3 de la LFI).

3.1.4.3 Implicaciones de sancionar una práctica comercial *per se*

Existen dos criterios para analizar una práctica anticompetitiva: (i) el análisis per se, aplicada generalmente en Estados Unidos y (ii) la evaluación bajo la regla de la razón (rule of reason) utilizada en la UE. La diferencia entre ambas es que en la segunda se hace

un análisis de eficiencias y permite que se realicen aquellas prácticas que están prohibidas en la Ley, siempre y cuando se consiga demostrar que producen mayores efectos positivos que los negativos para los consumidores.

La LFCE se ajusta al criterio utilizado por la UE, en tanto que para sancionar una práctica monopólica relativa no es suficiente con que se acredite la conducta, sino que además obliga a la Cofece a realizar un análisis de eficiencias cuando el agente económico que realiza la conducta acredite su existencia y su impacto positivo neto en el proceso de competencia y libre concurrencia, y resulten en una mejora en el bienestar del consumidor (véase artículo 55 de la nueva LFCE). Además, la propia LFCE presupone que solo se puede producir un efecto anticompetitivo cuando lo cometa un agente económico dominante.

Así, bajo el análisis de la regla de la razón, la Cofece puede determinar no sancionar una práctica a pesar de que impida el acceso a competidores, los expulse o genere ventajas exclusivas, ya que los consumidores podrían verse más favorecidos por: el aumento de la calidad de un producto, la reducción de costos de distribución, la penetración de nuevas empresas en el mercado, la transmisión de conocimientos técnicos o know-how, o la inversión en determinados productos.

Contrario al criterio adoptado por la LFCE, la reforma financiera establece la prohibición y, por tanto, la sanción de prácticas comerciales per se, ya que el único requisito que debe acreditar el regulador es que la práctica se esté realizando por una entidad financiera.

Esta prohibición per se podría desincentivar prácticas que beneficien a los consumidores, debido a que por un lado podrían aumentar la participación de mercado por parte de agentes económicos pequeños que eventualmente tendrían la posibilidad de contrarrestar el poder sustancial del dominante y, por otro lado, favorecer la reducción de precios o el aumento de la calidad de los productos.

Por esas razones, las exclusividades, las ventas atadas, la negativa de trato y la discriminación de precios no deberían ser sancionadas simplemente porque se establezcan en una relación comercial, sino solo cuando se ha demostrado que esa práctica comercial efectivamente tiene o puede tener efectos negativos en la competencia y, por consiguiente, en los consumidores.

3.1.4.4 Implicaciones de una falta de coordinación entre las autoridades financieras y la Cofece

Además de existir una diferencia de criterios para analizar las prácticas que se prohíben, también existe una diferencia sustancial en los montos de las sanciones que pueden imponerse y en los elementos que pueden valorarse para otorgar la dispensa o reducción de la sanción.

Por una parte, las leyes financieras establecen multas a las prácticas comerciales que van desde 500 (quinientos) hasta 100,000 (cien mil) días de salario, es decir, la multa máxima permitida no podrá exceder de esa cantidad o de 1% (uno por ciento) de su capital mínimo pagado y reservas de capital; en tanto que en la LFCE, cuando se demuestra que esas prácticas tienen un efecto anticompetitivo, impone una sanción a las prácticas monopólicas relativas de una multa de hasta el 8% (ocho por ciento) de los activos del agente económico infractor o hasta 900,000 (novecientos mil) días de salario.

Como puede observarse, las sanciones son muy distintas en cuanto a magnitud, por lo que la sanción que lleguen a imponer las autoridades podría no ser proporcional al daño que potencial o realmente se podría causar o se causó en el mercado.

De igual forma existe una diferencia en los requisitos que deben valorarse para otorgar el beneficio de dispensa o para reducir las sanciones, por lo que es conveniente que se incorporen principios de competencia y libre concurrencia dentro de los lineamientos que deben emitir cada una de las reguladoras a fin de no sancionar o, en su caso, reducir la sanción en aquellas prácticas que no están produciendo un efecto anticompetitivo o que, por el contrario, tienen o pueden tener un efecto pro competitivo.

Estas diferencias hacen indispensable que, de manera constante y continua, se provea a la Cofece información que las autoridades financieras en uso de sus facultades poseen o pueden obtener sobre las actividades comerciales de los sujetos regulados, a efecto de que la Cofece esté en aptitud de monitorear las condiciones de competencia.

Dicha información por parte de los reguladores facilitará que la Cofece pueda investigar y, en su caso, castigar severamente toda práctica que dañe el proceso de competencia económica y la libre concurrencia, o los actos que establezcan restricciones al funcionamiento eficiente de los mercados.

3.1.4.5 Conclusiones

La reforma financiera prohíbe las ventas atadas, las exclusividades o el trato discriminatorio per se, y en otros casos establece ventas forzosas cuyo incumplimiento devendría en una negativa de trato.

De la revisión de la literatura económica y de la política de competencia en nuestro país se deriva que los efectos negativos de las ventas atadas, las exclusividades, la discriminación y las negativas sobre los procesos de competencia no son concluyentes y varían en función de las estructuras de mercado y del poder sustancial de mercado que el agente económico posea. En este sentido, se considera que, en ciertos casos, aplicar sanciones per se a este tipo de prácticas podría resultar contraproducente en términos de la eficiencia del mercado, además de que podría desincentivar algunos procesos de innovación.

Por lo anterior, se requiere revisar de manera preliminar las actividades comerciales de los sujetos regulados, para que dicha información permita evaluar (antes de iniciar un procedimiento sancionatorio de acuerdo con las leyes financieras), si concurren los elementos para que pueda iniciarse una investigación por prácticas monopólicas relativas; es decir, si el supuesto infractor es un agente económico con poder sustancial en el mercado relevante y si la conducta produce el objeto o efecto de desplazar, de impedir el acceso o de otorgar ventajas exclusivas a otros agentes económicos. De ser este el caso, la sanción que podría imponer la Cofece sería mucho más disuasiva y proporcional al daño que pudo ocasionar o causó efectivamente en el mercado y se tendrían mayores herramientas para corregir la distorsión producida por la práctica de manera más efectiva.

Por otro lado, la coordinación referida en el párrafo anterior permitiría también que se proponga la inclusión de principios de competencia en los lineamientos que emitan las autoridades reguladoras, en la que se contemple el estudio de eficiencias y, en particular, los efectos que se producen en la competencia y libre concurrencia en el sector financiero, a efecto de determinar si dicha conducta debe ser sancionada o no.

3.1.4.6 Recomendaciones

La falta de coordinación o cooperación entre las autoridades financieras y la Cofece pudiera producir que la actuación de cualquiera de ellas en lo individual no produzca los efectos preventivos o correctivos que realmente garanticen las condiciones de competencia que se están buscando generar con la reforma financiera.

En este sentido, se propone la siguiente medida:

Establecer un mecanismo de cooperación entre los reguladores sectoriales y la COFECE para generar información relacionada con las actividades comerciales de los sujetos regulados por aquellos, para que la Cofece tenga la información necesaria para realizar un monitoreo continuo de las condiciones de competencia en los diversos mercados financieros.

El flujo de información entre autoridades facilitará la identificación de posibles prácticas violatorias de la LFCE o de problemas que podrían incidir en la competencia y libre concurrencia, a efecto de que la Cofece ejerza las facultades que le confiere la LFCE

La evaluación continua del mercado contribuirá a que la Cofece fortalezca los criterios de competencia que adopten los reguladores sectoriales en el ámbito de sus atribuciones y les permitirá determinar las acciones que deben realizarse para garantizar que se logren los objetivos de competencia establecidos en la reforma financiera y en la LFCE.

3.2 Sistemas de pagos de alto valor

3.2.1 Descripción de los sistemas de pagos de alto valor

Los sistemas de pago de alto valor procesan transferencias, liquidación y compensación de grandes montos, generalmente entre bancos y otros intermediarios financieros, y entre éstos y el banco central. En México, existen tres sistemas de pagos electrónicos de alto valor: sistema de pagos electrónicos interbancarios (SPEI), sistema de depósito, administración y liquidación de valores (Dalí) y sistema de atención a cuentahabientes de Banco de México (SIAC).

El SPEI es un sistema de liquidación bruta en tiempo real operado por Banco de México. Como sistema de pagos de alto valor comenzó a funcionar el 13 de agosto de 2004, para sustituir el anterior sistema de pagos interbancarios, el sistema de pagos electrónicos de uso ampliado (SPEUA). En principio sólo bancos podían participar en el SPEI, pero más adelante el Banxico permitió la participación de otras instituciones financieras reguladas. En nuestros días el sistema opera también transferencias de bajo valor entre los clientes de las entidades financieras participantes.

Dalí es un sistema de liquidación de valores accionarios y de instrumentos de deuda privada y gubernamental. El sistema comenzó a operar en noviembre de 2008, después de que Banxico pidió a Indeval[52] que reemplazara el sistema interactivo de depósito de valores (SIDV), con el fin de mejorar la gestión del riesgo operativo y para cumplir con las mejores prácticas internacionales. Los participantes de este sistema son los bancos nacionales y extranjeros, casas de bolsa, compañías de seguros y la contraparte central de valores (CCV).[53] Dalí liquida el efectivo de las transacciones a través de las cuentas de efectivo que mantiene para todos los participantes. Asimismo, Indeval define las reglas de acceso a Dalí y fija los cobros: tarifa mensual a los participantes para los servicios, incluida la custodia de los valores, la liquidación de operaciones, la transferencia de valores y servicios de tecnologías de la información (TI).

El SIAC es un sistema de liquidación bruta en tiempo real, el cual no incluye información de identificación de terceros pagadores o receptores y procesa sólo un número pequeño de pagos interbancarios de gran monto.[54] El SIAC gestiona la provisión de liquidez a los bancos, incluyendo la infraestructura necesaria para ese fin y las cuentas corrientes de los bancos comerciales en el Banxico; también administra las cuentas de entidades pú-

52 Indeval es una institución privada autorizada de acuerdo con la Ley del Mercado de Valores. Proporciona servicios de depósito y administración de valores, transferencia electrónica y transferencias de efectivo para operaciones domésticas y extranjeras. Liquidación y compensación *entrega contra pago* (DVP) y otros servicios de información. Indeval es regulado, monitoreado y supervisado por la CNBV y el Banco de México.

53 Banco de México (2012).

54 CPSS (2011).

blicas que por ley deben tener una cuenta en esa institución. Asimismo, el Banco de México establece las normas de funcionamiento del SIAC y recupera los costos de desarrollo y operativos a través de cuotas anuales cobradas a los participantes. La cuota anual para cada participante se determina según el número de terminales instaladas.[55]

Tabla 1
Participantes en el SPEI

Tipo de Institución	Número de participantes							
	dic 06	dic 07	dic 08	jul 09	jul 10	jul 11	jul 12	
							Número	Participación (%)
Bancos comerciales	29	39	42	40	40	40	41	100
Corredores de bolsa	5	10	15	16	17	18	18	54.5
Banca de desarrollo	6	6	6	6	6	6	6	100
Casas de cambio	3	7	4	6	5	5	5	62.5
Compañías de seguros	0	1	4	4	5	5	6	7.7
Sociedades financieras de objeto múltiple (Sofomes)	0	0	0	1	1	1	2	9.5
Sociedades financieras de objeto limitado (Sofoles)*	0	1	1	1	1	1	0	0
Sociedades financieras populares (Sofipos)	0	0	0	2	2	3	6	9.2
Administradoras de fondos para el retiro (Afores)	0	1	1	1	1	1	1	8.3*
Administradoras de fondos de inversión	0	1	1	1	1	2	2	0.4
Banco de México	1	1	1	1	1	1	1	100
CLS	0	0	0	1	1	1	1	100
DALI	0	0	0	1	1	1	1	100
Telecomm	0	0	0	0	1	1	1	100
Total	**46**	**69**	**77**	**81**	**83**	**86**	**91**	**8.6**

Fuente: CNBV, Consar y Banco de México, Reportes sobre el Sistema Financiero 2009, 2011 y 2012.

*Nota: en julio de 2012 sólo una Afore tenía acceso a SPEI, y hoy dos las Afores tienen acceso. La figura legal de las Sofoles desapareció en julio de 2013.

55 Sitio web del Banco de México [http://www.banxico.org.mx].

3.2.2 Importancia y riesgos de los Sistemas de pagos de alto valor

Banco de México tiene el mandato de promover el sano desarrollo del sistema financiero y propiciar el buen funcionamiento de los sistemas de pago. Por ello debe procurar que el sistema de pagos de alto valor tenga mecanismos efectivos de control de los riesgos que se presentan en los mercados financieros, sea de forma cotidiana que de forma excepcional.

Los sistemas de pagos de alto valor son de importancia sistémica, pues los montos que liquida y su vinculación con los mercados financieros los hacen vulnerables a eventos disruptivos que podrían causar efectos *en cascada* y afectar el sistema financiero en general. Los sistemas de pagos de alto valor están expuestos a cuatro tipos de riesgo principales: operativos, legales, financieros y sistémicos:

1. Riesgos operativos. Consisten en la probabilidad de fallas técnicas, desconexión, perdida de información, entre otros.
2. Riesgos legales. Es la probabilidad de que las reglas del sistema sean incompletas o ambiguas, de forma que las transacciones no están legalmente seguras o se producen interpretaciones inesperadas, lo cual incrementa el costo esperado de usar el sistema pues disminuye la confianza de los que lo utilizan.
3. Riesgos financieros. Es la probabilidad de que algunos participantes no cumplan con sus obligaciones. Por ejemplo, no paguen cuando deben hacerlo (por falta de liquidez) o no paguen en ningún momento (por insolvencia).
4. Riesgo sistémico. Es la probabilidad de que un participante incumpla con sus obligaciones y, por ello, cause que otros dejen de cumplir las suyas, lo que podría producir una secuencia de eventos que cause más incumplimientos y amenazar todo el proceso de liquidación y, posiblemente, la estabilidad del sistema financiero en su conjunto.

En el manejo y administración de un sistema de importancia sistémica, el criterio más importante es el de seguridad o confiabilidad de las transacciones, la cual se alcanza controlando los cuatro tipos de riesgos antes referidos.

3.2.3 Posibles problemas de competencia o eficiencia

A nivel mundial, la norma ha sido que existan uno o dos sistemas de pago de alto valor en cada país. Esos sistemas casi siempre son manejados directamente por el banco central. Una herramienta que el banco central utiliza es la de establecer los criterios de participación directa en tales sistemas, por medio de los cuales controla la participación directa a aquellos agentes que puedan generar riesgos al sistema.

En ocasiones se argumenta que las entidades financieras sin acceso directo al sistema de pagos de alto valor están en desventaja respecto de los demás competidores del mercado. No obstante, existen intermediarios que no cumplen con los requisitos mínimos para ser participantes directos, y en particular los de tipo operativo y tecnológico; o bien, para algunos intermediarios sería muy oneroso cumplir con los requisitos de participación directa, dado el número de pagos que procesarían y que la alternativa más eficiente podría ser la participación indirecta.

Corresponde al Banco de México, institución con la mayor capacidad técnica en el país para realizar el análisis de riesgos del sistema, evaluar los requisitos necesarios para permitir la incorporación de nuevas entidades, sin sacrificar los objetivos de seguridad y confiabilidad contenidos en su mandato. Los criterios de participación directa en un sistema de pagos de alto valor deben ser objetivos, claros y detallados, la cual se debe ampliar de forma progresiva, siempre atendiendo a los criterios de seguridad y confiabilidad antes descritos. Para la fijación de tales criterios, además, los bancos centrales se adhieren a estándares que se acuerdan y evalúan en el Comité de Sistemas de Pago y Liquidación (Committee on Payment and Settlement Systems, CPSS) del Banco Internacional de Pagos (Bank of International Settlement, BIS).

A manera de ejemplo de los aspectos que se toman en cuenta para el diseño y buen funcionamiento de los sistemas de pago de alto valor, entre las principales recomendaciones que hizo el Programa de Evaluación del Sector Financiero (FSAP)[56] al Banco de México figuran las siguientes: *a)* fortalecer los principios de Basel (Basel Core Principles for Effective Banking Supervision) para SPEI, requiriendo que todos los participantes certifiquen sus arreglos con base en los mismos principios; *b)* considerar integrar las cuentas de compensación y liquidación en el SIAC y Dalí con la cuenta de compensación y liquidación en SPEI; *c)* hacer que los criterios para clasificar un sistema como de importancia sistémica sea más general y no basada en el valor de transacciones; *d)* considerar formalizar su colaboración con la SHCP y la CNBV. Para el caso de Dalí, el FSAP recomienda que Indeval desarrolle procedimientos para manejar el riesgo de pérdida de transacciones derivado de que los sistemas de replicación primarios y secundarios no estén en línea.

Por otra parte, dada la intervención del Banco de México, es improbable la existencia de ineficiencia económica, fallas de mercado, o falta de competencia que justifique una intervención adicional. Los tres sistemas de pagos de alto valor, SPEI, SIAC y Dalí, procesan pagos de agentes financiera y técnicamente sofisticados en ambos lados de la plataforma. Los incentivos de estos agentes están fuertemente alineados, entre sí y con el Banco de México, para que las transferencias se realicen en condiciones de eficiencia y seguridad técnica, financiera y económica.

56 Operado de manera conjunta por el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional.

Por lo anterior, se puede concluir que no existen preocupaciones de falta de eficiencia económica o de competencia en el sistema de pagos de alto valor. Los montos de las transacciones, la naturaleza de los agentes involucrados, y los incentivos que enfrentan, tanto ellos como el Banco de México, hacen improbable un escenario de falla de mercado de los comúnmente asociados a la falta de competencia.

3.2.4 Conclusiones sobre objetivos de competencia y eficiencia en los sistemas de alto valor

Los sistemas de pagos de alto valor procesan transferencias y compensación de grandes montos, principalmente entre bancos y con el banco central. De esta forma, disrupciones del sistema de pago de alto valor tienen el potencial de causar afectaciones serias al sector. En general, los sistemas de pagos de alto valor a nivel mundial son de importancia sistémica.

Los tres sistemas, SPEI, SIAC y Dalí procesan pagos entre agentes financiera y técnicamente sofisticados en ambos lados de cada plataforma, cuyos incentivos están fuertemente alineados para que las transferencias se realicen en condiciones de eficiencia y seguridad. Por ello, las preocupaciones de eficiencia económica están ya incluidas en los objetivos del regulador por garantizar la seguridad y confiabilidad del sistema. En consecuencia, esta Comisión no hace recomendaciones de cambios regulatorios específicos a la normatividad o a las condiciones en que se presta actualmente el servicio.

3.3 Sistemas de pagos de bajo valor

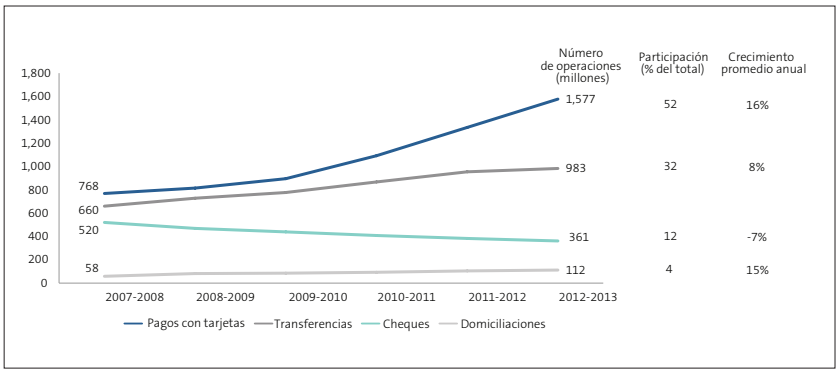
3.3.1 Introducción

Los sistemas de pago son tradicionalmente clasificados en dos tipos: alto valor y bajo valor. En los sistemas de pagos de alto valor (detallados en la sección 3.3), las transacciones son pocas y de un valor promedio alto, y la liquidación y compensación se realizan el mismo día. Por otro lado, en los sistemas de pagos de bajo valor, el número de transacciones es alto, el valor promedio de los pagos es bajo, y la compensación y liquidación son el mismo día o un día posterior (lo más común es compensación al día siguiente).

Los sistemas de pago de bajo valor en México permiten utilizar los siguientes instrumentos de pago: cheques, transferencias electrónicas de fondos, domiciliaciones, tarjetas de crédito o débito, y, más recientemente, también el teléfono móvil. Se observa en estos instrumentos de pago que el uso de tarjetas y transferencias ha aumentado en los últimos años, mientras el uso de cheques ha estado disminuyendo. Aunque los medios de pago electrónicos están ganando aceptación, el efectivo sigue siendo el método de pago más utilizado en compras de bajo monto. El efectivo es en gran medida distribuido a los tarjetahabientes a través de los cajeros automáticos, y en menor medida de las ventanillas de los bancos por medio de cheques, tarjetas de débito y tarjetas de crédito.

Gráfica 1

Medios de pago distintos del efectivo (operaciones interbancarias)



Fuente: Elaboración propia con información de Banco de México, en línea [http://www.banxico.org.mx/sistemas-de-pago/index.html].
Nota: El crecimiento promedio anual se calculó como el promedio de las tasas de crecimiento de los períodos. Cada período representa el acumulado de abril a abril de cada año.

El uso de medios de pago electrónico, más eficiente y de menores costos en relación con alternativas como el efectivo o los cheques, ha sido objeto de preocupación por parte de los reguladores sectoriales en México en años recientes. Además, la Reforma Financiera que entró en vigor el 11 de enero de 2014, contiene modificaciones a la Ley para la transparencia y ordenamiento de los servicios financieros que instruyen al Banco de México (Banxico) y a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) a emitir regulación en materia de cámaras de compensación y de redes de medios de disposición. Las implicaciones para la competencia de la regulación ya emitida y de aquella regulación que las autoridades emitirán en el futuro cercano, han sido y serán objeto de análisis por parte de la Comisión Federal de Competencia Económica (Cofece), la cual pone énfasis en la valoración de aspectos que pueden promover u obstruir la competencia como un mecanismo que puede contribuir a una mayor eficiencia económica en tales sistemas.

En esta sección se analizan las condiciones de competencia y eficiencia en la prestación de los servicios de medios de pagos. Se analiza el desempeño reciente de cada uno de los principales sistemas de pago de bajo valor, y la existencia de posibles barreras a la entrada que estén limitando la competencia y el desarrollo eficiente del sector. Si bien todos los sistemas de pago se describen brevemente, en aras de la exhaustividad las domiciliaciones, pagos con tarjetas bancarias en terminales punto de venta (TPV), así como los retiros de efectivo en cajeros automáticos merecen una atención especial.

En su Opinión de 2007 sobre banca comercial, la entonces Comisión Federal de Competencia (CFC) recomendó la promoción de las domiciliaciones como una medida para incrementar la competencia en la banca múltiple. Sin embargo, este instrumento de pago ha tenido un uso limitado, y no ha sido promovido por la mayoría de los bancos. Lo ante-

rior, a pesar de que las domiciliaciones tienen mucho potencial para crecer, dado que en la actualidad una gran cantidad de servicios prestados por el gobierno o el sector privado se pagan en efectivo.

Los pagos con tarjetas en TPV son otro medio de interés ya que fue objeto de una estrecha vigilancia por parte de Banxico en 2005 y 2006. En esos años, el banco central pidió a los bancos que cambiaran el modelo de determinación de la cuota de intercambio. Desde entonces el Banxico ha dado seguimiento a la evolución de dichas comisiones y de las operaciones de ese segmento. Aunque la red se ha expandido, el uso de pagos con tarjeta en TPV hoy todavía resulta muy limitado.

Por su parte, los retiros de efectivo en cajeros automáticos merecen atención por dos razones. En primer lugar, un gran porcentaje de los trabajadores todavía retiran sus salarios en los cajeros automáticos. En segundo lugar, la regulación ha intentado limitar las comisiones interbancarias, lo que parece haber "desintegrado" la red de cajeros automáticos; es decir, la cantidad de transacciones interbancarias es tan baja que los bancos no parecen compartir una red común de cajeros automáticos.

Es importante señalar que en otros países los bancos centrales, entre otras tareas relacionadas con los sistemas de pagos llevan a cabo análisis de costos y beneficios para los distintos participantes de sus sistemas, lo cual permite diseñar estrategias integrales para la promoción de sistemas de pagos eficientes que contemplen una combinación adecuada de señales de precios o regulaciones. Siguiendo esa práctica internacional, una primera conclusión que se desprende del presente análisis es la necesidad de contar con mejores mediciones sobre costos y beneficios de los distintos servicios, así como de la disponibilidad a pagar de los consumidores y los negocios.

Esta sección está organizada en cuatro apartados más. En seguida, se describen el funcionamiento y las características generales de los sistemas de pago de bajo valor, así como las características de las plataformas de dos lados y se identifican los principios generales a tomar en cuenta para diseñar un esquema eficiente de precios y de cuotas de intercambio en mercados de dos lados. Luego, se analiza la estructura, desempeño y probables obstáculos a la competencia de cada uno de los sistemas de pago: efectivo y cajeros automáticos; tarjetas de crédito y débito; pagos con tarjeta en TPV; pagos móviles. Además, se presenta una revisión de los cambios regulatorios implementados a partir de entrada en vigor de la reforma financiera. Por último, se resumen las recomendaciones derivadas del análisis de todos los sistemas de pago considerados.

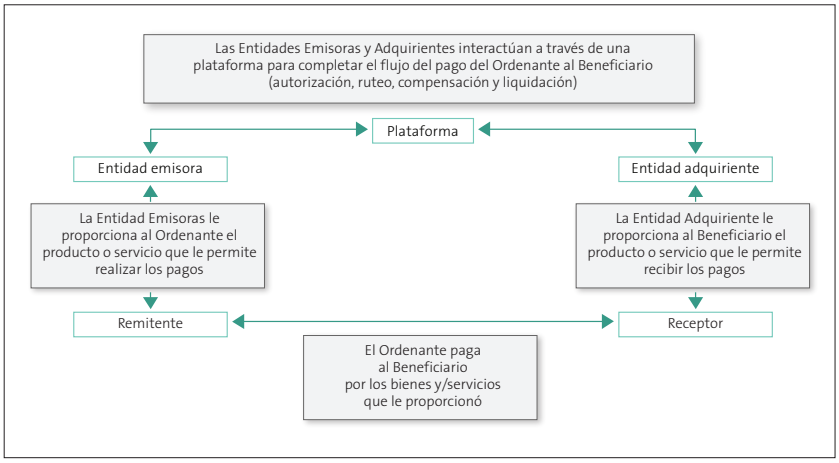
3.3.2 Funcionamiento y características de los sistemas de pago de bajo valor

3.3.2.1 Descripción general

Los sistemas de pagos están constituidos por un conjunto de instrumentos, procedimientos y normas para transferir recursos financieros entre sus participantes.[57] Así de manera general tenemos a un "remitente" que desea realizar un pago a un "receptor" por los bienes y/o servicios que este le haya proporcionado. Para realizar este pago, el ordenante hace uso de un producto o servicio que le proporciona una "entidad emisora", a su vez el receptor necesita un producto o servicio que le permita recibir el pago, el cual le es proporcionado por una "entidad adquirente". Las entidades emisoras y adquirentes interactúan a través de una plataforma que les permite completar el flujo de transacción. La capacidad de mover dinero entre emisores y receptores es la principal característica de los sistemas de pago. Por ejemplo, en el sistema de pagos "dinero en efectivo", un pago consiste en el movimiento de una cantidad de dinero de la billetera del remitente u ordenante a la billetera del receptor. De la misma forma, en un sistema de pagos electrónicos un pago consiste en un retiro de la cuenta del remitente y su abono a la cuenta del receptor.

Gráfica 2

Diagrama de relaciones básicas en los sistemas de pagos



Fuente: Elaboración propia.

Los sistemas de pagos de bajo valor[58] facilitan la compra-venta de bienes y servicios entre participantes de la actividad económica, sean individuos, negocios, gobiernos, u

57 Banco de México, Sistemas de pagos, en línea [http://www.banxico.org.mx/sistemas-de-pago/index.html].

58 Algunos sistemas procesan preferentemente pagos de alto valor (millones de pesos) entre bancos. Esta sección sólo se enfoca en pagos de bajo valor realizados generalmente por los consumidores con instrumentos de uso común como tarjetas o cheques.

otros. Al reducir los costos de transacción asociados al intercambio se incrementa la actividad económica y el bienestar social. Los sistemas de pago pueden estar formados de dos partes: los "instrumentos de pago" y los "medios de pago".[59] Los instrumentos de pago incluyen el efectivo, los cheques, las tarjetas y las transferencias; mientras los medios de pago incluyen cualquier activo o equivalente al dinero, como las cuentas corrientes, las cuentas de ahorro, los depósitos a plazo, una línea de crédito y, por supuesto, los billetes y monedas. Las tarjetas de débito son instrumentos de pago asociados a una cuenta corriente, mientras que las tarjetas de crédito son instrumentos de pago asociados a una línea de crédito. Típicamente, las tarjetas de crédito y débito son aceptadas en comercios que tienen instaladas TPV.

Los principales sistemas de pago de bajo valor en México son los siguientes:

1. Efectivo (billetes y monedas), incluyendo el uso de tarjetas para obtener efectivo en cajeros automáticos.
2. Cheques.
3. Tarjetas de crédito y débito, incluyendo los pagos con tarjeta en TPV.
4. Transferencias, incluyendo transferencias en tiempo real vía el SPEI de Banxico y día siguiente con el servicio de Transferencias Electrónica de Fondos (TEF) de Cecoban. Los consumidores utilizan medios como internet o ventanilla bancaria para llevar a cabo estas operaciones.
5. Domiciliaciones, para pagos de servicios (luz, agua, telecomunicaciones) y pagos recurrentes operadas por Cecoban.
6. Pagos por medio de dispositivos móviles.

Efectivo

El efectivo constituye los billetes y monedas de curso legal disponible para operaciones y transferencias monetarias. En este sistema de pago Banxico lleva a cabo la emisión y sustitución de billetes y monedas, los cuales se distribuyen inicialmente a través de la infraestructura bancaria de sucursales y cajeros automáticos a las personas y las empresas. El uso de efectivo es el medio más generalizada de pago entre la población, pues entre 70 y 80% de todas las transacciones, sean de consumo o no, son en efectivo[60] y el efectivo representa 47% del valor de todas las compras de consumo.[61]

59 Un activo que se puede usar como dinero es un medio de pago. Los medios de pago distintos a los billetes requieren de instrumentos para poder hacer uso de ellos.

60 MasterCard (2013a).

61 MasterCard (2013).

Cheques

El receptor de un cheque puede cobrarlo en efectivo en una sucursal del banco que lleva la cuenta, o puede depositar el cheque en otro banco para que éste lo cobre y abone el importe a su cuenta. Cuando el emisor y el receptor de un cheque tienen cuentas en distintos bancos, el pago se denomina interbancario y, para liquidarse, se requiere de un sistema de pagos interbancario. Cecoban es la empresa que opera el sistema que compensa los cheques interbancarios en México, y es propiedad de los bancos. El resultado de la compensación se liquida el día hábil siguiente de que los cheques son presentados. Banxico ha buscado promover la sustitución de los cheques por el uso de medios de pagos electrónicos, por tener los segundos menores costos de procesamiento y ser más seguros.

Tarjetas

Existen dos tipos, las de crédito y las de débito. En las primeras el cliente tiene una línea de crédito con el banco emisor, mientras que en las segundas la cuenta del cliente es generalmente una cuenta a la vista. En ambos casos, el cliente utiliza su tarjeta como medio de pago en negocios que cuenten con terminales punto de venta, así como para consultar saldos y disponer de efectivo en cajeros automáticos. Hay dos procesadores de operaciones con tarjetas, Prosa y E-Global, ambos conectados entre sí. La compensación de las operaciones la realiza Prosa, y la liquidación se lleva a cabo a través de un banco comercial.

Transferencias

Existen dos sistemas de pago que procesan transferencias: uno que liquida pagos en la mañana del día siguiente y otro que liquida pagos en tiempo real.

Cecoban ofrece un servicio de transferencias electrónicas que se liquidan al día siguiente. Las TEF pueden usarse para realizar pagos interbancarios sin límite de monto y que pueden ser periódicos (como pagos de nómina) u ocasionales entre los cuentahabientes. Las TEF liquidan, en promedio, alrededor de 90 mil pagos al día con un monto de casi 3 mil millones de pesos.[62]

El SPEI es un sistema de pagos desarrollado por Banxico, por el cual los clientes de los bancos y otras instituciones financieras pueden enviar y recibir transferencias electrónicas de dinero en tiempo real (en segundos). El SPEI es una plataforma que procesa tanto pagos de alto como de bajo valor. El SPEI liquida en promedio alrededor de 400 mil pagos al día con un monto de más de 600 mil millones de pesos.[63]

62 Banco de México, Sistemas de Pagos, en línea [http://www.banxico.org.mx/divulgacion/sistemas-de-pago/sistemas-pago.html].

63 *Ibidem*

Domiciliaciones

Cecoban también ofrece las domiciliaciones, en ocasiones llamada débitos directos, las cuales consisten en que el dueño de una cuenta corriente autoriza expresamente a una persona o empresa (generalmente un prestador de servicios de luz, electricidad, gas, etc.) a cargar su cuenta. Cuando el banco del prestador de servicios no es el mismo que quien paga, se requiere que intervenga un sistema interbancario para liquidar estas operaciones.

Pagos con dispositivos móviles

En 2012 comenzaron a ofrecerse cuentas de banca móvil que permiten operaciones como transferencias entre usuarios del mismo servicio de telefonía o banca móvil, transferencias interbancarias mediante SPEI, pagos de servicios y retiros de efectivo en cajeros automáticos sin necesidad de presentar una tarjeta de débito. Hoy en día, existen, al menos, cuatro bancos que ofrecen cuentas de banca móvil y tres plataformas distintas: Cuenta Express de BBVA Bancomer, cuenta Transfer de Banamex e Inbursa, y cuenta Mi Fon de Banorte. La banca móvil intenta aprovechar la elevada penetración de la telefonía móvil para bancarizar personas e inducir a los comercios a aceptar esos pagos.

El efectivo es un instrumento de pago relativamente cómodo para los consumidores, en especial para el manejo de pequeñas cantidades, pues casi todos los comercios lo toman y el pago es generalmente fácil y rápido. Algunas personas también pueden preferir el efectivo pues consideran que es más fácil llevar el control del gasto. Sin embargo, el efectivo impone costos a su emisor, Banxico, así como al consumidor y a las empresas que lo manejan. Estos costos incluyen la emisión y reposición de billetes y monedas, el transporte hacia y de los bancos y los costos del sector privado en cuanto a aceptación, manejo, almacenamiento y transporte, así como riesgos de robo y falsificación.

Los medios de pago electrónicos implican una serie de ventajas para los consumidores sobre el manejo de efectivo. Los consumidores se benefician porque pueden pagar los bienes y servicios que desean con una tarjeta que es fácil llevar en la cartera o realizar un pago mediante una transferencia electrónica desde su banca por internet. Con ello, evitan los costos de guardar, transportar, o manejar el dinero en efectivo. Además, los fondos disponibles con una tarjeta –o en algunos países con un teléfono celular– no se limitan a una cantidad que se lleva en el bolsillo, sino a todo lo que hay en la cuenta corriente o al total de la línea de crédito.

Los pagos con tarjetas, las transferencias electrónicas y las domiciliaciones proporcionan además una manera fácil para que el consumidor lleve un registro de sus gastos. Por su parte, los comerciantes pueden incrementar sus ventas cuando aceptan más medios de pago y pueden recibir sus fondos de forma electrónica, directamente en una cuenta bancaria, con mayor seguridad.

Los sistemas de pagos modernos involucran varios actores: los bancos y otras instituciones financieras y sus redes de sucursales y cajeros automáticos; los comerciantes que ofrecen opciones de pago a los consumidores en sus puntos de venta; las cámaras de compensación que ofrecen servicios de ruteo, compensación y liquidación; los agregadores que afilian comercios, y proporcionan infraestructura y servicios intermedios; y los consumidores que utilizan una variedad de opciones de pago para obtener bienes y servicios de los comerciantes o del gobierno.

3.3.2.2 Mercados de dos lados y cuotas de intercambio

Los servicios de pagos se prestan por medio de *plataformas de dos lados*, generalmente operadas por bancos y otros prestadores de servicios e infraestructura especializada. En una plataforma de pagos los remitentes u ordenantes envían pagos a los receptores, generalmente a cambio de productos o servicios adquiridos. La característica que distingue las plataformas de dos lados de otros productores y comercializadores de servicios se encuentra en la interdependencia de las demandas entre los clientes de ambos lados.

Los medios de pago, incluyendo tarjetas, efectivo, cheques, domiciliaciones, y transferencias, operan por medio de plataformas de dos lados, donde los emisores ocupan un lado de la plataforma y los adquirientes y comercios ocupan el otro lado. Los consumidores son los usuarios finales en ambos lados de la plataforma: primero como tarjetahabientes que usan el medio de pago del emisor, y como consumidores que hacen compras en los comercios aceptantes del medio de pago.

Las plataformas de dos lados sirven de soporte a sistemas complejos de instrumentos de pago o medios de disposición de efectivo. Estos sistemas involucran a bancos, comercios, marcas y consumidores, así como proveedores de infraestructura compartida como procesadores, cámaras de compensación, y agregadores entre otros. El objeto de las plataformas de dos lados es el de proporcionar un lugar común para facilitar las transacciones entre clientes de ambos lados.[64]

Las plataformas de dos lados son comunes en otras industrias. Por ejemplo, un periódico enfrenta una demanda por espacios publicitarios por parte de anunciantes y, al mismo tiempo, una demanda por periódicos por parte de los lectores. La demanda por publicidad y la demanda por periódicos son interdependientes, pues el precio de la publicidad depende de la cantidad de lectores que tiene el periódico mientras el valor del periódico para los lectores depende de la cantidad de publicidad que sea incluida diariamente. En consecuencia, los precios por publicidad y del periódico deben determinarse de manera conjunta para *balancear* eficientemente ambos lados del mercado. De forma similar, otras plataformas tienen que atraer dos o más grupos de clientes con demanda interde-

64 Nos referiremos sólo a *plataformas de dos lados*, pues los mismos principios aplican para dos o más lados.

pendiente: canales de televisión (anunciantes y audiencia), plataformas de videojuegos (desarrolladores y jugadores) y centros comerciales (negocios y consumidores).

La plataforma de pagos más antigua existente en la actualidad es la formada por el dinero en efectivo (billetes y monedas). El dinero facilita el pago entre compradores y vendedores, evitando las complicaciones del trueque, o el pago por medio de sustancias como granos, sal, perecederos, o ganado. En la actualidad, los bancos centrales son los operadores de esta plataforma, emitiendo billetes y monedas en cantidad suficiente, y garantizando la integridad del sistema contra falsificación o pérdida de valor por inflación, entre otros.

En las plataformas de pagos, tanto el remitente como el receptor se benefician por el uso de la plataforma para sus transacciones. Lo anterior en virtud de que existen externalidades positivas generadas por la participación de usuarios de un lado del mercado, las cuales incrementan el valor de participar en la red a los usuarios del otro lado de la plataforma. La interdependencia positiva entre las demandas por el servicio del remitente y del receptor de los pagos implica que el valor de los servicios que se consume en un lado de la plataforma se incrementa con la cantidad que se consume en el otro. Por ende, los precios eficientes que se deben aplicar a remitentes y receptores también son interdependientes. Es por ello que la literatura económica sobre plataformas de varios lados hace énfasis en la necesidad de determinar una "estructura de precios" eficiente, la cual determina el grado en que cada usuario de la plataforma debe contribuir al costo de funcionamiento de la misma.

En un mercado de dos lados el volumen de transacciones entre usuarios finales depende de la estructura de los precios, no sólo del nivel general de las cuotas cobradas por la plataforma pues la relación entre los usuarios finales genera externalidades que los clientes no pueden internalizar por sí mismos. La plataforma, a través de la cuota de intercambio, es el medio por el cual se internalizan dichas externalidades. La estructura de precios se establece de tal manera que ambos lados del mercado tienen incentivos a participar. De esta forma, el volumen de transacciones y los beneficios de una plataforma no sólo dependen del precio total, sino también de su descomposición entre las partes.

Específicamente, la literatura económica identifica que los precios óptimos dependen de una manera compleja de la sensibilidad de la demanda al precio en ambos lados, de la naturaleza e intensidad de los efectos de red entre las dos partes y de los costos marginales de incrementar la producción en ambos lados.[65]

[65] Evans y Schmalensee (2007).

Cuotas de intercambio

Las cuotas de intercambio son las tarifas que se cobran entre sí los bancos y otras instituciones financieras por operaciones de servicios de pago a través de una plataforma. La cuota de intercambio es la comisión que el banco emisor cobra al banco adquiriente cuando un consumidor realiza un pago con una tarjeta bancaria en un comercio.

La cuota de intercambio es además el instrumento que balancea los dos lados del mercado. Por ejemplo, gracias a la cuota de intercambio que reciben los emisores se reduce el costo de manejar una tarjeta de crédito en el lado emisor, de manera que las tarjetas son más accesibles a los tarjetahabientes. Por el contrario, la cuota de intercambio representa un costo para el comercio, al ser la cantidad mínima que le va a cobrar el adquiriente del servicio de aceptación, y éste puede decidir no aceptar la tarjeta si considera que es un costo excesivo. Los comercios tienen otros incentivos para aceptar tarjetas, como la reducción de los costos de seguridad y traslado de valores, o la protección contra fraudes.

Los agentes que controlan la plataforma de pagos pueden estimular la emisión por medio de tarifas bajas en un lado de la plataforma y tarifas altas en el otro lado. Por ejemplo, en la plataforma de tarjetas, pueden establecer cuotas de intercambio altas para ofrecer a los tarjetahabientes recompensas por uso; o por el contrario pueden estimular la afiliación de comercios mediante el cobro de cuotas de intercambio bajas.[66] Las cuotas de intercambio son instrumentos potencialmente efectivos para dar los precios correctos a tarjetahabientes y comercios.

El análisis de las plataformas en los sistemas de pago es fundamental para el estudio de la competencia porque implica la cooperación de bancos en la fijación de la cuota de intercambio y va acompañado, en algunos casos, de poder de mercado. Una estructura de precios eficientes regulada puede internalizar externalidades y potencialmente reducir el poder de mercado.

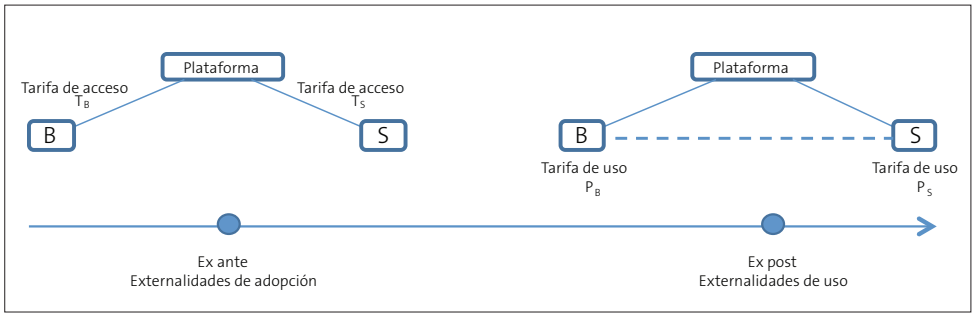
Las cuotas de intercambio que establece el mercado suelen tener el objetivo de maximizar los beneficios de sus miembros, pueden ser mayores, menores o iguales a las que serían eficientes desde un punto de vista de maximización del bienestar social. La cuota de intercambio sirve para balancear ambos lados del mercado y no necesariamente se fija en el nivel eficiente desde el punto de vista social, sino que tiende a maximizar las ganancias de aquellos que la controlan. En general, es de esperarse que el nivel de la cuota de intercambio óptima desde el punto de vista privado no sea igual a la cuota óptima desde el punto de vista social.[67]

66 Rochet y Tirole (2003).

67 Tosza (2009).

Las plataformas de pago pueden cobrar dos tipos de precios: *tarifas de acceso* que deben pagarse para estar en la plataforma, y *tarifas de uso* que depende de la intensidad de utilización de la plataforma. Ambos tipos de tarifas son generalmente interdependientes, pero a grandes rasgos, las tarifas de acceso determinan la cobertura (cuantos clientes se incorporan a la plataforma), mientras las tarifas de uso afectan el volumen de las transacciones entre los clientes (qué tan intensamente usan los clientes el servicio).

Gráfica 3



Fuente: Elaboración propia.

Las externalidades de adopción se relacionan con el hecho de que una plataforma de pago con más participantes en un lado, como por ejemplo tarjetas emitidas, es más atractiva para el otro lado, los comerciantes, y un sistema de pago con muchos comerciantes aceptantes puede ser más atractivo para los consumidores que uno con menor número de comerciantes. Por otra parte, las externalidades de uso existen porque los consumidores y los comerciantes deben decidir en cada momento qué tan frecuente o intensivamente utilizan el servicio. Estas externalidades son importantes en plataformas de pago,[68] y sus efectos pueden ser sustanciales aun cuando el sistema alcanza la madurez (la mayoría de los clientes y comercios potenciales ya están afiliados a una plataforma).

La maximización de los beneficios por parte de una plataforma que abastece a dos mercados, conduce a distorsiones *clásicas (poder de mercado)* y *distorsiones de Spence*.[69] La magnitud y naturaleza de las distorsiones de Spence dependen del grado de divergencia de las preferencias de los usuarios marginales y los *infra-marginales*. Por lo tanto, la afectación al bienestar social como resultado de la fijación de precio por un operador de una plataforma de dos lados depende de la heterogeneidad de los usuarios en ambos lados de la plataforma. Por ejemplo, la fijación de precios en el lado de la aceptación de tarjetas podría tener efectos negativos si reduce el uso del medio de pagos por parte de los tarjetahabientes infra-marginales.

68 Rochet y Tirole (2003a).

69 Weyl (2009).

Por lo anterior, la *distorsión de Spence* es particularmente importante en plataformas donde se fijan precios por un operador cuando los usuarios infra-marginales y marginales difieren marcadamente en sus preferencias. Por el contrario, los efectos de la distorsión de Spence serían pequeños cuando los usuarios infra-marginales sean muy similares a los marginales.

La estimación de una cuota de intercambio eficiente es un ejercicio que puede ser muy complejo, dada la heterogeneidad de los consumidores y comercios; especialmente en países como México donde los medios de pago electrónicos tienen cobertura limitada entre el universo de potenciales comercios aceptantes. Los precios eficientes o competitivos en un mercado de dos lados deben tomar en cuenta las externalidades entre usuarios de ambos lados.

La estructura eficiente de precios en los instrumentos de pago depende en general de la sensibilidad de la demanda, en ambos lados, a las variaciones de precios, la cual puede diferir por segmento de negocio. La sensibilidad de los comercios a variaciones en los precios de los servicios de pagos se manifiestan en un mayor o menor uso del medio de pago, o en una mayor o menor afiliación de negocios al servicio. Por ejemplo, ante un incremento en las tasas de descuento en el uso de tarjetas de débito o crédito, los comercios podrían desalentar el uso de tarjetas entre sus clientes ("margen intensivo") por medio de precios diferenciados; de manera alternativa, los comercios podrían rehusarse a aceptar el medio de pago y no afiliarse a la plataforma ("margen extensivo"). Una baja sensibilidad de la demanda para la aceptación de pagos con tarjetas es común en negocios como hoteles y líneas aéreas, mientras una alta sensibilidad probablemente es la norma para pequeños comercios.

Otro aspecto de los medios y sistemas de pagos que agrega complejidad a la determinación de precios es que, en general, los servicios transaccionales se producen en condiciones de costos e infraestructura compartidos con otros servicios bancarios. Es común que en condiciones de competencia, un servicio sea otorgado "gratis" como parte de un paquete de servicios. Asimismo, en México se observa que las plataformas para un sistema de pago pueden utilizarse para ofrecer otros; por ejemplo, una empresa ha desarrollado las plataformas para llevar a cabo las operaciones interbancarias con cheques, domiciliaciones y transferencias electrónicas; o las empresas procesadoras de pagos con tarjetas de crédito y débito sustentan dichas operaciones, tanto en puntos de venta de comercios como a través de internet, y también los retiros en cajeros automáticos.

Otras interdependencias entre los diferentes procesos de producción de servicios financieros minoristas incluyen el uso de los cajeros automáticos que permiten a los bancos a sustituir inversión en sucursales bancarias. Las cuentas corrientes generalmente proporcionan una tarjeta de débito que puede usarse en los cajeros automáticos. Los cajeros

automáticos proporcionan dinero en efectivo que puede ser un sustituto imperfecto del uso de las tarjetas en las TPV o puede verse como un servicio complementario al de pagos en TPV, dado que los consumidores valoran tener ambas posibilidades. Como resultado, hay economías de alcance entre los cajeros automáticos y las sucursales bancarias. Esto agrega complejidad a la determinación de precios.

Por otro lado, cabe observar que algunos medios de pago se ofrecen a los usuarios como un paquete de servicios financieros que va más allá de la sola capacidad de hacer pagos. Por ejemplo los consumidores, como parte de sus cuentas corrientes, obtienen una tarjeta de débito que pueden utilizar para adquirir bienes en comercios o retirar efectivo de cajeros automáticos, así como la capacidad de enviar y recibir dinero, cheques o transferencias a otros cuentahabientes, entre otros. Por su parte, las tarjetas de crédito tienen una línea de crédito de la que se dispone para realizar compras o pagos de servicios. Tanto las tarjetas de crédito como de débito, además de poder usarse en puntos de venta y para hacer retiros en cajeros automáticos, también pueden usarse para consultar saldos de las cuentas en cajeros automáticos.

3.3.3 Estructura y desempeño

3.3.3.1 Efectivo

El efectivo, formado por monedas y billetes, es el sistema de pagos más antiguo en operación. La adopción de las monedas y billetes fue la primera gran revolución tecnológica de los medios de pago, pues facilitó el comercio local y a grandes distancias; y proporcionó un medio para acumular y transportar valor, además de establecer un estándar valor para los bienes susceptibles de intercambio. Los billetes y monedas sustituyeron formas primitivas y poco flexibles de pago como las basadas en el trueque o en el intercambio de sustancias con valor intrínseco como la sal, los metales, o los granos.

El efectivo es un instrumento de pago relativamente cómodo para los consumidores, pues casi todos los comercios lo toman y el pago es fácil y rápido. En México, entre 70 y 80% de todas las transacciones en el país son en efectivo.[70]

Costos del efectivo

No obstante lo anterior, el efectivo tiene costos. Por un lado los costos del sector privado incluyen la aceptación, manejo, almacenamiento y transporte del dinero, así como riesgos de robo y falsificación. Adicionalmente, consumidores y comercios necesitan predecir la cantidad de efectivo que necesitarán en un intervalo de tiempo determinado, incluyendo monedas y billetes de baja denominación para "cambio", entre otros incon-

70 MasterCard (2013a).

venientes. Los comercios más grandes, necesitarán contratar servicios especializados de transporte de efectivo.

Por otro lado, el efectivo impone costos a su "emisor": Banxico. Estos costos incluyen la reposición de billetes y monedas, así como su transporte, de y hacia los bancos. Otro costo atribuible al efectivo es el costo de la creación, el mantenimiento y la ejecución de las redes de cajeros automáticos, una plataforma que apoya en la distribución del efectivo como sistema de pago. Asimismo, el efectivo no puede ser controlado por las autoridades fiscales por lo cual es preferido en transacciones de la economía informal, la evasión de impuestos y el *lavado* de dinero.

En algunos países se ha estimado que el costo social de usar efectivo puede llegar a 1.5% del producto interno bruto (PIB).[71] Lo anterior incluye los costos privados y el riesgo de manejo de efectivo de las empresas y los gobiernos, el costo de la producción, la distribución y la sustitución de los billetes y monedas; y el costo social de *lavado* de dinero, la corrupción, la evasión fiscal y la falsificación.

Prevalencia del efectivo

En México:

- El efectivo corresponde a 47% del valor de los pagos de consumo.[72]
- Entre 70 y 80% de todas las transacciones se hacen en efectivo.[73]
- El porcentaje de pagos que se realizan en efectivo decreció 15% entre 2006 y 2011.[74]
- Retiros de efectivo de cajeros automáticos representan cerca del 22% del gasto en consumo.[75]
- Cuando el monto del pago es pequeño (menor a 400 pesos) algunos consumidores prefieren utilizar efectivo en lugar del pago con tarjeta.[76]

El uso de efectivo es persistente dados los bajos índices de acceso y uso de los servicios financieros en México. Según datos de la ENIF, 35.5% de los adultos (25 millones) mantenían un producto de depósito o ahorro, como cuentas de nómina, ahorro, cheques, o

71 MasterCard (2013a) y Banco de México (2010b).

72 MasterCard (2013).

73 Banco de México (2010b) y MasterCard (2011).

74 Calculado con base en MasterCard (2013) que estima que la proporción de medios de pago distintos al efectivo ha incrementado su participación en 19% en el mismo periodo.

75 Estimación propia con información de Banco de México (retiros en cajeros automáticas), el INEGI (PIB nominal), y Banco Mundial (consumo como proporción del PIB).

76 Reforma (2013).

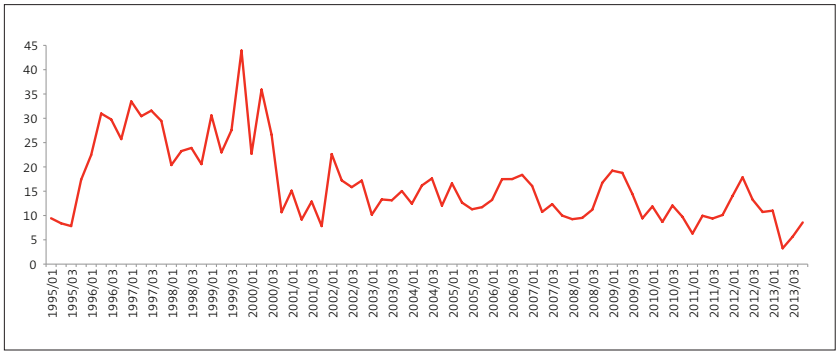
de depósitos a plazo. Además, 27.5% de los adultos afirmaron tener algún producto de crédito formal. Por otra parte, en 2012 sólo 56% de la población adulta tenía contratado un producto con el sistema financiero formal, gracias en buena parte a las cuentas de ahorro para el retiro (Afores).

La base monetaria[77]

De la observación de los datos sobre la base monetaria en México, no es posible inferir un patrón definitivo de sustitución de efectivo por otros medios de pago. El valor de los billetes y monedas en circulación en el país creció cada año durante los últimos 10 años, pero de manera reciente creció a tasas más bajas. De 2004 a 2008 creció a alrededor de 14%, mientras que de 2009 a 2014 creció a 11%. El valor de los billetes y monedas en circulación en relación con el PIB nominal fue de 3.3% en 2004 y de 4.8% en 2013.

Gráfica 4

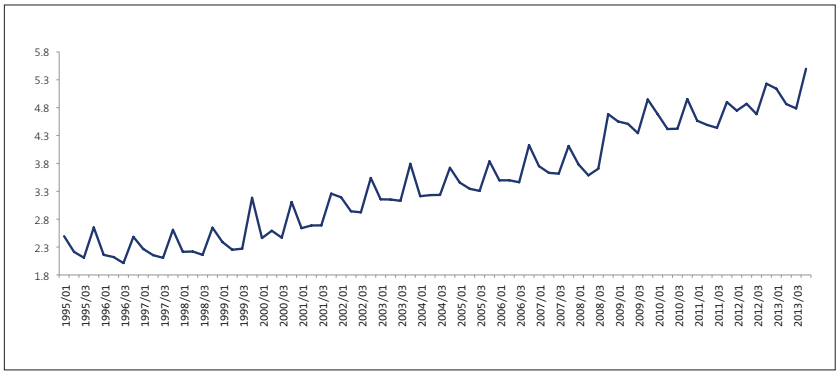
Crecimiento anual de billetes y monedas (1995-2013)



Fuente: Elaboración propia con información de Banco de México, en línea [http://www.banxico.org.mx/billetes-y-monedas/index.html].

Gráfica 5

Billetes y monedas como porcentaje del PIB (1995-2013)



Fuente: Elaboración propia con información de Banco de México, en línea [http://www.banxico.org.mx/billetes-y-monedas/index.html].

77 Estimación propia con base en la información de "billetes y monedas en circulación" de Banco de México e INEGI para el PIB nominal.

Cajeros automáticos

Descripción del sistema

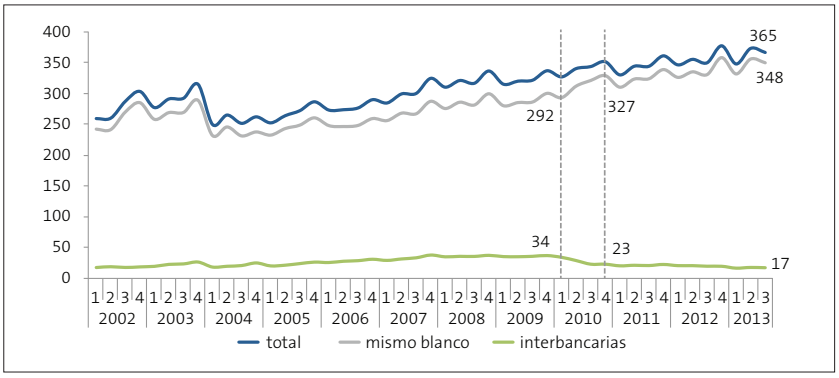
Demanda	Plataforma	Oferta
Se requiere contar con una cuenta de depósitos a la vista con una tarjeta de débito como medio de acceso. Ya que los pagos en efectivo siguen dominando en México, el número de retiros en cajeros automáticos sigue siendo muy alto.	E-global y Prosa realizan el procesamiento de las operaciones interbancarias. La red se encuentra interconectada. El operador del cajero determina la comisión por retiro. Las operaciones mismo banco no tienen costo (limitación al cobro de comisiones). El emisor recibe la cuota de intercambio por transacción.	Se requiere acceso al sistema de pagos. Los bancos ofrecen cuentas con medios de disposición (tarjetas de débito) e instalan redes de cajeros para permitir a sus cuentahabientes la disposición de efectivo.

Desempeño reciente

El total de transacciones en cajeros automáticos se ha incrementado. Este crecimiento se debe a las transacciones mismo banco, pues las transacciones interbancarias han disminuido desde 2010, en nuestros días sólo representan 4.6% del total de las operaciones en cajeros automáticos. Este patrón se observa tanto a nivel de sistema como de la mayoría de los bancos participantes en el mismo.

Gráfica 6

Número de transacciones en cajeros automáticos (millones)



Fuente: Elaboración propia con información de Banco de México, en línea [http://www.banxico.org.mx/sistemas-de-pago/index.html].

Tabla 1

Transacciones en cajeros automáticos con tarjetas de crédito y débito*

volumen (millones)

Año	Débito			Crédito			TOTAL
	Mismo banco	Intercancarias	Total	Mismo banco	Interbancarias	Total	
2005	235.9	19.8	255.8	8.9	2.6	11.6	267.3
2006	238.2	25.7	263.9	10.9	2.1	12.9	276.8
2007	256.8	29.9	286.7	11.5	2.5	13.9	300.7
2008	274.3	33.2	307.5	9.9	2.2	12.0	319.5
2009	280.2	33.9	314.1	6.3	1.4	7.7	321.8
2010	307.3	25.6	332.9	4.9	1.1	6.0	339.0
2011	317.1	19.7	336.8	5.4	1.0	6.4	343.2
2012	330.3	18.6	349.0	5.5	1.0	6.6	355.5
2013	336.5	15.7	352.2	5.6	1.0	6.6	358.8

valor (millones de pesos)

Año	Débito			Crédito			TOTAL
	Mismo banco	Intercancarias	Total	Mismo banco	Interbancarias	Total	
2005	266,010.0	19,891.3	285,901.3	13,773.3	2,576.0	16,349.3	302,250.5
2006	301,320.8	28,543.8	329,864.5	14,748.0	2,052.8	16,801.3	346,665.8
2007	337,518.5	33,661.0	371,179.3	15,915.5	2,417.5	18,333.0	389,512.3
2008	373,024.3	39,169.0	412,193.5	13,916.5	2,296.5	16,213.3	428,406.8
2009	399,649.3	40,548.0	440,197.3	8,593.0	1,478.8	10,071.8	450,268.8
2010	440,670.3	34,635.5	475,305.8	6,521.5	1,119.5	7,640.8	482,946.8
2011	486,475.3	29,714.8	516,190.0	7,237.8	1,079.3	8,317.0	524,507.0
2012	520,716.5	28,723.8	549,439.5	7,616.8	1,126.8	8,744.0	558,183.8
2013	533,543.0	25,839.5	559,382.5	7,929.0	1,063.0	8,992.5	568,375.0

Fuente: Elaboración propia con información de Banco de México, en línea [http://www.banxico.org.mx/sistemas-de-pago/index.html].

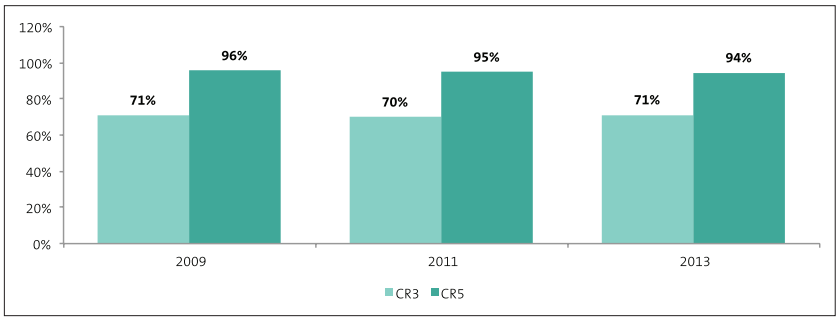
Notas: las operaciones mismo banco son aquellas donde el banco dueño u operador del cajero automático es el mismo banco que emitió la tarjeta de crédito o débito que se utiliza y las operaciones interbancarias son aquellas donde el banco dueño u operador del cajero automático es distinto al banco que emitió la tarjeta de crédito o débito que se utiliza para realizar la operación.

*Los valores fueron calculados como el promedio de los trimestres de cada año. Para el caso de 2013, se promediaron los tres primeros trimestres debido a la falta de información.

Los indicadores de concentración en el número de retiros en cajeros automáticos presentan una tendencia decreciente, pero se observa una mayor concentración en el número de retiros en cajeros automáticos cuando el banco emisor y el banco operador son el mismo (transacciones mismo banco) que se trata de operaciones interbancarias.

Gráfica 7

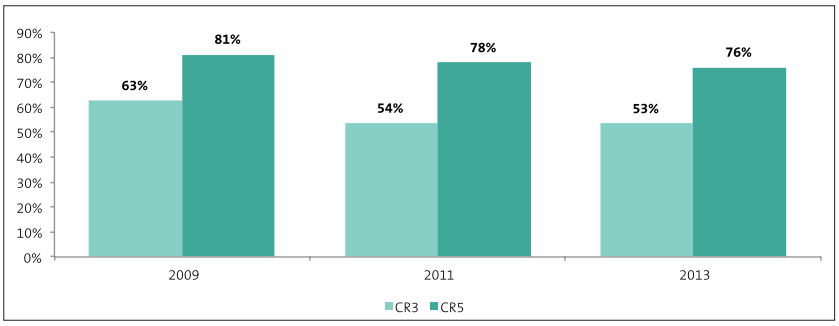
Indicadores de concentración del número de transacciones mismo banco en cajeros automáticos con tarjetas de crédito y débito



Fuente: Elaboración propia con información de Banco de México presentada en la oficialía de partes de la Cofece el 26 de junio de 2014.

Gráfica 8

Indicadores de concentración del número de transacciones interbancarias en cajeros automáticos con tarjetas de crédito y débito

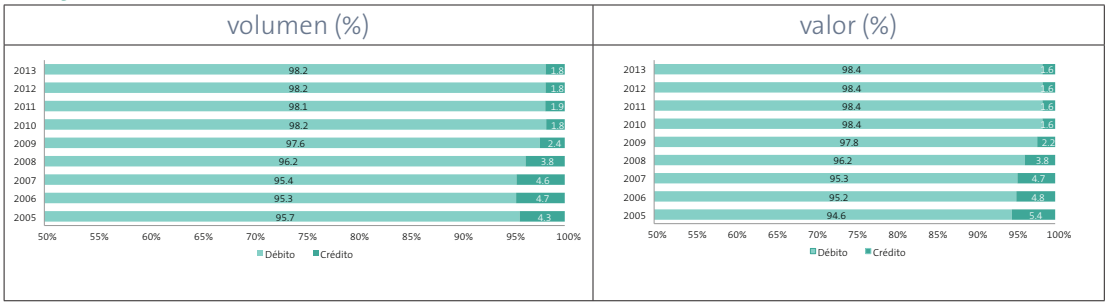


Fuente: Elaboración propia con información de Banco de México presentada en la oficialía de partes de la Cofece el 26 de junio de 2014.

Por otro lado, la mayor parte de las transacciones en cajeros automáticos se realizan con tarjeta de débito, esta proporción ha aumentado en años recientes hasta llegar a más de 98%.

Gráfica 9

Participación por tipo de tarjeta en el volumen y valor de las transacciones en cajeros automáticos



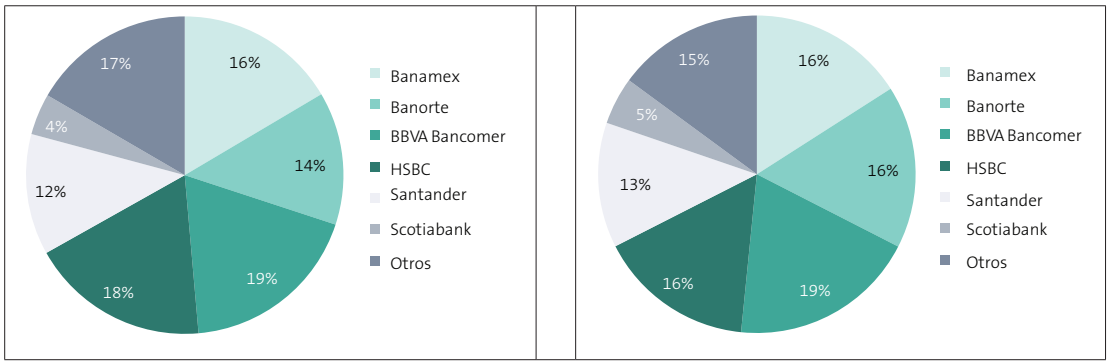
Fuente: Elaboración propia con información de Banco de México, en línea [http://www.banxico.org.mx/sistemas-de-pago/index.html].

Estructura de la oferta

En 2010 los principales participantes en la red de cajeros automáticos eran BBVA Bancomer (19%), HSBC (18%), Banamex (17%) y Banorte (16%). En 2013, este conjunto de bancos que concentraban la mayor parte de la red no cambió, aunque sus participaciones individuales tuvieron variaciones: BBVA Bancomer (19%), Banorte (16%), HSBC (16%) y Banamex (16%). Sin embargo, las tasas de crecimiento más altas las presentaron bancos de menor tamaño: Scotiabank y Banco Azteca. Actualmente en México no hay presencia importante de operadores independientes de cajeros automáticos.

Gráfica 10

Participación de cajeros automáticos en México (%), 2010 y 2013

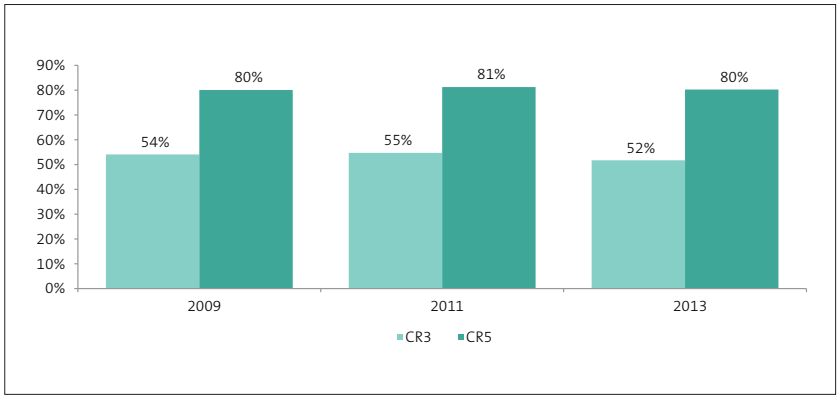


Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV, en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/Paginas/default.aspx].

De acuerdo con los indicadores de concentración, CR3 y CR5, ésta ha disminuido ligeramente en los últimos años.

Gráfica 11

Indicadores de concentración del número de cajeros automáticos



Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV, en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/Paginas/default.aspx].

Aunque a nivel nacional la concentración es moderada, a nivel regional, estatal o municipal puede ser mayor. En particular, a nivel de estados hay algunos bancos que tienen una participación sustancialmente mayor que su media nacional.

Tabla 2

Número de estados en donde el banco es el mayor propietario de cajeros automáticos

Banco		BBVA Bancomer	Banorte	Banamex	HSBC	Santander
# estados en donde es líder		11	10	5	5	1
Participaciones de mercado	Nacional	19%	17%	16%	16%	13%
	Aguascalientes	19%	29%	15%	13%	8%
	Baja California	15%	14%	14%	24%	11%
	Baja California Sur	18%	15%	12%	11%	10%
	Campeche	25%	11%	22%	18%	12%
	Chiapas	22%	27%	19%	15%	9%
	Chihuahua	17%	20%	15%	16%	14%
	Coahuila	17%	23%	13%	14%	11%
	Colima	16%	16%	15%	16%	13%
	Distrito Federal	23%	14%	17%	15%	13%
	Durango	19%	21%	14%	14%	19%
	Guanajuato	18%	16%	19%	12%	13%
	Guerrero	20%	12%	24%	13%	15%
	Hidalgo	23%	12%	23%	11%	20%
	Jalisco	20%	16%	15%	14%	13%
	México	24%	15%	19%	14%	11%
	Michoacán	26%	12%	17%	12%	12%
	Morelos	15%	20%	22%	13%	13%
	Nayarit	21%	19%	15%	9%	9%
	Nuevo León	10%	25%	11%	12%	10%
	Oaxaca	22%	14%	22%	12%	18%
	Puebla	21%	14%	14%	17%	21%
	Querétaro	16%	15%	19%	16%	14%
	Quintana Roo	13%	13%	7%	14%	11%
	San Luis Potosí	17%	32%	14%	14%	9%
	Sinaloa	12%	22%	19%	15%	13%
	Sonora	19%	15%	15%	21%	10%
	Tabasco	25%	9%	25%	21%	9%
	Tamaulipas	15%	24%	13%	15%	17%
	Tlaxcala	24%	16%	11%	21%	22%
	Veracruz	22%	11%	22%	14%	19%
	Yucatán	16%	19%	15%	23%	13%
	Zacatecas	22%	42%	9%	12%	6%

Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV, diciembre de 2013, en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/Paginas/default.aspx].

La siguiente tabla proporciona un panorama de la presencia de la red de cajeros a nivel local. Muestra la proporción de municipios que cuentan con al menos un cajero, dentro de sus límites geográficos, en función del tamaño del municipio. Como es de esperarse, casi todos los municipios altamente poblados cuentan con al menos un cajero. Sin embargo, en estados como Chiapas, Guerrero y Oaxaca, existen municipios con población relativamente alta que todavía no cuentan con un cajero.

Tabla 3

Proporción de municipios en cada estado que cuentan con al menos un cajero ordenados en grupos con base en la población del municipio (%)

Estado	Más de 100 mil habitantes	Entre 25-100 mil habitantes	Entre 5-25 mil habitantes	Menos de 5 mil habitantes
Aguascalientes	100	100	100	NA
Baja California	100	100	NA	NA
Baja California Sur	100	100	100	NA
Campeche	100	100	100	NA
Chiapas	93.69	82.68	47.89	39.05
Chihuahua	100	87.06	67.58	11.17
Coahuila de Zaragoza	100	100	91.32	28.04
Colima	100	100	100	0
Distrito Federal	100	NA	NA	NA
Durango	100	87.73	72.33	0
Guanajuato	100	100	89.71	47.67
Guerrero	100	90.22	41.35	NA
Hidalgo	100	100	63.47	0
Jalisco	100	91.78	94.68	53.46
México	100	91.99	80.04	71.71
Michoacán de Ocampo	100	95	76.68	25.55
Morelos	100	100	72.22	NA
Nayarit	100	93.52	83.28	NA
Nuevo León	100	100	92.26	73.36
Oaxaca	100	83.22	22	1.08
Puebla	100	91.58	34.15	9.46
Querétaro	100	100	69.81	NA
Quintana Roo	100	100	100	NA
San Luis Potosí	100	95.64	75.7	65.03
Sinaloa	100	100	100	NA
Sonora	100	100	100	20.23
Tabasco	100	93.06	NA	NA
Tamaulipas	100	100	83.18	27.21
Tlaxcala	NA	100	51.78	0
Veracruz	100	94.92	49.67	5.14
Yucatán	100	93.82	55.28	8.59
Zacatecas	100	100	84.49	19.78
Promedio	100	96	75.82	25.33

Fuente: Moreno y Zamarripa (2013).

NA: no disponible.

Cuotas de intercambio y comisiones a usuarios finales

En mayo de 2010 Banxico emitió una regulación sobre la operación de cajero automático que establece que sólo el banco operador del cajero automático puede cobrar la comisión por transacción y el emisor recibe la cuota de intercambio que es de 1.90 pesos por retiro. Por otra parte, eliminó la comisión para las operaciones donde el banco operador y el banco emisor son el mismo. Por último, para transparentar las comisiones estableció que los bancos operadores deben desplegar el monto de la comisión total que el tarjetahabiente pagará por la transacción.

Tabla 4

Comisión en pesos por el uso del cajero automático en operaciones de retiro de efectivo en pesos, con tarjeta de otros bancos

Banco operador del cajero automático	Mínimo	Máximo	Número de cajeros	Proporción de cajeros como parte del total
ABC Capital	20		5	0.01%
Afirme	22.5	30	1529	3.84%
Azteca	15	20	373	0.94%
Bajío	16		537	1.35%
Banamex	26.5		6277	15.77%
Banco Autofin	20		20	0.05%
Banco Multiva	21	40	733	1.84%
BanCoppel	12.93		44	0.11%
Banjército	16		189	0.47%
Banorte	24	30	6453	16.21%
Banregio	15	25	210	0.53%
Bansefi	10		29	0.07%
Bansi	8.62	35	1627	4.09%
BBVA Bancomer	19.5	28	7973	20.03%
CIBANCO	15	25	90	0.23%
FAMSA	15		166	0.42%
HSBC	19.5	28.75	6334	15.91%
Inbursa	15		708	1.78%
Mifel	14.5		50	0.13%
Santander	20	27	4889	12.28%
Scotiabank	25	30	1558	3.91%
Wal-Mart	15		6	0.02%

Nota: Las comisiones varían de acuerdo a la ubicación y al giro comercial donde están instalados los cajeros automáticos.

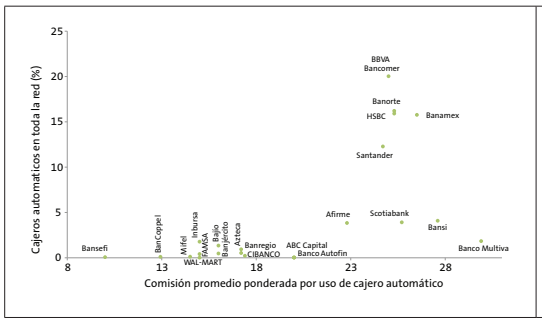
Fuente: Banco de México, en línea

[http://www.banxico.org.mx/sistemas-de-pago/servicios/tarifas-comisiones-maximas-en.html], consultada el 19 de marzo de 2014.

La distribución de las comisiones promedio ponderadas por número de cajeros de los bancos y la evolución de la comisión promedio ponderada por retiros interbancarios se muestran en las siguientes gráficas.

Gráfica 12

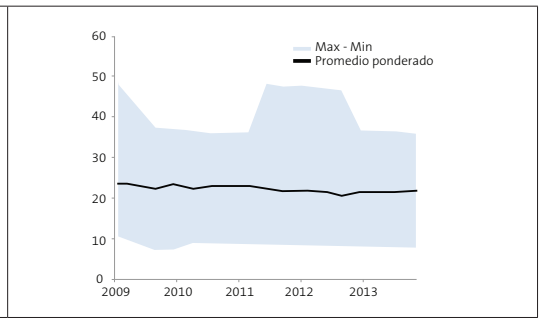
Distribución de las comisiones promedio ponderadas en base a número de cajeros (retiros interbancarios)



Fuente: Elaboración propia con información del Banco de México , en línea [http://www.banxico.org.mx/sistemas-de-pago/servicios/tarifas-comisiones-maximas-en.html].

Gráfica 13

Comisión promedio ponderada por retiros interbancarios



Fuente: Banco de México (2014b). Información trimestral a diciembre de 2013.

La estructura de precios en las operaciones en cajeros automáticos antes de mayo de 2010 consistía en las siguientes comisiones:

- Cuota de intercambio: pagada por el banco operador del cajero al banco emisor de la tarjeta con la que realizaba la transacción y su nivel era de 7.25 pesos por retiro.
- Comisión por "infidelidad" (*foreign fee*): el cobro que realizaba el banco emisor a sus tarjetahabientes por las transacciones realizadas en cajeros de otros bancos, que podía ser negativo si el banco ofrecía operaciones gratis en cajeros de otros bancos.
- Sobrecargo (*surcharge fee)*: comisión cobrada por el operador del cajero automático a los tarjetahabientes en cada transacción. En junio 2007, sólo 4 bancos cobraban sobrecargo en una fracción muy pequeña del total de cajeros, esta comisión fluctuaba entre 4.35 y 26.08 pesos.[78]
- En el caso de retiros con tarjeta de crédito además había una comisión proporcional por la disposición de la línea de crédito.
- Además, los bancos emisores solían ofrecer a sus tarjetahabientes una cantidad de operaciones en la red propia, libres de comisión.

78 Castellanos V. (2008).

Tabla 5

Participación porcentual en el volumen de retiros de efectivo en cajeros automáticos de otros bancos, y *foreign fees*, junio 2007

Banco	*Retiros (%)*	*Foreign fee (MXN)*	*Banco*	*Retiros (%)*	*Foreign fee (MXN)*
A	26.42	20.00	L	0.51	18.00
B	15.95	20.30	M	0.46	17.00
C	15.76	19.81	N	0.11	10.00
D	14.86	19.00	O	0.04	18.00
E	13.36	19.00	P	0.03	12.00
F	4.73	12.00	Q	0.03	20.00
G	4.39	18.00	R	0.03	0.00[a]
H	1.17	12.20	S	0.01	[b]
I	1.02	13.00	T	[b]	18.00
J	0.59	15.00	U	[b]	10.00
K	0.52	7.25	V	[b]	10.00

NOTA: Participaciones en función del volumen de transacciones del segundo trimestre de 2007. a Los tarjetahabientes de American Express pueden realizar retiros en cajeros automáticos de Inbursa, sin enfrentar una foreign fee. b Información no disponible por el momento.

Fuente: Castellanos V. (2008).

Valoración

Una menor emisión de tarjetas de crédito y débito y una menor instalación de cajeros automáticos observados a partir de la crisis financiera de 2008 parecen haber influido en un menor crecimiento de los retiros en cajeros automáticos. Además, la regulación de comisiones que se emitió en 2010 parece haber inducido a un crecimiento de las operaciones mismo banco sobre las operaciones interbancarias, sin un efecto claro en la expansión de la red. Por otro lado, la evidencia disponible a través de algunos estudios tampoco confirma que la nueva estructura de comisiones se haya traducido en comisiones más bajas para los tarjetahabientes.[79]

La regulación actual puede constituir una barrera a la entrada de bancos pequeños a los mercados de captación, cuentas corrientes y medios de pago, toda vez que la política de precios actual implicaría que los grandes bancos, al contar con más cajeros automáticos, tienen una ventaja sobre bancos con redes limitadas de cajeros. Esa situación plantea la necesidad de establecer una nueva estructura de precios con una regla de interconexión que evite la fragmentación del sistema y permita la entrada eficiente de nuevos bancos. Cabe señalar que actualmente en México no hay una presencia importante de operadores independiente de cajeros automáticos, como una medida para incentivar la entrada de este tipo de participantes sería deseable permitir el *surcharge* como parte de la nueva estructura de precios.

79 Moreno y Zamarripa (2013).

Además es necesario promover la expansión de la red, pues persiste el problema de la falta de infraestructura y de competencia en áreas rurales o poblaciones pequeñas. El acceso universal, sin embargo, es probablemente un tema cuya resolución va más allá de la regulación de cobros entre redes. Una política de acceso universal debe ser complementaria a la de regulación de tarifas, pues para su aplicación eficiente se requiere evaluar las formas alternativas de bancarización (corresponsales bancarios y pagos móviles, entre otros).

El establecimiento de una nueva estructura de precios para la red de cajeros automáticos, con sus objetivos de eficiencia y acceso, requiere revisar la cadena de distribución de efectivo en todos sus tramos, identificando de manera más precisa cómo se generan y distribuyen los costos entre todos los participantes. Al uso de efectivo, relativamente elevado en México, pudiera contribuir a que se prefiera una política de cobros que subsidia el uso de billetes y monedas con respecto a los pagos electrónicos, a pesar de que estos últimos son más eficientes. Este ejercicio cabe dentro del mandato de Banxico como único emisor de billetes y monedas en el país, e institución encargada del buen funcionamiento de los sistemas de pagos.

3.3.3.2 Cheques

Los cheques, como cualquier otro medio de pago, se ofrecen como parte de un paquete de servicios que incluye una cuenta corriente, tarjeta de débito, acceso a cajeros automáticos y la capacidad de enviar y recibir dinero a otros cuentahabientes, entre otros. A diferencia de otros países, en México los cheques no han sido de uso común para compras en comercios y, además, en los últimos años su uso ha estado cayendo en términos absolutos y relativos a otros medios de pago.

El receptor de un cheque puede cobrarlo en efectivo en la sucursal del banco que lleva la cuenta, o puede depositar el cheque en otro banco para que éste lo cobre y abone el importe a su cuenta. Cuando el emisor y el receptor de un cheque tienen cuentas en distintos bancos, el pago se denomina interbancario. El banco que recibe el cheque debe enviar información y una imagen del cheque a la cámara de compensación para su cobro. La empresa que opera el sistema de compensación de cheques interbancarios en México es Cecoban, la cual es propiedad de 40 bancos. El resultado de la compensación se liquida el día hábil siguiente al día en que los cheques fueron presentados. Para cheques interbancarios la cuota de intercambio es de 6 pesos; [80] es decir, el banco que cobra el cheque paga 6 pesos a su contraparte bancaria, además los bancos enfrentan las tarifas que Cecoban cobra por el servicio de compensación y liquidación.

[80] Banco de México, Sistemas de pagos, en línea [http://www.banxico.org.mx/sistemas-de-pago/informacion-general/sistemas-de-pago-de-bajo-valor/cuotas-intercambio.html].

Los cheques como medio de pago son relativamente ineficientes, dados su alto costo de procesamiento y la necesidad de intercambiarlos físicamente entre los clientes y el banco. Por ello su uso ha disminuido en favor de medios electrónicos de pago en México (gráfica 1). A dicha sustitución contribuyen tanto los esquemas de precios que encarecen el uso de cheques con respecto a los medios de pago electrónicos como las reglas emitidas para limitar su uso, a través de restricciones al monto para la emisión de cheques al portador o para la realización de ciertas operaciones, como el pago de impuestos y servicios públicos. En otros países, los cheques ya no se utilizan y han sido sustituidos del todo por los pagos con tarjetas o las domiciliaciones.

Tabla 6

Cheques mismo banco e interbancarios en México, 2002-2013

Número

Año	Mismo banco	Interbancarios	Total	Participación (%)	
				Mismo banco	Interbancarios
2002	404.2	171.3	575.5	*70.2*	*29.8*
2003	397.7	165.6	563.3	*70.6*	*29.4*
2004	384.3	163.5	547.8	*70.2*	*29.8*
2005	400.2	162.7	562.9	*71.1*	*28.9*
2006	381.0	163.9	544.9	*69.9*	*30.1*
2007	371.7	158.9	530.6	*70.1*	*29.9*
2008	346.8	148.1	494.8	*70.1*	*29.9*
2009	322.6	133.6	456.2	*70.7*	*29.3*
2010	299.0	124.3	423.3	*70.6*	*29.4*
2011	277.5	116.6	394.1	*70.4*	*29.6*
2012	265.3	108.2	373.5	*71.0*	*29.0*
2013	122.3	48.8	171.2	*71.5*	*28.5*

Valor

Año	Mismo banco	Interbancarios	Total	Participación (%)	
				Mismo banco	Interbancarios
2002	1,776,679	644,828	2,421,507	*73.4*	*26.6*
2003	1,688,094	658,064	2,346,157	*72.0*	*28.0*
2004	1,734,970	714,658	2,449,627	*70.8*	*29.2*
2005	1,731,668	721,386	2,453,054	*70.6*	*29.4*
2006	1,798,503	807,215	2,605,718	*69.0*	*31.0*
2007	1,792,002	809,426	2,601,429	*68.9*	*31.1*
2008	1,821,926	832,732	2,654,658	*68.6*	*31.4*
2009	1,726,144	756,257	2,482,401	*69.5*	*30.5*
2010	1,586,184	734,144	2,320,328	*68.4*	*31.6*
2011	1,511,551	707,933	2,219,483	*68.1*	*31.9*
2012	1,594,233	722,716	2,316,949	*68.8*	*31.2*
2013	1,432,989	647,630	2,080,618	*68.9*	*31.1*

Fuente: Elaboración propia con información del Banco de México, en línea [http://www.banxico.org.mx/sistemas-de-pago/index.html].

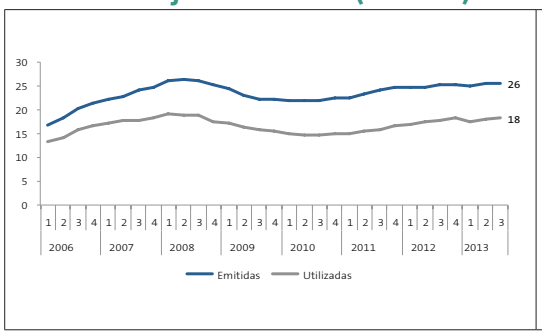
3.3.3.3 Pagos con tarjetas de crédito y débito

Instrumentos e infraestructura para el uso de tarjetas

En un sistema de pago de dos partes, el uso del medio de pago depende tanto del número de instrumentos de pago emitidos como del número de unidades de infraestructura para utilizarlos. Por lo que se refiere al número de instrumentos, se observa que el número de tarjetas emitido, tanto de crédito como débito, se ha incrementado. No obstante, el número de tarjetas de crédito experimentó una caída en 2008. El crecimiento en el número de tarjetas de débito ha tenido mayor dinamismo, hasta el segundo trimestre de 2012, que se desacelera ligeramente en línea con la actividad económica y el empleo, variables con las cuales guarda relación la emisión de tal instrumento.

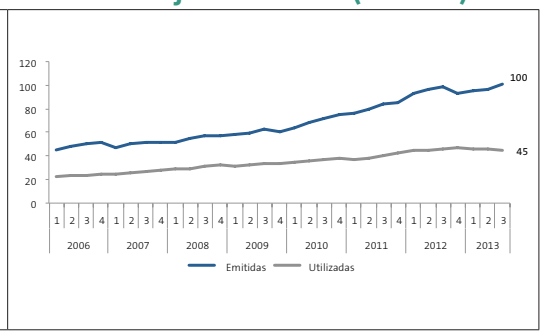
Gráfica 14

Número de tarjetas de crédito (millones)



Gráfica 15

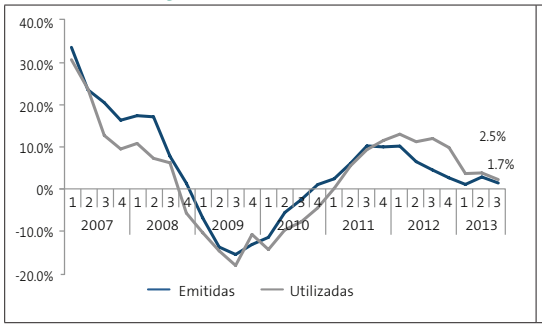
Número de tarjetas de débito (millones)



Fuente: Elaboración propia con información del Banco de México, en línea [http://www.banxico.org.mx/sistemas-de-pago/index.html].

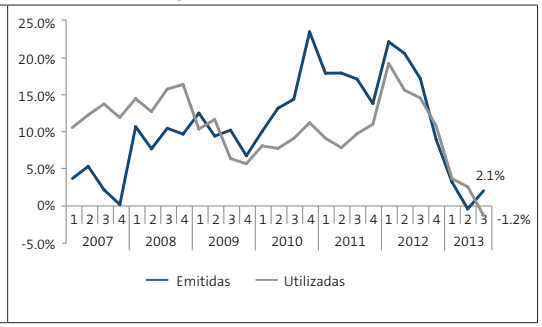
Gráfica 16

Tasa de crecimiento anual del número de tarjetas de crédito (%)



Gráfica 17

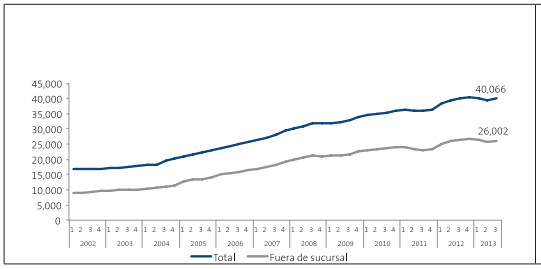
Tasa de crecimiento anual del número del tarjetas de débito (%)



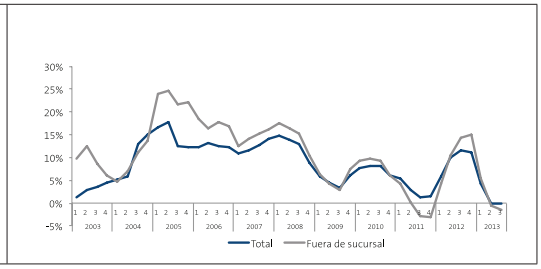
Fuente: Elaboración propia con información del Banco de México, en línea [http://www.banxico.org.mx/sistemas-de-pago/index.html].

Por lo que se refiere a la infraestructura, la instalación de cajeros automáticos en México muestra una tendencia creciente, pero la tasa de crecimiento no ha sido sostenida. El número de cajeros automáticos creció de manera importante entre 2004 y 2007, este crecimiento se desaceleró entre 2008 y 2010, y volvió a crecer durante 2011 y 2012; nuevamente hay una desaceleración en 2013 como puede observarse en la siguiente gráfica.

Gráfica 18
Número de cajeros automáticos



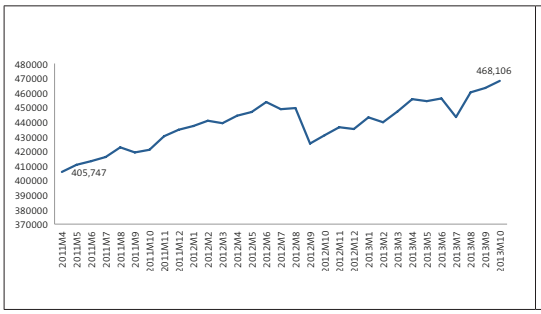
Gráfica 19
Crecimiento anual de la red de cajeros automáticos



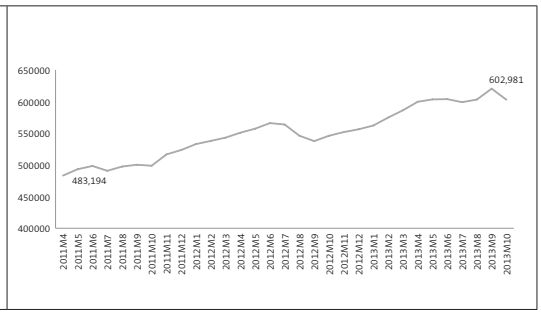
Fuente: Elaboración propia con información del Banco de México, en línea [http://www.banxico.org.mx/sistemas-de-pago/index.html].

A su vez, las estadísticas disponibles desde 2011 sobre número de TPV y de establecimientos con TPV muestran una tendencia creciente, excepto por una disminución al inicio del segundo semestre de 2012.

Gráfica 20
Número de establecimientos con TPV



Gráfica 21
Número de TPV

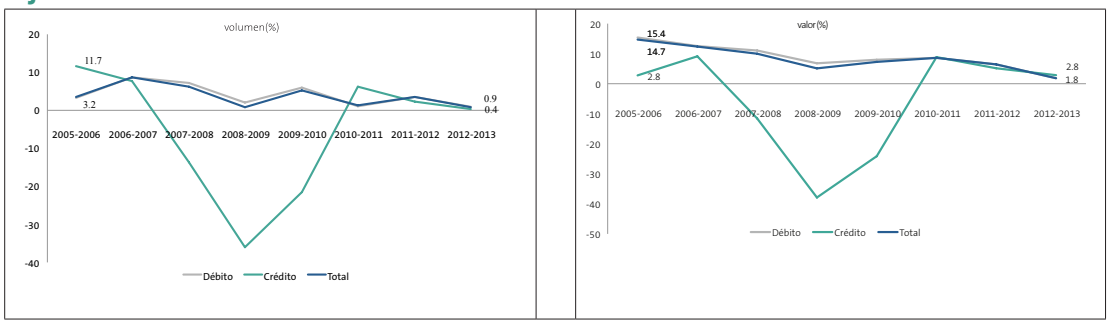


Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV, en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/Paginas/default.aspx].

Las pautas en la emisión de tarjetas y en la instalación de infraestructura para su uso antes descritas coinciden en general con la disminución en la tasa de crecimiento de las operaciones efectuadas tanto en cajeros automáticos como en TPV, las cuales se recuperan después de 2008 (especialmente en el caso de tarjetas de crédito).

Gráfica 22

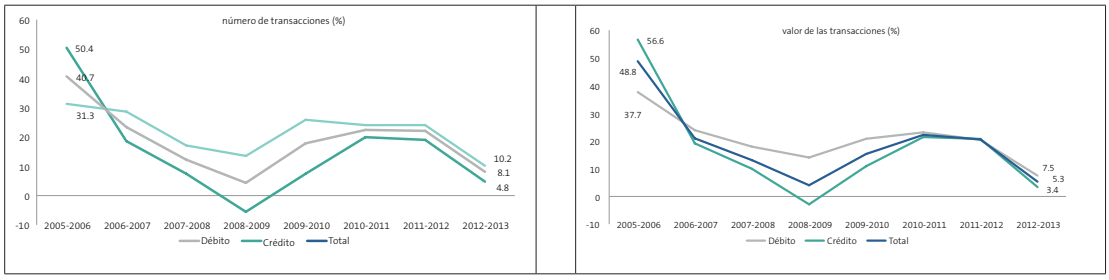
Tasas de crecimiento anual del volumen y valor de las transacciones con tarjetas de pago en cajeros automáticos



Fuente: Elaboración propia con información del Banco de México, en línea [http://www.banxico.org.mx/sistemas-de-pago/index.html].

Gráfica 23

Tasas de crecimiento anual de transacciones con tarjetas de pago en TPV, 2005-2013



Fuente: Elaboración propia con información del Banco de México, en línea [http://www.banxico.org.mx/sistemas-de-pago/index.html].

Para comprender mejor las tendencias en el uso de tarjetas de crédito y débito se requiere describir brevemente a los participantes en el sistema de pagos con tarjetas. En este sistema participan varias entidades con roles distintos: *a)* el banco emisor es el banco que emite la tarjeta asociada a un contrato de crédito o a una cuenta corriente. Este banco pagará el importe de la compra al comercio donde se utilizó la tarjeta; *b)* el banco adquirente es el banco que lleva al comercio una cuenta donde depositará los importes de las compras con tarjetas, y se encarga de administrar la terminal electrónica instalada en el comercio para procesar las compras en línea; *c)* los procesadores (cámaras de compensación o *switches*) son empresas que proporcionan los servicios de comunicación entre los bancos emisores y los adquirentes; y *d)* las marc as de tarjetas, quienes establecen los estándares operativos y financieros que los bancos emisores deben cumplir para poder llevar la marca en la tarjeta. Cualquier banco mexicano puede emitir tarjetas y proporcionar servicios a los comercios para que acepten pagos. Prosa y E-Global son los procesadores que operan en el país, cada uno de ellos da servicios de comunicación y proceso de operaciones de pago con tarjetas a varios bancos emisores y adquirentes. Una tarjeta bancaria emitida en México puede llevar una de las siguientes marcas: MasterCard, Visa, American Express o Carnet.

Cámaras de compensación de operaciones con tarjeta

En México, el procesamiento, ruteo (intercambio de información) y compensación de las operaciones con tarjetas en terminales punto de venta y cajeros automáticos lo ejecutan dos cámaras de compensación (o *switches*): E-Global y Prosa. E-Global es propiedad de Banamex, Bancomer y HSBC; Prosa es propiedad de Scotiabank, Banorte, Santander, HSBC, Invex y Banjército.[81] Las condiciones de operación para el procesamiento de tarjetas se encontraban establecidas en el Contrato de Aceptación de Tarjetas Bancarias (CATB), la naturaleza privada de este contrato constituía una barrera de entrada para la participación en este mercado.[82]

Además de los servicios de procesamiento, ruteo y compensación, los *switches* ofrecen otros servicios complementarios al procesamiento de las operaciones con tarjeta.[83]

Tabla 7
Listado de servicios de Prosa y E-Global

E-Global	Prosa
Procesamiento de *switch* adquirente y emisor Base de datos de comercios Correponsales	Procesamiento de *switch* adquirente y emisor Base de datos de comercios Transacciones de cargo automático Transacciones interredes Mensajería SMS (alertas y notificaciones) Operación y administración de cajeros automáticos

Fuente: Elaboración propia información presentada en la oficialía de partes de la Cofece por Prosa el 7 de mayo de 2014 y por E-Global el 12 de mayo de 2014.

81 Banco de México (2013b) y *El Universal* (21 de mayo 2009).

82 *El Economista* (26 de marzo de 2014).

83 Información presentada en la oficialía de partes de la Cofece por Prosa el 7 de mayo de 2014 y por E-Global el 12 de mayo de 2014.

Marcas de tarjeta

En México operan tres marcas globales de tarjeta Visa, MasterCard y American Express. Sólo hay una marca local que opera Prosa bajo el nombre de Carnet. La emisión de tarjetas bajo las marcas globales asegura la funcionalidad de las tarjetas para pagos en el extranjero. La mayoría de las tarjetas son emitidas bajo alguna de estas marcas, a pesar de que la mayor parte de las transacciones en México son preponderantemente domésticas. Además de su rol en el lado emisor, las marcas autorizan a los adquirentes para habilitar la aceptación de las tarjetas emitidas bajo su marca y fungen como garantes en la liquidación de las operaciones. Prácticamente todos los licenciatarios de las marcas de tarjeta son entidades financieras, en su mayoría bancos o entidades vinculadas a uno (el caso de algunas Sofomes).[84]

84 Existe una tarjeta emitida por una tienda departamental (Liverpool) bajo la marca de Visa.

Descripción del sistema

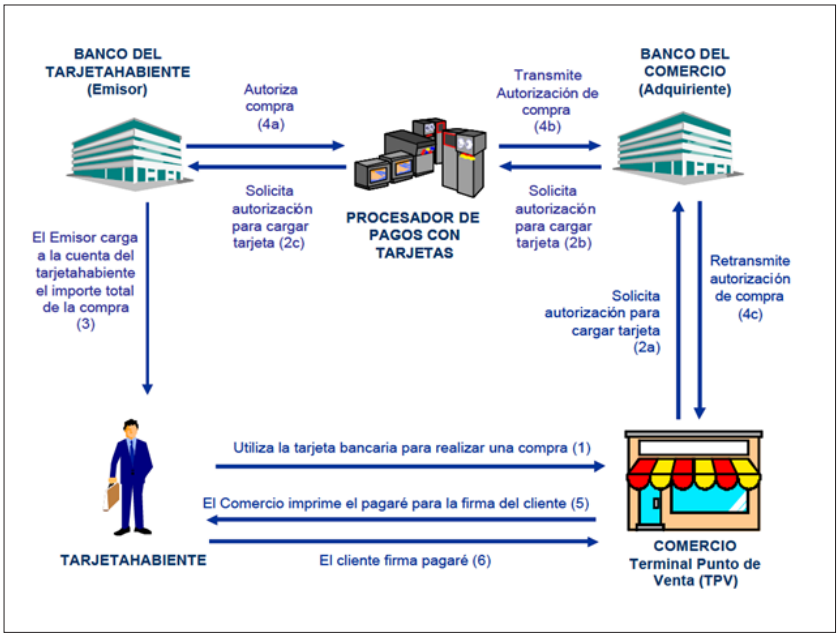
Emisor	**Plataformas**	**Adquirente**
Demanda		*Demanda*
Los tarjetahabientes pueden realizar compras en comercios usando sus tarjetas de crédito y débito. Débito: se requiere una cuenta de depósitos a la vista con la tarjeta de débito asociada. Crédito: se requiere solicitar la tarjeta o recibir la oferta del emisor y cumplir con los criterios de riesgo.		Los comercios pueden aceptar pagos con tarjetas contratando el servicio de adquirencia con un banco. Es necesario mantener una cuenta de depósitos a la vista para recibir los pagos.
Oferta	Los bancos son los dueños de la infraestructura de procesamiento de los pagos con tarjetas. E-Global Da servicio del lado emisor y adquirente, a Banamex y Bancomer. Prosa Da servicio del lado emisor y adquirente al resto de los bancos. Marcas de tarjetas Visa y MasterCard autorizan a los participantes tanto del lado emisor como adquirente	*Oferta*
Se requiere acceso al sistema de pagos con tarjetas. La mayor parte de las tarjetas de aceptación generalizada son emitidas por bancos. Los bancos no cobran a sus tarjetahabientes comisiones sobre las compras realizadas en comercios. Sin embargo, algunos establecimientos tienen precios diferenciados de acuerdo al medio de pago, tarjeta de crédito vs. tarjeta de débito o efectivo. Cobros: en tarjetas de crédito, básicamente la tasa de interés más las comisiones anuales; en tarjetas de débito, está la cuota de mantenimiento sobre la cuenta de depósitos o un saldo mínimo promedio mensual. Las tarjetas de crédito usualmente tienen programas de recompensas, mientras que las tarjetas de débito no suelen tener. El banco emisor recibe la cuota de intercambio por cada transacción que realicen sus tarjetahabientes.		Se requiere acceso al sistema de pagos con tarjetas. Sólo los bancos ofrecen servicios de adquirencia a los comercios. Usualmente, cobran una renta mensual, la tasa de descuento, que es una comisión *ad-valorem* por transacción y la cuota de mantenimiento por la cuenta de depósitos o requieren un saldo mínimo promedio. Además, el banco adquirente debe pagar la cuota de intercambio al banco emisor y cubrir los costos de procesamiento del *switch*. El lado adquirente en México aún está muy rezagado.[1]

1/ Banxico señaló que en México el número de TPVs y el uso de tarjetas para pagar en comercios es significativamente menor al de otros países (ver también Anexo 1. Comparativo internacional: pagos con tarjetas y terminales punto de venta per cápita). Banco de México (2013d).

En el siguiente esquema se ilustran los pasos del proceso de un pago con tarjeta de débito o crédito en un comercio, en el que el banco emisor es distinto al adquirente y el procesador del banco emisor es diferente al del adquirente. Todas las transacciones, para completarse con éxito, deben recorrer dos procesos, uno de autorización y otro de compensación y liquidación.

Gráfica 24

Esquema de operación de pagos con tarjetas



Fuente: Banco de México (2007).

Una vez al día, los bancos emisores y adquirentes y los procesadores compensan y liquidan todas las operaciones. El banco adquirente afilia al comercio al sistema y cobra al comercio que está recibiendo los pagos con tarjetas bancarias, una comisión que se conoce como tasa de descuento. Esta tasa de descuento en la mayoría de los casos se cobra como un porcentaje de la transacción y cubre la cuota de intercambio y otros costos de operación del adquirente. Lo anterior implica que la cuota de intercambio es un piso a la tasa de descuento. En la regulación mexicana actual, los adquirentes determinan libremente la tasa de descuento. Banxico publica las tasas de descuento máximas y cuotas de intercambio para tarjetas de débito y crédito que actualmente cobran los bancos. Son los bancos, a través de la Asociación de Bancos de México (ABM), quienes han establecido el esquema actual para la determinación de cuotas de intercambio para el sistema de pagos con tarjetas el cual se desarrolló localmente (en contraste con la experiencia de otros países en los que las marcas extranjeras tienen un papel más importante en el desarrollo del sistema). Los bancos adquirentes proporcionan servicios adicionales a los comerciantes como parte de

su relación, incluyendo una cuenta donde se depositan los fondos resultados de la aceptación de las tarjetas.

Los adquirientes afilian comerciantes para aceptar tarjetas y aplican procedimientos para verificar la existencia de fondos, obtener autorización del banco emisor y hacer el cargo a la cuenta del cliente. Al final del día, los procesadores llevan a cabo la liquidación y compensación de las cantidades adeudadas entre bancos. Los procesadores calculan las liquidaciones netas en base a los cargos a las cuentas de los clientes y transfieren los fondos necesarios en las cuentas correspondientes de las instituciones emisoras y adquirientes. Los procesadores recuperan sus costos de operación a partir de tarifas por transacción y otras tarifas por la gestión de la red y servicios de valor agregado. La mayoría de los ingresos se obtienen de la parte adquirente.

Por su parte, las marcas que actualmente operan en México (Visa MasterCard, Carnet, American Express y China Union Pay) facilitan el uso de la tarjeta en el extranjero y realizan actividades como la comercialización y promoción de la marca, la implementación de esquemas de protección de los consumidores y comercios y el desarrollo de servicios de valor agregado para los adquirientes, entre otros.

Los minoristas más grandes, los cuales son actualmente los supermercados y tiendas de departamentos, que tienen un mayor poder negociación, obtienen mejores tarifas que el resto de los negocios.[85] Cada uno de estos grandes minoristas suelen obtener sus servicios de pago y de banca de un único proveedor y una empresa de transporte de valores que le proporciona servicios relacionados con el efectivo.

85 En 1998 la entonces CFC, realizó una investigación que involucró a bancos, supermercados y tiendas departamentales. La investigación se inició a partir de que la CFC tuvo conocimiento de que algunos establecimientos comerciales y bancos firmaron un contrato para restablecer la aceptación de tarjetas de débito como medio de pago, tras un periodo de suspensión que se debió a desacuerdos entre las partes por los altos niveles de las cuotas de intercambio. Se detectó que los bancos cobraban comisiones idénticas en los servicios de adquirencia y se buscó probar si los contratos con los establecimientos eran el vehículo de coordinación para la fijación de precios. No obstante, el caso fue cerrado debido a que la evidencia fue insuficiente para probar una violación a la ley (investigación IO-42-97). OCDE (2006).

Tabla 8

Cuota de intercambio y tasas de descuento máximas por banco, para los giros de negocio: grandes superficies y telecomunicaciones

		Tarjeta de débito		Tarjeta de crédito	
	Giro Comercial	**Grandes superficies**	**Telecomunicaciones**	**Grandes superficies**	**Telecomunicaciones**
Tasa de descuento máxima[2]	Cuota de intercambio[1]	$1.15[3]	1.15%	1.53%	1.45%
	Afirme	$0.90[3]	3.15%	3.90%	3.90%
	Autofin	$2.79[3]	2.26%	2.56%	2.71%
	Azteca	no participa	2.50%	no participa	2.50%
	Bajío	$1.50[3]	no participa	2.50%	no participa
	Banamex	$3.50[3]	1.65%	1.99%	1.90%
	BBVA Bancomer	$3.00[3]	1.75%	2.05%	2.26%
	Banjército	no participa	no participa	no participa	no participa
	Banorte	$4.00[3]	2.35%	2.64%	2.56%
	Banregio	no participa	2.40%	no participa	2.70%
	Bansi	no participa	no participa	no participa	no participa
	Famsa	$3.00[3]	2.50%	2.60%	2.90%
	HSBC	$1.45[3]	1.60%	2.40%	2.50%
	Inbursa	$4.00[3]	1.90%	2.45%	2.50%
	Ixe	no participa	3.00%	no participa	3.50%
	Mifel	no participa	1.82%	no participa	2.20%
	Santander	no participa	2.25%	no participa	2.95%
	Scotiabank	no participa	2.99%	no participa	2.99%

Fuente: Elaboración propia con información de Banco de México, en línea [http://www.banxico.org.mx/sistemas-de-pago/servicios/tarifas-comisiones-maximas-en.html].

1/ Cuotas de intercambio: información vigente desde junio de 2013.

2/ Tasa de descuento máxima: información vigente desde marzo de 2011.

3/ Cuota fija por operación, monto en pesos.

Desempeño reciente

El sistema de pagos con tarjetas de crédito y débito es el segundo en importancia en México después del efectivo en cuanto a su operación y el primero entre los sistemas de pagos electrónicos por participación en el volumen de operación, seguido de las transferencias y las domiciliaciones (gráfica 1).

El número de tarjetas emitidas tanto de crédito como de débito, se ha incrementado de manera sostenida, a pesar de la disminución en el número de tarjetas de crédito que se experimentó en 2008. Por otro lado, se observa que a pesar del crecimiento más dinámico de la emisión de tarjetas de débito, la proporción de estas tarjetas utilizadas en TPV aún es menor que en el caso de las tarjetas de crédito (69% contra 45%) pero continúa incrementándose.

Tabla 9

Transacciones con tarjetas de débito y crédito en tpv, 2005-2013*

número de transacciones (millones)

Año	Débito			Crédito			TOTAL
	Mismo banco	Interbancarias	Total	Mismo banco	Interbancarias	Total	
2005	13.6	38.9	52.6	19.4	31.0	50.5	103.03
2006	18.5	50.5	69.0	22.5	53.4	75.9	144.93
2007	23.0	65.8	88.8	27.2	62.8	90.0	178.79
2008	29.3	74.6	104.0	29.9	66.9	96.8	200.73
2009	34.0	84.0	118.0	29.1	62.3	91.4	209.44
2010	40.5	108.1	148.5	31.8	66.5	98.2	246.77
2011	49.2	135.0	184.2	39.1	78.8	117.8	302.05
2012	59.4	169.2	228.6	45.4	94.8	140.2	368.74
2013	62.6	189.2	251.8	48.6	98.2	146.9	398.64

valor de las transacciones (millones de pesos)

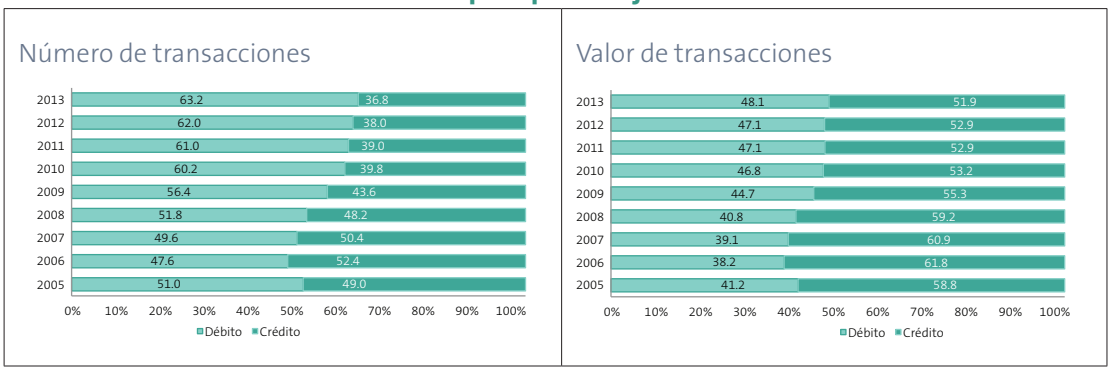
Año	Débito			Crédito			TOTAL
	Mismo banco	Interbancarias	Total	Mismo banco	Interbancarias	Total	
2005	13.6	38.9	52.6	19.4	31.0	50.5	103.03
2006	18.5	50.5	69.0	22.5	53.4	75.9	144.93
2007	23.0	65.8	88.8	27.2	62.8	90.0	178.79
2008	29.3	74.6	104.0	29.9	66.9	96.8	200.73
2009	34.0	84.0	118.0	29.1	62.3	91.4	209.44
2010	40.5	108.1	148.5	31.8	66.5	98.2	246.77
2011	49.2	135.0	184.2	39.1	78.8	117.8	302.05
2012	59.4	169.2	228.6	45.4	94.8	140.2	368.74
2013	62.6	189.2	251.8	48.6	98.2	146.9	398.64

Fuente: Elaboración propia con información del Banco de México, en línea [http://www.banxico.org.mx/sistemas-de-pago/index.html].

Notas: las operaciones mismo banco son aquellas donde el banco dueño de la TPV (banco adquirente) es el mismo banco que emitió (banco emisor) la tarjeta de crédito o débito que se utiliza y las operaciones interbancarias son aquellas donde el banco dueño de la TPV es distinto al banco que emitió la tarjeta de crédito o débito que se utiliza. *Promedios trimestrales.

Gráfica 25

Distribución de las transacciones en TPV por tipo de tarjeta

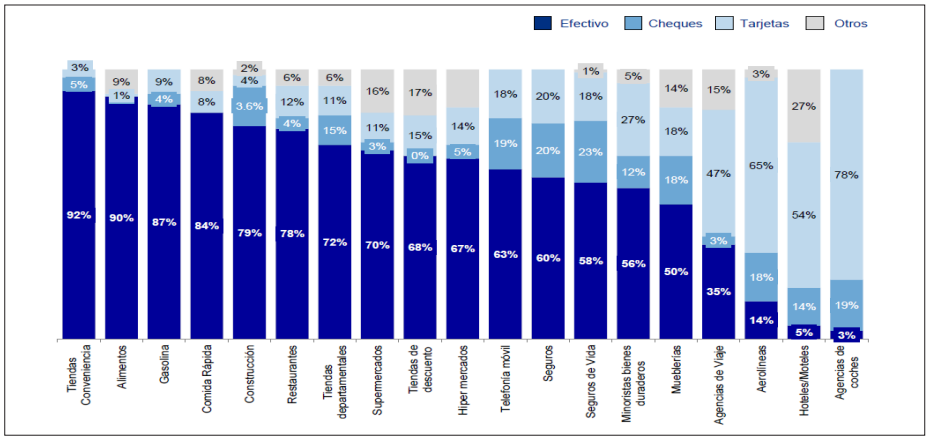


Fuente: Elaboración propia con información de Banco de México, en línea [http://www.banxico.org.mx/sistemas-de-pago/index.html].

Los pagos con tarjeta tienen mayor participación en las compras relacionadas con viajes, muebles y bienes duraderos, mientras las compras en comercios minoristas se realizan por mucho en efectivo (gráfica 26).

Gráfica 26

Uso de medios de pago por giro (2012, %)



Fuente: ABM, información presentada en la oficialía de partes de la Cofece el 11 de junio de 2014.

Estructura de la oferta

El lado emisor tiene más participantes que el lado adquirente; todos los bancos que participan en el lado adquirente participan en el lado emisor. En general, los bancos más grandes del sistema (BBVA Bancomer, Banamex, Banorte, Santander, HSBC y Scotiabank) tienen participaciones importantes tanto en la adquirencia como en la emisión de tarjetas. Sin embargo, destaca un uso de las tarjetas emitidas por Banamex y Bancoppel superior al que correspondería a su participación como adquirentes y un uso de las tarjetas emitidas por BBVA Bancomer inferior al que correspondería al hecho de que es el banco con más TPV del sistema. Aspectos de la ubicación de las TPV y de las políticas de precios a los comercios y a los tarjetahabientes pueden influir en estos patrones.

Tabla 10

Bancos emisores y/o adquirentes

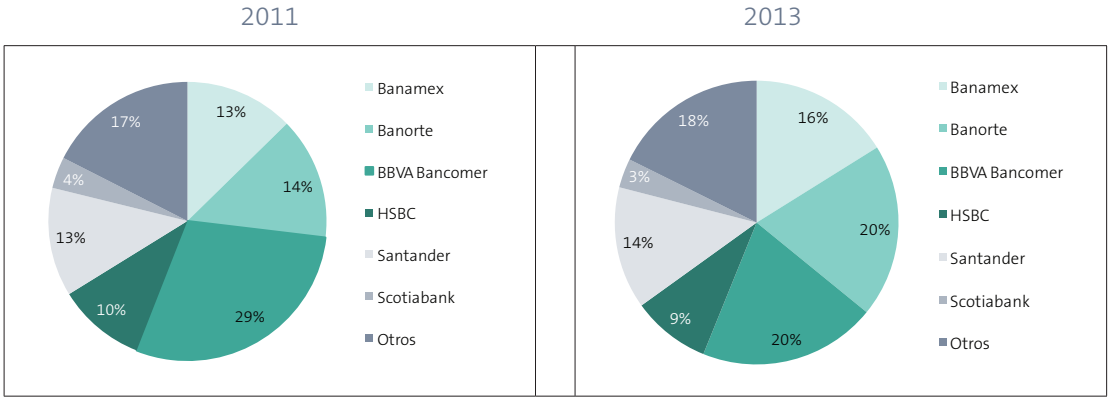
Banco	Emisor	Adquiriente
Banorte	X	X
BBVA Bancomer	X	X
Banamex	X	X
Santander	X	X
HSBC	X	X
Inbursa	X	X
Banco del Bajío	X	X
Scotiabank	X	X
Afirme	X	X
Banregio	X	X
Multiva	X	X
Banco Ahorro Famsa	X	X

Banco	Emisor	Adquiriente
Banca Mifel	X	X
Autofin	X	X
Banco Azteca	X	X
Bansí	X	
Banco Wal-Mart	X	
BanCoppel	X	
ABC Capital	X	
Actinver	X	

Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV, octubre 2013, en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/Paginas/default.aspx].

Gráfica 27

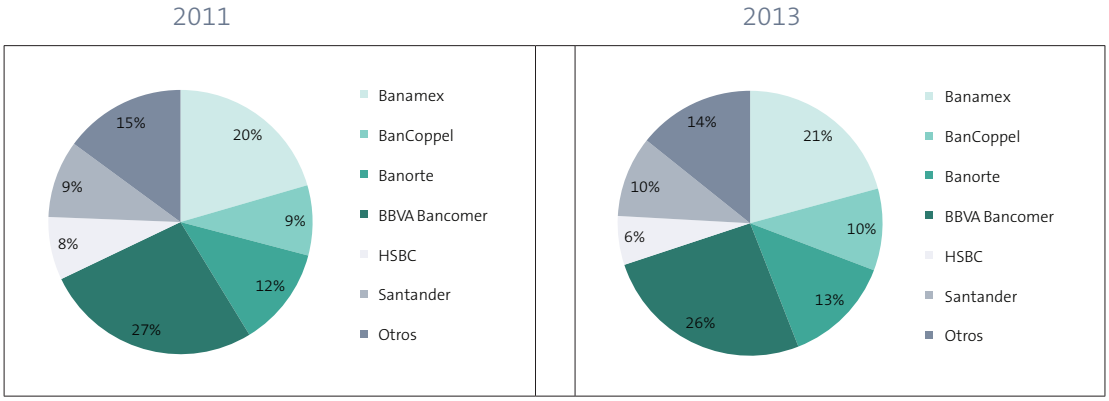
Participación del número de TPV



Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV, en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/Paginas/default.aspx].

Gráfica 28

Participación del número de tarjetas de pago (tarjetas de débito y crédito)



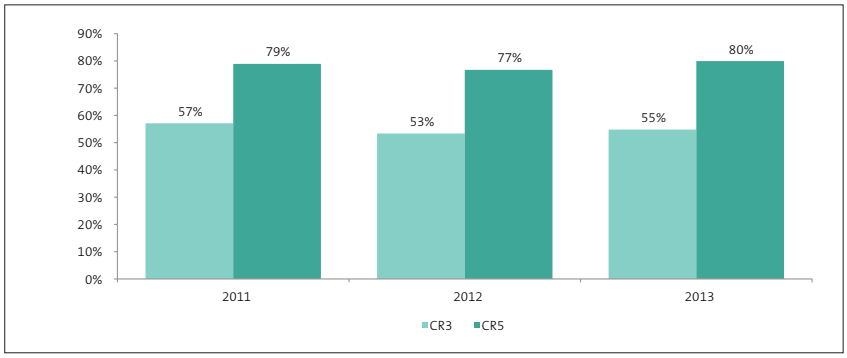
Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV, en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/Paginas/default.aspx].

La concentración en el lado adquirente se ha mantenido estable, sólo el CR3 ha disminuido ligeramente, lo cual se explica por el incremento en la participación de Banorte.[86]

86 CNBV, Portafolio de información estadística, en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/Paginas/default.aspx].

Gráfica 29

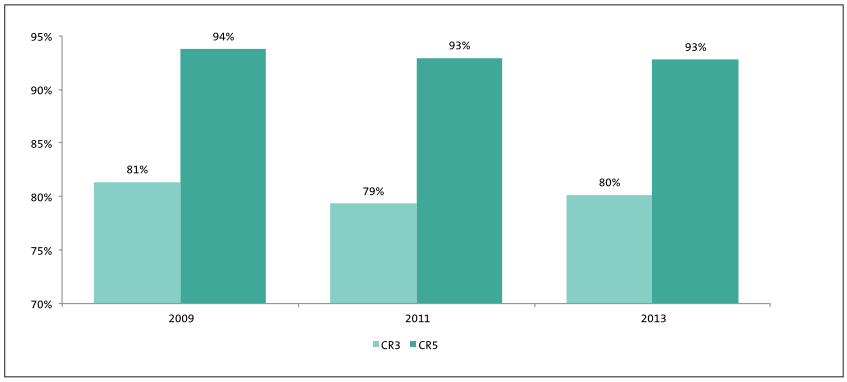
Indicadores de concentración del número de TPV



Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV, en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/Paginas/default.aspx].

Gráfica 30

Indicadores de concentración del número de transacciones en TPV con tarjetas de crédito y débito (vista adquirente)



Fuente: Elaboración propia con información de Banco de México presentada en la oficialía de partes de la Cofece el 26 de junio de 2014.

Una de las principales limitantes del uso de tarjetas como medio de pago es la baja terminalización en los comercios,[87] lo que indica una posible subutilización, respecto del nivel de eficiencia, de las tarjetas como medio de pago. Lo anterior puede ser consecuencia de que las tarifas tienden a establecerse en función de consumidores marginales (distorsión de Spence) y, en este sentido, la cobertura de TPV no es la óptima ya que es posible que para el tarjetahabiente promedio se requieran más puntos de aceptación.

En México la penetración de pagos con tarjeta se concentra en giros de negocio relacionados con viajes y en donde la facturación promedio es alta. Los segmentos relacionados con grandes superficies, presentan tasas de penetración medias y altas lo que puede in-

87 Información presentada en la oficialía de partes de la Cofece por Visa el 15 de mayo de 2014.

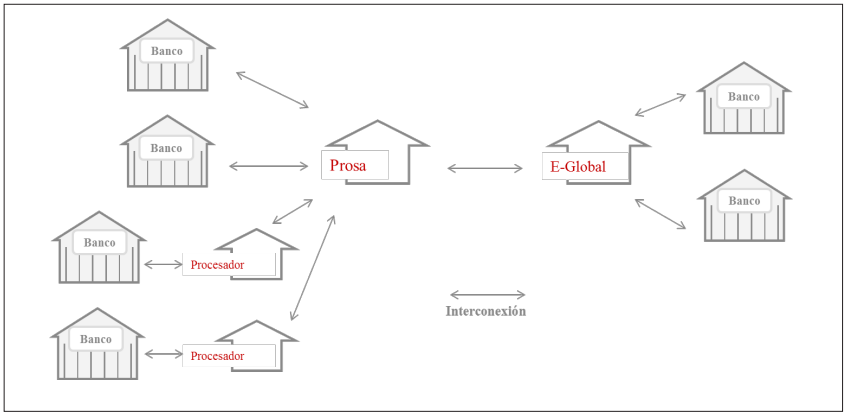
dicar más disposición de parte de comercios y tarjetahabientes a aceptar y realizar pagos con tarjeta en relación a otros segmentos, como por ejemplo pagos de servicios (agua, luz, etc.) o compras en comercios minoristas[88] (gráfica 26).

Esquema de operación y conexión

Una regla establecida por las marcas indicaba que sólo los bancos emisores podían actuar como adquirentes. Por otra parte, dado que sólo operan dos cámaras de compensación (Prosa y E-Global), es necesario que los nuevos participantes se conecten a alguna de estas dos cámaras para tener acceso al sistema de pagos con tarjetas. Así las empresas especializadas en el procesamiento de pagos sólo pueden operar si establecen un acuerdo con un banco y necesariamente pasan a través de las cámaras actuales para poder completar los servicios de pago con el resto de los participantes. Esto constituye una barrera de entrada para los nuevos participantes.

Gráfica 31

Esquema actual de conexión



Fuente: Elaboración propia.

Cuotas de intercambio

La cuota de intercambio es la comisión que se genera por cada transacción que se realiza en una TPV donde el banco emisor es distinto al banco adquirente. Las cuotas de intercambio puede ser *ad-valorem* al monto de la transacción, con o sin aplicación de un techo, o de cuota fija por transacción. La cuota de intercambio puede diferir por tipo de tarjeta y giro de negocio. En México, las cuotas de intercambio fluyen del banco adquirente al banco emisor, y en la estructura vigente (desde junio 2013) estas cuotas son multilaterales y han sido fijadas de común acuerdo entre los bancos.

88 *Ibidem*

Debido a que el sistema de pagos con tarjetas se desarrolló localmente en México, la ABM ha jugado un papel importante en la determinación de las cuotas de intercambio. Hasta 2005, el esquema de cuotas de intercambio establecía las cuotas de intercambio según el volumen de operación de los comercios. A mayor operación correspondía menor cuota de intercambio. Además, las cuotas de intercambio eran iguales para operaciones con tarjetas de crédito o de débito. A petición del Banco de México, la ABM propuso una nueva metodología para la determinación de la estructura de cuotas de intercambio en 2005; la cual, con pocas modificaciones, ha seguido en vigor hasta el presente.

Esta metodología consiste en la estimación de una cuota de intercambio de referencia para crédito y otra para débito que tiene el objetivo de balancear los ingresos de lado emisor y el lado adquirente (el intercambio neto), de forma similar a una metodología de Visa. Inicialmente, para los cálculos la ABM integró información de ingresos, costos, volumen y valor de las transacciones con tarjeta de crédito y débito en TPV de seis bancos emisores y adquirentes (en ejercicios recientes se han agregado más bancos, pero no se han incluido a la totalidad de bancos emisores y adquirentes). Uno de los elementos innovadores de la metodología es la adición de un factor de crecimiento esperado de la red, que se incorpora a la ecuación de balanceo para tomar en cuenta el efecto de la expansión de la red. Por otra parte, se ajustan la tasas de referencia a diversas categorías de negocio a través de variaciones en cuatro factores idiosincráticos del uso y aceptación de las tarjetas de crédito y débito (penetración de mercado, participación en la ganancias, sensibilidad del volumen de ventas al rechazo de la tarjeta como medio de pago y sensibilidad de volumen de ventas a variaciones en el nivel de la cuota de intercambio).[89]

Sin embargo, hay estudios que señalan que la metodología tenía ciertas limitantes. Básicamente, que la ABM argumentaba que la metodología propuesta maximiza el valor de la red de pagos con tarjetas sin ofrecer evidencia al respecto, y que los factores idiosincráticos de uso y aceptación de tarjetas eran indicativos de la sensibilidad de demanda por los servicios, en vez de una medición de tal sensibilidad.[90] Así que se realizaron algunos ajustes y la estructura de cuotas de intercambio con base en esta metodología entró en vigor a partir de 2006. El nivel de la cuota de intercambio ha disminuido en años recientes y el número de terminales ha aumentado, pero el lado adquirente sigue rezagado, ya que la penetración de las terminales puntos de venta es inferior a la penetración de las tarjetas de débito y crédito,[91] lo que indica que todavía existe margen para una mayor expansión a través de una tarifa adecuada. Banxico, en su Reporte del Sistema Financiero (2013) señaló que en México el número de TPVs y el uso de tarjetas para pagar en co-

89 Castellanos *et al.* (2008a).

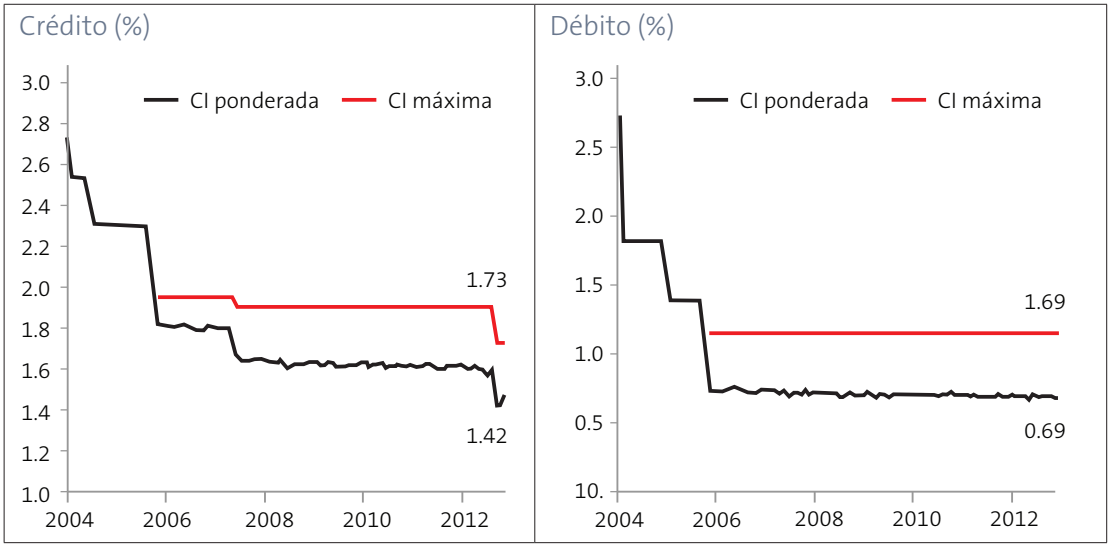
90 *Ibidem.*

91 Ver Anexo 1. Comparativo internacional: pagos con tarjeta y terminales punto de venta per cápita.

mercios es significativamente menor al de otros países, lo que "sugiere la necesidad de plantear nuevas estrategias para promover una mayor aceptación de los pagos con tarjetas por parte de comercios y personas físicas y que se generen incentivos para que un mayor número de clientes usen sus tarjetas para realizar pagos". Esto sustenta una reducción en las cuotas de intercambio para promover la aceptación de tarjetas en más comercios.

Gráfica 32

Cuota de intercambio en tarjetas de crédito y débito



Cifras a junio de 2013.
Fuente: Banco de México, gráficos tomados del Reporte del Sistema Financiero (2013).

Las cuotas de intercambio en tarjetas de crédito son proporcionales al monto de la transacción para todos los giros de negocio. En las tarjetas de débito el giro Grandes superficies tiene una cuota de intercambio fija por operación, mientras el resto de los giros tienen cuotas de intercambio proporcionales al monto de la transacción con un techo de 13.50 pesos.

Tabla 11

Estructura vigente de las cuotas de intercambio

Cuotas de intercambio por el uso de tarjetas de crédito en terminales punto de venta

Tipo de comercio	Cuotas de intercambio
Beneficencia	0%
Educación básica	
Guarderías	
Médicos y dentistas	
Misceláneas	
Refacciones y ferreterías	
Salones de belleza	
Gasolineras	1.00%
Gobierno	1.03%
Estacionamientos	
Colegios y Universidades	1.12%
Comida rápida	1.17%
Entretenimiento	
Peaje	
Transporte terrestre de pasajeros	
Farmacias	1.28%
Telecomunicaciones	1.45%
Transporte aéreo	1.51%
Grandes superficies	1.53%
Hospitales	
Otros	
Supermercados	
Ventas al menudeo	
Aseguradoras	1.54%
Agencias de viajes	1.58%
Hoteles	
Renta de autos	
Restaurantes	1.76%
Agregadores 1/	

1/ Negocios afiliados a un adquirente que ofrecen a otros negocios sub-afiliados de diferentes giros comerciales el servicio de aceptación de tarjetas. Sólo aplica cuando el Agregador no informa el giro del comercio correspondiente.

Información vigente a partir del 14 de junio de 2013.

Cuotas de intercambio por el uso de tarjetas de débito en terminales punto de venta

Tipo de comercio	Cuotas de intercambio
Beneficencia	0%
Gasolineras	0.50%
Colegios y Universidades	0.75%
Comida rápida	
Educación básica	
Gobierno	
Transporte aéreo	
Estacionamientos	1.00%
Farmacias	
Peaje	
Agencias de viajes	1.10%
Entretenimiento	
Hoteles	
Renta de autos	
Supermercados	
Transporte terrestre de pasajeros	
Grandes superficies	$1.15*
Telecomunicaciones	1.15%
Guarderías	
Médicos y dentistas	
Misceláneas	
Refacciones y ferreterías	
Salones de belleza	
Hospitales	
Otros	
Ventas al menudeo	
Aseguradoras	
Restaurantes	
Agregadores 1/	

*La Cuota de Intercambio es una cuota fija en pesos por operación que se actualiza cada año con la inflación.

1/ Negocios afiliados a un adquirente que ofrecen a otros negocios sub-afiliados de diferentes giros comerciales el servicio de aceptación de tarjetas. Sólo aplica cuando el Agregador no informa el giro del comercio correspondiente.

La Cuota de Intercambio para tarjetas de débito, no podrá exceder $13.50 pesos por operación.

La Cuota de Intercambio para débito no ha sido modificada, sólo se homologan los giros de negocio con los giros de tarjetas de crédito.

Información vigente a partir del 14 de junio de 2013.

Fuente: Banco de México, en línea [http://www.banxico.org.mx/sistemas-de-pago/servicios/tarifas-comisiones-maxi-mas-en.html].

Las transacciones con tarjeta de débito en el giro de negocio grandes superficies representan 17% de total de operaciones con tarjetas de crédito y débito, sin embargo, el intercambio en este giro representa sólo 3.8% del intercambio total generado por las operaciones tanto de crédito como de débito. La cuota de intercambio en ese giro es un cobro fijo por operación de 1.15 pesos y la factura promedio es de 527 pesos. En contraste, hay giros con facturas promedio equivalentes que están enfrentando una cuota de intercambio cinco veces superior (ver giro Telecomunicaciones) y en transacciones específicas, la cuota de intercambio para tarjetas de débito puede ser hasta 12 veces ma yor que la que paga el giro de grandes superficies (pagos sujetos a techo de 13.50 pesos).[92]

92 Información presentada en la oficialía de partes de la Cofece por E-Global el 27 de mayo de 2014.

Tabla 12

Información de transacciones con tarjetas y cuota de intercambio, marzo 2014

Tipo	% transacciones	% monto	% intercambio efectivo	Cuota de intercambio implícita	Intercambio promedio (pesos)	Factura promedio (pesos)
Tarjetas de crédito	35.4%	53.5%	77.9%	1.44%	11.3	786
Tarjeta de débito (tasa)	40.6%	13.9%	12.5%	0.89%	1.58	178
Tarjeta de débito (tasa con techo)	1.7%	11.3%	4.5%	0.39%	13.5	3,442
Tarjeta de débito cuota (Grandes Superficies)	16.5%	16.7%	3.8%	0.22%	1.18	527
Tarjeta de débito cuota (Derechos Adquiridos)	5.8%	4.6%	1.3%	0.29%	1.18	411
Total	**100%**	**100%**	**100%**	**0.99%**	**5.1**	**520**

Fuente: Elaboración propia con información de E-Global presentada en la oficialía de partes de la Cofece el 27 de mayo de 2014.

Tabla 13

Tarjeta de crédito (tasa), marzo 2014

Giro de negocio	% transacciones	% monto	Cuota de intercambio implícita	Cuota de intercambio vigente	Intercambio promedio (pesos)	Factura promedio (pesos)
Agencias de Viajes	0.07%	0.66%	1.58%	1.58%	118.8	7,519
Transporte Aéreo	0.49%	2.67%	1.51%	1.51%	64.1	4,244
Hospitales	0.14%	0.68%	1.53%	1.53%	59.4	3,881
Colegios y Universidades	0.33%	2.03%	1.12%	1.12%	53.9	4,814
Agregadores	0.08%	0.13%	2.63%	1.76%	35.6	1,353
Renta de Autos	0.06%	0.17%	1.58%	1.58%	35.2	2,229
Hoteles	0.88%	2.43%	1.58%	1.58%	34.5	2,184
Otros	1.51%	3.40%	1.53%	1.53%	27.1	1,770
Aseguradoras	2.84%	4.77%	1.54%	1.54%	20.4	1,323
Gobierno	1.06%	2.16%	1.03%	1.03%	16.6	1,607
Derechos Adquiridos	8.78%	8.86%	1.90%	-	15.1	793
Supermercados	0.70%	0.78%	1.53%	1.53%	13.4	874
Ventas al detalle (Retail)	14.80%	15.66%	1.48%	1.53%	12.3	832

Telecomunicaciones	5.54%	5.80%	1.45%	1.45%	11.9	822
Grandes Superficies	35.71%	34.28%	1.53%	1.53%	11.5	755
Restaurantes	3.42%	2.67%	1.71%	1.76%	10.5	614
Transporte Terrestre de Pasajeros	0.43%	0.40%	1.17%	1.17%	8.7	740
Farmacias	3.05%	1.74%	1.28%	1.28%	5.8	449
Gasolineras	5.07%	3.44%	1.00%	1.00%	5.3	533
Entretenimiento	4.23%	2.22%	1.17%	1.17%	4.8	413
Comida Rápida	1.92%	0.35%	0.99%	1.17%	1.4	144
Estacionamientos	0.02%	0.00%	1.03%	1.03%	1.1	102
Peaje	6.42%	0.63%	1.17%	1.17%	0.9	77
Beneficencia	0.20%	0.70%	0%	0%	0	2,726
Educación básica	0.16%	0.85%	0%	0%	0	4,286
Guarderías	0.00%	0.01%	0%	0%	0	3,222
Médicos y dentistas	0.15%	0.31%	0%	0%	0	1,601
Miscelánea	0.78%	0.56%	0%	0%	0	567
Refacciones y ferreterías	1.01%	1.45%	0%	0%	0	1,131
Salones de belleza	0.16%	0.17%	0%	0%	0	821

Fuente: Elaboración propia con información de E-Global presentada en la oficialía de partes de la Cofece el 27 de mayo de 2014.

Tabla 14

Tarjeta de débito (tasa), marzo 2014

Giro de negocio	% transacciones	% monto	Cuota de intercambio implícita	Cuota de intercambio vigente	Intercambio promedio (pesos)	Factura promedio (pesos)
Educación básica	0.06%	0.32%	0.75%	0.75%	7.1	942
Renta de Autos	0.00%	0.02%	1.10%	1.10%	6.9	626
Telecomunicaciones	2.35%	7.31%	1.15%	1.15%	6.4	554
Médicos y dentistas	0.10%	0.30%	1.15%	1.15%	5.9	512
Transporte Aéreo	0.07%	0.30%	0.75%	0.75%	5.7	754
Hoteles	0.53%	1.43%	1.10%	1.10%	5.3	478
Hospitales	0.07%	0.18%	1.15%	1.15%	5.0	434
Transporte Terrestre de Pasajeros	0.43%	1.06%	1.10%	1.10%	4.9	441
Aseguradoras	0.03%	0.07%	1.15%	1.15%	4.8	419
Salones de belleza	0.15%	0.33%	1.15%	1.15%	4.6	396
Gobierno	0.37%	1.23%	0.75%	0.75%	4.4	587
Agencias De Viajes	0.01%	0.02%	1.10%	1.10%	4.3	387

Refacciones y ferreterías	1.26%	2.48%	1.15%	1.15%	4.0	350
Guarderías	0.00%	0.00%	1.15%	1.15%	4.0	350
Colegios y Universidades	0.15%	0.43%	0.75%	0.75%	4.0	527
Restaurantes	4.04%	7.42%	1.11%	1.15%	3.6	328
Otros	0.91%	1.59%	1.15%	1.15%	3.6	314
Derechos Adquiridos	2.09%	3.84%	0.75%	-	2.5	328
Miscelánea	2.73%	2.59%	1.15%	1.15%	1.9	169
Entretenimiento	4.79%	4.47%	1.10%	1.10%	1.8	166
Farmacias	9.66%	10.18%	0.90%	1.00%	1.7	188
Supermercados	3.22%	3.01%	0.99%	1.10%	1.7	166
Gasolineras	7.94%	15.51%	0.45%	0.50%	1.6	348
Agregadores	0.37%	0.17%	1.56%	1.15%	1.3	83
Peaje	0.10%	0.06%	1.00%	1.00%	1.0	102
Ventas al detalle (Retail)	54.64%	30.10%	1.00%	1.15%	1.0	98
Estacionamientos	0.02%	0.01%	1.00%	1.00%	0.8	81
Comida Rápida	3.57%	2.36%	0.65%	0.75%	0.8	118
Beneficencia	0.32%	3.20%	0%	0%	0.0	1,770

Fuente: Elaboración propia con información de E-Global presentada en la oficialía de partes de la Cofece el 27 de mayo de 2014.

Tabla 15

Tarjeta de débito (tasa con techo), marzo 2014

Giro de negocio	% transacciones	% monto	Cuota de intercambio implícita	Cuota de intercambio vigente	Intercambio promedio (pesos)	Factura promedio (pesos)
Agencias De Viajes	0.32%	0.82%	0.15%	1.10%	13.50	8,794.1
Hospitales	0.05%	0.02%	0.20%	1.15%	13.50	6,704.6
Aseguradoras	0.41%	0.77%	0.21%	1.15%	13.50	6,419.1
Gasolineras	4.23%	6.51%	0.23%	0.50%	13.50	5,882.5
Colegios y Universidades	0.04%	0.04%	0.25%	0.75%	13.50	5,300.4
Gobierno	4.00%	3.92%	0.27%	0.75%	13.50	5,001.4
Transporte Aéreo	1.91%	2.51%	0.28%	0.75%	13.50	4,769.4
Educación básica	1.28%	1.01%	0.30%	0.75%	13.50	4,539.8
Estacionamientos	0.00%	0.00%	0.36%	1.00%	13.50	3,729.3
Otros	2.78%	1.74%	0.36%	1.15%	13.50	3,698.8
Ventas al detalle (Retail)	2.82%	4.82%	0.37%	1.15%	13.50	3,624.6
Renta de Autos	2.10%	3.06%	0.38%	1.10%	13.50	3,538.5
Supermercados	0.02%	0.02%	0.39%	1.10%	13.50	3,469.8
Derechos Adquiridos	1.00%	1.95%	0.40%	-	13.50	3,374.0
Guarderías	3.42%	3.14%	0.41%	1.15%	13.50	3,316.0
Peaje	0.85%	0.80%	0.41%	1.00%	13.50	3,266.7
Médicos y dentistas	1.95%	1.49%	0.42%	1.15%	13.50	3,239.2
Hoteles	5.09%	5.47%	0.43%	1.10%	13.50	3,162.8
Comida Rápida	0.02%	0.02%	0.44%	0.75%	13.50	3,094.7
Refacciones y ferre-terías	5.87%	5.15%	0.45%	1.15%	13.50	3,021.1
Entretenimiento	0.14%	0.15%	0.50%	1.10%	13.50	2,717.4
Miscelánea	6.23%	3.81%	0.51%	1.15%	13.50	2,637.3
Telecomunicaciones	0.50%	0.31%	0.61%	1.15%	13.50	2,216.0
Farmacias	1.39%	1.40%	0.63%	1.00%	13.50	2,159.0
Salones de belleza	12.95%	8.34%	0.63%	1.15%	13.50	2,156.6
Restaurantes	1.29%	1.79%	0.64%	1.15%	13.50	2,104.9
Transporte Terrestre de Pasajeros	1.04%	0.62%	0.66%	1.10%	13.50	2,051.8
Agregadores	38.27%	40.30%	0.87%	1.15%	13.50	1,557.6

Fuente: Elaboración propia con información de E-Global presentada en la oficialía de partes de la Cofece el 27 de mayo de 2014.

Tabla 16

Tarjeta de débito (cuota), marzo 2014

Giro de negocio	% transacciones	% monto	Cuota de intercambio implícita	Cuota de intercambio vigente	Intercambio promedio (pesos)	Factura promedio (pesos)
Derechos Adquiridos	26%	21%	0.29%	1.15	1.18	411
Grandes Superficies	74%	79%	0.22%	1.15	1.18	527

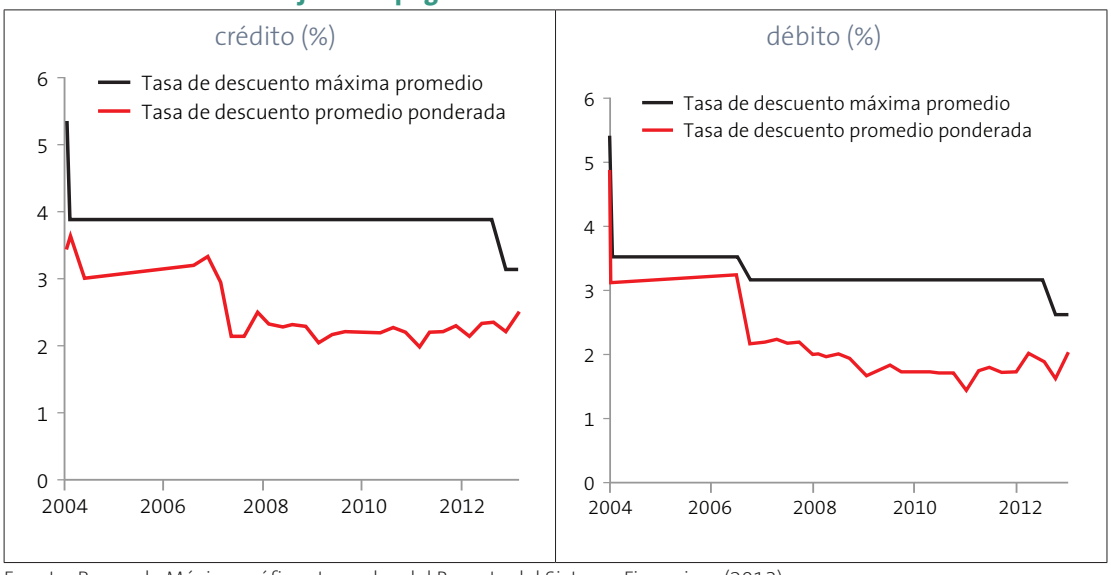
Fuente: Elaboración propia con información de E-Global presentada en la oficialía de partes de la Cofece el 27 de mayo de 2014.

Comisiones a usuarios finales

El banco adquirente usualmente recupera el monto de la cuota de intercambio a través de una comisión por transacción que cobra al comercio, esta comisión se conoce como tasa de descuento. Por tanto, la cuota de intercambio suele ser el piso para la determinación del nivel de la tasa de descuento. Adicionalmente, por los servicios de adquirencia es común que los bancos cobren una renta mensual por la terminal. En el Anexo 2 se presentan las tasas de descuento máximas por banco de acuerdo con el tipo de tarjeta y giro de negocio; esta información es publicada por Banxico como referente; sin embargo, el nivel de la tasa que enfrenta cada comercio generalmente es resultado de una negociación individual. En términos generales, las reducciones promovidas por Banxico en las cuotas de intercambio han repercutido en disminuciones en las tasas de descuento (gráficas 32 y 33).

Gráfica 33

Tasas de descuento en tarjetas de pago



Fuente: Banco de México, gráficos tomados del Reporte del Sistema Financiero (2013).

Por lo que se refiere a las comisiones que enfrentan los tarjetahabientes, los principales componentes están en la anualidad y la tasa de interés. En general, las anualidades se han incrementado mientras la tasa de interés implícita o efectiva no en todos los casos se ha incrementado. Esto puede deberse en parte a que hay una proporción importante de tarjetahabientes que son totaleros,[93] es decir, no pagan intereses sobre su uso de línea de crédito porque pagan el total de su adeudo, y por otra parte están los saldos de las compras a meses sin intereses que los bancos junto con los comercios han promovido recientemente con mucha intensidad. Otra posible explicación es que los bancos han tenido que incrementar sus anualidades para sostener los programas de recompensas que deben ofrecer a los tarjetahabientes para incentivar el uso de estos instrumentos.

Tabla 17

Evolución de la tasa efectiva promedio ponderada de los clientes totaleros y no totaleros

(porcentaje)

	Jun-12	Ago-12	Oct-12	Dic-12	Feb-13	Abr-13	Jun-13
Sistema*	24.5	24.3	24.7	24.2	23.8	23.8	24.1
ConsuBanco	53.7	53.5	53.5	53.1	53.0	52.8	53.1
BanCoppel	52.8	52.1	52.9	53.0	52.7	52.1	52.6
CrediScotia	46.5	46.7	47.5	45.1	43.9	43.4	44.6
Banco Invex*	46.3	38.8	38.3	34.8	33.9	33.9	32.4
Banco Afirme	36.0	36.4	36.3	36.8	33.1	32.4	32.3
BBVA Bancomer	24.2	24.5	25.0	25.4	24.8	25.5	25.8
HSBC	25.6	25.0	25.3	25.1	25.0	25.3	25.6
SF Soriana	25.5	25.4	25.4	22.2	23.7	24.4	25.3
American Express	25.8	25.2	25.2	24.9	24.6	25.2	25.0
Scotiabank	27.9	27.5	28.3	24.6	23.1	23.1	24.5
Banorte-Ixe Tarjetas	24.8	24.7	25.3	24.6	25.3	24.0	24.1
Inbursa	23.8	23.5	23.6	22.5	22.5	22.8	22.7
Banregio	24.1	24.0	24.2	23.7	23.3	21.8	22.3
Santander	22.2	22.1	23.1	22.5	22.1	22.2	21.7
Banamex	23.9	23.2	23.1	21.8	21.4	21.0	21.5
Banco Walmart	19.5	20.2	21.3	19.4	19.3	20.5	21.5
Banco del Bajío	19.8	19.2	20.2	18.5	19.3	19.6	18.7
BNP Paribas	56.2	58.2	61.3	61.9	n.a.	n.a.	n.a.

Fuente: Banco de México. Indicadores básicos de tarjeta de crédito, junio 2013, en línea [http://www.banxico.org.mx/sistema-financiero/publicaciones/reporte-de-tasas-de-interes-efectivas-de-tarjetas-/reporte-tasas-interes-efectiv.html].
*Los datos de Banco Invex previos a agosto de 2012 no incluyen todo el saldo de los clientes totaleros, por lo que no son directamente comprables con los del presente periodo.

93 En junio de 2013 el 43% de los saldos en tarjetas de crédito no generaron intereses. Banco de México (2013b).

En las siguientes tablas se presenta la información de anualidades y tasas efectivas por segmento de tarjeta Clásica, Oro y Platino, las celdas sombreadas corresponden a anualidades o tasas que están por encima del promedio total ponderado.

Tabla 18

Indicadores básicos para tarjetas "Clásicas" o equivalentes, incluyendo a clientes totaleros y no totaleros

Institución	Variación del número de tarjetas		Anualidad ponderada nominal (pesos)			Tasa efectiva promedio ponderada (%)		
	jun 11- jun 12-	jun 12 - jun 13	Jun-11	Jun-12	Jun-13	Jun-11	Jun-12	Jun-13
BanCoppel	19.0%	16.0%	0	0	0	52.8	52.8	52.6
Crediscotia	5.4%	-15.4%	428	424	423	50.1	49.2	48.4
Afirme	33.3%	50.0%	500	500	500	44.2	47.3	43.6
Invex	-10.3%	23.1%	495	495	610	46.3	46.5	35.6
American Express	-22.7%	-13.8%	459	459	459	32	32.6	31.8
Banregio	20.0%	16.7%	0	0	0	34.2	33.3	31.7
HSBC	-5.5%	5.2%	480	513	535	28.1	28.6	29.4
BBVA Bancomer	4.2%	-0.2%	443	463	476	27	26.6	28.6
Banorte-Ixe tarjetas		0.4%		424	492		27.1	27.7
Inbursa	-9.8%	0.5%	8	7	6	29.1	28.2	27.4
Scotiabank	7.4%	3.4%	494	504	504	30	29.6	26.3
SF Soriana	35.3%	104.3%	420	420	420	28.1	25.5	25.3
Banamex	6.2%	2.1%	486	584	597	26.4	25.9	23.8
Santander	1.3%	-3.7%	426	442	468	22.4	22.7	22.1
Walmart	95.9%	29.5%	250	429	428	14.8	19.5	21.5
Banco del Bajío	11.1%	10.0%	350	350	350	20.8	20.1	19.4
BNP Paribas	0.0%		249	225		40.1	56.2	
Banorte			426			27		
Ixe			440			35.7		
TOTAL	**5.4%**	**2.5%**	**412**	**450**	**461**	**26.7**	**26.7**	**26.6**

Fuente: Elaboración propia con información de Banco de México, Indicadores básicos de tarjeta de crédito, junio 2012 y junio 2013, en línea [http://www.banxico.org.mx/sistema-financiero/publicaciones/reporte-de-tasas-de-interes-efectivas-de-tarjetas-/reporte-tasas-interes-efectiv.html].

Nota: Las celdas sombreadas indican los valores que están por encima del promedio total ponderado.

Tabla 19

Indicadores básicos para tarjetas "Oro" o equivalentes, incluyendo a clientes totaleros y no totaleros

Institución	Variación del número de tarjetas		Anualidad ponderada nominal (pesos)			Tasa efectiva promedio ponderada (%)		
	jun 11- jun 12	jun 12 - jun 13	Jun-11	Jun-12	Jun-13	Jun-11	Jun-12	Jun-13
CrediScotia	0.0%	-25.0%	717	717	716	39.6	39.7	34.6
Banco Afirme	-20.0%	25.0%	650	650	650	37.4	37.1	32.6
Banregio	14.3%	12.5%	0	0	0	31.2	30.7	29.1
American Express	-12.6%	2.5%	846	1,140	1,140	28.3	29.8	28.8
HSBC	12.7%	16.7%	710	780	850	27	27.2	27.9
BBVA Bancomer	5.3%	-1.6%	800	840	870	24.4	24.8	27.4
Banorte-Ixe Tarjetas		18.2%		615	700		26.2	25.4
Scotiabank	7.5%	10.9%	719	725	724	27.8	27.8	24.6
Santander	36.2%	26.2%	291	195	150	22.1	22.6	22.5
Banamex	50.0%	40.4%	919	1,071	975	24.5	23.6	21.5
Inbursa	12.8%	26.4%	13	11	9	20	18.9	18.6
Banorte			625			26.4		
Ixe Tarjetas			600			24		
TOTAL	**21.4%**	**20.0%**	**629**	**646**	**625**	**24.6**	**24.5**	**24.2**

Fuente: Elaboración propia con información de Banco de México, Indicadores básicos de tarjeta de crédito, junio 2012 y junio 2013, en línea [http://www.banxico.org.mx/sistema-financiero/publicaciones/reporte-de-tasas-de-interes-efectivas-de-tarjetas-/reporte-tasas-nteres-efectiv.html].

Nota: Las celdas sombreadas indican los valores que están por encima del promedio total ponderado.

Tabla 20

Indicadores básicos para tarjetas "Platino" o equivalentes, incluyendo a clientes totaleros y no totaleros

Institución	Variación del número de tarjetas		Anualidad ponderada nominal (pesos)			Tasa efectiva promedio ponderada (%)		
	jun 11- jun 12	jun 12 - jun 13	Jun-11	Jun-12	Jun-13	Jun-11	Jun-12	Jun-13
Banco Invex	-21.4%	81.8%	1,100	1,100	1,147	40.1	46	26.8
American Express	10.7%	10.9%	1,747	1,754	1,760	21.6	23.3	23.1
HSBC	18.2%	21.4%	731	717	763	24.2	20.3	19.6
Banco Afirme			3,500	3,145	2,875	21.8	21.1	18.8
Santander	25.5%	30.5%	1,570	1,653	1,647	14.4	16.8	16.6
Banregio	25.0%	20.0%	0	0	0	16.8	17.3	16.5
BBVA Bancomer	-1.3%	-1.7%	1,859	1,970	2,049	16.7	16.2	16.2
Scotiabank	66.7%	160.0%	2,250	1,977	1,703	11.4	13.6	15.2
Banorte-Ixe Tarjetas		39.0%		1,795	1,945		13.6	13.3
Banamex	153.9%	93.3%	2,728	2,677	2,478	11.5	11.8	13.3
Inbursa	0.0%	0.0%	750	750	750	13.7	13.1	13
Banco del Bajío					1,500			11.8
Banorte			1,368			10.6		
Ixe Tarjetas			2,298			13.5		
TOTAL	**23.7%**	**30.2%**	**1,731**	**1,868**	**1,922**	**17.7**	**16.7**	**16.3**

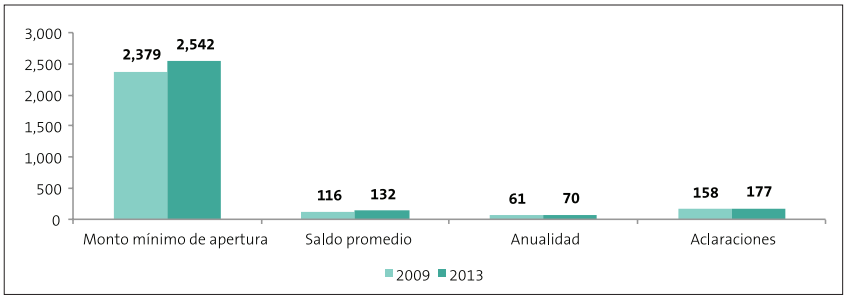
Fuente: Elaboración propia con información de Banco de México, Indicadores básicos de tarjeta de crédito, junio 2012 y junio 2013, en línea [http://www.banxico.org.mx/sistema-financiero/publicaciones/reporte-de-tasas-de-interes-efectivas-de-tarjetas-/reporte-tasas-interes-efectiv.html].

Nota: Las celdas sombreadas indican los valores que están por encima del promedio total ponderado.

En la gráfica siguiente se presentan los promedios del sistema de los conceptos monto mínimos de apertura, saldo promedio requerido, anualidad y comisión por aclaración no procedente, requerimientos y comisiones asociados a las cuentas de captación.[94]

Gráfica 34

Comisiones en las cuentas captación (pesos)



Fuente: Elaboración propia con información del Banco de México presentada en la oficialía de partes de la Cofece el 26 de junio de 2014.

94 Información presentada en la oficialía de partes de la Cofece por Banco de México el 26 de junio de 2014.

En relación con los programas de recompensas ofrecidos por los bancos para incentivar pago con tarjetas, a través de los cuales se puede compensar al tarjetahabiente por la comisión anual, se observa que tales programas siguen muy orientados a la tarjeta de crédito, mientras la promoción del uso del débito sigue limitada. La mayor parte de los programas prevén la acumulación de puntos millas para viajar en avión y otros descuentos en comercios, y promociones de meses sin intereses. Por otro lado, cabe observar que algunos bancos no inscriben en automático a sus clientes en los programas de recompensas para sus tarjetas de crédito y otros ofrecen créditos personales a sus clientes de tarjetas de crédito. Una posible explicación de estas prácticas es que los bancos han comenzado a ofrecer a los tarjetahabientes tales promociones de una manera más selectiva y rentable, enfocada en incentivar el uso solamente entre algunos segmentos de clientes.

Tabla 21

Programas de recompensas asociados a las tarjetas de crédito y débito

Banco	Puntos/ Millas	*Cash back*	Meses sin intereses	Descuentos	Loterías/rifas para obtener efectivo, productos o servicios	Otras promociones
Banamex	TC	TC	TC	TC	n.d.	TC, TD
Bancomer	TC	n.d.	TC	TC, TD	TC, TD	TC, TD
Santander	TC	n.d.	TC, TD	TC, TD	n.d.	TC, TD
Scotiabank	TC	n.d.	TC	TC, TD	n.d.	TC, TD
Banorte	TC	n.d.	TC	TC	n.d.	TC, TD
American Express	TC	n.d.	n.d.	TC	n.d.	TC
Inbursa	TC	TC	TC	TC	n.d.	TC
Afirme	TC	TC	n.d.	TC	n.d.	TC
Mifel	TC	n.d.	TC	TC	n.d.	TC
Banco del Bajío	n.d.	TC, TD	TC	TC	n.d.	n.d.
Banregio	TC	n.d.	TC	TC	n.d.	TC
HSBC	TC	n.d.	TC	TC, TD	n.d.	TC
Banco Azteca	TC	n.d.	n.d.	TC, TD	n.d.	TC
Invex	TC	n.d.	TC	TC	n.d.	TC
Banco Autofin*	TC	n.d.	TC	n.d.	n.d.	TC
Banco FAMSA	n.d.	n.d.	TC	TC	n.d.	TC
Multiva	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Actinver	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Bansí	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Banco Walmart	n.d.	TC, TD	TC	TC	n.d.	n.d.
BanCoppel	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
ABC Capital	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

Fuente: Elaboración propia con información de páginas web de las distintas instituciones, consultadas en abril de 2014.

Notas: TC: tarjeta de crédito; TD: tarjeta de débito; n.d.: no cuenta con programa de recompensas asociado, en el caso de tarjetas de crédito se revisaron todos los segmentos (Clásica, Oro y Platino)

Puntos/Millas: el tarjetahabiente acumula puntos o millas por el uso de sus tarjetas. *Cash Back*: el tarjetahabiente obtiene en efectivo un porcentaje de las compras que realiza. Meses sin intereses: el tarjetahabiente puede diferir sus pagos sin acumular intereses por las compras que realice. Descuentos: rebajas en precios de servicios y productos. Loterías/rifas: loterías o rifas a través de los cuales obtienen gratis efectivos, premios o algún servicio.

Otros beneficios incluyen protección contra cargos no reconocidos, tasas preferenciales, disposición de efectivo inmediato, viajes, preventas en eventos, traspaso de saldos de otras cuentas, atención en el extranjero, seguros, concierge, atención médica/legal/vial, etc.

*La TC de Banco Autofin la emite INVEX.

Al comparar la información de comisiones anuales para tarjetas de crédito y la de programas de recompensas, llama la atención que en la mayoría de bancos la anualidad, en el segmento de tarjetas clásicas, varía entre 350 y 500 pesos; sin embargo, algunos de los bancos que han ganado participación en la emisión y uso de sus tarjetas tienen esquemas en que no cobran anualidad pero tampoco dan recompensas (Bancoppel) o su recompensa consiste en *cash back* (Banamex). Sin más información respecto a las recompensas que efectivamente ofrecen los bancos a sus tarjetahabientes no es posible determinar si las anualidades que se cobran en la actualidad pueden sustentarse en la necesidad de ofrecer programas de recompensa agresivos.

Valoración

Los pagos con tarjetas de crédito o débito se han consolidado como la principal opción al uso en efectivo en México, especialmente a partir de la adopción de un esquema de cuotas de intercambio que busca balancear los ingresos y los costos de operación del sistema entre todos los participantes. Sin embargo, algunas deficiencias del esquema actual (como la participación aún limitada de los bancos emisores y adquirentes en la determinación de las cuotas de intercambio y las reglas poco claras para la participación de más cámaras de compensación) sustentan la emisión por parte de Banxico y de la CNBV de reglas para la operación de cámaras de compensación y redes de medios de disposición para promover una mayor competencia entre los bancos que ofrecen estos servicios.

Es deseable que para emitir nuevas reglas para la operación del sistema de pagos con tarjetas, las autoridades busquen tomar más en cuenta las necesidades de los usuarios finales, tanto comercios como tarjetahabientes. En particular, es importante considerar la gran asimetría entre la penetración de las tarjetas de crédito y la penetración de las terminales punto de venta en los comercios. Respecto a los tarjetahabientes, merece especial atención un mayor conocimiento de su disposición a hacer pagos con tarjetas, medido a través de la sensibilidad de la demanda a variaciones en los precios, parte del cual puede requerir un análisis detallado de las condiciones en las que los tarjetahabientes hacen efectivos los beneficios que obtienen a través de los programas de recompensas. Asimismo es deseable un rebalanceo de tarifas en base a la sensibilidad de los comercios esto es importante porque la evidencia muestra que los tarjetahabientes no hacen un mayor uso porque no hay más comercios que los acepten. La evidencia disponible de la desproporción entre tarjetahabientes y comercios, sugiere que hay espacio para que los reguladores implanten disminuciones adicionales de las cuotas de intercambio base del sistema.

3.3.3.4 Cámara de compensación de transferencias electrónicas de liquidación diferida, domiciliación y cheques

En las siguientes dos secciones se tratan a detalle los sistemas de pagos de transferencias y domiciliación, pero antes es necesario mencionar que tanto las transferencias (de liquidación diferida)[95] y el servicio de domiciliación como el de cheques interbancarios comparten la infraestructura de Cecoban en el procesamiento y compensación de operaciones. Cecoban es la cámara de compensación de los servicios mencionados y es la única cámara autorizada por Banco de México para liquidar el resultado de la compensación. El proceso de liquidación se realiza en las cuentas corrientes de los bancos en el SIAC a través del sistema para liquidación de cámaras (Sicam). Estos últimos dos sistemas son propiedad de Banco de México y son operados por éste. Cecoban es una empresa privada propiedad de 40 bancos,[96] sólo entidades bancarias participan en la cámara de compensación ya que es necesario ser accionista de la empresa para acceder directamente a sus servicios.

Por otro lado, desde 2004 Banco de México, propietario y operador del SPEI, ha promovido que los intermediarios financieros proporcionen el servicio de transferencias mismo día entre sus clientes. Banco de México diseñó el SPEI con el fin de sustituir al anterior sistema de pagos interbancarios (sistema de pagos electrónicos de uso ampliado, SPEUA) por uno que cumpliera con las mejores prácticas internacionales para el diseño de sistemas de pagos de importancia sistémica. Debido a que desde su etapa de diseño se identificaron beneficios por realizar a través del SPEI pagos interbancarios de alto valor y de bajo valor, Banxico de manera paulatina ha reducido el piso para el monto de operaciones a procesar, y aumentado el número y tipo de instituciones financieras que pueden llevar a cabo operaciones a través del SPEI.

95 Las transferencias de liquidación diferida o día siguiente son procesadas por Cecoban, mientras las transferencias mismo día se procesan a través del SPEI de Banxico (ver sección 3.3 Sistemas de pago de alto valor).

96 Información presentada en la oficialía de partes de la Cofece por Cecoban el 22 de mayo de 2014.

3.3.3.5 Transferencias

Descripción del sistema

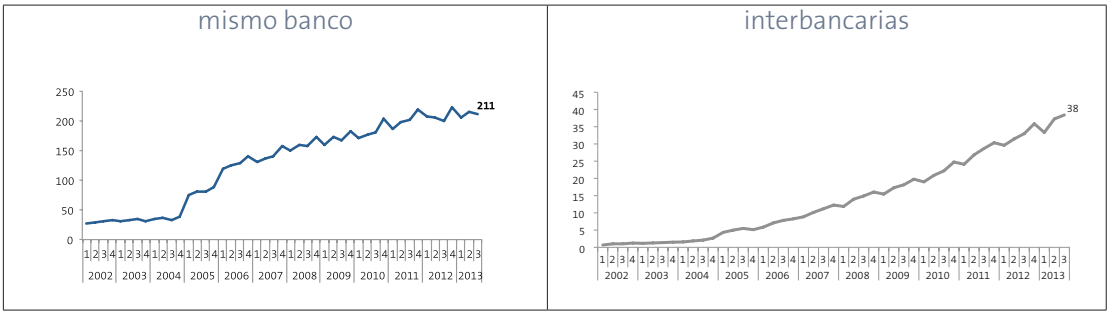
Realiza la transferencia	Plataformas	Recibe la transferencia
Demanda	TEF -Cecoban Cecoban ofrece el servicio de TEF directamente sólo a los bancos, ya que sólo los accionistas pueden participar directamente en la cámara de compensación. La liquidación de la transacción es al día siguiente. SPEI Banxico ha permitido el acceso a instituciones financieras bancarias y no bancarias. La liquidación de la transacción es en tiempo real.	Demanda
Las personas, los negocios y las instituciones utilizan las transferencias electrónicas para realizar pagos de servicios, nóminas, impuestos, etc. Requieren de una cuenta de depósitos a la vista en una institución que tenga acceso a las plataformas SPEI y/o TEF-Cecoban y un servicio de banca por internet para originar la transferencia.		Las personas, los negocios y las instituciones que los reciben pagos, requieren de una cuenta de depósitos a la vista en una institución que tenga acceso las plataformas SPEI y/o TEF-Cecoban. La recepción del pago no tiene costo
Oferta		Oferta
Se requiere acceso a las plataformas SPEI y/o TEF -Cecoban para ofrecer el servicio de transferencias electrónicas. Los bancos ofrecen cuentas de depósitos a la vista y el servicio de banca por internet a través del cual se pueden originar transferencias SPEI (mismo día) o TEF (día siguiente). En las sucursales también es posible originar ambos tipos de transferencia. Los bancos cobran por transacción o empaquetando el costo en una cuota de mantenimiento de la cuenta o del servicio de banca por internet.		Los bancos ofrecen cuentas de depósito donde es posible recibir transferencias vía SPEI y/o TEF. No cobran a sus clientes por la recepción del pago.

Desempeño reciente

El número de transferencias y usuarios de banca por internet se ha incrementado, las transferencias interbancarias (SPEI y TEF) presentan un mayor dinamismo que las operaciones mismo banco; mientras las transferencias interbancarias han aumentado de manera sostenida hasta sumar casi 40 millones en 2013, desde 2012 el número de transferencias mismo banco parece haberse estabilizado alrededor de 200 millones. Cabe señalar que, a su vez, el número de usuarios de banca por internet, la plataforma a través de la cual los bancos suelen ofrecer a sus clientes el servicio de transferencias electrónicas también mantiene una tendencia creciente y en 2013 superó 20 millones de usuarios.

Gráfica 35

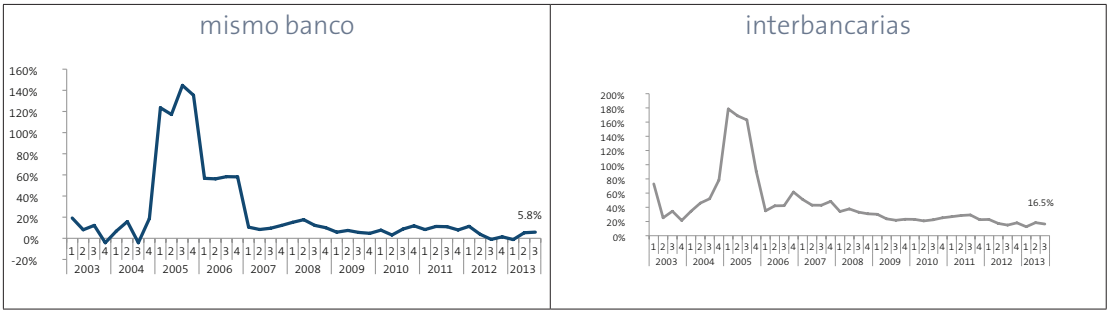
Número de transferencias electrónicas (millones)*



Fuente: Elaboración propia con información del Banco de México, en línea [http://www.banxico.org.mx/sistemas-de-pago/index.html]. *Información trimestral.

Gráfica 36

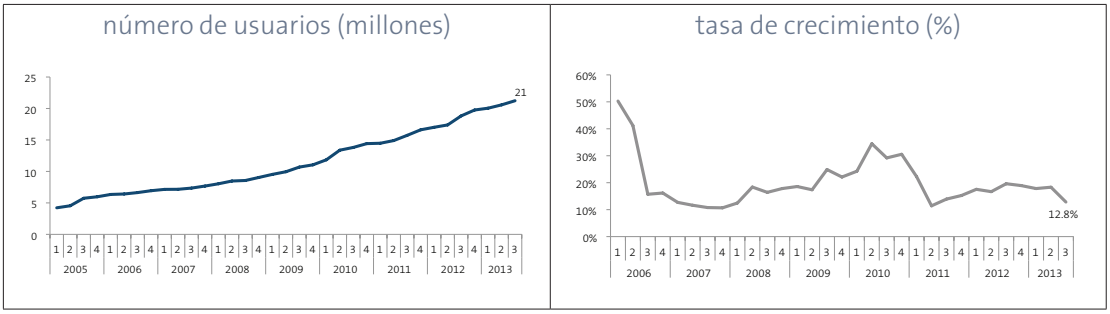
Tasas de crecimiento anual del número de transferencias electrónicas



Fuente: Elaboración propia con información del Banco de México, en línea [http://www.banxico.org.mx/sistemas-de-pago/index.html].

Gráfica 37

Usuarios de banca por internet



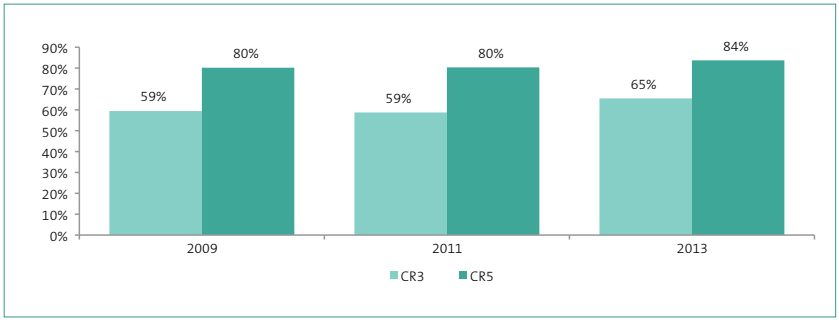
Fuente: Elaboración propia con información del Banco de México, en línea [http://www.banxico.org.mx/sistemas-de-pago/index.html].

Estructura de la oferta

Las transferencias electrónicas de bajo valor se originan principalmente por clientes de los bancos. Puede realizarse a través del TEF-Cecoban o SPEI. Sólo entidades financieras pueden participar en el SPEI y en el TEF-Cecoban. En el caso del SPEI, no sólo participan todos los bancos sino también varias instituciones financieras no bancarias. En el sistema de TEF-Cecoban sólo pueden participar directamente bancos que son accionistas. Actualmente 26 bancos participan presentado y recibiendo operaciones, uno participa sólo recibiendo y uno sólo presentando[97] (aún no participan los bancos de nicho autorizados en 2012). La concentración en el número de operaciones TEF ha ido en aumento como se puede constatar con los indicadores de concentración que se presentan en el siguiente gráfico.

Gráfica 38

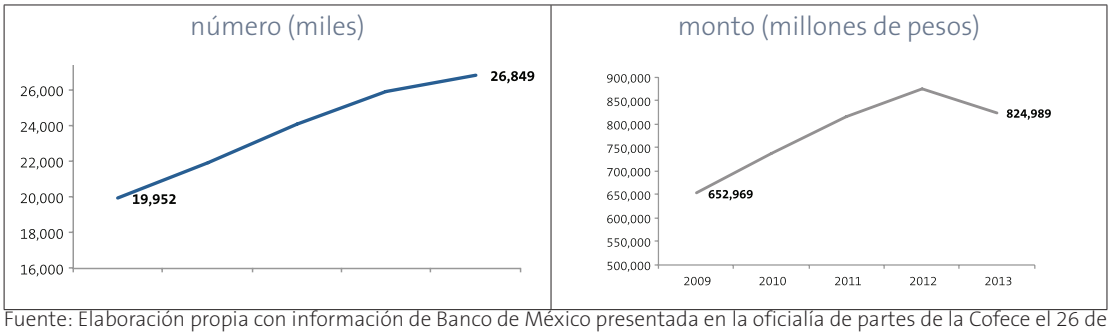
Indicadores de concentración del número de transferencias TEF-Cecoban



Fuente: Elaboración propia con información del Banco de México presentada en la oficialía de partes de la Cofece el 26 de junio de 2014.

Gráfica 39

Transferencias interbancarias TEF-Cecoban*



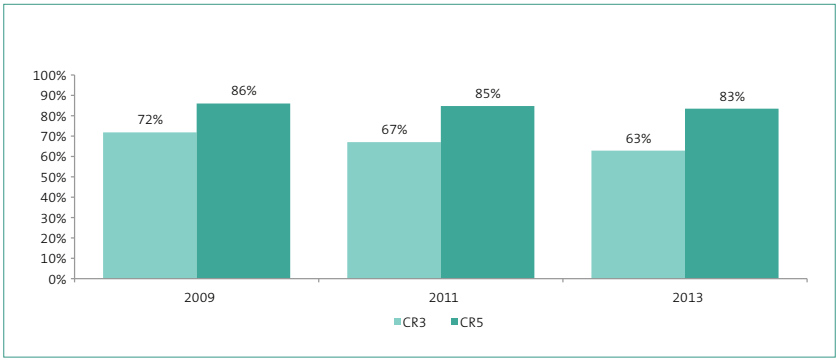
Fuente: Elaboración propia con información de Banco de México presentada en la oficialía de partes de la Cofece el 26 de junio de 2014. *Información acumulada anual.

En contraste con TEF la concentración en las transferencias vía SPEI se ha reducido, entre 2009 y 2013 el CR3 bajó de 72 a 63% , esto debe en parte a incremento en el número de participantes del SPEI (ver tabla 1 en la sección 3.2 Sistemas de pago de alto valor).

97 Información presentada en la oficialía de partes de la Cofece por Cecoban el 22 de mayo de 2014.

Gráfica 40

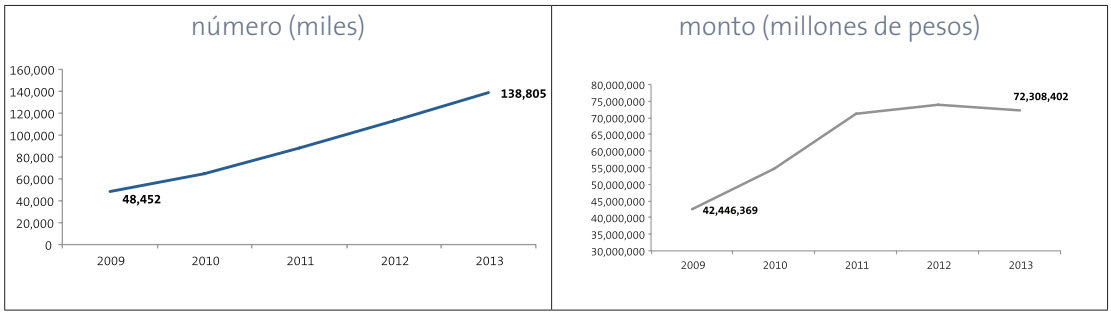
Indicadores de concentración del número de transferencias SPEI



Fuente: Elaboración propia con información del Banco de México presentada en la oficialía de partes de la Cofece el 26 de junio de 2014.
Nota: Sólo se incluyen las transferencias SPEI entre personas físicas a través de sus bancos.

Gráfica 41

Transferencias electrónicas en el SPEI*



Fuente: Elaboración propia con información de Banco de México presentada en la oficialía de partes de la Cofece el 26 de junio de 2014.
*Las estadísticas incluyen sólo las transferencias entre personas físicas a través de sus bancos y corresponde al acumulado anual.

Cuotas de intercambio

En 2006 el Banxico eliminó la cuota de intercambio en trasferencias electrónicas vía TEF como una medida para promover su uso, la cuota de intercambio era pagada por el banco emisor de la transferencia electrónica al banco receptor de ésta.[98] En las transferencias vía SPEI nunca se instrumentó el cobro de la cuota de intercambio o comisión interbancaria. Banco de México cobra a las instituciones financieras participantes del SPEI basadas en el principio de recuperación de costos. Cobra una comisión anual por el uso de la red privada de telecomunicaciones del banco central y también hace cobros por transacción. En los cobros de conexión a la red hay cierta diferenciación de acuerdo al volumen operado por el intermediario, de esta forma aquellos que operan menores vo-

98 Banco de México (2007a).

lúmenes enfrentan menores costos. Los cobros por transacción difieren según la hora del día en que se llevan a cabo, con el propósito de suavizar el número de operaciones que se procesan cada día. El costo por orden de transferencia enviada entre las 10:00 horas y la hora de cierre del SPEI es de 50 centavos, mientras que entre la hora de apertura del SPEI y las 10:00 horas es de 10 centavos.[99] Respecto del servicio del TEF, Cecoban fija las tarifas de procesamiento, cobra una tarifa consolidada mensual por los tres servicios de cámara (cheques, TEF y domiciliación) que cubre 10,000 transacciones. Arriba de rango de operaciones, cobra una tarifa por transacción en un rango de 55 centavos hasta 10 centavos decreciente en función del volumen operado.[100]

Comisiones a usuarios finales

En los siguientes cuadros se muestran las comisiones de los servicios de banca por internet, transferencias vía SPEI y TEF, que cobran actualmente los bancos. Debido a que estos bancos ofrecen las transferencias vía TEF o SPEI a través de sus portales de banca por internet, la mayor parte de ellos cobra una renta mensual por el servicio de banca por internet y una comisión por operación. Las comisiones por operación son mayores para el servicio de transferencia mismo día que para la transferencia día siguiente; varios bancos no cobran comisión por el TEF, debido a que el dinero se transfiere de la cuenta del cliente emisor a una cuenta del banco antes de abonarlo en la del cliente receptor y esto permite a los bancos invertir dichos fondos a la tasa de fondeo diaria. Cabe añadir que la mayor parte de los bancos cobran la misma comisión para personas físicas y personas morales.

Por otro lado, según información del Banxico, el cobro promedio por operación a los usuarios de TEF y SPEI ha disminuido de manera notable desde 2003. Para 2006, el cobro promedio por transferencias vía TEF ya es menor que el cobro promedio por cheques interbancarios, que son un instrumento con una operación más costosa.

99 Banco de México (2010).

100 International Monetary Fund (2012).

Tabla 22

Comisiones por transferencia SPEI a través de banca por internet, octubre 2013

Banco	Personas físicas		Personas morales	
	En pesos, sin IVA			
	Cuota mensual por el uso de banca por Internet [1/]	Comisión por transferencia SPEI® en Internet	Cuota mensual por el uso de banca por Internet [1/]	Comisión por transferencia SPEI® en Internet
ABC CAPITAL	$0		$0	
AFIRME	$25	$6	$150	$6
AZTECA	$0	$8	$0	$8
BAJIO	$15	$7.50	$180	$7.50
BANAMEX	$0	$3.5	$250	$6
BANCO FAMSA	$0	$5	$0	$5
BANCOPPEL	$0	$5	$0	$5
BANJERCITO	$0	$7	$0	$7
BANORTE-IXE	$15 [2/]	$5.5 [3/]	$165 [4/]	$8.9 [5/]
BANREGIO	$20 [6/]	$6	$230	$6
BANSI	$0		$0	
BASE	*		$0	$4.50
BBVA BANCOMER	$30 [7/]	$4.50	$610 [8/]	$4.50
BICENTENARIO	$20	$5	$20	$5
CIBANCO	$0		$0	
HSBC	$0		$300 [9/]	$8
INBURSA	$0	$4.50	$0	$4.50
INTERACCIONES	$17	$5	$100	$5
INTERBANCO	$0	$6	$0	$6
INVEX [10/]	$0		$0	
JP MORGAN	*		$0	$11
MI BANCO	$20 [11/]	$4	$166.66	$4
MIFEL	$20.83	$0	$291.66	$0
MONEX	$0	$5	$0	$5
MULTIVA [12/]	$35	$5	$250	$5
SANTANDER	$19.90	$0	$750 [13/]	$4
SCOTIABANK	$0	$7	$292	$7
THE ROYAL BANK	*		$850	$14
TOKYO	*		$200	$15
VE POR MÁS	$0		$0	
VOLKSWAGEN	$0		$0	

Fuente: Banco de México, en línea [http://www.banxico.org.mx/sistemas-de-pago/servicios/sistema-de-pagos-electronicos-interbancarios-spei/sistema-pagos-electronicos-in.html].

NOTAS

* No ofrece el servicio.

1/ Algunos bancos cobran cuotas anuales, sin embargo con fines comparativos, en este cuadro se expresa la cuota equivalente mensual.

2/ Para las Cuentas Enlace Global Pago Fijo, Suma, Suma Nómina, Mujer Banorte y productos de la marca IXE no se cobra el uso de la Banca por Internet.

3/ Para productos de la marca IXE la comisión por transferencia SPEI por internet es de $5.

4/ La cuota reportada corresponde al servicio Banca por Internet (BxI) para el tipo de cuenta Enlace Global (EG) Pago Fijo. El servicio de banca por internet tiene diferentes tarifas según la funcionalidad que ofrece al cliente y el tipo de cuenta. Las cuotas restantes son:

Servicio BxI para cuenta EG: Pago por Transacción $150 y Pago Fijo Plus $450.

Servicio Banca en su Empresa (BEM) para cuenta EG: Pago por Transacción $300, Pago Fijo $330 y Pago Fijo Plus $600.

Las cuentas Pago Fijo y Pago Fijo Plus incluyen algunas transferencias SPEI sin costo.

5/ Para productos de la marca IXE la comisión por transferencia SPEI por internet es de $10.

6/ Para cuentas de personas físicas con actividad empresarial, la cuota mensual por uso de la banca por Internet es de $75.

7/ Para cuentas de personas físicas con actividad empresarial, la cuota mensual por uso de la banca por Internet es de $110.

8/ La cuota reportada corresponde a la cuenta EMPRESAS, la cuota mensual por uso de la banca por Internet depende del tipo de cuenta: NEGOCIOS $220, PYMEs $440 y CORPORATIVOS $555.

9/ La cuota reportada corresponde al servicio Conexión para Negocio. El uso de la Banca por Internet tiene diferentes tarifas según las diferentes funcionalidades que se ofrecen al cliente. Las cuotas restantes son: Conexión Empresarial Internet $600 y HSBCNET 100 USD.

10/ Sólo se permiten realizar transferencias SPEI por Internet hacia cuentas de otros bancos a nombre del titular de la cuenta.

11/ Para cuentas de personas físicas con actividad empresarial, la cuota mensual por uso de la banca por Internet es de $125.

12/ En algunas cuentas no se cobra comisión por el uso de banca por Internet, pero debe mantenerse un saldo promedio mensual mínimo.

13/El cobro de Banca por Internet reportado en el cuadro, corresponde a la cuota para grandes empresas e instituciones que no contrataron un paquete, para las PYMEs se cobra $250. Se cuenta con paquetes para los que se cobra una "Membresía Mensual" ($345 el más comercializado) que incluye un número de transacciones gratis al mes que abarcan consultas, operaciones mismo banco, transferencias SPEI, etc.

Tabla 23

Costo unitario promedio ponderado máximo que se carga a los titulares de cuentas por el uso de los sistemas de pago, pesos

Sistema	Costo unitario promedio ponderado			
	2003	2004	2005	2006
SPEI	46.6	36.5	31.1	9
TEF	6.9	6.7	6.2	2.5
Cheques	4.1	3.9	3.9	3.7

Fuente: Castellanos *et al*. (2008).

Tabla 24

Comisiones de transferencias electrónicas de liquidación diferida (TEF, pesos), 2014

Banco	TEF
Banregio	0
BBVA Bancomer	0
Banorte	0
Inbursa	0
Banbajío	2
Banamex	3
Scotiabank	3
Afirme	3
Santander	4
Promedio	1.7

Fuente: Información publicada por los bancos (sitios web).

Valoración

Los pagos a través de transferencias electrónicas han tenido un crecimiento notable desde 2004, que comenzó a operar el SPEI como sistema de pagos para estas operaciones de bajo valor. Sin embargo, todavía son los bancos los principales participantes en el SPEI y el TEF-Cecoban.

Como un elemento que favorece esta situación destaca la regla que exige ser accionista de Cecoban para participar directamente en la cámara de compensación, pues si otros intermediarios financieros regulados pueden participar en el sistema en el que se procesan los pagos de alto valor de manera segura, quizá esta limitación es un legado de restricciones operativas que podrían ya no estar vigentes o que podrían modificarse.

Por otro lado, dado que la participación en el SPEI está abierta a todos los intermediarios financieros regulados, pero en algunos casos aún es reducido el número de participantes de algunos tipos de intermediarios financieros no bancarios,[101] también merece mayor análisis la política de acceso del Banxico para ofrecer este servicio y facilitar la incorporación de algunos intermediarios financieros no bancarios más pequeños.

En suma, es posible que si las reglas del SPEI y Cecoban permiten el acceso abierto, en condiciones y términos razonables, y no discriminatorio, se genere una competencia más directa entre ambas plataformas y más incentivos de los dueños de las plataformas a ofrecer sus servicios a intermediarios financieros no bancarios, de tal forma que se promueva la inclusión financiera y la adopción de este medio de pago. Esto es de particular importancia, tomando en cuenta que en la reforma financiera se autoriza a las sociedades financieras populares (Sofipos) a celebrar operaciones y prestar servicios a sus clientes por medios electrónicos, para lo cual requerirán de acceso a los sistemas de pagos.

101 Ver tabla 1 en la sección 3.2 Sistemas de pago de alto valor.

3.3.3.6 Domiciliaciones

Descripción del sistema

Realiza el pago	Plataformas	Recibe pago
Demanda	Domiciliación-Cecoban Cecoban ofrece el servicio de Domiciliación, el acceso directo está limitado a bancos y estos deben ser accionistas para poder participar direcamente en la cámara de compensación.	*Demanda*
Las personas, los negocios y las instituciones pueden realizar el pago de servicios (teléfono, agua, luz, TV privada, seguros, etc.) a través del servicio de domiciliación. Requieren una cuenta de depósitos a la vista en un banco que tenga acceso a Cecoban. Se puede contratar en el negocio o directamente en el banco.		Los negocios pueden originar el cobro de sus servicios a través del servicio de domiciliación. Requieren contratar el servicio de cobranza con un banco que tenga acceso a Cecoban y contar con una cuenta de depósitos a la vista en ese mismo banco.
Oferta		*Oferta*
Se requiere acceso a Cecoban para ofrecer el servicio de domiciliación. Los bancos ofrecen cuentas de depósitos a la vista donde los clientes pueden domiciliar el pago de servicios. El cargo por domiciliación no tiene costo.		Los bancos ofrecen cuentas de depósito junto el servicio de cobranza vía domiciliación. Los bancos cobran por el servicio de originación de los cargos a las cuentas de los clientes del negocio.

Desempeño reciente

Las domiciliaciones han incrementado en número y monto, pero se han mantenido como una baja proporción respecto del resto de pagos distintos al efectivo. Como proporción de los pagos con medios distintos al efectivo, es el medio con la proporción más baja. Por esta razón, llama la atención que las tasas de crecimiento del volumen y valor de las domiciliaciones sean cada vez menores (lo cual es una característica de un sistema de pagos maduro).

Tabla 25

Evolución de las domiciliaciones*

número de transacciones (millones)

Año	Mismo banco	Interbancarias	Total	Participación (%)	
				Mismo banco	Interbanc
2002	2.3	0.0	2.3	*99.1*	*0.9*
2003	6.2	0.1	6.3	*98.2*	*1.8*
2004	7.5	0.3	7.9	*95.6*	*4.4*
2005	6.8	0.8	7.6	*89.8*	*10.2*
2006	6.3	1.3	7.6	*83.4*	*16.6*
2007	7.9	1.7	9.6	*82.3*	*17.7*
2008	8.2	2.1	10.3	*79.7*	*20.3*
2009	8.1	2.5	10.5	*76.6*	*23.4*
2010	8.6	2.9	11.5	*74.9*	*25.1*
2011	9.6	3.5	13.0	*73.5*	*26.5*
2012	10.8	3.9	14.7	*73.3*	*26.7*
2013	10.8	4.3	15.1	*71.8*	*28.2*

valor de las transacciones (millones de pesos)

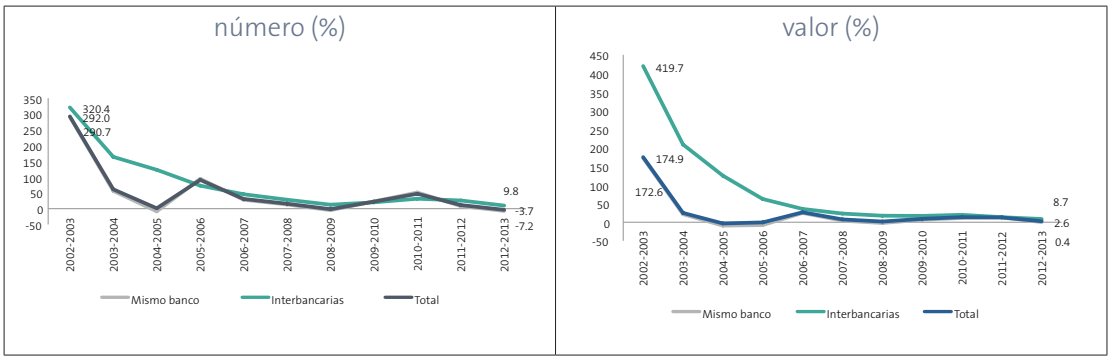
Año	Mismo banco	Interbancarias	Total	Participación (%)	
				Mismo banco	Interbancarias
2002	1,850	82	1,932	*95.8*	*4.2*
2003	7,230	345	7,575	*95.4*	*4.6*
2004	11,302	910	12,212	*92.6*	*7.4*
2005	10,334	2,029	12,364	*83.6*	*16.4*
2006	20,106	3,510	23,616	*85.1*	*14.9*
2007	25,778	5,111	30,889	*83.5*	*16.5*
2008	29,180	6,559	35,739	*81.6*	*18.4*
2009	27,780	7,383	35,163	*79.0*	*21.0*
2010	34,139	8,863	43,001	*79.4*	*20.6*
2011	51,637	11,652	63,289	*81.6*	*18.4*
2012	55,874	14,676	70,550	*79.2*	*20.8*
2013	51,843	16,114	67,956	*76.3*	*23.7*

Fuente: Elaboración propia con información de Banco de México en línea [http://www.banxico.org.mx/sistemas-de-pago/index.html].

*Los valores fueron calculados como un promedio de los trimestres de cada año. En el caso del 2013, el promedio se calculó con los tres primeros trimestres del año debido a la falta de información

Gráfica 42

Tasa de crecimiento anual de las domiciliaciones



Fuente: Elaboración propia con información del Banco de México, en línea [http://www.banxico.org.mx/sistemas-de-pago/index.html].

De manera paulatina, las domiciliaciones interbancarias han ganado proporción con respecto del total de domiciliaciones.

Gráfica 43

Distribución de las domiciliaciones mismo banco e interbancarias



Fuente: Elaboración propia con información del Banco de México, en línea [http://www.banxico.org.mx/sistemas-de-pago/index.html].

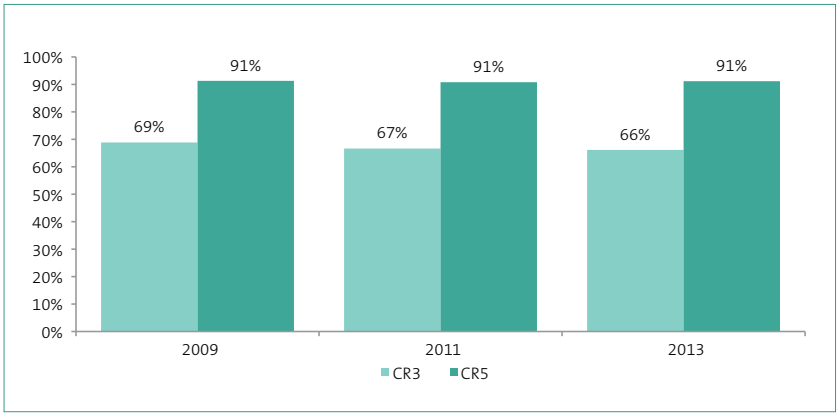
Estructura de la oferta

Sólo pueden ofrecer el servicio los bancos que participan en la cámara de compensación (Cecoban). Un total de 16 bancos participan en domiciliación, presentando y recibiendo operaciones, cuatro participan sólo recibiendo y cuatro sólo presentando.[102] La concentración en el número de domiciliaciones presenta una ligera tendencia a la baja, entre 2009 y 2013 el CR3 bajó de 69 a 66%.

102 Información presentada en la oficialía de partes de la Cofece por Cecoban el 22 de mayo de 2014.

Gráfica 44

Indicadores de concentración del número de domiciliaciones totales

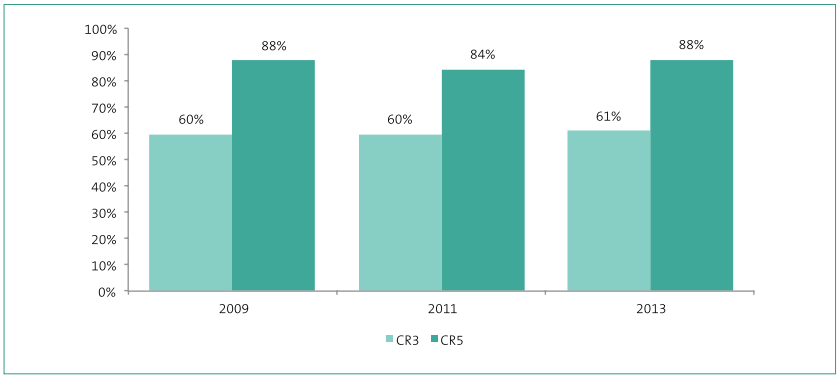


Fuente: Elaboración propia con información del Banco de México presentada en la oficialía de partes de la Cofece el 26 de junio de 2014.

Cabe observar que si bien entre 2009 y 2013 el volumen de domiciliaciones interbancarias creció más que el de las mismo banco, todavía es mayor el volumen mismo banco que el interbancario (en una proporción de casi 2 a 1).

Gráfica 45

Indicadores de concentración en el número domiciliaciones interbancarias



Fuente: Elaboración propia con información de Banco de México presentada en la oficialía de partes de la Cofece el 26 de junio de 2014.

Gráfica 46

Indicadores de concentración en el número domiciliaciones en el mismo banco



Fuente: Elaboración propia con información de Banco de México presentada en la oficialía de partes de la Cofece el 26 de junio de 2014.

Cuota de intercambio

El banco que presenta las órdenes de cargo por domiciliación a través de Cecoban paga la cuota de intercambio al banco receptor. Desde octubre de 2007 el nivel de la cuota de intercambio es de 1.40 pesos por cargo aplicado y 0.70 pesos por cargo rechazado.[103] Cecoban fija las tarifas de procesamiento, cobra una tarifa consolidada mensual por los tres servicios de cámara (cheques, TEF y domiciliación) que cubre 10,000 transacciones. Arriba de este nivel de operación, cobra una tarifa por transacción en un rango de 55 centavos hasta 10 centavos, decreciente en función del volumen operado.[104]

Comisiones a usuarios finales

Para los cuentahabientes domiciliar un pago no tiene costo, son las empresas que reciben los pagos vía domiciliación quienes enfrentan los costos del servicio de cobranza que ofrecen la entidades bancarias.

Tabla 26

Comisiones por domiciliación (2014, pesos)

Banco	Domiciliación
Santander	12
Scotiabank	6
HSBC	6
BBVA Bancomer	5
Bajío	5
Banamex	4
Banorte	2 a 6

Fuente:Banco de México, en línea [http://www.banxico.org.mx/sistemas-de-pago/servicios/tarifas-comisiones-maximas-en.html].

103 Banco de México, Sistemas de pagos, en línea [http://www.banxico.org.mx/sistemas-de-pago/informacion-general/sistemas-de-pago-de-bajo-valor/cuotas-intercambio.html]

104 International Monetary Fund (2012).

Para un cuentahabiente las trasferencias vía TEF o SPEI son una alternativa posible para hacer los pagos de los bienes y servicios que adquiere de manera periódica y, como se vio en la sección anterior, es un servicio al que los usuarios acuden a pesar de que los bancos suelen cobrar por ello. Por otra parte, para cuentahabientes que tienen una tarjeta de crédito el servicio de cobros recurrentes también está disponible (meses sin intereses) sin costo para ellos. Pero desde la perspectiva de una empresa, al menos el pago a través de TEF o SPEI está sujeto a que el cliente recuerde o tenga la posibilidad de iniciar el pago, lo cual queda preestablecido si el cliente accede a que a través de la domiciliación el pago de los bienes o servicios provistos se descuente en fechas programadas.

Por ello es probable que la explicación al número reducido de domiciliaciones esté vinculada a que este servicio no se promociona entre las empresas o a deficiencias en su operación. Las empresas más grandes son las que en principio debieran percibir mayores beneficios de un servicio que les garantiza recibir los pagos a tiempo. También las empresas que ofrecen bienes y servicios a crédito pero cuyos clientes no cuentan con tarjetas de crédito podrían beneficiarse del servicio de domiciliación, o bancos que deseen ofrecer créditos de nómina a personas que reciban el pago de su nómina en cuentas de otros bancos. Sin embargo, para llevar a cabo la domiciliación el cliente debe dar su consentimiento, si una empresa hace cargos incorrectos en la cuenta del cliente, esto puede generar su desconfianza en la domiciliación y no sólo en la empresa que hizo el cargo incorrecto.

Valoración

La adopción de la domiciliación está rezagada con respecto a las transferencias electrónicas y los pagos recurrentes asociados a tarjetas de crédito. Es probable que los bancos estén percibiendo que este servicio es menos rentable que esos dos, debido al poco interés de las personas para efectuar pagos a empresas mediante este mecanismo con respecto a los medios de pago mencionados. Pero también cabe explorar si los bancos dueños de Cecoban tienen poco interés en promover un servicio que facilita el cobro de bienes y servicios desde bancos distintos a aquellos en los que residen las cuentas de sus clientes para otros servicios financieros; por facilitar la portabilidad de los créditos de nómina o las hipotecas.

Es necesario que los reguladores cuenten con más información sobre el apetito de personas y empresas por este servicio, a fin de ajustar precios o características de su operación y sobre las experiencias de países donde se han ajustado las características de este servicio para atender las inquietudes de ambos grupos de usuarios. Así como explorar la adopción de mejores prácticas internacionales para hacer eficiente el uso de la domiciliación como medio de cobro, por ejemplo, avisar al cliente con días de anticipación sobre el cobro que se le hará y mejorar el procedimiento para presentar y procesar objeciones. Además, se podría dar autorización a otras cámaras de compensación para ofrecer este servicio no sólo entre bancos sino entre otros intermediarios financieros no bancarios.

3.3.3.7 Pagos móviles

En esta sección se analizan el servicio de "pagos móviles" relativos a las transferencias o pagos que pueden realizarse desde los teléfonos móviles y cuentas de expediente simplificado o cuentas móviles, sin requerir acceso a los sistemas de transferencia electrónica tradicionales, como SPEI o TEF-Cecoban y a las cuentas de depósito tradicionales. Es relevante hacer esta aclaración, debido a que los bancos también proporcionan el servicio de transferencias electrónicas mediante aplicaciones en teléfonos móviles "inteligentes", que permiten a los usuarios acceder a sus cuentas tradicionales desde la banca por internet mediante el dispositivo móvil, este tipo de servicio se conoce como "banca móvil".

Descripción del sistema

Realiza transferencia	**Plataformas**	**Recibe transferencia**
Demanda	Telefónicas (SPEI a partir de diciembre 2013)	*Demanda*
Se requiere un teléfono móvil y abrir una cuenta de expediente simplificado. El producto está orientado al segmento no bancarizado que cuenta con un teléfono móvil.		Se requiere un teléfono móvil Para disponer del dinero, el receptor del pago puede o no tener una cuenta. Se puede retirar en cajeros o en la sucursal del banco.
Oferta		Oferta
Sólo hay cuatro bancos ofreciendo servicios de pagos móviles. Bancomer y Banamex son los participantes con más cuentas. Únicamente Inbursa y Banamex están interconectados. La apertura de la cuenta tiene un costo inicial. En algunos bancos, la transferencia tiene costo por transacción.		Sólo hay cuatro bancos ofreciendo servicios de pagos móviles. El retiro en cajeros o sucursal tiene costo por transacción.

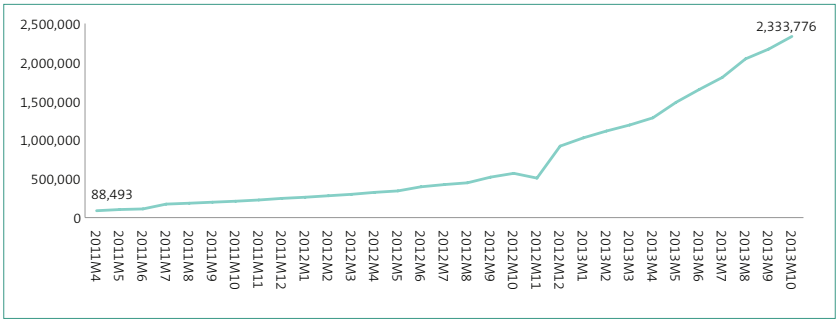
Desempeño

Hay una tendencia creciente en el número de cuentas móviles desde diciembre de 2012 y en octubre de 2013 había alrededor de 2.3 millones de cuentas. No hay información disponible del número y monto de las transacciones que se están realizando a través de estas cuentas. Sin embargo es de esperar que aún sea limitado, tomando en cuenta el poco tiempo que ha pasado desde su aparición y el tipo de segmento al que está dirigido el producto: población con niveles bajos de bancarización, ubicada en zonas con muy poco acceso a infraestructura bancaria y cuyo medio de pago es el efectivo. De acuerdo con un estudio de Consultative Group to Assist the Poor (CGAP) sobre cuentas móviles,[105] la adopción de una nueva tecnología esta correlacionada con la edad, el nivel de ingresos, la actividad económica y el lugar de residencia.

105 CGAP (2013).

Gráfica 47

Número de contratos para transferencias a través de teléfono celular



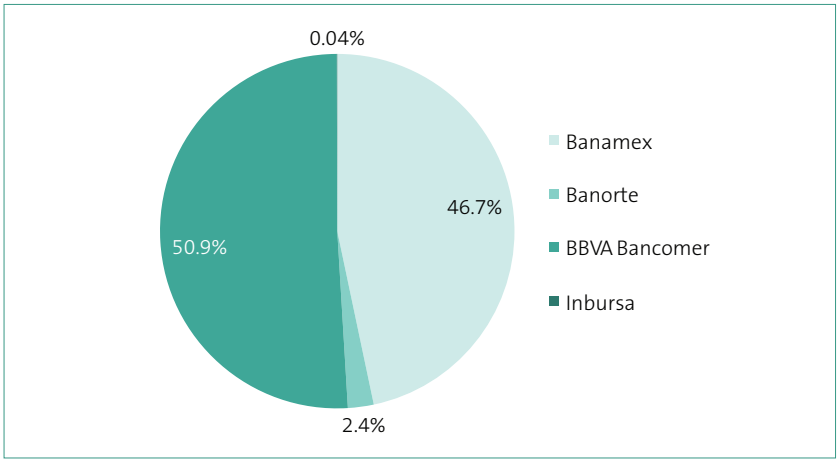
Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV, en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/Paginas/default.aspx].

Estructura de la oferta

Actualmente sólo hay cuatro bancos participantes: BBVA Bancomer, Banamex, Inbursa y Banorte. Sólo dos de ellos se encuentran interconectados (Banamex e Inbursa), los otros dos bancos han mantenido sus sistemas de pagos móviles en un sistema cerrado a clientes del mismo banco. En este segmento relativamente nuevo, los bancos con mayor presencia en México concentran la mayor parte de las cuentas ligadas a un dispositivo móvil. Por otro lado, las plataformas de BBVA Bancomer y Banorte operan los pagos móviles a través de teléfonos inteligentes, que son sucedáneos de las computadoras personales; mientras que en el caso de Banamex e Inbursa permite la operación en teléfonos móviles en los que sólo se pueden realizar las operaciones básicas de llamadas y envío de mensajes cortos (*Short Message Service*, SMS). La operación de pagos móviles a través de SMS requiere de un canal bidireccional seguro que es provisto por un operador de telecomunicaciones.

Gráfica 48

Participación del número de contratos para transferencias a través de teléfono celular



Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV, en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/Paginas/default.aspx].

Cuotas de intercambio

Actualmente cada sistema está cerrado, pues no permiten operación interbancaria con excepción de Transfer que opera entre Banamex e Inbursa.

Banxico emitió en diciembre de 2013 disposiciones generales para las cámaras de compensación para pagos móviles con el objetivo de regular las condiciones de su autorización, funcionamiento y operación. A continuación se resumen los principales elementos de estas reglas (Circular 3/2013):

Autorización y revocación (reglas 2 ª, 3ª, 4ª y 14ª): las cámaras de compensación de transferencias a través de dispositivos móviles para operar deberán solicitar autorización a Banxico. Para lo cual deberán presentar al regulador su plan general de funcionamiento, normas internas, requisitos de acceso para potenciales participantes, esquemas tarifarios, manuales de procedimiento, medidas de seguridad para la integridad de la información, plan de continuidad operativa, requerimientos de garantía para cubrir la liquidación de los resultados de la compensación entre sus participantes, entre otros elementos. El Banxico tendrá 90 días naturales para resolver la autorización y podrá revocar las autorizaciones otorgadas si la cámara no comienza operaciones en los 12 meses siguientes a partir de que recibió la autorización, si suspende operaciones durante 6 meses sin justificación, si deja de cumplir con los requisitos bajo los cuales se otorgó la autorización, si hay irregularidades en la información que proporcione al regulador o en caso de un proceso de disolución y liquidación.

Enlace de sistemas (regla 5ª): las cámaras deberán constituirse como participantes del SPEI previo a su inicio de operaciones y estarán obligadas a recibir, aceptar y procesar las transferencias electrónicas de fondos que les dirijan a través del SPEI y a llevar a cabo las actividades de ruteo, compensación y, en su caso, liquidación relacionadas con dichas transferencias.

Cobros y ventas atadas (regla 8ª, 9ª y 10ª): se permite a las cámaras realizar cobros por los servicios básicos de ruteo, compensación y liquidación, siempre que cuenten con la autorización previa del Banxico y deberán abstenerse de imponer cargos discriminatorios y de otorgar descuentos por volumen. Los cobros no deberán determinarse con base a la tenencia accionaria de sus participantes. Además, se les prohíbe a las cámaras las ventas atadas sobre los servicios básicos de ruteo, compensación y liquidación, lo cuales deberán ser ofrecidos de manera desagregada.

Información, supervisión y sanciones (reglas 6ª, 7ª, 11ª, 12ª, 13ª y 15ª): las cámaras están obligadas a guardar con la mayor confidencialidad la información y documentación relativa a las operaciones y servicios que realicen o procesen. Sin embargo, para que Banxico lleve a cabo la supervisión de las cámaras, se prevé que pueda requerir información a éstas sobre su operación y eventos de contingencia, así como que pueda realizar inspec-

ciones *in situ* y emitir recomendaciones sobre su funcionamiento. Además, las cámaras están obligadas a informar al regulador sobre las modificaciones que realicen a sus estatutos y/o normas internas.

Comisiones a usuarios finales

En el producto Transfer[106] la transferencia entre dispositivos móviles tiene un costo de 1.16 pesos (IVA incluido) y el retiro de efectivo sin abrir una cuenta cuesta 8.12 pesos (IVA incluido),[107] no tiene comisión por apertura ni manejo de cuenta.

De acuerdo con el estudio realizado por CGAP sobre cuentas móviles en una comunidad en Oaxaca,[108] el uso de estos servicios de pagos móviles podría representar un ahorro para los usuarios entre 32 a 192 pesos, que es el gasto que enfrentan por trasladarse entre una o dos veces por mes a la comunidad más cercana que cuenta con servicios bancarios. Este ahorro es considerable tomando en cuenta que el ingreso corriente total promedio al día por hogar en el decil más bajo de la distribución de ingreso es aproximadamente de 78 pesos.[109]

Valoración

El desarrollo de los pagos móviles (pagos con un teléfono celular) tiene potencial de incrementar la inclusión financiera especialmente entre consumidores y comercios que no contratarían con un adquirente de tarjetas en las condiciones actuales. Asimismo, la posibilidad de realizar pagos móviles incrementa la presión competitiva sobre los agentes que manejan actualmente la plataforma de tarjetas de débito y crédito, incluyendo los bancos emisores y adquirientes, lo cual podría reducir las tasas y cobros implícitos actuales en la emisión y adquirencia.

Los consumidores de algunos bancos pueden acceder a los pagos móviles con un conjunto de trámites relativamente sencillos. Sin embargo, la fragmentación de las redes y la falta de comercios aceptantes de pagos móviles limitan el éxito de la plataforma. Con el fin de promover una mayor competencia en el mercado de servicios financieros, el marco regulatorio fomenta la interoperabilidad entre las plataformas de los bancos. Con ello, los usuarios pueden enviar y recibir transferencias de otros usuarios sin importar con qué institución mantienen sus cuentas ni qué compañía proporciona el servicio de telecomunicaciones.

106 Sitio web de Banamex [http://www.banamex.com/transfer/ley_transparencia.html], consultado el 20 de junio de 2014,

107 Si el cliente abre una cuenta puede tener acceso a los recursos a través de una tarjeta de débito. En los cajeros automáticos del banco emisor los retiros no tienen costo.

108 CGAP (2013).

109 Calculo del ingreso corriente promedio total diario con base en el ingreso corriente total promedio trimestral por hogar agrupado por deciles proveniente del levantamiento 2012 de la ENIGH del inegi.

Los esquemas de pago móvil resultan atractivos para la población sin acceso al sistema financiero, sobre todo al estar complementados con medidas para expandir los puntos en los que se puede hacer pagos y, también los puntos en que se pueden depositar fondos en efectivo para convertirlos en dinero electrónico. Los pagos móviles aumentan el acceso a productos y servicios financieros; proporcionan productos y servicios con mayor facilidad de uso; disminuyen el riesgo de transportar dinero en efectivo y reducen los costos de operación tanto para el banco como para el cliente.

Las reglas emitidas por el Banxico permiten acceso abierto al procesador en condiciones no discriminatorias, no obstante, si hay integración vertical entre bancos y procesadores, estos últimos puede incurrir en prácticas de impedimento de entrada a través de precios de acceso elevados dado que este implicaría un incremento de utilidades que posteriormente puede redistribuir entre sus accionistas.

Por otro lado, no se anticipa la entrada de muchos procesadores dado que el tamaño de mercado es pequeño y existen economías de escala en la provisión de este servicio. Actualmente, sólo hay 2 millones de cuentas móviles mientras que hay más de 100 millones de cuentas de depósito tradicionales.

Además, se observa con preocupación que las tarifas de mensajes cortos llegan a ser 20 veces más alto que la tarifa de interconexión entre operadores. El Instituto Federal de Telecomunicaciones (IFT) resolvió que la tarifa por el servicio de interconexión que cobrará Telcel por servicios de terminación de mensajes cortos (SMS, por sus siglas en inglés) en usuarios de teléfonos móviles será de $0.0391 por mensaje,[110] esto último tomando en cuenta la resolución del mismo Instituto emitida en marzo de 2014, donde determinó que Telcel es un agente económico preponderante en el sector de las telecomunicaciones.[111] A la fecha no se ha observado un ajuste a la baja en los precios de este servicio, Telcel cobra tarifas de alrededor de $0.88 por mensaje enviado.[112]

La provisión del servicio de pagos móviles depende de contar con acceso al operador de telecomunicaciones, ya que otorga el canal de señalización para la comunicación segura en la plataforma bidireccional (para teléfonos móviles que sólo permiten realizar las funciones básicas de llamadas y envío de mensajes SMS).

110 IFT (2014a).

111 El 6 de marzo del presente año, el Pleno del IFT aprobó la resolución mediante la cual determinó como agente económico preponderante en el sector de las telecomunicaciones a las empresas Telmex, Telnor y Telcel. IFT (2014).

112 Telcel, tarifa consultada el 16 de junio de 2014, en línea [http://www.telcel.com/portal//servicios/mensajes_sms/mensajetipo9.html?ajax].

En este sentido cualquier operador de telecomunicaciones debería proveer el servicio de comunicación bidireccional segura a cualquier procesador o banco que los solicite. De manera análoga a la regulación que emitió Banxico donde se establece que los bancos que ofrezcan el servicio de pagos móviles deberán permitir que su servicio se preste en la plataforma de cualquier operador de telecomunicaciones.

Bajo la regulación actual, en todos los casos se involucra un banco, en última instancia éste funge como responsable de los fondos depositados, pues las empresas de telecomunicaciones no pueden captar recursos del público. Esto no es un obstáculo que evite el desarrollo de los pagos móviles siempre y cuando la interoperabilidad funcione de manera eficiente. Así, la operación general del pago móvil se basa en una institución bancaria para la protección de los usuarios, a quienes permitirá abrir cuentas en un corresponsal de telefonía móvil y emplear el teléfono celular para realizar operaciones (disposición de efectivo, depósitos, pago de servicios, adquisición de bienes y servicios, y realización de transferencias persona a persona).

3.3.4 Revisión de los cambios regulatorios implementados desde la entrada en vigor de la reforma financiera

Como resultado de la reforma financiera que entró en vigor el 11 de enero de 2014 y con base en los artículos 4 bis 3, 19 y 19 bis de la LTOSF[113] Banxico emitió regulación sobre cámaras de compensación y, de manera conjunta con la CNBV, emitió disposiciones sobre redes de medios de disposición. A continuación se resumen los aspectos relevantes para la competencia de ambas reglas de carácter general y se destacan las implicaciones de éstos para la competencia y libre concurrencia.

"Reglas para la organización, funcionamiento y operación de cámaras de compensación para pagos con tarjetas"

Estas reglas tienen como objetivo "fomentar una competencia más vigorosa en el mercado de cámaras de compensación para pagos con tarjetas y con ello lograr un mayor desarrollo del mercado de pagos de tarjetas".[114]

> "7ª. Operaciones autorizadas: Las Cámaras de Compensación para Pagos con Tarjetas podrán pactar con terceros la prestación de servicios relacionados con su objeto siempre y cuando cumpla con los requisitos y condiciones que al afecto publique el Banco de México mediante resolución de carácter general."

113 Ver Anexo 4 para detalle de los artículos de la LTOSF mencionados.

114 Banco de México (2014). Circular 4/2014: Reglas aplicables a las cámaras de compensación para pagos con tarjetas.

De acuerdo con esta regla, los terceros deberán cumplir con requisitos y condiciones que publique Banxico. Al respecto, no se especifica qué tipo de requisitos y condiciones. En principio, las cámaras de compensación serían responsables por el correcto funcionamiento de la compensación y/o liquidación, por lo que podrían tener libertad de subcontratar esos servicios a empresas especializadas no reguladas. Este esquema es similar a la subcontratación de otros servicios, como los de telecomunicaciones. De esta forma, los requisitos y condiciones que establezca Banxico, de ser necesarios, deberán ser muy generales.

> "8ª. Reglas para el intercambio entre cámaras: Los Titulares de Marcas, las Cámaras de Compensación para Pagos con Tarjetas, los Emisores y los Adquirentes podrán presentar al Banco de México un proyecto de Condiciones para el Intercambio entre Cámaras. El Banco de México analizará la procedencia de autorizar dichas condiciones o solicitar modificaciones a las mismas. En caso de considerar que lo presentado no cumple con las características para el buen funcionamiento de la Red de Pagos con Tarjetas, el Banco de México establecerá las Condiciones para el Intercambio entre Cámaras que deberán observar los sujetos antes referidos respecto de la Red de Pagos con Tarjeta correspondiente. En lo que se refiere a modificaciones posteriores, el Banco de México establecerá un mecanismo para la recepción y, en su caso, la autorización de propuestas de parte de Titulares de Marcas, Cámaras de Compensación para Pagos con Tarjetas, Emisores y Adquirentes."

La regla establece que se autorizará un protocolo o conjunto de reglas de intercambio (presumiblemente el CATB) a ser usado por todos los operadores inicialmente y se establece la posibilidad de aceptar nuevos conjuntos de reglas o protocolos en el futuro que podrían estar diferenciados del existente, lo cual establece una condición en pro de la innovación y la eficiencia dinámica.

> "9ª. Enlace entre sistemas de procesamiento: Las Cámaras de Compensación para Pagos con Tarjetas:
>
> I. Tendrán la obligación de enlazar sus sistemas de procesamiento de operación, para responder a las Solicitudes de Autorización de Pago, Autorizaciones de Pagos, Rechazos de Pagos, devoluciones y ajustes que intercambien con otras Cámaras de Compensación para Pagos con Tarjetas que procesen Pagos con Tarjetas de la misma Red de Pagos con Tarjetas, por solicitud de sus respectivos Emisores o Adquirentes. Las Cámaras de Compensación para Pagos con Tarjetas no podrán cobrar a otras Cámaras de Compensación contraprestación por dicho enlace y por la transmisión de información entre ellas o cualquier otro concepto, salvo los gastos directos de instalación;
>
> II. Deberán permitir el libre intercambio de información de dichos pagos sin bloquear, retrasar o entorpecer la comunicación con otras Cámaras de Compensación para Pagos con Tarjetas de dicha red, y
>
> III. Podrán establecer el enlace con otras Cámaras de Compensación para Pagos con Tarjetas que procesen Pagos con Tarjeta de la misma Red de Pagos con Tarjetas, a través de un acuerdo con una tercera Cámara de Compensación para Pagos con Tarjetas que también procese Pagos con Tarjeta de la citada Red."

Esta regla y el artículo 19 bis de la LTOSF señalan que las cámaras de compensación estarán obligadas a enlazar sus sistemas para responder, entre otros, a las solicitudes de autorización, y que no podrán cobrar a otras cámaras de compensación contraprestación por dicho enlace ni por la transmisión de información entre ellas o cualquier otro concepto, salvo gastos directos de instalación.

Esta regla podría contribuir a mejorar las condiciones de competencia pues los procesadores podrán recuperar sus costos fijos de enlace y la tarifa de cero es cercana a los costos marginales de las cámaras de compensación. Con ello se disminuyen las distorsiones en los volúmenes de tráfico como resultado del intercambio, en general, la regla no presenta problemas de competencia.

Finalmente, las reglas 10ª y 15ª se refieren a la igualdad de trato entre accionistas de las cámaras de compensación y otros usuarios de esas cámaras:

> "10ª. Actividades restringidas: Las Cámaras de Compensación para Pagos con Tarjetas no discriminarán de ningún modo entre sus filiales o accionistas, por una parte, y los usuarios de esos sistemas y otros socios contractuales, por otra."
> [...]
> "15ª. Autorización de cobros: Las Cámaras de Compensación para Pagos con Tarjetas podrán cobrar a sus Participantes y a otras Cámaras de Compensación para Pagos con Tarjetas a las que les proporcionen los servicios de Ruteo, Compensación y Liquidación, únicamente aquellos cargos que cuenten con la previa autorización del Banco de México y, en todo caso, dichas Cámaras de Compensación para Pagos con Tarjetas deberán abstenerse de otorgar descuentos por consumir dos o más servicios proporcionados por la propia cámara o por la tenencia accionaria. Asimismo, por lo que refiere a los cargos diferenciados por volumen, el diferencial entre la tarifa por transacción más alta y la más baja no deberá exceder el 5%."

Las reglas de no discriminación pretenden evitar que una cámara de compensación con poder de mercado establezca una ventaja para sus accionistas. Sin embargo, la cámara podría establecer tarifas excesivas, tanto a accionistas como a no accionistas, favoreciendo a los accionistas pues el sobreprecio puede ser recuperado parcialmente a través del reparto de utilidades. De esta forma, la integración vertical podría implicar una ventaja para las empresas accionistas aun cuando se prohíba la discriminación, las ventas atadas, o los descuentos por ventas en paquete. Por ello, la regulación de los cargos debería establecerse de forma cautelosa, pues podrían existir incentivos a cobrar por encima de costos, cuando los accionistas pudieran recuperar este excedente. Asimismo, podrían existir otros riesgos anticompetitivos derivados de decisiones que podrían tomar los accionistas principales.

"Disposiciones de carácter general aplicables a las redes de medios de disposición (las disposiciones)"

Las disposiciones fueron emitidas de manera conjunta por el Banxico y la CNBV (Autoridades) y publicadas en el *Diario Oficial de la Federación* el 11 de marzo de 2014. Las disposiciones tienen por objeto "regular las Redes de Medios de Disposición, los Participantes en Redes, los términos y condiciones en que se presten servicios relacionados con dichas redes, las condiciones que deben cumplir los Participantes en Redes, así como las Cuotas de Intercambio, Comisiones o cualquier cargo que se cobren directa o indirectamente, excepto por los servicios provistos por el Banco de México y aquellos a que se refiere la Ley de Sistemas de Pagos, en relación con dichas redes".[115]

A continuación se presentan los aspectos particulares de las Disposiciones que podrían tener implicaciones de competencia.

> "3ª. La CNBV podrá solicitar a los Participantes en Redes, aquella información que las Autoridades requieran en el ejercicio de sus facultades [...] Dicha información podrá estar referida, entre otros, a:
> Cargos o contraprestaciones de cualquier naturaleza, directos o indirectos, en efectivo o en especie, que realicen o paguen por su participación en las Redes de Medios de Disposición [...] En su caso, también podrá requerir:
> a) El método y procedimiento utilizado para fijar cargos y contraprestaciones en cada Red de Medios de Disposición;
> b) Los costos directos e indirectos y demás consideraciones utilizadas en tal determinación, y
> c) La rentabilidad de segmentos de negocios determinados. [...]"

Los incisos *a)*, *b)* y *c)* de la fracción I de la Regla 3ª establecen la posibilidad de que la CNBV requiera los métodos y procedimientos utilizados para fijar cargos y contraprestaciones, así como los costos directos e indirectos y la rentabilidad de segmentos o servicios determinados. De esta manera, la autoridad tendrá más elementos para realizar el análisis de las tarifas que se fijen en las Redes de Medios de Disposición. Por otra parte, esta provisión implica que los oferentes tendrán que elaborar, mantener y reportar una metodología determinada para calcular sus precios con base en costos y en rentabilidad.

Estos elementos contribuyen a identificar potenciales problemas de eficiencia y competencia, considerando que en la actualidad este tipo de información es limitada. De esta forma, las autoridades podrán analizar la información y hacerse una idea de los elementos importantes que deben considerarse sobre el funcionamiento y evolución del sector, así como de la naturaleza de los servicios cuya información se reporta.

115 Disposiciones aplicables a las redes de medios de disposición.

En este sentido, la posibilidad de requerir información ayudaría a reducir las asimetrías de información entre regulador y regulado, dado que el regulador no cuenta con información detallada sobre las condiciones de la prestación de estos servicios. Por ello, la información debe ser interpretada de forma integral en el contexto de un proceso productivo y no de manera aislada.

Por otro lado, al solicitar o evaluar los métodos y procedimientos para fijar cargos y contraprestaciones, podrían generarse incentivos por parte de los agentes económicos regulados para justificar sus tarifas de forma *ex post*. En este caso, las autoridades deberán tomar en cuenta estos sesgos e interpretar esa información con la debida cautela.

> "4ª. [...]
> Los Participantes en Redes deberán identificar y dar seguimiento a las controversias que se generen por la prestación de sus servicios, identificando las causas y, en su caso, la resolución a dichas controversias así como las medidas adoptadas en consecuencia. Las Autoridades podrán requerir dicha información y hacerla del conocimiento del público. [...]"

La regla establece la obligación genérica de registrar controversias, identificar causas y las medidas adoptadas. Al respecto, resulta positivo que el regulador pueda conocer e intervenir en controversias entre agentes regulados para resolverlas y obtener experiencia en relación a problemas similares que podrían presentarse entre agentes.

No obstante, esta disposición podría implicar una carga administrativa en el caso de controversias menores. Lo anterior, dado que la Regla 4ª no establece el tipo de controversias a las que debe darse seguimiento, ni por cuánto tiempo se debe conservar la información. Es de esperarse que agentes económicos voluntariamente mantengan documentación sobre controversias contractuales recientes, dependiendo de su importancia o relevancia. Por ello, podría resultar más eficiente no regular características particulares de este tipo de registros.

> "9ª Los Participantes en Redes podrán pactar con terceros la prestación de servicios relacionados con el objeto de dichos participantes siempre y cuando cumplan con los requisitos y condiciones que al efecto publiquen las Autoridades mediante una resolución de carácter general."

En relación a esta regla, si bien la contratación de servicios de terceros debe apegarse a lineamientos generales, existe una necesidad de emitir dichas disposiciones generales lo más pronto posible, a fin de evitar que esta disposición restrinja la entrada de nuevos participantes a los mercados financieros.

> "6ª. La CNBV supervisará que los cobros o contraprestaciones de cualquier naturaleza, directos o indirectos, en efectivo o en especie, que realicen o paguen los Participantes en Redes, así como que los pagos determinados que se requieran, cumplan con los principios establecidos en el artículo 4 bis 3 de la Ley; de lo contrario las Autoridades podrán ordenar,

previo derecho de audiencia, que se modifique su monto o la forma de su determinación, sin perjuicio de que se impongan las sanciones que resulten procedentes.
[...]
10ª. Las Cuotas de Intercambio para Pagos con Tarjeta deberán incluirse en las Condiciones para la Participación en Redes de Pagos con Tarjeta y, para su validez, deberán registrarse [...], por conducto de los Emisores, previo consenso con los Adquirentes, Cámaras de Compensación para Pagos con Tarjeta y, en su caso, Titulares de Marca, o por un representante común que se designe al efecto en las referidas condiciones.
Al registrar la Cuota de Intercambio para Pagos con Tarjeta en términos de lo señalado en el párrafo anterior, se deberá acompañar la justificación que sustente el cobro respectivo.
11ª. Los Participantes en la Red de Pagos con Tarjeta deberán entregar a las Autoridades [...], la información que a continuación se describe [...]:

I. Los costos fijos y variables que asumen en la realización de la actividad que realicen dentro de la Red de Pagos con Tarjetas, desglosada por Tarjeta de Crédito y Tarjeta de Débito.
II. Una propuesta de los niveles de Cuota de Intercambio para Tarjeta de Crédito y Tarjeta de Débito que estimen óptimas para el desarrollo de la Red de Pagos con Tarjetas, en el entendido de que deberán considerar lo señalado en el artículo 4 Bis 3 de la Ley y las presentes disposiciones.
III. En su caso, una justificación basada en costos de la diferencia propuesta en la Cuota de Intercambio para Pagos con Tarjeta por actividad económica o por otro desglose que se considere óptimo.

[...]
12ª. [...] Las Autoridades resolverán de forma definitiva sobre la Cuota de Intercambio para Pagos con Tarjeta y podrán ordenar que se modifique su monto o la forma de su determinación y, en consecuencia, se actualizará el registro correspondiente. Para la resolución anterior, las Autoridades considerarán los principios establecidos en la Ley, la información recibida, así como otros criterios y elementos que estimen convenientes. [...]"

En la Regla 10ª se establece que los emisores, previo consenso de adquirentes, cámaras de compensación para pagos con tarjeta y titulares de marca, registrarán las cuotas de intercambio. Por otra parte, en la fracción II de Regla 11ª se obliga a los participantes de la red de pagos con tarjetas a entregar a las Autoridades una propuesta de los niveles de cuota de intercambio que estimen óptimas para el desarrollo de la red. Finalmente, la fracción III de la misma regla prevé una justificación de esta propuesta basada en costos.

La determinación de precios basada únicamente en costos puede limitar los incentivos a la reinversión e innovación en los sistemas y procesos. Esto resulta de particular importancia para plataformas de dos lados, como es el caso las redes de medios de disposición, y tiene implicaciones para internalizar apropiadamente las externalidades. No obstante, la regulación considera que las autoridades pueden utilizar otros criterios que estimen convenientes.

Es conveniente hacer énfasis en el principio estipulado en la regla 10ª fracción II según el cual las cuotas de intercambio se deben basar en estimaciones óptimas para el desarrollo de la red de pagos con tarjetas, para lo cual deben solicitar a los emisores, adquirentes y titulares de marca que tomen en cuenta, además de los costos, otras consideraciones como las diversas fuentes de ingresos y la sensibilidad de la demanda de los usuarios finales en ambos lados del mercado (tarjetahabientes y receptores de pagos), en sus propuestas de Cuotas de Intercambio. Considerando esta información, las Autoridades podrían sugerir los cambios conducentes conforme a la Regla 6ª o, en su caso, hacer uso de lo establecido en la Regla 12ª.

El enfoque de plataforma de dos lados, en general, y el análisis de las sensibilidades de demanda de los usuarios finales, en particular, deben usarse para determinar la contribución de cada lado del mercado a los costos. Esto tiene el beneficio de mandar las señales adecuadas a los diferentes segmentos del sistema, resolver de manera eficiente las fallas de mercado, e incentivar un mayor uso relativo de las tarjetas sobre el efectivo.

> "12ª. En caso de que las Autoridades determinen que alguna Cuota de Intercambio para Pagos con Tarjeta, no se ajusta a los principios establecidos en el artículo 4 bis 3 de la Ley, la CNBV deberá requerir al Emisor que la haya registrado, que manifieste lo que a su derecho convenga respecto de tal determinación, para lo cual este contará con un plazo de diez días hábiles a partir de que se le haya notificado el requerimiento antes referido.
> [...]
> Las Cuotas de Intercambio Máximas serán las que obren en el registro, las cuales se divulgarán en la página de internet del Banco de México.
> [...]
> 13ª. Los Adquirentes, Agregadores y Titulares de Marca, deberán registrar ante las Autoridades, a través de la Dirección de Información del Sistema Financiero del Banco de México y de acuerdo con lo señalado en el Anexo 2 de las presentes disposiciones, cada una de las Comisiones o Tasas de Descuento que cobren por los servicios relacionados con la recepción de Pagos con Tarjeta, así como cualquier modificación que realicen.
> El Banco de México publicará, de manera agregada la información proporcionada en términos de la presente disposición con fines de transparencia y de facilitar su comparación, sujeto a las condiciones establecidas por la normativa aplicable.
> 14ª. Los Adquirentes y Agregadores deberán poner a disposición de los Receptores de Pagos a quienes presten servicios, con la periodicidad que pacten, sin que en ningún caso pueda ser superior a un trimestre, estados de cuenta mensuales que incluyan de manera desagregada los elementos que a continuación se enuncian, en los términos que se establecen en el Anexo 3 de las presentes disposiciones, en relación con cada tipo de Tarjeta en función de sus características particulares."

En la Regla 12ª se establece que se divulgarán las cuotas de intercambio máximas, las cuales se definen de acuerdo al nivel de agregación que en su caso corresponda. Sin em-

bargo, este nivel de agregación no queda definido en la reglas. Al respecto, sería recomendable definirlo y, en su caso, hacer referencia a lo que se reportaría conforme al Anexo 1 de las Disposiciones, a fin de tener claridad de que éstas serán las cuotas máximas, así como de su nivel de agregación.

La Regla 13ª establece que adquirentes, agregadores y titulares de marca deberán registrar las comisiones o tasas de descuento que cobren por los servicios relacionados con la recepción de pagos con tarjeta, así como los cambios que realicen en éstas. Por otra parte, en la Regla 14ª se obliga a adquirentes y agregadores a entregar a los receptores de pagos un estado de cuenta donde se indique de manera desagregada todos los cobros relacionados con la prestación de sus servicios.

Tomando en cuenta que anteriormente sólo era necesario publicar la tasa de descuento de lista o máxima, y que varias instituciones bancarias proporcionan el servicio de adquirencia en paquete,[116] es de esperarse que las medidas propuestas en las reglas 12ª, 13ª y 14ª pueden contribuir a transparentar los cobros y comisiones, así como a facilitar que la provisión del servicio de adquirencia se haga de manera más desagregada por empresas especializadas en caso de que eso sea más eficiente. Por ello, las autoridades podrían autorizar el formato de presentación de la información a fin de que sea de fácil comprensión para los usuarios finales.

> "16ª. Para promover el buen funcionamiento y desarrollo de la Red de Pagos con Tarjetas, los Participantes en la Red de Pagos con Tarjeta deberán observar los respectivos requerimientos que se señalan a continuación:
> [...]
> V. Los Adquirentes deberán:
> a) Tener la capacidad para incorporar aplicaciones y certificados en las TPV, a fin de que estas puedan ser utilizadas en cualquier otra Red de Pagos con Tarjeta, en un plazo no mayor de 60 días naturales a partir de la solicitud que haga el Participante en Red de Pagos con Tarjetas, el cual podrá ser prorrogado por las Autoridades a solicitud debidamente justificada.
> [...]
> f) Emplear estándares que permitan la interoperabilidad al interior de la Red de Pagos con Tarjeta, con independencia de la TPV utilizada, así como entre Redes de Pago con Tarjeta, y utilizar tecnología que cuente con la capacidad para permitir la instalación de aplicaciones y certificados para la aceptación de Pagos con Tarjetas de otros Titulares de Marcas.
> [...]
> VII. Los Titulares de Marcas deberán:
> [...]

116 Castellanos *et al.* (2008a).

h) Establecer estándares que permitan la interoperabilidad para todos los Emisores y Adquirentes de la Red de Pagos con Tarjeta, con independencia de la TPV utilizada, así como entre Redes de Pago con Tarjeta, y utilizar tecnología que cuente con la capacidad para permitir la instalación de aplicaciones y certificados para la aceptación de Pagos con Tarjetas de otros Titulares de Marcas.

[...]

m) Los Titulares de Marcas deberán contar con esquemas que garanticen la liquidación de las obligaciones de los Emisores y Adquirentes por los Pagos con Tarjeta correspondientes en caso de falta de pago por parte de uno de estos. [...]"

En la Regla 16ª, fracción V y VII, se establecen obligaciones para los adquirentes y titulares de marca que no estaban previstas anteriormente en el marco regulatorio. Estas obligaciones facilitarán el buen funcionamiento de la red, ya que introducen certidumbre al sistema. En particular, se garantiza el pago a los comercios receptores de pagos con tarjetas, lo cual podría promover una mayor aceptación de este medio de pago.

3.3.5 Recomendaciones

De la revisión de los datos sobre el desarrollo y adopción de los servicios de pago de bajo valor y de la detallada regulación de entrada y operación requeridos para ofrecerlos, se aprecian diversos aspectos que se ostentan como poco compatibles con un proceso abierto de competencia y libre concurrencia. A reserva de que los reguladores sectoriales y la autoridad de competencia profundicen en el análisis de los aspectos estructurales y conductuales que afectan la provisión de estos servicios, se emiten las recomendaciones que se detallan a continuación.

La banca múltiple prácticamente ha sido el único intermediario autorizado para operaciones de depósito y ahorro, lo que condujo a que se desarrollara una red de infraestructura, fundamentalmente puntos de atención (cajeros y sucursales) y tecnología, propiedad de la banca comercial. Este es un costo difícil de replicar para otros intermediarios, inclusive para los bancos comerciales de reciente autorización. Por otra parte, hay duplicación de infraestructura en áreas muy pobladas y muy baja cobertura en áreas de menor densidad. Asimismo, el sistema de cajeros automáticos está fragmentado ya que los cuentahabientes usan principalmente cajeros de su propio banco, porque resulta muy caro retirar dinero en cajeros que no son propiedad de su banco. Las tarifas por retiro interbancario están en su mayoría entre 20 y 35 pesos (el rango completo va de 8 y 40 pesos). No hay una presencia significativa de operadores de cajeros independientes en este momento.

Al respecto, el Banxico y la CNBV pueden establecer reglas tarifarias que permitan reducir las distorsiones descritas en el uso de cajeros automáticos, en particular el bajo uso interbancario de los cajeros. Tomando en cuenta lo anterior, se recomienda garantizar

el acceso a la infraestructura de cajeros automáticos en condiciones no discriminatorias, con cargos de acceso entre bancos que estén basados en costos incrementales de largo plazo y promover esquemas tarifarios que reduzcan el diferencial de cobros a los usuarios entre cajeros de diferentes bancos. Para ello se deberá: (i) Establecer un esquema tarifario de no cobro mutuo hasta un cierto nivel de desbalance entre bancos por el acceso a la infraestructura de sus pares con los cargos adicionales cobrados al costo incremental de largo plazo de la infraestructura a utilizar, tomando en cuenta el costo de capital y operación de una red eficiente representativa; (ii) Eliminar la comisión por retiro en cajero ajeno que cobra el dueño del cajero (*surcharge*); (iii) Establecer un esquema de transición que permita alcanzar la competencia en los cobros por el uso de cajeros por parte de los bancos emisores; y (iv) Mantener el actual nivel de transparencia en el cobro de comisiones (aviso que recibe el tarjetahabiente antes de autorizar la transacción en el cajero automático).

Actualmente, para participar en la cámara de compensación de Cecoban es necesario ser banco accionista o acceder a través de uno, esto puede constituir una barrera para entidades no bancarias en la provisión de servicios de domiciliaciones y cheques para el caso de instituciones de crédito.

Permitir el acceso abierto, en condiciones y términos razonables y no discriminatorios a las plataformas de los sistemas de pagos puede generar mejores condiciones de competencia en la participación de instituciones bancarias y no bancarias que podrían además ofrecer un mayor rango de servicios a sus clientes. Además, en la reforma financiera se autoriza a las Sofipos a celebrar operaciones y prestar servicios a sus clientes por medios electrónicos, para lo cual requerirán de acceso a los sistemas de pagos.

Por lo tanto se recomienda, revisar el esquema de acceso a Cecoban, en términos de precios de entrada y requisitos, para facilitar el acceso de los distintos intermediarios financieros a los servicios de domiciliación y de cámara de compensación de cheques.

En relación a la red de pagos móviles, se percibe un riesgo de discriminación de acceso dado que una de las redes de pagos móviles opera con la telefónica preponderante. Existe la posibilidad de que los operadores de telecomunicaciones limiten o encarezcan el acceso de las instituciones financieras interesadas en ofrecer pagos móviles, o bien, que las instituciones financieras limiten el acceso a sus plataformas de pagos móviles a uno o pocos operadores de telecomunicaciones. Esta situación en parte se pretende atender con la regulación recientemente emitida por el Banco de México respecto a la obligación para los intermediarios financieros de no condicionar el servicio de pagos móviles a un proveedor de servicios de telefonía específico.[117] De manera complementaria, permitir

[117] Banco de México (2012). Las modificaciones a la Circular 3/2012 de Banco de México que entrarán en vigor el 7 de noviembre de 2014. .

el acceso abierto en condiciones y términos razonables y no discriminatorio a la plataforma de telefonía móvil puede generar mejores condiciones de competencia en el servicio de pagos móviles ofrecidos por los intermediarios financieros.

Se recomienda establecer la obligación a los operadores de telecomunicaciones de proveer el servicio de comunicación bidireccional segura, en particular para la operación de transferencias con teléfonos móviles que sólo pueden transmitir mensajes cortos, a cualquier procesador o intermediario financiero que lo solicite; de la misma manera en que los intermediarios financieros que ofrecen el servicio de pagos móviles estarán obligados a que dicho servicio se preste en la plataforma de cualquier operador de telecomunicaciones.

Uno de los principales problemas del esquema de operación actual del servicio de pagos móviles es la falta de interoperabilidad entre las plataformas de los bancos. Al respecto, el Banxico emitió a finales de 2013 regulación sobre cámaras de compensación de pagos móviles que prevé el uso del SPEI para la liquidación de los pagos para facilitar la interoperabilidad, tomando en cuenta que la mayoría de los intermediarios financieros ya cuentan con acceso a este sistema. Sin embargo, las plataformas de pagos móviles siguen operando de manera cerrada; es decir, sólo operan entre cuentas de clientes dentro del mismo banco que ofrece el servicio. Además, esta autoridad de competencia tiene preocupación sobre la posibilidad de que por el envío y/o recepción del pago en los dispositivos móviles, la empresa telefónica o los bancos generen cobros adicionales a los usuarios.

La existencia de un sistema de pago abierto a todos los bancos e instituciones financieras que puedan prestar el servicio es un aspecto que permitirá explotar las economías de red del sistema, mientras más aceptantes de pagos móviles existan, más atractivo será el servicio para los usuarios. Para ello es necesario evitar que las plataformas sean cerradas o se obstaculicen las transacciones entre clientes en función del origen.

Se recomienda evaluar la efectividad de la regulación sobre interoperabilidad de transferencias a través de dispositivos móviles emitida por el Banxico, dos años posteriores a su entrada en vigor y, en su caso, hacer las correcciones pertinentes.

La cobertura de establecimientos que aceptan pagos con tarjeta es baja a nivel nacional, esto puede atribuirse a los costos de aceptación de pagos. Además, la baja penetración es un indicativo de que el consumidor promedio no está haciendo un uso eficiente de los pagos con tarjeta. La subutilización, respecto del nivel de eficiencia, de las tarjetas como medio de pago puede ser consecuencia de que las tarifas tienden a establecerse en función de consumidores marginales (distorsión de Spence).

En relación a la transaccionalidad, se observa que el giro de negocio Grandes superficies concentra 17% de total de operaciones con tarjetas de crédito y débito. La cuota de intercambio en ese giro es un cobro fijo por operación de 1.15 pesos y la factura promedio es

de 527 pesos. En contraste, en pagos con tarjetas de débito hay giros con facturas promedio equivalentes que están enfrentando una cuota de intercambio cinco veces superior (p. ej. telecomunicaciones) y en transacciones específicas, la cuota de intercambio para tarjetas de débito puede ser hasta 12 veces mayor que la que paga el giro de Grandes superficies (pagos sujetos a techo de 13.50 pesos).

Al considerar la factura promedio como una medida aproximada de la disposición a usar las tarjetas por parte de los tarjetahabientes y de los comercios a aceptarlas, las diferencias en cuotas de intercambio mencionadas no parecen estar relacionadas con la sensibilidad de la demanda de aceptación de pagos por parte de los comercios o de uso por parte de los tarjetahabientes. Esto es un indicio de que la cuota de intercambio no está "balanceando" eficientemente los incentivos de tarjetahabientes y comercios.

La determinación de una cuota de intercambio cercana a la eficiente podría expandir la cobertura de aceptación de este medio de pago y hacer que los usuarios que ya cuentan con una tarjeta la usen con más frecuencia, para lo cual se debe de entender y analizar las condiciones e incentivos de la aceptación y el uso de los pagos con tarjeta para cada giro de negocio.

La teoría económica nos indica que la forma eficiente de recuperar costos conjuntos es a través de su asignación en proporción inversa a la sensibilidad de la demanda de cada servicio. Además, hay espacio para reducir la cuota de intercambio pues los usuarios que ya cuentan con tarjeta podrían no estar utilizándola a un nivel eficiente en virtud de que las tarifas tienden a establecerse en función de consumidores marginales, aquellos que están indiferentes entre uso de efectivo y pago con tarjeta, en cambio para el consumidor promedio se necesita aceptación en más negocios. Una reducción en la cuota de intercambio incrementaría el bienestar de estos consumidores.

Por lo tanto, se recomienda regular cuotas de intercambio (balanceo) para tarjetas de crédito y débito que tengan como objetivo optimizar el uso de este medio de pago y su cobertura. Esto debe tomar en cuenta las sensibilidades de los usuarios finales a los cambios en precios.

Bibliografía

ABC Capital (2014), en línea [http://www.abccapital.com.mx/abc/personas/home].

Actinver (2014), en línea [http://www.actinver.com/Actinver.htm].

Afirme (2014), en línea [https://www.afirme.com.mx/Portal/Portal.do]; [https://www.afirme.com.mx/Portal/VisualizadorContenidodo?archivoId=1148&menu=12];[https://www.afirme.com.mx/Portal/VisualizadorContenido.do?archivoId=1227&menu=1].

Amex (2014), en línea [https://www.americanexpress.com/mx/content/nuestras-tarjetas/?bkgd=1&sourcecode=MULT00000&cpid=100032215&veid=sgQGo1Qdx|dc_pcrid_47394291184_plid__kword_american%20express_match_e];
[https://www.americanexpress.com/mx/content/gold-elite-credit-card/?filter=mr];
[https://www.americanexpress.com/mx/content/the-platinum-credit-card/];
[https://www.americanexpress.com/mx/content/tarjeta-american-express/];
[https://www.americanexpress.com/mx/content/gold-card-american-express/];
[https://www.americanexpress.com/mx/content/the-platinum-card/].

Armstrong, M. (2006), "Competition in Two-sided Markets", *RAND Journal of Economics*, vol. 37, núm. 3, pp. 668-691, en línea [http://eprints.ucl.ac.uk/4324/1competitionintwosidedmarkets.pdf].

Banamex (2014), en línea [http://www.banamex.com/landings/tarjetas-de-credito/];
[http://www.banamex.com/es/personas/landing_tarjetas/index.htm?ecid=PS-CCBOTHCC-GOC-CMCampanaA-03032014-INT-K2&gclid=CJP_s4rp1L4CFQcSMwodOjsAgg];
[http://www.banamex.com/es/personas/landing_tarjetas/index.htm?icid=Menu-TarjetasCredito-Personas-MejoresTarjetas-05152013-Int-ES];
[http://www.banamex.com/es/ley_de_transparencia/comisiones.htm];
[http://www.banamex.com/transfer/ley_transparencia.html].

Banbajío (2014), en línea [http://www.bb.com.mx/]; [http://www.tarjetasbanbajio.com.mx/]; [http://www.bb.com.mx/index.php?option=com_content&view=article&id=996&Itemid=315].

Banco Azteca (2014), en línea [http://www.bancoazteca.com.mx/PortalBancoAzteca/publica/medios/azteca/beneficios.jsp].

Banco de México/CNBV (2014), "Disposiciones de carácter general aplicables a las redes de medios de disposición", en línea [http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5335483&fecha=11/03/2014].

Banco de México (2006), "Circular 1/2006 Bis 26 (modificaciones a la Circular 1/2006)", en línea, [http://www.banxico.org.mx/disposiciones/circulares/circular-1 2006/%7BE98FF34F-1E8A-5284-AD3C-D7B57A158452%7D.pdf].

_____ (2007), "Descripción de las tasas de descuento y cuotas de intercambio en el pago con tarjetas bancarias en México", en línea [http://www.banxico.org.mx/sistemas-de-pago/material-educativo/intermedio/%7BFB363833-AD0D-CEC2-E7FF-10F0F3187F92%7D.pdf].

_____(2007a), "Reporte del Sistema Financiero", en línea [http://www.banxico.org.mx/dyn/publicaciones-y-discursos/publicaciones/informes-periodicos/reporte-sf/%7BB4219246-EE9D-3127-C7DA-C57B7A3B8CD1%7D.pdf]

_____(2008), "Reporte del Sistema Financiero", en línea [http://www.banxico.org.mx/dyn/publicaciones-y-discursos/publicaciones/informes-periodicos/reporte-sf/%7B3D673B83-9667-56B3-6407-7D5AF82AA430%7D.pdf].

_____ (2009), "Circular 16/2009 (modificaciones a la Circular 2019/95)", en línea [http://www.banxico.org.mx/disposiciones/circulares/circular-2019-95/%7B6FB92B47-4C72-05A3-829D-CDD9244E6EC6%7D.pdf].

_____ (2009a), "Reporte del Sistema Financiero", en línea [http://www.banxico.org.mx/dyn/publicaciones-y-discursos/publicaciones/informes-periodicos/reporte-sf/%7B02BD08FC-F25F-298A-C6C5-F523B7805ADF%7D.pdf].

_____ (2010), "Circular 17/2010 (modificaciones a las circulares 24/2011 y 4/2013): Reglas del Sistema de Pagos Electrónicos Interbancarios", en línea [http://www.banxico.org.mx/disposiciones/circulares/%7BC8EFFF95-33EF-EC25-25C8-1FCEF779A1F4%7D.pdf].

_____ (2010a), "Circular 22/2010 (modificaciones a las circulares 1/2012 y 5/2013): Establecimiento de prohibiciones y límites al cobro de comisiones", en línea [http://www.banxico.org.mx/disposiciones/circulares/%7BC8ADB6E8-897E-C813-2667-7477D8F5BBCC%7D.pdf].

_____ (2010b), "La emisión monetaria en México", en línea [http://www.banxico.org.mx/material-educativo/informacion-general/catedra-banco-de-mexico/universidad-

autonoma-de-mexico-uam-mayo-julio-2/%7B7D843BDB-9650-F8A6-39E7-D11EF8565A84%7D.pdf].

_____ (2010c), "Reporte del Sistema Financiero", en línea [http://www.banxico.org.mx/dyn/publicaciones-y-discursos/publicaciones/informes-periodicos/reporte-sf/%7B3B7A644D-B9E4-4739-C110-F9DC49BC7E6F%7D.pdf].

_____(2011), "Reporte del Sistema Financiero", en línea [http://www.banxico.org.mx/dyn/publicaciones-y-discursos/publicaciones/informes-periodicos/reporte-sf/%7B6ADB023C-A3C1-2AFE-9597-7DBC008DEA50%7D.pdf].

_____(2012), "Circular 3/2012", en línea [http://www.banxico.org.mx/disposiciones/circulares/%7b2E3F8779-20CA-B8AD-7FD2-90133EFF0FEC%7d.pdf].

_____ (2012a), "Reporte del Sistema Financiero", en línea [http://www.banxico.org.mx/dyn/publicaciones-y-discursos/publicaciones/informes-periodicos/reporte-sf/%7B8E40CCD3-7814-ACCD-AA48-03C8209410B5%7D.pdf].

_____ (2013), "Circulares emitidas que aún no han entrado en vigor: Modificación a las operaciones de las instituciones de crédito y la financiera rural Circular 3/2012 mediante - Circular 2/2013", en línea [http://www.banxico.org.mx/disposiciones/circulares/%7B4AE5ACCC-2557-8588-5260-A361FEAF93B0%7D.pdf].

_____ (2013a), "Circular 3/2013: Cámaras de compensación de transferencias a través de dispositivos móviles", en línea [http://www.banxico.org.mx/disposiciones/circulares/%7B0421CD83-EC3C-E348-7B00-C3930EB65C1D%7D.pdf].

_____ (2013b), "Indicadores básicos de tarjetas de crédito", junio, en línea [http://www.banxico.org.mx/sistema-financiero/publicaciones/reporte-de-tasas-de-interes-efectivas-de-tarjetas-/%7B225BA6D6-6F16-9D58-4856-902A22212C7E%7D.pdf].

_____ (2013d), "Reporte del Sistema Financiero", en línea [http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/publicaciones/informes-periodicos/reporte-sf/%7BDF55F4DF-76A1-AD3D-3AFF-AB9A62769040%7D.pdf].

_____ (2014), "Circular 4/2014: Reglas aplicables a las cámaras de compensación para pagos con tarjetas", en línea, [http://www.banxico.org.mx/disposiciones/circulares/%7B27AE06EB-B517-3209-9FF9-9C4CDF43B3B7%7D.pdf].

_____ (2014a), Estadísticas de billetes y monedas, en línea [http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CF315&sector=11&locale=es].

_____ (2014b), Estadística de sistemas de pagos, en línea [http://www.banxico.org.mx/sistemas-de-pago/index.html].

_____ (2014c), "La economía mexicana. Comparecencia ante el Senado de la República", Agustín Carstens, Gobernador de Banco de México, Abril, en línea, [http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/discursos-y-presentaciones/presentaciones/%7BE4C82EAA-07AA-ABD5-AD09-2D356AA7058F%7D.pdf].

BanCoppel (2014), en línea [http://www.bancoppel.com/].

Banco Famsa (2014), en línea [https://www.banfamsa.com/credito.php].

Banco Walmart (2014), en línea [http://www.bancowalmart.com/tips/tarjeta_cred_deb.htm].

Banorte (2014), en línea [http://www.banorte.com/portal/personas/home.web]; [http://www.banorte.com/portal/personas/informacion.web?grupo=89&elemento=1435&fullSite=true]; [http://www.banorte.com/portal/personas/informacion.web?grupo=89&elemento=2325&fullSite=true]; [http://www.banorte.com/pop_up/Ley_transparencia/ley_transparecia_schequePF.htm].

Banregio (2014), en línea [https://www.banregio.com/]; [https://portal.banregio.com/?p=51]; [https://portal.banregio.com/?p=343]; [https://portal.banregio.com/?p=443].

Bansi (2014), en línea [http://www.bansi.com.mx/].

BBVA Bancomer (2014), en línea [http://www.bancomer.com/index.jsp]; [http://www.bancomer.com/comun/pdf/tarifario-general.pdf]; [http://www.bancomer.com/personas/tarjetas-credito.jsp].

Carlton, D. y J. Perloff (1994), *Modern Industrial Organization*, Nueva York, Harper Collins, pp. 69-75.

Castellanos, S. G., D. Garrido and A. Mendoza (2008), "La Importancia de la ley para la transparencia y ordenamiento de los servicios financieros para propiciar el uso de sistemas y medios de pago eficientes en México", *El Trimestre Económico*, vol. LXXV, núm. 297, pp. 224-251, en línea [http://www.jstor.rgdiscover/10.2307/20857155?uid=3024624&uid=3738664&uid=2&uid=3&uid=67&uid=2739288&uid=62&sid=21104088250717].

Castellanos, S. G., T. Cordella, R. Medina, A. Mendoza, J.L. Negrín, J.C. Rochet, F. Solís (2008a), "The Role of Interchange Fees in Mexico's Retail Payment System", Financial Infrastructure Policy and Research Series, The World Bank, en línea [http://siteresources.worldbank.org/INTPAYMENTREMMITTANCE/Resources BalancingCooperationAndCompetitionInRetailPaymentSystems2008.pdf].

Castellanos, V. (2008), "Comisiones en cajeros automáticos y su relación con el tamaño de la red en México", *Monetaria*, vol. XXXI, núm. 1, enero-marzo, CEMLA, en línea [http://www.cemla.org/PDF/monetaria/PUB_MON_XXXI-01.pdf].

CNBV (2010), "Estrategia de inclusión financiera: El caso de México", en Segundo Foro sobre Inclusión Financiera del Banco Central de Brasil, Sao Paolo, Brasil, en línea, [http://www.bcb.gov.br/pre/evnweb/atividade/19nov_Palestra%20inicial_ Raul%20Hernandez_201012161441570470.pdf]

_____ (2012), "El libro blanco inclusión financiera", en línea [http://www.cnbv.gob.mx/TRANSPARENCIA/Documents/Libro%20Blanco%20Inclusi%C3%B3n%20Financiera%202012%20FINAL.pdf].

_____ (2013), Información estadística, Portafolio de información, en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/Paginas/default.aspx].

Committee on Payment and Settlement Systems-BIS (2011). "Payment, Clearing and Settlement Systems in Mexico", CPSS Red Book, BIS, en línea [http://www.banxico.org.mx/sistemas-de-pago/material-educativo/intermedio/%7BE68B02F9-0A38-791A-3E85-A96DB5954D98%7D.pdf].

Committee on Payment and Settlement Systems (2013), *Statistics on payment, clearing and settlement systems in the CPSS countries – Figures for 2012*, BIS, en línea [http://www.bis.org/publ/cpss116.htm].

CGAP (2013), "Caracterización del comportamiento de usuarios para la adopción de cuentas móviles en la Sierra de Oaxaca", en línea [http://www.cgap.org/blog/why-go-mobile-rural-communities].

De los Santos, A., J. Negrín y D. Ocampo (2008), "Recent innovations in inter-bank electronic payment system in Mexico: the role of regulation", *IFC Bulletin*, núm. 31, en línea [http://www.bis.org/ifc/publ/ifcb31ak.pdf].

El Economista (26 de marzo 2014), "Se atacarán prácticas anticompetitivas en tarjetas de crédito", en línea, [http://eleconomista.com.mx/sistema-financiero/2014/03/26/banxico-reconoce-rezago-pagos-electronicos].

El Universal (21 de mayo 2009), "Apertura de switches, polémica en AMB", en línea [http://www.eluniversal.com.mx/columnas/78315.html].

El Universal (14 de enero 2013), "CNBV: sin bancos 1,340 municipios", en línea [http://www.eluniversal.com.mx/finanzas/99932.html].

Evans, D. y R. Schmalensee (2007), "The Industrial Organization of Markets with Two-Sided Platforms", *Competition Policy International Journal*, vol. 3, en línea [http://www.nber.org/papers/w11603].

International Monetary Fund (2012), "Country Report núm. 12/65", FSSA, en línea [http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2012/cr1265.pdf].

Guadamillas, M., C. Stephanou y S. Gorjon (2008), "Balancing Cooperation and Competition in Retail Payment Systems", The World Bank, Financial Infrastructure Policy and Research Series, en línea [http://siteresources.worldbank.org/INTPAYMENTREMMITTANCE Resources/BalancingCooperationAndCompetitionInRetailPaymentSystems2008.pdf].

HSBC (2014), en línea [https://www.hsbc.com.mx/1/2/]; [https://www.hsbc.com.mx/1/2/es/personas/tarjetas-de-credito]. [https://www.hsbc.com.mx/1/2/es/personas/tarjetas-de-credito/basica]; [https://www.hsbc.com.mx/1/2/es/personas/tarjetas-de-credito/clasica-hsbc]; [https://www.hsbc.com.mx/1/2/es/personas/tarjetas-de-credito/opcion-hsbc]; [https://www.hsbc.com.mx/1/2/es/personas/tarjetas-de-credito/oro-hsbc].

IFT (2014), "Acuerdo P/IFT/EXT/060614/76", en línea [http://apps.ift.org.mx/publicdata/P_IFT_EXT_060314_76_Version_Publica_Hoja.pdf].

_____ (2014a), "Comunicado de Prensa núm. 13/2014: El pleno del IFT determina las tarifas asimétricas por los servicios de interconexión que cobrará el agente económico preponderante", en línea [http://www.ift.org.mx/iftweb/wp-content/uploads/2014/03/COMUNICADO-IFT-Pleno-310314.pdf].

Inbursa (2014), en línea [http://www.inbursa.com/index.asp]; [http://www.inbursa.com/PromoTdc/clubdes.html]; [http://www.inbursa.com/PrInMo/principal2.html].

INEGI (2013), "Boletín de Prensa núm. 278/13: Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) 2012", en línea [http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/boletines/boletin/Comunicados/Especiales/2013/Julio/comunica5.pdf].

_____ (2014), "Boletín de Prensa núm. 163/13: Encuesta Nacional de Inclusión Financiera", en línea [http://consulta.mx/web/images/Otros%20estudios/2014/INEGI_ENCUESTA%20NACIONAL%20DE%20INCLUSI%C3%93N%20FINANCIERA.pdf].

_____ (2014a), Banco de Información Económica (BIE), en línea [http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/].

International Monetary Fund (2012), "Country Report núm. 12/65", FSSA, en línea [http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2012/cr1265.pdf].

Invex (2014), en línea [https://www.invextarjetas.com.mx/app/recompensas?execution=e1s1].

Ley de Sistema de Pagos.

Ley de Transparencia y Ordenamiento de los Servicios Financieros.

MasterCard (2011), "México con alto potencial para migrar del efectivo a medios de pago electrónicos", en línea [http://www.mastercard.com/mx/wce/PDF/Mexico_con_alto_potencial_para_migrar_del_efectivo_a_medios_de_pago_electronicos-MasterCard.pdf].

_____ (2013), "Master Card Advisors' Cashless Journey", en línea [http://newsroom.mastercard.com/wp-content/uploads/2013/09/Cashless-Journey_WhitePaper_FINAL.pdf].

_____ (2013a), "Master Card Advisors' Cashless Journey Spotlight on Mexico", en línea [http://www.mastercardadvisors.com/cashlessjourney/content/MasterCard_Advisors_Cashless_Journey_MEX.pdf].

Mifel (2014), en línea [http://www.mifel.com.mx/Portal/?page=Document/doc_view_section.asp&id_document=362]; [http://www.mifel.com.mx/Portal/?page=Document/doc_view_section.asp&id_document=365]; [http://www.mifel.com.mx/Portal/?page=Document/doc_view_section.asp&id_document=4220].

Moreno, J. y G. Zamarripa, G. (2013), "Redes de cajeros automáticos bancarios y la estructura en comisiones por conexión: Un análisis de transaccionalidad para México", FUNDEF, en línea [http://fundef.org.mx/sites/default/files/devfundefitammx/paginas/archivos/Crear%20P%C3%A1gina%20b%C3%A1sica/fundef-completo.pdf].

Multiva (2014), en línea [http://www.multiva.com.mx/wps/wcm/connect/Banco/Banco+Multiva/Promociones/].

OECD (2006), "Competition and efficient usage of payment cards", en línea [http://www.oecd.org/daf/competition/abuse/39531653.pdf].

_____(2010), "Roundtable on Competition, Concentration and Stability in the Banking Sector", en línea, [http://search.oecd.org/officialdocuments/displaydocumentpdf/?cote=DAF/COMP(2010)9&docLanguage=En].

_____ (2013), "Competition and payment systems, 2012", en línea [http://www.oecd.org/competition/PaymentSystems2012.pdf].

Reforma (2013), "Destaca México por usar mucho efectivo", *Reforma*, 27 de septiembre, en línea [http://www.antad.net/index.php?option=com_k2&view=item&id=17711:destaca-m%C3%A9xico-por-usar-mucho-efectivo&Itemid=178].

Rochet, J. C. y J. Tirole (2003), "An Economic Analysis of the Determination of Interchange Fees in Payment Card Systems", *Review of Network Economics*, vol. 2, núm. 2, en línea [http://web.cenet.org.cn/upfile/51248.pdf].

_____ (2003a), "Platform Competition in Two-Sided Markets", *Journal of the European Economic Association*, vol. 1, núm. 4, pp. 990–1029, en línea [http://www.rchss.sinica.edu.tw/cibs/pdf/RochetTirole3.pdf].

_____(2006), "Two-Sided Markets: A Progress Report", *The RAND Journal of Economics*, vol. 37, núm. 3, pp. 645-667, en línea [http://idei.fr/doc/wp/2005/2sided_markets.pdf].

Santander (2014), en línea [http://www.santander.com.mx/NuevaVersion/index.html]; [http://www.santander.com.mx/comisiones/index.htm] [https://servicios.santander.com.mx/tarjetas/tarjetas/index.html]; [https://servicios.santander.com.mx/tarjetas/recompensa/index.html]; [https://servicios.santander.com.mx/tarjetas/servicios/main.html]; [https://servicios.santander.com.mx/tarjetas/beneficios/main.html].

Santomero, A., y Seater, J. (1996), "Alternative Monies and the Demand for Media of Exchange", *Journal of Money, Credit and Banking*, vol. 28, pp. 942–960, en línea [http://fic.wharton.upenn.edu/fic/papers/96/9608.pdf].

Scotiabank (2014), en línea [http://www.scotiabank.com.mx/es-mx/Personas/Default.aspx?gclid=CN6ntr-o1L4CFcpj7AodyTwAbw];[http://www.scotiabank.com.mx/es-mx/Personas/Tarjetas-de-Credito/Tarjetas-Tradicionales/scotiabank-tradicional-clasica-y-oro.aspx]; [http://www.scotiabank.com.mx/es-mx/Acerca-de-Scotiabank/Comunicados-al-Publico-en-General/Centro-de-Medios/otros-comunicados/ley-de-transparencia/cuotas-y-comisiones.aspx].

Shy, O., y Tarkka, J. (1998), "The Market for Electronic Cash Cards", *Journal of Money, Credit and Banking*, vol. 34, núm. 2, pp. 299-314, en línea [http://www.suomenpankki.fi/en/julkaisut/tutkimukset/keskustelualoitteet/Documents/DP_21_1998.pdf].

Shy, O. (2004), *The Economics of Network Industries*, Boston, Cambridge University Press.

Telcel (2014), Precio de paquetes de mensajes de texto (SMS), en línea [http://www.telcel.com/portal//servicios/mensajes_sms/mensajetipo9.html?ajax].

Tosza, K. (2009), "Payment Card Systems as an Example of Two-sided Markets: A Challenge for Antitrust Authorities", MPRA Paper núm. 23822, CESAIR-Universidad de Varsovia, en línea [http://mpra.ub.uni-muenchen.de/23822/1/MPRA_paper_23822.pdf].

Weyl, E. G. (2009), "A Price Theory of Multi-Sided Platforms", Octubre, en línea [http://home.uchicago.edu/weyl/ptNsms_FINAL.pdf].

Wright, J. (2004), "One-sided Logic in Two-sided Markets", *Review of Network Economics*, vol. 3, núm. 1, en línea [http://profile.nus.edu.sg/fass/ecsjkdw/wright_mar04.pdf].

Anexo 1. Comparativos internacionales

Número de cajeros automáticos

País	Número de ATMs *(miles)*		Tasa de crecimiento	Número de ATMs por millón de habitantes		Tasa de crecimiento
	2008	2012	2008-2012	2008	2012	2008-2012
Canadá	57.9	59.1	2.1%	1,741	1,697	-2.5%
Portugal	16.7	16.6	-0.6%	1,572	1,577	0.3%
Bélgica	15.5	15.7	1.2%	1,445	1,417	-2.0%
Australia	27.1	30.3	12.0%	1,271	1,333	4.9%
España	61.7	56.3	-8.8%	1,355	1,217	-10.1%
Rusia	75.0	171.9	129.2%	526	1,200	128.4%
Reino Unido	63.9	66.1	3.5%	1,041	1,046	0.5%
Alemania	77.7	82.6	6.3%	947	1,008	6.5%
Francia	53.3	58.5	9.8%	834	897	7.6%
Brasil	158.4	175.0	10.4%	835	890	6.6%
Suiza	6.1	6.8	11.1%	789	841	6.6%
Italia	54.7	50.7	-7.3%	922	839	-9.1%
Singapur	2.0	2.6	29.0%	413	486	17.5%
Turquía	22.0	36.3	65.4%	307	480	56.4%
Holanda	8.7	7.6	-12.5%	525	451	-14.1%
Arabia Saudita	8.9	12.7	42.9%	345	435	26.3%
Suecia	2.8	3.4	21.4%	304	359	18.1%
México	31.9	40.5	27.0%	301	349	16.0%
China	167.5	415.6	148.1%	126	308	143.3%
India	40.0	114.0	185.0%	35	94	170.3%

Fuente: Bank of International Settlements, Statistics on Payment, Clearing and Settlement Systems in the CPSS countries, 2012.

Número de TPVs

País	Número de terminales (miles)		Tasa de crecimiento	Número de terminales por millón de habitantes		Tasa de crecimiento
	2008	2012	2008-2012	2008	2012	2008-2012
Brasil	4,233.0	7,371.0	*74.1%*	22,325	37,506	*68.0%*
España	1,557.4	1,502.1	*-3.5%*	34,186	32,501	*-4.9%*
Australia	669.6	755.5	*12.8%*	31,422	33,191	*5.6%*
Turquía	1,632.6	2,134.4	*30.7%*	22,829	28,223	*23.6%*
Francia	1,376.6	1,834.0	*33.2%*	21,522	28,094	*30.5%*
Reino Unido	1,095.0	1,639.3	*49.7%*	17,834	25,920	*45.3%*
Portugal	226.1	259.8	*14.9%*	21,285	24,680	*15.9%*
Italia	1,334.5	1,510.6	*13.2%*	22,490	24,963	*11.0%*
Canadá	630.5	794.0	*25.9%*	18,955	22,798	*20.3%*
Suecia	196.0	213.4	*8.9%*	21,178	22,413	*5.8%*
Suiza	140.3	170.1	*21.2%*	18,201	21,162	*16.3%*
Holanda	234.4	271.0	*15.6%*	14,217	16,153	*13.6%*
Bélgica	124.9	136.3	*9.1%*	11,664	12,326	*5.7%*
Alemania	593.0	720.0	*21.4%*	7,221	8,789	*21.7%*
México	446.0	621.6	*39.4%*	4,198	5,346	*27.3%*
China	1,845.1	7,117.8	*285.8%*	1,393	5,270	*278.3%*
Rusia	333.2	695.0	*108.6%*	2,335	4,853	*107.9%*
Arabia Saudita	72.4	92.5	*27.9%*	2,806	3,170	*13.0%*
India	450.0	845.7	*87.9%*	390	695	*78.2%*

Fuente: Bank of International Settlements.

Número y monto total de transacciones con medios de pago distintos al efectivo

País	Número total de transacciones (millions)		Tasa de crecimiento	Monto total de las transacciones (billones de dólares)		Tasa de crecimiento
	2008	2012	2008-2012	2008	2012	2008-2012
Estados Unidos	102,345.3	-	-	73,700.9	-	-
Brasil	13,291.2	23,509.5	76.9%	11,456.2	20,112.0	75.6%
Reino Unido	15,259.9	18,503.8	21.3%	155,431.9	122,771.2	-21.0%
Alemania	16,056.7	18,216.7	13.5%	99,439.0	90,139.5	-9.4%
Francia	15,893.5	18,068.3	13.7%	34,197.6	35,735.2	4.5%
Corea	9,647.8	15,189.1	57.4%	15,140.6	18,802.3	24.2%
India	4,432.1	14,872.9	235.6%	17,211.3	15,469.9	-10.1%
China	4,267.9	11,202.7	162.5%	73,380.7	149,893.0	104.3%
Canadá	8,810.3	9,919.0	12.6%	5,209.0	5,958.9	14.4%
Australia	5,690.9	7,712.4	35.5%	11,928.0	15,433.9	29.4%
Rusia	3,590.6	7,309.3	103.6%	21,018.9	16,066.0	-23.6%
Holanda	4,822.7	5,853.9	21.4%	9,096.1	7,197.0	-20.9%
Italia	3,816.2	4,333.2	13.5%	14,364.0	12,544.8	-12.7%
Singapur	2,217.1	3,421.3	54.3%	630.7	844.9	34.0%
Suecia	2,578.8	3,346.2	29.8%	1,828.5	2,225.1	21.7%
México	2,068.2	2,933.0	41.8%	9,785.9	19,569.3	100.0%
Turquía	1,712.5	2,864.6	67.3%	130.6	193.1	47.8%
Sudáfrica	-	2,768.1	-	-	2,419.1	-
Bélgica	2,197.8	2,503.3	13.9%	6,599.3	4,902.9	-25.7%
Arabia Saudita	1,093.0	1,768.7	61.8%	10,641.7	18,955.3	78.1%
Suiza	1,224.1	1,498.9	22.4%	3,992.4	4,684.8	17.3%

Fuente: Bank of International Settlements.

Número de transacciones con tarjetas de pago

País	Número de transacciones con tarjetas de pago (millones)		Tasa de crecimiento	Número de transacciones por habitante		Tasa de crecimiento	Participación *(% del total del número de transacciones)*	
	2008	2012	2008-2012	2008	2012	2008-2012	2008	2012
Japón	5,220.4	-	-	40.9	-	-	-	-
Estados Unidos	58,116.3	-	-	191.1	-	-	*56.8*	-
Reino Unido	7,595.0	10,546.0	*38.9%*	123.7	166.8	*34.8%*	*49.8*	*57.0*
Corea	4,724.6	9,840.7	*108.3%*	96.5	196.8	*103.9%*	*49.0*	*64.8*
China	2,645.3	9,009.1	*240.6%*	2.0	6.7	*234.0%*	*62.0*	*80.4*
Brasil	4,658.1	8,664.7	*86.0%*	24.6	44.1	*79.5%*	*35.0*	*36.9*
Francia	6,542.5	8,475.0	*29.5%*	102.3	129.8	*26.9%*	*41.5*	*47.2*
Canadá	6,281.6	7,484.8	*19.2%*	188.8	214.9	*13.8%*	*71.3*	*75.5*
India	2,740.7	6,398.3	*133.5%*	2.4	5.3	*121.4%*	*61.8*	*75.5*
Australia	3,158.6	4,776.7	*51.2%*	148.2	209.8	*41.6%*	*57.9*	*64.7*
Alemania	2,313.1	3,182.2	*37.6%*	28.2	38.8	*37.9%*	*14.4*	*17.5*
Rusia	517.3	2,853.9	*451.7%*	3.6	19.9	*449.9%*	*19.3*	*48.8*
Holanda	1,876.8	2,642.9	*40.8%*	113.8	157.5	*38.3%*	*38.9*	*45.1*
Suecia	1,650.0	2,190.0	*32.7%*	178.3	230.0	*29.0%*	*64.0*	*65.4*
Italia	1,395.9	1,699.2	*21.7%*	23.5	28.1	*19.4%*	*40.2*	*42.2*
Arabia Saudita	992.2	1,570.9	*58.3%*	38.5	53.8	*39.8%*	*98.8*	*99.1*
México	814.2	1,505.4	*84.9%*	7.7	12.9	*68.9%*	*39.4*	*51.3*
Sudáfrica	-	1,365.5	-	-	26.2	-	-	*49.3*
Bélgica	934.1	1,226.9	*31.3%*	87.2	111.0	*27.2%*	*42.5*	*49.0*
Suiza	484.8	671.8	*38.6%*	62.9	83.6	*32.9%*	*39.6*	*44.8*
Singapur	182.5	235.3	*28.9%*	37.7	44.3	*17.5%*	*8.2*	*6.9*

Fuente: Bank of International Settlements.

Valor de las transacciones con tarjetas de pago

País	Monto de transacciones con tarjetas de pago (millones)		Tasa de crecimiento	Monto de transacciones por habitante (dólares)		Tasa de crecimiento	Participación *(% del monto total de las transacciones)*	
	2008	2012	2008-2012	2008	2012	2008-2012	2008	2012
Japón	417.7	-	-	3,271.0	-	-	-	-
Estados Unidos	3,490.6	-	-	11,478.8	-	-	*4.7*	-
China	576.9	3,299.1	*471.9%*	435.5	2,442.5	*460.8%*	*0.8*	*2.2*
Reino Unido	748.0	809.6	*8.2%*	12,182.1	12,801.1	*5.1%*	*0.5*	*0.7*
Canadá	432.8	546.4	*26.2%*	13,011.8	15,687.5	*20.6%*	*8.3*	*9.2*
Francia	485.5	541.3	*11.5%*	7,589.8	8,291.4	*9.2%*	*1.4*	*1.5*
Corea	357.6	505.0	*41.2%*	7,305.8	10,099.2	*38.2%*	*2.4*	*2.7*
Australia	268.4	439.3	*63.7%*	12,593.5	19,300.5	*53.3%*	*2.3*	*2.9*
Brasil	181.5	369.9	*103.8%*	957.2	1,882.2	*96.6%*	*1.6*	*1.8*
India	161.4	348.5	*115.9%*	139.9	286.4	*104.7%*	*0.9*	*2.3*
Alemania	221.2	254.6	*15.1%*	2,694.0	3,107.9	*15.4%*	*0.2*	*0.3*
Arabia Saudita	114.8	199.5	*73.8%*	4,450.9	6,831.8	*53.5%*	*10.9*	*13.3*
Rusia	46.9	168.4	*259.0%*	328.6	1,175.8	*257.8%*	*0.2*	*1.1*
Italia	170.8	166.9	*-2.3%*	2,878.5	2,758.6	*-4.2%*	*1.3*	*1.4*
Holanda	128.0	126.8	*-0.9%*	7,764.8	7,556.3	*-2.7%*	*1.4*	*1.8*
Suecia	109.0	125.3	*14.9%*	11,775.6	13,157.7	*11.7%*	*6.0*	*5.6*
Suiza	74.5	97.2	*30.6%*	9,658.6	12,098.2	*25.3%*	*1.9*	*2.1*
Bélgica	77.0	85.9	*11.5%*	7,195.5	7,770.8	*8.0%*	*1.2*	*1.8*
México	47.8	75.0	*56.7%*	450.4	644.6	*43.1%*	*0.5*	*0.4*
Sudáfrica	-	68.6	-	-	1,315.8	-	-	*2.8*
Singapur	32.6	53.8	*65.0%*	6,739.7	10,129.0	*50.3%*	*5.2*	*6.4*

Fuente: Bank of International Settlements.

Número de transferencias electrónicas de fondos*

País	Número de transacciones *(millones)*		Tasa de crecimiento	Número de transacciones por habitante		Tasa de crecimiento	Participación *(% del número total de transacciones)*	
	2008	2012	2008-2012	2008	2012	2008-2012	2008	2012
Holanda	1,544.2	1,694.2	*9.7%*	93.7	101.0	*7.8%*	*32.0*	*28.9*
Suiza	677.5	776.5	*14.6%*	87.9	96.6	*10.0%*	*55.3*	*51.8*
Suecia	699.0	859.0	*22.9%*	75.5	90.2	*19.5%*	*27.1*	*25.7*
Bélgica	925.6	939.0	*1.5%*	86.4	85.0	*-1.7%*	*42.1*	*37.5*
Alemania	5,681.6	6,154.7	*8.3%*	69.2	75.1	*8.6%*	*35.4*	*33.8*
Australia	1,316.5	1,639.2	*24.5%*	61.8	72.0	*16.6%*	*24.1*	*22.2*
Corea	2,311.5	3,165.2	*36.9%*	47.2	63.3	*34.0%*	*24.0*	*20.8*
Reino Unido	3,185.1	3,693.1	*16.0%*	51.9	58.4	*12.6%*	*20.9*	*20.0*
Francia	2,697.3	3,097.2	*14.8%*	42.2	47.4	*12.5%*	*17.1*	*17.2*
Brasil	6,651.6	9,012.6	*35.5%*	35.1	45.9	*30.7%*	*50.0*	*38.3*
Canadá	899.8	986.9	*9.7%*	27.0	28.3	*4.8%*	*10.2*	*9.9*
Estados Unidos	6,959.6	8,344.3	*19.9%*	22.9	26.6	*16.1%*	*6.8*	*20.8*
Italia	1,062.9	1,261.3	*18.7%*	17.9	20.8	*16.4%*	*30.6*	*31.3*
Rusia	2,052.7	2,689.2	*31.0%*	14.4	18.8	*30.6%*	*76.5*	*46.0*
México*	711.8	991.2	*39.3%*	6.7	8.5	*27.2%*	*34.4*	*33.8*
Singapur	30.1	39.9	*32.7%*	6.2	7.5	*20.9%*	*1.4*	*1.2*
China	740.3	1,410.0	*90.5%*	0.6	1.0	*86.8%*	*17.3*	*12.6*
India	133.9	586.0	*337.7%*	0.1	0.5	*315.0%*	*3.0*	*6.9*
Arabia Saudita	3.0	5.9	*97.7%*	0.1	0.2	*74.6%*	*0.3*	*0.4*

Fuente: Bank of International Settlements.

*Transferencias electrónicas de fondos incluye: transferencias interbancarias (SPEI terceros y transferencias en TEF) y y pagos interbancarios a tarjetas de crédito

Valor de las transferencias electrónicas de fondos*

Country	Valor de las transacciones *(millones de dólares)*		Tasa de crecimiento	Valor de las transacciones por habitante		Tasa de crecimiento	Participación *(% del valor total de las transacciones)*	
	2008	2012	2008-2012	2008	2012	2008-2012	2008	2012
Reino Unido	150,213	118,903	*-20.8%*	2,446,544	1,880,065	*-23.2%*	*96.6*	*96.8*
Alemania	83,672	72,798	*-13.0%*	1,018,893	888,665	*-12.8%*	*84.1*	*80.8*
Suiza	3,856	4,509	*16.9%*	500,070	561,099	*12.2%*	*96.6*	*96.3*
Francia	28,451	30,962	*8.8%*	444,810	474,288	*6.6%*	*84.9*	*87.8*
Bélgica	6,351	4,682	*-26.3%*	593,153	423,532	*-28.6%*	*96.3*	*95.5*
Holanda	8,528	6,687	*-21.6%*	517,268	398,514	*-23.0%*	*93.8*	*92.9*
Australia	5,855	7,391	*26.2%*	274,762	324,683	*18.2%*	*49.7*	*48.7*
Corea	7,533	11,668	*54.9%*	153,895	233,342	*51.6%*	*49.8*	*62.2*
Suecia	1,640	2,014	*22.7%*	177,225	211,484	*19.3%*	*89.7*	*90.5*
Italia	10,883	10,083	*-7.4%*	183,413	166,620	*-9.2%*	*82.7*	*86.7*
México*	8,689	18,712	*115.4%*	81,780	160,919	*96.8%*	*88.8*	*95.6*
Rusia	20,327	15,683	*-22.8%*	142,404	109,506	*-23.1%*	*98.5*	*98.6*
Estados Unidos	21,170	27,280	*28.9%*	69,615	86,901	*24.8%*	*28.7*	*39.7*
China	36,069	99,645	*176.3%*	27,229	73,773	*170.9%*	*49.2*	*66.5*
Brasil	9,884	14,300	*44.7%*	52,129	72,765	*39.6%*	*86.3*	*71.1*
Canadá	1,300	1,917	*47.5%*	39,080	55,048	*40.9%*	*25.0*	*32.2*
Arabia Saudita	750	1,079	*43.9%*	29,079	36,963	*27.1%*	*71.1*	*71.8*
Sigapur	108	170	*57.6%*	22,351	32,081	*43.5%*	*17.1*	*20.2*
India	14,163	13,228	*-6.6%*	12,273	10,870	*-11.4%*	*82.3*	*85.5*

Fuente: Bank of International Settlements.

*Transferencias electrónicas de fondos incluye: transferencias interbancarias (SPEI terceros y transferencias en TEF) y pagos interbancarios a tarjetas de crédito

Número de domiciliaciones

País	Número de transacciones *(millones)*		Tasa de crecimiento	Número de transacciones por habitante		Tasa de crecimiento	Participación (% del total del número de transacciones)	
	2008	2012	2008-2012	2008	2012	2008-2012	2008	2012
Holanda	1,225.5	1,368.6	*11.7%*	74.3	81.6	*9.7%*	*25.4*	*23.4*
Francia	3,023.6	3,543.4	*17.2%*	47.3	54.3	*14.8%*	*19.2*	*19.7*
Reino Unido	3,076.9	3,416.7	*11.0%*	50.1	54.0	*7.8%*	*20.2*	*18.5*
Estados Unidos	11,215.2	12,182.1	*8.6%*	36.9	38.8	*5.2%*	*11.0*	*30.3*
Corea	1,374.7	1,653.0	*20.2%*	28.1	33.1	*17.7%*	*14.2*	*10.9*
Australia	605.4	737.9	*21.9%*	28.4	32.4	*14.1%*	*11.1*	*10.0*
Suecia	229.0	297.0	*29.7%*	24.7	31.2	*26.1%*	*8.9*	*8.9*
Bélgica	247.9	285.6	*15.2%*	23.2	25.8	*11.6%*	*11.3*	*11.4*
Canadá	616.5	699.3	*13.4%*	18.5	20.1	*8.3%*	*7.0*	*7.0*
Singapur	51.5	56.4	*9.6%*	10.6	10.6	*-0.2%*	*2.3*	*1.6*
Italia	554.1	602.3	*8.7%*	9.3	10.0	*6.6%*	*16.0*	*14.9*
Suiza	43.6	47.6	*9.2%*	5.7	5.9	*4.8%*	*3.6*	*3.2*
Rusia	105.2	82.1	*-22.0%*	0.7	0.6	*-22.2%*	*3.9*	*1.4*
México	41.3	58.9	*42.7%*	0.4	0.5	*30.3%*	*2.0*	*2.0*
India	160.1	176.5	*10.3%*	0.1	0.1	*4.6%*	*3.6*	*2.1*
Arabia Saudita	1.7	1.2	*-31.8%*	0.1	0.04	*-39.8%*	*0.2*	*0.1*

Fuente: Bank of International Settlements.

Valor de las domiciliaciones

País	Valor de las transacciones *(millones de dólares)*		Tasa de crecimiento	Valor de las transacciones por habitante		Tasa de crecimiento	Participación (% del total del valor de las transacciones)	
	2008	2012	2008-2012	2008	2012	2008-2012	2008	2012
Australia	4,281	6,084	*42.1%*	200,900	267,289	*33.0%*	*36.3*	*40.1*
Alemania	14,986	16,793	*12.1%*	182,491	205,003	*12.3%*	*15.1*	*18.6*
Estados Unidos	14,769	17,466	*18.3%*	48,566	55,639	*14.6%*	*20.0*	*25.4*
Reino Unido	1,716	1,704	*-0.7%*	27,949	26,939	*-3.6%*	*1.1*	*1.4*
Francia	1,542	1,683	*9.1%*	24,113	25,782	*6.9%*	*4.6*	*4.8*
Holanda	440	383	*-13.0%*	26,670	22,809	*-14.5%*	*4.8*	*5.3*
Canadá	465	575	*23.5%*	13,992	16,508	*18.0%*	*8.9*	*9.6*
Singapur	42	64	*50.7%*	8,739	11,997	*37.3%*	*6.7*	*7.5*
Suiza	59	77	*29.2%*	7,716	9,566	*24.0%*	*1.5*	*1.6*
Suecia	70	80	*15.2%*	7,544	8,446	*12.0%*	*3.8*	*3.6*
Bélgica	93	91	*-1.7%*	8,690	8,276	*-4.8%*	*1.4*	*1.9*
Italia	505	495	*-2.0%*	8,512	8,178	*-3.9%*	*3.8*	*4.3*
Corea	127	156	*23.3%*	2,590	3,127	*20.7%*	*0.8*	*0.8*
Rusia	266	42	*-84.3%*	1,865	292	*-84.3%*	*1.3*	*0.3*
México	13	21	*67.0%*	121	184	*52.6%*	*0.1*	*0.1*
India	15	20	*31.3%*	13	17	*24.5%*	*0.1*	*0.1*
Arabia Saudita	0.1	0.1	*41.3%*	3	4	*24.8%*	*0.01*	*0.01*

Fuente: Bank of International Settlements.

Número de cheques

País	Número de transacciones *(millones)*		Tasa de crecimento	Número de transacciones por habitante		Tasa de crecimento	Participación *(% del total del número de transacciones)*	
	2008	2012	2008-2012	2008	2012	2008-2012	2008	2012
Estados Unidos	26,054.2	19,682.8	*-24.5%*	85.7	62.7	*-26.8%*	*25.5*	*49.0*
Francia	3,487.4	2,805.6	*-19.6%*	54.5	43.0	*-21.2%*	*22.1*	*15.6*
Canadá	1,012.4	748.0	*-26.1%*	30.4	21.5	*-29.4%*	*11.5*	*7.5*
Singapur	83.5	74.6	*-10.7%*	17.2	14.0	*-18.6%*	*3.8*	*2.2*
Reino Unido	1,403.0	848.0	*-39.6%*	22.9	13.4	*-41.3%*	*9.2*	*4.6*
Australia	371.0	228.4	*-38.4%*	17.4	10.0	*-42.4%*	*6.8*	*3.1*
Corea	1,104.0	460.1	*-58.3%*	22.6	9.2	*-59.2%*	*11.4*	*3.0*
Brasil	1,963.2	1,438.5	*-26.7%*	10.4	7.3	*-29.3%*	*14.8*	*6.1*
Italia	384.9	275.7	*-28.4%*	6.5	4.6	*-29.8%*	*11.1*	*6.8*
México	500.9	377.5	*-24.6%*	4.7	3.2	*-31.1%*	*24.2*	*12.9*
India	1,397.4	1,313.7	*-6.0%*	1.2	1.1	*-10.9%*	*31.5*	*15.5*
China	882.3	783.7	*-11.2%*	0.7	0.6	*-12.9%*	*20.7*	*7.0*
Bélgica	8.8	5.5	*-37.5%*	0.8	0.5	*-39.4%*	*0.4*	*0.2*
Alemania	65.4	34.4	*-47.4%*	0.8	0.4	*-47.3%*	*0.4*	*0.2*
Arábia Saudita	7.1	7.1	*0.0%*	0.3	0.2	*-11.7%*	*0.7*	*0.4*
Switzerland	1.0	0.3	*-74.0%*	0.1	0.03	*-75.1%*	*0.1*	*0.02*
Sweden	0.8	0.2	*-75.0%*	0.1	0.02	*-75.7%*	*0.03*	*0.01*
Russia	0.03	0.001	*-97.2%*	0.0002	0.00001	*-97.2%*	*0.001*	*0.00002*

Fuente: Bank of International Settlements.

Valor de cheques

País	Valor de las transacciones *(millones)*		Tasa de crecimento	Valor de las transacciones por habitante		Tasa de crecimento	Participación *(% del total del valor de las transacciones)*	
	2008	2012	2008-2012	2008	2012	2008-2012	2008	2012
Corea	7,095	6,435	*-9.3%*	144,954	128,694	*-11.2%*	*46.9*	*34.3*
Singapur	446	555	*24.4%*	92,221	104,497	*13.3%*	*70.8*	*65.7*
Canadá	3,011	2,921	*-3.0%*	90,510	83,858	*-7.3%*	*57.8*	*49.0*
Estados Unidos	34,272	24,018	*-29.9%*	112,702	76,511	*-32.1%*	*46.5*	*34.9*
Australia	1,379	1,255	*-9.0%*	64,695	55,143	*-14.8%*	*11.7*	*8.3*
China	36,735	46,949	*27.8%*	27,732	34,759	*25.3%*	*50.1*	*31.3*
Francia	3,028	2,091	*-30.9%*	47,333	32,029	*-32.3%*	*9.0*	*5.9*
Reino Unido	2,755	1,355	*-50.8%*	44,871	21,425	*-52.3%*	*1.8*	*1.1*
Italia	1,599	873	*-45.4%*	26,943	14,422	*-46.5%*	*12.1*	*7.5*
Arabia Saudita	190	223	*17.4%*	7,377	7,651	*3.7%*	*18.0*	*14.9*
Brasil	1,390	1,455	*4.7%*	7,330	7,401	*1.0%*	*12.1*	*7.2*
México	1,037	761	*-26.6%*	9,757	6,541	*-33.0%*	*10.6*	*3.9*
Bélgica	74	43	*-41.1%*	6,893	3,933	*-42.9%*	*1.1*	*0.9*
Alemania	560	294	*-47.6%*	6,818	3,584	*-47.4%*	*0.6*	*0.3*
India	2,872	1,873	*-34.8%*	2,489	1,539	*-38.2%*	*16.7*	*12.1*
Suecia	10	6	*-43.7%*	1,132	620	*-45.2%*	*0.6*	*0.3*
Suiza	2	1	*-46.1%*	294	152	*-48.2%*	*0.1*	*0.03*
Rusia	0.3	0.01	*-98.2%*	2	0.04	*-98.2%*	*0.001*	*0.00003*

Fuente: Bank of International Settlements.

Comparativo internacional: pagos con tarjetas y terminales punto de vent aper cápita

País	Pagos con tarjeta per cápita durante 2011	Infraestructura disponible a diciembre de 2011	
		Tarjetas per cápita	Terminales punto de venta por millón de habitantes
EE.UU.[1/]	235	3.7	16,978
Canadá	210	3	21,487
Suecia	206	2.2	21,701
Australia	191	2.6	33,577
Corea del Sur	168	5.2	42,009
Países Bajos	146	1.5	16,713
Reino Unido	133	2.3	19,083
Francia	121	1.3	22,152
Bélgica	105	1.8	12,843
Suiza	77	1.8	19,461
Brasil	39	2.1	30,025
Italia	26	1.2	20,795
Sudáfrica	22	n.d.	5,481
México 2012	13	1.1	5,534
Rusia	12	1.1	3,697
México 2005	4	0.5	1,955

Fuente: Datos de terminales punto de venta de Corea del Sur de 2010: Jeong-Gyu Kim, Bank of Korea. Otros países: *BIS*.
1/ Para los Estados Unidos no se contabilizan los más de 2.5 millones de individuos y pequeños negocios que actualmente aceptan pagos con tarjetas con Square.

Fuente: Banco de México (2013d).

Anexo 2.

Marco regulatorio

Documento legal	Objetivo	Participantes
Ley de Sistemas de Pagos	Esta ley tiene como objeto propiciar el buen funcionamiento de los sistemas de pago al establecer las órdenes de transferencia y de la compensación y liquidación derivados de éstas, que se procesen en dichos sistemas, incluyendo los relacionados con sistemas de valores.	Banco de México y cualquier institución financiera, sociedad o entidad que haya sido admitida para cursar Órdenes de Transferencia en algún Sistema de Pagos.
Ley de Transparencia y Ordenamiento de los Servicios Financieros	Esta ley tiene como objeto regular las comisiones y cuotas de intercambio así como otros aspectos relacionados con los servicios financieros y el otorgamiento de cualquier tipo que realicen las entidades (financieras y comerciales), con el fin de garantizar la transparencia, la eficiencia del sistema de pagos y proteger los intereses del público.	Autoridades: Comisión Nacional Bancaria y de Valores, el Banco de México, la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros y a la Procuraduría Federal del Consumidor; Entidades: insittuciones de crédito, sociedades financieras de objeto múltiple reguladas y no reguladas, sociedades financieras populares, sociedades financieras comunitarias, sociedades cooperativas de ahorro y préstamo, a las entidades financieras que actúen como fiduciarias en fideicomisos que otorguen crédito, préstamo o financiemiento al público y a las uniones de crédito.
Reglas del SPEI. Circular 17/2010 con modificaciones de las circulares 24/2011 y 4/2013 (Circular 17/2010 con modificaciones a la Circular 24/2011 y 4/2013)	Esta circular está dirigida a los participantes en el sistema de pagos electrónicos interbancarios. Tiene como objeto: a) Fomentar la transparencia mediante la inclusión de medidas de protección del público en el envío de órdenes de transferencia a través del Sistema de Pagos Electrónicos Interbancarios (SPEI); b) Compilar el régimen vigente del SPEI; c) Realizar diversas precisiones, y; c) Continuar propiciando el buen funcionamiento de los sistemas de pagos y en protección de los intereses del público, mediante la incorporación de medidas que coadyuven a incrementar la eficiencia del SPEI mediante la reducción de plazos en el envío, acreditación y devolución de órdenes de transferencia.	Banco de México; administradoras de fondos para el retiro; casas de bolsa; casas de cambio; instituciones de crédito; instituciones de seguros; sociedades cooperativas de ahorro y préstamo; sociedades destribuidoras de acciones de sociedades de inversión; sociedades financieras de objeto múltiple reguladas; sociedades financieras populares; sociedades financieras comunitarias; sociedades operadoras de sociedades de inversión y cámaras de compensación autorizadas.
Modificaciones a la circular 1/2006. Circular 1/2006 Bis 26	Motivo: Promover el sano desarrollo del sistema financiero, propiciar el buen funcionamiento de los sistemas de pagos y proteger los intereses del público, al establecer una nueva cuenta de depósito a la vista con las características siguientes: i) para su apertura se requiere la integración de un expediente que incluya los datos relativos al nombre completo, fecha de nacimiento y domicilio del cliente; ii) el monto máximo de los depósitos que cada institución podrá recibir por cuentahabiente, no deberá exceder el equivalente a dos mil unidades de inversión (UDIs) en el transcurso de un mes calendario, y iii) se podrán utilizar los teléfonos móviles como un medio para transferir recursos.	Banco de Mexico, sociedades anónimas constituidas conforme a la Ley General de Sociedades Mercantiles que cumplan con los requisitos.

Documento legal	Objetivo	Participantes
Modificaciones a la Circular 2019/95. Circular 16/2009	Motivo: Promover el sano desarrollo del sistema financiero, propiciar el buen funcionamiento de los sistemas de pagos y proteger los intereses del público, al establecer una nueva cuenta de depósito a la vista con las características siguientes: i) para su apertura se requiere la integración de un expediente que incluya los datos relativos al nombre completo, fecha de nacimiento y domicilio del cliente; ii) el monto máximo de los depósitos que cada institución podrá recibir por cuentahabiente, no deberá exceder el equivalente a dos mil unidades de inversión (UDIs) en el transcurso de un mes calendario, y iii) se podrán utilizar los teléfonos móviles como un medio para transferir recursos.	Autoridad: Banco de México; Entidades: instituciones de crédito; sociedades financieras de objeto limitado, y; sociedades financieras de objeto múltiple reguladas.
Establecimiento de prohibiciones y límites al cobro de comisiones. Circular 22/2010 con modificaciones de las circulares 1/2012 y 5/2013	Esta circular está dirigida a las instituciones de crédito, sociedades financieras de objeto limitado y sociedades financieras de objeto múltiple reguladas. Los objetivos que persigue son: a) Que la información que recibe el público sea clara y transparente; b) Que las comisiones se apliquen únicamente por servicios y operaciones efectivamente realizados; c) Que se elimine en materia de comisiones cualquier práctica que inhiba u obstaculice la libre competencia en beneficio de los consumidores, y; d) Que la regulación sobre comisiones procure en todo momento el justo balance entre la protección de los derechos de los usuarios y la preservación de márgenes de beneficio competitivos, de forma que no se inhiba la oferta de servicios financieros.	Autoridad: Banco de México; Entidades: instituciones de crédito; sociedades financieras de objeto limitado, y; sociedades financieras de objeto múltiple reguladas.
Cámaras de compensación de transferencias a través de dispositivos móviles. Circular 3/2013.	El Banco de México, con el objeto de continuar propiciando el buen funcionamiento de los sistemas de pagos y en protección de los intereses del público, considerando que es conveniente fortalecer la competencia entre las entidades financieras que ofrecen a sus clientes la posibilidad de realizar transferencias electrónicas de fondos a cuentas identificadas mediante los últimos diez dígitos de una línea de teléfono móvil, ha resuelto establecer los términos y condiciones aplicables al funcionamiento y operación de las cámaras de compensación que tengan como propósito procesar dichas transferencias, así como los requisitos que tales cámaras de compensación deberán cumplir y el procedimiento que deberán seguir para solicitar al Banco de México su autorización para organizarse y operar con tal carácter.	Banco de Mexico, sociedades anónimas constituidas conforme a la Ley General de Sociedades Mercantiles que cumplan con los requisitos.

Anexo 3.

Tasas de descuento máximas
Tarjetas de débito

Giro Comercial	Afirme	Autofin	Azteca	Bajío	Banamex	BBVA Bancomer	Banjército	Banorte	Banregio	Bansi	Famsa	HSBC	Inbursa	Ixe	Mifel	Santander	Scotiabank
Beneficencia	1.65%	1.36%	*0%*	2.00%	*0%*	*0%*		$2.50*	*0%*		1.00%	0.60%	*0%*	*0%*	*0%*	1.10%	1.20%
Gasolineras	*0.80%*	1.31%	1.50%	3.80%	*0.80%*	*0.80%*		0.85%	*1.90%*		1.40%	0.95%	0.85%	1.52%	0.88%		2.00%
Colegios y Universidades		1.94%	1.80%		*1.30%*			1.95%	2.15%			1.45%	1.35%		1.43%	1.61%	2.63%
Comida Rápida	1.65%	2.22%	2.50%	4.50%	1.45%	*1.35%*		2.45%	*2.40%*	No participa	2.50%	2.00%	1.45%	3.00%	1.49%	2.10%	2.51%
Gobierno		1.66%	1.80%	2.11%	1.30%			1.95%	2.15%		1.80%	1.45%	*1.35%*	*0%*	1.43%	1.40%	2.40%
Transporte Aéreo		1.78%		No participa	1.05%		No participa	1.90%	2.30%		2.20%	1.00%	1.85%	1.77%	*0.83%*	2.40%	2.81%
Estacionamientos		2.24%						2.70%	*2.40%*			2.50%		2.02%	*1.87%*	2.25%	2.83%
Farmacias		2.37%		4.50%		*1.60%*		2.20%	*2.20%*	1.90%		2.15%	1.75%	3.00%	1.76%	2.10%	2.75%
Peaje		2.25%		No participa	*1.60%*			2.70%	*2.40%*			2.50%		2.02%		No participa	2.87%
Agencias de viajes	3.15%	2.43%	2.50%							No participa	2.50%			2.97%		2.15%	No participa
Entretenimiento		2.47%		4.50%				2.30%				2.25%	1.85%	3.00%		2.40%	2.80%
Hoteles		2.60%			*1.50%*		4.95%		2.50%	2.30%				2.70%	1.87%		2.69%
Renta de Autos		2.35%		3.48%	*1.60%*	1.70%	No participa									2.15%	2.80%
Supermercados		2.45%		4.20%			3.50%	2.50%		1.90%		2.15%	1.75%	2.12%		2.25%	2.95%
Transporte terrestre de pasajeros		2.20%		No participa	1.80%			2.30%				1.90%	1.85%			2.15%	
Grandes Superficies	*$0.90**	$2.79*	No participa	$1.50*	$3.50*	$3.00*	No participa	$4.00*	No participa		$3.00*	$1.45*	$4.00*	No participa	No participa	No participa	No participa
Telecomunicaciones	3.15%	2.26%		No participa	1.65%			2.35%	2.40%		2.50%	*1.60%*			1.82%	2.25%	2.99%
Hospitales	2.85%	2.67%			1.90%		5.27%	2.25%	2.35%	No participa	2.60%			3.00%			3.00%
Otros		2.90%	2.50%		2.15%	*1.75%*	6.00%	2.65%	*2.55%*			2.80%	1.90%		1.93%	2.50%	
Ventas al menudeo	3.15%	2.64%		4.50%			No participa				2.50%						
Aseguradoras		2.40%			2.05%			2.25%	2.40%			*1.60%*		2.17%		2.40%	
Restaurantes	2.50%	2.80%			*2.00%*		5.84%	2.65%	*2.55%*			2.80%		3.00%		2.50%	2.83%

*La comisión por Tasa de Descuento es una cuota fija en pesos por operación.

Fuente: Banco de México, información vigente desde marzo 2011, en línea [http://www.banxico.org.mx/sistemas-de-pago/servicios/tarifas-comisiones-maximas-en.html].

Tarjetas de crédito

Giro Comercial	Afirme	Autofin	Azteca	Bajío	Banamex	BBVA Bancomer	Banjército	Banorte	Banregio	Bansi	Famsa	HSBC	Inbursa	Ixe	Mifel	Santander	Scotiabank
Beneficencia	2.65%	1.71%	*0%*	2.00%	*0%*	*0%*		$2.50*	*0%*		1.00%	1.00%	*0%*	*0%*	*0%*	1.95%	1.20%
Gasolineras	*1.25%*	1.69%	1.50%	3.80%	*1.25%*	*1.25%*		*1.25%*	2.30%		1.60%	1.40%	*1.25%*	2.12%	1.38%		2.00%
Gobierno	2.65%	2.09%	1.80%	2.50%	1.80%	1.85%		2.25%	2.71%		2.10%	1.95%	1.80%	*0%*	1.98%	2.40%	2.40%
Estacionamientos	3.90%	2.73%	2.50%	No participa	2.20%	*1.92%*		2.72%	2.51%		2.90%	3.45%	2.25%	2.77%	2.53%	3.00%	2.83%
Colegios y Universidades	2.65%	2.39%	*1.80%*		*1.80%*	1.85%		2.25%	2.76%	No participa	2.70%	1.95%	*1.80%*		1.98%	2.10%	2.63%
Comida Rápida		2.86%		4.50%	2.13%	2.31%		3.11%	2.90%			2.98%	2.45%	3.50%	2.42%	3.05%	2.51%
Entretenimiento		2.89%			2.10%	*2.07%*	No participa	2.37%	2.66%			3.05%	2.35%		2.53%	3.20%	2.80%
Peaje		2.80%		No participa	*2.20%*	2.31%		3.11%	2.90%			3.45%	2.45%	2.77%		No participa	2.87%
Transporte terrestre de pasajeros		2.67%	2.50%		2.38%	*2.05%*		2.30%	2.59%		2.90%	2.65%	2.30%	2.82%	2.64%	2.95%	2.95%
Farmacias	3.90%	2.93%		4.50%	3.00%	*2.23%*		2.53%	2.62%	2.60%		2.90%	2.40%	3.50%	2.53%	3.05%	2.75%
Telecomunicaciones		2.71%		No participa	*1.90%*	2.26%		2.56%	2.70%			2.50%	2.50%		2.20%	2.95%	2.99%
Transporte Aéreo		2.51%			2.00%	2.32%		2.22%	2.71%			2.20%		2.82%	*1.98%*	3.20%	2.81%
Grandes Superficies		2.56%	No participa	2.50%	*1.99%*	2.05%		2.64%	No participa	No participa	2.60%	2.40%	2.45%	No participa	No participa	No participa	No participa
Hospitales	3.60%	3.13%		4.50%	*2.40%*	2.44%	5.27%		2.83%		2.70%	2.50%	2.50%	3.50%		3.15%	3.00%
Otros		3.36%			2.90%	*2.38%*	6.00%	2.98%	2.75%			3.60%				3.25%	
Supermercados		2.94%		4.20%	2.47%	2.40%	3.50%	2.97%	2.96%	2.60%		2.98%	*2.25%*	2.82%	2.75%	3.00%	2.95%
Ventas al menudeo		3.14%			2.90%	*2.38%*		2.98%	2.75%		2.90%	3.60%		3.50%		3.25%	3.00%
Aseguradoras	3.90%	2.90%	2.50%	4.50%	2.40%	2.36%	No participa	2.56%	2.80%	No participa		2.50%	2.50%	2.97%		3.20%	
Agencias de viajes		2.99%			*2.30%*				3.13%					3.50%		2.95%	No participa
Hoteles		3.01%				2.40%	4.95%	2.80%	3.15%	2.30%		3.05%	2.50%	2.82%	2.53%	3.20%	2.69%
Renta de Autos		2.77%		3.48%	*2.15%*		No participa	2.71%	3.00%							2.95%	2.80%
Restaurantes	2.90%	3.31%		4.50%	3.03%	*2.55%*	5.84%	3.21%	3.20%	No participa	2.70%	3.75%		3.50%	2.75%	3.25%	2.83%

*La comisión por Tasa de Descuento es una cuota fija en pesos por operación.

Fuente: Banco de México, información vigente desde marzo 2011, en línea [http://www.banxico.org.mx/sistemas-de-pago/servicios/tarifas-comisiones-maximas-en.html].

Anexo 4.

Ley de Transparencia y Ordenamiento de los Servicios Financieros (LTOSF) artículos relevantes para la reciente regulación sobre Cámaras de Compensación y Redes de Medios de Disposición

"Artículo 4 Bis 3.- Para los fines previstos en el artículo 1 de esta Ley, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y el Banco de México, de manera conjunta, deberán emitir disposiciones de carácter general para regular los términos y condiciones en que se presten servicios relacionados con las Redes de Medios de Disposición, así como las Cuotas de Intercambio y Comisiones que se cobren directa o indirectamente, excepto por los servicios provistos por el Banco de México y aquellos a que se refiere la Ley de Sistemas de Pagos.

Lo anterior, debiéndose, al efecto, seguir los siguientes principios:

I. Fomento de la competencia; ampliación de infraestructura y reducción de cobros y Comisiones. La regulación de las Redes de Medios de Disposición en general y de los cobros a Clientes o terceros relacionados con ellos en particular, deberá fomentar la integración de nuevos participantes que amplíen la infraestructura y oferta de servicios relacionados con Medios de Disposición en beneficio de la economía en general y de la formalización en particular. Al efecto, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y el Banco de México, de manera conjunta, podrán regular, entre otros:

    a) Que el balance de las Cuotas de Intercambio, Comisiones o cobros de cualquier naturaleza relacionados con las Redes de Medios de Disposición, permitan, en la práctica, la participación del mayor número posible de Participantes en Redes, incluidos los adquirentes que contraten con los establecimientos en donde se utilicen los Medios de Disposición, así como procesadores y propietarios de infraestructura o soluciones relacionadas con las Redes de Medios de Disposición.
    b) Que el nivel de las Cuotas de Intercambio y Comisiones permita una mayor competitividad en beneficio tanto de los usuarios de Medios de Disposición como de los comercios o establecimientos donde se utilicen los Medios de Disposición.
    c) Que se permita y fomente una mayor participación de Participantes en Redes, siempre y cuando cumplan con los requisitos que al efecto señalen de manera conjunta la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y el Banco de México, conforme al marco legislativo y normativo aplicable, especialmente en lo relativo a seguridad de la información y operaciones y en cuanto a capacidades de transaccionalidad e interconexión, entre otros.
    d) Que las Cuotas de Intercambio se basen en costos reales y comprobables

considerando un rendimiento adecuado. Al efecto, las citadas Cuotas de Intercambio, Comisiones o cobros de cualquier naturaleza relacionados con las Redes de Medios de Disposición, deberán ser revisados anualmente de manera conjunta por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y el Banco de México.

II. Libre Acceso. Las Redes de Medios de Disposición deberán permitir el acceso a su infraestructura, en condiciones equitativas y transparentes, a los Participantes en Redes incluidos los prestadores de servicios complementarios de Redes de Medios de Disposición, Entidades, procesadores, Entidades emisoras de Medios de Disposición, adquirentes y propietarios de infraestructura, siempre y cuando cuenten con la autorización o aprobación que, en su caso corresponda, para realizar su respectiva actividad y cumplan con los parámetros, acuerdos y protocolos de la Red de Medios de Disposición que se ajusten a las disposiciones a que se refiere este artículo. En particular y de forma meramente enunciativa, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y el Banco de México, de manera conjunta, tendrán la facultad de regular los términos y condiciones de las Redes de Medios de Disposición para impedir el establecimiento de cualesquier barreras de entrada, formales, regulatorias, económicas o prácticas, y en particular, podrán regular:

a) Los términos y condiciones de cualquier requerimiento de solvencia, técnico, tecnológico, de escala, de certificación, parámetros, acuerdos, protocolos o similar para poder ser miembro o participar de una Red de Medios de Disposición, para interconectarse a dicha Red o para poder intercambiar información transaccional o de otra índole con la misma.

b) El monto y concepto de los cobros y pagos relacionados con la Red de Medios de Disposición o las operaciones derivadas o relacionadas con la misma, incluyendo sin limitar, los cobros que se realicen a terceros miembros de la Red de Medios de Disposición diferentes a comercios y clientes, que comprenden las Cuotas de Intercambio, las cuotas, que abarcan descuentos a comercios y las Comisiones que puedan cobrarse a los Clientes o usuarios finales.

c) Los términos y condiciones de cualquier disposición de exclusividad referente a la Red de Medios de Disposición, incluyendo las establecidas en los contratos con comercios, emisores y adquirentes.

d) Los casos en que las Entidades emisoras de Medios de Disposición no puedan negarse a formar parte de una Cámara de Compensación debidamente aprobada para realizar compensaciones y liquidaciones relacionadas con Redes de Medios de Disposición.

e) Que cualquier participante en una Red de Medios de Disposición no condicione la contratación de operaciones o servicios a la contratación de otra operación o servicio.

f) Cualquier otra disposición relacionada con la Red de Medios de Disposición que pueda, formalmente o de hecho, impedir, obstaculizar o desincentivar la transaccionalidad con otras Redes de Medios de Disposición o con terceros que sean miembros u operen con otras Redes de Medios de Disposición, cuando su naturaleza lo permita.

III. No discriminación. Los procesadores, Entidades emisoras de Medios de Disposición, adquirentes y demás propietarios de infraestructura relacionada con Redes de Medios de Disposición deberán llevar a cabo sus respectivas actividades y permitir las actividades de terceros de forma no discriminatoria, fomentando la interconexión de las diferentes Redes de Medios de Disposición entre sí y el acceso de terceros a las mismas, cuando su naturaleza lo permita. Al efecto, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y el Banco de México, de manera conjunta, podrán analizar y aprobar o no, en su caso, las reglas de cada Red de Medios de Disposición. En particular, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y el Banco de México, de manera conjunta, intervendrán para evitar que en las mencionadas reglas o en la práctica:

a) Se dé trato menos favorable a cualquier tercero en igualdad de circunstancias basándose en cualquier concepto.
b) Se establezcan prácticas, políticas o cobros discriminados ya sea por las características del tercero o cliente, por el Medio de Disposición empleado o por la identidad de la Entidad Emisora, adquirente o demás accesorios de la operación particular, salvo en aquellos casos justificados por diferenciales en los costos para proveer el servicio de que se trate siempre y cuando sean comprobables.
c) Se establezcan requisitos, términos o condiciones diferenciados a personas y/o operaciones en las mismas circunstancias.

IV. Protección de los Intereses de los Usuarios. Sin perjuicio de las atribuciones conferidas a otras autoridades, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores velará por la protección de los intereses del usuario final de los Medios de Disposición, incluyendo titulares de los mismos y comercios. En adición a lo anterior, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores procurará:

a) La transparencia en el cobro de Comisiones, cuotas o cobros de cualquier clase tanto por cada operación, que incluye cualquier tipo de facultad o prohibición contractual bajo la cual se instrumenten éstos, como a nivel de reportes periódicos en la página de Internet y también a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores para su publicación comparativa periódica;
b) Que no existan cobros múltiples, directos o indirectos, o por diversas personas por la misma operación o concepto.

c) Que el nivel de cualesquier Cuotas de Intercambio o Comisiones sea adecuada para el fomento del uso de Medios de Disposición y no sea discriminatorio, por la naturaleza, tamaño y/o cualquier otra circunstancia.

d) Que el nivel de cualesquiera Cuotas, incluyendo las de Intercambio, no establezca formalmente o en la práctica "pisos" o "mínimos" inadecuados en el cobro a los comercios o Clientes.

Adicionalmente cualquier otra facultad prevista en este u otro ordenamiento, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores podrá requerir información de cualquiera de los participantes en cualquier Red de Medios de Disposición, pudiendo, al efecto, solicitar y ejercer, medidas de apremio."

"Artículo 19.- El Banco de México estará facultado para regular, mediante disposiciones de carácter general, escuchando la previa opinión de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, el funcionamiento y la operación de las Cámaras de Compensación de cualquier Medio de Disposición, así como los cargos que éstas efectúen por la realización de sus operaciones.

Los cargos que las Cámaras de Compensación cobren por la prestación de sus servicios a sus participantes, no deberán determinarse en función de la tenencia accionaria que, en su caso, tengan en las citadas Cámaras de Compensación."
"Artículo 19 Bis. Para organizarse y operar como Cámara de Compensación se requerirá autorización que corresponderá otorgar al Banco de México.

Las Cámaras de Compensación estarán obligadas a enlazar sus sistemas de procesamiento de operación de Medios de Disposición para responder las solicitudes de autorización de pago, devoluciones y ajustes que les envíen otras Cámaras de Compensación, en los términos que, mediante disposiciones de carácter general, establezca el Banco de México, escuchando previamente la opinión de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

Las Cámaras de Compensación no podrán cobrar a otras Cámaras de Compensación contraprestación por dicho enlace y por la transmisión de información entre ellas o cualquier otro concepto, salvo los gastos directos de instalación. Adicionalmente, las Cámaras de Compensación tendrán prohibido establecer cualquier tipo de barrera de entrada a otras Cámaras de Compensación.

Los estándares, condiciones y procedimientos aplicables serán establecidos por el Banco de México mediante disposiciones de carácter general, escuchando previamente la opinión de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores. En dichas disposiciones se deberá propiciar la eliminación de barreras de entrada a nuevas Cámaras de Compensación."

3.3.6 Remesas

3.3.6.1 Introducción

En esta sección se analiza el servicio de remesas hacia México. El estudio se centró principalmente en el análisis de la evolución de las comisiones que enfrentan los usuarios que envían dinero de Estados Unidos (EEUU) a México, el país desde el que se envía la mayor cantidad de remesas a territorio nacional.

La información disponible, principalmente de Banco de México (Banxico), la Procuraduría Federal del Consumidor (Profeco) y el Banco Mundial (BM), sugieren que el corredor México-EEUU presenta comisiones más bajas respecto al promedio de países receptores de remesas y mantiene una tendencia decreciente. Esta trayectoria se asocia al desarrollo y adopción de nuevas tecnologías, a la colaboración entre el gobierno de México y EEUU a través del programa Directo a México, a un aumento en el número de oferentes del servicio de envío y recepción de remesas, así como de una transición hacia el uso de mecanismos de transferencia electrónica a través de instituciones financieras.

La entrada de más competidores, principalmente de bancos y uniones de crédito, así como el vencimiento de los contractos de exclusividad entre algunos operadores de transferencia monetaria (Western Union y MoneyGram, entre otros) y sus agentes pagadores en México, han estimulado una reestructuración de las cuotas del servicio de remesas, donde los bancos han ganado participación con respecto a los intermediarios financieros tradicionales.[118]

Del análisis realizado se deriva la recomendación de establecer la regulación que permita conocer y calificar los precios y la calidad de los servicios en materia de remesas en adición a los esquemas de difusión por parte de la Profeco.

El resto del análisis está estructurado de la siguiente manera. En la sección 3.3.6.2 se aborda el tema del funcionamiento y características del servicio de remesas; en la 3.3.6.3 se describe el panorama internacional de este servicio; en 3.3.6.4 se incluye una descripción del servicio de remesas en nuestro país y sus principales características; en 3.3.6.5 se detalla el desempeño reciente del servicio de remesas en México; en la sección 3.3.6.6 se puntualiza la estructura de la oferta del servicio; en la 3.3.6.7 se describe el análisis de las comisiones por envío de las remesas; en la 3.3.6.8 se revisa el marco regulatorio del servicio, tanto en EEUU como en México, y finalmente, en la sección 3.3.6.9 se enuncian las recomendaciones derivadas del análisis del servicio de remesas hacia México.

118 Los precios de remesas tenderán a ser bajos en países con mayor competencia. Inter-American Dialogue (2004).

3.3.6.2 Funcionamiento y características del servicio de remesas

Las remesas familiares son cantidades de dinero, ya sea en moneda nacional o extranjera,[119] que una persona física residente en el exterior (remitente) transfiere o envía a otra persona física (receptor) en territorio nacional. Se denomina como servicio de remesas a cualquier persona o institución que preste los servicios de envío y/o recepción de dinero como negocio mediante diversos canales, entre ellos los servicios de entrega de dinero en efectivo ofrecidos por particulares a los migrantes de una localidad; servicios de agentes especializados en la transferencia internacional de dinero; trasferencias interbancarias, y servicios mediante sistemas de tarjetas.

Estos envíos de dinero están íntimamente ligados a los movimientos migratorios; es decir, al desplazamiento de individuos de un país a otro con el objetivo de lograr una mejor calidad de vida, tanto para aquellos que cambian su lugar de residencia como para los familiares que permanecen en las zonas de origen de los migrantes.

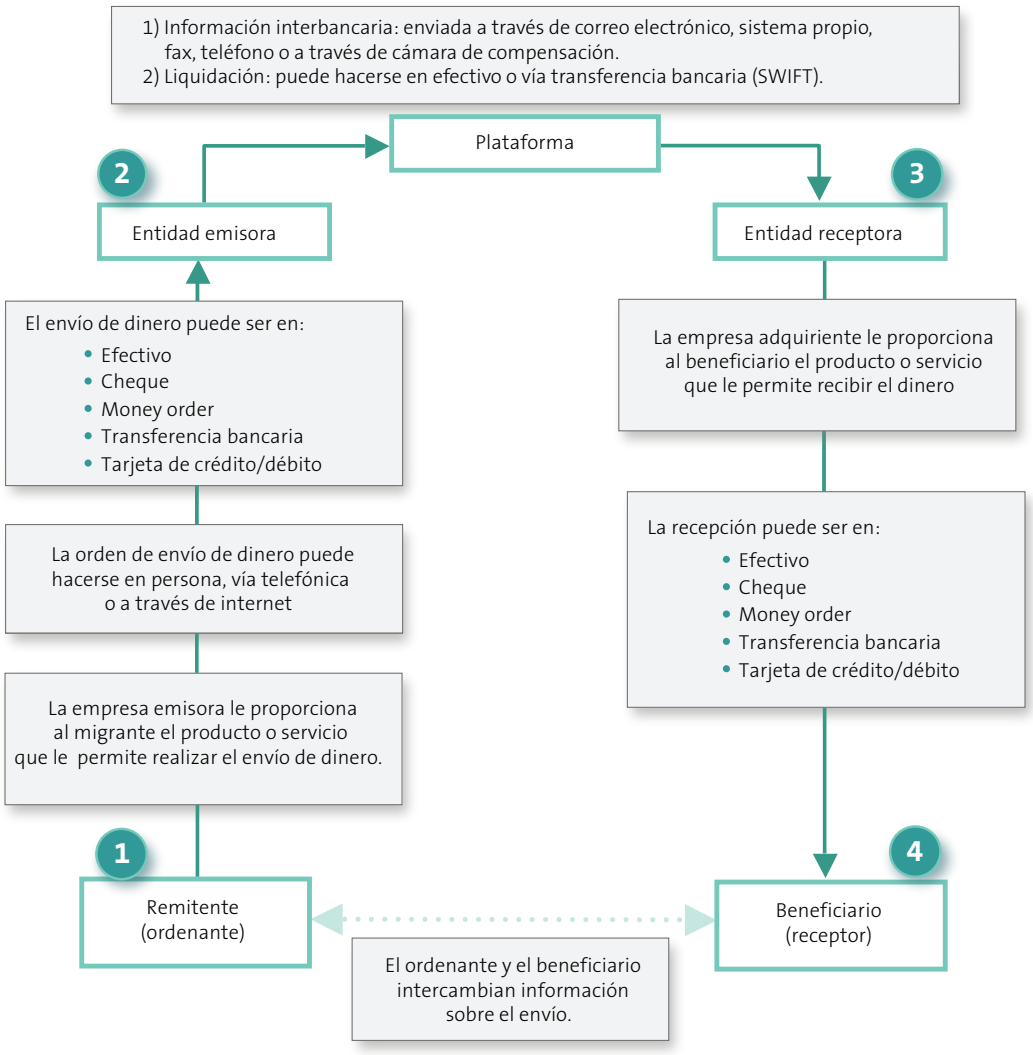
En varios países en vías de desarrollo, y con alta migración de su población hacia países desarrollados, los ingresos por concepto de remesas se han convertido en una fuente de fondos importante, que incluso sobrepasan los ingresos provenientes de las exportaciones y los flujos de inversión extranjera directa. En algunas economías las remesas han llegado a representar alrededor de 30% de su producto interno bruto (PIB). Pese a la importancia que tienen las remesas para algunos países, en términos generales la información para su análisis es limitada. Esto se debe a que, por su naturaleza, la medición de las remesas es complicada debido a la heterogeneidad de las condiciones en que se pueden llevar a cabo el envío y recepción de dinero; éstas se conforman por un gran número de pequeñas transacciones hechas por personas físicas a través de una extensa variedad de canales.

Las transacciones que se llevan a cabo en el servicio de remesas involucran normalmente un remitente (ordenante), un beneficiario (receptor) e intermediarios tanto en el país de origen como en el de destino, además de la interface de pago que emplean los intermediarios. Estos elementos en su conjunto conforman el sistema de envío de las remesas, donde el ordenante del servicio inicia su operación en algún punto de envío y la entidad emisora se encarga de hacer la transmisión del dinero hacia el país de destino, donde dicha entidad emisora realiza el pago en algún punto específico. Es común que los puntos de recepción y los puntos de pago de las remesas sean de distinta propiedad a la de la entidad emisora y receptora. El principal motivo es que los usuarios buscan aquellos puntos de envío y pago más cercanos a ellos, por lo que la red de agentes que ofrecen estos servicios suele encontrarse en las zonas de mayor concentración, tanto de ordenantes como de beneficiarios.

119 En el caso de envío en efectivo y especie (persona a persona) es posible que la entrega del dinero se haga en moneda extrajera.

Gráfica 49

Canal de envío, plataforma de transferencia y recepción de remesas



Fuente: Elaboración propia con información del Fondo Monetario Internacional (2009).

Los servicios de envío de remesas implican numerosos pasos, la parte visible del servicio para el ordenante y el beneficiario ocurre al principio, cuando el ordenante selecciona un medio para efectuar el envío (pago en efectivo, tarjeta de crédito o débito, etc.) y paga a la entidad emisora por el servicio, y al final, cuando la entidad receptora transfiere el dinero al beneficiario a través del medio contratado por el ordenante. Por su parte, el proceso de captura y distribución, que involucra tanto la transferencia de información como de los fondos, es menos visible para el ordenante y el beneficiario. El proceso de captura y distribución consta principalmente de dos pasos conocidos comúnmente como mensajería y liquidación; los acuerdos de mensajería transmiten la información sobre las remesas al agente receptor, mientras el mecanismo de liquidación permite que los propios fondos se

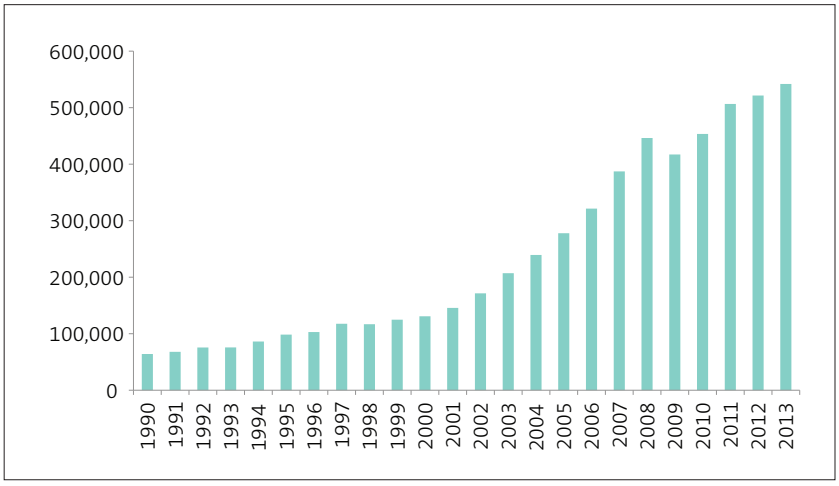
muevan generalmente vía transferencia bancaria (SWIFT), la cual no suele liquidarse el mismo día en que se lleva a cabo la transacción sino una vez que se acumulan varias transacciones, ya sea por servicio de remesas o por otros servicios. Estos procesos pueden ser complejos y la velocidad de dicha transacción depende del tipo de servicio que se preste.

3.3.6.3. Panorama internacional del servicio de remesas

Las remesas constituyen una importante fuente externa de financiamiento, principalmente en los países en vías de desarrollo. De acuerdo con las cifras actuales del BM, durante 2013 los flujos de remesas mundiales se ubicaron en 414 mil millones de dólares, lo cual implica un incremento de 6.3% con respecto a 2012, cifra similar al PIB, nominal, de países como Suecia o Noruega.

Como se puede constatar en la gráfica 50, a partir del presente siglo se observa un drástico aumento en el flujo mundial de remesas registrado por las estadísticas, que presenta un incremento de más de ocho veces entre 1990 y 2013. Sin embargo, es de resaltar que este crecimiento tan pronunciado estuvo influenciado por las herramientas de medición de las remesas utilizadas hasta finales de la década de 1990 tuvieron un proceso de perfeccionamiento a nivel mundial, y es a partir del año 2000 que se implementaron nuevas reglas de medición que se han estandarizado paulatinamente para obtener cifras más precisas sobre los flujos de remesas.

Gráfica 50
Evolución del flujo de remesas a nivel mundial 1990-2013
(millones de dólares)



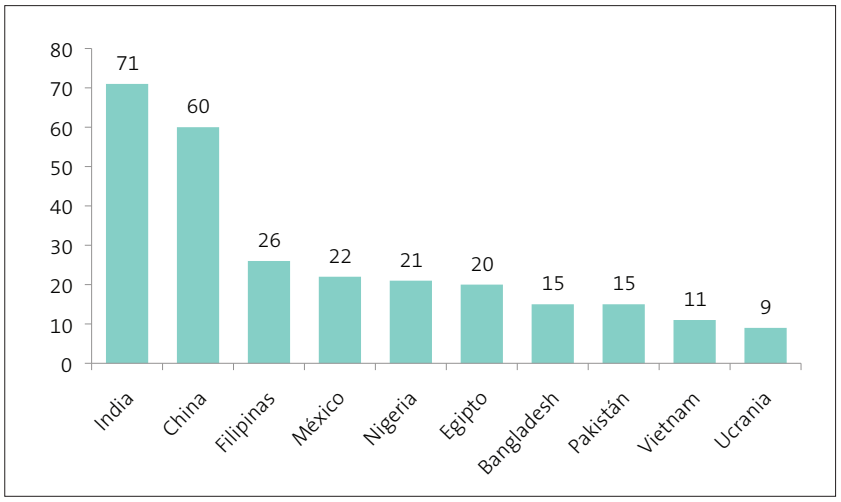
Fuente: Banco Mundial, "Anual Remittance Data. Inflow 2014"

Independientemente de la mejor medición de las remesas por parte de los gobiernos, existen factores socioeconómicos que impulsaron el incremento de las remesas, entre ellos: *i)* crecimiento del flujo migratorio hacia países desarrollados; *ii)* crecientes desa-

rrollos tecnológicos en los servicios de las remesas; *iii)* disminución en los costos de los envíos; *iv)* mayor número de nuevas empresas que prestan los servicios de envíos; y *v)* contracción de los envíos de dinero en efectivo de manera física, es decir, de persona a persona.[120]

A nivel mundial, los diez principales países receptores de remesas durante 2013 fueron India, China, Filipinas, México, Bangladesh, Pakistán, Vietnam y Ucrania. Cabe destacar que la captación de remesas de estos diez países representa alrededor de 50% del total mundial. Por su parte, India y China concentran casi una cuarta parte de las remesas mundiales.

Gráfica 51
Los diez principales países receptores de remesas 2013
(miles de millones de dólares)



Fuente: Banco Mundial, "Migration and Remittances Brief 21", Infographic 2013.

En países como Tayikistán o Kirguistán las remesas constituyen una fuente primordial de ingreso como proporción del PIB, pues llegan a representar más de 30% de su PIB. Debido al gran impacto que los flujos de remesas generan en los ingresos de diversos países, se han promovido dos importantes iniciativas globales: *i)* reducir los costos de envío de remesas en cinco puntos porcentuales en cinco años, la cual ha sido aprobado por los grupos G8 y G20 en 2009; y *ii)* adoptar los estándares internacionales propuestos por el BM para la medición de las remesas a nivel mundial.[121]

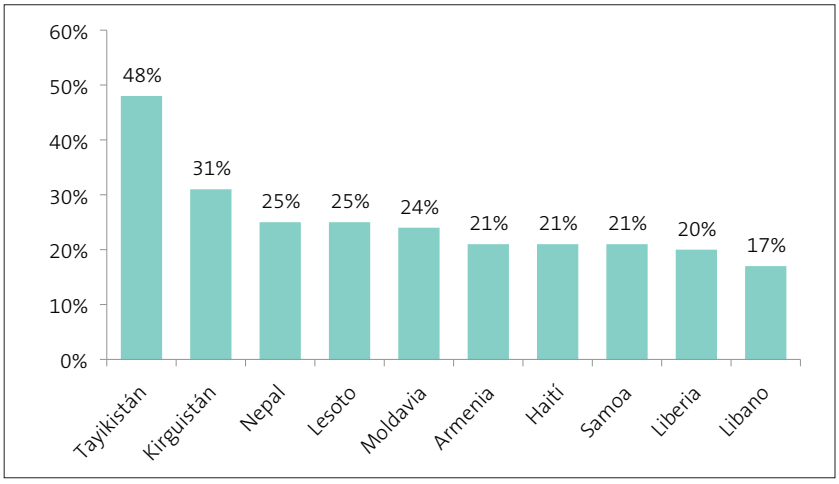
120 BBVA Bancomer (2012).

121 BM (2010).

Gráfica 52

Los diez países cuyos ingresos por remesas son más significativos como proporción de su PIB 2013

(porcentaje del PIB)



Fuente: Banco Mundial, "Migration and Remittances Brief 21", Infographic 2013.

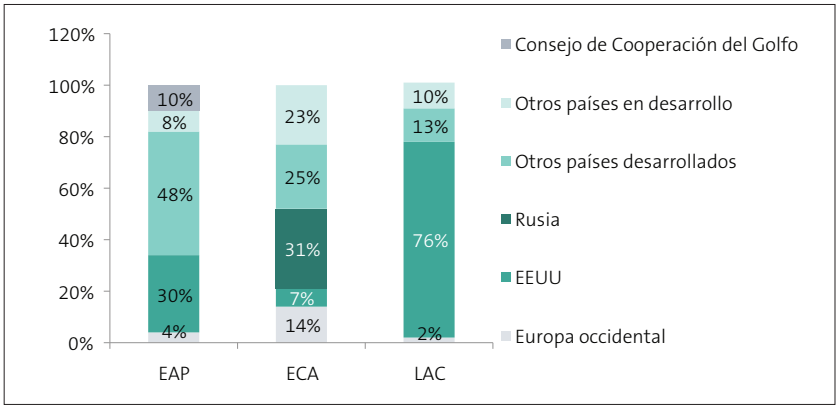
Se contempla que el flujo de remesas se siga incrementando a nivel mundial en la mayoría de los países receptores, pese a que en México se registró durante los últimos años una contracción en el flujo de remesas.

La región de Latinoamérica y el Caribe (LAC) recibe alrededor de tres cuartas partes de sus remesas de EEUU, por lo que los países de esta región son susceptibles a los ciclos económicos en ese país, mientras las fuentes de remesas de otras regiones como el Este de Asia-Pacífico (EAP) y la región de Europa y Asia Central (EAC) están más diversificadas, por lo cual es posible mantener flujos más estables durante recesiones en países desarrollados.

Gráfica 53

Origen de las remesas por región

(porcentaje de participación)



Fuente: Banco Mundial. «Migration and Remittances Flows: Recent Trends and Outlook, 2013-2016».

En cuanto al costo de envío de remesas, costo promedio total,[122] parece haberse estabilizado en alrededor de 9 por ciento como proporción de 200 dólares, es decir 18 dólares.[123] De acuerdo con datos del BM, el promedio global fue decreciendo sostenidamente entre 2008 y 2010; no obstante, a mediados de 2010 los costos se volvieron a incrementar, para mantenerse sin muchas variaciones alrededor del nivel antes señalado; cabe señalar que para aquellos corredores con altos flujos de remesas los costos se han ido reducido de modo considerable.

El análisis realizado por Orozco (2005) señala que el servicio de transferencias monetarias en América Latina y el Caribe representa un modelo de competencia el cual ha incluido a nuevos jugadores en el negocio entre las que destaca la participación de los Operadores de Transferencia Monetaria (MTO por sus siglas en inglés) y de las instituciones bancarias, que han ampliado su red de agentes y reducido sus comisiones. Este análisis señala que entre 2000 y 2005 el costo por comisión ha disminuido entre 4 y 15%.

En cuanto al modo de enviar dinero, se observa que la mayoría de migrantes hacen poco uso de los bancos y utilizan como método más común de transferencia el envío de dinero en efectivo para ser cobrado por los beneficiarios también en efectivo (*cash to cash*). Lo anterior se confirma mediante un estudio en el cual se describe que durante 2010 se entrevistó a mil migrantes que radicaban en EEUU, y se observó que 90% utilizaban MTO para hacer envíos de efectivo a efectivo; solo 3% hacia uso de bancos, 2% utilizaba internet como modo de envío y 4% utilizaba otros métodos.[124]

3.3.6.4 Descripción del servicio de remesas en México

México es una de las naciones con mayor número de migrantes a nivel mundial, y EEUU es su principal destino. Se estima que en 2013 cerca de 13.9[125] millones de personas de origen mexicano radicaban en otros países.

Como las remesas están estrechamente relacionadas con los flujos migratorios, es de esperar que en el caso de México la mayor parte de ellas provengan de EEUU. En la actualidad, 98.2% de las remesas proceden de ese país, 0.5% de Canadá, 0.4% de España y 0.9% de otras economías. Cabe señalar que este patrón no ha cambiado de manera significativa a lo largo del tiempo.

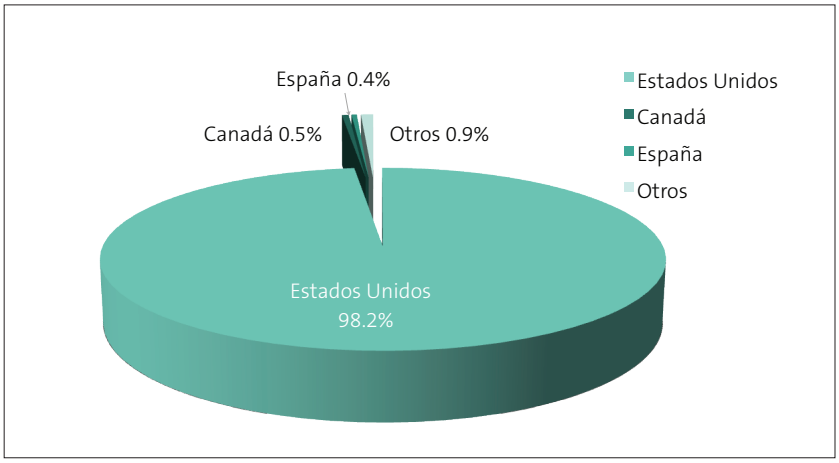
122 El costo promedio total se define como la suma del porcentaje de las comisiones que cobran las empresas de envío de dinero, en promedio, como proporción de 200 dólares; más la suma del porcentaje del por margen en tipo de cambio (cobrado respecto al de mercado) que cobran las empresas por el envió de dinero, en promedio, como proporción de 200 dólares.

123 BBVA Bancomer (2013).

124 Schatt Dan (2012).

125 De acuerdo con la última Prospectiva de Población Mundial (revisión 2013) elaborada por la División de Población del Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de la Organización de Naciones Unidas.

Gráfica 54
Remesas hacia México por país de origen 2012
(porcentaje)



Fuente: Banco Mundial, "Bilateral Remittance Matrix 2012".

De acuerdo con información del Banxico, los migrantes mexicanos suelen hacer envío de remesas de forma mensual en montos que varían entre 280 y 370 dólares. El envío de remesas se canaliza a través de dos tipos de entidades: financieras y no financieras. Las entidades financieras contemplan bancos y uniones de crédito y MTOs, y entre las no financieras se encuentran el servicio postal, tiendas de abarrotes, agencias de viaje, agentes cambiarios, servicios de mensajería, entre otras.

Históricamente, los MTOs han sido las principales proveedoras de este servicio en México, donde Western Union y MoneyGram son las participantes más importantes, quienes han llegado a concentrar en su momento más de 90% del servicio de remesas.[126] Sin embargo, recientemente se ha observado la entrada de otros participantes, principalmente de bancos y uniones de crédito. Esto se debió principalmente a dos razones. La primera es que a principios de la década de 2000, ya no operan contratos de exclusividad en los cuales algunas empresas oferentes del servicio empleaban a bancos mexicanos como puntos de distribución y éstos últimos no podían desarrollar servicios similares para la transferencia de dinero. La segunda es que, en 2002, las instituciones financieras en EEUU comenzaron a reconocer como documento de identificación oficial la Matricula Consular de Alta Seguridad,[127] lo cual tuvo como resultado que muchos migrantes lograran tener acceso a las instituciones financieras bancarias para envío de remesas, además de otros servicios financieros que habían estado bloqueados por la poca aceptación de documentos de identificación.

126 Pérez y Álvarez (2005).

127 Documento oficial de identificación emitido por el consulado mexicano para los nacionales que viven en el extranjero.

Además, las tarjetas de crédito y débito también comenzaron a utilizarse en el servicio de remesas a través de las redes de cajeros automáticos (*Automated Teller Machine,* ATM), debido a que la distribución de dinero a través de ATM y las tarjetas magnéticas tiene un costo más bajo que a través de las sucursales bancarias tradicionales, lo que ha hecho posible expandir la cobertura hacia zonas geográficas alejadas.

Por lo tanto, la entrada de diversos jugadores parece haber propiciado que los costos de envío de remesas a México disminuyeran durante los últimos años. Esto ha tenido como resultado que a través del corredor de EEUU-México se envíe dinero cada vez con mayor frecuencia a través de instituciones financieras las cuales permiten cuantificar más adecuadamente los flujos.

No obstante lo anterior, es importante señalar que si bien ha tenido una mayor entrada de participantes en el servicio de envío de remesas, los MTOs siguen siendo preferidos por los usuarios. Esto se debe a que aun cuando los bancos y uniones de crédito ofrecen el servicio de remesas como un servicio financiero más, los MTOs cuentan con una amplia red de agentes en México y no requieren del nivel de información que requiere el banco sobre sus clientes, lo que da mayor "anonimato" a los migrantes, aunado a que en los MTOs no es requisito tener una cuenta bancaria para hacer el envío de remesas.[128]

3.3.6.5 Desempeño reciente del servicio de remesas

De acuerdo con información obtenida de Banxico, se estima que de 1996 a la fecha el flujo total de remesas en nuestro país ha mantenido una tasa de crecimiento anual de 11.1 por ciento en promedio. Durante 2007 alcanzó su mayor nivel y logró un record de 26 059 millones de dólares. Sin embargo, a partir de 2008, y debido primordialmente a la crisis económica en EEUU, el empleo de mano de obra no calificada en ese país se vio afectado lo que se tradujo en una reducción del envío de remesas familiares hacia nuestro país (reducción de 2.8 por ciento a tasa anual, en promedio).[129]

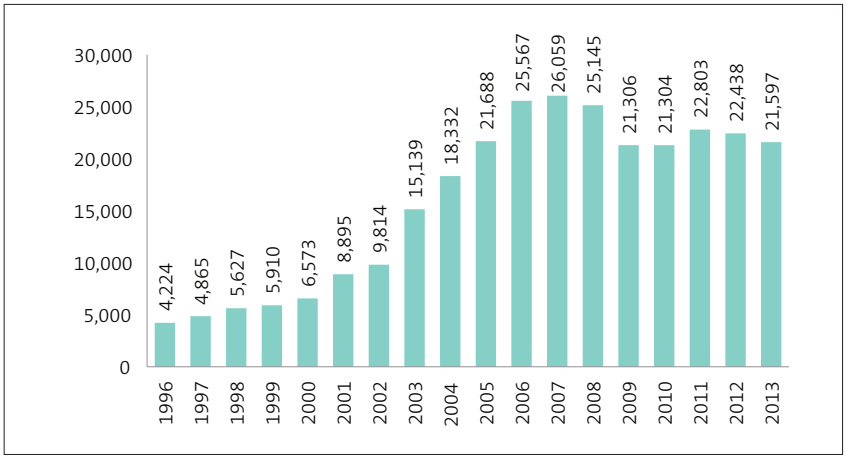
128 Hernández-Coss (2004).

129 Datos estimados a partir de la información de Banco de México de flujo de remesas familiares.

Gráfica 55

Flujo de remesas familiares totales a México 1996-2013

(millones de dólares)



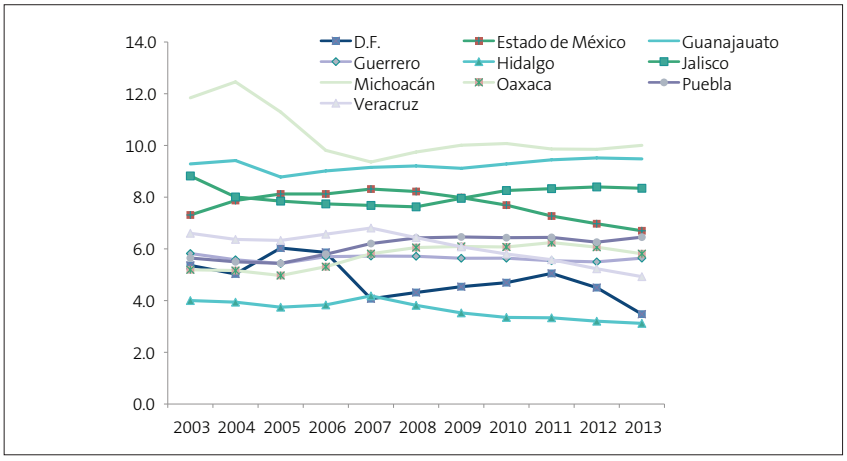
Fuente: Banco de México. Balanza de pagos, ingresos por remesas.

En cuanto a los flujos de remesas familiares a nivel de los estados de la República Mexicana, no es de extrañar que los estados con un mayor número de migrantes sean los que reciben los mayores flujos de remesas. De 2003 a 2013 los diez estados que reportaron las proporciones más altas respecto al total de las remesas fueron: Michoacán, Guanajuato, Jalisco, Estado de México, Puebla, Veracruz, Oaxaca, Guerrero, Distrito Federal, Veracruz e Hidalgo. Si bien algunos de estos han visto reducida su participación a lo largo del tiempo, tal es el caso del Estado de México, el D.F. e Hidalgo, otras entidades la han incrementado, por ejemplo: Guanajuato, Jalisco, Puebla y Guerrero.

Gráfica 56

Ingresos por remesas familiares, distribución porcentual por entidad federativa 2003-2013

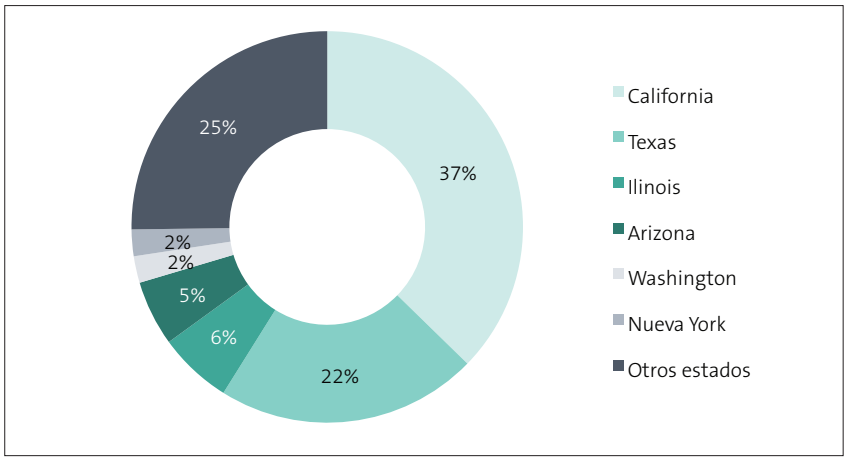
(porcentaje)



Fuente: Banco de México. Balanza de pagos, ingresos por remesas.

Por su parte, los principales estados de EEUU donde tradicionalmente se ha concentrado un mayor número de inmigrantes mexicanos son California, Texas, Illinois, Arizona, Washington, Nueva York y Georgia, en los cuales se encuentra aproximadamente el 77% de la población de origen mexicano.[130]

Grafica 57
Distribución de los migrantes de origen mexicano en EEUU
(porcentaje).



Fuente: BBVA Bancomer. Anuario de migración y remesas 2013.

Banxico ha clasificado el canal de envío de remesas familiares por: *1)* transferencias electrónicas, *2) money orders*, *3)* efectivo y especie y *4)* cheques personales. A continuación se describen.

1. Transferencias electrónicas: son todos aquellos envíos de dinero que utilizan cualquier medio electrónico para llevar a cabo el envío de remesas, entre los que destacan:
   - Envío de efectivo a efectivo: transferencias electrónicas originadas y pagadas comúnmente por la red de agentes,
   - Envío de cuenta a efectivo: transferencias electrónicas desde cuentas bancarias, tarjetas de débito o de crédito para ser pagadas en efectivo,
   - Envío de efectivo a cuenta: transferencia electrónica con opción de depósito a cuenta,
   - Envío de cuenta a cuenta: transferencia electrónica entre cuentas bancarias.

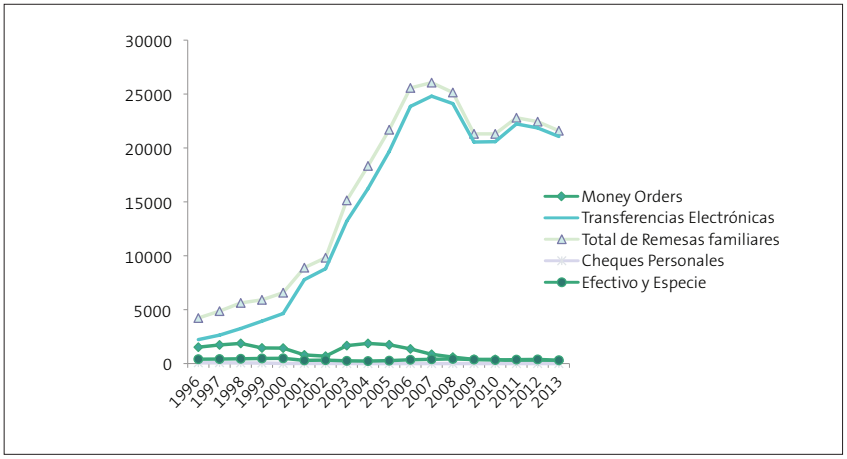
Este último canal ha ganado gran parte de la participación en el servicio de remesas debido a su rapidez de envío, pocos requisitos para tener acceso a una cuenta bancaria y a

130 BBVA Bancomer (2013).

que, una vez adquirida la tarjeta, el costo de transacción es más bajo que el que se realiza mediante transferencia electrónica a través de MTO.

2. *Money orders*: son documentos comprados en diversos tipos de instituciones (principalmente en EEUU), los cuales son enviados por correo (ordinario o certificado). Para el cobro de estos documentos se puede emplear centros cambiarios o casas de cambio, los cuales generalmente no cobran comisión, pero pagan el *money order* a un tipo de cambio más bajo que el del mercado, a fin de recuperar su costo de intermediación. También se puede recurrir a remeseros, quienes compran los *money orders* a los beneficiarios de los envíos a un tipo de cambio por debajo del vigente en el mercado, pagando un importe en apariencia sin comisiones adicionales, cubriendo de esta manera el margen de intermediación.
3. Efectivo y especie: consisten en la entrega física de cierta cantidad de dinero, en dólares o pesos, o de un bien.
4. Cheques personales: cheques expedidos por el remitente contra la cuenta corriente que mantiene en alguna entidad financiera.

Gráfica 58
Flujo de remesas familiares a México por canal de envío1996-2013
(millones de dólares)



Fuente: Banco de México. Balanza de pagos, ingresos por remesas.

Las transferencias electrónicas han ido desplazando a los otros canales de envío como *money orders*, siendo el único canal que ha registrado una tasa anual promedio positiva de 1996 a 2013 (15.7%). Las transferencias electrónicas han pasado de una participación (respecto al total de remesas) de 53% en 1996 a 98% en 2013, mientras el *money order* pasó de 36% en 1996 a 1% en 2013.

La introducción de sistemas electrónicos no solo ha provocado una mayor velocidad en la entrega del dinero enviado, sino que los centros de pago puedan ubicarse en diversos lugares, tales como tiendas de abarrotes, farmacias, casetas telefónicas y bancos, lo cual ha facilitado la recepción de remesas –sobre todo en las zonas rurales, donde las entidades financieras tienen menor presencia.

Para hacer uso de los servicios de envío de remesas, los migrantes generalmente deben cubrir ciertos requisitos, (si bien algunas empresas o instituciones exigen otros adicionales):

1. Completar un formulario en el que se especifique el nombre completo de la persona a la que se desea enviar el dinero en el exterior, la cantidad a enviar en moneda local del país donde se origina el envío y el nombre del país y la ciudad donde se recibirá el dinero.
2. Mostrar algún documento de identidad y realizar el pago, incluidos los cargos de envío.
3. Conservar el número de control de envío de dinero, toda vez que en algunos destinos se requiere que el receptor del dinero proporcione el número de control para poder cobrar el dinero.

Por su parte, los beneficiarios deberán satisfacer los siguientes requisitos para el cobro del envío:

1. Acudir a la empresa o banco intermediario y completar el formulario de recepción de dinero, el cual solicita proporcionar el nombre completo del remitente; lugar del cual se envió el dinero y, en algunos casos, dar respuesta a alguna pregunta de seguridad.
2. Proporcionar el número de control de envío.
3. Presentar algún documento de identidad oficial.
4. Firmar el correspondiente recibo de cobro.
5. Cobrar el dinero.

3.3.6.6 Estructura de la oferta

Es difícil precisar con exactitud la cantidad de empresas que ofrecen el servicio de envío de remesas en EEUU, especialmente porque existen diversos agentes que fungen como intermediarios entre el migrante y las grandes entidades remesadoras, los cuales se sitúan en lugares de fácil acceso para los migrantes. Sin embargo, de la información obtenida de la Profeco, a través de su programa: "Quién es quién en el envío de dinero", es posible conocer algunas de las empresas que prestan el servicio de envío de remesas en las ciudades con mayor número de habitantes de origen mexicano en EEUU. Esta infor-

mación está basada en el volumen promedio de transferencias enviadas semanalmente de manera voluntaria por algunas de las empresas remesadoras localizadas en nueve ciudades estadounidenses (Chicago, Dallas, Houston, Indianápolis, Los Ángeles, Miami, Nueva York, Sacramento y San José).[131] Como fuente adicional de información, se utilizó la elaborada por el BM[132] para el corredor EEUU-México, la cual presenta información sobre los diez principales proveedores de servicio para ese corredor, considerando envíos de entre 200 y 500 dólares.

A continuación se presenta una tabla comparativa de las empresas que ambas entidades (Profeco y BM) identifican como los principales proveedores del servicio de EEUU hacia México.

Tabla 27
Principales oferentes del servicio de remesas

PROFECO	Banco Mundial
Heritage Bank of Schaumburg	Sigue
MB Financial Bank	MoneyGram
Merchants and Manufactures Bank	Western Union
Western Union	Xoom
United Stated Postal Service	Delgado Travel
DolEx Dollar Express	Wells Fargo
Ria	Orlandi Valuta
Alliance Bank	Vigo
	Ria
	Citibank

Fuente: Elaboración propia con datos de la Profeco y Banco Mundial.

De acuerdo con información estimada por el Banxico, los índices de concentración por el lado del envío de dinero desde EEUU han registrado una tendencia decreciente a partir de 2009, cuando 76.9% del servicio de remesas estaba concentrado en cuatro empresas, mientras para 2013 sólo 42.8% del servicio estaba concentrado en cuatro empresas, lo que refleja una reestructuración en las participaciones de las empresas que actualmente ofrecen el servicio de envío de dinero. Actualmente, el Banxico registra información de flujos de remesas de 61 empresas que participan en este servicio de envío de dinero de EEUU a México.

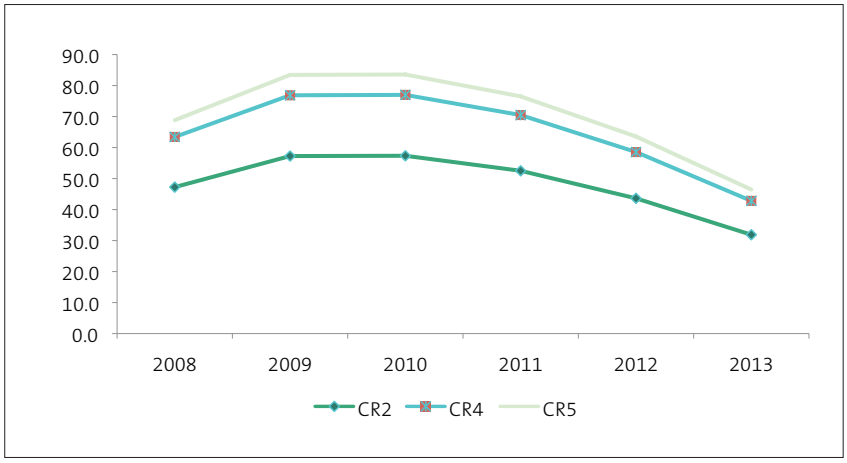
131 Inicialmente la encuesta de la Profeco tenía un universo de 28 empresas; sin embargo, la información se proporciona voluntariamente por parte de las empresas y ha disminuido el número de empresas encuestadas, de manera que en abril de 2014 sólo cuenta con información de ocho empresas, de las cuales presenta los costos por comisión y tipo de cambio por el envío de 300 dólares.

132 Información publicada en el portal de Remittance Prices World [http://remittanceprices.worldbank.org/en].

Gráfica 59

Evolución de los indicadores de concentración de las empresas de envío de dinero en EEUU

(porcentaje)



Fuente: Elaborado por Banco de México con información confidencial.
Gráfica presentada en oficialía de partes de la Cofece el 26 de junio de 2014.

Por otra parte, para llevar a cabo la entrega de dinero en México las empresas de envío cuentan con una amplia y variada gama de agentes, la cual se compone tanto de instituciones bancarias como no bancarias. Debido a que el migrante decide la ubicación geográfica adonde desea hacer el envío de remesas, las entidades emisoras necesitan contar con una amplia red de agentes en las principales ciudades, donde se reciben los mayores flujos de remesas. Antiguamente existían contratos de exclusividad que limitaban los puntos de envío y con altas comisiones a los usuarios (por ejemplo, el caso de Western Union con Elektra[133]); sin embargo, desde hace algunos años gran parte de estas exclusividades ya no operan, lo cual ha hecho posible que las distintas empresas remesadoras puedan firmar convenios con diferentes agentes pagadores. Debido a que ciertas zonas de recepción de remesas se encuentran en áreas rurales, los agentes pagadores, sobre todo los MTOs, han formado una extensa red de agentes que puedan dar el servicio en localidades con mayor concentración de población –tal es el caso de MoneyGram, que tiene cobertura en más de 16,000 localidades en todo el país–.[134] Lo anterior ha generado que en una misma región existan diversos proveedores del servicio de recepción de remesas.
Cabe señalar que el aumento en la red de agentes pagadores de las remesas en México también se debe, en parte, al esfuerzo realizado por parte del gobierno mexicano, que a través del Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (Bansefi) creó una alianza comercial con 245 sociedades de ahorro y crédito popular en el año 2000, "L@ Red de la Gente" con el fin de extender el pago de remesas en cuatro mil puntos adicionales,

133 Elektra (2010)

134 Página electrónica de MoneyGram[http://global.moneygram.com/mx/es]..

principalmente en las zonas rurales, y con representantes en 970 municipios en todo el territorio nacional.[135] Aunado a ello, en 2003 los bancos centrales de EEUU y México conectaron sus respectivos sistemas de pago para prestar el servicio de envío de dinero de cuentas bancarias estadounidenses a cuentas bancarias abiertas en bancos mexicanos, servicio denominado "Directo a México" (detalles en el recuadro 1). Con el fin de expandir la red de agentes pagadores, se ha permitido el envío de pagos a través de cualquier sucursal de "L@ Red de la Gente", y además se suscribieron acuerdos con Telecomm-Telegrafos para ampliar los puntos de recepción que permitan cubrir un área más amplia del territorio nacional.

135 Página electrónica de L@Red de la Gente [http://www.lareddelagente.com.mx/v4/].

Recuadro 1

Directo a México

"Directo a México" es un servicio operado por el Banco de la Reserva Federal de Estados Unidos y el Banco de México, el cual facilita las transacciones entre instituciones financieras estadounidenses y mexicanas, permitiendo de esta manera reducir los costos de envío y por ende disminuir la comisión que cobran a sus usuarios.

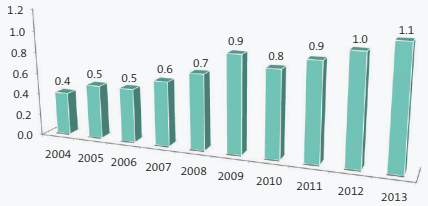
En 2001 el Banco de la Reserva Federal y el Banco de México analizaron la posibilidad de interconectar sus respectivos sistemas de pagos, a fin de crear un mecanismo más eficiente de intercambio de pagos entre cuentas bancarias de ambos países. A partir de febrero de 2004 los usuarios de bancos estadounidenses suscritos a este servicio lograron enviar pagos a cuentas bancarias en nuestro país. Finalmente, en julio de 2005 este servicio se registró con el nombre de "Directo a México", a través del cual se pueda hacer el cobro de remesas en cualquiera de las más de 2400 sucursales financieras mexicanas inscritas a este servicio (denominada L@ Red de la Gente), mismas que tienen presencia en más de 980 municipios del país. Para abril de 2010 los usuarios ya tenían la posibilidad de enviar dinero a México para su cobro en cualquiera de las más de 1580 oficinas de Telecomm-Telégrafos en territorio nacional.

Características de "Directo a México"

- El dinero enviado de EEUU pude recibirse en una cuenta bancaria mexicana o ser cobrado en ventanillas de las oficinas de Telecomm-Telégrafos.
- En caso de envío de cuenta bancaria en EEUU a cuenta bancaria en México, el usuario deberá conocer la Clave Bancaria Estandarizada "CLABE" (18 posiciones) o el número de tarjeta de débito (16 posiciones) que el beneficiario en México tenga con cualquier banco.
- Si el receptor en México no posee una cuenta bancaria, el usuario en EEUU podrá enviar el dinero para que éste sea cobrado en cualquier oficina telegráfica presentando una identificación oficial y el número de transferencia de 16 dígitos (el cual es notificado por quien hizo la transferencia en EEUU).
- No se aplica deducción alguna al beneficiario en México, toda vez que el que envía el dinero es quien paga la comisión por el servicio.
- El beneficiario en México cobra el dinero en pesos, a un tipo de cambio competitivo en el mercado.
- En la actualidad únicamente se puede enviar dinero de EEUU a México.
- Los encargados de administrar y regular la infraestructura de pagos empleada en "Directo a México" son el Banco de la Reserva Federal y el Banco de México.

No obstante los esfuerzos realizados por ambos países, este servicio de envío de remesas no ha sido ampliamente utilizado, aun cuando el costo por transacción es muy bajo (0.67 dólares respecto a 6 dólares en otros servicios de remesa). Muestra de ello es que entre 2004 y 2013 el envío de dinero a nuestro país mediante el programa "Directo a México" representó sólo 0.8%, en promedio del total de remesas familiares.

Dinero enviado por Directo a México como proporción del total de remesas familiares (porcentaje)



Fuente: Cálculos propios utilizando datos del Banco de México y la Profeco.

Así, de manera análoga a lo que sucede con el envío en EEUU, los agentes pagadores en México pueden ser cualquier tipo de establecimiento, como supermercados, tiendas de abarrotes, centros de pago, farmacias, agencias de viajes y entidades financieras, entre otros. Esta situación dificulta a los reguladores tener un registro puntual sobre todos los agentes con que las entidades emisoras tienen convenio. Sin embargo, en la tabla 28 se presentan los principales agentes pagadores que se identificaron poseen convenio con algunas empresas remesadoras. Cabe mencionar que existen muchos más agentes que los señalados en esa tabla, pues varían en función de la zona geográfica donde se hace el envío de dinero. Adicionalmente, es importante señalar que estos agentes se concentran principalmente en centros urbanos, lo cual provoca que los receptores de remesas que se encuentran ubicados en zonas rurales alejadas tengan que desplazarse varios kilómetros para tener acceso al servicio. Sin embargo, el problema de cobertura se relaciona más con un tema de inclusión financiera más que de competencia.

Tabla 28

Convenios entre empresas que ofrecen el servicio de envío de dinero y recepción

MoneyGram	Western Union*	Ria	Orlandi Valuta*	Xoom	DolEx*/
Bancomer	Banorte	Banorte	Banorte	Banorte	Bancomer
Banorte	Banamex	Bancomer	Uniteller Financial Services	Bancomer	Banamex
Bansefi	HSBC	HSBC	Elektra	Bansefi	HSBC
Banco Azteca	Bansefi	Banamex	Order Express	Santander	Bansefi
Banco Wal-Mart	BanCoppel	Santander	Banco Azteca	Telecomm	Elektra
Elektra	Banco Azteca	Scotiabank	Telecomm	Caja Popular México	Telecomm
Coppel	Telecomm	CI banco	Farmacias Guadalajara	Intermex	Famsa
Telecomm	Elektra	Bansefi	Famsa	BanCoppel	
Famsa	Famsa	Banco Wal-Mart	Salinas y Rocha	Famsa	
Salinas y Rocha	Farmacias Guadalajara	BanCoppel		Elektra	
Bodega Aurrera	Order Express Mexico	Telecomm		Soriana	

MoneyGram	Western Union*	Ria	Orlandi Valuta*	Xoom	DolEx*/
Soriana	Farmacias Benavides	Farmapronto			
Suburbia	Casa Ley	Super Farmacia			
Farmacia Guadalajara	Salinas y Rocha	Farmacias Guadalajara			
Superama	Bodegas de remate	Bodega Aurrera			
Farmapronto		Elektra			
Caja Popular Mexicana		Soriana			
Otros: Milano, Zapateria Canada, entre otros.	Otros: Empeños JG San Pedro, Comunicación digital, entre otros.	Otros: Pagos Intermex, entre otros.	Otros: Milano, Azulemex, entre otros.		

Fuente: Elaboración propia con datos de la página web de MoneyGram, Western Union, Ria, Orlandi Valuta, Xoom y DolEx.

*/ Fuente: Akya. Ambiente regulatorio para agentes corresponsales en América Latina y el Caribe.

* Pertenecen al mismo grupo económico junto con la empresa Vigo.

Con el objetivo de examinar la cobertura de la red de agentes pagadores que ofrecen el servicio de pago de dinero especialmente en aquellas localidades pequeñas de la República Mexicana, se llevó a cabo un ejercicio con información proveniente de la página web de MoneyGram y Western Union, en el cual se seleccionaron dos municipios con distinto número de habitantes y se rastreó el número de agentes que hay en esas localidades para cada una de las empresas remesadoras (tablas 29 y 30). Los resultados se presentan a continuación.

Tabla 29

Número de agentes en San Cristobal de las Casas (Chiapas)

	MoneyGram	Western Union
Número de agentes	29	11
Principales agentes	Bancomer, Telecomm, Banorte, Bansefi, Banco Azteca	Elektra, Telecomm, Banorte
Km de distancia	De 0 km a 3.5 km	De 0.08 km a 2.73 km
Número de habitantes	185,917	

Tabla 30

Número de agentes en Cuetzalan del Progreso (Puebla)

	MoneyGram	Western Union
Número de agentes	5	5
Principales agentes	Finrural, Cooperativa San Andres Coyutla, Coppel, Bancomer, Bansefi	Telecomm, Elektra, Banorte
Km de distancia	De 14.35 Km a 17.21 Km	De 17.12 Km a 18.8 Km
Número de habitantes	45,010	

Fuente: Elaboración propia con información de la página web de Western Union y MoneyGram.
**Datos correspondientes al 29 de abril de 2014.

Como se puede observar, en San Cristóbal de las Casas existe una población mayor, por ello las empresas que ofrecen el servicio de envío de dinero cuentan con mayor número de agentes pagadores, y los receptores o beneficiarios no tienen que desplazarse mucho para cobrar el dinero enviado. Por otro lado, para el caso de Cuetzalan del Progreso no se cuenta con algún agente para realizar el servicio de pago del envío, por lo que los beneficiarios de esa zona se ven en la necesidad de recorrer entre 14 y 18 kilómetros para tener acceso al servicio. No obstante, una vez que el beneficiario se desplaza de esa localidad, tiene la opción de elegir entre cinco diferentes agentes pagadores que firmaron convenio con MoneyGram o Western Union. Los resultados obtenidos de este ejercicio permiten observar que aún en localidades pequeñas y alejadas, una vez que tienen acceso al servicio existe más de un oferente, aunque sería deseable que existiera una cobertura más amplia que ayudara a reducir el costo en el que actualmente incurre el beneficiario derivado del desplazamiento a localidades más grandes para poder acceder al servicio.

3.3.6.7 Comisiones por envío de remesas

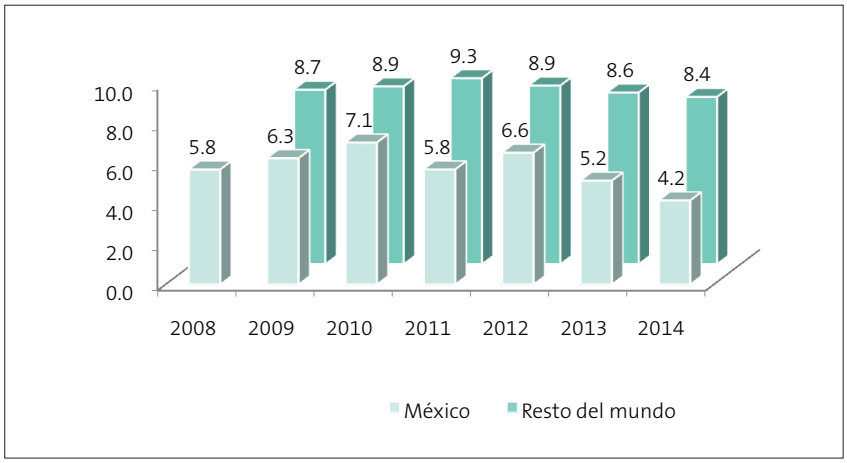
Los proveedores del servicio de envío de remesas obtienen sus beneficios a través de dos fuentes principales: la comisión por transacción de envío de dinero, la cual generalmente es una comisión fija basada en la cantidad de dinero a enviar; y una comisión implícita basada en el margen derivado del diferencial del tipo de cambio cobrado al momento del envío, generalmente menos favorable que el tipo de cambio que prevalece en el mercado cambiario.

De acuerdo con datos del BM, para el primer trimestre de 2014 se observa una disminución en el costo total de envío de remesas hacia nuestro país, con un costo promedio de 4.2% de un envío de 200 dólares de EEUU (alrededor de 8.4 dólares), costo que se ubica por debajo de la media mundial (8.4% o 16.7 dólares por un envío de la misma cantidad de dinero).

Grafica 60

Costo total promedio por envío de dinero entre México y el resto del mundo (envío de 200 dólares)

(porcentaje)



Fuente: página electrónica del World Bank, "Remittance Prices Worldwide".

Adicionalmente, el corredor EEUU-México es el segundo con costos más bajos en Latinoamérica.[136] Para el primer trimestre de 2014 México ocupaba el segundo lugar en costos totales promedio más bajos, solo después de Ecuador, con una comisión total de ocho dólares por el envío de 200 dólares. Por otra parte, se puede observar que los países que cobran comisiones más altas por el servicio son Jamaica y Haití, con costos equivalentes a 15 y 13 dólares por el envío de 200 dólares

Asimismo, en otros estudios se calcula que los costos de envío de remesas hacia México se redujeron alrededor de 60% entre 1999 y 2011, al cobrar una comisión 27% menor al promedio mundial.[137]

136 Remittance Prices World Wide (2014).

137 BBVA Bancomer (2012).

Gráfica 61

Costo total promedio por envío de dinero desde EEUU (envío de 200 dólares)

(porcentaje)



Primer trimestre de 2014.
*Para Honduras se obtuvo el promedio de 2013 debido a que la informaciónpresentada en el primer trimestre de 2014 parece no ser consistente.
Fuente: página electrónica del World Bank, "Remittance Prices Worldwide".

Por otro lado, cada vez es más perceptible el mayor uso de instituciones financieras para el servicio de remesas derivado de un más fácil acceso.[138] Como se había señalado, al reconocer la Matrícula Consular de Alta Seguridad (MCAS) como un documento oficial de identificación, los bancos y uniones de crédito han entrado a competir en el servicio de remesas al poder abrir cuentas a los migrantes mexicanos y ofrecer el servicio de envío de remesas, lo que ha permitido una mayor competencia donde tradicionalmente los MTO eran los jugadores dominantes en el mercado, reflejándose en menores costos de envío.

Al considerar la información generada por la Profeco (misma que se obtiene mediante una encuesta aplicada a empresas que proveen el servicio de remesas en EEUU), pareciera que el margen por tipo de cambio suele ser bastante uniforme entre empresas y a lo largo de las distintas regiones de EEUU; sin embargo, las comisiones que cobran estas empresas presentan una variación considerable entre ellas, pero no entre sus sucursales con presencia en las nueve ciudades que reporta la encuesta de la Profeco (anexo 1).[139]

138 Hernández-Coss (2004).

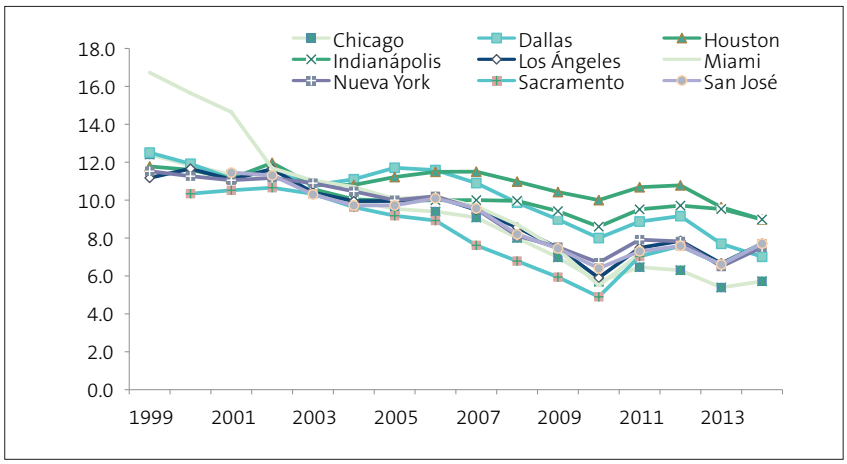
139 Cabe mencionar que los datos obtenidos de la encuesta de la Profeco son limitados, fundamentalmente comisiones por servicio y márgenes de tipo de cambio de las empresas que ofrecen el servicio de envío de remesas de parte de EEUU, por lo que no es posible llevar a cabo un análisis más robusto con la información disponible.

Cabe mencionar que existen variaciones en los costos por comisiones, y éstas se deben, principalmente, a que algunas empresas están en convenio con Directo a México[140] y por ello presentan costos menores; a pesar de esto, al analizar la evolución que han tenido los costos de envío de dinero a México proveniente de EEUU entre 1999 y 2014, en la gráfica 62 puede verse que los costos muestran una tendencia a la baja.

Gráfica 62

Evolución de los costos totales de envío de remesas a México (envío de 300 dólares)

(comisión en dólares)



*/ Promedio al 21/04/2014.

Fuente: Profeco, "Quién es Quién en el envío de dinero".

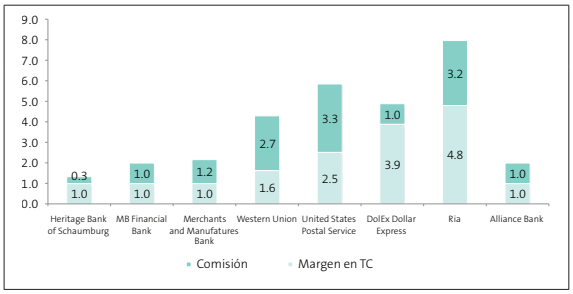
Si observamos los datos de las dos empresas que registran información para ambas fuentes (Western Union y Ria), podemos observar que Ria presenta los mayores costos de envío de dinero, mientras Western Union presenta costos promedios más altos, pero no es de las empresas que carga los montos más altos por comisión.

140 Cualquier entidad financiera en EEUU puede optar por formar parte de Directo México, únicamente requiere tener acceso a la infraestructura denominada FedACH, la cual permite el intercambio electrónico de transacciones de débito y crédito a través de la cámara de compensación automatizada (ACH) que se integra con los servicios de la Reserva Federal.

Gráfica 63

Costo total promedio de envío de dinero desagregado por comisión y tipo de cambio (envío de 300USD)

(porcentaje)

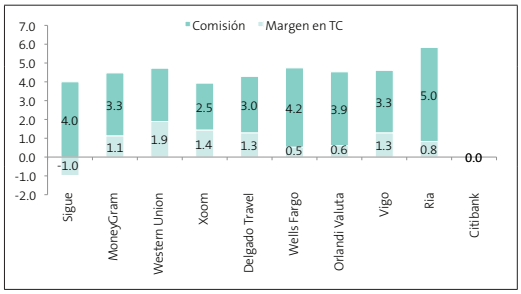


Fuente: Profeco, "Quién es Quién en el envío de dinero".
Datos correspondientes al 21 de abril de 2014

Gráfica 64

Costo total promedio de envío de dinero desagregado por comisión y tipo de cambio (envío de 200USD)

(porcentaje)



Fuente: Banco Mundial, "Remittance Prices Worldwide", sitio WEB.
Datos correspondientes al primer trimestre de 2014.
* Citibank no reporta información para el trimestre de 2014.

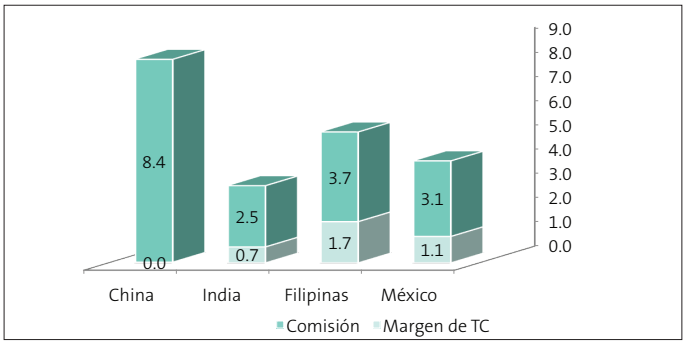
Por otro lado, si observamos el costo total promedio anual de envío (comisión más margen por tipo de cambio) para el corredor EEUU-México, podemos apreciar que los costos oscilan entre 4 y 7 por ciento del envío de 200 dólares de EEUU (entre 8 y 14 dólares). Adicionalmente, se analiza la evolución de los costos de envío de EEUU a México con respecto a la media mundial, se observa que desde 2008, los costos del corredor EEUU-México se han mantenido por debajo de la media mundial (gráfica 60).

Si se compara el costo total del servicio de envío de dinero de EEUU a México, respecto al que enfrentan los tres países que poseen una mayor capacidad de recepción de remesas, se advierte que el costo total de envío para nuestro país es menor respecto al que enfrentan China y Filipinas, y ligeramente superior respecto al de la India.

Gráfica 65

Costo total promedio por envío de envío desde EEUU(envío de 200 dólares)

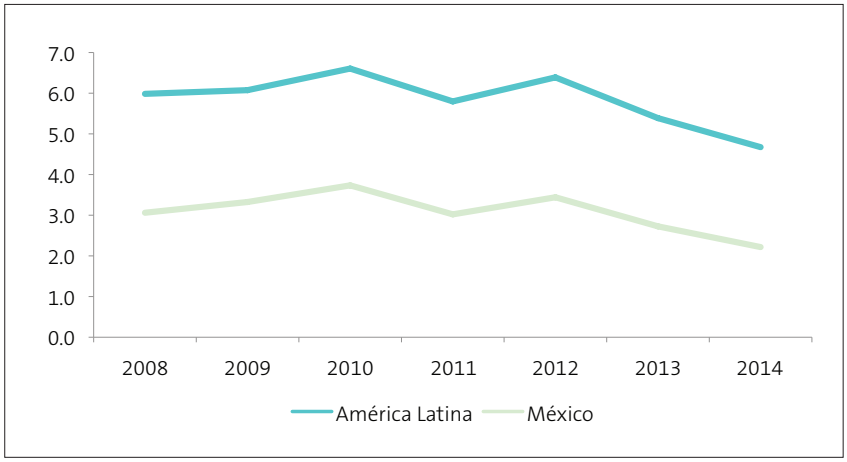
(porcentaje)



Primer trimestre de 2014.
Fuente: Página electrónica del World Bank, "Remittance Prices Worldwide".

Si observamos la evolución de los costos totales promedio ponderado por la cantidad de remesas que se envían por país, se aprecia que los costos en México se han mantenido por abajo del promedio para América Latina.

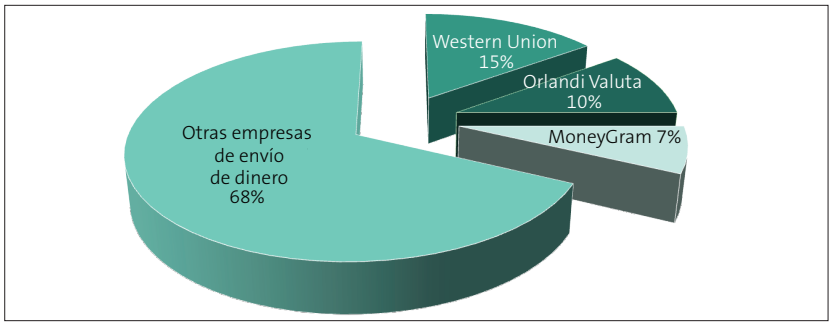
Gráfica 66
Costo total anual promedio (ponderado) por envío de 200 dólares para América Latina y México
(porcentaje)



Fuente: Página electrónica del World Bank, "Remittance Prices Worldwide".

Para algunos especialistas, el corredor de remesas de EEUU a México es uno de los que presenta mayor competencia en América Latina, con un número creciente de oferentes del servicio.[141] Por otra parte, Suki (2007) señala que de 2001 a 2005 el número de oferentes de este servicio pasó de 23 a 28 empresas; mientras la participación de la principal empresa de envío de dinero en este corredor durante 2010 fue de sólo 15% (gráfica 67).

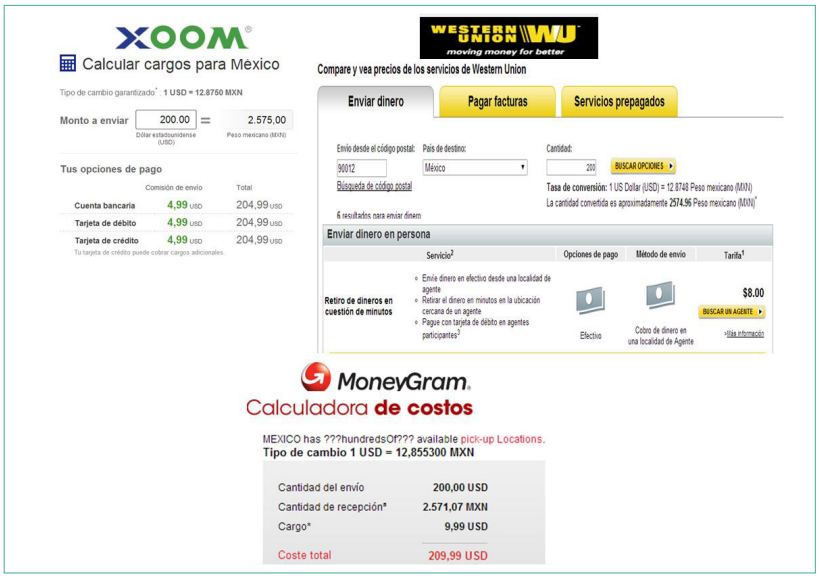
Gráfica 67
Participación de las empresas en el servicio de envío de dinero de EEUU a México (porcentaje)



Fuente: Lenora Suki (2007).

141 Hernández-Coss (2004).

Como parte del análisis de las comisiones por envío de remesas, es importante resaltar que la entidad receptora o el agente pagador en México usualmente no cobra ningún cargo extra al beneficiario, ya que recibe su compensación de los ingresos recolectados por la empresa que hace el envío de dinero. Es el remitente quien casi siempre asume el costo total del envío de dinero, sin que el beneficiario deba asumir algún costo extra por la recepción del dinero. De hecho, a partir de 2013 las empresas remesadoras están obligadas a proporcionarles información a los usuarios del servicio de manera gratuita antes de que realice el envío, ofreciendo información sobre el tipo de cambio, comisión, así como la cantidad en pesos que recibirá el beneficiario en México. Algunas empresas, como Western Union y MoneyGram, a través de su página web permiten calcular los costos de envío de cualquier cantidad de dinero que se desee enviar, así como localizar al agente más cercano a la localidad donde se quiera hacer el envío de dinero; algunos de esos ejemplos se presentan a continuación.



Fuente: Sitio de internet de Western Union, MoneyGram y Xoom
*Información recopilada el día 29 de abril de 2014.

El análisis presentado muestra cierta evidencia de que el corredor EEUU-México presenta costos de envíos bajos y decrecientes, lo cual coincide con un aumento del número de oferentes de este servicio como son bancos y uniones de crédito. De esta manera, el incremento de competidores aunado a cambios tecnológicos y a la oferta de nuevos productos parece haber ayudado a mejorar la competencia en este servicio, el cual durante mucho tiempo estuvo dominado por Western Union y MoneyGram.[142]

142 Schatt Dan (2012).

3.3.6.8 Revisión del marco regulatorio

El marco regulatorio del servicio de remesas puede analizarse desde dos perspectivas. Por un lado, la regulación aplicable a las empresas que ofrecen el servicio de envío de remesas en los EEUU y por otro, aquella existente en México.

Estados Unidos

El 20 de enero de 2012 la agencia federal estadounidense conocida como Consumer Financial Protection Bureau (CFPB), cuya misión es la protección al consumidor en materia financiera, dio a conocer una nueva regulación para proteger a los inmigrantes de todos los países que envían remesas desde EEUU, y se plasma en el sub-apartado B de la Regulación E, que implementa la Ley sobre Transferencia de Fondos Electrónicos (Electronic Fund Transfer Act).

Esta regulación requiere a las instituciones financieras la obligación de informar a los consumidores la cantidad y fecha exactas de dinero que llegará a su país de origen, y proporciona recursos administrativos en caso de que se presente algún problema en las transacciones realizadas. Asimismo, se establece en esta regulación que las instituciones financieras en EEUU serán responsables de sus agentes en el exterior, lo cual garantiza a los consumidores la entrega de los recursos a sus familiares, sin tener que pagar cuotas inesperadas o adicionales. La nueva regulación entró en vigor el 28 de octubre de 2013 (recuadro 2).

Recuadro 2

Oficina para la Protección Financiera de los Consumidores / Consumer Financial Protection Bureau (CFPB)

Regulación E: Transferencia Electrónica de Fondos / Electronic Fund Transfers.

Sub-apartado B: Requerimientos para transferencias de remesas.

Principales aspectos de la regulación:

1. Las personas que envíen dinero de EEUU a otros destinos (incluyendo México) podrán consultar, antes de solicitar el servicio de envío, la correspondiente información sobre: *i)* tipo de cambio; *ii)* tarifas e impuestos que se cobrarán por el servicio de envío; *iii)* la cantidad que será recibida en moneda nacional en el país al cual se envía el dinero (México), y *iv)* cuándo estará disponible el dinero en el país de destino (México). Esta información deberá ser gratuita y no comprometerá a los usuarios a llevar a cabo el envío.
2. Los usuarios contarán hasta con 30 minutos para cancelar la transferencia sin costo alguno.
3. Si un usuario piensa que se incurrió en algún error en la transferencia de dinero y lo informa a tiempo, la empresa que brindó el servicio tendrá hasta 90 días para investigar el problema, y deberá hacer del conocimiento del consumidor los resultados de dicha investigación. De ser el caso, el usuario del servicio podrá obtener un reembolso o solicitar que la transferencia de dinero sea enviada de nuevo.

Fuente: Página electrónica de la CFPB [http://www.consumerfinance.gov/remittances-transfer-rule-amendment-to-regulation-e/#rule].

México

En nuestro país, la regulación de los servicios de remesas se ha concentrado, fundamentalmente, en el monitoreo para evitar prácticas abusivas de las empresas que ofrecen ese servicio, tanto en el país donde se contrata el servicio de envío (EEUU) como al momento de recibir el dinero en México, a través de cualquier empresa (sea filial o no de la institución que prestó el servicio de envío de remesa en el extranjero). Para ello, la Profeco ha implementado el programa denominado "Quién es quién en el envío de dinero", el cual ofrece ayuda a los usuarios en la elección de la mejor empresa para enviar y/o recibir dinero de los EEUU. Dicho programa permite conocer los costos y características de las regiones más representativas de los EEUU. Asimismo da seguimiento a las quejas presentadas por los consumidores respecto al incumplimiento de entrega del producto o del servicio por parte de las instituciones bancarias y/o remesadoras. En 2013, la Profeco registró 73 quejas principalmente por la negativa a la entrega del producto.

Por su parte, la Circular12/2012 del Banxico, estableció reglas que tienen por objeto estandarizar la forma y los términos en que debe presentarse a ese órgano la información relativa a la prestación del servicio de transferencias de fondos del exterior y al exterior por parte de las instituciones de crédito y de las empresas que prestan estos servicios. Lo anterior con el fin de que esta información pueda ser administrada de manera más eficiente, a efecto de elaborar las estadísticas y el análisis del flujo de los recursos financieros que a su vez permita identificar posibles problemas de lavado de dinero.

3.3.6.9. Recomendaciones

Del análisis aquí presentado se desprende la siguiente recomendación. Establecer la regulación que permita conocer y calificar los precios de los servicios en materia de remesas en adición a los esquemas de difusión por parte de Profeco. En 2013, Profeco registró 73 quejas, principalmente por la negativa a la entrega del dinero por parte de empresas que prestan el servicio de remesas. Además, dio seguimiento a las quejas hechas por los consumidores respecto al incumplimiento de entrega del producto o del servicio por parte de las instituciones bancarias y/o remesadoras. Sin embargo, es necesario fortalecer los programas que divulguen las condiciones en que deben prestarse los servicios de remesas. Por ejemplo, el impedimento de ventas atadas en sitios de cobro donde se venden productos, la prohibición de la retención de pagos de dinero por parte de las empresas oferentes del servicio, así como la ausencia de razones para pagar comisiones adicionales a las pactadas inicialmente en el servicio. Cabe señalar que actualmente no existe un indicador de calidad que permita la comparación entre proveedores; sin embargo, este tipo de indicadores se utilizan en otros mercados y han probado ser útile.

A través del programa "Quién es quién en el envío de dinero", el cual ofrece ayuda a los usuarios en la elección de la mejor empresa para enviar y/o recibir dinero de EEUU, se podrían fortalecer los esquemas de difusión en torno a las condiciones en que deben prestarse los servicios de remesas, toda vez que este tipo de indicadores suelen ser utilizados en otros mercados y han probado ser de utilidad para promover la competencia.

Referencias

Akya (2013), "Ambiente regulatorio para agentes corresponsales en América Latina y el Caribe.", (mecanoescrito), en línea [http://www.fomin-events.com/foromic/2013/_upload/panelistas/10_UnHkb.pdf].

Banco de México (2014), "Estadísticas de remesas", en línea [http://www.banxico.org.mx].

Directo a México (2014), en línea [http://www.directoamexico.com/mapa.html].

Inter American Dialogue (2004), "Remittance to Latin America and the Caribbean goals and recomendation", en línea [file://cfceec/dgee/Sector%20Financiero/SEGMENTO%20INTERVENCIONES%20DEL%20GOBIERNO/Statement_on_Remittances_IAD%20(2004).pdf].

Banco Interamericano de Desarrollo (2009), *Monografía Fomin sobre remesas,* Washington, D.C. Banco Interamericano de Desarrollo, en línea [http://publications.iadb.org/handle/11319/3375?locale-attribute=en].

Bank for International Settlements (2007), *General Principles for International Remittances Services,* Basilea, Bank for International Settlements, en línea [http://www.bis.org/publ/cpss76.pdf].

BBVA Bancomer (2013), Anuario de migración y remesas México 2013, México, BBVA Bancomer, en línea [http://mujermigrante.mx/wp-content/uploads/2014/01/Anuario_de_Migracion_y_Remesas_Mexico_2013.pdf].

BBVA Bancomer (enero 2012), "La evolución en las formas de envío de remesas ha favorecido un mayor envío de recursos a menores costos", Observatorio Económico México-BBVA Bancomer, en línea [www.fundacionbbvabancomer.org/imagenes/docs/120117_ObservatorioMigracionMexico.pdf].

Comisión Nacional Bancaria y de Valores (s.a), en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/Paginas/default.aspx], consultada en abril de 2014.

Consumer Financial Protection Bureau (2014), "Remittance Transfer Rule (subpart B of Regulation E)", en línea [http://www.consumerfinance.gov/remittances-transfer-rule-amendment-to-regulation-e/#rule].

Diconsa (s.a), en línea [http://www.diconsa.gob.mx/index.php/programa/programa-de-abasto-rural.html] consultada en mayo de 2014.

Dolex (s.a), en línea [http://dolex.com/], consultada en abril de 2014.

Elektra (2010), "Reporte anual que se presenta conforme a las disposiciones de carácter general aplicables a las emisoras de valores y otros participantes del mercado de valores", en línea [http://www.grupoelektra.com.mx/Documents/ES/Downloads/Informe_Anual_Grupo_Elektra_2010.pdf].

Fondo Monetario Internacional (2009), "Transacciones internacionales de remesas. Guía para compiladores y usuarios", Washington, D.C., Fondo Monetario Internacional, en línea [https://www.imf.org/external/spanish/np/sta/bop/2009/rcg/pdf/guides.pdf].

Hernández-Coss, Raúl (2004), "The U.S.-Mexico Remittance Corridor. Lessons on Shifting from Informal to Formal Transfer System", World Bank, Working Paper, núm 47, en línea [http://siteresources.worldbank.org/EXTAML/Resources/396511-1146581427871/US-Mexico_Remittance_Corridor_WP.pdf].

L@Red de la Gente, en línea [http://www.lareddelagente.com.mx/v4/].

MoneyGram (s.a), en línea [https://www.moneygram.com/], consultada en abril de 2014.

Organización de las Naciones Unidas (2013), *World Population Policies,* Nueva York, División de Población del Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, Organización de las Naciones Unidas, en línea [http://www.un.org/en/development/desa/population/publications/policy/world-population-policies-2013.shtml].

Orlandi Valuta (s.a), en línea [http://locations.orlandivaluta.com/], consultada en abril de 2014.

Orozco, Manuel (2005), "Remittances, Competition, and Financial Intermediation for Unbanked Migrants", Washington, D.C., Inter-American Dialogue, en línea [http://www.thedialogue.org/PublicationFiles/Remittances%20competition%20and%20banks.pdf].

Pérez, Pablo y Pedro Álvarez (2005), "Intermediación financiera y remesas en México", *Migraciones Internacionales*, núm 3, en línea [http://www.colef.mx/migracionesinternacionales/revistas/MI08/n08-111-140.pdf].

Procuraduría Federal del Consumidor (2014). "Quién es Quién en el envío de dinero", en línea [http://www.profeco.gob.mx/envio/envio.asp].

Remittance Prices Worldwide (2014), en línea [https://remittanceprices.worldbank.org].

Ria (s.a), en línea [https://www.riamoneytransfer.com/default.aspx], consultada en abril de 2014.

Secretaría de Desarrollo Social (2014), "Acuerdo por el que se emiten las Reglas de Operación del Programa de Abasto Rural a cargo de Diconsa, S.A de C.V para el ejercicio 2014", *Diario Oficial de la Federación,* 27 de diciembre de 2013.

Schatt, Dan (2012), "The remittances game of chance: playing with loaded dice?", Consumer International, en línea [http://www.consumersinternational.org/media/886482/the%20remittances%20game%20of%20chance.pdf].

Suki, Lenora (2007), *Competition and Remittances in Latin America: Lower Prices and More Efficient Markets,* Nueva York, Columbia University/ Banco Interamericano de Desarrollo/ Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, en línea [http://www.oecd.org/daf/competition/prosecutionandlawenforcement/38821426.pdf].

Western Union (s.a), en línea [http://www.westernunion.com/Home?rootRedirect=true], consultada en abril de 2014.

World Bank (marzo 2014), "An Analysis of Trends in the Average Total Cost of Migrant Remittances Services", Washington, D.C., World Bank, en línea [https://remittanceprices.worldbank.org/sites/default/files/RemittancePriceWorldwide-Analysis-Dec2011.pdf].

_____(2014), *Migration and remittances data. Annual remittances data. Inflows,* Washington, D.C., World Bank.

_____(octubre 2013) *Migration and Development Brief 21. Migration and Remittance Flow: Recent Trends and Outlook 2013-2016,* Washington, D.C., World Bank, en línea [http://siteresources.worldbank.org/INTPROSPECTS/Resources/334934-1288990760745/MigrationandDevelopmentBrief21.pdf].

World Bank (abril 2013), Migration and Development Brief 20, Washington, D.C., World Bank, en línea [http://siteresources.worldbank.org/INTPROSPECTS/Resources/334934-1110315015165/MigrationandDevelopmentBrief20.pdf].

_____(2013), *Migration and Development Brief 21 Infographic,* Washington, D.C., World Bank.

_____ (2012), *Bilateral Remittance Matrix 2012,* Washington, D.C., World Bank.

_____(2011), *Migration and Remittances Factbook 2011*, Washington, D.C., World Bank, en línea [http://siteresources.worldbank.org/INTLAC/Resources/Factbook2011-Ebook.pdf].

World Bank (2010), *Reducing Transfer Costs of Migrants Remittances. Designing and Implementing Policy Reforms and Monitoring of Data,* Washington, D.C., World Bank, en línea [http://siteresources.worldbank.org/INTECA/Resources/June2ECARemittance.pdf].

World Bank (2005), *Remittances Development Impact and Future Prospects,* (ed. de Munzele Samuel Maimbo y Ratha Dilip), Washington, D.C., World Bank, en línea [https://openknowledge.worldbank.org].

Xoom (s.a), en línea [https://www.xoom.com/xoom-locations?receiveCountryCode=MX&service=cashPickup], consultada en abril de 2014.

Anexo 1

Comparativos de empresas de envío de remesas por ciudad en EEUU

(ejemplo de envío de 300 dólares)

Región	Empresa	Tiempo de entrega	Comisión (en dólares)	Tipo de cambio (pesos por dólar)	Pesos recibidos	Cobro del dinero en México				
						Sucursales bancarias	Casas de cambio	Tiendas de autoservicio y departa-mentales	Otro puntos de pago	Sucursales propias
Chicago, Illinois	Heritage Bank of Schaumburg (Directo a México)	1 día hábil	1.00	13.01	3,904.17	Banco donde tenga cuenta el beneficiario y red de cajeros automáticos				
	MB Financial Bank (Directo a México)	1 día hábil	3.00	13.01	3,904.17					
	Merchants and Manufacturers Bank (Directo a México)	1 día hábil	3.50	13.01	3,904.17	Banco donde tenga cuenta el beneficiario y red de cajeros automáticos				
	Western Union (Dinero al día siguiente)	Día si-guiente	8.00	12.89	3,867.00	Banamex, corresponsales Banamex, HSBC, Banco Azteca, AMEX		Bodega de remates, Elektra, Salinas y Rocha, HEB, Farmacias Guadalajara, y Famsa	Oficinas Telecomm	
	Western Union (Dinero en minutos)	Minutos	8.00	12.89	3,867.00	Banamex, corresponsales Banamex, HSBC, Banco Azteca, AMEX		Bodega de remates, Elektra, Salinas y Rocha, HEB, Farmacias Guadalajara, y Famsa	Oficinas Telecomm	
	United States Postal Service (Dinero seguro)	Minutos	10.00	12.81	3,842.07	Bancomer				
	DolEx Dollar Express	Minutos	3.00	12.63	3,789.00	Bancomer, Banamex, Santander, Banorte, Bansefi, Scotiabank, Banco Azteca, CIBanco y Bancoppel		Famsa, Elektra, Soriana y Chedraui	Oficinas Telecomm, Caja Popular Mexicana y La Red de la Gente	
	Ria Envia	Minutos	10.00	12.51	3,753.00	Todos los bancos	√		Oficinas Telecomm	√

Región	Empresa	Tiempo de entrega	Comisión (en dólares)	Tipo de cambio (pesos por dólar)	Pesos recibidos	Cobro del dinero en México				
						Sucursales bancarias	Casas de cambio	Tiendas de autoservicio y departa-mentales	Otro puntos de pago	Sucursales propias
Dallas, Texas	Alliance Bank (Directo México)	1 día hábil	3.00	13.01	3,904.17	Banco donde tenga cuenta el beneficiario y red de cajeros automáticos				
	Western Union (Dinero al día siguiente)	Día si-guiente	8.00	12.89	3,867.00	Banamex, corresponsales Banamex, HSBC, Banco Azteca, AMEX		Bodega de remates, Elektra, Salinas y Rocha, HEB, Farmacias Guadalajara, y Famsa	Oficinas Telecomm	
	Western Union (Dinero en minutos)	Minutos	8.00	12.89	3,867.00	Banamex, corresponsales Banamex, HSBC, Banco Azteca, AMEX		Bodega de remates, Elektra, Salinas y Rocha, HEB, Farmacias Guadalajara, y Famsa	Oficinas Telecomm	
	United States Postal Service (Dinero seguro)	Minutos	10.00	12.81	3,842.07	Bancomer				
	DolEx Dollar Express	Minutos	3.00	12.63	3,789.00	Bancomer, Banamex, Santander, Banorte, Bansefi, Scotiabank, Banco Azteca, CIBanco y Bancoppel		Famsa, Elektra, Soriana y Chedraui	Oficinas Telecomm, Caja Popular Mexicana y La Red de la Gente	
	Ria Envia	Minutos	10.00	12.35	3,705.00	Todos los bancos	√		Oficinas Telecomm	√

Región	Empresa	Tiempo de entrega	Comisión (en dólares)	Tipo de cambio (pesos por dólar)	Pesos recibidos	Cobro del dinero en México				
						Sucursales bancarias	Casas de cambio	Tiendas de autoservicio y departa-mentales	Otro puntos de pago	Sucursales propias
Houston, Texas	Western Union (Dinero al día siguiente)	Día si-guiente	8.00	12.89	3,867.00	Banamex, corresponsales Banamex, HSBC, Banco Azteca, AMEX		Bodega de remates, Elektra, Salinas y Rocha, HEB, Farmacias Guadalajara, y Famsa	Oficinas Telecomm	
	Western Union (Dinero en minutos)	Minutos	8.00	12.89	3,867.00	Banamex, corresponsales Banamex, HSBC, Banco Azteca, AMEX		Bodega de remates, Elektra, Salinas y Rocha, HEB, Farmacias Guadalajara, y Famsa	Oficinas Telecomm	
	United States Postal Service (Dinero seguro)	Minutos	10.00	12.81	3,842.07	Bancomer				
	Ria Envia	Minutos	10.00	12.51	3,753.00	Todos los bancos	√		Oficinas Telecomm	√
Indianápolis, Indiana	Western Union (Dinero al día siguiente)	Día siguiente	8.00	12.89	3,867.00	Banamex, corresponsales Banamex, HSBC, Banco Azteca, AMEX		Bodega de remates, Elektra, Salinas y Rocha, HEB, Farmacias Guadalajara, y Famsa	Oficinas Telecomm	
	Western Union (Dinero en minutos)	Minutos	8.00	12.89	3,867.00	Banamex, corresponsales Banamex, HSBC, Banco Azteca, AMEX		Bodega de remates, Elektra, Salinas y Rocha, HEB, Farmacias Guadalajara, y Famsa	Oficinas Telecomm	
	United States Postal Service (Dinero seguro)	Minutos	10.00	12.81	3,842.07	Bancomer				
	Ria Envia	Minutos	10.00	12.51	3,753.00	Todos los bancos	√		Oficinas Telecomm	√

Los Angeles, California	"Western Union (Dinero al día siguiente)"	Día siguiente	8.00	12.96	3,888.00	Banamex, corresponsales Banamex, HSBC, Banco Azteca, AMEX		Bodega de remates, Elektra, Salinas y Rocha, HEB, Farmacias Guadalajara, y Famsa	Oficinas Telecomm	
	"Western Union (Dinero en minutos)"	Minutos	8.00	12.96	3,888.00	Banamex, corresponsales Banamex, HSBC, Banco Azteca, AMEX		Bodega de remates, Elektra, Salinas y Rocha, HEB, Farmacias Guadalajara, y Famsa	Oficinas Telecomm	
	"United States Postal Service (Dinero seguro)"	Minutos	10.00	12.81	3,842.07	Bancomer				
	DolEx Dollar Express	Minutos	3.00	12.63	3,789.00	Bancomer, Banamex, Santander, Banorte, Bansefi, Scotiabank, Banco Azteca, CIBanco y Bancoppel		Famsa, Elektra, Soriana y Chedraui	Oficinas Telecomm, Caja Popular Mexicana y La Red de la Gente	
	Ria Envia	Minutos	10.00	12.51	3,753.00	Todos los bancos	√		Oficinas Telecomm	√
Miami, Florida	"Western Union (Dinero al día siguiente)"	Día siguiente	8.00	12.89	3,867.00	Banamex, corresponsales Banamex, HSBC, Banco Azteca, AMEX		Bodega de remates, Elektra, Salinas y Rocha, HEB, Farmacias Guadalajara, y Famsa	Oficinas Telecomm	
	"Western Union (Dinero en minutos)"	Minutos	8.00	12.89	3,867.00	Banamex, corresponsales Banamex, HSBC, Banco Azteca, AMEX		Bodega de remates, Elektra, Salinas y Rocha, HEB, Farmacias Guadalajara, y Famsa	Oficinas Telecomm	
	"United States Postal Service (Dinero seguro)"	Minutos	10.00	12.81	3,842.07	Bancomer				
	DolEx Dollar Express	Minutos	3.00	12.63	3,789.00	Bancomer, Banamex, Santander, Banorte, Bansefi, Scotiabank, Banco Azteca, CIBanco y Bancoppel		Famsa, Elektra, Soriana y Chedraui	Oficinas Telecomm, Caja Popular Mexicana y La Red de la Gente	
	Ria Envia	Minutos	10.00	12.51	3,753.00	Todos los bancos	√		Oficinas Telecomm	√

New York, New York	"Western Union (Dinero al día siguiente)"	Día siguiente	8.00	12.93	3,879.00	Banamex, corresponsales Banamex, HSBC, Banco Azteca, AMEX		Bodega de remates, Elektra, Salinas y Rocha, HEB, Farmacias Guadalajara, y Famsa	Oficinas Telecomm	
	"Western Union (Dinero en minutos)"	Minutos	8.00	12.93	3,879.00	Banamex, corresponsales Banamex, HSBC, Banco Azteca, AMEX		Bodega de remates, Elektra, Salinas y Rocha, HEB, Farmacias Guadalajara, y Famsa	Oficinas Telecomm	
	"United States Postal Service (Dinero seguro)"	Minutos	10.00	12.81	3,842.07	Bancomer				
	DolEx Dollar Express	Minutos	3.00	12.63	3,789.00	Bancomer, Banamex, Santander, Banorte, Bansefi, Scotiabank, Banco Azteca, CIBanco y Bancoppel		Famsa, Elektra, Soriana y Chedraui	Oficinas Telecomm, Caja Popular Mexicana y La Red de la Gente	
	Ria Envia	Minutos	8.99	12.51	3,753.00	Todos los bancos	√		Oficinas Telecomm	√
Sacramento, California	"Western Union (Dinero al día siguiente)"	Día siguiente	8.00	12.96	3,888.00	Banamex, corresponsales Banamex, HSBC, Banco Azteca, AMEX		Bodega de remates, Elektra, Salinas y Rocha, HEB, Farmacias Guadalajara, y Famsa	Oficinas Telecomm	
	"Western Union (Dinero en minutos)"	Minutos	8.00	12.96	3,888.00	Banamex, corresponsales Banamex, HSBC, Banco Azteca, AMEX		Bodega de remates, Elektra, Salinas y Rocha, HEB, Farmacias Guadalajara, y Famsa	Oficinas Telecomm	
	"United States Postal Service (Dinero seguro)"	Minutos	10.00	12.81	3,842.07	Bancomer				
	DolEx Dollar Express	Minutos	3.00	12.63	3,789.00	Bancomer, Banamex, Santander, Banorte, Bansefi, Scotiabank, Banco Azteca, CIBanco y Bancoppel		Famsa, Elektra, Soriana y Chedraui	Oficinas Telecomm, Caja Popular Mexicana y La Red de la Gente	
	Ria Envia	Minutos	10.00	12.51	3,753.00	Todos los bancos	√		Oficinas Telecomm	√

San José, California	"Western Union (Dinero al día siguiente)"	Día siguiente	8.00	12.96	3,888.00	Banamex, corresponsales Banamex, HSBC, Banco Azteca, AMEX		Bodega de remates, Elektra, Salinas y Rocha, HEB, Farmacias Guadalajara, y Famsa	Oficinas Telecomm	
	"Western Union (Dinero en minutos)"	Minutos	8.00	12.96	3,888.00	Banamex, corresponsales Banamex, HSBC, Banco Azteca, AMEX		Bodega de remates, Elektra, Salinas y Rocha, HEB, Farmacias Guadalajara, y Famsa	Oficinas Telecomm	
	"United States Postal Service (Dinero seguro)"	Minutos	10.00	12.81	3,842.07	Bancomer				
	DolEx Dollar Express	Minutos	3.00	12.63	3,789.00	Bancomer, Banamex, Santander, Banorte, Bansefi, Scotiabank, Banco Azteca, CIBanco y Bancoppel		Famsa, Elektra, Soriana y Chedraui	Oficinas Telecomm, Caja Popular Mexicana y La Red de la Gente	
	Ria Envia	Minutos	10.00	12.51	3,753.00	Todos los bancos	√		Oficinas Telecomm	√

Fuente: PROFECO. "Quién es Quién en el Envío de Dinero"
*Datos correspondientes al 21 de abril de 2014.

3.4 Sociedades de información crediticia

3.4.1 Introducción

La información sobre el comportamiento crediticio de personas físicas y morales es muy importante para el desarrollo eficiente de los mercados de crédito. Dicha información reduce costos, aumenta la eficiencia en el manejo del riesgo y hace factible una gran cantidad de créditos que de otra forma no se realizarían. En ausencia de un sistema de información crediticia, el crédito estaría al alcance sólo de una parte de los potenciales receptores: aquellos con garantías o con costos de investigación o monitoreo de solvencia suficientemente bajos en relación con el monto del crédito. De esta forma, la Sociedad de Información Crediticia (SIC) juega un papel importante en la ampliación del crédito, la reducción de tasas de interés, y la eficiencia en la asignación y manejo de los riesgos.

Desde el punto de vista económico, las SICs corrigen fallas de mercado derivadas de información asimétrica. Con información asimétrica los otorgantes de crédito no pueden distinguir entre solicitantes buenos y malos (*selección adversa*); además, una vez otorgado el crédito, los deudores tienen incentivos a no pagar aun pudiendo hacerlo (*riesgo moral*).[143] En ausencia de un sistema de información crediticia, un cliente podría contratar créditos con varias instituciones, las cuales podrían no estar informadas de la exposición total del cliente y sobre su probabilidad de pagar. Asimismo, los métodos alternativos de determinar la solvencia del cliente podrían ser ineficientes y anti-competitivos. Por ejemplo, un banco podría establecer relaciones de larga duración con un cliente sobre el cual tendría un *monopolio de la información*, lo que le permitiría cobrar tasas de interés excesivas y extraer rentas[144]. La información asimétrica distorsiona precios y decisiones de otorgamiento del crédito. Las SICs cumplen la función de mitigar estas fallas de mercado.[145]

Empíricamente, existe evidencia clara de los efectos positivos de las sociedades de información crediticia en la promoción y expansión del crédito.[146]

En México, existen tres sociedades de información crediticia autorizadas para operar: TransUnion de México, Dun & Bradstreet y Círculo de Crédito. Las dos primeras, TransUnion y Dun & Bradstreet, operan bajo la marca Buró de Crédito, son manejadas por un mismo grupo de directivos y tienen accionistas comunes por cerca de 74% de las acciones. Por ello, TransUnion y Dun & Bradstreet pertenecen a un mismo grupo de interés

143 Nicholson (2002).

144 Padilla y Pagano (1997).

145 Jappelli y Pagano (Diciembre 1993).

146 Brown, Jappelli & Pagano (Mayo 2007).

económico, Buró de Crédito, y se pueden considerar como una sola SIC para efectos de competencia. Por su parte, Circulo de Crédito es una sociedad cuyos accionistas son principalmente tiendas-banco y bancos (Elektra, Coppel, Afirme, entre otros).[147]

De acuerdo con la Ley para Regular las Sociedades de Información Crediticia (LRSIC), un usuario de los servicios de información crediticia, sea banco, empresa comercial, u otro otorgante de crédito, no puede tener más de 18% de las acciones de una SIC. Sin embargo, un agente económico que no sea usuario de los servicios de información crediticia ni esté controlado por un usuario puede tener hasta 100% de las acciones.[148] No obstante, no existe una restricción a la participación que colectivamente puede acumular los usuarios que entran bajo los supuestos de 18%. De hecho, las SICs actualmente operando son mayoritariamente propiedad de bancos o empresas comerciales. En el caso de Buró de Crédito, cerca de 70% de las acciones pertenecen a bancos y el resto a tres socios tecnológicos extranjeros. Por su parte, los propietarios de Círculo de Crédito son en 54% empresas comerciales o bancos, mientras el resto pertenece a cuatro personas físicas.[149]

Buró de Crédito fue fundado en 1995 por los bancos existentes en esa época y desde entonces, las participaciones accionarias en esa SIC han evolucionado, en parte, como resultado de las fusiones entre ellos, respetando el límite de 18% para cada banco. Por su parte, Circulo de Crédito fue creado en 2005 a causa de la falta de información crediticia para consumidores del segmento bajo, particularmente los consumidores que adquieren muebles y electrodomésticos y solicitan cantidades modestas de crédito al consumo.

En la parte regulatoria, Banxico y la CNBV han intervenido en el establecimiento de mejores condiciones de compartición de información entre SICs. En 2008 la LRSIC estableció la compartición de las bases de datos con información negativa, y en 2010 la compartición de información positiva para cada reporte de crédito solicitado. Sin embargo, la compartición de información positiva se implementó hasta junio de 2013 a causa de dos amparos por parte de las empresas de Buró de Crédito, los cuales se decidieron en última instancia por la SCJN en favor de la compartición[150].

De esta forma, bajo la regulación actual las SICs están obligadas a intercambiar la *base de datos primaria*, o *base de datos negativa*, la cual contiene la información sobre incumplimientos de los clientes. Esta base de datos debe actualizarse al menos una vez al mes por medio del intercambio de información entre SICs; para ello cada SIC paga una tarifa por cada registro actualizado. Por lo anterior, concluida la actualización mensual, ambas

147 Condusef (2007).

148 LRSIC.

149 Condusef (2007).

150 SCJN (2012).

SICs tienen una copia de la misma base de datos negativa. Por su parte, la información positiva se comparte bajo reglas más limitadas, pues cada SIC está obligada a compartir la información positiva a su contraparte sólo para reportes específicos solicitados. Las SICs no comparten la base de datos positiva, sino sólo registros particulares de clientes que solicitan un reporte crediticio.

La relación entre los usuarios y una SIC se formaliza mediante un *contrato de reciprocidad*, en el cual se establece que el usuario debe proporcionar su información crediticia a la SIC para poder hacer consultas en esa SIC.[151] Los usuarios deben ser cualquier organización que realice operaciones de crédito en forma profesional o regular. En general, una SIC no puede exigir exclusividad a un usuario o impedirle que firme un contrato de reciprocidad con otra SIC para operar simultáneamente con ambas.

Algunas instituciones públicas que proporcionan financiamiento no reportan información a las SIC (Infonavit, Infonacot, Fovissste). Asimismo, entes públicos proveedores de servicios o tesorerías estatales tampoco reportan a las SICs. En un sistema más eficiente esos datos podrían ser incluidos para crear historiales de crédito para personas que de otra forma no los tendrían. Sin embargo, la CNBV ha expresado públicamente que emitirá una Circular para establecer la obligación de reportar al menos a una SIC, lo cual sería aplicable a entidades reguladas, incluyendo Infonavit, Fovissste e Infonacot (excluyendo Sofomes ENR y otros servicios públicos no regulados por Banxico o CNBV). [152]

El documento analiza la situación actual del sector de sociedades de información crediticia en México, con énfasis en los elementos que podrían impedir la prestación eficiente y en condiciones de competencia de los servicios de información crediticia. Lo anterior en el contexto de los cambios regulatorios de la reforma financiera promulgada en el *Diario Oficial de la Federación* el 10 de enero de 2014.

El documento se estructura de la siguiente forma: en la sección 3.4.1 se hace una introducción al capítulo de las SICs; en la 3.4.2 se revisa el marco regulatorio del sector; en la sección 3.4.3 se describe la evolución y funcionamiento de las SICs; en la 3.4.4 se revisan la experiencia internacional; en la 3.4.5. se revisan las tarifas y políticas de descuento de ambas SICs; en la 3.4.6, se enumeran los servicios de valor agregado que ofrecen las SICs; en la 3.4.7 se describen las SICs, así como la estructura accionaria o de propiedad; En la sección siguiente se describe la estructura y concentración del segmento de información crediticia a nivel internacional y nacional; en la 3.4.9 se presenta la concentración en la oferta de crédito bancario por segmento, tales como el crédito a empresas, a la vivienda y al consumo; en la 3.4.10 se analizan las potenciales restricciones a la competencia y

151 *Ibidem*, artículo 26.

152 La Jornada (19 de diciembre de 2013).

las barreras a la entrada en el sector de información crediticia; en la sección siguiente se analizan los cambios en la ley como resultado de la reforma financiera reciente; en la 3.4.12 se exploran los potenciales problemas de competencia en el segmento de información crediticia; y finalmente, en la sección 3.4.13, se ofrecen recomendaciones derivadas del análisis del sector.

3.4.2 Marco regulatorio

Las SICs están reguladas por la LRSIC, la cual define a los servicios de información crediticia como "servicios consistentes en la recopilación, manejo y entrega o envío de información relativa al historial crediticio de personas físicas y morales, así como de operaciones crediticias y otras de naturaleza análoga que éstas mantengan con Entidades Financieras, Empresas Comerciales o las Sofomes ENR". La ley reconoce dos tipos de agentes beneficiarios de los servicios de las SICs:

- **Cliente**. Cualquier persona física o moral que solicite o sobre la cual se solicite información a una Sociedad.

- **Usuario**. Las entidades financieras, las empresas comerciales y las Sofomes ENR que proporcionen información o realicen consultas a la SIC.

Los clientes son las personas que solicitan un crédito y sobre las cuales se pide un reporte de información crediticia a una SIC. Por su parte, los usuarios son las entidades financieras, reguladas o no reguladas, y los comercios o empresas que envían información sobre sus clientes a una de las SIC y la actualizan regularmente. Entre los usuarios financieros están los bancos y entidades financieras no bancarias, como las Sofomes ENR y las compañías de seguros; por su parte, los usuarios comerciales incluyen supermercados, tiendas especializadas, operadores de telecomunicaciones, entre otros.

La LRSIC define un *reporte de crédito* como "[...] la información formulada documental o electrónicamente por una Sociedad para ser proporcionada al Usuario que lo haya solicitado en términos de esta Ley, que cumpla con los requisitos del artículo 36 Bis de esta Ley, sin hacer mención de la denominación de las Entidades Financieras, Empresas Comerciales o Sofomes E.N.R., acreedoras."[153]

En un reporte de crédito, los préstamos y sus cantidades se enumeran sin mencionar los nombres de las entidades que los otorgaron. Este es el reporte que los potenciales otorgantes de crédito reciben cuando consultan una SIC.

153 *Ibidem*, Artículo 2, fracción VIII.

Así mismo, la LRSIC define un *reporte de crédito especial* como "[...] la información formulada documental o electrónicamente por una Sociedad que contenga el historial crediticio de un Cliente que lo solicita en términos de esta Ley, que cumpla con los requisitos del artículo 36 Bis de esta Ley, y que incluye la denominación de las Entidades Financieras, Empresas Comerciales o Sofomes E.N.R., acreedoras."[154]

El reporte de crédito especial incluye los nombres de los acreedores, además de los usuarios que han consultado la información del cliente en el pasado. Este tipo de reporte sólo puede ser recibido por los clientes directamente por medio de solicitud a una SIC. La LRSIC establece que cada cliente puede recibir un reporte de forma gratuita una vez al año a través de internet o en persona, mientras los reportes adicionales se pagan a un precio que varía de acuerdo con el método de entrega.[155]

Sólo las entidades financieras, empresas comerciales y Sofomes ENR pueden ser considerados usuarios de acuerdo a la LRSIC.[156] Por su parte, dicha ley define a cada tipo de agente económico:[157]

- **Entidad financiera** "[...] aquélla autorizada para operar en territorio nacional y que las Leyes reconozcan como tal, incluyendo a aquellas a que se refiere el artículo 7o. de la Ley para Regular las Agrupaciones Financieras; la banca de desarrollo; los organismos públicos cuya actividad principal sea el otorgamiento de créditos; así como los fideicomisos de fomento económico constituidos por el Gobierno Federal; las uniones de crédito; las sociedades de ahorro y préstamo, y las entidades de ahorro y crédito popular, con excepción de las Sofomes E.N.R. Continuarán considerándose Entidades Financieras las personas mencionadas, no obstante que se encuentren en proceso de disolución, liquidación o extinción, según corresponda."
- **Empresa comercial:** "[...] la persona moral u organismo público distintos de las Entidades Financieras, que realice operaciones de crédito relacionadas con la venta de sus productos o prestación de servicios, u otras de naturaleza análoga; los fideicomisos de fomento económico constituidos por los Estados de la República y por el Distrito Federal, así como la persona moral y el fideicomiso que adquieran o administren cartera crediticia. Continuarán considerándose Empresa Comercial los fideicomisos mencionados, no obstante que se encuentren en proceso de extinción."

154 *Ibidem*, Artículo 2, fracción IX.

155 *Ibidem*, Artículo 41.

156 *IIbidem*, Artículo 25.

157 *Ibidem*, Artículo 2.

- **Sofom ENR** "[...] sociedad financiera de objeto múltiple no regulada."[158]

Además de la LRSIC, las SICs están sujetas a otras leyes y provisiones:

- Ley para la Transparencia y Ordenamiento de los Servicios Financieros.
- Ley Federal de Protección de Datos Personales en Posesión de los Particulares.
- Disposiciones de carácter general que emitió el Banco de México: Circulares 27/ 44/ 60/ 2008 y 39/2010 (así como sus modificaciones).
- Reglas generales a las que deberán sujetarse las operaciones y actividades de las sociedades de información crediticia y sus usuarios.

La regulación sectorial plasmada en la LRSIC establece, entre otras cosas: la descripción del servicio de información crediticia; el objeto y el proceso de autorización de nuevas SICs; las restricciones a la estructura accionaria, control y nombramiento de su consejo de administración; las obligaciones de uso, manejo, autorización, protección y borrado de la información; las obligaciones de reporte de información a los reguladores; las obligaciones de compartición de datos entre SICs y de emisión de reportes consolidados; las políticas de precios y descuentos; y los procedimiento para la impugnación y corrección de datos.

Los principales organismos que regulan el sector son:

- Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP).
- Banco de México (Banxico).
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV).
- Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef).

La siguiente tabla presenta un resumen de la división del trabajo regulatorio entre las cuatro principales autoridades de acuerdo a la LRSIC.

158 Una Sofome es una institución crediticia que no se puede financiar con captación de depósitos del público, sino que tiene que buscar fondos de inversionistas, entidades financieras o emisiones de deuda. Las Sofomes no reguladas no deben estar vinculadas a ninguna entidad financiera regulada y son reguladas por la cnbv sólo en materia de lavado de dinero.

Tabla 32

Distribución de las facultades regulatorias

Regulador	Artículo de la LRSIC	Facultad
SHCP	Art. 6 y 7	Autorizar la constitución y operación de una SIC con la opinión del Banco de México y de la CNBV.
	Art. 10	Autorizar que una persona o grupo de personas adquieran el control de una SIC con la opinión del Banco de México y de la CNBV.
	Art. 11	Autorizar la modificación de los estatutos sociales de una SIC.
	Art.13	Autorizar los servicios que puede prestar una SIC con la opinión del Banco de México y de la CNBV.
	Art. 16	Autorizar la fusión o escisión de una SIC previa opinión del Banco de México y de la CNBV.
	Art. 17	Establecer los términos en los cuales las SICs deberán cubrir cuotas a la CNBV.
	Art. 17 bis	Celebrar convenios de intercambio de información y proporcionarla a solicitud de la autoridad interesada.
	Art. 17 bis 1	Proporcionar a las autoridades financieras del exterior toda clase de información, previo acuerdo de intercambio de información.
	Art. 19	Revocar la autorización para constituir y operar una SIC con opinión del Banco de México y de la CNBV.
CNBV	Art. 8	Determinar el capital mínimo con el que necesita contar una SIC.
	Art 8 bis	Determinar las condiciones que requiere una persona para poder ser consejero independiente de una SIC.
	Art 8 bis 1	Recibir informes en torno de las de las transmisiones de acciones de las SICs.
	Art. 9	Suspender a miembros del consejo de administración de una SIC.
	Art. 13	Expedir las disposiciones de carácter general que aplican a las valoraciones numéricas de los clientes.
	Art. 17	Inspeccionar y vigilar a las SICs.
	Art. 17	Determinar qué información y documentos proporcionarán las SICs a los usuarios, clientes y autoridades competentes.
	Art. 17	Solicitar un informe trimestral e información que considere pertinente a las SICs.
	Art. 17 bis	Celebrar convenios de intercambio de información y proporcionarla a solicitud de la autoridad interesada.
	Art. 17 bis 1	Proporcionar a las autoridades financieras del exterior toda clase de información, previo acuerdo de intercambio de información.

CNBV	Art. 19 bis	Suspender o limitar la realización de actividades de las SICs.
	Art. 21 y 23	Autorizar las claves de prevención y de observación, así como los manuales operativos y sus modificaciones.
	Art. 23 bis	Recibir notificación en torno a los controles de resguardo de información que no ha sido eliminada.
	Art. 26	Intermediar la proveeduría de información a instituciones públicas o privadas para diversos efectos.
	Art. 30	Revisar que las Entidades y Sofomes ENR, tengan las autorizaciones de los clientes para que sea consultada su información en las SICs.
	Art. 31	Autorizar que los envíos a las Sociedades se realicen a través de medios electrónicos o medios digitalizados.
	Art. 36 y 36 bis	Establecer las condiciones de intercambio de información de la Base Primaria de Datos y para la realización de los reportes de crédito (incluyendo tarifas). Autorizar las tarifas de los Reportes de Crédito.
	Arts. 53, 54, 56-65	Imposición de sanciones.
	Arts. 56 bis 1, 2 y 3	Autorización de programas de autocorrección y emisión de disposiciones de carácter general.
Banxico	Art. 12 y 20	Expedir disposiciones de carácter general que deberán seguir las SICs.
	Art. 17	Solicitar información que consideren pertinente a las SICs.
	Art. 17	Determinar qué información y documentos proporcionaran las SICs a los Usuarios, Clientes y autoridades competentes.
	Art. 17 bis	Celebrar convenios de intercambio de información y proporcionarla a solicitud de la autoridad interesada.
	Art. 17 bis 1	Proporcionar a las autoridades financieras del exterior toda clase de información, previo acuerdo de intercambio de información.
	Art. 20	Emitir las disposiciones de carácter general donde las Entidades Financieras deberán proporcionar la información relativa a sus operaciones crediticias.
	Art. 28	Autorizar a las Sociedades los términos y condiciones bajo los cuales podrán pactar con los Usuarios la sustitución de la firma autógrafa del cliente.
	Arts. 56 bis 1, 2 y 3	Autorización de programas de autocorrección y emisión de disposiciones de carácter general.
	Arts. 53, 54, 56, 66 y 67	Imponer sanciones.

Condusef	Art. 30	Revisar que las Entidades y Sofomes ENR tengan las autorizaciones de los clientes para que sea consultada su información en las SICs.
	Art. 48	Dirimir los conflictos entre las SICs los Usuarios y los Clientes en relación con la información en las bases de datos de las SICs.
	Art. 50	Disponer del número de reclamaciones respecto de la información contenida en su base de datos.
	Art. 52	Solicitar a las SICs que dejen de prestar servicios a Usuarios, debido al incumplimiento de los Arts. 28, 29 y 30.
	Arts. 56 bis 1, 2 y 3	Autorización de programas de autocorrección y emisión de disposiciones de carácter general.
	Arts. 53, 54, 56, 56 bis, 68 y 68 bis	Imposición de sanciones o amonestaciones.

Fuente: Elaboración propia a partir de la LRSIC.

Banxico tiene facultades para obligar a las entidades financieras a proporcionar su información crediticia a las SICs, según lo establece el tercer párrafo del artículo 20 de la LRSIC:

> "**Articulo 20**.-...
> ...
> Las Entidades Financieras deberán proporcionar, de conformidad con las disposiciones de carácter general que, al efecto, emita el Banco de México, la información relativa a sus operaciones crediticias, al menos, a una de las Sociedades organizadas conforme a esta Ley."

Sin embargo, al momento, no se han emitido las disposiciones de carácter general que se mencionan en el artículo 20.

En los hechos, algunos intermediarios financieros ya cuentan con una obligación de consultar una SIC antes de otorgar un crédito. Por ejemplo, los bancos están obligadas a usar la información de las SICs, según lo establecen las, "Disposiciones de carácter general aplicables a las instituciones de Crédito"[159]:

> **"Artículo 42.** Las Instituciones deberán contar con políticas y procedimientos que permitan implementar medidas de control para identificar, evaluar y limitar de manera oportuna la toma de riesgos en el otorgamiento de créditos, basados en la información que obtengan de sociedades de información crediticia, en las que se prevea, cuando menos, lo siguiente:
>
> I.Criterios para valorar el contenido de los informes proporcionados por la sociedad de información crediticia respectiva, que permitan calificar los grados de riesgo de un determi-

159 DOF del 2 de diciembre del 2005.

nado solicitante de crédito y, en su caso, de sus avalistas, fiadores y obligados solidarios, cuando cuenten con adeudos vencidos u otro tipo de antecedentes crediticios."

Asimismo, las Sofomes deben proporcionar datos a las SICs de acuerdo al Artículo 87-C bis a la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito:

"**Artículo 87-C bis**.- Las sociedades financieras de objeto múltiple deberán ser Usuarios de al menos una sociedad de información crediticia, debiendo proporcionar periódicamente la información sobre todos los créditos que otorgue, en los términos previstos por la Ley para Regular las Sociedades de Información Crediticia. El cumplimiento de esta obligación deberá constar en su registro ante la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros, en los términos que dicha Comisión establezca a través de disposiciones de carácter general."

Por otra parte, la LRSIC establece sanciones específicas que los reguladores pueden imponer a los SICs, a los usuarios o a los empleados de una SIC. La CNBV puede multar por diversas faltas con cantidades que van de 100 hasta 15,000 veces el salario mínimo diario en el Distrito Federal (entre 6,729 y un millón de pesos en abril de 2014).

Las faltas más graves, por las que la CNBV puede aplicar la sanción máxima, incluyen el llevar a cabo actividades prohibidas o distintas a las establecidas en la ley; hacer uso o manejo indebido de la información; incurrir en violación del secreto financiero; omitir compartir información con otras SICs; no ajustarse a las disposiciones de carácter general que emita CNBV; omitir aplicar las tarifas autorizadas para el intercambio de bases de datos y reportes consolidados.

Por su parte, Banxico podrá imponer multas de 500 y hasta 10,000 veces el salario mínimo diario en el Distrito Federal (desde 33,645 hasta 672,900 pesos en abril de 2014). Las sanciones se aplican cuando la SIC no sigue las disposiciones de carácter general emitidas por Banxico o se abstiene de proporcionar información y documentos solicitados. Asimismo, la Profeco puede sancionar a empresas comerciales y la Condusef a Sofomes ENR con multa de 100 a 1,000 veces el salario mínimo general diario vigente en el Distrito Federal (entre 6,729 y 67,290 pesos en abril del 2014), por faltas que afecten los derechos de los consumidores.

3.4.3 Evolución y funcionamiento de las SICs

3.4.3.1 Evolución de las SICs

En 1964, el gobierno mexicano autorizó la primera entidad de información crediticia, el Servicio Nacional de Información de Créditos Bancarios (Senicreb). Sin embargo, esta no era un servicio de información crediticia, sino una herramienta de supervisión financiera con fines prudenciales del Banxico.

En 1990, la Ley para Regular las Agrupaciones Financieras estableció un sistema de información crediticia, administrado por Banxico al que las entidades financieras tenían que informar sobre las operaciones de crédito, condiciones contractuales y eventos predeterminados (incumplimientos de obligaciones contractuales). El Banxico podría entonces dar información a las entidades financieras, incluyendo el nombre del deudor, la cantidad total de créditos, el número de instituciones que le prestaron (sin revelar sus nombres) y la calificación otorgada a los créditos por esas instituciones.

En 1993, las reformas a la Ley para Regular las Agrupaciones Financieras (artículo 33, 33A y 33B) crearon las Sociedades de Información Crediticia.

En febrero de 2002 entró en vigor la actual LRSIC. Hasta la fecha sólo tres empresas han entrado a operar bajo la figura de SIC; no obstante, ha habido varios intentos de entrar, como se describe en el siguiente cronograma:

1995. Buró de Crédito recibe autorización para operar como SIC para personas físicas y morales, fundada por los bancos en alianza con TransUnion de México y Dun & Bradstreet.

1995. Datacredit y Equifax reciben autorización para operar como SICs. La primera sale del mercado en 1997, la segunda en 2000. Antes de salir del mercado, ambas empresas denunciaron la existencia de prácticas anti-competitivas ante la Comisión Federal de Competencia (CFC) [160] y la SHCP, pues no pudieron obtener información de los bancos.[161]

1997. Dun & Bradstreet recibe autorización para funcionar como SIC para empresas.

2002. Se promulga la LRSIC.

2005. Círculo de Crédito recibe autorización para funcionar como SIC para personas físicas.

2008. Autoridades reciben una solicitud de Experian, pero unos meses más tarde se desiste.

2012. Las autoridades reciben una solicitud de CRIF, pero en octubre de 2013 fue retirada.

160 De acuerdo al expediente DE-008-1994 de la CFC, Comcred, S.A. de C.V denunció presuntas prácticas monopólicas argumentando que existían indicios de que, tanto los bancos mexicanos más grandes (Bancomer, Banamex, y Serfín) como Prosa Carnet y la Asociación Mexicana de Bancos (AMB), liderados por los directivos los dos primeros bancos, tenían la intención de crear su propia sociedad de información crediticia y dejar fuera a otros posibles competidores, con la práctica de advertir a sus clientes y suscriptores de que, si contrataban con ellos, no podrían contratar el mismo servicio con otros. Al respecto, la CFC notificó a la denunciante que resultaba improcedente su denuncia contra un número de bancos, ya que la posibilidad de desplazamiento de otros agentes económicos del mercado relevante debería ser un acto inminente y no un acto futuro e incierto.

161 Negrín (2001).

En 2008 la regulación ordenó la compartición de las bases de datos completas con información negativa, y en 2010 se aprobó la compartición de información positiva para cada reporte de crédito solicitado. Sin embargo, la compartición de información positiva se retrasó hasta junio de 2013 a causa de dos amparos por parte de Buró de Crédito, que fueron decididos por la SCJN en favor de la compartición.[162]

3.4.3.2 Funcionamiento de las SICs

Las SICs recaban información sobre el historial crediticio de individuos y empresas con el fin de reportarla a bancos y a otros intermediarios que otorgan créditos. Las SICs obtienen la información para la creación de sus bases de datos de las mismas instituciones que les consultan información. En términos generales, una SIC funciona de la siguiente manera:

1. El cliente solicita un crédito a un otorgante de crédito.
2. El otorgante de crédito consulta el historial crediticio en una SIC.
3. Las SICs expiden el reporte de crédito del cliente y lo entregan al usuario.
4. El otorgante de crédito decide autorizar o negar el crédito en base al reporte.
5. En caso de autorizar, el otorgante reporta la información del crédito y posteriores cumplimientos o incumplimientos (faltas de pago) por parte del cliente.

En el punto 2, para que el otorgante de crédito solicite información a la SIC, debe contar con la autorización expresa del cliente.[163] Los reportes de crédito contienen:

- Los datos generales del individuo o negocio.
- Los detalles de los créditos del individuo o negocio, incluyendo el nivel total de endeudamiento.
- Historia del pago tanto positiva (cumplimiento) como negativa (pagos atrasados, incumplimientos o irregularidades).

Las SICs deben intercambiar la *base primaria de datos*, también llamada *base de datos negativa*, que contiene la información de cartera vencida y fraudulenta. Por el contrario, la información *positiva,* relacionada con créditos y deudores con buen desempeño en su historial crediticio, no está incluida en esta base de datos y sólo se intercambia entre SICs de forma individual para cada reporte crediticio demandado.[164]

Los usuarios podrán optar por consultar los reportes de las diferentes sociedades de forma separada o por medio de un reporte consolidado*, combo*, que contiene la informa-

162 Primera Sala de la Suprema Corte de Justicia de la Nación (SCJN), Amparo en revisión 54/2012.

163 *Ibidem,* Artículo 28.

164 *Ibidem,* Artículo 36 bis.

ción existente en ambas SICs. En ambos casos las tarifas aplicables a los usuarios son propuestas por las SICs y autorizadas por la CNBV, pero las SICs pueden aplicar descuentos por cantidad de reportes adquiridos, o por el tamaño de la base de datos que el otorgante de crédito haya entregado a la SIC, entre otros criterios.

Asimismo, las SICs no podrán imponer políticas o criterios de operación que restrinjan, obstaculicen o impongan requisitos excesivos para proporcionar o recibir información. Por ejemplo, límites cuantitativos al número de consultas, o impedir a un otorgante de crédito que firme un contrato de provisión de servicio con otra SIC.[165] Sin embargo, una excepción son los acuerdos de reciprocidad, pues la ley establece que las SICs "[...] podrán negar la prestación de sus servicios a aquellas personas que no les proporcionen información para la realización de su objeto".[166]

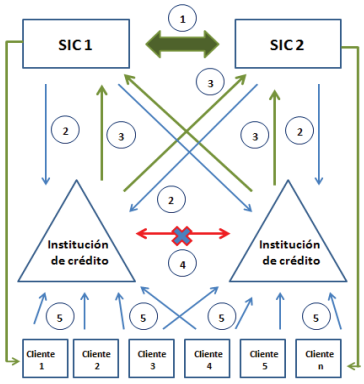
Los créditos en el registro del individuo deben borrarse de acuerdo con el monto del crédito y a la fecha en que fueron agregados: créditos mayores a mil Udis deben borrarse cuando hayan transcurrido 72 meses;[167] los de hasta mil Udis a los 48 meses; los de hasta 500 Udis a los 24 meses; y los de hasta 25 Udis a los 12 meses.[168]

A continuación se muestra un diagrama que describe el flujo de información para dos sociedades de información crediticia:

Gráfica 68

Funcionamiento de las SICs

1. Intercambia de las bases primarias de datos, e intercambio de información para la elaboración de los reportes de crédito
2. Reporte de crédito
3. Envío de la base de datos de la I.C.
4. Inexistencia de intercambio de información
5. Solicitudes de créditos y creación de la información



Fuente: Elaboración propia a partir de Negrín (2000).

165 *Ibidem*, Artículo 35.

166 *Ibidem*, Artículo 26.

167 *Ibidem*, Artículo 23.

168 Circular: 27 / 44 / 60 / 2008 y 39/2010.

3.4.4 Experiencia internacional

A nivel internacional la información crediticia es provista principalmente por dos tipos de entidades: registros públicos y burós privados o SICs. Los registros públicos se originaron, en la mayoría de los casos, a partir de bases de datos que los bancos centrales utilizan para monitorear los portafolios de entidades financieras reguladas con fines de supervisión de riesgo sistémico. Inicialmente esas bases de datos eran usadas sólo al interior de los bancos centrales y se enfocaban a grandes créditos. Al no existir un proveedor privado de información crediticia, se empezaron a utilizar estos registros como un buró de crédito (es el caso de Senicreb en México). Estos registros públicos tenían la desventaja de reportar sólo información de entidades reguladas y no de entidades comerciales. Asimismo, los registros públicos no incluían créditos de bajo monto (entre los que están la mayoría de los créditos al consumo), o los registraban sólo de forma agregada. En México, hasta el año 2000, Senicreb solo registraba adeudos por el equivalente a 20,000 dólares o mayores, y registraba el resto de forma agregada.[169]

Por otra parte, la compartición de información por medio de un registro público que recibe y luego distribuye la información es frecuente a nivel internacional. En algunos países, la regulación prevé el intercambio de información a través de un registro público que recibe y concentra la información y la distribuye a SICs privadas autorizadas (Argentina, Bolivia, Perú, Sudáfrica, Marruecos). En otros países, las SICs especializadas o regionales proveen su información a una o varias SICs nacionales (EEUU), o han formado una plataforma común para vender reportes con información agregada (Japón).[170]

De acuerdo con Doing Business, México se compara favorablemente con otros países en la profundidad de su sistema de información crediticia, calificando positivamente en los seis aspectos que se evalúan.

169 International Finance Corporation (2012) y Negrín (2001).

170 Negrín (2001).

Tabla 33

Profundidad de información crediticia de las SICs privadas

País	Se distribuyen datos sobre las empresas y los individuos	Se distribuye información tanto positiva como negativa	Se distribuye información tanto de comercios y compañías de servicios públicos como de entidades financieras	Se distribuye información histórica de más de dos años	Se distribuye información de créditos cuyo saldo es menor a 1% del ingreso per cápita	Tienen derecho los deudores a acceder a su información
Argentina	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Australia	Sí	No	Sí	Sí	Sí	Sí
Brasil	Sí	No	Sí	No	Sí	Sí
Canadá	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Chile	Sí	No	Sí	No	No	Sí
China	No	No	No	No	No	No
Colombia	Sí	Sí	Sí	No	Sí	Sí
Alemania	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
España	Sí	No	Sí	No	Sí	Sí
Francia	No	No	No	No	No	No
Reino Unido	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Hong Kong	Sí	Sí	No	Sí	Sí	Sí
India	Sí	Sí	No	Sí	Sí	Sí
Italia	Sí	Sí	No	Sí	Sí	Sí
Japón	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Corea del Sur	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
México	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Perú	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Rusia	Sí	Sí	No	Sí	Sí	Sí
Estados Unidos	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Sudáfrica	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí

Fuente: Doing Business 2014.

En la actualidad, en México no existe un registro público que sea utilizado regularmente por los otorgantes de crédito. No obstante, la siguiente tabla muestra el tipo de uso que en otros países se le ha dado a los registros públicos.

Tabla 34

Profundidad de información crediticia de los registros públicos

País	Se distribuyen datos sobre las empresas y los individuos	Se distribuye información tanto positiva como negativa	Se distribuye información tanto de comercios y compañías de servicios públicos como de entidades financieras	Se distribuye información histórica de más de dos años	Se distribuye información de créditos cuyo saldo es menor a 1% del ingreso per cápita	Tienen derecho los deudores a acceder a su información
Argentina	Sí	Sí	No	No	Sí	Sí
Australia	No	No	No	No	No	No
Brasil	Sí	Sí	No	No	No	Sí
Canadá	No	No	No	No	No	No
Chile	Sí	Sí	No	No	Sí	Sí
China	Sí	Sí	No	Sí	Sí	Sí
Colombia	No	No	No	No	No	No
Alemania	Sí	No	No	No	No	Sí
España	Sí	Sí	Sí	No	Sí	Sí
Francia	Sí	No	No	Sí	Sí	Sí
Reino Unido	No	No	No	No	No	No
Hong Kong	No	No	No	No	No	No
India	No	No	No	No	No	No
Italia	Sí	Sí	No	Sí	Sí	Sí
Japón	No	No	No	No	No	No
Corea del Sur	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
México	No	No	No	No	No	No
Perú	Sí	Sí	No	Sí	Sí	No
Rusia	No	No	No	No	No	No
Estados Unidos	No	No	No	No	No	No
Sudáfrica	No	No	No	No	No	No

Fuente: Doing Business 2014.

Como se puede observar, los registros públicos son más limitados en cuanto al tipo de información que reportan y los servicios que ofrecen. Entre los registros públicos es frecuente que no se incluya información de individuos o entidades comerciales; no se registren créditos de bajo monto; no se ofrezca acceso a los deudores a su información; no se registre información de más de dos años; o no se ofrezca información positiva.

La siguiente tabla muestra el índice de profundidad de varios países seleccionados y la cobertura de sus registros públicos y privados.

Tabla 35

Índice de profundidad de información crediticia

Indicador	Profundidad del índice de información crediticia (0-6)	La cobertura del registro público (% de adultos)	La cobertura de las agencias privadas (% de adultos)
Argentina	6	41.9	100
Australia	5	0	100
Brasil	5	50.4	63.4
Canadá	6	0	100
Chile	5	40.5	5.9
China	5	30.2	0
Colombia	5	0	83.8
Alemania	6	0	100
España	5	51.9	15.6
Francia	4	43.6	0
Reino Unido	6	0	100
Hong Kong	5	0	93.6
India	5	0	19.8
Italia	5	25.6	100
Japón	6	0	100
Corea del Sur	6	100	100
México	6	0	100
Perú	6	31.7	41.5
Rusia	5	0	59.2
Estados Unidos	6	0	100
Sudáfrica	6	0	55.6

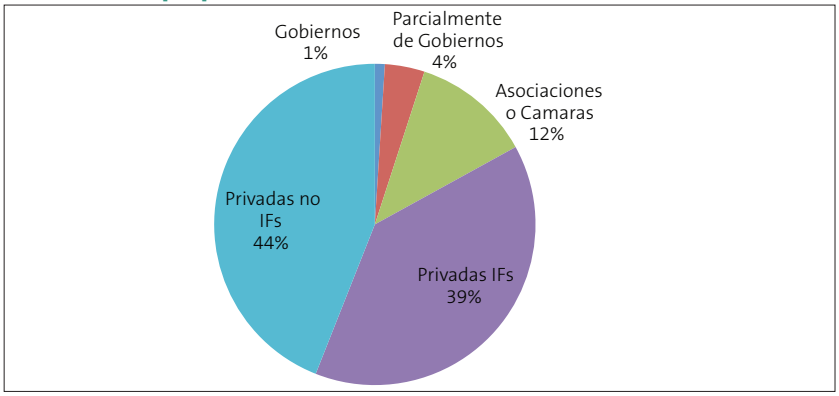
Fuente: Doing Business 2014.

En cuanto a la propiedad de las SICs privadas, de acuerdo con Doing Business 2014, de una muestra de 106 registros públicos y privados en cien países, 44% no tenía participa-

ción accionaria de las instituciones financieras. Por el contrario, 39% eran propiedad de instituciones financieras; 12% eran propiedad de asociaciones del sector o cámaras de comercio, y sólo 4% eran parcialmente propiedad del gobierno.[171]

Gráfica69

Estructura de propiedad de las SICs muestreadas a nivel internacional*



Fuente: International Finance Corporation (2012).
*Excluye registros públicos cuya principal función es la supervisión de riesgo sistémico, que operan como SIC de forma secundaria.

No obstante lo anterior, la experiencia internacional refleja que, en los inicios del sistema, una SIC independiente de los bancos podría no ser una estructura viable, pues los bancos podrían desconfiar de una SIC privada y no entregarían su información a menos que se les permitiera ser socios. La propiedad de SICs en manos de los bancos, sin embargo, tiende a desaparecer a medida que las entidades financieras ganan confianza en la operación independiente, por lo que tienden a vender sus participaciones.[172]

Los países donde existen varios competidores en el sector de información crediticia generalmente disponen también de un mercado suficientemente grande que da viabilidad a dos o tres participantes. Países con varias sociedades de información crediticia son Estados Unidos, Sudáfrica, Reino Unido, Italia, India, Chile, Alemania y Austria.

En contraste, países europeos de menor tamaño generalmente tienen una sola SIC. En mercados con una sola sociedad de información crediticia la información del sistema es centralizada, e incluye los sectores financiero y comercial, lo cual permite a los usuarios un acceso completo a la información disponible. Sin embargo, en sistemas con una SIC única, los incentivos a la reducción de precios, incorporación de datos no convencionales, mejoramiento en la calidad y provisión de servicios de valor agregado podrían ser más débiles.[173]

171 International Finance Corporation (2012).

172 *Ibidem.*

173 *Ibidem.*

Estados Unidos

El sector de información crediticia de Estados Unidos es seguramente el más grande y sofisticado a nivel mundial. La consolidación de la industria financiera de los últimos 20-30 años, ha resultado en una estructura del sector con tres grandes SICs nacionales: Experian, TransUnion y Equifax. Estas SICs emiten cerca de tres mil millones de reportes al año y compiten en función de sus servicios diferenciados.

También hay cerca de 400 sociedades de información crediticia pequeñas, especializadas por área, región, o por productos de valor agregado. Entre ellas destacan las revendedores de reportes, que agregan información o análisis propio más específico; empresas que compran y consolidan reportes de varias fuentes; agencias de información especializadas en un tipo de producto, y empresas que analizan datos sobre patrones de consumo. El sector de información crediticia está regulado por la Fair Credit Reporting Act y el regulador es The Consumer Financial Protection Bureau, que supervisa SICs con ventas anuales superiores a siete millones de dólares. Existen aproximadamente 30 entidades reguladas que representan 94% de las ventas totales del sector.[174]

Argentina

La Central de Deudores del Sistema Financiero es un registro centralizado que contiene la información de entidades financieras, emisores de tarjetas de crédito y fideicomisos financieros. El banco de datos es accesible para cualquier persona que posea el número de identificación tributaria del deudor, para lo cual debe ingresar al sitio web del banco central. La información que se proporciona incluye montos de deuda y calificación en cada entidad en que el deudor es cliente en los dos meses anteriores a la consulta. Asimismo, se vende un disco óptico que contiene información de grandes deudores. Por lo demás, existen cinco empresas privadas que compiten ofreciendo reportes con información financiera y comercial: Organización Veraz (Equifax), Fidelitas, S.A.; Nosis, Auditor Judicial, y Dun & Bradstreet Argentina. El Banco Central de la República Argentina recopila información del sector financiero, para reportes de crédito, siendo la entidad pública en el sector.[175]

Bolivia

Actualmente existe un registro público de información y dos burós privados. El registro público, CIRC, consolida información de las entidades reguladas que utiliza con fines de regulación prudencial, y los entrega periódicamente tanto a los usuarios regulados como a las sociedades de información crediticia. Existen dos burós privados: Infocred, creado por una asociación de micro-financieras y otorgantes de crédito rural; y Enserbic-Infocenter creado por las cámaras de comercio del país.[176]

174 Consumer Financial Protection Bureau (2012) e International Finance Corporation (2012).

175 WHCRI (2008).

176 WHCRI (2011).

Brasil

Existen tres burós privados en Brasil, los cuales reportan generalmente información negativa porque existen restricciones legales al reporte de información positiva. El más importante, Serasa, es alimentado por 2,000 bancos y 6,000 instituciones, es propiedad de los bancos medianos y grandes. El segundo en importancia es SCPC, que maneja información de comercios y crecientemente de bancos. Su mayor usuario es Casa Bahia, minorista de electrónicos. SCPC Pertenece a la cámara de comercio de Sao Paulo y enlaza cientos de cámaras de comercio similares en todo el país. El tercero, SCI Equifax se enfoca a información de empresas.

Existen dos registros públicos en Brasil, y son operados por el gobierno federal con fines de supervisión. Éstos reciben información de todas las entidades reguladas y actúan como SICs. El primero es Sistema de Informações de Crédito do Banco Central, que ofrece servicios de SIC reportando deudas de más de 5,000 reales. La segunda entidad pública que actúa como SIC es el CADIN, especializado en deudas de particulares con el sector público, e información sobre pagos por servicios provistos por el gobierno (agua, luz, etc.).[177]

Chile

Existen varios burós privados en Chile: Dicom-Equifax, fundado en 1979, cuenta con cerca de 15 mil clientes-empresas; Data Business pertenece a la Cámara de Comercio de Santiago, con 1,363 socios; principalmente empresas; y Sinacofi que tiene a los bancos como principales proveedores de información y usuarios. Chile cuenta con un registro público de información denominado Sistema de Deudores (SD), que recibe información positiva y negativa de las instituciones supervisadas, y la redistribuye a los usuarios. Es decir, los entes supervisados tienen acceso a la base de datos positiva y negativa de créditos de todas las entidades supervisadas.[178]

Colombia

Existen dos empresas privadas principales que funcionan como sociedades de información crediticia: Datacrédito y CIFIN; ambas están especializadas en el sector financiero y no financiero, respectivamente. Datacrédito sostiene que recibe 92% de los datos de los préstamos bancarios comerciales. Se reportan datos positivos y negativos a los usuarios sin tamaño mínimo de crédito. Las SICs no comparten información entre ellas. Colombia cuenta con una base de datos controlada y operada por la Superintendencia Bancaria (SB), exclusivamente con fines de supervisión prudencial, por lo que no elabora reportes de crédito.[179]

177 WHCRI (2005).

178 WHCRI (2007).

179 WHCRI (2005).

Perú

Existen tres SICs privadas: Infocorp, Certicom e Informa, las cuales reciben información positiva y negativa sobre créditos del sector financiero regulado. Dicha información está a disposición de entes públicos, entes privados, y del público en general con diferentes modalidades y tarifas. Las SICs privadas, además de la información de entidades reguladas, obtienen información complementaria de empresas no reguladas: entidades comerciales, financieras no reguladas, autoridades fiscales, entre otras. Algunos bancos envían información adicional sobre tarjetas de crédito anuladas, cheques rechazados y cuentas corrientes cerradas.[180]

Ecuador

Una vez aprobada la normativa sobre información crediticia, el regulador, SBS, autorizó seis SICs y les entregó la base de datos de créditos de entidades reguladas que hasta entonces mantenía, y dejó de prestar servicios directamente a los usuarios. Cada buró quedó en libertad de complementar los datos con otras fuentes de información, y de desarrollar y negociar acuerdos con diferentes proveedores de datos y usuarios. A partir de ese momento la competencia se basó en la oferta de productos diferenciados y servicios al valor agregado.[181]

Marruecos

En 2007, a fin de resolver un problema de fragmentación y baja calidad de la información crediticia, el gobierno de Marruecos, con asesoría del Banco Mundial, puso en marcha una reforma al marco regulatorio de la información crediticia. Se creó un registro público de crédito que recibe información positiva y negativa del universo de los oferentes de crédito, la cual es consolidada y puesta a disposición de cualquier SIC privada. Una vez que la primera SIC autorizada fue puesta en operación, el registro público terminó sus actividades de atención directa a usuarios. Los oferentes de crédito regulados estarían obligados a consultar al menos un buró antes de tomar cualquier decisión de crédito. Todos los burós autorizados recibirían el mismo conjunto de información para competir en base a precios y diferenciación de productos y servicios.[182]

180 WHCRI (2006).

181 International Finance Corporation (2012).

182 *Ibidem.*

3.4.5 Tarifas y políticas de descuentos

Existe un precio máximo común para la venta a usuarios de los reportes consolidados, este precio es negociado entre las SICs y posteriormente debe ser autorizado por la CNBV. El precio máximo pactado y vigente actualmente es de $24.00 por cada reporte de crédito consolidado y emitido.

Sobre el precio pactado, cada SIC puede aplicar libremente descuentos por cantidad o con base en otros criterios. En los planes tarifarios de ambas SICs se observa que los criterios utilizados para los descuentos incluyen: la cantidad de reportes adquiridos, la cantidad de datos aportada, su calidad, la tecnología de entrega de la información, la tecnología de comprobación de autorización del cliente y el pago oportuno.

Las SICs deben determinar tarifas para el intercambio de información entre ellas: la tarifa por el intercambio de bases de datos negativas, que se expresa en un monto por registro de datos, y la tarifa por la información positiva proporcionada a la otra SIC para su inclusión en un reporte consolidado. Ambas son acordadas entre SICs y deben ser autorizadas por la CNBV. Si las SICs no llegan a un acuerdo dentro de los 30 días de la primera solicitud de una de ellas, la CNBV puede determinar el precio y otras condiciones.[183]

Para el intercambio de la base de datos negativa, la CNBV ha autorizado un precio de intercambio de 6 centavos por registro de datos intercambiado o actualizado. Por su parte, la tarifa de intercambio de información positiva para reportes consolidados varía entre $5.50 y $12.00 en función de la cantidad mensual de reportes demandados por una SIC. La tarifa es actualmente de $5.50 y el tráfico entre SICs es suficientemente alto para que se aplique la tarifa más baja.

Para reportes de crédito especiales para personas físicas, la tarifa de intercambio fue establecida en 3 Udis más IVA, aproximadamente $17.20 a la fecha del contrato entre las SICs. En cuanto a reporte de crédito especial para empresas, que intercambian Dun & Bradstreet y Círculo de Crédito, el precio máximo autorizado es de $233.00. En ambos casos el precio de intercambio entre SICs sólo aplica para reportes adicionales a los gratuitos, que de acuerdo con la ley, todo cliente tiene derecho a uno cada 12 meses.[184]

En cuanto a las tarifas específicas de las SICs, incluidos los descuentos, TransUnion calcula sus tarifas con base en una tarifa básica a la que suma los factores de *gastos de auditoría y descuentos*, esto último en función de:

183 LRSIC, Artículos 36 y 36 Bis.

184 Ibidem, Artículo 41.

- Número de reportes comprados durante el mes.
- Volumen de los registros proporcionados por el usuario.
- La actualización de los registros en la base de datos en un plazo determinado;
- La puntualidad en el pago.
- Cualquier otra que TransUnion considere apropiado para su estrategia comercial.

De acuerdo a la información proporcionada por la CNBV, se advierte que las tarifas en función del volumen de registros (de diez mil a más de cuatro millones) y del número de reportes adquiridos (consultas de mil a más de cien mil) varían entre $13 y $20 pesos, asumiendo que el usuario entregó y pagó oportunamente, y que la información entregada cumplió con los filtros de calidad.

Por su parte, Dun & Bradstreet calcula sus tarifas con base en una metodología similar a TransUnion, la cual parte de una tarifa básica y agrega una tarifa por gastos de auditoría. Al igual que con TransUnion, a la tarifa se aplican descuentos en función de:

- Número de reportes comprados durante el mes.
- Volumen de los registros proporcionados por el usuario.
- La actualización en un plazo determinado de un porcentaje alto de los registros de la base de datos;
- La puntualidad en el pago de los servicios.
- Cualquier otra que considere apropiado para su estrategia comercial.

Las tarifas en función del volumen de registros proporcionados (500 a más de veinticinco mil) y el número de reportes adquirido (180 a más de dos mil quinientos) varían entre $54 y $72 pesos. En caso de que el usuario genere 100 o menos consultas al año, deberá pagar un paquete de consultas o tarifa fija que incluye los gastos de auditoría, Hawk y BC Score.

Por su parte, Círculo de Crédito calcula sus tarifas en base a una tarifa básica más un cobro por *gastos de auditoría* en función del uso de firmas digitalizadas o papel para la comprobación de la aprobación del cliente. Círculo de Crédito no hace descuentos por volumen, sólo por calidad y por entrega oportuna. Adicionalmente, Circulo de Crédito puede hacer descuentos dependiendo del cliente.

Círculo de Crédito reporta que sus precios varían entre $9 y $23 pesos para personas físicas y de $100 a $219 pesos para personas morales, y que éstos han estado bajando con una disminución de cerca de 27% entre 2005 y 2013.[185]

185 Información presentada en la oficialía de partes de la Cofece el 26 de junio de 2014.

Finalmente, los reportes de crédito especiales, aparte del reporte gratuito cada 12 meses, tienen un precio de $89 pesos para TransUnion y 82 pesos para Círculo de Crédito.[186] La tabla siguiente muestra la distribución de las tarifas efectivamente cobradas por Círculo de Crédito a sus clientes por tipo de reporte y el porcentaje de los usuarios que obtiene cada tarifa.

3.4.6 Servicios de valor agregado

El espectro de servicios de valor añadido que ofrecen las agencias de crédito a nivel internacional se ha ampliado considerablemente en los últimos años. Por un lado, los usuarios demandan mejores productos; y, por otro lado, las SICs tratan de mantener sus márgenes de ganancia en un entorno cambiante. Una SIC genera productos y soluciones para apoyar a sus clientes en la toma de decisiones mediante el uso predictivo de los datos disponibles. Algunos servicios de valor agregado pueden ser tan sencillos como las *alertas,* que informan de cambios en los registros de un cliente, o tan complicados estudios analíticos sofisticados. El acceso a la base de datos a terceros puede incrementar la competencia, por ofrecer servicios de mayor valor agregado.

A medida que el sistema de información crediticia evoluciona, las mismas SICs tienden a desarrollar equipos de expertos internos especializados en desarrollar y mantener servicios de valor agregado, de forma complementaria, promueven el que intermediarios usen la información crediticia como insumo y desarrollan servicios especializados a la medida de los usuarios o clientes.[187]

Sin la apertura a potenciales oferentes externos de servicios de valor agregado, la SIC tendría el monopolio de la creación de esos servicios a partir de sus datos. Este escenario afecta negativamente la competencia en los segmentos de crédito. Un *score* crediticio se construye al menos con información agregada de varios acreedores, por lo que posee características que un otorgante de crédito difícilmente podría desarrollar por sí mismo.

Un ejemplo del potencial económico de los servicios de valor agregado es ilustrado por el informe anual 2013 de Experian, en el cual esa empresa reporta ingresos de su servicio tradicional de servicios de crédito (*Credit Services*) que alcanzan sólo 46% de sus ingresos. Es decir, la línea de negocios tradicional de reportes de crédito representa menos de la mitad de sus ingresos.[188]

186 Sitio web de Buró de Crédito. Sitio web de Círculo de Crédito.

187 International Finance Corporation (2012).

188 Experian (2013).

En México, ambas SICs ya ofrecen los servicios de valor agregado básicos, como el *score crediticio*, el cual es una calificación de crédito que refleja la probabilidad de cumplimiento de un solicitante o de un cliente con el crédito ya otorgado. Se trata del servicio de valor agregado que produce más ingresos a las SICs. Este score se calcula con la información existente en las bases de datos negativa y positiva de cada SIC.[189] El *score* crediticio otorga una puntuación a los solicitantes de crédito considerando, entre otros, los siguientes elementos: ocupación, salario, empleo, sexo, estado civil, edad, lugar de residencia y pago de obligaciones mensuales (renta, colegiatura, servicios, etc.).[190]

Una lista exhaustiva de los servicios de ambas SICs, incluyendo reportes y servicios de valor agregado se proporciona en la tabla siguiente:

Tabla 36

Servicios actualmente ofrecidos por las SICs

TransUnion de México, S.A.

Para Usuarios:

- Reporte de Crédito. Proporciona información crediticia de un cliente sin proporcionar el nombre de los otorgantes de crédito.
- *BC Score*. Sistema que proporciona un indicador de la probabilidad de pago del acreditado en base a su historial crediticio.
- *Adviser*. Proceso de monitoreo sobre la propia cartera del usuario, permitiendo verificar el comportamiento crediticio del cliente.
- *Hawk*. Sistema de mensajes de alerta en las consultas de reporte de crédito del usuario a fin de evitar posibles fraudes o quebrantos.
- Autenticación. Es un servicio para sustituir la firma autógrafa (autorización de consulta firmada), a través de medios electrónicos (página web o call center).
- Monitor. Sistema que facilita al usuario el acceso al historial crediticio de su propia cartera.
- *Data Match*. Sistema que verifica si la tarjeta de crédito del cliente corresponde al domicilio capturado en la BD, con el propósito de realizar compras por teléfono o internet.
- *Watch PF*. Sistema diseñado para mostrar los cambios que se presentan en el historial crediticio de un cliente en el momento en que se presenten en la base de datos del Buró de Crédito.
- Procesos especiales. Extracción de información con requerimientos específicos solicitados por el usuario, con fines de su propio negocio.
- Localizador. Sistema para extraer los datos generales registrados en el expediente de un cliente.

Para Clientes:

- Reporte de Crédito Especial. Proporciona información crediticia y de identificación de un cliente, el cual incluye todos sus créditos a una fecha determinada, así como el nombre de los otorgantes de crédito.
- Alertas BC. Servicio de alertas que informa de modificaciones en el reporte de crédito del cliente.
- Mi *Score*. Servicio de alertas que informa de modificaciones en el reporte de crédito del cliente.
- Tu Asesor. Servicio de asesoría gratuita en línea que ayuda a interpretar la información contenida en el reporte de crédito del Cliente.

189 Sitio web Círculo de Crédito.

190 Sitio web Círculo de Crédito.

Dun & Bradstreet, S.A. (PM y PFAE)

Para Usuarios:

- Reporte de Crédito (RC). Información documental o electrónica que contiene el historial crediticio de un cliente, sin mencionar las entidades financieras, comerciales o sofomes E.N.R.
- Monitor. Permite conocer el comportamiento de la cartera propia del usuario, empleado para la renovación de líneas de crédito, mantenimiento de la cartera y evaluación del riesgo de la cartera vigente.
- *Watch PM*. Sistema de monitoreo que proporciona un servicio de alertas y reportes, conteniendo información sobre los cambios en los datos de los acreditados del Usuario por un periodo de tiempo determinado.
- Califica. Es un herramienta que se utiliza para calcular las reservas de cartea comercial en relación a la metodología emitida por las autoridades.

Para Clientes:

- Reporte de Crédito Especial. Información documental y/o electrónica que contiene el historial crediticio de un cliente a solitud del mismo, incluyendo la denominación de las entidades financieras, comerciales o sofomes E.N.R.

Círculo de Crédito, S.A. de C.V. (PF)

Para Usuarios:

- Reporte de Crédito. Proporciona información crediticia y de identificación de un Cliente, el cual incluye todos sus créditos a una fecha determinada (debe ser a solicitud de un Usuario).
- Actualiza DG. Proporciona información demográfica de los clientes de cada Usuario, para actualización de datos generales, localización de deudores o dar seguimiento a acreditados.
- Autenticación. Es un servicio para sustituir la firma autógrafa (autorización de consulta firmada), a través de medios electrónicos (página web o Call Center).
- FICO Score. Es un puntaje o calificación del posible acreditado (score) que se determina con base en su comportamiento crediticio histórico contenido en la BD del Círculo de Crédito.
- *Success*. Sistema que analiza variables demográficas de una población y permite conocer su índice de morosidad, así como detectar posibles mercados "meta" a nivel nacional.
- Notificaciones. Notifica al Cliente cuando se presentan cambios relevantes en su historial crediticio o el inicio de una relación contractual con Círculo de Crédito (por parte de un Usuario).

Para Clientes:

- Reporte de Crédito Especial. Proporciona información crediticia y de identificación de un cliente, el cual incluye todos sus créditos a una fecha determinada (debe ser a solicitud del mismo cliente).
- Avísame. Suscripción anual para poder recibir alertas sobre cambios relevantes en su historial crediticio.

Fuente: Información de Banxico presentada en la oficialía de partes de la Cofece el 26 de junio de 2014.

3.4.7 Estructura accionaria de las SICs

Como ya se aclaró, Buró de Crédito no es una SIC por sí misma, sino una marca comercial que agrupa a dos SICs administradas por el mismo equipo de directivos: TransUnion, especializada en información de personas físicas; y Dun & Bradstreet, que maneja información de personas morales y personas físicas con actividad empresarial. Ambas SICs pueden considerarse un mismo agente económico para efectos de competencia, pues comparten 74% de sus accionistas, como se muestra en la siguiente tabla.

Tabla 37

Composición accionaria de Buró de Crédito

TransUnion	Cuota	Dun & Bradstreet	Cuota
Banamex	18%	Banamex	18%
BBVA Bancomer	16%	BBVA Bancomer	16%
Santander	17%	Santander	17%
15 bancos más	15%	15 bancos más	15%
TransUnion	26%	TransUnion	5%
Fair Isaac Int, Corp.,	5%	Fair Isaac Int, Corp.,	0%
Dun & Bradstreet	0%	Dun & Bradstreet	26%
Total	100%	Total	100%

Fuente: Condusef (2007).

Por otra parte, Círculo de Crédito fue fundado en 2005 como una SIC especializada en información crediticia para personas físicas de bajos ingresos. En 2012 recibió autorización de la SHCP para manejar y reportar información sobre personas morales.[191] Los accionistas de Círculo de Crédito incluyen un banco tradicional (Afirme), dos tiendas con banco (Elektra, Coppel) y cuatro personas físicas, como se observa en la siguiente tabla:

Tabla 38

Composición accionaria de Círculo de Crédito

Círculo de Crédito	Cuota
Grupo Elektra	18%
Banca Afirme	18%
Coppel	18%
Personas Físicas	46%
Total	100%

Fuente: Condusef (2007).

191 Resolución mediante la cual se modifica la autorización otorgada a Círculo de Crédito, SA de CV, Sociedad de Información Crediticia, a efecto de reflejar, entre otros, la ampliación de su objeto social.

3.4.8 Estructura y concentración del segmento de información crediticia

3.4.8.1 Niveles de concentración a nivel internacional

El sector de información crediticia exhibe efectos de red, pues al agregar más usuarios-proveedores de datos se incrementa el valor de la información crediticia para todos los participantes. Una SIC necesita tener una base mínima de usuarios que provean los datos y compren los reportes. Asimismo, existen economías de escala crecientes, al menos en un rango de tamaños, dictadas por costos fijos y hundidos necesarios para comenzar la producción de reportes crediticios y servicios de valor agregado, y por la experiencia mínima para comenzar a operar y garantizar la continuidad del servicio. Lo anterior, sin embargo, no permite concluir que el sector es un monopolio natural, sino, a lo más, que tiene tendencias al oligopolio de un escaso número de participantes.[192]

La estructura del sector en otros países incluye generalmente de una a cuatro SICs nacionales, con un cierto grado de diferenciación del servicio entre ellas.

Tabla 39*

Número de las SICs en diferentes países

País	SICs	País	SICs
Suecia	6	México	2
Italia	4	Holanda	2
Chile	4	Portugal	2
Eslovaquia	3	República Checa	2
España	3	Bélgica	1
Estados Unidos	3	Chipre	1
Reino Unido	3	Estonia	1
Rumania	3	Finlandia	1
Alemania	2	Francia	1
Australia	2	Grecia	1
Austria	2	Hungría	1
Bulgaria	2	Irlanda	1
Dinamarca	2	Letonia	1
Eslovenia	2	Malta	1
Japón	2	Polonia	1
Lituania	2	Luxemburgo	0

*Nota: Los datos incluyen las sociedades de información crediticia privada y pública.

Fuente: BBVA Research México, Banca México, con datos de la CNBV, Comisión Europea, Negrín (2000) y Doing Business Project del Banco Mundial.

192 Negrín (2001).

3.4.8.2 Niveles de concentración a nivel nacional

En general, la participación de las SICs en el sector se puede medir de diferentes maneras: *i)* número de créditos registrados, *ii)* número de clientes con un historial, iii) número de reportes emitidos, *iv)* número de usuarios afiliados a cada SIC, y *v)* número de reportes adquiridos. A continuación se presentan cada uno de estos indicadores a nivel nacional.

Número de créditos registrados

Buró de Crédito cuenta con más de la mitad del número total de créditos de personas físicas registrados y casi todos los de empresas.

Tabla 40

Créditos registrados por cada SIC (diciembre de 2013)

	SIC	Número de créditos (millones)	Participación
Buró de Crédito	TransUnion (PF)	272	49.65%
	Dun & Bradstreet	17	3.10%
Círculo de Crédito	Individuos	258	47.10%
	Empresas	0.8	0.15%

Fuente: Elaboración propia a partir de CNBV informe anual 2013.

Número de clientes con un historial

Hay una asimetría ligeramente más pronunciada en el número de clientes registrados como se muestra en la siguiente tabla.

Tabla 41

Clientes con un registro en cada SIC (diciembre 2013)

	SIC	Número de clientes (millones)	Participación en 3T13
Buró de Crédito	TransUnion (PF)	87	57.54%
	Dun & Bradstreet	3	1.98%
Círculo de Crédito	Individuos	61	40.34%
	Empresas	0.2	0.13%

Fuente: Elaboración propia a partir de CNBV informe anual 2013.

En los dos cuadros anteriores las cifras pueden incluir registros duplicados, archivos vacios o sin créditos, o personas fallecidas.

Número de reportes emitidos

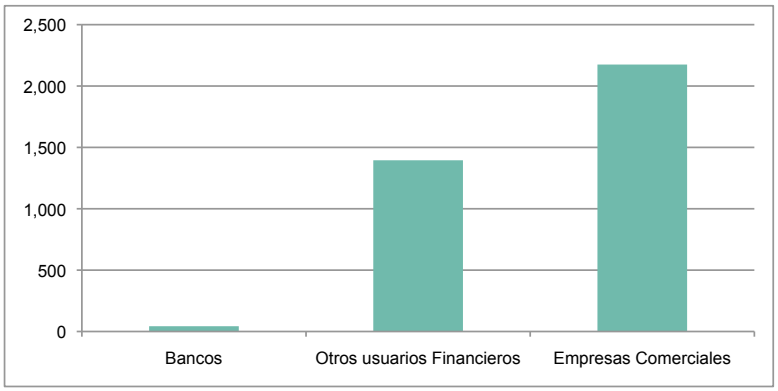
Buró de Crédito ha operado aproximadamente por 18 años (autorizado en 1995), y Círculo de Crédito sólo por 8 años (autorizado en 2005). Aunque, en los ocho años que lleva en operación, Circulo de Crédito se ha expandido y cada vez tiene una mayor participación. Sin embargo, es de esperarse que tenga una participación menor a la de Buró de Crédito en varios de los indicadores del sector. Lo anterior, es evidente del hecho que 18 bancos, incluyendo los tres más importantes, son accionistas de Buró de Crédito, mientras solo 3 bancos son accionistas de Círculo de Crédito. Los bancos son los principales otorgantes de crédito en comparación a instituciones financieras no bancarias o a empresas comerciales, y los bancos tienen una tendencia a ser usuarios de la SIC en que son accionistas.[193]

3.4.8.3 Estructura de la demanda por tipo de usuario

Los demandantes de reportes de crédito son principalmente tres tipos de usuarios: (1) bancos y sus sofomes; (2) usuarios financieros no bancarios, incluyendo sofomes, socaps, entre otros; y (3) empresas comerciales que otorgan crédito directamente al consumidor.

Gráfica 70

Número de usuarios de ambas SICs por tipo de usuario, 2012



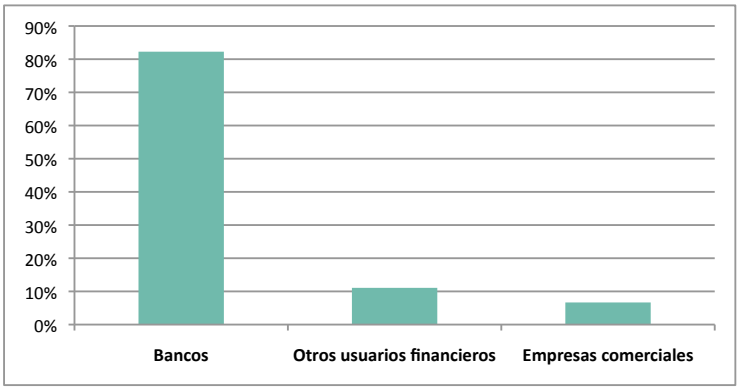
Fuente: Elaboración propia con información de Banxico y CNBV. Información entregada en oficialía de partes de la Cofece el 16 de abril y 26 de junio de 2014.

Los bancos son pocos en número pero otorgan el mayor número de créditos, y por ende, son los mayores demandantes de reportes crediticios de las SICs. La gráfica 70 muestra que existen un mayor número de usuarios financieros no bancarios y empresas comerciales que hacen uso de los servicios de las SICs. Sin embargo, como muestra la gráfica 71, la demanda de reportes de crédito es mayoritariamente una demanda de bancos.

193 Información entregada en oficialía de partes de la Cofece el 26 de junio de 2014.

Gráfica 71

Porcentaje de reportes vendidos por las SICs por tipo de usuario 2012

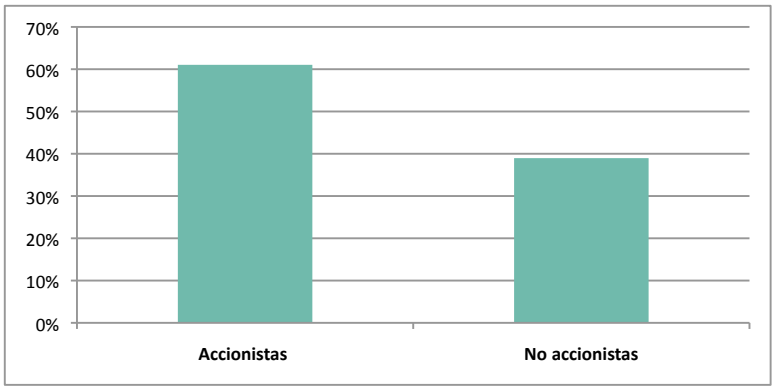


Fuente: Elaboración propia con información de Banxico y Cnbv. Información entregada en oficialía de partes de la Cofece el 16 de abril y 26 de junio de 2014.

Por otro lado, la gráfica 72 muestra la adquisición de reportes de crédito por parte de los accionistas de las SICs y los no-accionistas. Se observa que los accionistas de alguna SICs, adquieren el 60% del total de reportes emitidos.

Gráfica 72

Porcentage de reportes vendidos por las SICs a sus accionistas y no accionistas, 2012



Fuente: Elaboración propia con información de cnbv. Información entregada en oficialía de partes de la Cofece el 16 de abril 2014.

3.4.9 Concentración de los segmentos de crédito

Los reportes crediticios son utilizados por bancos y otras entidades financieras o comerciales para decidir si un crédito debe o no ser otorgado. Esto significa que las condiciones de competencia en el sector de servicios de información crediticia influyen en las condiciones de competencia en los segmentos de crédito. El sector de información crediticia en su conjunto ofrece una cantidad, calidad y variedad de datos, y que podrían estar siendo provistos a niveles sub-óptimos, en detrimento de los segmentos de otorgamiento de crédito. De existir problemas de competencia a nivel de las SICs, los segmentos de crédito reflejarán esas ineficiencias con una menor cantidad de créditos, altas tasas de interés, u otras distorsiones.

En principio, la regulación no permite que las SICs nieguen el trato a un usuario o pongan requisitos excesivos para la prestación del servicio. Sin embargo, existe el riesgo de que la situación actual del sector, incluyendo su concentración, la posición de Buró de Crédito como proveedor mayoritario y la propiedad de la SICs en manos de los bancos más importantes, podría llevar a conductas que restringieran la oferta de servicios de información crediticia en cualquiera de sus márgenes: cantidad, calidad, variedad, innovación, u otros.

La siguiente tabla describe las participaciones de las instituciones financieras en los distintos segmentos de crédito.

Tabla 42
Participación como accionistas en las SICs y como competidores en los segmentos de crédito a noviembre de 2013
(Millones de pesos y porcentajes)

Banco	Participación en crédito total		Participación en crédito al Consumo		Participación en crédito para vivienda	
BBVA Bancomer	704,796	23.4%	188,493	27.7%	155,678	31%
Banamex	491,449	16.3%	169,894	25.0%	74,242	15%
Santander	385,381	12.8%	70,685	10.4%	78,753	16%
Banorte	420,875	14.0%	59,847	8.8%	80,658	16%
HSBC	205,619	6.8%	40,418	5.9%	24,892	5%
Inbursa	201,564	6.7%	15,984	2.3%	1,239	0%
Scotiabank	147,166	4.9%	26,737	3.9%	55,933	11%
Interacciones	58,322	1.9%	12	0.0%	264	0%
Banco del Bajío	86,866	2.9%	610	0.1%	7,597	2%
Afirme	14,828	0.5%	2,719	0.4%	2,850	1%

Banco	Participación en crédito total		Participación en crédito al Consumo		Participación en crédito para vivienda	
Banco Azteca	61,626	2.0%	42,699	6.3%	532	0%
Banregio	38,691	1.3%	952	0.1%	4,482	1%
Multiva	36,004	1.2%	339	0.0%	2,302	0%
Bank of America	2,369	0.1%	0	0.0%	3	0%
Monex	4,586	0.2%	0	0.0%	1,108	0%
Otros Bancos	148,258	4.9%	61,163	9.0%	7,130	1%
Total	3,008,399	100%%	680,551	100%	497,661	100%
Participación accionistas de Buró de Crédito		91%		84.4%		97.9%

Fuente: cnbv, Boletín Estadístico de Banca Múltiple, noviembre 2013.

* El crédito al consumo incluye tarjetas de crédito, préstamos personales y de nómina, préstamos para automóviles y bienes muebles y arrendamientos capitalizados, entre otros.

Los accionistas de Buró de Crédito acumulan más del 80% del crédito bancario, ya sea total o por segmento de crédito empresarial, crédito al consumo o crédito a la vivienda. Asimismo, la siguiente tabla indica que la oferta de crédito está concentrada en esos segmentos. En estas condiciones, una condición necesaria, más no suficiente, para que los mercados de crédito funcionen adecuadamente es que la información crediticia se provea en condiciones de competencia.

Tabla 43

Concentración en los distintos segmentos de crédito bancario

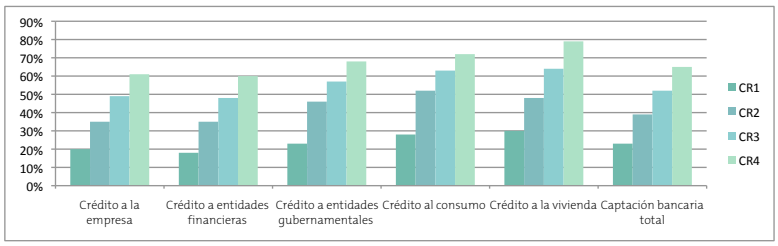
(Por tipo de cartera de crédito a enero 2014)

	Crédito a la empresa	Crédito a entidades financieras	Crédito a entidades gubernamentales	Crédito al consumo	Crédito a la vivienda	Captación bancaria total
CR1	20%	18%	23%	28%	30%	23%
CR2	35%	35%	46%	52%	48%	39%
CR3	49%	48%	57%	63%	64%	52%
CR4	61%	60%	68%	72%	79%	65%
CR5	72%	69%	77%	78%	90%	74%

Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV.

Gráfica 73

Concentración en los distintos segmentos de crédito bancario (Por tipo de cartera de crédito a enero 2014)



Fuente: Elaboración propia con información de CNBV.

3.4.10 Restricciones a la competencia y barreras a la entrada

De acuerdo con la LRSIC, para establecer una SIC se necesita la autorización de la SHCP, previa opinión del Banco de México y de la CNBV. Para obtener la autorización de la un entrante tiene que presentar una serie de documentos y obtener la aprobación de procedimientos de recolección de datos, sistemas informáticos y de medidas de seguridad de la información. A partir de la reciente reforma financiera, los inversionistas extranjeros ya no necesitan solicitar autorización de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras para mantener una participación por encima de 49%.[194] Los documentos requeridos por la SHCP y el procedimiento de trámite para la autorización de una SIC, no parecen ser un obstáculo para la entrada de nuevas SICs, ya que son requisitos razonables y necesarios para que un agente se dedique a la actividad de reporte de información crediticia, tomando en cuenta que existen obligaciones legales de seguridad y manejo adecuado de los datos.

A continuación se analizan las probables barreras a la entrada que caracterizan el segmento de información crediticia, las cuales podrían incidir en la estructura y niveles de competencia y libre concurrencia, así como en la eficiencia del sector.

3.4.10.1 Escala mínima y exclusividades

Los requisitos legales de capital de las SICs están determinados por la CNBV.[195] En el caso de Círculo de Crédito, cuando fue autorizada en 2005 se estableció el capital mínimo en 16 millones de pesos.[196] Esto parece una modesta inversión inicial, y es poco probable que por sí sola evite la entrada de nuevas SICs.

194 Artículo 48 del decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones en materia financiera y se expide la Ley para Regular las Agrupaciones Financieras.

195 LRSIC, artículo 8.

196 *Diario Oficial de la Federación*, 13 de junio de 2005.

Sin embargo, en términos económicos un participante necesita una masa crítica de usuarios afiliados que le proporcionen datos y le compren reportes y servicios de valor agregado, pues de lo contrario la SIC entrante no podrá tener ingresos suficientes. Los ingresos son necesarios para cubrir el costo de las inversiones en infraestructura de recolección, gestión, manejo y entrega de los datos y la compra de la base de datos negativa. Si bien bajo la regulación actual una SIC entrante podría obtener la base de datos negativa pagando el precio establecido, y con ello ofrecer reportes consolidados por medio de la interconexión con las otras SICs, esto no resolvería la falta de clientes derivado de la no disponibilidad de usuarios bancarios.

Las instituciones financieras o comerciales afiliadas a una SIC generalmente adquieren reportes crediticios como parte del contrato de afiliación a la misma. Hoy los grandes bancos y empresas comerciales ya están afiliados a una de las SICs establecidas, mientras los bancos y empresas pequeñas difícilmente serán suficientes para que una SIC entrante alcance la masa crítica. La entrada sería viable sólo si los usuarios actuales pudieran entregar sus datos y adquirir reportes de dos o más SICs.

3.4.10.2 Incentivos a obtener información de calidad por parte de las SICs

Las obligaciones actualmente vigentes para compartir información, si bien facilitan la oferta de reportes consolidados por ambas SICs, también puede tener efectos contraproducentes. Por ejemplo, la compartición podría crea un problema de polizón o *free riding,* en el que una SIC encuentra conveniente desplegar pocos esfuerzos en afiliar usuarios y pulir la información si sabe que deberá compartir esa información con otra SIC.

El problema de *free riding* puede ser particularmente grave en el caso de la obtención de información de usuarios comerciales, micro-finanzas y otros segmentos de bajo desarrollo tecnológico. Por el contrario, el problema podría ser manejable en el caso de bancos y entidades financieras reguladas, las cuales reportan grandes cantidades de información por medio del intercambio de bases de datos altamente estandarizadas. De esta forma, la entrega de información de entidades reguladas depende poco del esfuerzo de las SICs, y dicho intercambio puede ser monitoreado con mayor facilidad por parte del regulador. No obstante lo anterior, el regulador necesitaría establecer estándares de calidad para que las entidades reguladas reporten información de calidad.

En principio, las tarifas de intercambio de información entre SICs deben ser eficientes, en el sentido de enviar las señales para el despliegue de esfuerzos adecuados por parte de cada SIC con miras a obtener información de calidad. La tarifa de intercambio entre SICs debe ser proporcional al esfuerzo o recursos empleados por la SIC en la obtención de la información.

3.4.10.3 Fragmentación de las bases de datos

La información en poder de Buró de Crédito incluye los datos de los usuarios de crédito más importantes del país, quienes tienen más capacidad de recibir créditos. Por su parte, Círculo de Crédito *de facto* se especializa en información sobre el crédito para las personas de ingresos bajos, pues una gran parte de sus datos proviene de bancos o empresas comerciales que atienden a ese tipo de clientes. Al respecto, la entrada en operación de la compartición de la información positiva por medio de los reportes consolidados reduce en gran medida la ineficiencia a causa de la diferenciación de las SIC en segmentos de deudores. A partir de la implantación de dicha medida, ambas SICs pueden ofrecer reportes de crédito a sus usuarios con casi la misma información.

La LRSIC no especifica explícitamente la propiedad de los datos en poder de las SICs: dicha propiedad puede recaer en las SICs, en los clientes, en los bancos, o en los comercios que la originaron. En cualquier caso, se podría interpretar que el cliente es el dueño de los datos, en la medida que es quien autoriza la consulta de la información por el usuario. Al respecto, la LRSIC establece que los datos sólo se pueden utilizar con el propósito estableció en la ley, lo cual implica que hay en la incertidumbre jurídica en cuanto a la posibilidad de vender los datos (anónimos) a otras empresas para la realización de estudios u otro tipo de análisis financiero. La incertidumbre sobre el estatus jurídico de la propiedad de los datos es un obstáculo al funcionamiento eficiente del segmento de servicios de valor agregado.

3.4.10.4 Bases de datos incompletas y control de calidad

En México, varias entidades crediticias públicas no reportan información a las SICs, entre ellas el Infonavit, Fovissste y el Infonacot, entre otros. El que dichas instituciones reporten información a las SIC podría servir para que un gran número de usuarios construyeran historiales crediticios que de otra manera no podrían establecer, debido a que aún no figuran en alguna de las bases de las SICs.

Es probable que exista un problema de calidad de datos. Las SIC no se hacen responsables de la calidad de la información que entra en sus bases de datos, y sólo se aplican los filtros automáticos. Hay también una cierta heterogeneidad en la forma en que los usuarios interpretan y reportan la información, como los pagos atrasados o vencidos.

3.4.11 La reforma financiera y las SICs

En el caso de la información crediticia, la reforma financiera, recientemente promulgada, contempla la posibilidad de crear una SIC pública o buró crediticio propiedad del gobierno. Sin embargo, la ley no especifica ninguna obligación a las entidades financieras o empresas comerciales para reportar a esta SIC pública. Parece probable que, bajo la regulación actual, la SIC pública no pueda comenzar a funcionar a menos que se realicen cambios legales que detallen quién es el responsable de fundarla y se incluyan obligaciones para que los usuarios proporcionen su información.

Al momento no existe legislación en la cual se determine qué papel jugaría el buró público. Dos posibilidades serían: *i)* que sea un competidor de los dos burós existentes, o *ii)* que sea un buro que concentre la información y la ponga a disposición de las otras SICs sin proveer directamente reportes. En todo caso, la posibilidad de crear una SIC pública podría usarse sólo como una medida de disciplina entre los incumbentes.

3.4.12 Posibles conductas anticompetitivas en el sector de información crediticia

La propiedad de Buró de Crédito está en manos de los principales bancos del país, quienes poseen cerca de 70% de las acciones. Estos bancos otorgan más de 80% del crédito en los segmentos de vivienda, consumo, o empresarial. Bajo la regulación actual, los consejos directivos de cada SIC podrían tomar decisiones en función de los intereses de sus accionistas, no necesariamente en favor del funcionamiento eficiente del sistema de información crediticia. En particular, la reticencia de los bancos de mayor tamaño a compartir información con otras instituciones de crédito podría manifestarse en decisiones anti-competitivas del consejo directivo de la SIC de mayor tamaño, Buró de Crédito. Lo anterior podría reflejarse en una calidad insuficiente del servicio, la inexistencia de servicios de valor agregado, o limitaciones a la compartición de información.

Adicionalmente, la existencia de una SIC que tiene firmados contratos de reciprocidad con la mayoría de los usuarios; que representan por encima de 80% de los montos de crédito, medido como crédito total, a la vivienda, a empresas, o de consumo; podría hacer difícil, sino imposible, la entrada de una nueva SIC, aun cuando sería eficiente que la entrada tuviera lugar. De esta forma, la conducta de los bancos de mayor tamaño de negarse a firmar contratos de reciprocidad con entrantes, limita o anular la posibilidad de entrada al sector.

3.4.13 Conclusiones y recomendaciomenes

La provisión de servicios de información por parte de las SICs ha sido una actividad sujeta a cambios legales y regulatorios continuos, a fin de propiciar una mayor cobertura de las personas y empresas en las bases de datos de esas instituciones. Esa dinámica sugiere que se trata de una actividad donde no prevalecen condiciones de competencia efectiva entre los proveedores.

Existe reticencia de los bancos de mayor tamaño a compartir su información con otras entidades otorgantes de crédito. Bajo la regulación actual, los directivos de las SICs pueden tomar decisiones en función de los intereses de sus accionistas principales, y no necesariamente en favor del funcionamiento eficiente del sistema de información crediticia. La reticencia a compartir información reduce la capacidad de competir del resto de intermediarios financieros, en tanto se les limita la información y no tienen acceso a herramientas para tomar decisiones de oferta de crédito más eficientes.

La ley no define claramente los derechos de propiedad sobre los datos que se encuentran en las bases de datos de las SICs. No está bien definido si la propiedad de los datos es de las SICs, los usuarios, o los clientes, y por ello existe incertidumbre legal sobre la posibilidad de revender o utilizar los datos para la provisión de servicios de valor agregado.

La información crediticia de entes públicos que reciben pagos y contribuciones de personas y empresas no está disponible para los potenciales otorgantes de crédito. Lo anterior reduce la eficacia del sistema en su conjunto, y reduce las posibilidades de obtención de crédito de los usuarios de servicios públicos. La incorporación de datos de entes públicos ayudaría a que más personas pudieran disponer de un historial para solicitar crédito, según sugiere la experiencia de países como Australia y Nueva Zelanda –que ya adoptaron esta medida–, mientras en Estados Unidos está en discusión.

Las consideraciones anteriores motivan a la autoridad de competencia a plantear tres recomendaciones:

1. Ajustar el marco normativo y operativo para, entre otras cosas, establecer para los bancos la obligación legal de proporcionar su información crediticia, negativa y positiva, a todas las SICs autorizadas en igualdad de condiciones y con estándares de calidad aceptables.

   Revisar la justificación de descuentos pronunciados por volumen en los servicios de consultas que las sociedades de información crediticia ofrecen a sus usuarios del sistema financiero. En caso de no encontrar justificaciones económicas concretas para la existencia de una curva pronunciada de descuentos de tarifas minoristas por parte de las sociedades de información crediticia, regular directamente las tarifas minoristas que cobran las sociedades de información crediticia a niveles que no permitan el otorgamiento injustificado de descuentos por volumen, o la discriminación explícita de agentes económicos en igualdad de condiciones.
2. Emitir lineamientos para que las SICs, respetando los principios de anonimidad de la información, ofrezcan su base de datos anónima entre SICs y a terceros en condiciones de generar servicios de valor agregado, tales como instituciones académicas o empresas especializadas en explotación de grandes bases de datos, con el propósito de fomentar la competencia en los servicios de valor agregado ofrecidos por las propias SICs.

3. Emitir normas que aseguren la provisión de bases de datos a cualquier SIC sobre pagos realizados a entes del gobierno (contribuciones a Infonavit y Fovissste, entre otros servicios).

Bibliografía

Banxico (s.a.), "Circular: 27/44/60/2008 y 39/2010", en línea: [http://www.circulodecredito.com.mx/PDF/REGLAS_GENERALES_BANXICO_COMPILADAS.pdf], (Consultado 30 de junio de 2014).

BBVA Research (marzo 2011); "Mexico Banking Outlook", en línea: [http://www.bbvaresearch.com/wp-content/uploads/migrados/1103_BankingOutlookMexico_03_tcm348-249213.pdf], (Consultado 26 de junio de 2014).

Brown, Martin; Tulio Jappelli y Marco Pagano (2007), "Information Sharing and Credit: Firm-Level Evidence from Transition Countries", en línea [http://www.csef.it/WP/wp178.pdf].

Bruhn, Miriam; Subika Farazi y Martin Kanz (2013), "Bank Competition, Concentration, and Credit Reporting", Policy Research Working Paper, 6442, The World Bank, en línea [http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/IW3P/IB/2013/05/13/000158349_20130513115630/Rendered/PDF/wps6442.pdf].

CFC (1994), "Expediente DE-008-1994".

CNBV (2005), "Disposiciones de carácter general aplicables a las instituciones de Crédito", en línea: [http://www.cnbv.gob.mx/Normatividad/Disposiciones%20de%20car%C3%A1cter%20general%20aplicables%20a%20las%20instituciones%20de%20cr%C3%A9dito.docx], (Consultado 30 de junio de 2014).

CNBV, "Informe Anual 2013", en línea: [http://www.cnbv.gob.mx/TRANSPARENCIA/Documents/Informe%20Anual%202013.pdf], consultado el 20 de junio de 2014.

Condusef (2007), "Un poco más sobre... Sociedades de Información Crediticia", en línea [http://www.condusef.gob.mx/PDF-s/cuadros_comparativos/sociedades_informacion_crediticia/pres_buro-credito_agosto07.pdf], consultado en 19 de julio de 2014.

Consumer Financial Protection Bureau (1 2012), "CFPB to Supervise Credit Reporting", en línea [http://www.consumerfinance.gov/newsroom/consumer-financial-protection-bureau-to-superivse-credit-reporting].

Diario Oficial de la Federación (2005), "Resolución por la que se autoriza la constitución y operación de una sociedad de información crediticia que se denominará Círculo de Crédito, S.A. de C.V., Sociedad de Información Crediticia".

Doing Business (s.a.), "Getting Credit in Mexico", en línea:[http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/mexico/getting-credit/], consultada el 30 de mayo de 2014.

Experian (2013), "Annual report 2013", en línea [http://annualreport.experianplc.com/2013/_resources/pdf/Experian%20Annual%20Report%202013.pdf].

Hubert (23 Febrero 2004), "The Mexican Credit Reporting Industry Reform: A Case Study", en línea [http://siteresources.worldbank.org/INTWDRS/Resources/477365-1327693758977/BP_Mexican_Credit_Reporting_Industry_Reform.pdf].

International Finance Corporation (2012), "Credit Reporting Knowledge Guide", en línea [http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/0f572a804dde8d028f9daf7a9dd66321/Credit+Reporting+lowres+NEW.pdf?MOD=AJPERES].

Jappelli, Tulio y Marco Pagano (1993), "Information Sharing in Credit Markets", *The Journal of Finance*, vol. 48, núm. 5, pp. 1693-1718, en línea [http://socsci2.ucsd.edu/~aronatas/project/academic/pagano_jappelli91.pdf].

Ley para Regular las Sociedades de Información Crediticia (LRSIC), en línea http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/237.pdf].

Miller, Margaret (2000), "Credit Reporting Systems around The Globe: The State of the Art in Public and Private Credit Registries", en línea [http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download;jsessionid=5DA4A595F5C979D96FB41EB2F4C7CB76?doi=10.1.1.17.4786&rep=rep1&type=pdf].

Negrín, José Luis (2000), *Mecanismos para compartir información crediticia. Evidencia internacional y la experiencia Mexicana,* documento de trabajo núm. 2000-05, Banxico, en línea [http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/publicaciones/documentos-de-investigacion/banxico/%7B992B8D76-C18C-77CD-C3DD-685520FC2A78%7D.pdf].

_____ (2001), "Credit Information Sharing Mechanisms in Mexico: Evaluation, Perspectives, and Effects on Firms' Access to Bank Credit", en línea [http://apeccredit.org/public_reports/credpr114[1].pdf] .

Nicholson, W. (2002), *Teoría microeconómica: principios básicos y aplicaciones,* Madrid, McGraw-Hill.

OECD (s.a.), "Facilitating Access to Finance", *Discussion Paper on Credit Information Sha-*

ring, en línea [http://www.oecd.org/investment/psd/45370071.pdf]

Padilla, A. Jorge y Marco Pagano (1997), "Endogenous Communication among Lenders and Entrepreneurial Incentives", *The Review of Financial Studies,* vol. 10, núm. 1, pp.205-236.

PERC (2014), "Increasing Competition and Improving Performance, Service, and Quality in Mexico's Credit Information Sharing Market: A Comment on the Cofece Report *Credit Reporting Agencies"*.

SCJN (2012), "Amparo en revisión 54/2012", en línea: [http://www2.scjn.gob.mx/juridica/engroses/cerrados/Publico/12000540.002.doc]

Sitio web de Buró de Crédito [http://www.burodecredito.com.mx/score-info.html], consultado el 6 de diciembre de 2013.

Sitio web de Círculo de Crédito [http://www.circulodecredito.com.mx/consum_reporte_calificate2.htm], consultado el 6 de diciembre de 2013.

WHCRI (enero 2005), "Sistemas de reporte de préstamos bancarios y créditos en Colombia", en línea [http://www.whcri.org/PDF/reporte_colombia.pdf].

_____ (marzo 2005), "Credit and loan reporting systems in Brazil", en línea [http://www.whcri.org/PDF/report_brazil.pdf].

_____ (enero 2006), "Sistemas de reporte de préstamos bancarios y créditos en Perú", en línea [http://www.whcri.org/PDF/reporte_peru.pdf]

_____(agosto 2007), "Sistemas de reporte de préstamos bancarios y créditos en Chile", en línea [http://www.whcri.org/PDF/reporte_chile.pdf].

_____(diciembre 2008), "Sistemas de reporte de préstamos bancarios y créditos en Argentina", [http://www.whcri.org/PDF/reporte-argentina.pdf].

_____(2011), "Sistemas de reporte de préstamos bancarios y créditos en Bolivia", en línea [http://www.whcri.org/PDF/reporte_bolivia.pdf].

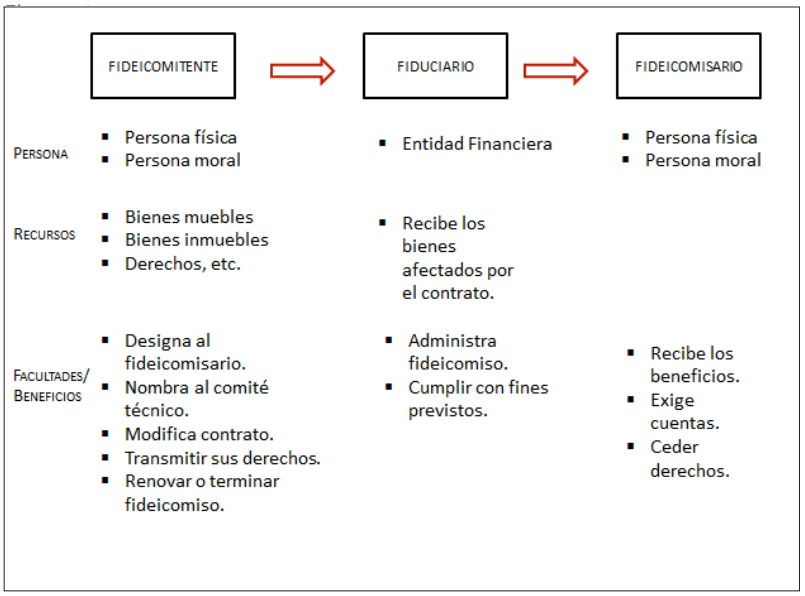
3.5 Fideicomisos

3.5.1 Introducción

En la presente sección se analiza el mercado fiduciario desde una perspectiva de competencia económica. Se describen las características del fideicomiso, los agentes que lo demandan y ofrecen, la estructura de la oferta, y las barreras normativas en la actividad fiduciaria. En México sólo pueden actuar como fiduciarios las instituciones financieras. No obstante, se estima que podría evaluarse si la actividad fiduciaria puede ser llevada a cabo por otros agentes, con una nueva figura regulada que no requiera cumplir los requisitos de los bancos o casas de bolsa por ejemplo, pues no necesariamente los fideicomisos tienen características financieras. Asimismo, aun cuando el análisis muestra que la información pública sobre la actividad fiduciaria es limitada, permite mostrar una actividad donde la banca múltiple es el oferente principal de servicios fiduciarios, y donde únicamente cuatro bancos realizan alrededor de 54% de la actividad fiduciaria bancaria.

3.5.1.1 Definición del servicio financiero

La Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito (LGTOC) establece que el fideicomiso es un contrato, mediante el cual, el fideicomitente transmite a una institución fiduciaria la propiedad o titularidad de uno o más bienes o derechos, según sea el caso, para ser destinados a fines lícitos y determinados, y encomienda la realización de dichos fines a dicha institución fiduciaria.[197]



197 Art. 385, Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, Capítulo V, Sección Primera, Del fideicomiso.

3.5.1.2 Agentes que intervienen en el fideicomiso y sus características

En el fideicomiso, por lo general, concurren tres sujetos: el fideicomitente, el fiduciario y el fideicomisario. La figura 1 muestra las principales características del fideicomiso entre los agentes que participan en su constitución y operación. En particular, quién (o quiénes) lo constituye, lo administra y recibe los beneficios del fideicomiso, que pueden ser personas físicas o morales. Como se muestra, los fideicomisos pueden ser utilizados por individuos o por empresas. Por otro lado, el objeto en fideicomiso puede ser un bien mueble, un inmueble o derechos; en tal sentido su objeto puede ser múltiple o diverso, en función de la característica del objeto y de las personas que intervienen.

De acuerdo con el artículo 387 de la LGTOC, la constitución del fideicomiso deberá constar siempre por escrito. El fideicomiso es un contrato, un acto jurídico entre dos o más personas, pues siempre debe haber un fideicomitente y una insititución fiduaciaria, la cual establece derechos y obligaciones entre dos partes.

El fideicomitente es la persona que constituye el fideicomiso y transmite la propiedad de ciertos bienes o derechos para el cumplimiento de ciertos fines. De acuerdo con el art. 384 de la LGTOC, sólo pueden ser fideicomitentes las personas físicas o jurídicas con capacidad para transmitir la propiedad o titularidad de los bienes objeto del fideicomiso. Entre los derechos que tiene el fideicomitente se pueden destacar: *i)* designar a la institución fiduciaria, *ii)* designar a los fideicomisarios o beneficiarios, *iii)* auto designarse como fideicomisario, *iv)* transmitir los bienes de su propiedad a la fiduciaria y *v)* designar al comité técnico.

El fiduciario, al tener la titularidad de los bienes o derechos en fideicomiso, tiene la obligación de darles el destino previsto por el fideicomiso. El fiduciario tiene las facultades del titular, pero únicamente para llevar a cabo los fines que contenga el fideicomiso; no puede disponer de ellos libremente, ya que siempre están sujetos a los fines del fideicomiso. Las personas que pueden fungir como fiduciarias de acuerdo a diversa legislación vigente son instituciones de crédito, instituciones de fianza, instituciones de seguro, casas de bolsa, uniones de crédito, almacenes generales de depósitos, sociedades financieras de objeto múltiple, sociedades financieras populares y ciertos fondos de inversión, conforme a las leyes aplicables en cada caso.

El fiduciario por lo general tiene las siguientes obligaciones: *i)* el desempeño del cargo, que una vez aceptado es obligatorio, *ii)* asume la obligación de conservar los bienes y derechos recibidos, *iii)* ceñirse a los términos del contrato, *iv)* guardar el secreto fiduciario, *v)* rendir cuentas y vi) acatar las instrucciones y recomendaciones del comité técnico, entre otros.

Finalmente, el fideicomisario es la persona física o moral que recibe el beneficio derivado del fideicomiso. Entre los derechos y obligaciones del fideicomisario destacan los

siguientes: *i)* exigir el cumplimiento de los fines del fideicomiso, *ii)* pedir cuentas al fiduciario, y *iii)* elegir a una institución fiduciaria cuando ésta renuncie o sea removida.

En otras palabras, y derivado de lo antes expuesto, el fiduciario hace las veces de oferente de un servicio, en tanto facilita la constitución del fideicomiso, así como la administración del mismo para conseguir los fines encomendados. El fiduciario cobra por sus servicios, y los beneficios del fideicomiso recaen en una persona denominada fideicomisario.[198]

3.5.2 Marco regulatorio

3.5.2.1 Antecedentes

Los antecedentes del fideicomiso en México se remontan a 1924, con la Ley General de Instituciones de Crédito y Establecimientos Bancarios, y a 1926, con la Ley de Bancos de Fideicomisos y la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito. No obstante, a partir de la Ley General de Instituciones de Crédito de 1932 se da una legislación más completa sobre el tema. Desde entonces las disposiciones legales establecían que únicamente instituciones de crédito, es decir bancos, deberían llevar a cabo la actividad fiduciaria. La razón por la cual los bancos han fungido como la institución fiduciaria por excelencia se basa en la premisa de que son instituciones reguladas, y ofrecen seguridad y confianza al público que contrata con ellas.[199]

3.5.2.2 El marco regulatorio actual

No hay un ordenamiento único en materia de fideicomiso. Las disposiciones legales vigentes que abordan el tema de fideicomiso se encuentran referidas en diversas leyes de la actividad financiera. En particular es relevante la regulación general establecida en la LGTOC y en particular lo dispuesto en el art. 385 de la LGTOC, en el cual se establece que sólo pueden ser instituciones fiduciarias las expresamente autorizadas para ello conforme a la ley. Asimismo, de acuerdo con la Circular 1/2005, relativa a la Operación de Fideicomisos emitida por el Banco de México, las instituciones fiduciarias no podrán llevar a cabo fideicomisos que no estén autorizados a celebrar de conformidad con las leyes y disposiciones aplicables.

En ese sentido, en el art. 395 de la LGTOC se establece que sólo podrán actuar como fiduciarias de los fideicomisos de garantía (aquellos que tengan como fin garantizar al fideicomisario el

198 Es importante destacar que la figura del fideicomiso tiene similitud con la relación de agencia de la teoría económica. Una relación de agencia se define como un contrato bajo cuyas cláusulas una o más personas (el principal) contratan a otra persona (el agente) para que realice determinado servicio en su nombre, lo cual implica cierto grado de delegación de autoridad; Jensen y Meckling (1986).

199 Piña y Acosta (1982).

cumplimiento de una obligación y su preferencia en el pago) las instituciones y sociedades siguientes: *i)* instituciones de crédito, *ii)* instituciones de seguros, *iii)* instituciones de fianza, *iv)* casas de bolsa, *v)* sociedades financieras de objeto múltiple, que cuenten con un registro vigente ante la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros, *vi)* almacenes generales de depósito y *vii)* sociedades operadoras de fondos de inversión.

Las instituciones de crédito son aquellas que ofrecen el servicio de banca y crédito, y pueden ser instituciones de banca múltiple e instituciones de banca de desarrollo (artículo 2 de la Ley de Instituciones de Crédito (LIC)). En particular, las instituciones de banca múltiple, podrán realizar operaciones de fideicomisos señaladas en la LGTOC (art. 46 de la LIC). En ese sentido, la LGTOC contempla dos secciones en el tema del fideicomiso: la Sección Primera del Capítulo V, denominada "Del fideicomiso", y la Sección Segunda, "Del fideicomiso de garantía"; de ambas se desprende que la banca múltiple no están impedidas para llevar a cabo cualquier tipo de actividad fiduciaria, salvo ciertas excepciones.[200]

Las instituciones financieras distintas a la de crédito están sujetas a disposiciones particulares, según el tipo de instituciones; en el Cuadro 1 se resumen las disposiciones aplicables.

Cuadro 1

Disposiciones legales sobre la actividad fiduciaria por instituciones financieras distintas de crédito

Leyes	Artículos
Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguro	En el artículo 34, fracción IV, se indica que las *instituciones de seguros* sólo podrán actuar como institución fiduciaria en negocios directamente vinculados con las actividades que le son propias (pago de primas por contrato de seguros, fondos individuales, fondos de pensiones, primas de antigüedad, entre otros). También podrán actuar como institución fiduciaria en fideicomisos de garantía a que se refiere la Sección Segunda del Capítulo V del Título Segundo de la LGTOC, sujetándose a lo que dispone el artículo 85 bis de la LIC.
Ley Federal de Instituciones de Fianza	De acuerdo con el artículo 16, fracción XV, *las instituciones de fianza* pueden actuar como fiduciarias sólo en el caso de fideicomiso de garantía con la facultad de administrar bienes fideicomitidos en los mismos, los cuales podrán o no estar relacionados con las pólizas de fianza que expidan. También podrán actuar como institución fiduciaria en fideicomisos de garantía a que se refiere la Sección Segunda, Capítulo V, Título Segundo, de la LGTOC, sujetándose a lo que dispone el artículo 85 Bis de la LIC.

200 Las instituciones de crédito, no obstante, están limitadas sobre ciertas actividades vinculadas a los fideicomisos, por ejemplo, actuar como fiduciarias en fideicomisos que capten recursos del público, mediante cualquier acto causante de pasivo directo o contingente, simular fondos de inversión, utilizar fondos o valores de los fideicomisos destinados al otorgamiento de créditos en las cuales sus deudores pudieran ser los delegados fiduciarios, celebrar fideicomisos que administren dinero aportado por grupos de consumidores (art. 106, fracción XIX de la LIC).

Leyes	Artículos
Ley del Mercado de Valores	De acuerdo con el artículo 183, *las casas de bolsa* podrán actuar como fiduciarias en negocios directamente vinculados con las actividades que le son propias y podrán recibir cualquier clase de bienes, derechos, efectivos o valores que estén autorizados a realizar. Asimismo, podrán afectarse a dichos fideicomisos bienes, derechos o valores diferentes a lo antes señalados en los casos en que la SHCP lo autorice. El artículo 184, por otro lado, señala que las casas de bolsa, en su calidad de fiduciaria, deberán ajustarse en lo conducente a lo dispuesto por la LGTOC. En el artículo 186, fracción V, se establece que las casas de bolsa tendrán prohibido actuar en fideicomisos reservadas a las demás entidades financieras.
Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito	En el artículo 11 bis 2, fracción X, establece que los *Almacenes Generales de Depósito* (AGD) podrán prestar el servicio de institución fiduciaria exclusivamente en fideicomisos de garantía a que se refiere la LGTOC, para garantizar obligaciones a su favor derivadas de sus operaciones y actividades. El artículo 87-Ñ, fracción I, señala que las *Sociedades Financieras de Objeto Múltiple* (Sofomes) les estará prohibido actuar como fiduciarias en cualquier otro fideicomiso distinto a los de garantía.
Ley de Uniones de Crédito	En el artículo 40, fracción XVI, se establece que *las uniones de crédito* sólo pueden actuar como fiduciarias, en los fideicomisos de garantía a que se refiere la LGTOC. El artículo 103, fracción XVIII, inciso a), establece que a las uniones les estará prohibido actuar como fiduciarias en cualesquier otro fideicomiso distinto a los de garantía.
Ley de Fondos de Inversión	En el artículo 39 bis, fracción VI, se establece que las sociedades operadoras de *fondos de inversión*, en adición a la prestación de los servicios de administración de activos, podrán actuar como fiduciarias en los términos de su ley. En el artículo 51 bis 1 se precisa que la actividad fiduciaria se llevará a cabo exclusivamente en fideicomisos que cumplan las siguientes condiciones: *i)* los fines sean negocios directamente vinculados con las actividades que le sean propias, *ii)* se trate de fideicomisos de administración o de garantía, y *iii)* que el patrimonio a ser parte del fideicomiso se componga de bienes, derechos, efectivos o valores autorizados para los fondos de inversión que administren. Asimismo, el artículo 51 bis 8 señala que los fondos de inversión podrán actuar como fiduciarias en fideicomisos de inversión, que tengan por objeto emitir valores como certificados bursátiles fiduciarios de desarrollo, inmobiliarios o indizados.
Ley de Ahorro y Crédito Popular	El artículo 36, fracción III, establece que las sociedades financieras populares con nivel de Operaciones III, puede actuar como fiduciaria en fideicomisos de garantía a que se refiere la LGTOC.

Las instituciones financieras distintas a las de crédito pueden fungir como fiduciarios en fideicomisos relativos a la actividad principal de la institución y en fideicomisos de garantía, sujetos a una autorización final por parte de la SHCP.

Por otro lado, las uniones de crédito y las Sofomes estarán prohibidas de actuar como fideicomisos distintos a los de garantía, enfocándose solo a las actividades que le son autorizadas. En el caso de los fondos de inversión, éstos pueden actuar como fiduciarios en las actividades que le son propias y en los fideicomisos de garantía.

Las disposiciones normativas que aluden a la actividad fiduciaria en México se pueden resumir al establecer lo siguiente: *i)* las instituciones de banca múltiple pueden llevar a cabo cualquier tipo de fideicomiso, y *ii)* otras instituciones financieras, tiene un radio de acción limitada.

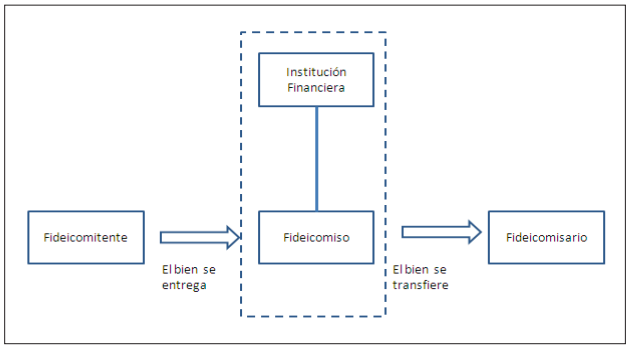
3.5.3 Fideicomisos más comunes en el mercado

Los fideicomisos persiguen fines diversos; no obstante, se puede ilustrar a través de un conjunto de ejemplos, la diferencia entre aquellos que captan recursos del público y aquellos que no lo hacen.

3.5.3.1 El fideicomiso como acto traslativo de dominio.

Una característica esencial del fideicomiso es que se trata de un acto traslativo de dominio en el que los bienes salen de forma definitiva del patrimonio del fideicomitente para ser transmitidos, por cualquier causa legal, al fideicomisario. Esta estructura se ilustra en la figura 2 utilizando como base el ejemplo de un fideicomiso para administrar el patrimonio de las familias, por lo que suele denominarse testamentario o patrimonial: en un primer momento se constituye un fideicomiso con el bien a ser afectado, con el fin de que a la muerte de la persona (el fideicomitente) el bien se transmita en propiedad al fideicomisario.

Figura 2
Transmisión de dominio en el fideicomiso



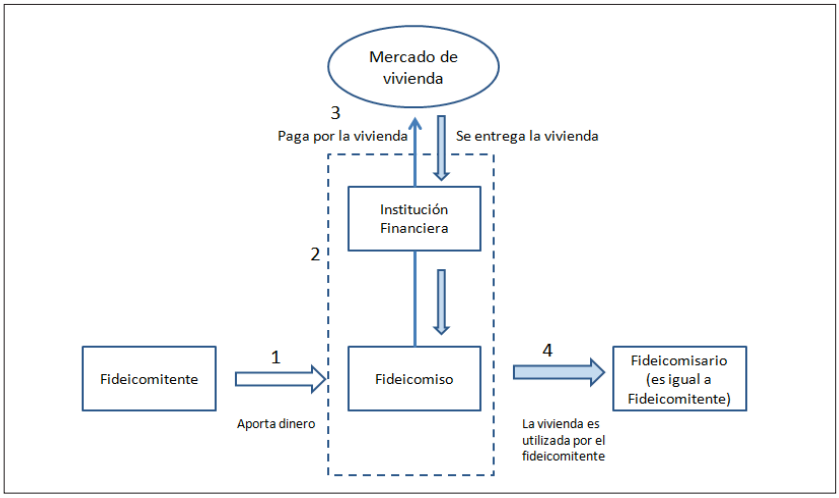
3.5.3.2 Fideicomiso de administración

En los fideicomisos de administración la actividad principal es la guarda y conservación de los bienes que integran el patrimonio del fideicomiso. Por ejemplo, la ad-

quisición de un inmueble por un extranjero[201] (figura 3). En este caso, a través de un fideicomiso (2) puede fungir como beneficiario que le permita el uso y aprovechamiento de un bien inmueble, como por ejemplo una casa. El interesado aporta dinero al fideicomiso (1) que servirá para la adquisición de un inmueble, el fiduciario acude al mercado de vivienda (3), lleva a cabo la compraventa correspondiente, y adquiere dicha vivienda en beneficio de la persona extranjera.

Este ejemplo muestra que el fideicomitente y el fideicomisario son una misma persona, y que la propiedad del inmueble recae en el fideicomiso. El rol de fiduciario se restringe a ser un vehículo para adquirir el inmueble y para la administración correspondiente; esto es, el cumplimiento de las obligaciones por la tenencia de una propiedad inmueble. En este ejemplo el fiduciario suele cobrar en dos partes: un valor por la constitución del fideicomiso (monto único a pagar) y otro pago anual durante la vigencia del fideicomiso por la administración del mismo.[202] Otro ejemplo de un fideicomiso de administración es el que se refiere a la administración de bienes muebles, valores y dinero en efectivo, entre otros.

Figura 3
Fidecomiso de administración: adquisición de bien inmueble



201 De acuerdo con el art. 11 de la Ley de Inversión Extranjera, se requiere permiso de la Secretaría de Relaciones Exteriores para que las instituciones de crédito adquieran como fiduciarias derechos sobre bienes inmuebles, cuando el objeto del fideicomiso sea permitir la utilización y el aprovechamiento de tales bienes sin constituir derechos reales sobre ellos, y los fideicomisos sean sociedades mexicanas sin cláusulas de exclusión a extranjeros, y personas morales o físicas extranjeras.

202 Por ejemplo, el pago inicial por la constitución del fideicomiso y permiso de la Secretaría de Relaciones Exteriores puede fluctuar entre 2,500 y 3,000 dólares, y la cuota anual entre 500 y 800 dólares. Ver http://www.cancunrent.com/fidees.htm, consultada el día 15 de mayo de 2014.

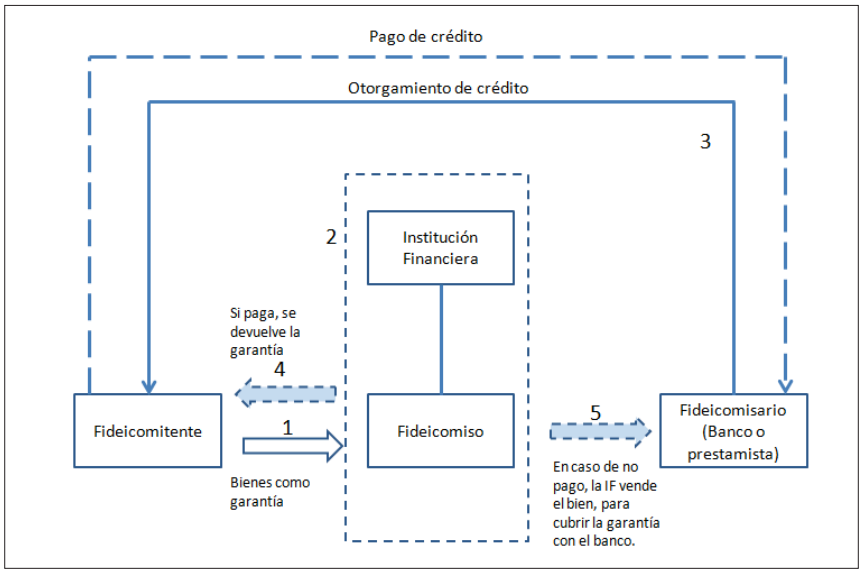
3.5.3.3 Fideicomiso de garantía

En el fideicomiso de garantía el fideicomitente transmite al fiduciario la titularidad de ciertos bienes o derechos, a fin de asegurar el cumplimiento de una obligación a cargo del fideicomitente.

La figura 4 ilustra un ejemplo del fideicomiso de garantía. El fideicomitente transfiere un bien al fideicomiso para efectos de respaldar un crédito a una institución financiera. Si el fideicomitente paga el crédito, el bien en fideicomiso le es devuelto; en caso contrario, el fiduciario vende el bien para saldar la deuda del crédito. En este ejemplo el fideicomiso de garantía es un contrato subordinado a lo que suceda con el pago del crédito, por lo que el fideicomiso de garantía conlleva dos actos: uno de administración (el bien se mantiene en fideicomiso y si paga se transfiere al fideicomitente) y otro de dominio sobre el bien (no paga, se vende el bien y el ingreso va al beneficiario).

La figura del fideicomiso de garantía puede ser muy variada, y suele ser utilizado por empresas que pretenden obtener un crédito con condiciones más favorables otorgando una garantía a través de la figura del fideicomiso. También se suele utilizar este tipo de fideicomiso en los mercados inmobiliarios, en particular cuando un crédito para vivienda es respaldado por la misma propiedad a través de un fideicomiso. Desde la perspectiva del oferente de crédito se minimiza el riesgo de no pago, pero desde el punto de vista del demandante de crédito se emite una señal de buen pagador. En este caso el fideicomiso es un vehículo subordinado a la operación de crédito.

Figura 4.
Fidecomiso de garantía

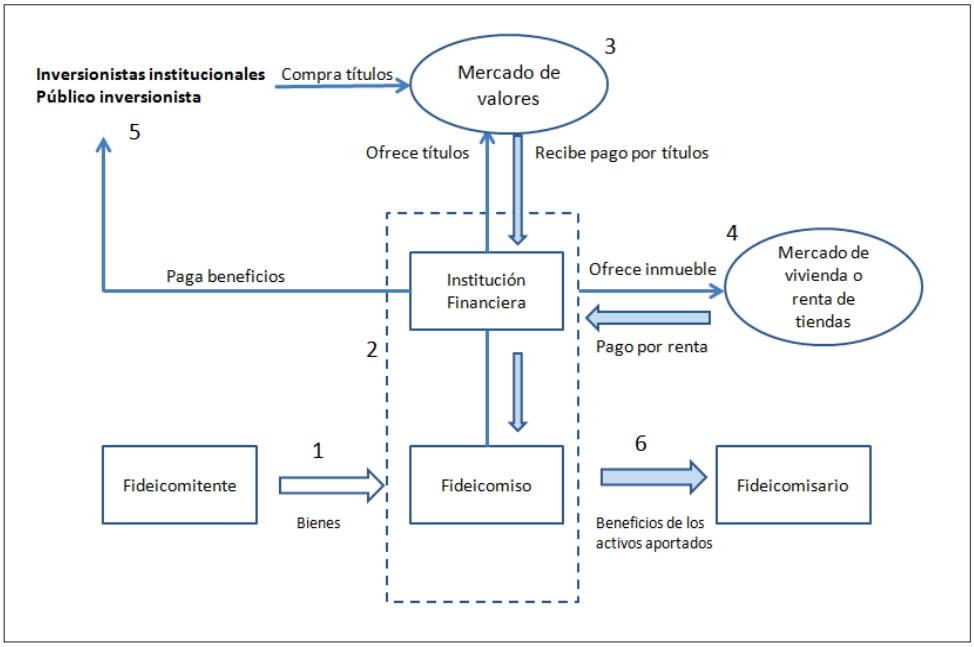


Es de notar que pueden existir la figura de fideicomiso de administración y garantía.

3.5.3.4 Fideicomisos de inversión

Hasta ahora los ejemplos señalados no han involucrado captación de recursos del público. Existen fideicomisos cuyo objetivo es captar recursos del público emitiendo valores que se ofrecen públicamente. El caso de los Fideicomisos de Infraestructura en Bienes Raíces (Fibras) permite mostrar el grado de complejidad al que puede llegar un fideicomiso. Los Fibras se definen conforme a los artículo 223 y 224 de la Ley de Impuesto Sobre la Renta: como fideicomisos que se dedican a la adquisición o construcción de bienes inmuebles destinados al arrendamiento o a la adquisición del derecho a percibir los ingresos derivados de dichas actividades o, en su caso, para el financiamiento del mismo. La Figura 5 muestra de forma resumida su configuración.

Figura 5.
Fibras



El fideicomitente transfiere bienes inmuebles al fideicomiso. Por medio del fideicomiso se emiten títulos, Certificados Bursátiles Fiduciarios Inmobiliarios, respaldados por los bienes en fideicomiso y por los ingresos que se obtiene por la renta de dichos bienes. Los certificados son negociados en la Bolsa Mexicana de Valores, a la cual concurren inversionistas institucionales y otros. Los beneficios que derivan de toda la operación van a los beneficiarios. Este tipo de fideicomiso involucra a un conjunto de agentes que no se muestran en la figura 5.

La conformación de un Fibra requiere tener una adecuada cartera de inmuebles ubicados en zonas atractivas para su renta. Por otro lado, es necesario estructurar la emisión de los certificados, determinar la duración de los mismos y rentabilidad ofrecida. Una vez estruc-

turada, es importante salir al mercado con una estrategia de venta y tener a una institución de respaldo que ofrezca confianza y seguridad al mercado de valores. Lo anterior, a su vez, debe coordinarse no sólo en la etapa de proyecto del Fibra, sino durante el tiempo previsto para su funcionamiento. En este sentido, el fideicomiso sólo es un eslabón de un conjunto de elementos que se requiere para el funcionamiento de un proyecto comercial inmobiliario complejo. A manera de ejemplo, la primera Fibra en aparecer en el mercado, Fibra Uno, requirió al menos de un comité técnico, servicios de asesoría en planeación, servicios de administración, servicios de representación, e incluso más de un fideicomiso.[203]

Otro caso, más reciente y similar a los Fibras, es el de la Sofom Exitus Capital. Se trata de un fideicomiso conformado por una cartera de créditos simples y revolventes, del cual se emiten títulos en la Bolsa Mexicana de Valores a fin de obtener fondos para otorgar créditos a las pequeñas empresas. Llevar a cabo el proyecto requirió de un agente estructurador, representante común, administrador maestro, agente colocador y despacho de abogados, además del fiduciario.[204]

En suma, los fideicomisos a través de los cuales se emiten títulos o valores que se colocan en la Bolsa Mexicana de Valores requieren el concurso de otros agentes, y por ello la actividad se torna más compleja en relación con los primeros ejemplos anotados en esta sección. En estos casos una institución financiera puede ofrecer gran parte de los servicios o recursos necesarios para constituir un Fibra, o bien sólo ser fiduciario de los bienes en fideicomiso.

3.5.3.5 Fideicomiso público

En el fideicomiso público se transmite a la institución financiera que actúa como fiduciario la titularidad de bienes de dominio público, de dominio privado de la Federación o afecta fondos públicos, en una institución fiduciaria para realizar un fin licito de interés público[205]

Al igual que el fideicomiso privado, el público puede ser muy variado. No obstante, se puede reconocer al menos dos tipos de fideicomisos: federales y mixtos. El fideicomiso federal corresponde a los constituidos o coordinados por las dependencias

203 Ver portal de Fibra Uno. http://fibra-uno.com/wp-content/uploads/2013/06/Prospecto-Follow-On-DEFINITIVO-CON-FIRMAS-28-03-12.pdf, consultada el día 15 de mayo de 2014.

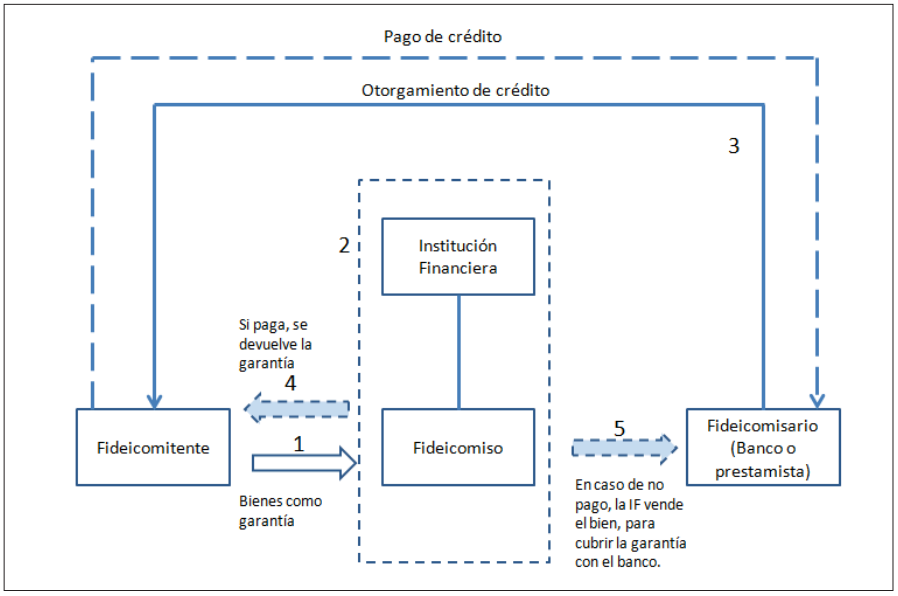
204 Ver: http://www.mundofiduciario.com/mexico-exitus-capital-sapi-de-cv-sofom-enr-primera-sofom-en-bursatilizar-cartera-de-pymes. Información consultada el día 15 de mayo de 2014.

205 El artículo 47 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal establece que "los fideicomisos públicos [...] son aquellos que el gobierno federal o alguna de las demás entidades paraestatales constituyen, con el propósito de auxiliar al Ejecutivo Federal en las atribuciones del Estado para impulsar las áreas prioritarias del desarrollo, que cuenten con una estructura orgánica análoga a las otras entidades y que tengan comités técnicos". Asimismo, señala que "en los fideicomisos constituidos por el gobierno federal, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público fungirá como fideicomitente único de la Administración Pública Centralizada".

de la Administración Pública Federal, o con cargo a cuyos presupuestos se otorgan recursos públicos. Los fideicomisos mixtos se constituyen por las entidades federativas o por los particulares, quienes reciben recursos públicos federales. Desde otra perspectiva, los fideicomisos públicos pueden ser clasificados de acuerdo con propósito por el cual se crea y las características comunes de cada segmento; por ejemplo, pensiones, prestaciones laborales, infraestructura pública, subsidios y apoyos, estabilización presupuestaria y otros.[206]

Por ejemplo un caso de fideicomiso mixto podría ser el desarrollo de una infraestructura turística. En este caso, una dependencia del gobierno federal puede aportar terrenos, por ejemplo el Fondo Nacional al Turismo (Fonatur)[207], permisos y autorizaciones necesarias, mientras los inversionistas privados contribuyen con recursos financieros para la constitución del fideicomiso. La institución fiduciaria puede ser cualquier institución financiera con la autorización legal correspondiente. En este caso, es importante la figura del Comité Técnico, el cual instruye al fiduciario para que administre el patrimonio del fideicomiso para los fines establecidos; por ejemplo, la realización de obras de infraestructura turística (un puerto turístico). Una vez lograda la infraestructura, se transfiere a los fideicomisarios --en nuestro ejemplo, Fonatur-- y a los inversionistas para su explotación comercial. Logrado lo anterior, el fideicomiso se puede extinguir.

Figura 6
Fideicomiso público



206 CEFP (2005).

207 De acuerdo con la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, el Fonatur forma parte del sector público paraestatal. Por Decreto Presidencial, del 22 de febrero de 2001, dicha institución se encuentra bajo la coordinación sectorial de la Secretaría de Turismo.

El ejemplo de la figura 6 es una versión simplificada de un fideicomiso para desarrollar infraestructura, el cual puede ser más complejo cuando se puede bursatilizar un activo (la infraestructura), y tener características similares al Fibra.

3.5.3.6 El fideicomiso de acciones

Un tipo particular de fideicomiso es el denominado fideicomiso de administración de acciones. En este caso el fideicomitente puede transferir a un fideicomiso un conjunto de acciones para efectos de que el fiduciario lo administre conforme al fin establecido.

La utilidad de estos fideicomisos es operar como tenedoras de acciones, hacen la función de las sociedades tenedoras de acciones o "holdings".

3.5.3.7 Acceso a la información de fideicomisos

En materia de fideicomisos la autoridad de competencia ha encontrado que en atención a las disposiciones previstas en el artículo 142 de la LIC sobre el secreto bancario y fiduciario, en algunos casos le ha sido impedido el acceso a la información detallada de la composición de fideicomisos, fideicomitentes y fideicomisarios, entre otros. Se considera que esta restricción puede ser utilizada por algún agente económico con efectos anticompetitivos. En este sentido, sería idóneo que la Cofece, al igual que otras instituciones que están execptuadas del secreto bancario y fiduciario, pueda disponer de la información relevante de los fideicomisos.

3.5.4 Característica de la demanda

La revisión de los tipos de fideicomisos permite identificar que los interesados en su utilización pueden tener diversas motivaciones, que van desde el interés por transferir un patrimonio a otra persona hasta su uso como un medio para obtener recursos monetarios para la inversión. Esta flexibilidad de objetivos, aunado a la amplitud de bienes que se pueden transferir al fideicomiso, hacen que las personas físicas o morales puedan constituir una variedad de fideicomiso.

En esta perspectiva, la demanda por lo que sería servicios fiduciarios podría segmentarse con base en la función objetivo de las personas físicas y/o morales. En las actuales condiciones y por el diseño institucional en que se desenvuelven los fideicomisos en México, únicamente las instituciones financieras con licencia pueden ofrecer dichos servicios a los agentes interesados.

3.5.5 Estructura de la oferta

La información pública en materia de la actividad fiduciaria de las instituciones financieras es limitada. Las instituciones financieras suelen reportar en sus informes

anuales información sobre su participación en fideicomisos, pero su reporte es agregado, y en pocas ocasiones con un nivel de desagregación que sería útil para un análisis más puntual de la actividad fiduciaria.

Con las limitaciones de información antes indicadas, se presenta una visión de conjunto de la actividad fiduciaria que llevan a cabo las diversas instituciones financieras.

3.5.5.1 Participantes en el mercado

Las instituciones que pueden actuar como fiduciarias conforme a la legislación de la materia deben ser instituciones financieras, de manera particular podemos citar a la banca múltiple, banca de desarrollo, Sociedades Financieras de Objeto Limitado, Sociedades Financieras de Objeto Múltiple reguladas, casas de bolsa, Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, Sociedades de Inversión, y entidades de ahorro y crédito popular.

Por lo general, las instituciones financieras suelen ofrecer más de un servicio financiero al mercado. En el caso de los fideicomisos, su provisión se lleva a cabo como un servicio adicional a los otros que suele ofrecer un banco. Las instituciones que tienen una mayor presencia de mercado lo hacen a través de una división o área especializada.

3.5.5.2 Participaciones de mercado

A fin de identificar una primera aproximación a lo que sería la estructura de la oferta, en el cuadro 2 se muestra el valor de los fideicomisos que reportan diversas instituciones financieras en su balance. A partir de dicha información, se puede establecer que la actividad fiduciaria en México está prácticamente concentrada en la banca múltiple y de desarrollo. La banca múltiple y la de desarrollo detentan el 99.2% del total del patrimonio de los fideicomisos en México para 2012. En menor grado participan en la actividad fiduciaria de México las casas de bolsa, Sofomes, Almacenes Generales de Depósito y Uniones de Crédito, que en conjunto dan cuenta de 0.8% del total del patrimonio de los fideicomisos del país.

Cuadro 2

Valor del fideicomiso de acuerdo con entidades financieras, México

millones de pesos

Institución financiera	2007 (dic)	Porcentaje	2012 (dic)	Porcentaje
Banca múltiple	5,211,118	84	4,985,601	80.09
Banca de desarrollo	932,597	15.11	1,190,714	19.13
Sofoles*	15,886	0.26	467	0.01
Casas de olsa	13,067	0.21	46,355	0.74
Almacenes Generales de Depósito	s.i		565	0.01
Uniones de crédito	s.i		958	0.02
Total	**6,172,668**	**100**	**6,224,659**	**100**

Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV, http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/Paginas/default.aspx.

* Notas: La figura legal de Sofol desapareció en julio de 2013 y en su lugar quedan la Sofom.

s.i significa sin información

En general la banca de desarrollo ha captado 17% del valor de los fideicomisos del sistema financiero nacional, este dato revela el importante tamaño de los fideicomisos vinculados a fines de interés público. La actividad fiduciaria de la banca de desarrollo se concentra en al menos dos instituciones: Nacional Financiera (Nafin) y el Banco Nacional de Obras y Servicios Público (Banobras). En los últimos dos años, por ejemplo, Nafin ha mantenido 67% de los activos en fideicomiso de la banca de desarrollo, seguido de Banobras con 24%; el resto corresponde a las demás instituciones financieras.[208]

Tomando en cuenta los datos del Cuadro 2 y si se excluye a la banca de desarrollo, se puede afirmar que la actividad fiduciaria en México en los últimos seis años ha sido casi siempre desarrollada por la banca múltiple. En segundo lugar –con una participación marginal respecto al sistema financiero pero significativo en su segmento de actividad– se encuentran las casas de bolsa.

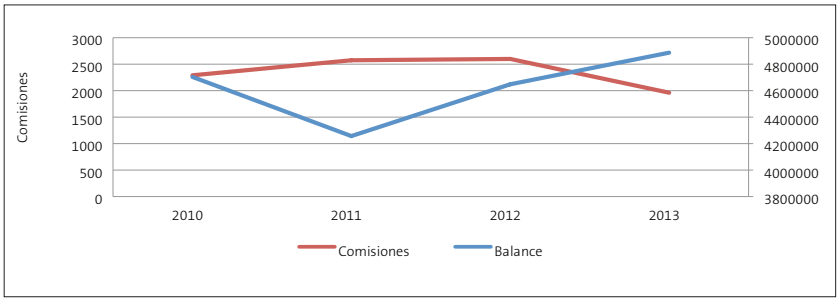
En el periodo 2010-2013 (septiembre) el valor de los fideicomisos reportados en el balance financiero de las instituciones de banca múltiple disminuyó en 2010-2011, y luego se ha incrementado de forma importante, a tasas superiores a 5%. Por otro lado, el monto de comisiones que obtiene el sistema bancario ha disminuido significativamente (gráfica 1).

208 Cerca de 9% del total corresponde a Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros, Banco Nacional de Comercio Exterior, Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y Armada, y Sociedad Hipotecaria Federal. Fuente: cnbv, datos de los años 2011 a 2013, en línea [http://portafolioinfdoctos.cnbv.gob.mx/documentacion/MINFO/037_1a_R20.xls], consultada el 20 de mayo de 2014.

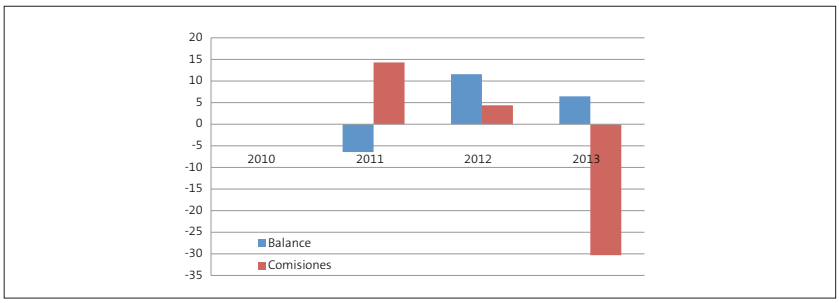
Gráfica 1

Fideicomisos en la banca múltiple

Fideicomisos, comisiones y valor en balance (millones de pesos 2010=100)



Fideicomiso: tasa de crecimiento

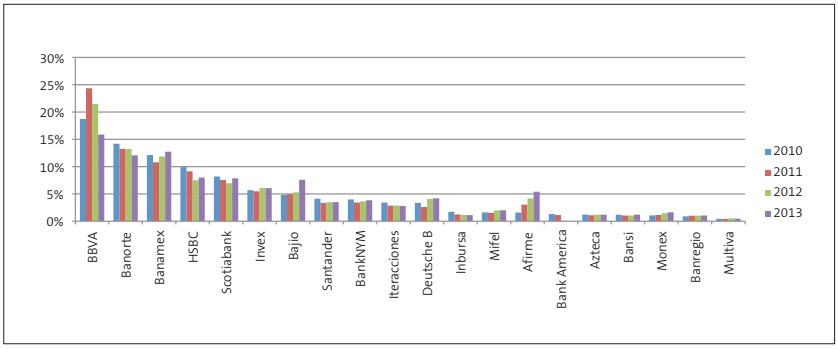


Fuente: Elaboración propia con información de la cnbv, http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/Paginas/default.aspx

Los datos disponibles de 31 instituciones bancarias acerca de la variable comisiones, ingresos que obtienen los bancos por la actividad fiduciaria, permite identificar los bancos que obtienen más ingresos por dicha actividad, y sugiere una mayor participación en la actividad fiduciaria. La gráfica 2 permite identificar en orden decreciente los 20 bancos que ha obtenido un mayor ingreso por su actividad fiduciaria. En términos generales, los cuatro bancos con mayor participación son BBVA, Banorte, Banamex y HSBC. La participación conjunta de estos cuatro bancos fue de 54% en promedio para el periodo 2010-2013. Es más, se observa que la participación relativa de estos cuatro bancos ha disminuido en los últimos tres años.

Gráfica 2

Participación de los bancos respecto al total de comisiones por fideicomisos, 2010-2013

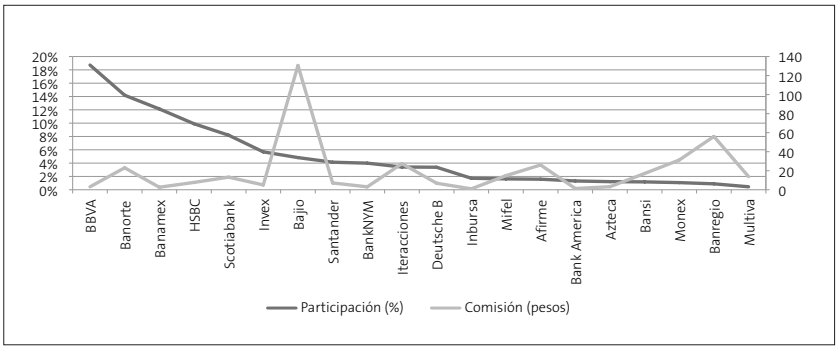


Fuente: Elaboración propia con información de la cnbv (Anexo 1).

Los bancos ofrecen una variedad de fideicomisos y su cobro, por lo general, se compone de dos partes, una cuota fija inicial por la constitución del fideicomiso y otra periódica por su administración. Dado que no se disponen de datos más desagregados (comisiones por tipo de fidecomisos, por ejemplo), se construye para efectos de este análisis una razón entre los datos de las comisiones cobradas por la actividad fiduciaria y el valor de los bienes en fideicomisos, como indicador de "comisión" por cada 10 mil pesos de valor del fideicomiso. En las gráficas 3 y 4 se muestra este indicador y la participación que cada banco tiene en los ingresos de la actividad fiduciaria del segmento bancario nacional en 2010 y 2013. Los resultados no muestran una asociación clara, ya sea positiva o negativa, entre ambas variables.

Gráfica 3

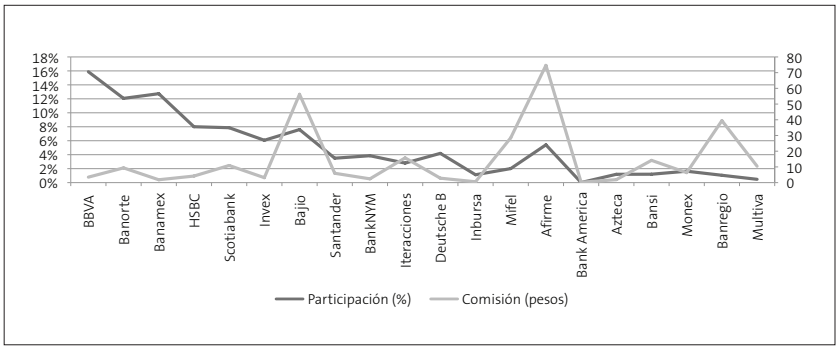
Participación de los bancos respecto al total de comisiones por fideicomisos, 2010



Fuente: Elaboración propia con información de la cnbv (Anexo 1).

Gráfica 4

Participación de los bancos respecto al total de comisiones por fideicomisos, 2013 (sep.)



Fuente: Elaboración propia con información de la cnbv. (Anexo 1).

En 2010 la media de comisiones se ubicaba en 11.5 pesos por cada 10 mil de valor del fideicomiso; en 2013 fue de 7.2 pesos por cada 10 mil. Asimismo, si se calcula la desviación estándar para cada uno de los grupos de datos de comisiones, se encuentra que ésta disminuye de un valor de 9.8 a 7.2. Estos cálculos sugieren que las comisiones en promedio han disminuido entre 2010 y 2013, y también lo hecho en relación con su desviación estándar, es decir, la dispersión alrededor de la media en 2013 es menor que en 2010. Así que una primera aproximación, de carácter muy general, sobre la actividad fiduciaria de los bancos no muestra incremento promedios de las comisiones por valor del bien en fideicomiso.

Se llevó a cabo otro ejercicio para determinar los tipos de fideicomisos que ofrecen las instituciones de crédito. Se tomó como muestra de análisis a las 15 primeras instituciones de la gráfica 2, a fin de detectar información desagregada de los activos de los fideicomisos en sus estados financieros consolidados del año 2012. En sólo nueve se pudo encontrar información desagregada y común, que permitiera tener una idea del tipo de fideicomiso que operan los bancos.

Cuadro 3

Tipos de fideicomisos en principales bancos de México, 2012

(porcentaje)

Instituciones bancarias	Tipos de fideicomisos				Total
	Administración	Garantía	Inversión	Otros[1/]	
Banamex	56	17.5	26.5		100
HSBC	68.1	10.8	13.2	7.8	100
Scotiabank	95.2	3.9	0.8		100
Invex	82.6	17.4			100
Santander	81.9	3.9	15		100
Afirme	95.5	4.3	0.2		100
Deutsche Bank	95.3			4.7	100
Inbursa	79.6	20.4			100
Mifel	25.4	65.8	8.8		100
Total muestra	72.4	13.8	12.4	1.5	100

Fuente: Elaboración propia con base en los estados financieros de los bancos, año 2012.

Nota: 1/ Otros corresponde al rubros de fideicomisos traslativo de dominio (Deutsche Bank), y a actividades no especificadas, según los estados financieros HSBC y Deutsche Bank.

La información del cuadro 3 muestra que los principales bancos tienen como actividad relevante en materia de fideicomisos los relacionados con la administración, con 72.4% de la muestra, seguido de garantía e inversión, con 13% y 12%, respectivamente. No obstante, los datos también muestran la especialización en cierto tipos de fideicomisos de administración, en el caso de bancos como Scotiabak, Invex, Afirme y Deutsche Bank, quienes muestran datos cercanos y superiores a 90% del valor total del patrimonio de sus fideicomisos. Por otro lado, algunos bancos mantienen una menor especialización, como es el caso de Banamex y Mifel, que tienen una participación importante en los rubros de fideicomisos de garantía e inversión.

Es muy posible que los datos de comisiones por tipo de banco que hemos explorado tengan una composición diversa cuando se analiza por tipo de fideicomiso. Ello porque los fideicomisos son heterogéneos no sólo en su estructura contractual, sino también en la exposición al riesgo para los bancos. Es decir, fideicomisos más simples u homogéneos (por ejemplo, los de bienes inmobiliarios) deberían de tener una comisión (fija y anual) menor a los más sofisticados (Fibras). Más aún, bancos con mayor reputación o experiencia en ciertos tipos de fideicomisos pueden cobrar una mayor comisión que quienes no lo tienen o su presencia en el mercado es reciente. Estos elementos deben tenerse en cuenta cuando se analiza la relación participación de mercado y comisiones, a fin de tener datos más sólidos respecto a la variable comisiones por parte de los bancos que participan en la actividad fiduciaria.

Si bien los datos sobre comisiones que cobran los bancos son muy agregados y se debe tener cautela sobre su magnitud, no son los únicos costos que debe enfrentar un potencial fideicomitente, dado que hay otros costos relacionados con actividades complemen-

tarias para constituir un fideicomiso. Estas actividades son las realizadas por los abogados, notarios públicos y consultores especializados, que suelen ser parte importante en el proceso de llevar a cabo un fideicomiso, si bien todo ello depende de su grado de complejidad.

3.5.6 Competencia

La actividad fiduciaria en México sólo se lleva a cabo por instituciones financieras, y de manera particular, la banca múltiple es la que principalmente tiene la posibilidad de ofertar cualquier tipo de fideicomiso permitido por la ley. El fideicomiso en un producto versátil, por lo que existe una amplia heterogeneidad. En este contexto se presentan dos temas en materia de competencia: las condiciones de acceso a la actividad fiduciaria por nuevos agentes, y la movilidad al interior de la actividad fiduciaria que podría llevar a cabo una institución financiera no bancaria que quisiera ampliar su gama de oferta en servicios fiduciarios. Estos son los temas que se analizan a continuación.

3.5.6.1 Barreras a la entrada y a la expansión

La competencia en un mercado puede incrementarse cuando ingresan nuevas empresas al mercado, o bien cuando las empresas ya establecidas tienen posibilidad de crecer. Los casos de entrada de nuevas empresas implican un incremento en la capacidad de oferta de los bienes o servicios que se venden en un mercado; en otro caso, las empresas ya establecidas pueden ampliar su capacidad de oferta a través de un incremento en el tamaño de su planta inicial, o utilizar recursos para ofrecer bienes vecinos a sus mercados.

La actividad fiduciaria es una actividad regulada, sujeta a la autorización por parte de los reguladores del sector financiero. Un elemento esencial de la regulación es que para llevar a cabo actividades fiduciarias se requiere ser una institución financiera. Esta regulación data de la emisión de las primeras disposiciones legales en materia de fideicomiso (1920-1930). Al inicio se otorgó el monopolio de la actividad a la banca, con el argumento de ser una institución regulada y confiable --en un contexto de instituciones jurídicas poco desarrolladas--. En años más recientes el sector se ha abierto a otras instituciones no bancarias ampliando la posibilidad de actuar como fiduciarios.

En nuestros días la figura del fideicomiso ha tenido una expansión notable, sobre todo en países de América Latina, donde se mantiene el nombre de fideicomiso. En países anglosajones la figura más similar es el trust.[209] De la experiencia internacional se desprende que no se requiere necesariamente ser una institución financiera para actuar

[209] Cabe señalar que el fideicomiso no existe en otros países de Europa con tradición legal romana, como España o Francia.

como fiduciario. En EEUU y Canadá por ejemplo, cualquier persona física o moral puede fungir como fiduciario. En Argentina, Uruguay y Costa Rica sucede lo mismo.[210] En algunos casos, como Uruguay (Poder Legislativo de la República Oriental del Uruguay), se distingue entre fideicomisos financieros y aquéllos que no lo son.

Si bien hay un aspecto sensible de la regulación financiera relacionado con el tema del riesgo y la posibilidad de captar recursos del público en los fideicomisos, ello ocurre en cierto tipo de fideicomisos. Hay un segmento de fideicomisos que no son financieros, en el sentido de que no captan dinero del público o colocan dinero en títulos o valores en el mercado. En estos casos se puede abrir el mercado a otros agentes para que puedan actuar como fiduciarios bajo ciertas reglas.

El otro aspecto de las barreras tiene que ver con la expansión de las empresas ya establecidas en un mercado. Ello aplicaría, por ejemplo, a las instituciones financieras no bancarias que se rigen por diversos ordenamientos legales (cuadro 1) y suelen tener una actividad específica, o en su caso requieren de una autorización por parte de la autoridad –en ocasiones con carácter discrecional–. Estas restricciones normativas limitan la expansión de algunas instituciones financieras no bancarias.

3.5.7 Conclusiones y recomendaciones derivadas del análisis

3.5.7.1 Conclusiones

El fidecomiso en México es una operación de crédito, conforme la normatividad legal aplicable, y su regulación se encuentra en diversas leyes del sector financiero.

El fideicomiso puede ser muy versátil, pues tanto el fin que se persigue como el bien que se transfiere entre las partes firmantes son diversos. En este sentido, algunos fideicomisos tienen características netamente financieras (las Fibras por ejemplo) y otros pudieran tener nula relación financiera (algunos fideicomisos traslativos). La experiencia de otros países muestra que no es necesario ser una institución financiera para ser fiduciarios de fideicomisos no financieros. Una medida similar en el mercado nacional puede promover el ingreso de nuevos agentes a la actividad fiduciaria no financiera, y de ese modo contribuir a una mayor profundidad de los servicios fiduciarios de carácter patrimonial

La información disponible sobre la actividad fiduciaria en México es limitada. Las pocas variables disponibles sobre monto de comisiones y valor de fideicomisos solo permiten apreciar que en México la actividad fiduciaria es principalmente una actividad que desa-

210 Urquizu (2010).

rrollan los bancos. En este sentido, sería pertinente que las instituciones fiduciarias revelen información al mercado y que el regulador pudiera elaborar periódicamente reportes de indicadores básicos sobre el servicio.

Una característica particular de la normatividad en materia de fideicomisos en México es que la actividad está reservada a instituciones financieras. Asimismo, hay barreras a la expansión, particularmente para entidades financieras no bancarias ya presentes en el mercado, las cuales pudieran ofrecer más servicios afines a los que ya ofrecen.

En el análisis de operaciones con potencial de dañar el proceso de competencia y libre concurrencia, la autoridad de competencia económica requiere información; sin embargo, en algunas operaciones que involucran fideicomisos la autoridad de competencia ha encontrado que la información detallada relativa a los mismos se considera como secreto fiduciario , es decir, tienen el carácter de confidencial. Se considera idóneo que la autoridad de competencia pueda disponer de la información relevante de los fideicomisos que le permita el análisis de operaciones con potencial de dañar el proceso de competencia y libre concurrencia.

3.5.7.2 Recomendaciones

1. Evaluar la conveniencia de permitir a otros agentes económicos actuar como fiduciarios de aquellos fideicomisos que no sean financieros (fideicomisos patrimoniales o familiares).
2. Reformar el marco normativo para hacer obligatorio a las instituciones de crédito proporcionar a la Cofece la información y documentación relativa a las operaciones y servicios que proporcionan, incluyendo fideicomisos, a efectos de fortalecer su mandato constitucional.
3. Revisar los procedimientos para el otorgamiento de autorización a fin de que algunas sociedades financieras que no son instituciones de créditos, puedan proporcionar servicios de fideicomisos adicionales a los autorizados.
4. Establecer la obligación a los fiduciarios de proporcionar información al regulador para monitorear su desempeño, por ejemplo, número de fideicomisos, valor y comisiones, según tipo de fideicomisos e institución financiera.

Bibliografía

Banco de Mexico (2005), "Circular 1/2005 Relativa a la Operación de Fideicomisos", Banco de México.

CEFP (2205), *Fideicomisos públicos*, México, Centro de Estudios de las Finanzas Públicas-Cámara de Diputados, 2005.

Esquivel, M. D. (2010), "El fideicomiso en México", en A. Urquizu y E. Rivas (eds.), *El fideicomiso en Latinoamérica: integración juridica y financiera*, Madrid, Marcial Pons.

Gellhorn, E., W. Kovacic y S. Calkins (2005), *Derecho y economía de la competencia*, México, CFC/USAID.

Ghersi, C. (2007), *Fideicomiso*, Rosario, Nova Tesis.

Jensen, M. y W. Meckling (1986), "Teoría de la empresa: la gerencia; coste de agencia y estructura de la propiedad", en L. Putterman (ed.), *La naturaleza económica de la empresa*, Madrid, Alianza, pp. 261-285.

Luna, V. C. (2002), *Contratos mercantiles*, México, Porrúa.

Piña, M. y M. Acosta (1982), *Las instituciones fiduciarias y el fideicomiso en México*, México, Banco Mexicano Sofomex, S.A.

Poder Legislativo de la República Oriental del Uruguay, "Ley de Fideicomiso No 17.703".

Urquizu, A. (2010). *El fideicomiso en Iberoamérica*, Madrid, Marcial Pons.

Anexo 1

Bienes en fideicomisos y comisiones, sistema bancario, México

(cifras en millones de pesos)

	2010 (dic)		2011 (dic)		2012 (dic)		2013 (sep.)	
Banco	**Bienes en fideicomiso o mandato 1/**	**Comisión 2/**	**Bienes en fideicomiso o mandato 1/**	**Comisión 2/**	**Bienes en fideicomiso o mandato 1/**	**Comisión 2/**	**Bienes en fideicomiso o mandato 1/**	**Comisión 2/**
ABC Capital	NA	NA	-	3	2,848.58	4	2,617.54	3
Actinver	1,772.95	1	3,927.28	3	9,586.47	8	12,427.60	10
|Afirme	13,910	36	14,692	81	14,350	117	15,506	116
Agrofinanzas	NA	NA	NA	NA	33.00	NA	-	-
Autofin	235	1	309	1	447	2	606	3
Banamex	1,047,125	277	947,821	288	1,429,468	331	1,498,460	272
Banca Mifel	25,147	37	38,536	41	37,275	55	15,065	43
Banco Azteca	87,886	28	131,316	29	104,633	33	134,777	25
Banco del Bajío	8,441	110	10,753	132	11,049	147	28,892	162
Banco Wal-Mart	1,174	1	1,285	1	1,312	1	1,541	0
Bank of America	227,210	30	232,842	30	13,395	3	12,267	0
Banorte	124,723	288	139,250	299	204,307	314	275,042	258
Banregio	3,631	20	4,695	27	4,936	29	5,699	22
Bansí	15,785	27	16,446	28	17,677	29	18,143	26
BBVA Bancomer	1,385,934	428	875,040	649	976,791	598	974,476	340
CIBanco	734	2	3,167	5	7,525	10	13,951	13
Deutsche Bank	112,501	77	215,903	69	244,718	113	317,821	90
HSBC	293,814	226	328,375	243	402,770	209	409,079	171
Inbursa	412,132	39	404,450	33	410,441	32	450,366	24
ING	29	-	34	-	61	-	NA	NA
Inter Banco	NA	NA	NA	NA	115	1	185	1
Interacciones	28,389	78	31,076	76	34,350	80	37,934	60
Invex	255,948	130	288,888	146	368,637	170	413,251	130
Ixe	53,912	36	108,946	55	139,085	55	NA	-

	2010 (dic)		2011 (dic)		2012 (dic)		2013 (sep.)	
Banco	**Bienes en fideicomiso o mandato 1/**	**Comisión 2/**	**Bienes en fideicomiso o mandato 1/**	**Comisión 2/**	**Bienes en fideicomiso o mandato 1/**	**Comisión 2/**	**Bienes en fideicomiso o mandato 1/**	**Comisión 2/**
J.P. Morgan	3,446	2	2,788	2	1,329	1	2,679	2
Monex	7,840	24	21,700	31	41,627	41	55,046	35
Multiva	7,415	10	7,445	12	8,866	14	9,686	10
Santander	131,902	94	143,575	89	125,956	97	125,729	75
Scotiabank	141,330	187	154,776	201	156,073	194	154,184	168
The Bank of New York Mellon	297,151	91	277,800	91	215,872	102	343,812	82
The Royal Bank of Scotland	69	-	69	-	69	-	69	-

Notas:

1/Bienes en fideicomiso o mandato, balance general.

2/ Comisiones cobradas por actividades fiduciarias, estados de resultados.

NA: No aplica por ser instituciones de reciente creación o porque dejaron de operar.

Fuente: : CNBV, en línea http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/Paginas/default.aspx

3.6 Intervenciones del gobierno dentro del sistema financiero

Los mercados financieros son fundamentales para el crecimiento económico debido a que canalizan el ahorro a actividades productivas, reducen los costos de transacción en el intercambio de recursos monetarios e información financiera, y distribuyen los riesgos entre los agentes económicos. La factibilidad de obtener esos beneficios se materializa en la medida en que el sistema financiero se torne cada vez más desarrollado, diversificado y profundo.

Una condición necesaria para el adecuado funcionamiento de los mercados financieros es la intervención del Gobierno Federal en materia de regulación y supervisión. En términos de regulación, el gobierno emite leyes y reglamentos que determinan el entorno en el cual los participantes realizan transacciones dentro de los mercados financieros; con ello pretende alinear los incentivos privados con el interés y el bienestar público. En términos de supervisión, el gobierno constituye y crea organismos financieros que tienen como mandato vigilar y supervisar el cumplimiento de las leyes y los reglamentos; esto con la finalidad de consolidar el buen funcionamiento de los mercados financieros.

Adicionalmente, el Gobierno Federal interviene en el sistema financiero para corregir algunas imperfecciones (fallas de mercado) que se presentan, o bien para alcanzar objetivos deseables en materia de política pública. Ambas intervenciones las ejecuta, entre otras, a través de las instituciones de banca de desarrollo o mediante diversos programas de apoyo sectorial implementados por algunas secretarías de Estado. Para ello debe evaluar los beneficios y los costos de la intervención, y decide realizarla con base en la rentabilidad –social o económica– que pueda representar cada medida.

La intervención del Gobierno Federal puede conllevar efectos indeseables en materia de competencia y eficiencia económica. Estos efectos pueden ocurrir, tanto en los mercados financieros, como en actividades que fomentan o apoyan[211] y deben considerarse al momento de analizar la factibilidad de implementar alguna intervención gubernamental. Por ello, es necesario que la efectividad de la intervención del gobierno se evalúe de manera integral; lo que implica que no solamente se tome en cuenta la rentabilidad económica o social de la acción, sino también el impacto negativo que se puede generar en términos de competencia, libre concurrencia y eficiencia en los mercados en los que decide intervenir.

La estructura de esta sección es la siguiente: en el apartado 3.6.1 se consideran las principales razones por las que el gobierno decide participar en el sistema financiero. Posterior-

211 Por ejemplo, el financiamiento a las actividades empresariales productivas, al sector rural, a la adquisición y construcción de vivienda, a la infraestructura de obras públicas, y al desarrollo de la inclusión financiera y la bancarización.

mente, en el apartado 3.6.2 se muestra la participación del Gobierno Federal dentro del sistema financiero en México, lo cual se realiza al considerar, entre otras, las instituciones de banca de desarrollo que operan en el país, así como los programas de apoyo sectorial que implementa el gobierno mexicano. En el apartado 3.6.3 se discuten los efectos negativos que en materia de competencia y eficiencia económica se pueden generar con las intervenciones. Finalmente, el apartado 3.6.4 contiene las principales recomendaciones para que las futuras intervenciones no generen o distorsionen los mercados en materia de competencia, libre concurrencia y eficiencia económica.

3.6.1 Razones de las intervenciones

Las principales razones por las que un gobierno interviene en el sistema financiero se relacionan con la existencia de imperfecciones en los mercados financieros, o bien con a la necesidad de alcanzar un objetivo específico en materia de política pública.

3.6.1.1 Imperfecciones en los mercados financieros

Entre las imperfecciones o fallas de mercado en el sistema financiero que trata de corregir el Gobierno Federal se encuentran: *1)* los problemas de información asimétrica, que surgen frecuentemente en los mercados financieros; y *2)* el limitado acceso y uso de los productos, así como los servicios financieros en determinados segmentos de la población.

En general, la presencia de estas fallas de mercado provoca que la oferta de productos y servicios por parte de los intermediarios financieros privados no sea la óptima. En el caso particular del limitado acceso y uso de los servicios financieros en determinados segmentos de la población, los agentes excluidos no pueden obtener los beneficios que otorgan estos mercados, lo cual provoca que exista una brecha entre el valor privado y el valor social de sus actividades económicas productivas[212].

3.6.1.2 Alcanzar objetivos en materia de política económica

En materia de política económica el Gobierno Federal interviene con la finalidad de alcanzar ciertos objetivos, por ejemplo: *1)* fomentar sectores **económicos** considerados como estratégicos, o *2)* estabilizar la oferta de crédito y financiamiento ante la presencia de eventos económicos y financieros adversos.

Las intervenciones del gobierno en este rubro varían de acuerdo con los objetivos y al tipo de receptor que se pretende apoyar. Por una parte, las intervenciones se focalizan en aquellos agentes económicos excluidos por el sistema financiero, a fin de incentivar las

212 Esto ocurre cuando no se aprovechan todos los beneficios que ofrece el mercado. Para el caso específico de los mercados financieros, los agentes al no tener acceso al financiamiento no pueden realizar sus planes de negocio (valor privado de su actividad es nulo), a pesar de que para la sociedad la actividad tenga un valor (valor social de su actividad es positivo).

actividades productivas que realizan. El gobierno también puede intervenir en el sistema financiero con el objetivo de asumir un papel contra-cíclico en la oferta de crédito y financiamiento agregado de la economía.

3.6.2 Canales de intervención: la banca de desarrollo y los programas de apoyo sectoriales

Las intervenciones del gobierno se realizan a través de dos canales: (i) como instituciones de la banca de desarrollo que otorgan principalmente créditos o garantías para obtener financiamiento a diversos sectores de actividad económica, y (ii) a través de la operación de programas de apoyo y/o fomento a cargo de algunas secretarías de Estado que permiten acceder a subsidios destinados al financiamiento de las actividades que se pretenden impulsar.

En ambos canales se utilizan recursos públicos; sin embargo, la principal diferencia es que en su papel de banca de desarrollo son un participante relevante en los mercados financieros, debido a que modifican las condiciones de oferta de financiamiento y los incentivos de las instituciones financieras privadas. Lo cual se evidencia en dos niveles: *a)* para el caso de las operaciones de primer piso el efecto es claro; se vuelve un participante más dentro de la oferta de crédito y, por lo tanto, compite con las instituciones financieras privadas, y *b)* para el caso de las operaciones de segundo piso y el otorgamiento de garantías, aunque no compite directamente con las instituciones financieras privadas, si modifica la oferta de crédito y los incentivos para que las instituciones financieras privadas incrementen la oferta de financiamiento. En ambos casos, con la intervención de las instituciones de banca de desarrollo se modifica la oferta de crédito en los mercados financieros. En cambio, en su papel de operador de programas de apoyo y/o fomento, utilizan subsidios directos que no entran en los mercados financieros ni se distribuyen bajo sus condiciones.

Por otro lado, para las intervenciones de gobierno que se realizan a través de la operación de programas de fomento, todos los proyectos que requieren de recursos federales deben llevar a cabo un análisis de los beneficios y costos de cada medida y con base en sus resultados, se determina la viabilidad y rentabilidad económica o social del proyecto. Los principales sectores de actividad económica en donde interviene el Gobierno Federal son el financiamiento a las actividades empresariales productivas, al sector rural, a la adquisición y construcción de vivienda, a la infraestructura de obras públicas, y al desarrollo de la inclusión financiera y la bancarización. Los recursos públicos provenientes de estas intervenciones se dirigen a los agentes económicos que cumplen los requisitos establecidos por las reglas de operación de cada programa o por los criterios de selección vigentes, según sea el caso.

A continuación se desarrollan los aspectos más relevantes de cada uno de los canales de intervención.

3.6.2.1 Estructura y funciones de la banca de desarrollo en México

Como parte del sistema financiero mexicano, la banca de desarrollo está constituida por entidades de la Administración Pública Federal. De acuerdo con el artículo 30 de la Ley de Instituciones de Crédito (LIC):

> Las instituciones de Banca de Desarrollo son entidades de la Administración Pública Federal, con personalidad jurídica y patrimonio propios, constituidas con el carácter de sociedades nacionales de crédito, en los términos de sus correspondientes leyes orgánicas y de esta Ley [....]. Las instituciones de Banca de Desarrollo tienen como objeto fundamental facilitar el acceso al crédito y los servicios financieros a personas físicas y morales, así como proporcionarles asistencia técnica y capacitación en términos de sus respectivas leyes orgánicas con el fin de impulsar el desarrollo económico [...]. Las instituciones de Banca de Desarrollo podrán realizar funciones de Banca Social, conforme a lo que se determine en sus respectivas leyes orgánicas.

En el país operan las siguientes instituciones de banca de desarrollo: Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (Banobras), Nacional Financiera (Nafin), Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext), Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y Armada (Banjército), Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (Bansefi) y la Sociedad Hipotecaria Federal (SHF).

Adicionalmente a las instituciones de banca de desarrollo, también existen fideicomisos públicos de fomento y otros organismos que ofrecen servicios y productos financieros complementarios. Entre estos se encuentran los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA)[213] y la Financiera Rural (Finrural)[214]. Ambos organismos de fomento se especializan en el sector rural. Finrural otorga crédito de primer[215] y segundo piso[216]. Por su parte, FIRA otorga crédito en segundo piso y ofrece garantías. Ambas operan pro-

213 Se integra por cuatro fideicomisos: Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura y Ganadería y Avicultura (Fondo), Fondo Especial para Financiamientos Agropecuarios (FEFA), Fondo Especial de Asistencia Técnica y Garantía para Créditos Agropecuarios (Fega), Fondo de Garantía y Fomento para las Actividades Pesqueras (Fopesca).

214 Con la entrada en vigor de la reforma financiera en enero de 2014, se modificó el nombre de esta institución a Financiera Nacional de Desarrollo Agropecuario, Rural, Forestal y Pesquero (Financiera). Al amparo de estas modificaciones, este nuevo organismo es el responsable de la conducción de la política de financiamiento y de la integración del Sistema Nacional de Financiamiento Rural. Además, ahora es capaz de fondearse con otras instituciones de banca de desarrollo y fideicomisos públicos de fomento económico existentes en el país, así como con organismos financieros internacionales y otras instituciones gubernamentales e intergubernamentales del extranjero. Con estas nuevas fuentes de fondeo se busca ampliar su colocación de crédito en el sector agropecuario.

215 Se refiere a las operaciones que realizan las instituciones financieras que legalmente están autorizadas para realizar operaciones de crédito y ahorro. En estas operaciones los clientes tienen una interacción directa con las instituciones financieras que otorgan el financiamiento.

216 Se refiere a las operaciones que realizan las instituciones financieras que no operan directamente con particulares, de tal manera que los créditos que otorga se canalizan a través de las instituciones privadas de crédito. En estas operaciones, los clientes no tienen una interacción directa con las instituciones financieras que otorgan el financiamiento, sino solamente con las instituciones financieras que canalizan los recursos.

gramas especiales de fomento y conceden asistencia técnica. Estas entidades, aunque no están constituidas legalmente como bancos, realizan las funciones de banca de desarrollo en el sector agropecuario.

Cada una de las instituciones de la banca de desarrollo, FIRA y Finrural tiene, según su mandato, un fin específico para dar atención a sectores de actividad económica con limitado acceso a los servicios financieros. A través de los mandatos establecidos en las leyes orgánicas de las instituciones, se pretende extender el acceso a cada uno de los sectores objetivo. En el Cuadro 1 se muestran las instituciones que existen en el país, junto con los sectores que atienden.

Cuadro 1

La banca de desarrollo, FIRA y Finrural

Institución	Sector objetivo
Banobras	Infraestructura, servicios públicos y entidades federativas y municipios.
Nafin	Micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes), emprendedores y proyectos de inversión prioritarios.
Bancomext	Empresas participantes en el comercio exterior.
FIRA	Sectores rural, agropecuario, forestal y pesquero.
Finrural	Medio rural con cualquier actividad económica que se realice en poblaciones menores a 50,000 habitantes.
SHF	Construcción y adquisición de viviendas preferentemente de interés social y medio.
Bansefi	Productos y servicios financieros a la mayoría de la población, particularmente a los de menor ingreso.
Banjército	Servicios de banca y crédito a los miembros de las Fuerzas Armadas.

Fuente: Elaboración propia con información disponible en las páginas electrónicas de cada institución.

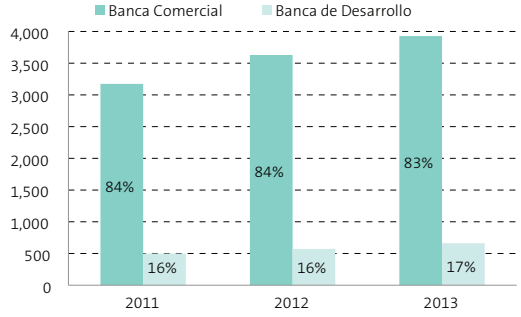
La intervención del Gobierno Federal a través de las instituciones de la banca de desarrollo es relevante en la conformación de la oferta de crédito y financiamiento en los mercados financieros. La cartera de crédito colocada por las instituciones de la banca de desarrollo y los fideicomisos públicos de fomento en el país ha ido en aumento y representa en promedio 16.3% del total del crédito en el país de 2011 a 2013. En la gráfica 1 se muestran los saldos de la cartera de crédito colocada por tipo de banca: comercial y de desarrollo al cierre de cada año, en miles de millones de pesos constantes.[217] En términos reales, para el periodo 2011-2013 los saldos colocados por cada tipo de banca han aumentado. Adicionalmente, la contribución de las instituciones de la banca de desarrollo pasó de 15.7% en 2001 a 16.8% en 2013.

217 Para hacer comparable la magnitud del saldo de cartera total, se consideraron solamente los sectores de crédito a empresas, personas físicas, y las entidades federativas y municipios que otorgan las instituciones de banca comercial y de desarrollo. La información proviene del Banco de México (Banxico) y de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (cnbv).

Gráfica 1

Saldos de cartera de crédito por tipo de banca

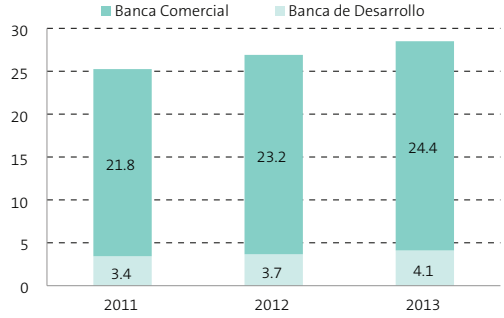
(miles de millones de pesos constantes, dic 2011)



Gráfica 2

Cartera de crédito por tipo de banca

(porcentaje del PIB)

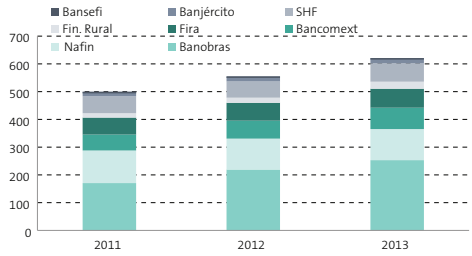


Fuente: Elaboración propia con información de Banco de México, Financiamiento e información financiera de intermediarios financieros. Banxico, en línea [http://www.banxico.org.mx/estadisticas/index.html#SF]. y de la cnbv, Portafolio de información, en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/Paginas/default.aspx].

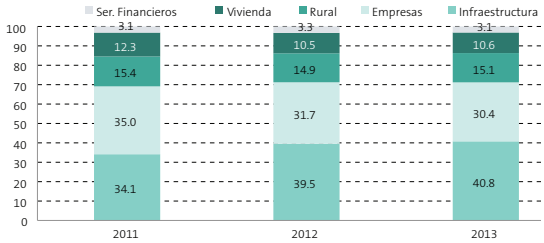
En la Gráfica 2 se presentan los porcentajes de los saldos de la cartera de crédito por tipo de banca como proporción del producto interno bruto (PIB) en el país. La información indica que el financiamiento de ambos tipo de bancas como proporción del PIB ha sido en promedio de 26.8% para el periodo 2011-2013. Tanto la banca comercial, como las instituciones de banca de desarrollo, han incrementado su proporción de financiamiento respecto del PIB. En particular, la banca comercial pasó de 21.8% en 2011 a 24.4%, mientras que para el caso de las instituciones de banca de desarrollo ese porcentaje pasó de 3.4% en 2011 a 4.1% en el mismo periodo. Dado que la presencia del financiamiento público en los mercados financieros se ha fortalecido, se enfatiza la relevancia de contar con mecanismos efectivos de asignación de estos recursos en materia de competencia, libre concurrencia y eficiencia económica en los sectores que se busca fomentar.

En la gráfica 3 se presentan los saldos de cartera por institución de banca de desarrollo con operaciones en México. La información muestra que los montos colocados en términos reales por la banca de desarrollo pasaron de poco menos de 500 mil millones de pesos en 2011 a 615 mil millones de pesos en 2013. Las instituciones con más presencia dentro de la colocación de estos recursos públicos son Banobras, Nafin, Bancomext, la SHF y el FIRA. Es significativo el hecho de que Banobras tuvo un incremento de casi 49% en la colocación de recursos entre el periodo de referencia.

Gráfica 3
Saldo de cartera de la banca de desarrollo por institución
(miles de millones de pesos constantes, dic 2011)



Gráfica 4
Cartera de la banca de desarrollo por sector
(porcentaje del total de la cartera)



Fuente: Elaboración propia con información de Banco de México, Financiamiento e información financiera de intermediarios financieros. Banxico, en línea http://www.banxico.org.mx/estadisticas/index.html#SF]. y de la CNBV, Portafolio de información, en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/Paginas/default.aspx].

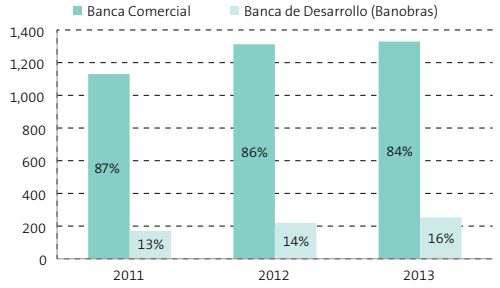
La distribución de los recursos públicos de la banca de desarrollo, FIRA y Finrural, por sector económico se presenta en la Gráfica 4. Los sectores en que participan cada institución se clasificó de la siguiente manera: para el financiamiento a infraestructura, estados y municipios se contabilizaron los recursos de Banobras; para el financiamiento a empresas se tomó en cuenta a Nafin y Bancomext; para el financiamiento al sector rural se registraron los recursos de FIRA y Finrural; para el sector vivienda se contabilizó a SHF; finalmente, en el sector de servicios financieros tomaron en cuenta los recursos de Banjército y Bansefi. La información muestra que para el periodo 2011-2013, el sector rural y el de servicios financieros mantuvieron su participación relativa; por su parte, la participación relativa del financiamiento disminuyó en los sectores empresariales y la vivienda; mientras ésta se incrementó de manera relevante para el financiamiento a la infraestructura y a los estados y municipios. La asignación de los recursos públicos entre los sectores da señales acerca de las prioridades de las intervenciones del Gobierno Federal dentro del sistema financiero.

Además de la asignación de los recursos públicos entre los sectores económicos, es importante tener una idea clara acerca de la presencia de estos recursos dentro del financiamiento de cada sector ya que la participación de las instituciones de la banca de desarrollo puede llegar a modificar las condiciones de oferta de financiamiento y los incentivos de las instituciones financieras privadas. En este sentido, las gráficas 5, 6, 7 y 8 muestran la relevancia de los recursos públicos dentro del mercado financiero al que están destinados.

Gráfica 5

Cartera de crédito para estados y municipios por tipo de banca

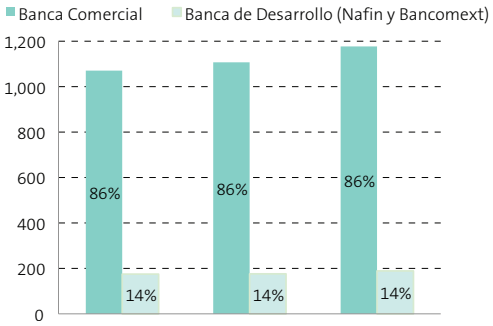
(miles de millones de pesos constantes, dic 2011)



Gráfica 6

Cartera de crédito al sector empresarial por tipo de banca

(miles de millones de pesos constantes, dic 2011)

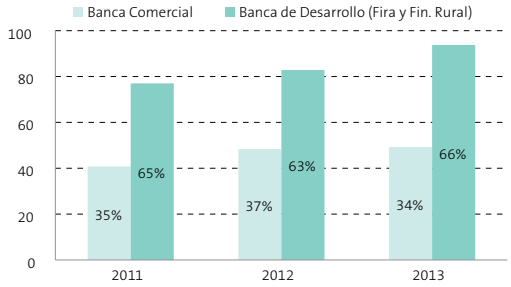


Fuente: Elaboración propia con información de Banco de México, Financiamiento e información financiera de intermediarios financieros. Banxico, en línea http://www.banxico.org.mx/estadisticas/index.html#S]. y de la cnbv, Portafolio de información, CNBV, en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/Paginas/default.aspx].

Gráfica 7

Cartera de crédito al sector rural por tipo de banca

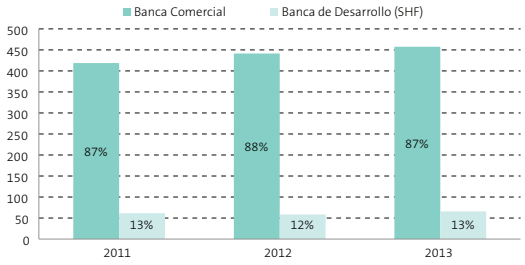
(miles de millones de pesos constantes, dic 2011)



Gráfica 8

Cartera de crédito al sector vivienda por tipo de banca

(miles de millones de pesos constantes, dic 2011)



Fuente: Elaboración propia con información de Banco de México, Financiamiento e información financiera de intermediarios financieros. Banxico, en línea http://www.banxico.org.mx/estadisticas/index.html#SF]. y de la cnbv, Portafolio de información, en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/Paginas/default.aspx].

Las gráficas 5, 6, 7 y 8 muestran que para los sectores de crédito a estados y municipios, empresarial y vivienda, la presencia de recursos públicos en estos mercados financieros representa entre 12 y 16% del total de recursos utilizados para el financiamiento de cada sector para los años considerados. Por otra parte, es de destacar el financiamiento público en el sector rural del país, en el que la proporción del financiamiento público respecto del total de recursos es del orden de 65% en promedio. A nivel mundial, históricamente el acceso al financiamiento privado y el uso de sus instrumentos en el sector rural ha presentado niveles de penetración muy limitados en las actividades agropecuarias respecto a otros sectores productivos en la economía.

Debido a la magnitud de los recursos públicos en el financiamiento de los sectores eco-

nómicos que reciben apoyo en el país y que se canalizan a través de la banca de desarrollo, es relevante buscar los mejores mecanismos de asignación de estos recursos, de tal manera que distorsionen lo menos posible las condiciones de competencia y eficiencia, tanto en los sectores económicos apoyados como en los mercados financieros en que intervienen. En la sección 3.6.4 se presentan recomendaciones al respecto de las intervenciones del Gobierno Federal mediante las instituciones de la banca de desarrollo.

3.6.2.2 Los programas de apoyo sectoriales del gobierno federal relacionados al financiamiento

El otro papel que tiene la banca de desarrollo, Fira y Finrural, es el de operar –como instancias ejecutoras- de los programas de apoyo focalizados, cuyos objetivos son principalmente de fomento a los sectores a los que están dirigidos. Estos programas van dirigidos a los agentes económicos que cumplen los requisitos establecidos por sus reglas de operación. Adicionalmente, estos recursos públicos son asignados a diversas secretarías de Estado, las cuales también tienen la obligación de diseñar los mecanismos de asignación entre los agentes objetivo de cada programa.

Dentro de los programas que para cumplir con sus objetivos se apoyan en financiamiento a través de la banca de desarrollo, Fira y Finrural, se circunscriben a aquéllos que tratan de incentivar actividades productivas empresariales, al sector rural o la construcción y adquisición de vivienda (cuadro 2A y 2B). Cabe señalar que, por lo general, los recursos destinados a estos programas de apoyo son variados. Por una parte, algunos están destinados preponderantemente al financiamiento de estas actividades productivas (cuadro 2A), mientras que otros corresponden a programas de las dependencias con alguna participación de la Banca de Desarrollo (cuadro 2B).

En el cuadro 2A se muestran los principales programas del gobierno federal cuyos recursos se destinan preponderantemente a esquemas de financiamiento a través de la Banca de Desarrollo. La información muestra que el monto total de recursos asignados mediante estos programas seleccionados ascendió de 6,231 mdp en 2011 a 13,311 mdp en 2013[218]. Dentro de la asignación de los recursos por sectores, la mayor cantidad de recursos se destinan al sector de la vivienda. Le siguen los programas destinados al fomento de las actividades rurales y los programas dirigidos al sector empresarial, en ese orden de importancia.

En el sector de la vivienda, el programa más importante por la cantidad de recursos que se destinan es el Programa de Esquema de Financiamiento y Subsidio Federal para Vivienda de la Secretaría de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano con 6,011 mdp en 2013.

218 Los Programas Presupuestarios de la Secretaría de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano no cuentan con información disponible en el año 2011 y 2012. Por lo que la cifra global de 2011 y 2012 corresponde a la suma de los Programas del Sector Empresas y Rural.

Este programa tiene como objetivo principal apoyar la adquisición de vivienda que se realiza a través de financiamiento. Cabe señalar que a partir de 2014, las reglas de operación de estos recursos buscan promover un desarrollo urbano ordena y sustentable.

En el sector rural el programa más importante es el Programa de Garantías (Administración de Riesgos Financieros) de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación con 1,350 mdp en 2013. Este programa es operado por la Banca de Desarrollo, Fira y Finrural para facilitar el acceso al financiamiento, preferentemente a productores de bajos ingresos, para actividades productivas de largo plazo y se concentra principalmente en apoyos destinados a las regiones sur y sureste del país.

Finalmente, en el sector empresarial el programa más importante es el Programa de Fomento a la Economía Social (FONAES) del Instituto Nacional de Economía Social (INAES) con 2,264 mdp en 2013. Este programa otorga apoyos para la constitución, desarrollo, consolidación y expansión de los organismos del sector social de la economía, y la participación de éstos en esquemas de financiamiento social.

Cuadro 2A

Programas de apoyo sectoriales del Gobierno Federal preponderantemente vía financiamiento/1

(millones de pesos corrientes)

Sector	Nombre del programa	Dependencia / Entidad	2011	2012	2013
Empresas	Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario	Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario	220	269	156
	Fondo Emprendedor	Instituto Nacional del Emprendedor			500
	Fondo de Micro financiamiento a Mujeres Rurales (Fommur)	Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario	259	258	198
	Programa de Fomento a la Economía Social (FONAES)	Instituto Nacional de Economía Social	2,162	2,159	2,264
			2,641	**2,686**	**3,118**

Sector	Nombre del programa	Dependencia / Entidad	2011	2012	2013
Rural	Garantías (Administración de Riesgos Financieros)	Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación	1,350	1,350	1,350
	Fondo para la Inducción de Inversión en Localidades de Media, Alta y Muy Alta Marginación	Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación	200	200	200
	Programa de Subsidio a la Prima del Seguro Agropecuario	Agroasemex, S.A.	668	1,000	1,265
	Programa de Garantías Líquidas	Financiera Rural	120	294	386
	Reducción de Costos de Acceso al Crédito	Financiera Rural	220	46	48
	Programas de Capital de Riesgo y para Servicios de Cobertura	Fondo de Capitalización e Inversión del sector rural	180	125	125
	Programa integral de formación, capacitación y consultoría para Productores e Intermediarios Financieros Rurales.	Financiera Rural	297	63	65
	Programa de Seguro para Contingencias Climatológicas	Agroasemex, S.A.	148	95	95
	Programa de Apoyo a los Fondos de Aseguramiento Agropecuario	Agroasemex, S.A.	74	100	150
			3,590	**3,721**	**4,182**
Vivienda	Programa de esquema de financiamiento y subsidio federal para vivienda	Secretaría de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano			6,011
Total			**6,231**	**6,407**	**13,311**

Fuente: Elaboración propia información del Presupuesto de Egresos de la Federación (PEF) de los años 2011, 2012, 2013. Del portal www.transparenciapresupuestaria.gob.mx de la SHCP, con información desagregada por programa, tema y dependencia o entidad.

Nota:

1/ Los programas que se presentan en este cuadro operan su presupuesto preponderamemente a través de financiamiento.

2/ Los programas de SAGARPA que se incluyen en el cuadro son aquellos que tienen como Instancia Ejecutora a FIRA y/o Financiera Rural, de conformidad con las Reglas de Operación 2013, cuyo presupuesto se ejerce preponderamente a través de financiamiento. En este caso, los datos se refieren a los montos asignados en los Presupuestos de Egresos de la Federación 2011, 2012 y 2013

En el cuadro 2B se muestran los programas de apoyo sectorial del gobierno federal relacionados con financiamiento. La mayor parte del presupuesto asignado a estos programas no se opera a través de financiamiento, sino que sus principales apoyos pueden ser en especie o por transferencias directas a fondo perdido. Sin embargo, es

importante señalar su existencia debido a que complementan y potencializan la oferta crediticia, ya que los intermediarios financieros privados tienen acceso a estos apoyos a través de las entidades de banca de desarrollo de segundo piso. La información indica que el monto total de recursos asignados mediante estos programas seleccionados descendió de 13,264 mdp en 2011 a 12,781 mdp en 2013.

De este tipo de programas, el más importante es el Fondo PYME de la Secretaría de Economía con 7,291 mdp presupuestados en 2013. Del total de estos recursos, el 40% se asigna a garantías otorgadas por la Banca de Desarrollo, mientras que el 60% restante son apoyos directos no recuperables que son operados por la Secretaría de Economía. Las garantías son otorgadas por Nafin mediante operaciones de segundo piso dirigidas a las Mipymes, el objetivo es cubrir un porcentaje de los portafolios de crédito empresarial a intermediarios financieros, para mejorar tanto el acceso al crédito, como las condiciones de financiamiento. Este programa de garantías se implementa mediante dos modalidades: 1) Primeras pérdidas: la cual respalda un porcentaje predeterminado de los primeros incumplimientos de un portafolio de créditos cuyas pérdidas son conocidas por los intermediarios dado el comportamiento histórico del tipo de empresa a apoyar; y 2) Pari Passu: que respaldan un porcentaje predeterminado de cada crédito en lo individual durante la vida del crédito dentro de un portafolio, su objetivo central es acompañar a los intermediarios financieros en el desarrollo de productos de financiamiento para las Mipymes. Los objetivos de este esquema de garantías son resolver desajustes económicos coyunturales (por ejemplo, catástrofes naturales o periodos de desaceleración económica); corregir imperfecciones de mercado de carácter estructural; respaldar a las Mipymes para negociar condiciones de financiamiento frente a los intermediarios financieros en mejores términos; y mitigar la incertidumbre que representa para los intermediarios, otorgar financiamiento a sectores, que por su expectativa de riesgo, no serían sujetos de crédito.

Por su parte, en los programas del sector rural, Fira y Financiera Rural fungen como instancias ejecutoras. Los recursos de estos programas están orientados a la inversión o adquisición de activos productivos. Solamente una proporción de sus recursos asignados están destinados a Fira y Financiera que complementan con financiamiento la aportación del productor o empresa en aquellos casos que no cuenten con los recursos.

Cuadro 2B

Programas de apoyo sectoriales del Gobierno Federal relacionados al financiamiento/1

(millones de pesos corrientes)

Sector	Nombre del programa	Dependencia / Entidad	2011	2012	2013
Empresas	Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PYME)	Secretaría de Economía	6,843	7,048	7,291
			6,843	**7,048**	**7,291**

Sector	Nombre del programa	Dependencia / Entidad	2011	2012	2013
Rural	Trópico húmedo	Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación	950	500	500
	Bionenergía y Fuentes Alternativas	Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación	335	175	175
	Manejo Postproducción	Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación	2,086	2,245	2,245
	PROMAF	Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación	1,150	770	770
	Tecnificación de riego	Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación	1,900	1,600	1,600
			13,264	**12,538**	**12,781**

Fuente: Elaboración propia información del Presupuesto de Egresos de la Federación (PEF) de los años 2011, 2012, 2013.

Nota:

1/ Los programas que se incluyen en el cuadro son aquellos que tienen como Instancia Ejecutora a FIRA y/o Financiera Rural, de conformidad con las Reglas de Operación 2013, cuyo presupuesto también se destina a apoyos que no se ejercen vía financiamiento. Los datos se refieren a los montos asignados en los Presupuestos de Egresos de la Federación 2011, 2012 y 2013

Los montos de la intervención gubernamental, ya sea a través de la banca de desarrollo o a través de subsidios a sectores específicos, sin duda, son relevantes. Además el impacto en los sectores puede ser mayor, ya que los recursos destinados a garantías permiten potencializar su utilización para crédito. En este sentido, al margen de las razones para la intervención del Gobierno Federal, es deseable establecer criterios eficientes, claros y transparentes en la asignación de estos recursos públicos. Los esfuerzos deben estar encaminados, en la medida de lo posible, a evitar o limitar las distorsiones en competencia y eficiencia económica que pueden surgir tanto en los sectores que se fomentan como en los agentes económicos que los reciben.

3.6.3 Consideraciones en materia de competencia y eficiencia económica

La intervención del Gobierno Federal mediante la banca de desarrollo genera efectos importantes sobre las condiciones de competencia y eficiencia económica, tanto en los sectores que fomenta, como en los mercados financieros en que interviene. Por ejemplo, en los sectores de actividad económica que fomentan, los efectos sobre la competencia se materializan debido a que los recursos que otorgan estas instituciones generan ventajas competitivas a los receptores del financiamiento o de las garantías. Asimismo, en los mercados financieros el efecto sobre la competencia es directo, debido a que con su intervención modifica, tanto las condiciones de oferta de crédito y finan-

ciamiento, como los incentivos de las instituciones financieras privadas. El riesgo que se corre es que la intervención deje de cumplir el objetivo que pretende y sólo provoque distorsiones que afecten negativamente las condiciones de competencia, libre concurrencia y eficiencia económica en los mercados que decide participar.

Las intervenciones del Gobierno Federal mediante programas de apoyo y fomento sectorial involucran el otorgamiento de recursos públicos a través de subsidios. Generalmente, los recursos se etiquetan para que sean ejercidos en actividades productivas, además se dirigen a los sectores y/o agentes económicos que no tienen acceso a los mercados financieros. Este tipo de intervención del Gobierno Federal no afecta, en principio, las condiciones de los mercados financieros. Sin embargo, los recursos distribuidos mediante esos programas generan efectos directos sobre la competencia y eficiencia económica, tanto en los sectores que se fomentan, como en los agentes económicos que los reciben, principalmente, debido a la ventaja competitiva que generan para los receptores de estos recursos.

3.6.3.1 Efectos sobre las condiciones de competencia y eficiencia en los sectores apoyados

Los recursos públicos que se colocan a través de las intervenciones gubernamentales pueden llegar a generar efectos indeseables y distorsiones en los mercados que se fomentan. Algunos de los principales riesgos en materia de competencia, libre concurrencia y eficiencia económica se exponen a continuación.

Inadecuada focalización de los recursos

En términos de eficiencia económica, la asignación hacia un sector que no tiene una rentabilidad social o económica más alta que otros sectores alternativos, genera un costo de oportunidad elevado para los recursos públicos. Además, una incorrecta asignación de los recursos entre los agentes económicos, dentro de un mismo sector, puede mantener en el mercado a aquellos agentes menos eficientes, a pesar de que en condiciones de eficiencia sería conveniente que salieran.

En términos de competencia económica, una inadecuada focalización de los recursos puede eliminar presiones competitivas en los agentes receptores de los recursos; disminuyendo los niveles de competencia en el sector apoyado. Además, si los agentes económicos

que reciben los recursos ya participan en el mercado se pueden llegar a generar barreras artificiales a la entrada; lo que limitaría la participación de nuevas empresas en el sector.

Poca claridad y transparencia en los criterios de entrada y de salida

Toda vez que las intervenciones del Gobierno Federal son estímulos que pretenden corregir fallas de mercado o fomentar determinados sectores, éstas deben tener un carácter temporal y bien definido. Bajo este escenario, es conveniente que el gobierno sea claro y transparente respecto a los criterios de entrada y de salida de sus intervenciones. En caso contrario es posible que se genere una incertidumbre que da lugar a decisiones discrecionales y que, por lo general, resultan ineficientes. Por otra parte, si la intervención del gobierno no establece de manera puntual la terminación de la medida, es muy probable que se generen incentivos incorrectos. En este caso, el riesgo es que los agentes receptores de los recursos lleguen a coordinarse, formar grupos de presión y pugnar para extender la intervención gubernamental. Este escenario, además de provocar problemas de competencia en los mercados apoyados, genera ineficiencias en la asignación de los recursos públicos.

Conflictos de interés en la toma de decisión de las intervenciones del gobierno

Generalmente, las decisiones para intervenir son deliberadas y consensuadas por las autoridades gubernamentales y los principales actores involucrados dentro del sector que se pretende apoyar. La intención del gobierno, en este caso, es recabar información valiosa acerca de las condiciones de mercado en cada sector y, con base en ello, tomar una decisión mejor informada para alcanzar una mayor efectividad en la intervención. Por ejemplo, dentro de los consejos directivos de las instituciones de la banca de desarrollo existen posiciones ejecutivas designadas para ciertas cámaras o asociaciones que aglutinan los intereses de un conjunto de agentes económicos. En el caso de los programas de apoyo sectorial, también existen diversos mecanismos para que las opiniones y argumentos de los principales actores sean tomados en cuenta. A pesar de que la participación de las cámaras o asociaciones resulte relevante para que las decisiones de la autoridad alcancen una mayor efectividad, el principal riesgo que puede surgir con esta situación es que existe la posibilidad de que se presenten conflictos de interés y que sus posiciones no representen de manera imparcial las principales necesidades del sector, o si lo hacen, que éstos pugnen por obtener condiciones que favorezcan a los agentes económicos que representan. En términos de competencia y eficiencia económica, esta situación genera graves problemas, debido a que el poder de negociación de las cámaras o asociaciones puede desvirtuarse en incentivos que generen el riesgo de que la intervención del gobierno favorezca a los integrantes de las cámaras y sus intereses. Esta situación, además de limitar de manera significativa la efectividad de la intervención, también genera ventajas competitivas injustificadas para los agentes que acceden a los beneficios de la intervención del gobierno.

3.6.4 Recomendaciones en materia de competencia y eficiencia económica

En esta sección se plantean algunas líneas de acción que el Gobierno Federal debe considerar cuando intervenga en los mercados financieros y en los sectores económicos que fomenta. El objetivo de las recomendaciones que se plantean a continuación es limitar las distorsiones que se generan de modo inevitable en términos de competencia y eficiencia económica en los mercados en los que interviene.

La primera recomendación es revisar y, en su caso, modificar los criterios de entrada y de salida de las intervenciones de la Banca de Desarrollo, a efecto de evitar distorsiones innecesarias en materia de competencia en los sectores que se están fomentando. Lo anterior sin afectar las características de oportunidad y flexibilidad que los programas de fomento deben tener para responder ante emergencias o situaciones de crisis. La transparencia en los criterios de entrada y de salida de la intervención gubernamental permite disminuir el riesgo de que los agentes receptores de los recursos se agrupen y pugnen por extenderla. Adicionalmente, limita la posibilidad de propiciar barreras a la entrada e ineficiencias persistentes, en caso de que los apoyos no estén bien focalizados. Finalmente, ayudaría a contar con más elementos que permitan evaluar mejor el impacto, en materia de competencia, de sus intervenciones en el futuro.

En segundo lugar, se recomienda revisar los requisitos de elección de los Consejos Directivos y Comités Técnicos de las entidades financieras de fomento y los mecanismos para identificar conflictos de interés que afecten la neutralidad en la toma de decisiones. Esto con la finalidad de evitar que las intervenciones del gobierno beneficien de manera particular a los sectores o empresas cuyos intereses tienen representación en los citados consejos. En este sentido, es importante realizar un esfuerzo objetivo para asignar consejeros independientes. Lo anterior, debido a que en principio, la designación de consejeros independientes, libres de conflicto de interés, generaría un escenario más transparente y equitativo para ejecutar de manera más eficiente las intervenciones del gobierno.

Por último, donde se identifique la posibilidad de contribuir a fortalecer la competencia en la provisión de servicios financieros o a incentivar la participación de intermediarios financieros privados, la banca de desarrollo y otros programas gubernamentales deben participar. Por ejemplo, el programa Cetesdirecto creado por el Gobierno Federal, promueve y mejora el acceso a servicios financieros para pequeños inversionistas y favorece el desarrollo de la educación e inclusión financiera. Cetesdirecto es un canal de distribución de valores gubernamentales en directo al público, que permite a cualquier persona física residente en México ahorrar e invertir de manera sencilla, segura y sin comisiones. Una medida para promover plataformas como Cetesdirecto que amplían la gama de servicios disponibles al público, es a través de su acceso pleno e irrestricto a la red de la banca comercial, permitiendo la recepción de depósitos y transferencias desde cualquier cuenta bancaria.

Bibliografía

Athey, Susan, Dominic Coey y Levin Jonathan (2013), "Set-Asides and Subsidies in Auctions", *American Economic Journal: Microeconomics,* vol. 5 núm. *1*, pp. 1-27, en línea http://www.aeaweb.org/articles.php?doi=10.1257/mic.5.1.1].

Bancomext, (2014), "¿Qué ofrecemos?", en línea [http://www.bancomext.com.mx/Bancomext/secciones/que-ofrecemos/index.html].OFT (2009), "Government in Markets: Why Competition Matters –A Guide for Policy Makers", en línea [https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/284451/OFT1113.pdf].

Banjercito, (2014), "Principios estratégicos", en línea [http://www.banjercito.com.mx/index.jsp?hd_ligaContenido=Conoce_Banjercito/con_principios.html].

Banobras, (2014), "Misión y objetivo de la institución", en línea, [http://www.banobras.gob.mx/quienessomos/Paginas/Misi%c3%b3n,Visionyobjetivos.aspx].

Bansefi, (2014), "Presentación", en línea [http://www.bansefi.gob.mx/bansefi/Paginas/Bansefi.aspx].

Banxico (2014), "Financiamiento e información financiera de intermediarios financieros", en línea [http://www.banxico.org.mx/estadisticas/index.html#SF].

CNBV (2014), "Portafolio de información. CNBV", en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/Paginas/default.aspx].

FIRA, (2014), "Acerca de Nosotros", en línea [http://www.fira.gob.mx/Nd/AcercadeNosotros.jsp].

Finrural, (2014), "Misión y visión", en línea [http://www.financierarural.gob.mx/fr/Paginas/MisionVision.aspx].

Nafin, (2014), "Nuestra estrategia", en línea [http://www.nafin.com/portalnf/content/sobre-nafinsa/nuestra-estrategia/nuestra-estrategia.html].

OFT (2009), "Government in Markets: Why Competition Matters –A Guide for Policy Makers", en línea [https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/284451/OFT1113.pdf].

Presupuesto de Egresos de la Federación 2011, en línea [http://www.shcp.gob.mx/EGRESOS/PEF/pef/pef_2011/index.html].

Presupuesto de Egresos de la Federación 2012, en línea [http://www.apartados.hacienda.gob.mx/presupuesto/temas/pef/2012/].

Presupuesto de Egresos de la Federación 2013, en línea [http://www.apartados.hacienda.gob.mx/presupuesto/temas/pef/2013].

Secretaría de Hacienda y Crédito Público (2014), "Portal de Transparencia Presupuestaria, Programas por dependencia o tema", en línea [http://www.transparenciapresupuestaria.gob.mx/ptp/contenidos/?id=6&group=Sistema de Evaluación del Desempeño&page =Programas].

SHF, (2014), "Sobre SHF", en línea [http://www.shf.gob.mx/sobreshf/Paginas/sobreshf.aspx].

World Bank, (2013), "Global Financial Development Report: Rethinking the Role of the State in Finance". http://siteresources.worldbank.org/EXTGLOBALFINREPORT/Resources/8816096-1346865433023/8827078-1346865457422/GDF_2013_Report.pdf].

Wu, S. Irene, (2010), "Maximum Impact for Minimum Subsidy: Reverse Auctions for Universal Access in Chile and India", Federal Communications Commision Staff, Working Paper 2, Octobre 2010, en línea [http://www.fcc.gov/working-papers/maximum-impact-minimum-subsidy-reverse-auctions-universal-access-chile-and-india].

4. Crédito

4.1 Introducción

La actividad crediticia es uno de los elementos centrales del proceso de intermediación financiera que despierta gran interés entre académicos y responsables de diseñar políticas públicas, por su relevancia en el crecimiento de las economías.[187] Un proceso crediticio realizado bajo condiciones de competencia y eficiencia favorece la identificación de las actividades más rentables dentro de los países y la canalización de recursos financieros excedentes (ahorro) a éstas; con lo que se incrementa el potencial de crecimiento económico y se apoya la demanda agregada en la economía.

Ante ello, las políticas públicas tendientes a mejorar el proceso de colocación de crédito se traducen en beneficios para los deudores (vía disponibilidad de recursos para sus fines), los acreedores (vía rendimientos potencialmente más elevados), y en suma para la economía, en tanto permite una asignación eficiente de los recursos a sus usos más rentables. Por tal motivo, en este capítulo se ahonda en el análisis de los segmentos de crédito que, por su naturaleza e importancia, se consideran importantes para el crecimiento del país.

De forma general, y acorde con glosarios de la CNBV y el Banxico,[188] la actividad crediticia consiste en préstamos que concede una institución financiera –mediante un contrato– a las familias, empresas privadas y sector público (o social) a fin de cubrir sus necesidades de financiamiento (por ejemplo, consumo e inversión), con el compromiso de redimirlo en una fecha posterior y pagar un interés pactado en el contrato en un tiempo establecido.

Desde la perspectiva del oferente, y de forma simplificada, la operación del crédito por parte de los intermediarios financieros contempla las siguientes etapas: *i)* promoción del servicio crediticio en los canales de la institución financiera; *ii)* integración del expediente del solicitante con la información relevante para identificar su comportamiento finan-

187 Bikker y Bos (2008).

188 Ver sitios web de la CNBV y el Banxico [http://portafolioinfdoctos.cnbv.gob.mx/Documentacion/minfo/00_DOC_R1.pdf] y [http://www.banxico.org.mx/divulgacion/glosario/glosario.html].

ciero; *iii)* análisis de riesgo del potencial acreditado acorde a la información obtenida y metodología de cada oferente para calificarlo; *iv)* selección de riesgos y su otorgamiento a los acreditados, y *v)* pago del financiamiento acorde a montos y plazos acordados. El énfasis en cada etapa puede variar según el tipo y complejidad del acreditado, los usos del financiamiento, entre otros.

Desde la perspectiva del cliente, el destino de los recursos crediticios está asociado a satisfacer diferentes necesidades, lo que determina distintas características del producto para el usuario y, en consecuencia, da lugar a los diferentes segmentos en el mercado crediticio, los cuales se analizan en este capítulo.

Si bien cada tipo de crédito puede tener elementos comunes, los segmentos analizados en cada sección tienden a diferenciarse entre sí, tanto por aspectos relacionados con los demandantes como con los procedimientos generales para ofrecerlos. Entre estos aspectos vinculados a la demanda podemos destacar: *i)* las características de los clientes a quienes va dirigido (por ejemplo, hogares, empresas y estados y municipios); *ii)* las principales necesidades que va destinado cubrir el financiamiento (por ejemplo, consumo de bienes duraderos y no duraderos, inversión productiva, gasto público), y, si hubiera, *iii)* las garantías, y su tipo, que los acreditados ofrecen para el pago del financiamiento (bienes raíces, prenda, automóvil, entre otros).

Por su parte, la generación de crédito en cada uno de estos segmentos de crédito puede variar, no sólo por el modelo de negocio del intermediario financiero, sino también por temas como: *i)* la regulación específica de cada intermediario financiero u organismo (por ejemplo, en hipotecario para caso de vivienda o la desaparición de las Sociedades Financieras de Objeto Limitado, Sofol, como figura legal); *ii)* las tecnologías utilizadas para evaluar, asignar y administrar el riesgo propio a cada línea de negocio (por ejemplo, microcréditos personales, valuación de garantías o proyectos de inversión, forma de descuento de pagos de créditos hipotecarios, entre otros), y *(iii)* la forma de acceder a los clientes y rivalizar por su preferencia (por ejemplo, importancia de la infraestructura para allegarse de las cuentas de nómina y proveer créditos y cofinanciamientos, entre otros).

Bajo esta óptica, el análisis de cada segmento de crédito presentado en este capítulo consta de una breve descripción del tipo de préstamo, el marco regulatorio relevante, las características de la demanda, la estructura de oferta, los aspectos de competencia a destacar (tanto estructurales como conductuales), los aspectos considerados en la reforma financiera, y las recomendaciones derivadas del análisis.

En la sección 4.2 se estudian los créditos destinados al consumo de los individuos, entre los que se resaltan los financiamientos otorgados a fin de dotar de liquidez a los acreditados y sin necesariamente estar ligados a un fin determinado. Entre ellos se destacan

los productos de tarjetas de crédito, crédito de nómina y crédito personal (no prendario). Dentro del crédito al consumo continuamos con el crédito automotriz, destinado para adquirir vehículos de uso particular, el cual funge como prenda o garantía de pago. Asimismo se describen al final créditos que guardan similitudes a los anteriores, pero que no representan un peso importante dentro de la cartera de crédito en la economía, en particular destacamos: crédito para la adquisición de bienes de consumo duradero (ABCD), tarjetas de crédito departamental (vinculadas al consumo en tiendas del emisor) y crédito prendario.

Posteriormente se estudia el crédito para la adquisición de vivienda (sección 4.3), donde el inmueble financiado funge como garantía de pago por parte del acreditado. Por su importancia, se estudia en esta sección el papel de los organismos nacionales de vivienda (particularmente el Infonavit y el Fovissste), su marco regulatorio, su procedimiento de acreditación de trabajadores y su interacción con oferentes privados de créditos de vivienda.

Por último, en la sección 4.4 se desarrolla el crédito comercial, donde se incluyen también créditos a empresas (o personas físicas con actividad empresarial) para financiar su giro comercial (apartado 4.4.1); créditos a entidades federativas y municipios (apartado 4.4.2); y créditos a intermediarios financieros no bancarios (apartado 4.4.3). Respecto al crédito a empresas, se analizan las necesidades de financiamiento y su acceso a éste según el tamaño de las empresas. Se hace particular énfasis en empresas micro, pequeñas y medianas. Para el caso de crédito a gobiernos sub-nacionales, se estudian sus características y se ahonda en temas de la transparencia en materia de apalancamiento y contabilidad para los acreditados. Por último, en el caso de préstamos para intermediarios financieros no bancarios, nos enfocamos en la metodología de asignación de estos créditos por parte de instituciones bancarias.

A manera de resumen, en la gráfica 1 y tabla 1 se expone la importancia relativa de cada segmento y sub-segmento de crédito analizado en el capítulo, la participación de las tres mayores empresas en cada tipo de crédito y la brecha entre tasa de interés activa menos pérdida esperada en cada sub-segmento.

Gráfica 1.

Banca: Relación por tipo de crédito entre la "brecha" entre la tasa de interés activa menos la perdida esperada y CR3

(puntos porcentuales y % respecto a saldos a diciembre 2013)

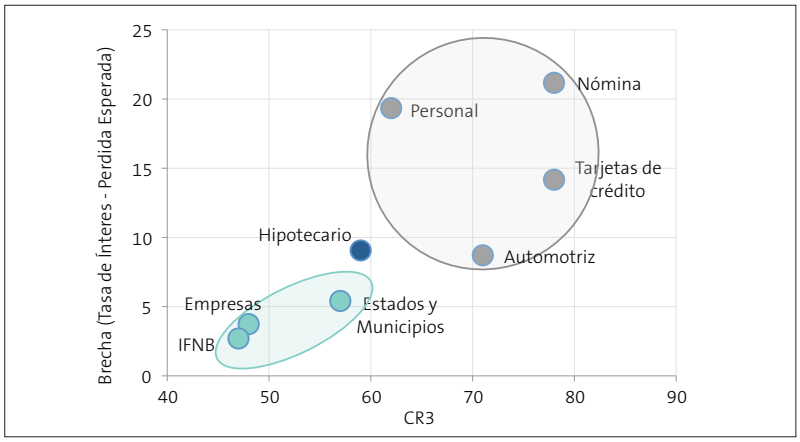


Tabla 1.

Estructura del saldo de la cartera de crédito de la banca múltiple (diciembre 2013)

Tipo de crédito		Saldo (mdp)	Participación (%)
Crédito comercial			
1	Crédito empresas	1,333,143	44%
2	Crédito a entidades de gobierno	407,014	13%
3	Crédito a Intermediarios financieros no bancarios (IFNB)	104,359	3%
Crédito al consumo			
4	Tarjeta de crédito	304,128	10%
5	Crédito personal	128,045	4%
6	Crédito nómina	136,794	5%
7	Crédito automotriz	75,123	2%
8	Otros créditos (grupal)	23,570	1%
9	Crédito ABCD	5,758	0.2%
Crédito hipotecario			
10	Crédito hipotecario	512,865	17%
Total		**3,030,799**	**100%**

Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV, en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/Paginas/default.aspx]. Portafolio de información económica. *En el caso de crédito a empresas, crédito a estados y municipios, y crédito a Intermediarios Financieros No bancarios (IFNB), se considera en lugar de la perdida esperada, la Estimación preventiva de riesgo (EPRC) / cartera de crédito total**Para el cálculo del CR3 se considera la información de cartera en conjunto con la cartera de las Sofomes que administran parte de la cartera de crédito de los siguientes bancos: Banamex con Tarjetas Banamex y Servicios Financieros Soriana, Santander con Santander Consumo, Santander Hipotecario y Santander Vivienda, Banorte con Banorte-Ixe Tarjetas e Inbursa con CF Credit Services. Las participaciones no suman 100 por ciento por cuestiones de redondeo en las cifras".

4.2 Crédito al consumo

4.2.1 Introducción

La oferta de crédito al consumo se realiza mediante diversas líneas de negocio, las cuales se pueden clasificar en revolventes y no revolventes. Dichos créditos pueden ser utilizados para atender diversas necesidades de financiamiento: pago de servicios y gasto corriente, consumo de bienes duraderos, remodelación de vivienda, emergencias e incluso para financiar micro-proyectos productivos. En el crédito revolvente bancario destaca la oferta de tarjetas de crédito y en el no revolvente bancario los créditos de nómina, personal –con o sin garantía prendaria–, grupal y para la adquisición de bienes de consumo duradero (tabla 2).

Tabla 2.
Créditos al consumo

No revolventes: Créditos con monto, plazo y tasas preestablecidas al tomar el préstamo.	
Línea de negocio	Definición general
Crédito ABCD	Créditos otorgados a personas físicas y cuyo destino sea la adquisición de bienes de consumo duradero, con excepción de los créditos cuyo destino sea la adquisición de vehículos automotrices particulares.
Crédito auto	Créditos otorgados a personas físicas y cuyo destino sea la adquisición de vehículos automotrices particulares.
Crédito nómina	Créditos de liquidez otorgados por la Institución que administra la cuenta de nómina del acreditado y que sean cobrados a través de dicha cuenta. Los pagos se realizan de forma automática, previa autorización del cliente para descontarlo de la cuenta en las fechas pactadas.
Crédito personal	Créditos cobrados por la Institución por cualquier medio de pago distinto de la cuenta de nómina. Son otorgados por un monto fijo mediante el otorgamiento de garantías o avales y no tienen un destino específico, lo que permite a la población resolver la falta de liquidez en el corto o mediano plazos.
Crédito grupal	Créditos que se otorgan a grupos de personas en los que cada miembro es obligado solidario por el pago total del crédito, aunque la calificación de dicho crédito se realice de manera individual para cada integrante del grupo. En general, estos créditos son dirigidos a mujeres y buscan incentivar el desarrollo de micronegocios. Este tipo de créditos permite brindarles este servicio a personas que no poseen un historial crediticio previo, ya que la garantía del crédito es solidaria entre los miembros del mismo grupo.
Crédito otro	Cualquier otro crédito al consumo no revolvente, diferente a las categorías anteriores.
Revolventes: Aquellos que se pueden utilizar repetidamente y permiten retirar fondos hasta un límite pre-aprobado.	
Tarjetas de crédito	Sirven como medio de pago en algunos establecimientos, con la característica de que el monto gastado es un préstamo que deberá ser liquidado en fechas preestablecidas.

Fuente: Zamarripa *et al.* (2014), con información de la CNBV.

En la oferta de crédito al consumo concurren un número elevado de agentes (bancos, Sofomes reguladas y no reguladas o ENR, Socaps, Sofipos, casas de empeño y organismos públicos, entre otros) con características legales distintas y, algunos de ellos, con orientación a nichos específicos que requieren cierta especialización (modelos de selección de riesgos, cobranza en microcrédito, valuación de prendas) o cercanía con su cliente principal.[189] A pesar de ello, los intermediarios financieros bancarios aglutinan gran parte de la oferta del crédito al consumo tanto por sus ventajas de escala (manejo de información e infraestructura comercial) como por sus economías de alcance (mayor gama de servicios autorizados).

Cabe destacar que los créditos bancarios no revolventes son clasificados en diversos rubros según la política de cada institución financiera originadora: créditos personales sin garantía prendaria, créditos para la adquisición de bienes de consumo duradero (ABCD) y créditos grupales. Incluso algunas instituciones atienden clientes similares a través de líneas de crédito revolvente como tarjetas de crédito.

Cartera de consumo de la banca

En término del número de clientes o de contratos, el portafolio de créditos al consumo de la banca se concentra en tarjetas de crédito (61.2%), seguido por crédito personal (18.6%), nómina (9.5%) y grupal (6.5%). En cuanto a la penetración en la economía, destaca la elevada presencia de contratos en tarjeta de crédito con 3,108 por cada 10,000 habitantes, lo que representa casi el doble de los clientes atendidos en segmentos de crédito personal, nómina y grupal (tabla 3).

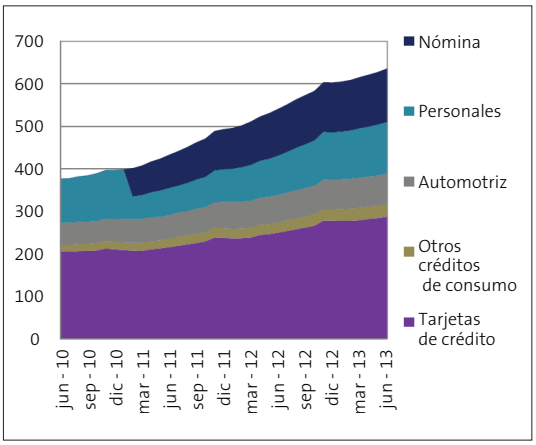
189 Una revisión específica de las características legales de cada participante en el sistema financiero (por ejemplo, bancos, Sofomes reguladas y no reguladas, Socaps, Sofipos , casas de empeño y organismos públicos, entre otros) se ofrece en la Sección 3.1 del estudio.

Gráfica 2.

Banca: cartera total de consumo

(Miles de millones de pesos)

a) Cartera total de consumo

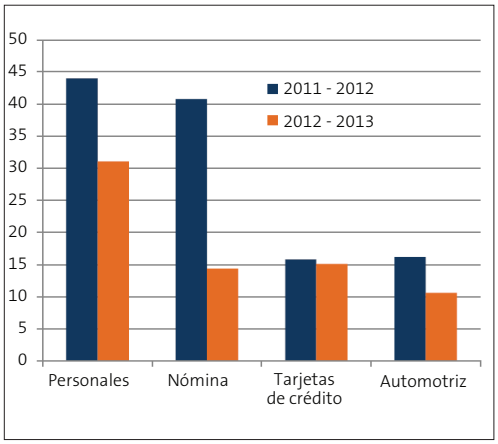


Fuente: Cofece con datos de la CNBV en línea [http://portafoliodeinformacion.Cnbv.Gob.Mx/paginas/default.Aspx].

Gráfica 3.

Banca: crecimiento real anual del importe de crédito (%)

b) Tasa de crecimiento anual del importe de los créditos



Fuente: Cofece con datos de la CNBV en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/Paginas/default.aspx].

Respecto a montos, el negocio de tarjetas de crédito representa 44.7% de la operación total de crédito al consumo, lo cual más que duplica los segmentos de nómina (20.4%) y personal (19.3%). Adicionalmente se registra una mayor concentración de oferentes en el segmento de tarjetas de crédito en relación con otras líneas de negocio, nómina y personal (gráfica y tabla 4).

Tabla 3.

Banca: composición de la cartera de crédito de consumo en 2012

Línea de negocio	Número de clientes	Contratos por 10,000 hab.	Participación	Pérdida esperada (1)	Tasa de interés (2)	Brecha (2 - 1)
Tarjeta de crédito	25,906,995	3,108	61.2%	11.14	27.51	16.37
Crédito personal	7,893,557	947	18.6%	11.44	38.65	27.21
Crédito nómina	4,012,045	481	9.5%	7.35	30.00	22.65
Crédito grupal	2,749,692	330	6.5%	n.d.	n.d.	n.d.
Crédito hipotecario	1,093,208	131	2.6%	1.96	10.50	8.54
Crédito automotriz	669,685	80	1.6%	4.30	12.18	7.88
Total	**42,325,182**	**5,077**	**100%**			

n.d. no disponible.

(1) Tasa de pérdida esperada promedio es la calculada por CNBV y se calcula en función a la constitución de reservas preventivas como estimaciones preventivas para riesgos crediticios sobre la cartera total por segmento.

(2) La tasa de interés se refiere al promedio ponderado de la tasa reportada por cada banco a la CNBV para cada tipo de producto. Para el caso de tarjetas de crédito se refiere a la tasa de interés efectiva que considera el monto de intereses pagados sobre saldo de la tarjera (incluye a "totaleros" que por definición no pagan intereses).

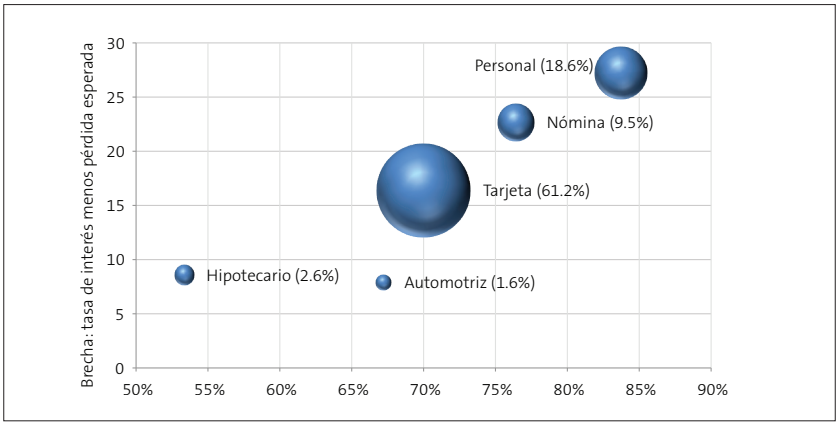
Fuente: Zamarripa (2014) con datos de la CNBV y el Conapo.

El crédito personal y el de nómina registran la mayor brecha entre la tasa de interés activa y la pérdida esperada del segmento. Lo anterior sugiere que estas líneas de negocio potencialmente aportan la mayor rentabilidad a la cartera total de la banca durante 2012.[190] Si bien se discutirá a mayor detalle la estructura de oferta asociadas a cada segmento de crédito, en la gráfica 4 se presenta la brecha de tasas de interés sobre pérdida esperada, la participación de los tres bancos más grandes en cada segmento (CR3) como medida de concentración y el tamaño del segmento en relación con el total del crédito al consumo: en aquellos segmentos con mayor brecha --como proxy de rentabilidad-- coincide con mayores niveles de concentración; mientras en aquellos segmentos en que participan activamente otros agentes económicos (por ejemplo, Sofomes ENR en automotriz e Infonavit en vivienda) la brecha es substancialmente inferior.

Gráfica 4.

Banca: brechas de tasa de interés y concentración de la cartera de crédito, 2012

(Brecha en pp, CR en puntos y concentración cartera % sobre total)
Burbuja=tamaño del negocio respecto a la cartera de consumo total



Nota: CR3 calculado con base en el número de clientes en cada segmento.
Fuente: Cofece con datos de la CNBV, en línea: http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/Paginas/default.aspx

190 Un análisis riguroso de la rentabilidad requiere considerar los costos compartidos a la operación (fondeo, administración y capital), además de otros específicos (por ejemplo promoción y cobranza especializada). No obstante, la magnitud de la brecha es sugerente a la sobre magnitud de la rentabilidad de la operación.

Tabla 4.
Tamaño relativo de los segmentos (%)

Línea de negocio	Tarjeta de crédito	Nómina	Personal
Crédito bancario (% financiamiento agregado total)	2.18%	0.96%	0.92%
Créditos bancarios (% crédito bancario total)	10.08%	4.60%	4.34%
Crédito bancario (% crédito bancario de consumo total)	44.74%	20.44%	19.27%
Crédito bancario (% crédito bancario consumo no revolvente)	--	36.99%	34.87%

Notas: Financiamiento agregado total con cifras a junio de 2013 en: http://www.cnbv.gob.mx/CNBV/Estudios-de-la-CNBV/Paginas/Bases-de-Datos-y-Reportes-de-Analisis.aspx

Fuente: Cofece con datos de la CNBV en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/Paginas/default.aspx].

A continuación se ofrece una breve descripción del marco regulatorio relevante para la operación del crédito al consumo. En este apartado también se destaca el papel de programas públicos en el segmento de crédito al consumo, particularmente el Fonacot.

Posteriormente se ofrece un panorama global de la demanda por crédito al consumo en el país. Con base en la ENIF se destacan las principales características de los usuarios del sistema financiero, sus formas de endeudamiento y el destino de sus créditos. En los apartados posteriores se ahonda en la descripción de los segmentos con mayor peso en la cartera de crédito al consumo (tarjetas de crédito, nómina, personal y automotriz) con el fin de ofrecer recomendaciones generales que contribuyan a incrementar la competencia en los mercados y con ello el bienestar en la economía. Al final se presentan los demás rubros con menor peso en la cartera de crédito (entre ellos ABCD, grupal, prendario y otros).

En el apartado de tarjetas de crédito nos enfocamos en analizar su función de financiamiento y no la de medio de pago, la cual se estudia a mayor profundad en la sección 3.2, sobre Sistema de Pagos. Las medidas que se proponen para incrementar los niveles de competencia se orientan –por el lado de la oferta– a facilitar la entrada de nuevos participantes, como las Sofomes no reguladas (ver sección 3.1 "Aspectos regulatorios") orientados a segmentos bajos no atendidos tradicionalmente por los bancos de mayor escala. Por el lado de la demanda, las recomendaciones se orientan a facilitar la movilidad de los clientes, así como en medidas para comparar y seleccionar su mejor opción de financiamiento; en particular, promover la reducción de los costos de cancelación no monetarios y la sustitución de acreedor.

En el apartado de crédito de nómina también se hacen recomendaciones enfocadas a impulsar la movilidad de los trabajadores hacia la oferta de crédito que les resulte más atractiva. En particular, se recomienda fomentar la portabilidad de nómina a solicitud del trabajador al banco en que radique la cuenta de depósito; promover la domiciliación de cobros de crédito de nómina u otros servicios financieros a cualquier intermediario financiero de elección del trabajador; facilitar el acceso de trabajadores a dinero en efectivo a bajos costos (por ejemplo cajeros de otros bancos); entre otras recomendaciones.

En lo referente al crédito personal bancario, y tomando en cuenta que el principal insumo de la oferta de crédito es la información, la recomendación más importante para promover la expansión competitiva se orienta a temas estructurales, sobre todo respecto a profundizar en la calidad y acceso a la información y limitar problemas de asimetría. En particular, en materia prudencial, es recomendable profundizar en la trasparencia de los servicios crediticios provistos por los grupos empresariales que integran tanto empresas del sector financiero como de otros giros comerciales. Lo anterior con la finalidad de distinguir claramente los costos entre bienes financiados y los servicios crediticios.

4.2.2 Marco regulatorio

En el mercado de crédito al consumo convergen diferentes entidades que, de acuerdo con la figura bajo la cual se encuentren constituidas, tienen la capacidad para operar y otorgar créditos en los diferentes segmentos (en el Anexo 1 se detallan los intermediarios que participan en cada segmento de crédito al consumo y el fundamento legal sobre el que reside su operación). Los reguladores sectoriales de los intermediarios que participan en el mercado de crédito al consumo son Banco de México (Banxico), Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) y la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef). Banxico es el encargado de regular a la banca múltiple en su operación, actividad que se extiende a la Sofomes reguladas. La CNBV se encarga de la regulación prudencial de manera transversal sobre todos los intermediarios, y regula también a través de disposiciones de carácter general la operación de Sofipos y Socaps. La Condusef se encarga de la parte de protección al consumidor. En el cuadro siguiente se detalla la regulación aplicable por grandes categorías y tipo de intermediario.

Tabla 5.

Matriz de regulación institucional de crédito al consumo por tipo de intermediario

CATEGORÍA	INTERMEDIARIO			
	SOFIPOS	SOCAPS	BANCOS	SOFOMES
1. Productos permitidos	LACP	LRASCAPS	LIC	LOAC
2. Tasas de interés	DCG1	DCG2	Circular 14/2007	aplica legislación de acuerdo a la entidad a la estén vinculadas (ver LOAC)
3. Plazos	DCG1	DCG2		aplica legislación de acuerdo a la entidad a la estén vinculadas (ver LOAC)
4. Regulación prudencial	DCG1	DCG1 y DCG2	CUB y LIC	CUB, LIC
5. Capitalización por riesgo de crédito	DCG1	DCG2	CUB	LIC, DCG1, CUB
6. Liquidez	DCG1	CUB	LIC	LIC, DCG1, CUB
7. Publicación de información	DCG1	No regulado	CUB	aplica legislación de acuerdo a la entidad a la estén vinculadas (ver LOAC)
6. Protección al usuario	LPDUSF	LPDUSF	LPDUSF	aplica legislación de acuerdo a la entidad a la estén vinculadas (ver LOAC)
9. Comisiones	LTOSF	LTOSF	LTOSF	LTOSF
10. CAT	LTOSF	LTOSF	LTOSF	LTOSF
11. Contratos de Adhesión				
- Definición de contratos	LTOSF	LTOSF	LTOSF	LTOSF
- Prácticas abusivas	LPDUSF	LPDUSF	LPDUSF	LPDUSF
- Revisión de cotratos de adhesión	LPDUSF	LPDUSF	LPDUSF	LPDUSF
12. Publicidad	LTOSF	LTOSF	LTOSF	LTOSF
14. Portabilidad de crédito	LTOSF	LTOSF	LTOSF y LIC	LTOSF
15. Recuperación de créditos			Código de comercio	
16. Secreto bancario	LACP	LRASCAPS	LIC	aplica legislación de acuerdo a la entidad a la estén vinculadas (ver LOAC)
18. Sociedades de información crediticia				
- Consulta	DCG1	DCG2	CUB	aplica legislación de acuerdo a la entidad a la estén vinculadas (ver LOAC)
- Reporte	no regulado	no regulado	CUB	LOAC

Fuente: Elaboración de la Cofece con información de Zamarripa *et al.* (2014)

Notas:

CUB: Circular única de bancos (Disposiciones de carácter general, CNBV)
DCG1: Disposiciones de carácter general aplicables a las Entidades de Ahorro y Crédito Popular.
DCG2: Disposiciones de Carácter General aplicables a las Actividades de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo.
LACP: Ley de Ahorro y Crédito Popular.
LRASCAP: Ley para Regular las Actividades de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo.
LIC: Ley de Instituciones de Crédito.
LPDUSF: Ley de Protección y Defensa a los Usuarios de los Servicios Financieros.
LOAC: Ley para Regular las Actividades de las Organizaciones Auxiliares de Crédito.
LTOSF: Ley de Transparencia y Ordenamiento de los Servicios Financieros.
Circular 14/2007 (Disposiciones de carácter general en materia de tasas de interés, Banco de México)
CAT: Costo Anual Total (metodología de Banco de México)

En el mercado de crédito se evidencian algunos lineamientos regulatorios y comportamientos que buscan por un lado controlar riesgos y monitorear a los usuarios y por el otro lado medidas que buscan desarrollar la competitividad y profundidad del mercado, por ejemplo:[191]

i. Normas de Prevención de Lavado de Dinero (PLD) que pueden exceder los procedimientos de análisis de riesgo. En ambos casos se requiere tener plenamente identificado al cliente, pero las normas de PLD imponen procesos documentales previstos en la legislación que para cierto tipo de créditos (por ejemplo de microfinancieras) pudieran ir más allá de los procedimientos mínimos de análisis de riesgos.
ii. Normas de secreto bancario (que proveen seguridad a los usuarios) entran en contradicción con procedimientos de acceso amplio a bases de datos para identificar a potenciales clientes y promocionar productos a éstos.
iii. Manejo de riesgos de liquidez que proveen mayor seguridad sistémica pueden afectar a la competitividad de instituciones de menor escala en el mercado de crédito y profundidad del mercado (ver sección 3.1.2 Regulación prudencial para mayor detalle).

191 Zamarripa *et al.* (2014)

4.2.2.1 Programas públicos en el crédito al consumo: Infonacot

El Instituto del Fondo Nacional para el Consumo de los Trabajadores (Infonacot) fue creado por el Gobierno Federal con el objetivo de apoyar al trabajador del sector privado con financiamiento para la adquisición de bienes y servicios.[192]

Este crédito se asemeja al crédito de nómina al descontarse los pagos del trabajador directamente del salario pagado por el patrón. Los requisitos para obtener un crédito Fonacot son: *i)* ser empleado mayor a 18 años; *ii)* antigüedad de uno a tres años como mínimo en el trabajo actual, y *iii)* que la empresa donde trabaja el empleado esté afiliada a Fonacot. Se puede disponer del crédito, a través de la Tarjeta Fonacot o en efectivo por transferencia a una cuenta bancaria, con el beneficio de intereses relativamente bajos.

Hasta noviembre de 2012, la afiliación del trabajador al fondo era voluntaria por parte del patrón. Tras la Reforma a la Ley Federal del Trabajo (LFT)[193] se volvió obligatorio que el patrón afilie a sus trabajadores (esta afiliación es gratuita para el patrón). La LFT establece que el patrón deberá hacer las deducciones y enterar los descuentos a la institución bancaria acreedora o, en su caso, al Fonacot. Esta obligación no convierte al patrón en deudor solidario del crédito que se haya concedido al trabajador.[194]

Al cuarto trimestre de 2013, el saldo de créditos de Infonacot era de 10,523 millones de pesos, que equivale a 0.3% de la cartera de crédito al consumo ofrecido por la banca comercial en esa misma fecha. La tasa del crédito tradicional Fonacot va entre 10 y 33.5% (CAT entre 16.7 y 41.6%) en función del monto (entre 10 y 20% del sueldo mensual) y el plazo del crédito (entre 6 y 36 meses).

192 Decreto Presidencial del 2 de mayo de 1974 para crear al Fondo como figura de fideicomiso público. El 24 de abril de 2006 se expide la Ley del Instituto del Fondo Nacional para el Consumo de los Trabajadores quedando constituido como un organismo público descentralizado de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, con personalidad jurídica y patrimonio propio y autosuficiencia presupuestal.

193 *Diario Oficial de la Federación* del 30 de noviembre de 2012.

194 Fracción XXVI del artículo 132, fracción IV del artículo 97 y VII del artículo 110 de la LFT.

Tabla 6.

Crédito Fonacot: tasas y costo anual total

Plazo (meses)	Crédito tradicional						Crédito en efectivo	
	10% Sueldo mensual 1/		15% Sueldo mensual 1/		20% Sueldo mensual 1/			
	Tasa anual	Costo anual total (CAT)2/	Tasa anual	Costo anual total (CAT)2/	Tasa anual	Costo anual total (CAT)2/	Tasa anual	Costo anual total (CAT) 2/
6	10%	16.7%	17.5%	25.6%	20%	28.6%	27%	42.7%
9	15%	21.3%	17.5%	24.3%	20%	27.4%	27%	40.4%
12	17.5%	23.5%	20%	26.6%	22.5%	29.7%	27%	38.9%
18	22.5%	28.6%	25%	31.8%	27.5%	35%	30%	41.1%
24	27.5%	34.4%	30%	37.7%	32.5%	41.1%	33%	44.1%
36	29.5%	36.2%	31.5%	38.9%	33.5%	41.6%		

1/El porcentaje se refiere a la cantidad máxima, en cada caso, que se descontará al cliente de su sueldo mensual para pagar su crédito Fonacot.

2/Costo anual total promedio sin IVA en créditos denominados en moneda nacional para fines informativos y de comparación exclusivamente, calculado al 01 de abril de 2013.

Fuente: Cofece con información del Fonacot.

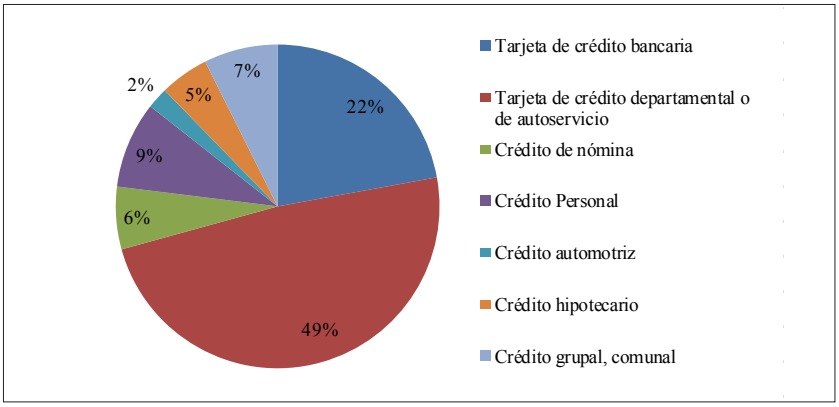
[http://www.fonacot.gob.mx/creditofonacot/cliente/Paginas/TasasCATFonacot.aspx].

4.2.3 Características de la demanda de crédito al consumo

De acuerdo con la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) 2012, del total de personas que tienen algún crédito, préstamo o cuentan con alguna tarjeta de crédito, 49% tiene una tarjeta de crédito departamental o de autoservicio, 22% una tarjeta de crédito bancaria, 9% tiene crédito personal, 7% participa en crédito grupal, 6% cuenta con crédito de nómina y 7% con otro tipo de créditos (hipotecarios, automotriz, entre otros). Si sólo se consideran las localidades de 15,000 habitantes o más (+15 mh, gráfica 5), la distribución de mecanismos de crédito al consumo es semejante a lo observado a nivel nacional (gráfica 5).

Gráfica 5.

Distribución del crédito por tipo a nivel nacional

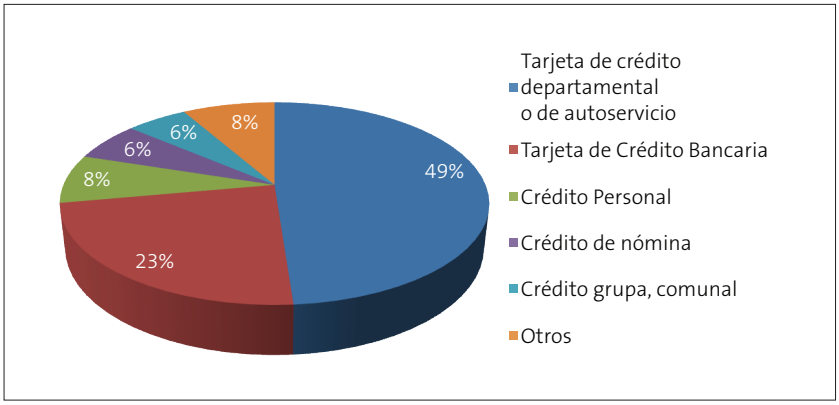


Fuente: Elaboración propia con información de análisis descriptivo de los resultados de la ENIF, SHCP, CNBV e INEGI, septiembre 2012.

Nota: Otros incluye crédito hipotecario, crédito automotriz y otro.

Gráfica 6.

Distribución del crédito por tipo en localidades de 15,000 habitantes o más

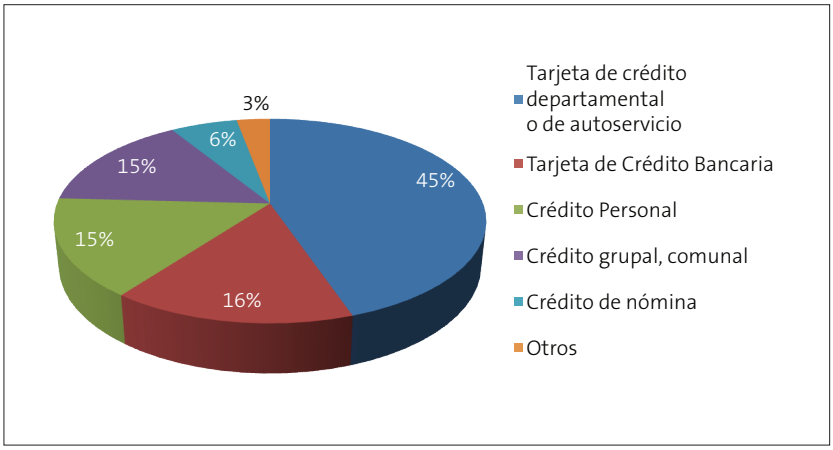


Fuente: *Idem.*

En cambio, en localidades de menos de 15,000 habitantes (-15 mh, gráfica 7a), se observa que, aunque la mayor parte se concentra en tarjetas de crédito (bancarias y departamentales/autoservicio) con 61%, la penetración de créditos personales y grupales es mayor hasta entre 6 y 9 puntos porcentuales respecto a lo observado a nivel nacional. En el caso de otros mecanismos de crédito, en las localidades -15mh la penetración de crédito hipotecario y automotriz (incluidos en la categoría Otros), los cuales tienden a ser por montos relativamente elevados, es menos de la mitad que lo observado en localidades de mayor tamaño.

Gráfica 7a.

Distribución del crédito por tipo en localidades de menos de 15,000 habitantes



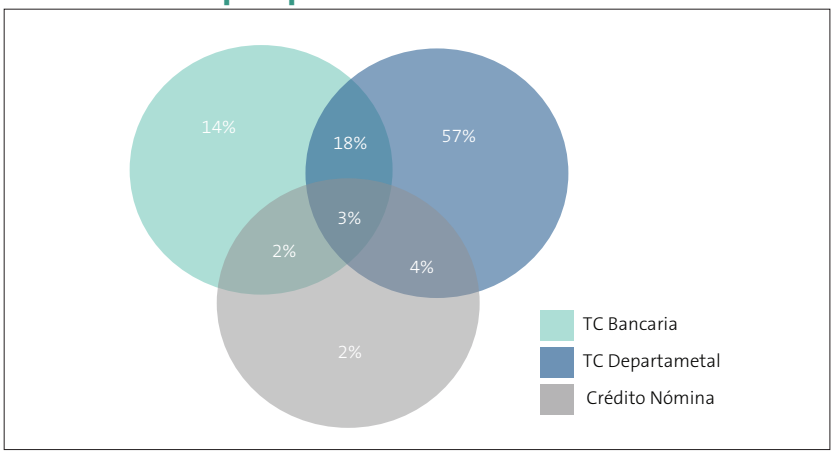
Fuente: *Ibidem.*

Al considerar los instrumentos financieros utilizados más frecuentemente a nivel nacional, se observa que de las personas que tienen algún crédito de nómina o alguna tarjeta de crédito (bancaria y no bancaria), 14% tienen únicamente tarjeta de crédito bancaria,

57% sólo tienen tarjeta departamental y 2% cuentan sólo con crédito de nómina (gráfica 7b). Al observar a las personas que cuentan con más de un mecanismo de crédito al consumo, se tiene que 21% tienen tarjeta bancaria y departamental (18% sólo alguna tarjeta y 3% alguna tarjeta y crédito de nómina), 9% cuentan con crédito de nómina y con alguna tarjeta, ya sea bancaria (2%) o departamental (4%) o ambas (3%).

Gráfico 7b.

Distribución de los principales mecanismos de crédito a nivel nacional

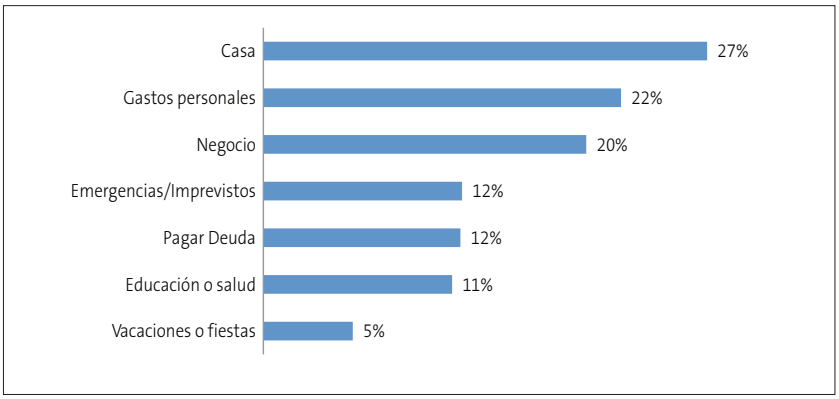


Fuente: Cofece con datos de la ENIF 2012.

Los posibles destinos de los créditos personal, de nómina y grupal se distribuyen como se muestra en la gráfica 7. 27% de los créditos se orientan a comprar, remodelar o ampliar vivienda, 22% a gastos personales, de comida o pago de servicios, 20% a inversión de negocios, 12% se destina a cubrir emergencias o imprevistos, 12% a pagar deuda, 11% a gastos de educación o salud y 5% a financiar vacaciones o fiestas.

Gráfica 8.

Destino de los créditos



Fuente: Cofece, con datos del "Análisis descriptivo de los resultados de la ENIF", *loc. cit*. Nota: Incluye créditos de nómina, personal y grupal. Gastos personales: gastos de comida, personales o pago de servicios. Casa: comprar, remodelar o ampliar una casa. Negocio: iniciar, ampliar u operar un negocio.

4.2.4 Tarjetas de crédito

4.2.4.1 Definición del servicio financiero

La tarjeta de crédito es un crédito revolvente, el cual se caracteriza por no tener un plazo de vencimiento, ni montos fijos de pago. Es una línea de crédito que otorga la institución emisora al tarjetahabiente, la cual puede ser usada repetidamente dentro de la capacidad del límite de crédito otorgado. El límite de crédito es el monto máximo de dinero que se pone a disposición del acreditado. Los recursos de la línea se disponen mediante una tarjeta que puede ser utilizada para realizar compras en comercios que cuenten con infraestructura de aceptación de pagos con tarjeta y para retirar efectivo en cajeros automáticos. Es común que los bancos cobren una comisión anual por otorgar la línea de crédito, además de una tasa de interés sobre el saldo que el tarjetahabiente adeude al siguiente periodo de pago.

Cuando un tarjetahabiente adquiere un producto o servicio en un comercio, el banco emisor de la tarjeta paga al comercio el valor del bien a través del banco que atiende al comercio, el cual es conocido como banco adquiriente.[195] A su vez, el acreditado se compromete a pagar esa deuda al banco emisor en una fecha futura. En ese sentido la tarjeta de crédito tiene dos funcionalidades: la de instrumento de crédito y la de medio de pago. El pago sobre los adeudos derivados de uso de la línea de crédito puede hacerse con flexibilidad, en cuanto al monto y momento, pero es necesario realizar un pago mínimo dentro de la fecha límite establecida por el emisor.

Una vez al mes el banco hace un corte y envía un estado de cuenta al acreditado, que incluye la siguiente información: detalle de todas las operaciones realizadas por el cliente en el periodo correspondiente; el saldo de crédito disponible, el dispuesto, el saldo en promociones a plazo y el saldo promedio diario, todos a la fecha de corte; tasa de interés ordinaria, moratoria y la aplicable a promociones; intereses por pagar y comisiones; pago mínimo y pago para no generar intereses; fecha de corte y fecha límite de pago para permanecer al corriente. Los intereses se calculan sobre el saldo promedio diario y, en su caso, se agregan los correspondientes a las promociones a plazo.

El pago mínimo es la menor cantidad que el cliente debe saldar para mantenerse al corriente y no incurrir en incumplimiento. El saldo para no generar intereses corresponde al monto que el consumidor debe pagar antes de la fecha de corte, para evitar cubrir un costo financiero. Este saldo es igual al adeudo total cuando el cliente no toma promociones de tasa cero (meses sin intereses). La fecha límite de pago usualmente ocurre 20 días después de la fecha de corte.

195 El detalle sobre el funcionamiento del esquema de pagos con tarjetas se encuentran en la sección 3.3 Sistemas de pago de bajo valor.

Cuando el cliente paga la totalidad de su adeudo, comúnmente se refiere a este cliente como "totalero"; en contraste, si acarrea un adeudo de un mes a otro, se dice que es "no-totalero". Los "no-totaleros" deben pagar intereses sobre el saldo deudor previo, el cual incluye adeudos acumulados. Si el cliente está al corriente en sus pagos, el monto de intereses se calcula con la tasa de interés ordinaria y el saldo promedio diario de la tarjeta. La tasa ordinaria se establece en el contrato y normalmente se basa en una tasa de referencia. Si el cliente no paga ni el pago mínimo en un mes, se generan intereses moratorios y si no realiza ningún pago durante tres periodos consecutivos, el crédito se considera vencido.

Es necesario distinguir entre tarjetas de crédito emitidas por instituciones de crédito y tarjetas emitidas por entidades comerciales. Estas últimas también se conocen como tarjetas departamentales. En cuanto a características generales son muy similares: están ligadas a líneas de crédito revolventes otorgadas por los emisores y se paga una tasa de interés sobre el saldo deudor, entre otros. No obstante, por lo general las tarjetas departamentales carecen de comisión anual y se diferencian de las bancarias en la aceptación.

Las tarjetas emitidas por instituciones de crédito son de aceptación generalizada y se pueden utilizar para realizar pagos en los comercios afiliados por cualquier banco adquirente en México. Además, cuando la tarjeta es emitida bajo alguna de las marcas de tarjeta Visa o MasterCard, ésta puede ser utilizada también para realizar compras en el extranjero. También están las tarjetas emitidas por American Express, que funcionan en un esquema cerrado, ya que sólo pueden realizarse compras en los comercios afiliados por American Express, tanto en México como en el extranjero. Por otra parte, con las tarjetas departamentales sólo pueden realizarse compras en el comercio que ha emitido la tarjeta.[196] Esta diferencia es la que motiva tratar ambos tipos de tarjetas en diferentes apartados.

4.2.4.2 Algunas características de la demanda

Al mes de junio de 2013 se pagaron intereses sobre el saldo deudor de 57% de las tarjetas,[197] por lo tanto la mayor parte de los usuarios de tarjetas son clientes "no totaleros". Sin embargo, no es claro que el criterio principal de los usuarios sobre la elección del emisor y tipo de producto sea la tasa de interés. Al respecto, un estudio de Ponce, Seira y Zamarripa (2014) analiza cómo los consumidores distribuyen su deuda entre las tarjetas de crédito que poseen. Los autores concluyen que los precios relativos son un predictor débil de la distribución de deuda, compras y pagos y que en promedio los tarjetahabientes pagan 31% por encima de su costo mínimo de financiamiento.

196 Existe una tarjeta emitida por una tienda departamental (Liverpool) bajo la marca de Visa y por tanto es de aceptación generalizada.

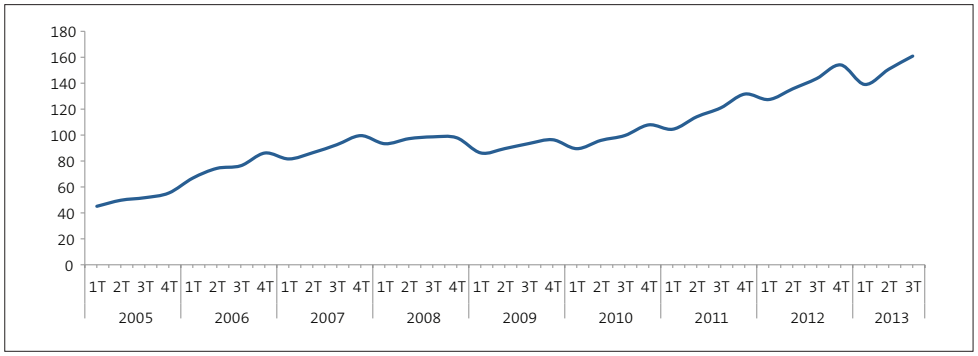
197 Banco de México (2013b).

Por otro lado, es posible que los tarjetahabientes también prefieran tarjetas con comisiones anuales bajas y tasas de interés altas, con la expectativa de ser clientes totaleros. Sin embargo, de acuerdo con la ENIF (2012) sólo 66% de los tarjetahabientes tienen conocimiento de la tasa de interés que le cobran en su tarjeta de crédito. Además, se debe tener en cuenta que hay otros elementos diferenciadores en las tarjetas de crédito que pueden influir en la selección del emisor y producto, como los montos de las líneas de crédito otorgados por la institución, las promociones de meses sin intereses y los programas de recompensas asociados a la tarjeta.

En relación con el uso del producto, sólo 5% de las operaciones con tarjeta de crédito ocurre en cajeros automáticos;[198] la mayor parte de las operaciones están vinculadas a la compra de bienes y servicios en comercios. Estas operaciones han ido en aumento, aunque se observa un periodo de estancamiento entre 2008 y principios de 2010, relacionado con la crisis financiera de 2008 (gráficas 9 y 10).

Gráfica 9.

Número de operaciones con tarjeta de crédito en terminales punto de venta (millones)

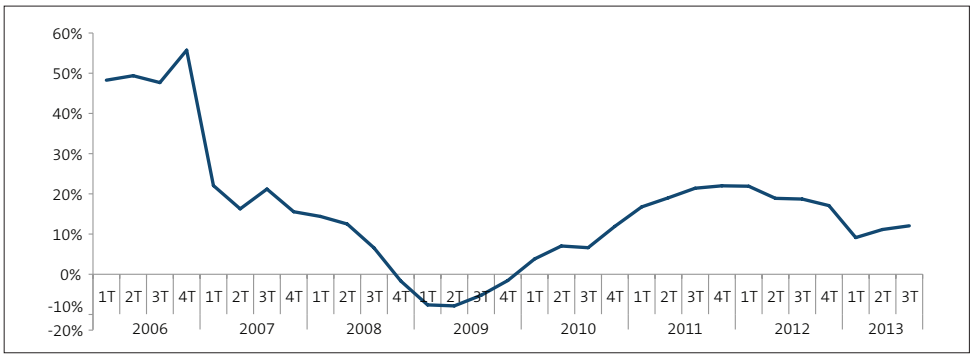


Fuente: Cofece con datos de Banxico, en línea [http://www.banxico.org.mx/sistemas-de-pago/index.html].

198 Se calcula a partir de la información estadística de Sistemas de Pago de Bajo Valor publicada por Banco de México, la distribución de operaciones con tarjeta de crédito en cajeros automáticos y terminales punto de venta se ha mantenido estable en los últimos tres años, en promedio es 5% y 95%, respectivamente.

Gráfica 10.

Tasa de crecimiento del número de operaciones con tarjeta de crédito en terminales punto de venta (%)

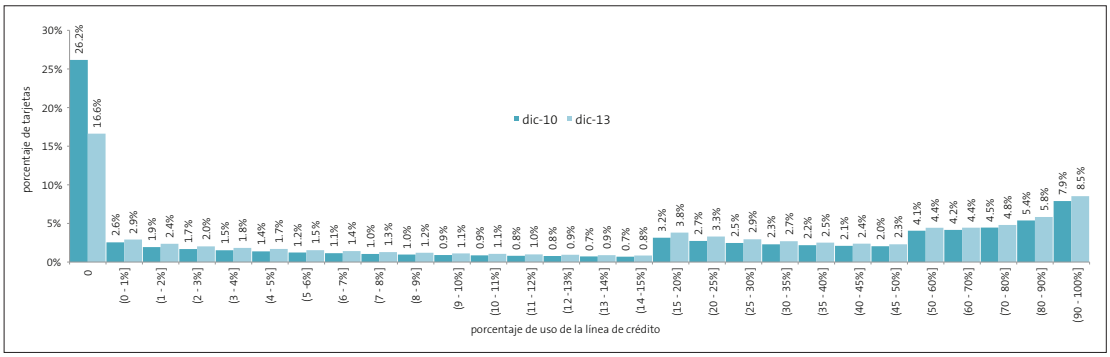


Fuente: Cofece con datos de Banxico. , en línea [http://www.banxico.org.mx/sistemas-de-pago/index.html].

Por otra parte, se observa que a diciembre de 2013 casi 60% de las tarjetas de crédito tienen un saldo insoluto inferior a 50% del monto de la línea autorizada. Esta situación genera ineficiencias que podrían estar trasladándose al consumidor, ya que las instituciones de crédito deben constituir reservas sobre una base del monto total de la línea, aunque se trate de una línea ociosa (gráfica 11). Por ejemplo, existen líneas de crédito cuyo porcentaje de utilización es cero (representan 16.6%) y los bancos deben constituir reservas por ellas, lo cual representa un costo para las instituciones crediticias.

Gráfica 11.

Proporción de tarjetas por porcentaje de uso de línea de crédito



Fuente: Cofece con datos de la CNBV, en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/Paginas/default.aspx]. Porcentaje de uso línea de crédito.

4.2.4.3 Estructura de la oferta

Participantes y concentración del segmento

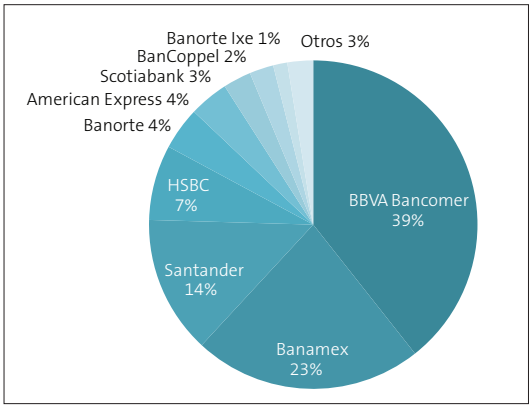
Al mes de diciembre de 2013 un total de 20 entidades financieras participaban en la emisión de tarjetas de crédito. La mayor parte de las instituciones son bancos y Sofomes ligadas a bancos. El emisor con mayor participación presentó un saldo de cartera al cierre

de diciembre de 2013 por más de 97 mil millones de pesos, y el participante con menor saldo de cartera a esa misma fecha tiene un saldo de poco más de 23 millones de pesos. A diciembre de 2013, las dos instituciones emisoras más grandes concentran 61% de los saldos, mientras las cuatro mayores abarcan 83% (gráfica 12).

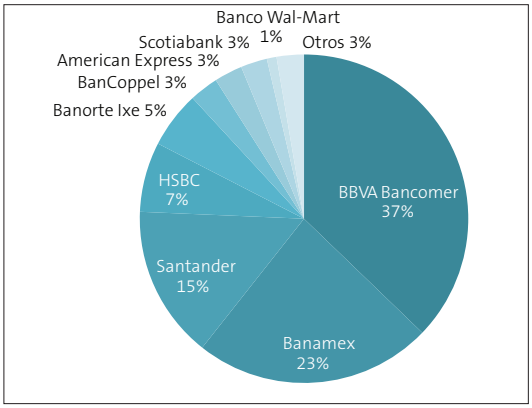
Gráfica 12.

Participación en el saldo en tarjetas de crédito

Diciembre de 2011



Diciembre 2013



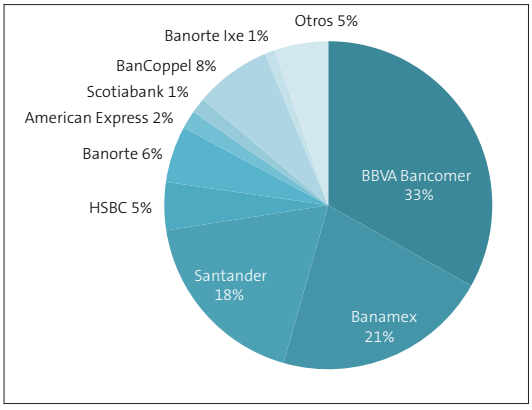
Fuente: Cofece con datos de la CNBV, en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/Paginas/default.aspx].

Recientemente Bancoppel y Banco Walmart lograron aumentar su participación, en parte gracias a la promoción directa que hacen en sus establecimientos comerciales. Bancoppel es ya uno de los cuatro principales emisores de tarjetas de crédito. De entre los bancos de menor escala destacan Afirme y Banco del Bajío, que si bien muestran un crecimiento a tasas relativamente altas, su participación es aún muy limitada (gráfica 13).

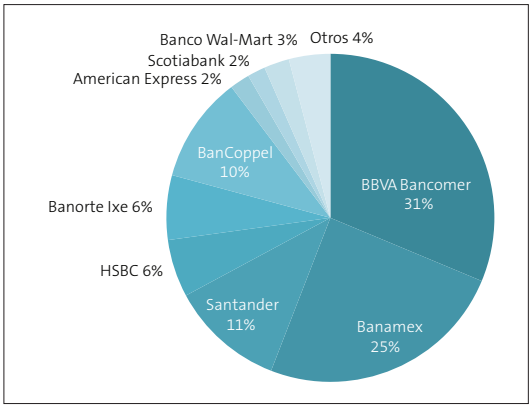
Gráfica 13.

Participación en número de tarjetas de crédito emitidas

Diciembre de 2011



Diciembre 2013

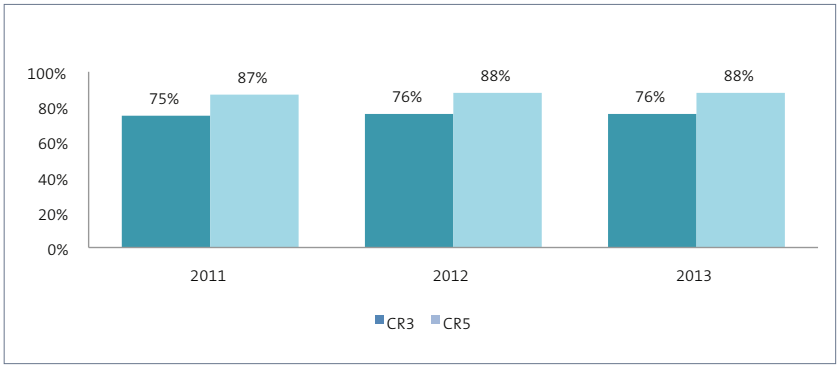


Fuente: Cofece con datos de la CNBV, en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/Paginas/default.aspx].

Entre diciembre de 2011 y diciembre de 2013, la participación del principal emisor de tarjeta de crédito (BBVA Bancomer) disminuyó, tanto en número de tarjetas como en saldo. En el mismo periodo, con respecto al saldo de los cuatro participantes más grandes la concentración se mantuvo constante en 83%, mientras en la emisión la concentración disminuyó de 80 a 78% (gráficas 14 y 15).

Gráfica 14.

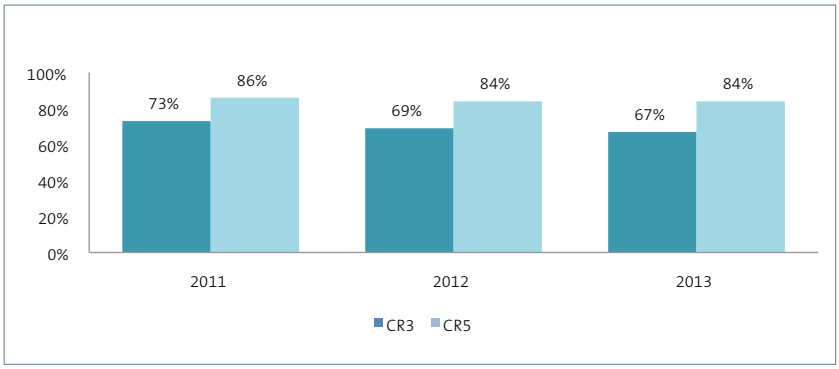
Indicadores de concentración sobre el saldo en tarjetas de crédito



Fuente: Cofece con datos de la CNBV, en línea [Http://portafoliodeinformacion.Cnbv.Gob.Mx/paginas/default.Aspx].

Gráfica 15.

Indicadores de concentración sobre el número de tarjetas de crédito



Fuente: Cofece con datos de la CNBV, en línea [Http://portafoliodeinformacion.Cnbv.Gob.Mx/paginas/default.Aspx].

Estructura de la oferta en sus dimensiones de tasa, límite de crédito, calidad e infraestructura

La mayor parte de las tarjetas de crédito emitidas por las instituciones son otorgadas con límites de crédito de entre 5 mil y 30 mil pesos (tabla 7). Las líneas de crédito menores a 5 mil pesos, generalmente asociadas a segmentos de la población con bajos ingresos, presentan participaciones menores por parte de los bancos grandes (gráficas 16 y 17). Lo anterior, aunado a la baja emisión en los intervalos de límite de crédito de hasta 3 mil pesos (tabla 7) y los niveles de las tasas que se cobran (tabla 8), indica que existen oportunidades para nuevos competidores en estos segmentos. Sin embargo, estos seg-

mentos tienen mayores niveles de riesgo, ya que en general presentan pérdidas esperadas mayores, lo que requiere de estrategias adecuadas de originación, determinación de precio, cobranza e información al cliente sobre el producto.

Tabla 7.

Proporción de tarjetas por límite de crédito, diciembre 2013

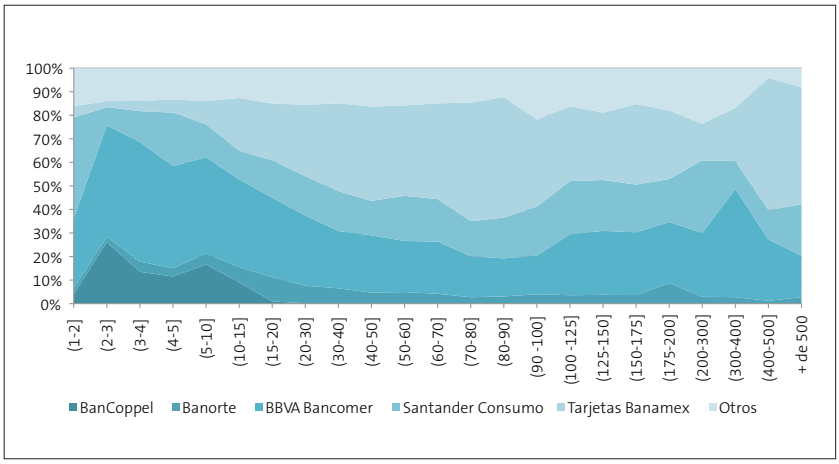
Intervalo de límite de crédito (miles d epesos)	Participación	Participación acumulada
(0-1]	0.86%	0.86%
(1-2]	1.07%	1.92%
(2-3]	3.92%	5.84%
(3-4]	3.68%	9.53%
(4-5]	4.73%	14.26%
(5-10]	19.44%	33.70%
(10-15]	13.35%	47.05%
(15-20]	9.05%	56.10%
(20-30]	10.49%	66.59%
(30-40]	6.75%	73.34%
(40-50]	6.57%	79.91%
(50-60]	3.30%	83.21%
(60-70]	2.61%	85.83%
(70-80]	2.88%	88.71%
(80-90]	1.78%	90.49%
(90 -100]	1.84%	92.34%
(100 -125]	2.31%	94.65%
(125-150]	1.56%	96.21%
(150-175]	0.93%	97.14%
(175-200]	0.93%	98.07%
(200-300]	1.40%	99.46%
(300-400]	0.31%	99.77%
(400-500]	0.15%	99.92%
+ de 500	0.08%	100.00%

Fuente: Cofece con datos de la CNBV, en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/paginas/default.aspx]

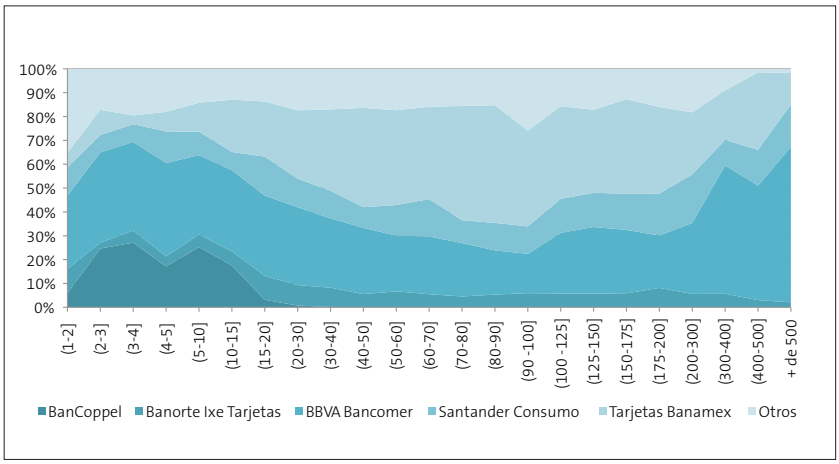
Gráfica 16.

Participaciones en la emisión de tarjetas de crédito por límite de crédito (%)

Diciembre de 2011



Diciembre de 2013



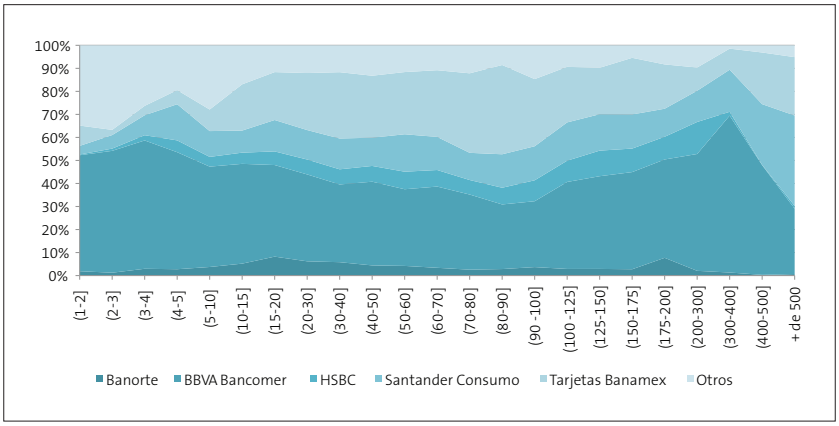
Nota: el intervalo de límite de crédito se encuentra en miles de pesos.

Fuente: Cofece con datos de la CNBV, en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/paginas/default.aspx]

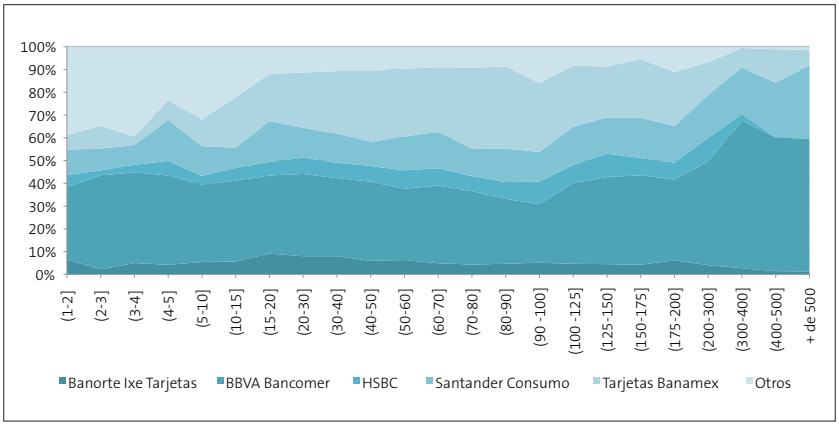
Gráfica 17.

Participaciones en el saldo de tarjetas de crédito por límite de crédito (%)

Diciembre de 2011



Diciembre 2013



Fuente: Cofece con datos de la CNBV, en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/paginas/default.aspx]

En las tarjetas de crédito hay una variabilidad alta en cuanto a las tasas ofrecidas entre emisores y al interior de los propios emisores en función del tipo de producto del que se trate. Por lo general, las tasas cobradas a los tarjetahabientes con menor límite de crédito autorizado (como indicador del nivel de ingresos), son más altas que las cobradas a los tarjetahabientes con mayor monto de límite de crédito. El rango de tasas más frecuentemente cobrado en este producto está entre 40 y 45% (tabla 9).

Tabla 8.

Tasa de interés por banco (%) y por intervalo de límite de crédito, diciembre de 2013

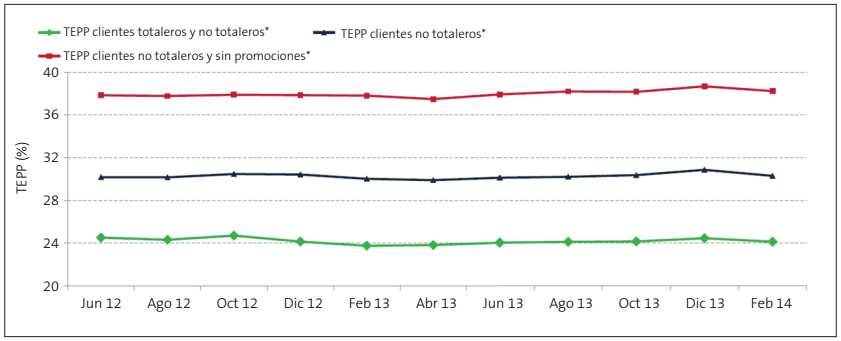
Intervalo de límite de crédito (miles de pesos)	BBVA Bancomer	Banamex	Santander	Banorte-Ixe tarjetas	HSBC	BanCoppel	Banco Walmart	Promedio Sistema	Desviación
(0-1]	61.05	42.90	44.85	38.34	45.48	65.00	54.60	40.24	19.22
(1-2]	63.82	44.89	41.00	31.77	54.68	65.00	48.85	48.94	15.68
(2-3]	58.35	45.38	38.26	37.72	53.13	65.00	50.37	44.89	12.74
(3-4]	55.70	44.12	38.59	40.60	52.78	65.00	47.31	45.67	11.54
(4-5]	53.39	44.20	43.20	42.74	47.24	65.00	48.97	44.49	10.72
(5-10]	53.54	43.38	45.26	43.05	46.64	65.00	48.48	44.37	11.70
(10-15]	53.42	42.91	44.83	43.83	46.09	65.00	47.10	44.00	11.51
(15-20]	51.60	42.15	46.29	44.00	45.69	65.00	44.62	43.01	11.48
(20-30]	49.36	41.17	44.81	44.53	45.54	65.00	41.57	41.91	12.00
(30-40]	47.42	39.97	44.44	44.57	45.72		37.50	39.57	12.23
(40-50]	44.03	39.43	44.28	41.28	42.95		34.00	37.79	13.09
(50-60]	40.84	38.49	43.59	41.91	43.23			37.04	13.49
(60-70]	37.64	38.56	44.98	41.95	41.56			37.83	12.90
(70-80]	36.28	37.78	44.01	41.47	40.80			36.50	14.32
(80-90]	35.82	37.74	42.58	41.65	39.07			35.50	13.50
(90 -100]	33.74	35.20	42.18	39.00	39.65			34.37	13.51
(100 -125]	34.44	35.48	42.87	40.48	36.93			35.40	13.91
(125-150]	32.24	34.26	42.55	38.74	37.57			34.45	13.86
(150-175]	33.41	34.20	42.15	39.53	35.82			34.25	13.55
(175-200]	33.08	34.74	42.84	37.36	34.17			30.70	14.82
(200-300]	31.17	30.17	41.21	34.40	32.89			31.72	15.78
(300-400]	30.26	27.77			23.46			31.63	14.91
(400-500]	28.29	27.15						27.08	11.68
+ de 500	27.18	22.78						27.42	18.57
Otros									
Total	**49.62**	**40**	**44.14**	**24.96**	**44.15**	**65**	**47.02**	**42.16**	**12.18**

Fuente: Cofece con datos de la CNBV, en línea [http://portafoliodeinformacion. cnbv.gob.mx/paginas/default.aspx]

Desde junio de 2012 la tasa de interés efectiva promedio ponderada del sistema se ha mantenido relativamente estable y en torno a 24%. Esta tasa se calcula incluyendo los saldos sobre los cuales no se pagaron intereses, estos son los saldos de los tarjetahabientes totaleros y los saldos asociados a promociones de meses sin intereses. Si se considera únicamente la parte de los saldos que pagaron intereses, la tasa promedio ponderada sube alrededor de 38%, esta tasa también ha presentado un comportamiento estable en el mismo periodo (gráfica 18).

Gráfica 18.

Evolución de la tasa de interés efectiva promedio ponderada (TEPP) del sistema



Fuente: Indicadores básicos de tarjetas junio 2013 y febrero 2014, Banxico.
*Los datos de Banco Invex previos a agosto de 2012 no incluyen todo el saldo de los clientes totaleros, por lo que son directamente comparables con los del presente periodo.
Fuente: Indicadores básicos de tarjetas junio 2013 y febrero 2014, Banxico.

Recuadro 1.

Taxonomía de la oferta bancaria de tarjeta de crédito

Al considerar las diferentes dimensiones de oferta, aquellos bancos con mayor tamaño en su infraestructura (medido como número de sucursales, cajeros automáticos y TPVs) presentan mayor penetración en el mercado y con ello generan mayores saldos en sus tarjetas ofrecidas. Respecto a variables de precios destaca que aquellos bancos con mayor presencia en el mercado y mayor infraestructura tienden a tener una oferta relativamente menos atractiva para los clientes (considerando tasa por límite de crédito y anualidad (gráficas 18 y 19).

Penetración en la emisión de tarjetas de crédito y calificación según atributos de la oferta de cada banco (calificación estandarizada en cada variable; 10 significa mejor oferta y color verde/rojo mejor/peor al promedio del sistema)

Penetración		Precio		Cantidad	Calidad	Infraestructura			
Institución	**Saldo de tarjetas de crédito (% total)**	**Tasa de Interés por límite de crédito**	**Anualidad ponderada nominal (pesos)**	**Saldos**	**Calificación de Información**	**Sucursales**	**Cajeros automáticos**	**Establecimientos con (TPV)**	**Terminales Punto de Venta (TPV)**
BBVA Bancomer	**35.9**	2.7	2.2	7.6	8.6	10	10	8.6	9.8
Banamex	**28.7**	3.8	0.2	8.1	9.5	9.3	8.4	6.7	8.2
Santander	**9**	3.8	2.3	7.5	9.2	6.6	6.7	6.5	6.6
BanCoppel	**8.6**	0	10	1.1		4.4	0.1		
Banorte-Ixe tarjetas	**4.7**	3.5	1.9	4.6	9.7	7.1	8.8	10	10
HSBC	**4.2**	3.2	1.2	4.6	10	5.7	8.4	3.9	3.9
Walmart	**3.2**	1.3	3	1.5		1.5	0		
Inbursa	**1.9**	4.8	9.9	1.1	9.9	1.7	0.9	4.1	3.4
Scotiabank	**1.6**	7.0	1.7	4.1	9.7	3.6	2.8	1.4	1.3
SF Soriana	**0.8**	1.2	3.1	2.9					
American Express	**0.4**	3.7	2.5	4.5	10	0			
Crediscotia	**0.3**		3.1	1.7					
Invex	**0.3**	1	0	5.4		0	0		
ConsuBanco	**0.1**	1.2	10	0		0	0		
Banco del Bajío	**0.1**	5.2	4.3	3.1	8.9	1.6	0.7	1.9	1.7
Banregio	**0.1**	4.7	10	1.2	10	0.7	0.3	0.5	0.5
Afirme	**0.1**	3.7	1.8	1.7	7.8	1.1	1.7	1.1	0.9
Promedio	**100**	**3.2**	**3.6**	**9.4**	**3.5**	**3.5**		**4.5**	**4.6**

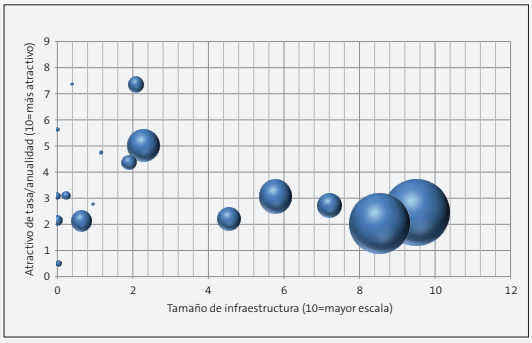
Nota: La estandarización de las variables consiste en establecer un rango de valores entre 0 y 10, para lo cual, se realizó una transformación básica haciendo uso de los valores mínimo y máximo de los indicadores y el tamaño del rango entre estos. Para estandarizar los valores se calcula el cociente de la diferencia del valor observado y el valor mínimo entre el tamaño del rango, finalmente el resultado se multiplica por 10. En el anexo se presenta un mayor detalle de la metodología de estandarización utilizada.

Fuente: Cofece con base en datos de la CNBV, en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/bm1/Paginas/tarjetascredito.aspx].

Gráfica 19a.

Penetración de cada banco en el mercado vs. tasas de interés e infraestructura, 2013

(índice 0 a 10, mejor) burbuja=participación de mercado

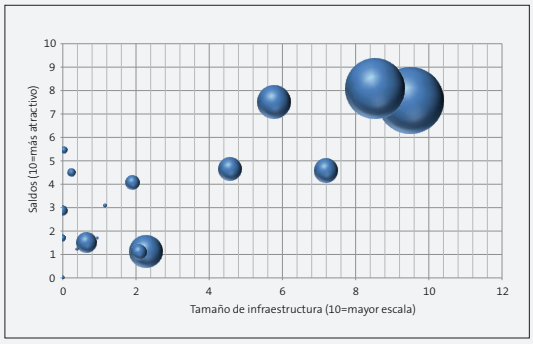


Fuente: Cofece con base en datos de la CNBV, en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/bm1/Paginas/tarjetascredito.aspx].

Gráfica 19b.

Penetración de cada banco en el mercado vs.infraestructura y saldos, 2013

(índice 0 a 10, mejor) burbuja= participación de mercado



Fuente: Cofece con base en datos de la CNBV, en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/bm1/Paginas/tarjetascredito.aspx].

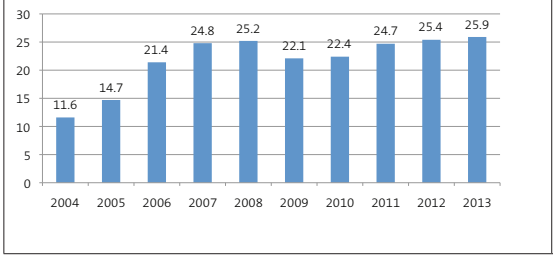
Principales riesgos para la oferta

Unos de los riesgos principales en el otorgamiento de tarjetas de crédito es el riesgo de crédito, que proviene de la probabilidad de no pago por parte de los tarjetahabientes. Entre 2004 y 2008 el número de tarjetas de crédito presentaba una tasa de crecimiento promedio anual de 29%. Sin embargo, tras la crisis financiera de 2008, hubo una caída en el número de tarjetas emitidas y los índices de morosidad alcanzaron niveles de 11.25% (gráficas 20 y 21). Estudios elaborados por la CNBV evidenciaron las debilidades de las reservas constituidas por parte de las instituciones de crédito para enfrentar los riesgos crediticios de este segmento, pues dependían de una sola variable, el atraso en pagos.[199] En agosto de 2009 la CNBV implantó una nueva metodología para el cálculo de reservas por riesgo de crédito que considera la probabilidad de incumplimiento, la severidad de la pérdida y la exposición al incumplimiento, haciendo la constitución de reservas más sensible al riesgo de crédito.

199 Elizondo, Lemus y Quintana (2010).

Gráfica 20.

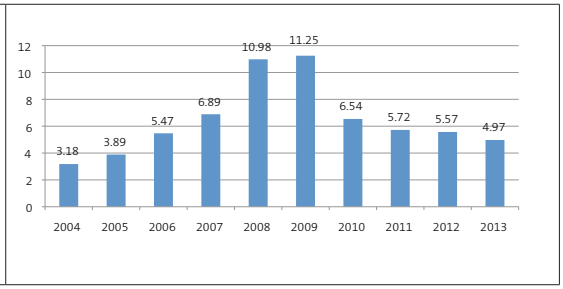
Número de tarjetas de crédito (millones)



Fuente: Cofece con datos de Banxico, en línea [http://www.banxico.org.mx/sistemas-de-pago/index.html].

Gráfica 21.

Índice de morosidad en tarjetas de crédito (cartera vencida/cartera vigente, porcentaje)



Fuente: Cofece con datos de la CNBV, en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/Paginas/default.aspx].

En la nueva metodología se prevén criterios para calificar la cartera de tarjeta de crédito de los bancos de tal forma que la constitución de reservas refleje las condiciones prevalecientes del sistema y la pérdida esperada de 12 meses. En particular, las instituciones deben calificar y provisionar individualmente los créditos otorgados utilizando información oportuna de saldo a pagar, pago realizado, límite de crédito, pago mínimo exigido e impago. La metodología está orientada a ligar el nivel de la reservas con las características del acreditado, para que sean consistentes con su perfil de riesgo y comportamiento de uso y pago.[200]

Asimismo, Banxico emitió disposiciones[201] para establecer un piso a los pagos mínimos exigibles, al tiempo que comenzó a difundir los niveles de tasas de interés cobrados por cada banco para cada uno de los diferentes tipos de tarjeta de crédito.

De esta forma, el saldo de este segmento pasó de aproximadamente 315,000 millones de pesos en agosto de 2008 a 205,000 millones de pesos en julio de 2011, una disminución de 35%. Cuando el saldo de crédito asociado a tarjetas llegó a su punto más bajo, éste registraba un nivel similar al alcanzado durante el segundo semestre de 2006.

4.2.4.4 Competencia

La sensibilidad de los usuarios sobre las distintas dimensiones que conforman el producto, en este caso la tarjeta de crédito, determina en buena medida las líneas sobre las cuales compiten los diversos oferentes, en función de sus capacidades para atender las necesidades de la demanda. Estas capacidades dependen de factores estructurales

200 Diario Oficial de la Federación (2013).

201 Circular 13/2011 de Banco de México.

(acceso a fondeo, una base de clientes potenciales y redes de distribución), aspectos regulatorios (que pueden sesgar hacia determinado modelo de negocio) y tecnología (evaluación de riesgo y sistemas de monitoreo y control).[202]

Los factores estructurales tienen una elevada incidencia en la dinámica de la competencia, pues los intermediarios de mayor escala pueden incursionar en la oferta de diversos productos crediticios con umbrales de riesgo diferentes, ya que tienen mayor capacidad para diversificar riesgos, así como para invertir en tecnologías y redes de distribución. Esto les permite incursionar en varios segmentos donde la escala tiene un papel determinante, como es el caso del segmento de tarjetas de crédito.[203]

Asimismo, el manejo de cuentas de ahorro transaccionales por parte de estos intermediarios les provee de una fuente de fondeo más barata y estable, la cual les da acceso a información directa sobre los clientes y sus patrones de gasto, lo que constituye una ventaja competitiva en la tecnología de evaluación de riesgos, así como mejores capacidades de distribución.[204] Tomando en cuenta estos elementos se identifican los siguientes factores que pueden limitar la competencia en el segmento de tarjetas de crédito:

i. **Barreras a la entrada.** La emisión de tarjetas ya no está limitada a la figura de banca múltiple, lo cual constituye una reducción en las barreras regulatorias para la entrada a este segmento. Sin embargo, no se ha presentado un dinamismo importante en la entrada de nuevos participantes bancarios o no bancarios que disminuyan los índices de concentración y compitan con mayor intensidad en los segmentos no atendidos por los bancos tradicionales. El acceso a los sistemas de pagos necesario para la operación de las tarjetas puede representar una barrera de entrada. El Banxico y la V emitieron recientemente regulación sobre cámaras de compensación y redes de medios de disposición con el objetivo de mejorar las condiciones de competencia en ese mercado y promover el mayor uso de medios de pago electrónico, aunque todavía está pendiente que emitan las reglas de operación.[205]

ii. **Economías de escala y alcance que generan asimetrías en la competencia.** Hay economías de escala en la originación, en la administración y mantenimiento de la cartera, así como en la implementación de estrategias de cobranza. Los emisores más grandes, más diversificados y con más tiempo en el mercado tienen ventajas comparativas sobre los participantes nuevos y de menor tamaño. Estos emisores de

202 Zamarripa *et al.* (2014)

203 *Ibídem.*

204 *Ibídem.*

205 Banco de México (2014a)

mayor tamaño, en su mayoría bancos, cuentan con amplias bases de clientes (de su lado de captación) que les permiten realizar estrategias de venta cruzada para la colocación de tarjetas de crédito y con amplias redes de dispersión y recepción de pagos. Por otra parte, los bancos grandes tienen acceso a la información de las sociedades de información crediticia a precios menores que los bancos pequeños, debido a la práctica de ofrecer descuentos por volumen y/o calidad de los datos entre esas entidades. Esto puede poner en desventaja a participantes más pequeños al incrementar sus costos de originación de crédito.

iii. **Costos de cambio** (*switching costs*). Es posible que los tarjetahabiente con saldos altos enfrenten dificultades para sustituir a su acreedor por uno que les ofrezca mejores condiciones. Además, no es claro que los bancos compitan a través de la tasa de interés en la atracción de clientes con deudas más caras que mantengan con otros participantes. Sólo cinco emisores de tarjetas ofrecen el servicio de portación de crédito o transferencia de balance (Banxico, 2013), lo cual es una estrategia focalizada que los emisores empujan con sus clientes existentes. De acuerdo con información del Banxico,[206] entre 2011 y 2012 sólo 5% de los clientes cambiaron su tarjeta por la de otro emisor.

iv **Características de la demanda**. La evidencia recabada por Ponce, Seira y Zamarripa sustenta la hipótesis de una baja sensibilidad de precio de los tarjetahabientes para México, en línea con los hallazgos para otros países.[207] Por otra parte, los usuarios podrían enfrentar dificultades en el proceso de comparabilidad y elección del producto por carencia de información, su complejidad o por su incapacidad para utilizarla para elegir de manera óptima.

En relación con el punto anterior, en su portal de internet la Condusef tiene a disposición de los usuarios una herramienta que permite comparar las distintas tarjetas emitidas por las instituciones financieras. El comparativo puede realizarse con respecto al CAT (sin IVA) o a la anualidad y que arroja información sobre la institución emisora, el nombre del producto, el tipo de tarjeta, el monto de la anualidad, el monto de la comisión por gastos de cobranza, el monto de la comisión por falta de pago, el monto de la comisión por reposición, los ingresos mínimos requeridos, la tasa de interés promedio y CAT sin IVA. También es posible consultar el histórico del CAT por tipo de tarjeta (Básica, Clásica, oro y Platinum), así como utilizar una calculadora de pagos mínimos.[208]

206 Banco de México (2013b).

207 Bertaut y Haliassos (2006), Karlan y Zinman (2008).

208 Ver sitio web de la Condusef [http://e-portalif.condusef.gob.mx/micrositio/index.php].

Por último, cabe señalar que Banxico publicó un estudio sobre las condiciones de competencia en el mercado de emisión de tarjetas de crédito. A continuación se detallan sus principales hallazgos:

Recuadro 2

Reporte de las condiciones de competencia en el mercado de emisión de tarjetas de crédito, Banco de México.

De acuerdo con el estudio del Banxico, las barreras a la entrada al mercado de tarjetas de crédito pueden dividirse en regulatorias, de acceso y de escala. Es decir, para participar en el mercado, un nuevo intermediario debe cumplir con la regulación correspondiente, debe obtener acceso a la red de pagos para poder ofrecer sus tarjetas y debe tener una escala que le permita cubrir sus costos. En México, las barreras regulatorias para participar en este mercado han disminuido en los últimos años. En la actualidad, para emitir tarjetas de crédito, no es necesario tener autorización para operar como banco.

No obstante, las reglas de funcionamiento que fijan las marcas Visa y MasterCard obligan a que los emisores potenciales cumplan con una serie de estándares de operación y a que realicen un depósito en alguna cuenta que mantiene la marca bajo la cual se emitirían las tarjetas. Esto puede constituir una barrera a la participación de las entidades no bancarias en el mercado, ya que son reglas estrictas, especialmente para poder liquidar y procesar operaciones en el extranjero y contar con la aceptación internacional. A pesar de ello, algunas Sofomes no bancarias están entrando lentamente al segmento de emisión de tarjetas de crédito de aceptación generalizada, lo que indica que estas barreras no son infranqueables.

Por otra parte, para participar en el mercado, es indispensable que los emisores de tarjetas tengan acceso a los servicios que proveen los procesadores de pago, también conocidos como procesadores, cámaras de compensación o *switches*. Los emisores requieren tener acceso en condiciones no discriminatorias a los servicios que ofrecen los procesadores para poder competir en el mercado; por ello, el acceso a los servicios de los procesadores podría llegar a constituir una barrera a la entrada.

Fuente: Zamarripa (2014) y Banxico (2013b)

4.2.4.5 Aspectos contemplados por la reforma financiera

En la reforma financiera, mediante la Ley de Transparencia y Ordenamiento de Servicios Financieros (LTOSF) se prevén condiciones orientadas a facilitar la portabilidad de créditos al consumo, incluido el otorgado a través de tarjetas de crédito. En el Artículo 10 bis 1 de la LTOSF se establece que la terminación del contrato del crédito puede realizarse en cualquier momento y si la deuda a cancelar se paga a través de un crédito con otra entidad, esta última podrá realizar los trámites de cancelación y pago del adeudo en nombre del cliente. La emisión de las reglas que hacen operativa esta disposición aún está pendiente, el regulador facultado es la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef).

4.2.4.6 Recomendaciones

Es posible que los tarjetahabientes enfrenten dificultades para trasladar sus saldos deudores a un producto con un banco distinto que le ofrezca mejores condiciones, pues hay una baja movilidad de clientes de tarjetas de crédito entre bancos. Con base en un estudio del Banxico, sólo 5% de los clientes cambiaron de emisor entre 2011 y 2012.[209] Por otra parte, no es claro que los bancos compitan, a través de la tasa de interés, en la atracción de clientes con deudas más caras que mantengan con otros participantes, ya que las opciones para la portación de crédito o transferencia de balance son limitadas (únicamente cinco emisores ofrecen este servicio),[210] y tiende a ser una estrategia focalizada que sólo algunos emisores utilizan con sus clientes. En la reforma financiera, mediante el Artículo 10 bis 1 de la LTOSF se prevén condiciones para facilitar la portabilidad, como permitir que la terminación del contrato pueda realizarse en cualquier momento, y que la deuda a cancelar sea pagada a través de un crédito con otra entidad, la cual podrá realizar los trámites de transferencia en nombre del cliente. Sin embargo, está pendiente la emisión de reglas para su implementación. Se recomienda evaluar en dos años las reglas que se emitan sobre portabilidad de crédito, en relación a su efectividad para facilitar la sustitución de acreedor y la reducción de los costos de cancelación no monetarios en tarjetas de crédito. Para ello, debe hacerse una evaluación de la situación actual que sirva como punto de referencia.

La emisión y la adquirencia de tarjetas ya no están limitadas a la figura de banca múltiple, lo cual significa una reducción en las barreras regulatorias para entrada a este segmento. Sin embargo, no se ha observado la entrada de nuevos participantes bancarios o no bancarios interesados en competir por los segmentos no atendidos por los bancos tradicionales. Una limitante podría estar en el acceso a los sistemas de pagos necesarios para la operación de las tarjetas. Al respecto, recientemente Banxico y la CNBV emitieron regulación sobre cámaras de compensación y redes de medios de disposición con el objetivo de mejorar las condiciones de competencia y promover el mayor uso de medios de pago electrónico, aunque está pendiente que emitan las reglas de operación. Estas disposiciones, junto con las reglas de operación, podrían contribuir a transparentar el mercado de pagos con tarjetas, e induciría a mejores condiciones de competencia. Se recomienda evaluar en dos años la efectividad de la eliminación de las restricciones a la provisión de servicios de emisión y adquirencia para atraer participantes no bancarios y, en su caso, realizar las correcciones pertinentes.

Para sustentar el diseño de regulación sobre portabilidad de crédito, sería deseable profundizar en el análisis de las características de la demanda, así como en la sensibilidad de los tarjetahabientes a variaciones en la tasa de interés en las tarjetas de crédito. Esto

209 Banxico (2013b).

210 *Ibidem.*

al observase que, para los mismos segmentos, los bancos grandes tienden a cobrar tasas más altas que los bancos pequeños; sin embargo, los bancos de mayor tamaño concentran la mayor parte de las tarjetas emitidas. Esto podría deberse a dificultades que enfrentan los usuarios de tarjetas para comparar y elegir productos, por carencia o insuficiencia de información, su complejidad o por incapacidad para utilizarla de manera óptima. Por otra parte, varios estudios documentan la hipótesis de una baja sensibilidad de precio de los tarjetahabientes, lo cual permite que los bancos sostengan tasas altas. Así, profundizar en el análisis permitirá entender mejor los incentivos de los usuarios a la movilidad.

Por último, se recomienda ampliar los servicios de la Condusef para incorporar valores expresados en pesos, además de porcentajes, en el comparativo de comisiones y requisitos de tarjetas de crédito de la Condusef, mediante la adición de un ejercicio en términos monetarios del monto al que ascenderían los intereses y comisiones de las diferentes tarjetas, de tal forma que permita a los usuarios contar con más elementos de comparación en el proceso de elección de producto. Esta herramienta ya contiene información sobre la institución emisora, nombre del producto, tipo de tarjeta, anualidad, comisión por gastos de cobranza, comisión por falta de pago, comisión por reposición, ingresos mínimos requeridos, tasa de interés promedio y CAT sin IVA. De esta manera, incorporar valores expresados en pesos, además de porcentajes, incrementaría el margen de comparación de los distintos productos de forma clara y sencilla para los usuarios.

4.2.5 Crédito de nómina

4.2.5.1 Definición y evolución reciente

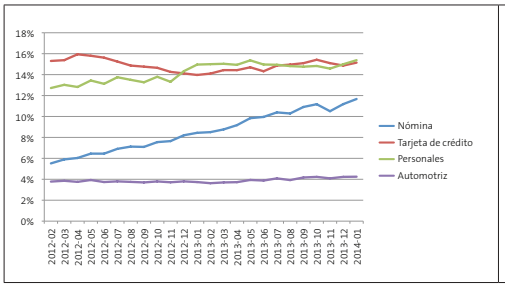
Acorde a la definición de Banco de México,[211] el crédito de nómina consiste en préstamos simples que una institución financiera "otorga a los trabajadores cuyo salario es abonado por su empleador a una cuenta de nómina en el mismo banco a nombre del trabajador". Una vez "capturada" la cuenta de depósito de nómina (vía los servicios de dispersión ofrecido por el banco al patrón), la institución financiera ofrece estos créditos con la garantía de que el trabajador recibe su salario periódico y es abonado a la cuenta de crédito de la institución. Los pagos del crédito están domiciliados a la cuenta de trabajador, es decir se descuentan automáticamente el mismo día que la institución financiera recibe la nómina.

En la medida que el trabajador continúe recibiendo su sueldo, el crédito de nómina representa para la institución financiera un riesgo menor a otros créditos no garantizados. En este sentido, las principales fuentes de riesgo son el posible desempleo del acreditado

211 Ver el sitio web del Banxico [http://www.banxico.org.mx/divulgacion/sistema-financiero/sistema-financiero.html#Creditodenomina].

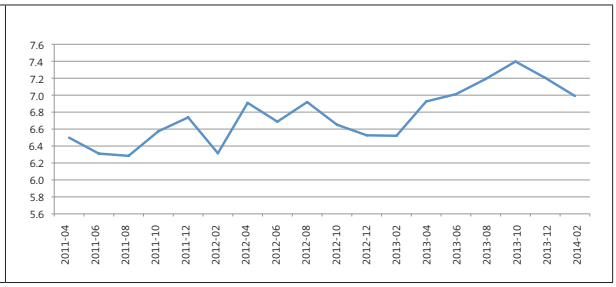
o la falta de abono del patrón a la cuenta del empleado donde están domiciliados los pagos del crédito. Por sus características, el crédito de nómina tiene una morosidad menor a otros segmentos de crédito al consumo (personales y tarjetas de crédito). Sin embargo, se observa un paulatino deterioro en el perfil de riesgo de estos créditos (gráficas 22 y 23), lo cual pudiera atribuirse, entre otros factores, a las condiciones del mercado laboral, así como a una elevada movilidad de empresas para contratar su dispersión de nómina. Ambas situaciones implican la falta de mecanismos para seguir la vinculación de un crédito de nómina con la cuenta de depósito de nómina, en caso de que el banco pierda la administración de dicha cuenta. Cuando ocurre lo anterior, el crédito de nómina tiende a asemejarse al crédito personal desde el punto de vista del oferente.

Gráfica 22.
Crédito de nómina: Índice de morosidad ajustada (%)



Fuente: Cofece con datos de la CNBV en línea, [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/Paginas/default.aspx].

Gráfica 23.
Crédito de nómina: Pérdida esperada en crédito de nómina (%)



Fuente: Cofece con datos de la CNBV en línea, [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/Paginas/default.aspx].

El crédito de nómina ha sido uno de los segmentos de mayor expansión entre la cartera de créditos no revolventes de la banca.[212] Entre 2010 y 2012 este producto creció en promedio cerca de 45% real anual. Gran parte de esta expansión se atribuye al incentivo de los bancos por incrementar la rentabilidad de las cuentas de nómina que manejan mediante productos de crédito que, dado el bajo nivel de pérdida esperada, implican un retorno atractivo.

En 2013 se registró una menor aceleración al crecer 15% real anual, lo cual se puede explicar tanto por razones macroeconómicas –particularmente la debilidad en el mercado laboral– como por el alza en la pérdida esperada en el segmento. De tener mayor estabilidad económica en el mercado laboral, el potencial de crecimiento de esta cartera es favorable: sólo 17.4% de los trabajadores con cuenta de nómina tiene un crédito

212 La cartera de crédito al consumo no revolvente incluye créditos de nómina, créditos personales, créditos para adquisición de bienes de consumo duradero, crédito automotriz, créditos para arrendamiento capitalizables, créditos grupales y otros.

vinculado. No se descarta que la demanda por crédito de nómina pueda aumentar si su costo disminuye acorde al perfil de riesgo de este segmento: si restamos la tasa activa promedio en este segmento con su pérdida esperada, el margen (sin considerar costos de fondeo ni costos de administración) es de 22.65 puntos, la segunda más alta de la cartera de consumo de los bancos (tabla 3).

4.2.5.2 Características de la demanda

La demanda se concentra en empleados con un flujo recurrente de ingresos. En este sentido, el tamaño del segmento se limita por las condiciones del mercado laboral: niveles de desempleo, rotación[213] e intermitencia de los trabajadores entre empleos en empresas formales –afiliadas al IMSS o al ISSSTE– y empresas informales, movilidad de empresas en el servicio de dispersión de nómina y prácticas de sustitución patronal (*outsoursing*), entre otras.

La ENIF 2012 reporta que 61% de la población adulta ahorra mediante depósitos de nómina –el principal producto de ahorro– de los cuales sólo 9% menciona haber recibido crédito relacionado a su salario. Esta métrica sugiere que el mercado no atendido de trabajadores con cuentas de nómina es relativamente elevado (gráficos 24 y 25).[214]

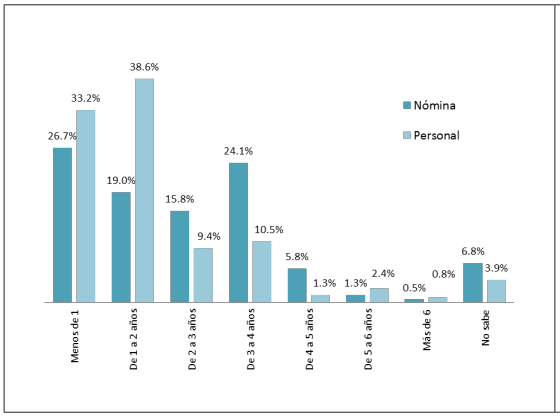
De igual forma, la ENIF apunta que el principal uso del crédito al consumo es para la reparación y remodelación de casa (27%), gastos personales (22%) e incluso para efectuar algún negocio (19%). Atender emergencias y gasto para educación representan 12% y 11%, respectivamente. Lo anterior sugiere que en 88% de los casos el trabajador tiende a utilizar este crédito para gastos previstos. La sustitución con otros productos crediticios, por ejemplo pagos a meses sin intereses, se daría por parte de personas que buscan adquirir algún bien de consumo durable y en menor medida para gastos contingentes.

El crédito de nómina tiene la menor pérdida esperada del segmento del crédito al consumo, lo cual explica que este tipo de crédito sea a un plazo mayor que el de los créditos personales. Si bien la programación del gasto podría contribuir a que sean mejor conocidos los términos de los créditos de nómina (por ejemplo tasas de interés y comisiones), la ENIF reporta elevados niveles de desconocimiento sobre los costos de los créditos, tanto de nómina como personales, lo que puede reflejar problemas estructurales en la demanda asociados a la educación financiera de la población. Otro aspecto relevante de los créditos de nómina es que se ofrecen directamente, sin que el acreditado potencial lo solicite. Lo anterior implica un ahorro importante en costos de búsqueda que pueden compensar el pago de tasas más altas de interés.

213 Acorde a la ABM, la rotación de empleados es entre 4 y 6% mensual (información de la ABM presentada en la oficialía de partes de la Cofece el 20 de mayo de 2014).

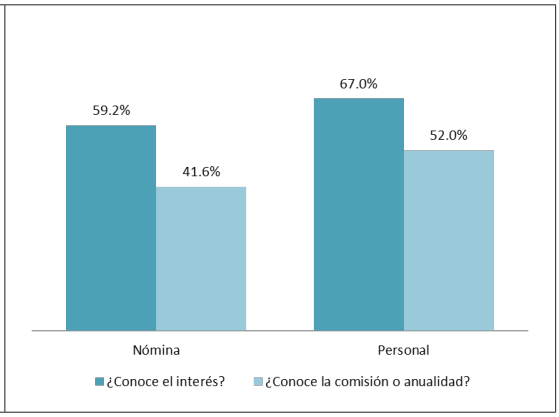
214 El tamaño de mercado no atendido que se desprende de la ENIF pudiera ser menor si consideramos la volatilidad del empleo en relación a la intermitencia de entrada y salida al mercado formal mencionada con anterioridad.

Gráfica 24.
Plazo de crédito de nómina y personal (%)



Fuente: Cofece con datos de la ENIF 2012.

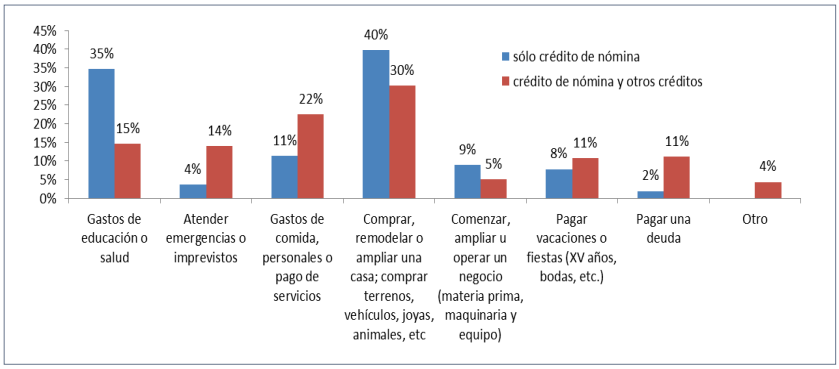
Gráfica 25.
Conocimiento del costo de los créditos
(% que contestaron "Sí")



Fuente: Cofece con datos de la ENIF 2012.

A pesar de las características anteriores (programación y sustitución), pareciera que no existe movilidad de clientes a bancos que tengan una oferta más atractiva de crédito de nómina,[215] pues aparentemente la movilidad se realiza hacia otras fuentes de financiamiento, como las tarjetas de crédito y créditos personales,[216] en vez de hacia otros oferentes de crédito de nómina. En consecuencia, una baja movilidad de los consumidores para buscar la mejor oferta (*shopping around*) tiende a asociarse a la percepción de costos de cambio elevados (*switching costs*) para el consumidor de los servicios, así como menores costos de búsqueda cuando el mismo banco autoriza otros servicios de crédito.

Gráfica 26.
Destino del crédito de nómina, 2012
(% sobre el total)



Fuente: ENIF 2012.

215 La mejor oferta de crédito de nómina no necesariamente es en la institución en donde se deposita la nómina por el empleador, y el trabajador pudiera elegir una oferta de crédito distinta al banco de depósito utilizando servicios de domiciliación. Ver sección de prácticas de competencia.

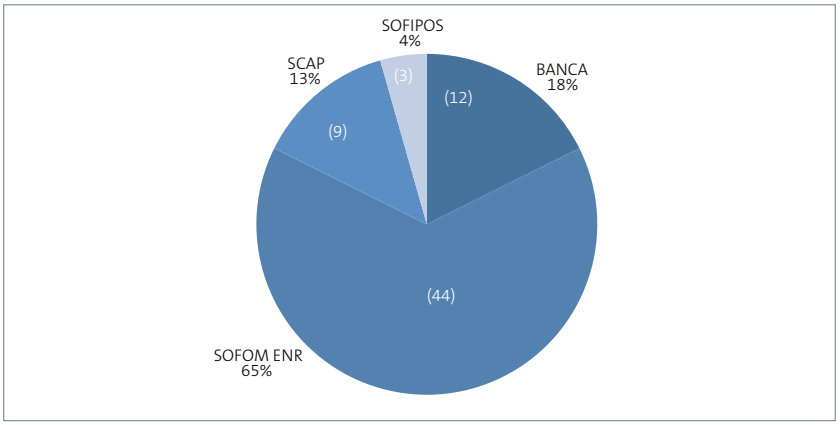
216 Créditos personales que tienden a ser otorgados en menor cuantía al crédito de nómina ante la falta de una garantía de pago.

4.2.5.3 Estructura de la oferta

Participantes y concentración[217]

Según datos de Condusef,[218] la oferta de financiamiento para trabajadores que reciben su pago de nómina en una cuenta bancaria es realizada por 68 instituciones financieras, de las cuales 44 son Sofomes ENR,[219] 12 son bancos, nueve son Socaps y tres son Sofipos. A junio de 2013 se reportaron aproximadamente cinco millones de contratos con un saldo de 122 mmp en bancos y alrededor de 25 mmp en Sofomes ENR (cerca de 15% de la oferta entre ambos tipo de intermediarios), según comunicados de la Condusef.[220] La distribución de créditos por tipo de institución se muestra en la gráfica 27.

Gráfica 27.
Oferentes de créditos de nómina, 2014
(% sobre el total y número de entidades entre paréntesis)



Fuente: Cofece con datos de la Condusef, en línea [http://portalif.condusef.gob.mx/calificador/].

217 El análisis considera la información pública disponible por diversas fuentes (CNBV y Condusef) la cual no contempla datos de entidades financieras no reguladas salvo donde se indique. Por su parte, el número de cuentas de nómina por la banca pudiera estar sobredimensionado en virtud a la falta de cancelación de cuentas por parte de acreditados, o falta de catalogación por parte del banco. Por tal motivo, no se descarta que se observen ajustes en las fuentes oficiales de datos.

218 En el sitio web de "El Calificador" [http://portalif.condusef.gob.mx/calificador/].

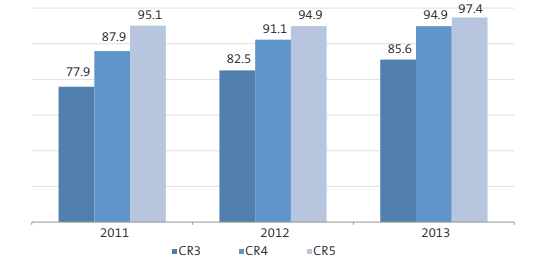
219 Existen tres modalidades mediantes las cuales las Sofomes ENR operan los créditos de nómina: primera, el patrón descuenta previamente el pago periódico del crédito, lo entrega a la Sofomes ENR, y sólo deposita en la cuenta del trabajador el remanente de su sueldo; segunda, el patrón deposita la totalidad del sueldo en la cuenta del empleado y éste, de acuerdo con el contrato firmado con las Sofomes ENR, domicilia su pago, trasladándose automáticamente el importe correspondiente a la cuenta de la institución; tercera, el patrón deposita la totalidad del sueldo y existe autorización del empleado para retener el monto del pago del crédito para que el patrón lo entregue a las Sofomes ENR.

220 Presentación Condusef, "Calificador de Información" junio, 2013. Resalta que no existen cifras oficinales sobre este grupo de oferentes, la Asociación Mexicana de Empresas de Nómina (AMDEN) reporta que sus agremiados –que a su dicho representan 90% del crédito no bancario– otorgaron créditos por 14.3 mil millones de pesos en septiembre de 2013.

Considerando a los intermediarios bancarios, el saldo de la cartera vigente ha crecido 15% anual en términos reales desde 2012 (frente a 6% de la cartera de consumo total). A la par de esta expansión del crédito, la concentración de la oferta también se ha incrementado: si consideramos la participación de las tres (CR3), cuatro (CR4) y cinco (CR5) empresas con mayor actividad medida en saldos, ésta ha pasado de 77.9%, 87.9% y 95.1% en 2011 a 85.6%, 94.9% y 97.4% en 2013 respectivamente (gráfica 28). Por su parte, la gráfica 29 muestra una tendencia similar, en relación con la participación medida por número de cuentas.

Gráfica 28.

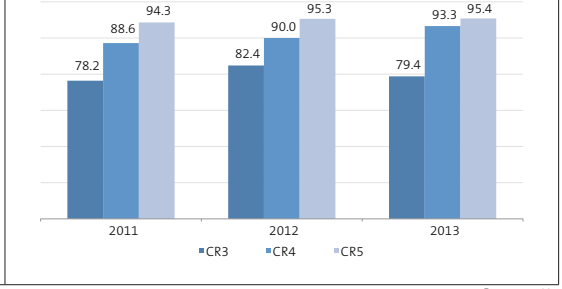
Saldos de crédito de nómina: CR3, CR4 y CR5 (% a diciembre de 2011, 2012 y 2013)



Fuente: Cofece con datos de la CNBV, en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/bm1/Paginas/crednomina.aspx].

Gráfica 29.

Número créditos de nómina: CR3, CR4 y CR5 (% a diciembre de 2011, 2012 y 2013)



Fuente: Cofece con datos de la CNBV, en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/bm1/Paginas/crednomina.aspx].

En cuanto al mercado de la captación de cuentas de nómina, el que da origen a la posibilidad de un crédito de nómina, existen niveles de concentración similares, lo cual resulta congruente con un contexto de poca movilidad entre clientes para elegir un oferente de crédito distinto a aquél en que se le deposita la nómina. Esto implica poco o nulo uso de los instrumentos legales de los consumidores para elegir una mejor oferta (como portabilidad y domiciliación).

Estructura de la oferta en sus dimensiones de monto, tasa y plazo

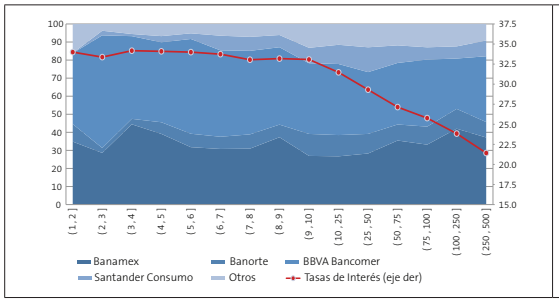
Sobre los montos ofrecidos por la banca a diciembre de 2013, la media del crédito fue de 27 mil pesos con un incremento real anual de 2.9%. El número de acreditados presentó un crecimiento de 12.1% en ese mismo año, lo que es resultado del mayor dinamismo de los préstamos de menor cuantía: mientras que el número de préstamos inferiores a 5 mil pesos se expandió en 69%, los de montos superiores lo hicieron en 5% anual. Si bien los créditos menores a 5 mil pesos representan sólo 16% del saldo de la cartera, es un nicho que tiene un elevado potencial de crecimiento.

La concentración de la oferta también se presenta en los diversos intervalos de montos operados, aunque se registran cambios en las participaciones entre 2011 y 2013, particularmente en tramos de créditos menores a 5 mil pesos y tasas de interés contratadas ligeramente menores en la actualidad.

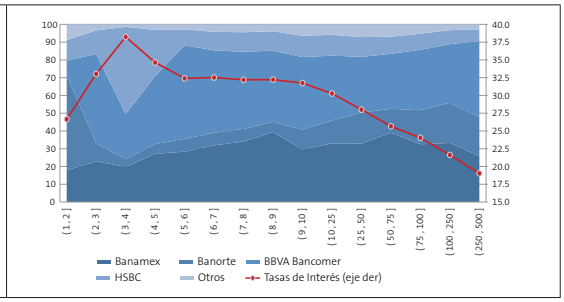
Gráfica 30.

Participación en crédito de nómina y tasa de interés promedio ponderada por intervalo de monto

(% del total y % de tasa)



Fuente: Cofece con datos de la CNBV, en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/bm1/Paginas/crednomina.aspx].



Fuente: Cofece con datos de la CNBV, en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/bm1/Paginas/crednomina.aspx].

Destaca la mayor participación de mercado de Banorte en 2013 (respecto a 2011), lo cual puede explicar explicarse, en parte por la fusión con IXE (según datos de la CNBV): a diciembre de 2011 Banorte participaba con 10.4% de la cartera de crédito total e IXE con 3.6%; para finales de 2013 la participación de Banorte-IXE se ubicó en 17.2% del mercado. Este aumento, más que proporcional a la penetración de los bancos por separado, pareciera ir más allá de la respuesta del consumidor a las tasas de los bancos integrados, ya que éstas fueron superiores a las tasas de interés ofrecidas por el banco de menor escala (25.1% promedio ponderado de tasas en 2013, en contra 20.1% de IXE en 2012).

Esta dinámica sugiere que *i)* el esfuerzo por incrementar la participación parece no orientarse en menores tasas de interés para los acreditados (lo que pudiera implicar una baja sensibilidad de la demanda a las tasas de créditos como se sugiere en diversos estudios en otros segmentos, por ejemplo en tarjetas de crédito); *ii)* el aumento de la penetración pudiera involucrar un mayor esfuerzo por atender la base de cuentahabientes de nómina existente o "cautiva", y *iii)* la potencial capitalización de una mayor escala de operación.[221] En el recuadro 3 se expone un resumen de la taxonomía de la oferta en el cual se puede visualizar los puntos anteriores.

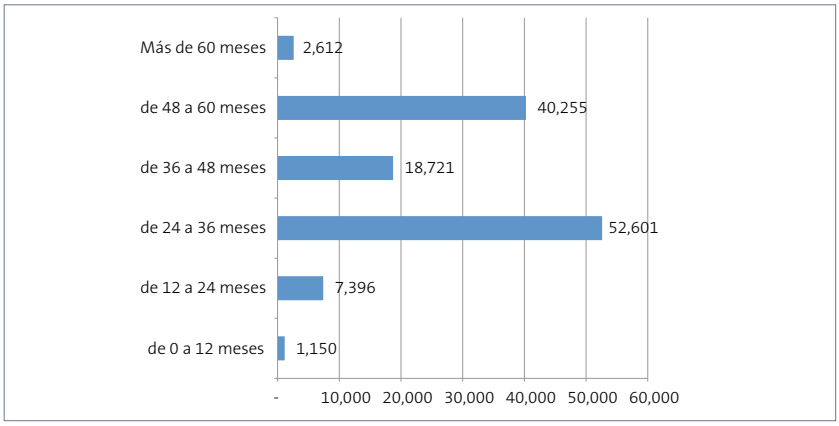
221 Mayor red de sucursales le permite al banco tener una captación de cuentas de nómina ya que facilita la transaccionalidad del trabajador para redimir en efectivo su salario y, en consecuencia, le permite tener la capacidad de ofrecer cuentas de nómina a su base captada.

En términos de las tasas de interés activas de la banca, existe una elevada variabilidad entre la oferta de un banco y otro. Conforme mayor es el monto de crédito, menor tiende a ser la tasa cobrada y menor es la diferencia entre la tasa máxima y la tasa mínima (gráfica 30). Esto pudiera reflejar que una mejor valuación del riesgo del acreditado se traduce tanto en mayores montos como menores tasas de interés. En términos de frecuencia, la tasa que suele cobrarse en este producto se aproxima a 30%; sin embargo, sobresale que los bancos con mayor participación de mercado ofrecen tasas de interés mayores al promedio del mercado,[222] lo cual sugiere cierta rigidez para transferir o portar el crédito hacia otra institución financiera que resulte más barata,[223] ya sea por falta de información sobre el mercado o por elevados costos de cambio.

Por su parte, conforme a datos de la CNBV,[224] los créditos de nómina tienden a ser otorgados a largo plazo: cerca de 50% de los créditos son a plazos mayores de tres años y 93% tienen vencimientos mayores a dos años. Recientemente se incrementó la oferta de plazos a cinco años lo que permite reducir el monto erogado mensual y ampliar la base de clientes de los bancos (gráfica 31).

Gráfica 31.

Banca múltiple, saldo de la cartera por intervalo de plazo original, millones de pesos, diciembre de 2013



Fuente: Cofece con datos de la CNBV, en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/bm1/Paginas/crednomina.aspx].

222 A diciembre de 2013, en todos los intervalos de montos de crédito solicitados (salvo tres), Bancomer y Banamex (los de mayor participación) presentan tasas mayores al promedio.

223 Vale la pena resaltar que los clientes de cuentas de nómina pueden ser considerados como cautivos al existir una "triple llave" a la movilidad: el trabajador no elige cuenta, nula domiciliación-portabilidad e importancia de escala del proveedor (ver sección de Prácticas)

224 En línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/bm1/Paginas/crednomina.aspx].

Proceso de oferta y calidad de oferentes

La oferta de crédito en este segmento se realiza sobre la base de cuentahabientes de nómina de las mismas instituciones financieras, por lo que los esfuerzos iniciales se centran en "capturar" las cuentas de nómina y, posteriormente, generar mayor valor agregado de la cuenta a través de ofrecer crédito vinculado a su ingreso recurrente. En el anexo 3 se presenta un resumen de las características de oferta del crédito de nómina bancaria. Destaca que la gran mayoría de bancos establecen como requisito explícito que el acreditado tenga una cuenta de nómina en su institución.

La negociación para abrir una cuenta de nómina se suele realizar con el empleador, el cual tiene el incentivo de concentrar su pago de nómina en una sola plataforma de dispersión (una sola institución financiera), a fin de disminuir sus costos de administración. Este factor puede contribuir a explicar, en parte, la baja movilidad del empleado a otros intermediarios financieros (ante el bajo poder de negociación del trabajador frente a su empleador para seleccionar instituciones de depósito). Según la ENIF (2012), el patrón fue el responsable en abrir la cuenta a nombre de su trabajador en 86.2% de los casos. De igual forma, 54.8% de los encuestados reportó desconocer que podían cambiarse de institución financiera de forma gratuita. Esta condición, junto a la restricción legal que entidades financieras no reguladas de que capten ahorro, favorece que la mayor densidad de cuentas de nómina y, por tanto, de crédito, se observen entre los bancos.

Adicionalmente la elección del patrón suele determinarse por la facilidad de acceso al efectivo (redes de sucursales, cajeros y corresponsales), a los menores costos de retiro para el trabajador y, potencialmente, por otros servicios financieros que ofrezca el intermediario a la empresa ("economías de alcance"). Ante ello, oferentes con mayor escala y variedad de productos tienden a presentar mejor posición para captar cuentas en este segmento.

En términos de calidad de la oferta --medida por la Condusef en relación con publicidad, contratos e información--, destaca la ventaja comparativa de todas las instituciones bancarias sobre la distribución de oferta de los demás intermediarios no integrados con bancos: Sofomes ENR, Socaps y Sofipos.

Recuadro 3.

Taxonomía de la oferta bancaria del crédito de nómina

Considerando las diferentes dimensiones de oferta, destaca que los bancos con mayor tamaño en infraestructura (medido como número de sucursales, cajeros automáticos y TPVs) y mayor captación de cuentas de nómina tienden a contar con mayor penetración en el mercado de crédito de nómina. Lo anterior sugiere la importancia en la escala del oferente de estos créditos, pues con ello les permite contar con mayor captación de cuentas de nómina y poder ofrecerles crédito.

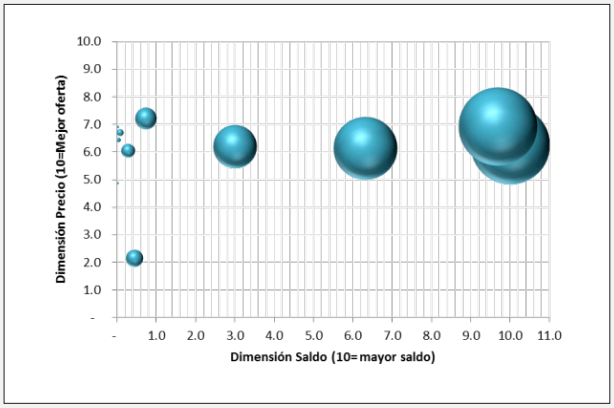
Respecto a los atributos de precio (niveles de tasas cobradas) y calidad (medido con la calificación de la Condusef sobre calidad de información en contratos y publicidad), no se registra una relación significativa que nos permita explicar la penetración de los bancos en el mercados. Por otro lado, las empresas con elevada penetración de mercado tienden a ofrecer mayores saldos a sus clientes.

Penetración en la emisión de crédito de nómina y calificación según atributos de la oferta de cada banco (calificación estandarizada en cada variable; 10 significa mejor oferta y color verde/rojo mejor/peor al promedio del sistema)

Penetración		Precio	Cantidad	Calidad	Riesgo	Insumo	Infraestructura		
Institución	**Saldo de crédito de nómina (% total)**	**Tasa de interés (ponderada por plazo)**	**Monto del Crédito otorgado**	**Calidad Información según Condusef**	**Pérdida esperada**	**Captación Cuentas Nómina**	**Sucursales**	**Cajeros Automáticos**	**Terminales Punto de Venta (TPV)**
BBVA Bancomer	32.71	6.3	10	7.9	5.2	10	8.3	10	7.1
Banamex	31.68	6.9	9.7	10	4.6	1.8	7.8	8.5	7.2
Banorte	20.65	6.1	6.3	7.9	5.2	4.3	5.9	9.1	10.0
HSBC	9.81	6.2	3.0	10	4.3	1.8	4.6	7.9	4.7
Inbursa	2.38	7.2	0.7	9.8	1.3	0.1	1.4	0.9	3.2
Santander	1.43	2.2	0.4		4.1	2.7	5.7	6.8	6.5
Afirme	0.89	6.1	0.3	9.7	3.9	0.1	0.8	1.6	1
Scotiabank	0.22	6.7	0.1	7.1	5.5	0.5	2.9	2.9	1.4
Banco del Bajío	0.09	6.4	0	8.8	3.6	0.1	1.3	0.7	1.8
Multiva	0.03	6.9	0	6.2	--	0	0.1	0.9	0.3
Banregio	0.02	4.9	0	8.5	4	0	0.6	0.3	0.7
Bansí	0.00	9	0	--	5.4	--	--	1	--
Promedio	100	6.2	2.5	8.5	4.7	1.3	3.4	3.2	3.1

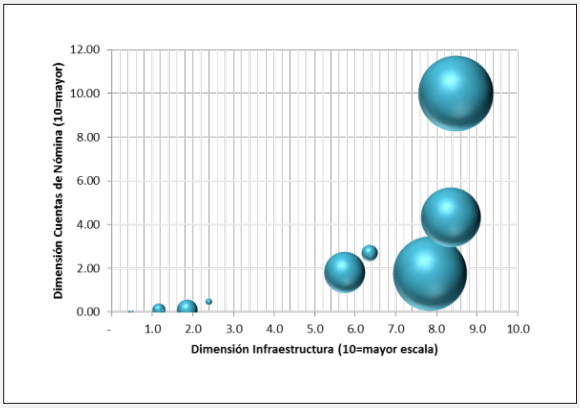
Nota: en el anexo se presenta la metodología de estandarización para cada variable a fin de caracterizar la oferta y hacerla comparable.
Fuente: Cofece con datos de la CNBV.

Penetración de cada banco
en el mercado vs. tasas de interés
y saldo de crédito ofrecido, 2013
(índice 0 a 10, mejor) burbuja=penetración



Fuente: Cofece con datos de la CNBV.

Penetración de cada banco
en el mercado vs. Infraestructura
y cuentas de nómina, 2013
(índice 0 a 10, mejor) burbuja=penetración



Fuente: Cofece con datos de la CNBV.

Principales riesgos para la oferta

En la medida que la oferta de créditos de nómina se orienta a trabajadores con ingresos recurrentes en la economía, los principales riesgos se asocian a las condiciones y fluctuaciones del trabajo en la economía. Así, entre los factores estructurales que limitan la expansión de este segmento de crédito destaca *i)* la elevada informalidad de la economía; *ii)* el desempleo; *iii)* la duración y rotación de los trabajadores; y *iv)* la estabilidad de los empleadores y trabajadores.

Otros riesgos de la operación del crédito de nómina consisten en el orden de prelación de descuentos de la nómina e información sobre el nivel de apalancamiento real de los acreditados. En el primer punto, los descuentos para el pago del financiamiento "compiten" con otros descuentos sobre la masa del salario que anteceden a cualquier depósito de nómina en la institución financiera. Este es el caso de préstamos patronales con deducciones sobre nómina (por ejemplo "nomineras" y tandas) y descuentos por endeudamiento frente al Infonacot e Infonavit. Sobre el segundo riesgo, existen oferentes de crédito que no reportan el historial crediticio de sus clientes a las sociedades de información crediticia, como es el caso de algunas entidades no reguladas o institutos públicos de vivienda. Con ello, la originación del crédito se basa en los flujos de ingreso del trabajador y el tiempo de laborar, pero sin considerar el apalancamiento real del individuo. Así el riesgo de sobreapalancamiento de los trabajadores es elevado.

4.2.5.4 Competencia

En los últimos años algunos bancos han adoptado prácticas de expansión agresivas en este segmento de crédito, ya sea vía oferta de cuentas de nómina o por intensificación de oferta de crédito entre la base de clientes existente (por ejemplo, minería de datos de bases internas). A pesar de ello, las tasas de interés en este segmento parecen no haber sido el principal mecanismo para incrementar la participación de mercado.

Existen elementos propios del mercado o de la conducta de los agentes que limitan el ajuste a la baja en los precios relevantes. Entre estos elementos, que ameritan un estudio más detallado, destacan:

(i) *Importancia de la escala de operación*. Nuevos oferentes en el mercado tienden a estar limitados por la escala de la operación y la falta de uso de esquemas que favorezcan la movilidad de los clientes. El tamaño de la red de cajeros y sucursales influye en la selección del oferente de los servicios de la recepción de cuentas de nómina por parte de las empresas, y con ello la posibilidad de ofrecer a los trabajadores servicios como el crédito de nómina. De igual forma, intermediarios con mayor infraestructura pueden identificar mejor las características de los clientes al contar con información transaccional de éstos (por ejemplo depósitos de nómina). Esto es un caso común tanto en el segmento de crédito de nómina como de tarjeta de crédito (recuadro 3).

En este entorno, el acceso de pequeños intermediarios financieros (Sofomes) suele explicarse por la cercanía con el cliente (tanto patrón como empleado) y su grado de especialización. Con la información disponible, pareciera que los bancos con menor participación y menor escala de operación no están haciendo esfuerzos relevantes para aumentar su ritmo de crecimiento en este tipo de créditos (como sugiere la elevada concentración del mercado).

(ii) *Barreras conductuales potenciales que incrementarían los costos de cambio* (*switching costs*). Contar con una base amplia de cuentas de nómina le permite a las instituciones financieras incrementar su conocimiento sobre el perfil de riesgo de sus cuentahabientes y ofrecerles productos de crédito con un margen atractivo, y por lo cual se puede considerar a los depósitos de nómina como un insumo relevante para las instituciones. Ante ello prevalece el incentivo de los intermediarios de mantener dicha base como privada y evitar que otros intermediarios ofrezcan crédito de nómina entre sus cuentahabientes.

Si bien existe la posibilidad de movilidad de los clientes, en la práctica ha sido reducida, lo que pudiera reflejar tanto problemas de transparencia en la información para el usuario como procedimientos complicados para que el cliente se mueva a la mejor oferta (por ejemplo, dificultad para contratar

el servicio de domiciliación de pagos de crédito o para cambiar de cuenta de depósito de nómina vía portabilidad).

Es importante recordar que la apertura de cuentas de nómina –junto a otros mecanismos de ahorro bancario– es de naturaleza relacional, por lo que diversos factores incentivan a los clientes a permanecer con su proveedor habitual (comodidad, confianza, servicio personalizado), pero también existen otros factores destacados que inhiben la movilidad del cliente a otro proveedor, en el que destacan los elevados costos transaccionales (complejidad de hacer portable una cuenta de ahorro y requisitos impuestos para la PLD). A pesar de estar contemplada la portabilidad de las cuentas de nómina (artículo 18, LTOSF) y prohibirse el cobro de comisiones por la cancelación de cuentas de depósito, el cambio de proveedor de cuentas de nómina no es una práctica común en el sistema.[225]

(iii) *La base de clientes puede ser visualizada como* cautiva *lo cual tiende a acentuar problemas de información asimétrica*. A raíz de la escala para atraer servicios de dispersión de nómina y la percepción de los clientes sobre la dificultad para cambiarse a otros oferentes, la oferta de crédito bancario tiende a darse a la base de cuentahabientes de nómina que administra la institución financiera, por ello la concentración en ambos mercados (el de captación y el de crédito) suele estar relacionada. Sin embargo destaca que la concentración en el mercado de crédito es mayor a la del otro extremo de la actividad que la origina (la captación bancaria de nómina), lo cual pudiera señalar una demanda potencial aún no atendida por los diferentes intermediarios.

Adicionalmente, la "captura" de cuentas de nómina en una institución hace que otros oferentes potenciales no tengan visibilidad de la conducta financiera de los trabajadores, lo cual no favorece la entrada de nuevos competidores.

(iv) *Barreras* legales *para algunos intermediarios*. Algunos intermediarios financieros –que han favorecido un incremento en la oferta en varios segmentos de crédito– enfrentan la restricción legal de no poder participar en el mercado de depósitos de nómina y sólo se limitan al mercado de crédito.[226] Lo anterior, junto a problemas potenciales de domiciliación de pagos y su costo, limita la capacidad efectiva de los intermediarios para competir en el mercado.

(v) *Prelación de pagos e incertidumbre sobre apalancamiento del acreditado*. Los descuentos para el pago del crédito de nómina son precedidos por otros des-

225 No hay estadísticas públicas respecto al tema de cancelación y portabilidad, pero intermediarios y autoridades comparten esta percepción. Zamarripa, et al. (2014).

226 En la medida en que son entidades no reguladas y la autoridad debe salvaguardar la integridad de los ahorros de la población, la restricción de no captar directamente del público puede justificarse por criterios de seguridad.

cuentos a la nómina concertados directamente con el empleador, los cuales podrían limitar la capacidad financiera del trabajador. Los pagos a los créditos de nómina, vía descuentos automáticos de los depósitos, compiten por los recursos del trabajador con otros empréstitos, entre ellos: descuentos por créditos patronales o por el sector público-social (Infonavit, Infonacot y sindicatos) que no se reportan a las sociedades de información crediticia.

Vale la pena destacar el caso del mecanismo de descuento de nómina utilizado por el Infonavit para descontar el crédito hipotecario a través de la plataforma de IMSS-Procesar.[227] Dicho mecanismo maquila el procesamiento de nómina del sector privado y canaliza pagos automáticos de seguridad social a un costo reducido --gracias a su escala de operación-- o pagos de los créditos de organismos sociales. Este esquema favorece la movilidad de los trabajadores en la economía y acota el riesgo de cobranza para ese Instituto.

(vi) *Oferta derivada*. En la medida en que los incentivos para las instituciones son elevados para captar cuentas de nómina y retenerlas, no se descarta que el agente financiero realice ofertas atractivas al patrón a fin de gestionar la dispersión de su nómina. Estas ofertas no necesariamente estarían alineadas a los intereses del trabajador y pudieran vincularse a servicios para las empresas. Es conveniente que en futuros estudios se profundice en este tema.

(vii) *Venta empaquetada potencial*. Acorde con información de la Condusef, la oferta de créditos de nómina puede incluir "beneficios" no demandados por el usuario o "requisitos" que pudieran implicar un costo relativamente alto. Entre estos productos añadidos se encuentran seguros de vida, de daños y de desempleo.

Es importante mencionar que adicionalmente a los bancos, existen Sofomes especializadas en otorgar créditos de nómina (conocidas como "nomineras"), pero con un proceso de oferta diferente. En la medida en que las entidades no reguladas no pueden captar recursos del público (y en consecuencia no administran cuentas de nómina) y pudieran tener problemas de acceso efectivo a servicios de domiciliación de pagos (como podría ser el caso reportado en medios de comunicación sobre las Sofomes excluidas de mantener relaciones con algunos bancos),[228] el pago del crédito lo acuerdan contractualmente con el empleado y el patrón, a fin de descontarlo directamente de la remuneración, incluso antes de cualquier depósito de nómina que haga el empleador. En términos prácticos, esto implica un orden de prelación de pagos superior al de los bancos y despierta dudas sobre la legalidad de esta práctica en nuestro país. De hecho –advierte la Condusef–, la modalidad de descuento del pago periódico previo al depósito del sueldo del emplea-

227 Para mayor detalle de funcionamiento de Procesar véase el capítulo de Crédito hipotecario.

228 El Economista (2013 y 2014); El Financiero (2014a, 2014b y 6/2014c).

do, quebranta las normales laborales, por ello aconseja que tanto las empresas privadas como las dependencias gubernamentales, eviten recurrir a este esquema.[229] Cabe destacar que, en la medida que se promueva una movilidad efectiva de usuarios de crédito de nómina (por ejemplo, uso de la domiciliación), esta alternativa de cobro encontrada por las "nomineras" tendería a desaparecer.

4.2.5.5 Aspectos contemplados en la reforma financiera

La reforma financiera busca impulsar la movilidad de los usuarios para elegir su proveedor de créditos de nómina, facilitando el mecanismo de portabilidad de las cuentas de nómina (segmento relacionado) entre instituciones financieras.

El artículo 18 de la LTOSF, antes de la reforma, establecía que: "Los trabajadores tendrán derecho a solicitar a la institución de crédito en la que se realice el depósito de su salario y de otras prestaciones de carácter laboral, que transfiera la totalidad de los recursos depositados a otra institución de crédito que elija el trabajador, sin que la institución que transfiera los recursos pueda cobrar penalización alguna al trabajador que le solicite este servicio. Las instituciones de crédito deberán sujetarse a las disposiciones de carácter general que al efecto emita el Banco de México."

El artículo 18 reformado prevé un esquema mucho más ágil y estricto que podría dinamizar la movilidad:

> Las instituciones de crédito en las que se realice el depósito del salario, pensiones y de otras prestaciones de carácter laboral estarán obligadas a atender las solicitudes de los trabajadores para transferir periódicamente la totalidad de los recursos depositados a otra institución de crédito de su elección, sin que la institución que transfiera los recursos pueda cobrar penalización o cargo alguno al trabajador que le solicite este servicio. *Asimismo, los trabajadores podrán convenir con la institución de crédito que elijan como destinataria de sus recursos que en su nombre y representación realice el trámite a que se refiere el presente artículo* [...]. Cuando la solicitud de transferencia la realice la institución de crédito destinataria en nombre y por cuenta del trabajador, bastará la comunicación que ésta le envíe a la institución de crédito original (...). Será responsabilidad de la institución que solicite la transferencia de recursos a nombre y por cuenta del trabajador, el contar con la debida autorización del trabajador para la realización de los actos previstos en este artículo, guardando constancia de la misma [...].

[229] Presentación Condusef: "El crédito de nómina ofrecido por las Sociedades Financieras de Objeto Múltiple No Reguladas (Sofomes ENR)".

Estas medidas están alineadas para generar los incentivos para favorecer la movilidad de los usuarios hacia los proveedores de cuentas y créditos de nómina de su elección, pues la carga de la negociación con la institución financiera que "pierde" la cuenta queda a cargo de la institución beneficiaria del traspaso (domiciliación).

4.2.5.6 Recomendaciones

El análisis apunta a que una mejora en la competencia del segmento de crédito de nómina, se registrará en la medida en que se empodere al trabajador para decidir la institución financiera (IF) en la que desea recibir sus depósitos de nómina y se logre una movilidad efectiva de los trabajadores a la oferta de crédito más atractiva, al margen de si ésta viene de instituciones distintas a la que captan el depósito de nómina. En este sentido, son tres las principales recomendaciones.

La primera recomendación consiste en evaluar la necesidad de emitir regulación secundaria que permita hacer efectiva la *portabilidad* de nómina, contemplada en la reforma financiera, al banco en donde radicará la "cuenta eje" de depósito. En este caso será importante vigilar que mientras la entidad receptora de la cuenta pudiera realizar el proceso de transferencia de los recursos a solicitud del trabajador, la institución de origen tendría la obligación de transferir los recursos o pagos a la entidad financiera de elección del trabajador (sin barreras administrativas adicionales).[230] Esta medida está contemplada en la reciente reforma a la LTOSF (artículo 18), al establecer criterios de implementación en los que ahora la IF negociará con su contraparte y no con el cliente. No obstante, es crucial vigilar su uso efectivo, toda vez que la portabilidad ya era considerada tanto en la ley anterior como en las reglas de Banxico; sin embargo, en la práctica es casi nula la movilidad de clientes entre proveedores de cuentas de nómina y casi exclusivamente se ofrecen créditos a los trabajadores con cuenta de nómina en la institución financiera (ver Anexo 3 sobre requisitos bancarios para obtener un crédito de nómina).

La segunda recomendación consiste en promover la movilidad a través de la *domiciliación* de pagos de crédito de nómina (u otros servicios financieros) a cualquier intermediario financiero de elección del trabajador y garantizar el acceso a otros oferentes financieros bajo términos de no discriminación para evitar el uso concentrado de estos servicios entre pocos intermediarios.[231] Hoy es inexistente la domiciliación bancaria de pagos de nómina, lo cual representa una barrera para la movilidad del cliente a su mejor oferta de crédito (ya sea por negación de trato o por falta de servicio).

230 La institución financiera receptora de la cuenta de depósito debe tener la autorización para asumir obligaciones frente al público ahorrador.

231 Recomendación común con sistemas de pago de bajo valor.

Para la domiciliación del cobro de créditos, las IF solicitan que los cargos no sean "objetables" –a consentimiento del deudor–, a fin de dar certidumbre al acreedor sobre los flujos vinculados a la nómina. Para tal propósito se requiere revisar las reglas de la domiciliación en esta materia: es conveniente que cualquier cambio sea valorado bajo la óptica de competencia y protección a los usuarios a fin de evitar efectos no adecuados al mercado.

Hoy la contratación de los servicios de dispersión de nómina suele realizarse por el patrón sin atender necesariamente a las preferencias del trabajador (ver sección 4.2.5.3 Estructura de la oferta). Esto implica el riesgo potencial de que las IF ofrezcan beneficios al patrón para captar cuentas, sin que éstos se trasladen necesariamente a los servicios financieros que obtiene el trabajador.

Por último, y ante la limitada movilidad de los acreditados para cambiar entre oferentes de crédito, es recomendable propiciar el desarrollo y, en su caso, regular las plataformas electrónicas para créditos donde, por un lado, los consumidores manifiesten sus necesidades de financiamiento y den autorización para que sus historiales crediticios puedan ser consultados en las SICs y, por otro lado, los intermediarios financieros envíen sus ofertas de financiamiento.

4.2.6 Crédito personal

4.2.6.1 Definición del servicio financiero

Estos créditos no revolventes son todos los financiamientos otorgados por un monto fijo y una tasa previamente pactada, los cuales no tienen algún destino específico (como el caso del ABCD y del automotriz). Los créditos pueden ser suscritos con avales y permiten a la población resolver la falta de liquidez en el corto o mediano plazo. La forma de pago es cualquier otra que no sea a través del descuento a la cuenta de nómina del acreditado.

En términos generales, el ciclo de negocio del crédito personal –expansión y estabilización– tiende a ser posterior a los ciclos del crédito de nómina y de tarjeta de crédito. Lo anterior en virtud del mayor riesgo relativo que implica esta línea de negocio y a los mayores costos administrativos imputables para la selección de riesgos y cobranza.[232]

A diciembre de 2012 un total de 36 bancos, tanto comerciales como de desarrollo, reportaron haber colocado un total de 7.9 millones de créditos de este tipo, lo cual representa un indicador demográfico de 947 contratos por cada 10,000 adultos (tabla 2).

4.2.6.2 Características de la demanda

Los principales usos de estos créditos consisten en comprar, remodelar o ampliar la casa y comprar terrenos, joyas y animales, entre otros (la ENIF 2012 reporta que 31% de los acreditados lo utilizan para esos propósitos); 15.9% para comenzar, ampliar u operar un negocio –materia prima, maquinaria y equipo–; 12.1% para atender emergencias personales; 23.8% para gastos de comida, personales o pago de servicios. De esta forma, los factores que inciden más en la decisión de optar por este crédito se vinculan con la urgencia e inmediatez de contar con la liquidez, así como la proximidad (confianza) con el que presta. Por tal motivo, no se descarta que se observe poca búsqueda (*shopping around*) de opciones para financiarse.

Recientemente, datos de la CNBV registran que el mayor incremento en la demanda por estos créditos se observa en montos reducidos (hasta por 5,000 pesos), crédito generalmente asociado a la población de bajos ingresos relativos y por plazos de hasta dos años. Para este segmento de la población, el crédito personal es el principal producto financiero que demandan a la banca y tienden a acudir a aquellas instituciones asociadas a establecimientos comerciales de bienes duraderos. El cliente de este segmento e intervalo de crédito, suele tomar decisiones financieras simples y no se descarta que vincule su elección a cantidades (dinero recibido y erogaciones semanales/mensuales) más que a las tasas de interés y saldos insolutos.

232 Algunos expertos sugieren que ciertos bancos reestructuraron la deuda de tarjetas de crédito de clientes morosos, incorporándolos como créditos personales con plazos y tasas fijas.

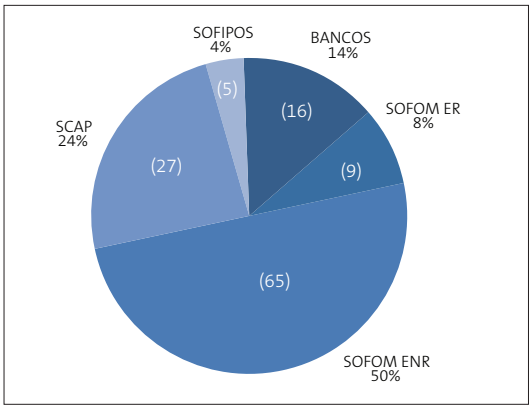
4.2.6.3 Estructura de la oferta

Participantes y concentración del segmento

De acuerdo con datos de la Condusef,[233] la oferta de crédito personal no prendario se efectúa por 119 instituciones financieras (prácticamente el doble de las que ofrecen créditos de nómina), de las cuales 65 son Sofomes ENR, 16 son bancos, 27 son Socaps, cinco son Sofipos y nueve son Sofomes reguladas. Si bien las Sofomes no reguladas representan 55% de los oferentes en este negocio, no se cuenta con información oficial sobre la cantidad de clientes ni el volumen de sus operaciones. En cuanto a la información de la banca a diciembre de 2013 se reportaron 11.9 millones de créditos con un saldo de 126,004 mdp. Con ello, el crédito personal representó la segunda línea de negocio dentro de la cartera total de consumo de estos intermediarios, sólo por detrás de las tarjetas de crédito.

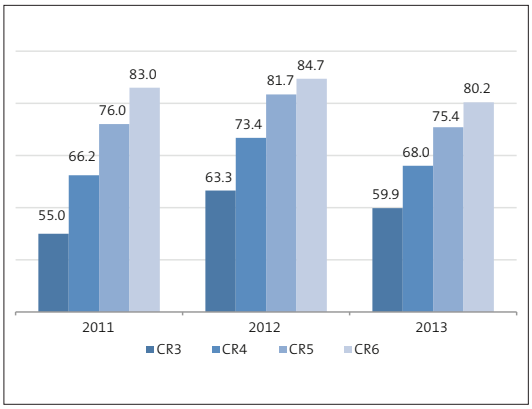
Considerando la oferta bancaria, el saldo de la cartera de crédito personal a diciembre de 2013, ha crecido 43.4% anual en términos reales desde 2011 (frente a 38.2% de la cartera de consumo total). En paralelo, los niveles de concentración de la oferta se han mantenido relativamente constantes en términos del saldo total de crédito otorgado: el CR3, CR4 y CR5 se ubicaron a finales de 2013 en 59.9%, 68% y 75.4% respectivamente (comparado con 55%, 66.2% y 76% en 2011).

Gráfica 32.
Oferentes de créditos personales sin garantía (% sobre el total y número de entidades en paréntesis)



Fuente: Cofece con datos de la Condusef, en línea [http://portafoliodeinformacion.Cnbv.Gob.Mx/bm1paginas/creditospersonales.Aspx].

Gráfica 33.
Saldos de crédito personal bancario: CR3, CR4, CR5 y CR6 (% a diciembre de 2011, 2012 y 2013)



Fuente: Cofece con datos de la CNBV, en línea [http://portafoliodeinformacion.Cnbv.Gob.Mx/bm1/paginas/creditospersonales.Aspx].

233 En el sitio web de la Condusef [http://portalif.condusef.gob.mx/calificador/].

La menor concentración frente a otros créditos bancarios al consumo podría explicarse por la entrada de nuevos agentes a proveer estos servicios, principalmente en estratos de población de bajos ingresos (y por tanto reducidos montos financiados). Los nuevos competidores se constituyeron principalmente como Sofomes no reguladas, ante las facilidades legales y de capital que esto implica. Estos oferentes suelen atender necesidades microfinancieras de la población y pueden registrar sus empréstitos bajo diferentes categorías contables (personal y grupal, entre otros).

Estructura de la oferta en sus dimensiones de monto, tasa y plazo.

Si analizamos el crédito otorgado por los bancos, observamos una elevada concentración en prácticamente todos los intervalos de montos de crédito reducidos. En 2011, el CR4 promedio fue de 89.7% para saldos menores a 5 mil pesos, que son microcréditos que típicamente se otorga a la población de bajos ingresos. Para estos intervalos el registro del CR4 se incrementó a 93.3% en 2013. Las empresas que más contribuyeron a este índice fueron algunos de los bancos asociados a tiendas (Banco Azteca y Banco Famsa), quienes orientan su negocio a nichos de población de menores ingresos. Para montos de crédito superiores a 75 mil pesos el CR4 se situó en torno a 65% en 2011 y 2013, con una mayor contribución de los bancos tradicionales de elevada escala (Banamex y BBVA Bancomer).

En los rangos ubicados en la frontera de clientes que atienden los bancos-tienda y los bancos tradicionales (montos entre 25 mil y 75 mil pesos), se observan índices de concentración significativamente menores en el periodo analizado, lo cual podría sugerir que en los rangos en los que se "empalman" los rangos alto y bajo de montos existe una mayor competencia entre instituciones (por ejemplo CR4 de 58.6% y 56.2% en 2011 y 2013, respectivamente).

En términos de las tasas de interés activas de la banca, existe una elevada variabilidad entre la oferta de un banco y otro, los intervalos de montos atendidos y plazos ofrecidos. Las instituciones que mantienen una mayor participación en algún intervalo de negocio (monto o plazo) no necesariamente tienen la oferta más atractiva de tasas. Al parecer, el factor que se asocia más a la penetración, es la presencia de una extensa red de sucursales (ya sea de tiendas o bancos).

Como se aprecia en la tabla 9, los bancos tradicionales (Banamex y Bancomer) suelen tener menores tasas de interés en todos los intervalos de crédito personal, aunque tienen mayor penetración en montos relativamente elevados. Por su parte, las tasas de interés más elevadas, tienden a presentarse en los bancos asociados a tiendas (Azteca y Famsa).[234] Entre otras cosas, destacamos de la tabla los siguientes elementos: *i)* el nivel

[234] Es importante destacar que las tasas más altas en los bancos-tienda se podría explicar por la autorización rápida del crédito para adquirir productos de la tienda que pueden estar a precios de promoción, por lo que la diferencia nominal en las tasas en relación con Bancomer y Banamex pudiera ser menor en términos reales. Así, el consumidor puede influirse por una asignación inmediata de crédito y por ello no ponderar plenamente la tasa de interés.

de tasas no necesariamente se aproxima al de la brecha de tasas de interés;[235] y *ii)* la mayor participación en algún intervalo específico, parece no estar asociada directamente a la oferta de tasa de los agentes, por lo que la penetración de mercado podría explicarse en función de otras variables, tales como la escala de operación y la conveniencia en la asignación y cobranza del crédito (en el recuadro 4 sobre taxonomía de oferta tenemos mayor detalle sobre estos puntos).

Tabla 9.

Crédito personal: participación sobre intervalo, tasa de interés, pérdida esperada y brecha sobre bancos seleccionados*

(% sobre el total, % de tasa y pérdida, puntos porcentuales en brecha)

	Banamex				Bancomer			
Intervalo por monto	**Participación**	**Tasa promedio**	**Pérdida esperada**	**Brecha (tasa-pérdida)**	**Participación**	**Tasa promedio**	**Pérdida esperada**	**Brecha (tasa - pérdida)**
hasta 5 mil pesos	0.9	36.7	6.5	30.2	1	24.7	21.4	3.3
de 5 a 10 mil pesos	2.3	33	8.1	24.9	2.3	31.5	15.6	15.8
de 10 a 75 mil pesos	27.2	31.2	8.9	22.3	11.9	30.7	13.8	16.9
más de 75 mil pesos	36	24.9	9.7	15.2	27.2	24.7	10	14.7
	Banco Azteca				Banco Famsa			
Intervalo por monto	**Participación**	**Tasa promedio**	**Pérdida esperada**	**Brecha (tasa-pérdida)**	**Participación**	**Tasa promedio**	**Pérdida esperada**	**Brecha (tasa - pérdida)**
hasta 5 mil pesos	48.6	56.4	8.9	47.5	41.5	52.8	20.2	32.6
de 5 a 10 mil pesos	66.8	71.1	9.4	61.7	18.3	26.1	19.7	6.4
de 10 a 75 mil pesos	17.2	72.8	9.1	63.7	4.3	NS	17.3	NS
más de 75 mil pesos	3.8	53.7	7.8	46	0.1	NS	5	NS

NS: no significativo.

* Brecha es la diferencia entre tasa de interés cobrada y pérdida esperada como proxy de rentabilidad antes de costo de fondeo y administrativo.

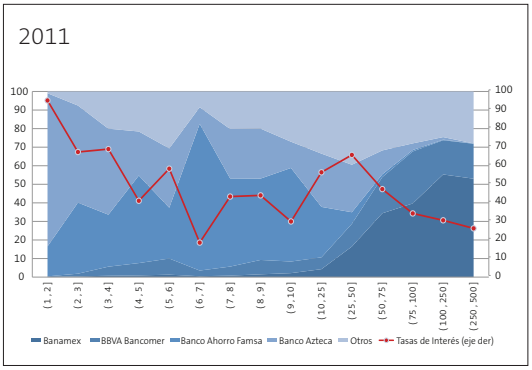
Fuente: Cofece con datos de la CNBV, en línea http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/bm1/Paginas/creditospersonales.aspx

235 Cabe destacar que otro elemento a considerar es el costo atribuido por fondeo, administración y cobranza para cada intermediario. No sorprendería que por el modelo de negocio adoptado por bancos ligados a tiendas, puedan tener costos de gestión relativamente más elevados (por ejemplo selección de riesgos y cobranza).

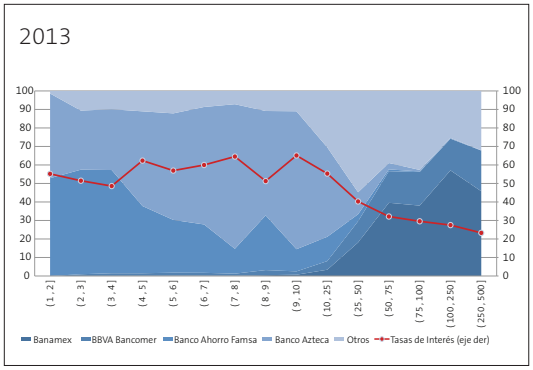
Por su parte, los plazos de los créditos personales son diversos, según el modelo de negocio de cada oferente. A nivel agregado, la mediana de plazos ofrecidos se sitúa entre 9 y 12 meses, aunque existe una elevada dispersión entre los bancos: aquellos con mayores montos de crédito suelen tener plazos próximos a dos años, mientras que los de menores montos se asocian a oferta de crédito de corto plazo. Además de las ventajas de algunos bancos para otorgar plazos mayores, esta diferenciación pudiera ser un indicio de especialización de los bancos.

Gráfica 34.

Participación en crédito personal bancario y tasa de interés promedio ponderada por intervalo de monto (% del total y % de tasa; cifras a diciembre)



Fuente: Cofece con datos de la CNBV, en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/bm1/Paginas/creditospersonales.aspx].



Fuente: Cofece con datos de la CNBV, en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/bm1/Paginas/creditospersonales.aspx].

Proceso de oferta y calidad de oferentes

La expansión del crédito personal responde a diversos intereses y prácticas de intermediarios, según su nicho específico de operación, ventaja competitiva y origen patrimonial de la institución financiera. En suma, distinguimos dentro de la banca dos tipos de estrategias:

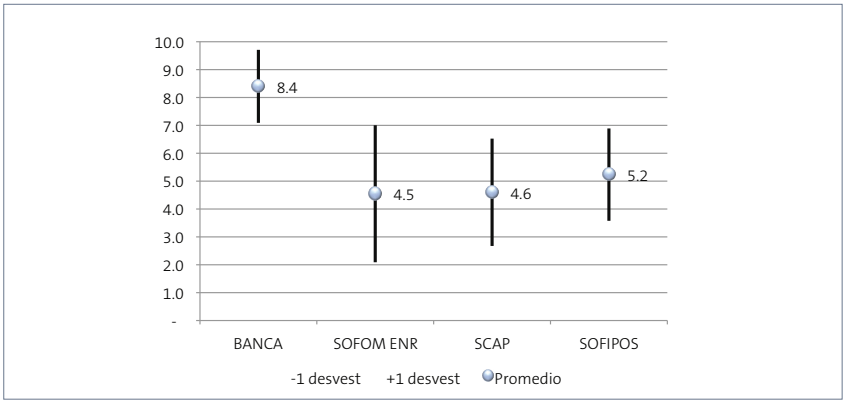
a) Primero, para los grandes bancos con economías de escala y alcance desarrolladas, la dinámica se encuentra ligada a: *i)* la búsqueda de extraer mayor rentabilidad a sus clientes de otros segmentos de negocio –principalmente a *totaleros* en tarjetas de crédito– cuya conducta de riesgo es relativamente más conocida por la banca. En la medida en que la tasa efectiva de los tarjetahabientes *totaleros* es cero, el banco tiene incentivos a ofrecerles créditos personales a tasa positiva y generar con ello una mayor utilidad por cliente;[236] *ii)* los programas de reestructura de

236 Se entiende como tasa efectiva a la cobrada por los bancos una vez que una proporción de tarjetahabientes liquida la totalidad del saldo de la tarjeta para evitar el pago de intereses (totaleros).

deudores en tarjetas de crédito, en los cuales se ofrece un crédito personal (con plazo y tasa de interés fija) a fin de dar una salida a deudores morosos.

b) Segundo, para bancos-tienda, cuya oferta está vinculada al consumo de bienes duraderos y basada en la distribución geográfica de sus pisos de venta. Esto les permite generar la masa crítica para acceder a un fondeo barato (depósitos en pequeña cuantía) y ligar el crédito al consumo de bienes duraderos de la parte comercial, bajo el desarrollo de esquemas propios de administración y cobranza. Este es el caso de Banco Azteca, Coppel y Famsa, que presentan una gran especialización en este segmento gracias a su capacidad de promoción y de atención a un nicho poco explotado por la banca tradicional.[237]

Gráfica 35.
Calidad en el crédito personal: calificación de la Condusef sobre información de intermediarios
(puntos base 10 = mejor calificación)



Fuente: Cofece con datos de la Condusef, en línea [http://portalif.condusef.gob.mx/calificador/].

Además de la oferta de la banca, observamos una creciente entrada de intermediarios financieros no bancarios, regulados y no regulados, los cuales buscan concentrarse en el nicho de población de ingreso medio y bajo que no es ampliamente atendido por entidades bancarias. Si bien no se cuenta con información pública sistematizada de estos participantes, los modelos de negocio de estos nichos buscan primordialmente financiar proyectos productivos vía microcréditos en vez de consumo. En la sección 4.4, Crédito comercial, se ofrecerá una descripción más detallada de estos participantes; sin embargo, vale la pena destacar:

237 En el caso de BanCoppel, la penetración reportada en el rubro de crédito personal es reducida, según datos de la CNBV; sin embargo, no se descarta que su práctica de negocio sea reportar los créditos en otros rubros, tal como el grupal, el de tarjetas de crédito o ABCD.

(i) El negocio de créditos de pequeña cuantía tiende a requerir –en proporción con el volumen operado– elevados costos fijos y operativos (selección de riesgos con poca información y recuperación de créditos, entre otros) y una gran experiencia en la operación de microcréditos. Generalmente sus esquemas de negocio imponen restricciones a los montos de créditos por motivos prudenciales y no regulatorios.

(ii) No se perciben importantes barreras a la entrada y salida a nivel local en el segmento de crédito de consumo.

(iii) Las actividades crediticias son financiadas por el capital de los accionistas, aportaciones de organizaciones civiles y mediante apalancamiento con el mercado u otros intermediarios. Por lo anterior, tienden a tener un costo de fondeo mayor que los bancos autorizados para captar ahorro.

(iv) En diversas ocasiones, algunos de estos oferentes no regulados han solicitado la supervisión de la autoridad como una señal de seguridad y diferenciación frente a su competencia local.

(v) Recientemente se estableció el mandato para que el Bansefi participe como oferente de crédito en esos nichos de ingreso, lo cual agrega un participante al mercado; sin embargo, su futura implementación será relevante para valorar el impacto en la dinámica de competencia.

(vi) No se descarta que la práctica de cobro de intereses a población con baja cultura financiera sea sobre el monto –y no sobre saldo insoluto– para facilitar al deudor la comprensión de las condiciones del crédito, lo cual puede implicar un alto costo para el deudor. Esta situación hace visible la importancia de los programas de educación financiera.

Recuadro 4.

Taxonomía de la oferta bancaria del crédito personal.

Las dos empresas con mayor participación de mercado concentran 80.5% del monto emitido en este segmento. De forma parecida a otras líneas de negocio de crédito (nómina), los atributos de menores tasas de interés y de mayor calidad en los contratos (calificación de la Condusef sobre información), no necesariamente están presentes entre los oferentes de mayor penetración. De hecho, los jugadores con mejor oferta en tasas y calidad a las dos empresas con mayor participación en el mercado presentan baja penetración (análisis longitudinal confirma esta situación). Esta circunstancia indica la existencia de otras variables relevantes para tener o generar una mayor cuota de mercado. En particular, una variable que tiene aparentemente mayor poder explicativo de la penetración de cada jugador es la presencia de una red amplia de sucursales (como indicador de infraestructura). Al analizar la red extensión de TPV y ATM (no incorporadas en la tabla) pareciera no ser tan relevante. Otro elemento son las recompensas otorgadas por los bancos tradicionales, como premio por la lealtad y preferencia del cliente, lo cual les otorga cierta ventaja sobre los de entrada más reciente.

Sobresale en la siguiente tabla y gráficas que Banco Azteca –quien participa con más de 50% en los saldos de créditos personales– tiene una oferta de tasa de interés y calidad de información menos atractiva al promedio del mercado, aun y cuando destaca por una fuerte presencia en sucursales. Esto sugiere la importancia de la cercanía con el cliente o de la integración con otras actividades (en este caso la venta de bienes duraderos) para generar una presencia importante en este negocio.

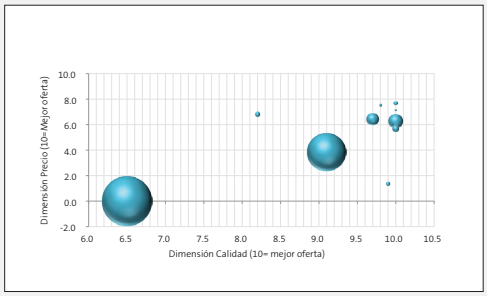
Penetración en la emisión de crédito personal y calificación según atributos de la oferta de cada banco. Datos a diciembre de 2013 (calificación estandarizada en cada variable; 10 significa mejor oferta para el consumidor y el color verde/rojo refleja si dicha medición es mejor/peor al promedio del sistema)

Penetración		Precio	Calidad	Costo	Infraestructura
Institución	**Saldo de crédito de personal (% total)**	**Tasa de interés (ponderada por plazo)**	**Calidad Información según Condusef**	**Pérdida esperada**	**Sucursales**
Banco Azteca	50.26	0	6.5	6.5	10
Banco Ahorro Famsa	30.28	3.8	9.1	1.1	1.4
Banamex	3.98	6.3	10	6.3	7.8
BBVA Bancomer	2.66	6.4	9.7	5.1	8.4
BanCoppel	2.35	1.6	--	2.8	3.7
Consubanco	1.52	5	--	5.6	0
HSBC	0.82	5.7	10	5.4	4.8
Scotiabank	0.43	6.8	8.2	4	3
Afirme	0.32	1.4	9.9	4.3	0.9
Santander	0.26	7.7	10	3.9	5.6
Inbursa	0.13	7.5	9.8	1.7	1.4
ABC Capital	0.08	1.9	--	0	0
Banorte	0.06	7.1	10	5.1	6

Penetración		Precio	Calidad	Costo	Infraestructura
Institución	**Saldo de crédito de personal (% total)**	**Tasa de interés (ponderada por plazo)**	**Calidad Información según Condusef**	**Pérdida esperada**	**Sucursales**
Banregio	0.02	6.6	10	6.9	0.6
Multiva	0.01	8.1	9.7	7.8	0.1
Banco del Bajío	0.00	6	9.3	3.4	1.3
Invex	0.00	8.6	--	8.8	0
CIBanco	0.00	9.0	--	7.9	0.7
Banco Autofin (BAM)	0.00	8	10	6.3	0.1
Interacciones	0.00	8.9	--	8.8	0
Promedio	100	5.8	9.4	5.1	2.8

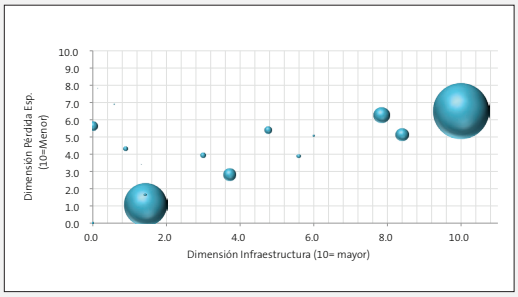
Nota: en el anexo se presenta la metodología de estandarización para cada variable a fin de caracterizar la oferta y hacerla comparable.
Fuente: Cofece con base en datos de la CNBV, en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/bm1/Paginas/creditospersonales.aspx] y la Condusef [http://portalif.condusef.gob.mx/calificador/].

Penetración de cada banco en el mercado vs. tasas de interés y calidad, 2013 (índice 0 a 10, mejor) burbuja=penetración



Fuente: Cofece con datos de CNBV y la Condusef.

Penetración de mercado vs. infraestructura y pérdida esperada, 2013 (índice 0 a 10, mejor) burbuja=penetración



Fuente: Cofece con datos de la CNBV.

4.2.6.4 Competencia

El análisis se centró en la información existente sobre intermediarios financieros bancarios, los cuales representan, según la Condusef, 16% de las entidades que participan en este segmento. Para el resto de los oferentes (Sofomes, Sofipos y Socaps) no se cuenta con información pública que permita tener un análisis más detallado de este segmento de crédito. Esto es particularmente importante para la oferta de financiamiento a los estratos de población de bajos ingresos (microfinanciamiento), la cual suele ser de baja cuantía, elevadas tasas de interés (por costos administrativos y riesgo crediticio) y plazos diversos, según el comportamiento de pago con la institución. Si bien el número de clientes puede ser elevado, este segmento parece no representar el nicho objetivo de

las entidades bancarias. Al margen de lo anterior, destacamos los siguientes elementos que influyen en la competencia:

i) No se vislumbran importantes barreras legales a la entrada de nuevos oferentes en estos créditos. Sin embargo, la escala de la oferta pareciera ser una variable relevante para mantener una elevada participación de mercado y un factor que inhibe a algunos oferentes –con tasas de interés más bajas– a ganar participación. De hecho, se tienden a registrar elevadas tasas de interés (más allá de la pérdida esperada).

ii) En particular, se observa una importante participación de intermediarios no bancarios financiados directamente por los accionistas y que presentan poco apalancamiento. En términos generales, estos oferentes no son regulados (ocasionalmente solicitan ser supervisados por la autoridad como una señal de seguridad y diferenciación frente a su competencia local) y sus principales restricciones legales provienen de las reglas para la prevención de *lavado* de dinero.

iii) A pesar de no registrarse barreras de entrada aparentes, se observan intermediarios que sostienen altas tasas de interés en todos los intervalos de este crédito (tanto por plazo como por monto) en proporción a las tasas de pérdida esperada.[238] De manera paralela, se registra una elevada segmentación de oferentes según el nivel de ingreso --aproximado por montos de crédito ofrecido--, lo que pudiera sugerir una limitada contestabilidad en el mercado. Es recomendable estudiar con mayor profundidad esta hipótesis.

iv) De igual forma, es recomendable estudiar las prácticas de aquellas instituciones financieras ligadas a casas comerciales que pudieran dificultar al cliente la identificación de los costos financieros en que incurre al adquirir un producto a crédito, en vez de al contado y que pudieran contravenir el Reglamento de la Ley Federal de Protección al Consumidor.[239]

238 En general, esto pudiera reflejar que los consumidores no están plenamente informados sobre los productos financieros que contratan: dificultad para comparar los productos financieros y falta de transparencia sobre las estructuras de los cargos en las tasas de interés.

239 Asimismo, los bancos tienda pueden establecer estrategias para mantener cautivos a los clientes de créditos personales cuando éstos se aplicaron a la adquisición de bienes cuyos pagos deben ser descontados de la cuenta que tiene el acreditado en el banco tienda.

Recuadro 5.

Código de Conducta Financiera en el Reino Unido: importancia de la transparencia y de evitar sobreendeudamiento de los clientes[240]

La Financial Conduct Authority (FCA) es el organismo encargado de regular los servicios financieros en la Gran Bretaña, cuyos objetivos son protejer a los consumidores, asegurar la estabilidad de la industria y promover la competencia entre los proveedores de dichos servicios. Este organismo elaboró el Financial Conduct Authority Handbook, en el cual se especifica que las empresas deben asegurarse que las promociones financieras sean claras, justas, libres de engaño y que se realicen con un lenguaje claro y comprensible; además, no deben sugerir o manifestar que el crédito está disponible sin importar la calidad crediticia de los clientes.

Respecto a la información clara y al lenguaje comprensible, se establece que la comunicación sobre promociones financieras debe ser precisa y no debe enfatizar beneficios potenciales de un producto o servicio, sin mencionar los posibles riesgos. Además, debe ser entendible para el destinatario promedio del grupo al que está dirigida la promoción y no debe disfrazar información relevante. Asimismo, se especifica que si la comunicación contiene un comparativo con algún otro producto o servicio, la firma debe asegurarse de que la comparación sea objetiva y equilibrada.

Dentro de las prácticas desleales o injustas por parte de las empresas (y que deben omitirse), se mencionan:

i. La provisión de herramientas *online* (calculadoras) que recomienden cierto producto como el más adecuado para el cliente, y no incluyan información detallada sobre la posición financiera del cliente o que no lo alerten sobre el riesgo de utilizar datos financieros imprecisos.

ii. Enfatizar algún ahorro para los clientes al reestructurar su deuda, sin explicar que el prestamista no está obligado a aceptar menos por el pago de sus deudas ni a congelar los intereses y gastos, así como que el resultado puede ser un incremento en la cantidad a pagar, mayor tiempo para liquidar la deuda y/o un deterioro de su calificación crediticia.
El mismo documento contiene una sección sobre "Préstamo responsable", en la cual se establece que, antes de concretar algún acuerdo crediticio, las empresas deben realizar una valoración de la solvencia de los clientes, considerando su capacidad de pago y el posible impacto en su situación financiera, incorporando la información disponible al momento de firmar el contrato. El alcance y el ámbito de la valoración crediticia deben incluir factores como el tipo, el monto y el costo del crédito, la posición financiera del cliente (ingresos), el historial crediticio y los compromisos financieros existentes ya contraídos (hipotecas, rentas, impuestos, pago de servicios como luz, agua, gas, entre otros).

4.2.6.5 Aspectos contemplados en la reforma financiera

En la reforma financiera, mediante la LTOSF, se prevén condiciones orientadas a facilitar la portabilidad de créditos al consumo. En el artículo 10 bis 1 de la LTOSF, se establece que la terminación del contrato del crédito puede realizarse en cualquier momento y, si la deuda a cancelar se paga a través de un crédito con otra entidad, está última podrá realizar los trámites de cancelación y pago del adeudo en nombre del cliente. La emisión de las reglas que hacen operativa esta disposición y facultan a la Condusef para actuar como regulador está pendiente.

240 Financial Conduct Authority Handbook (s.a.).

4.2.6.6 Recomendaciones

En la medida en que estos créditos son utilizados para atender múltiples necesidades de las personas: emergencias, mejoras de vivienda, consumo de bienes duraderos y no duraderos, financiamiento de micro-proyectos productivos), el segmento rivaliza, directa o indirectamente, con otros segmentos de financiamiento (grupal, ABCD, prendario e incluso informal). En función del uso del financiamiento, una de las características relevantes para la decisión del usuario es la oportunidad y disponibilidad del crédito (rapidez de otorgamiento).

De igual forma, en este mercado concurren un número elevado de oferentes bajo diversas figuras legales (Bancos, Sofomes, Socaps, Sofipos, Casas de Empeño, Infonacot, etcétera), los cuales no presentan necesariamente los mismos incentivos para reportar información a las SIC, ya que sólo para algunos de ellos es una obligación legal. Lo anterior implica un elevado riesgo sobre el conocimiento de la capacidad real de apalancamiento de las personas, aunado a la inexistencia de datos de una demanda potencial.

En la medida en que el principal insumo de la oferta de crédito es la información, particularmente para aquellos empréstitos sin garantía real, la recomendación más importante para promover la expansión competitiva se orienta a temas estructurales, entre ellos profundizar en la calidad y acceso a la información y limitar problemas de asimetría en ésta.

En particular, en materia de protección al consumidor, es recomendable evitar que aquellas instituciones financieras ligadas a casas comerciales no transparenten el costo financiero a través del precio del bien financiado, fijándoles la obligación de anunciar los precios de adquisición de bienes o servicios con y sin el crédito, tomando como referencia del Reglamento de la Ley Federal de Protección al Consumidor; y transparentar la identidad de la institución que otorga el crédito para la adquisición del bien o servicio. Cabe resaltar que la integración horizontal puede generar poca claridad para que el cliente distinga entre el precio de contado y el precio del servicio financiero (por ejemplo, observar que el precio del bien financiado debe ser el de contado para evitar distorsiones en el cálculo del CAT o cargar parte del costo financiero al bien adquirido).

A nivel internacional estas prácticas son observadas de manera estrecha por parte de las autoridades que velan por la protección de los consumidores, la estabilidad de la industria y la promoción de la competencia. Este es el caso del Reino Unido, donde se cuenta con normas conductuales como el *Financial Conduct Authority Handbook* para atender problemas de transparencia entre oferentes y clientes, así como prudenciales; esto con la finalidad de evitar ofertas abusivas que –con previo conocimiento– generen un daño patrimonial a los clientes (por ejemplo, sobreapalancamiento; ver Recuadro 5).

Recuadro 6.

Especialización de oferentes entre el crédito de nómina y crédito personal

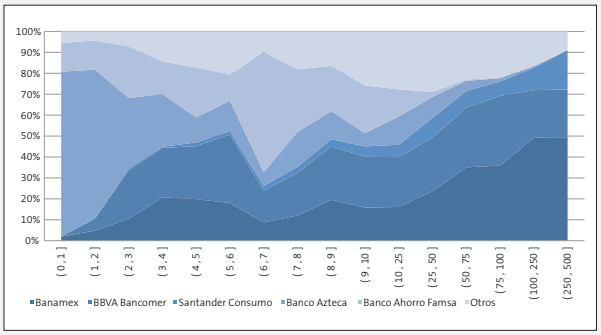
Del análisis anterior entre crédito de nómina y personal, se vislumbra cierta especialización de oferentes por segmento de población atendida,[1] escala del intermediario, vinculación patrimonial con otra actividad (v.gr. tiendas minoristas) y potencial destino de los recursos (por ejemplo compra de bienes duraderos).

En las siguientes gráficas se muestra la descomposición de los índices de concentración por rango de monto de crédito ofrecido. El CR3 muestra una concentración relativamente más elevada en extremos de intervalos de crédito: bancos como Banamex y BBVA Bancomer presentan mayor importancia en el mercado (los canales de atención serían tanto de nómina como personales como se desprende de secciones anteriores), mientras que en el otro extremo de intervalos se observa una mayor participación en la concentración de Banco Azteca y Banco Ahorro Famsa utilizando créditos personales exclusivamente.

En fechas recientes, los indicadores sugieren un mayor posicionamiento de Banco Ahorro Famsa en los montos de crédito más bajos, Banco Azteca en intervalos intermedio y Banamex y BBVA Bancomer en segmentos de crédito de mayor monto.

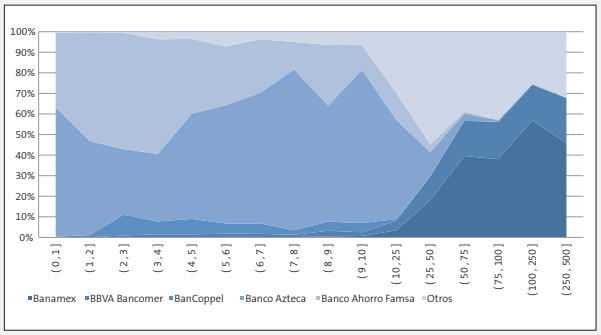
Concentración conjunta entre crédito de nómina y de personas: participación en el agregado de ambos créditos por bancos y por intervalo de monto (%; cifras a diciembre)

2011



Fuente: Cofece con datos de la CNBV, en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/Paginas/default.aspx].

2013



Fuente: Cofece con datos de la CNBV, en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/Paginas/default.aspx].

1/ Ante la falta de información sobre el ingreso de acreditados, se suele utilizar el monto ofrecido de crédito como proxy del ingreso, a pesar de que eso implique sesgo: a los individuos de bajos ingresos, no suelen acreditárseles altos montos de deuda (al menos que exista fallas de información entre los acreedores): en cambio, agentes de altos ingresos pueden solicitar montos reducidos (aunque estos sean relativamente más caros en México).

4.2.7 Crédito automotriz

4.2.7.1 Introducción

El sector automotriz ha jugado un papel relevante en el crecimiento económico de México y representa una de las industrias con elevada participación en los mercados internacionales, gracias a los niveles de eficiencia productiva alcanzada en el país. A pesar de ello, el mercado doméstico –así como la demanda crediticia en el sector– experimentan rezagos en su expansión, en relación con lo observado en otras economías, por lo que los beneficios de la ventaja comparativa a nivel internacional de producir en México no se han trasladado plenamente al consumidor nacional.

La provisión eficiente de financiamiento para la adquisición de vehículos particulares es indispensable para impulsar este mercado. Si bien la oferta crediticia en este segmento es amplia, además de encontrarse en uno de los sectores más concurridos por diversos agentes financieros, su eficiencia se encuentra restringida por problemas estructurales.

A continuación se describe el panorama del sector automotriz en México y el impacto potencial que puede tener en la oferta y la demanda de crédito para adquirir vehículos; asimismo, se describen los principales esquemas de financiamiento. En la segunda sección, se resaltan algunos aspectos regulatorios que pudieran inducir en prácticas relacionadas al segmento automotriz. En la tercera y cuarta parte se ofrece una breve descripción de la estructura de demanda y de la oferta en este tipo de préstamos, con el propósito de establecer potenciales prácticas en materia de competencia. En la quinta sección se distinguen elementos contenidos en la reforma financiera relacionados con este segmento de crédito; para finalizar, en la sexta sección se sugieren recomendaciones para impulsar la competencia y la eficiencia en el aprovisionamiento de crédito automotriz.

4.2.7.2 Definición del servicio financiero

La elevada participación del sector automotriz contrasta con la baja penetración del crédito

México cuenta con una industria automotriz altamente eficiente y competitiva a nivel internacional: ocupa el octavo lugar a nivel global en la producción de vehículos y el cuarto como exportador de automóviles.[241] En la economía nacional esta industria contribuyó con 5.5% del PIB[242] y 14.3% de la producción manufacturera de 2013.[243] Este sector productivo emplea alrededor de 1.7 millones de personas entre trabajadores directos (armadoras y comercializadoras) e indirectos (proveedores). La importancia de esta industria puede explicarse, entre otras cosas, por la elevada productividad alcanzada en

241 Presidencia de la República (2014).

242 PIB base 2008 a precios corrientes. Producción del sector automotriz incluye automóviles y camiones.

243 INEGI, Encuesta Mensual de la Industria Manufacturera, 2013.

el sector y la cercanía con importantes centros de demanda internacional. Destaca la fuerte actividad exportadora de la industria automotriz al participar con 29.3% de las exportaciones del país[244] y destinar más del 80% de la producción nacional de automóviles y vehículos ligeros a los mercados internacionales (tabla 10).

Tabla 10

Producción, ventas y financiamiento de automóviles y vehículos ligeros en México

(Unidades y % anual según se indique)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Producción total	2,102,801	1,507,527	2,260,774	2,557,550	2,884,869	2,933,465
para mercado de exportación	1,665,133	1,226,513	1,875,782	2,130,143	2,405,188	2,408,345
para mercado interno	437,668	281,014	384,992	427,407	479,681	525,120
Ventas en el mercado interno	1,025,520	754,918	820,406	905,886	987,747	1,063,363
Unidades financiadas*	604,657	400,250	394,439	461,371	515,063	583,913
Banca múltiple	204,372	159,632	164,398	181,845	181,867	194,189
Fin. especializadas	360,913	217,799	203,829	247,061	293,418	346,858
Autofinanciamiento	39,372	22,819	26,212	32,465	39,778	42,866
Crecimiento anual (%)						
Producción total	--	-28.3	50.0	13.1	12.8	1.7
para mercado de exportación	--	-26.3	52.9	13.6	12.9	0.1
para mercado interno	--	-35.8	37.0	11.0	12.2	9.5
Ventas en el mercado interno	--	-26.4	8.7	10.4	9.0	7.7
Unidades financiadas*	--	-33.8	-1.5	17.0	11.6	13.4
Banca múltiple	--	-21.9	3.0	10.6	0.0	6.8
Fin. especializadas	--	-39.7	-6.4	21.2	18.8	18.2
Autofinanciamiento	--	-42.0	14.9	23.9	22.5	7.8

* Reportado por la AMDA e incluye instituciones financieras reguladas y no reguladas por la cnbv.
No incluye al universo de la oferta por lo que debe considerarse como variables de tendencia como lo indica la fuente.
Fuente: Cofece con datos de la AMDA (información presentada en la oficialía de partes de la Cofece el 21 de mayo de 2014).

244 INEGI (2013a). Incluye actividad de producción de automóviles, tractores, camiones, partes y refacciones.

En términos de la demanda doméstica, la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA), reporta ventas por más de un millón de vehículos en 2013, con una tasa de crecimiento anual cercana a 9% promedio para los últimos tres años. A pesar de ello, las ventas anuales en el país aún distan de los niveles reportados –cercanos a 1.15 millones de unidades– previos a la crisis internacional de 2008 cuando se registró un desplome aproximado de -26% en las ventas anuales. Este débil crecimiento en la demanda en el sector interno se ha visto reflejado en una limitada recuperación del crédito automotriz.

Aun cuando el sector automotriz es uno de los más dinámicos y que mayor peso tienen dentro de la actividad económica del país, el crecimiento e importancia del financiamiento en el sector ha sido relativamente más débil. Según datos proporcionados por la Asociación Mexicana de Distribuidores de Automotores (AMDA) para el cierre de 2013, cerca de 55% de los autos nuevos vendidos en el país fueron adquiridos con algún esquema de financiamiento por parte de instituciones de crédito (bancarias o especializadas en este crédito). Si bien las ventas financiadas de automóviles nuevos se han expandido desde 2010, no se han alcanzado los niveles previos a la crisis internacional, cuando se observaba que al menos 65% de las ventas eran soportadas por algún tipo de financiamiento. Este indicador dista del observado en EEUU, donde cerca de 90% de los autos nuevos comprados son financiados.[245]

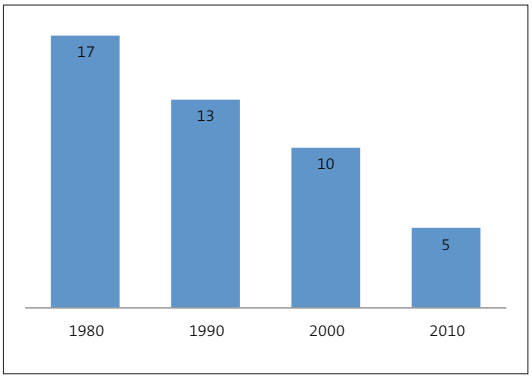
Entre los elementos que pudieran incidir en esta baja penetración se destacan factores de oferta del crédito, ya sea por temas estructurales o conductuales de los oferentes (que se discuten en la sección 4.2.6.4. Competencia) y de demanda, ya sea por restricciones presupuestales de los clientes que se acentúa en los deciles de menores ingresos (ver apartado 4.2.6.2. Características de demanda).[246]

245 Sturgeon y Van Biesebroeck (2010).

246 Estos hogares son muy sensibles a cambios en el horizonte temporal (elasticidad vencimiento alta) y muy poco a cambios en el precio (elasticidad tasa de interés baja); esto quiere decir que las personas con menores ingresos prefieren obtener un crédito a más largo plazo y que la tasa a las que se les financia no afecta mucho su decisión. Attanasio, Goldberg y Kyriazidou (2008).

Gráfica 36.

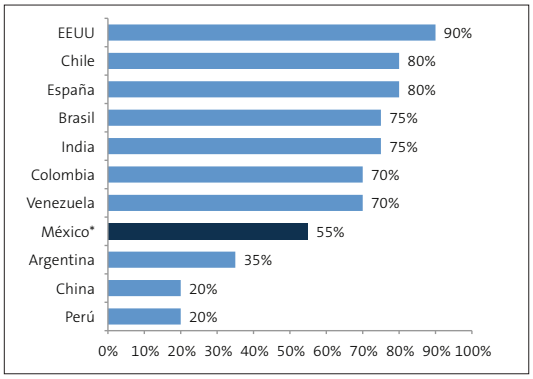
Habitantes por cada automóvil



Fuente: INEGI (2013).

Gráfica 37.

Ventas de unidades nuevas con financiamiento 2010 (% sobre ventas totales)



* México con datos a 2013.

Fuente: AT Kearney (2011), en línea [http://economia.gob.mx/files/comunidad_negocios/industria_comercio/Mercado_Potencial_Automotriz-Informe_Final.pdf].

A pesar de esta reciente expansión en la venta y financiamiento de unidades, se observa un fuerte rezago en el desarrollo del sector en el mercado doméstico: mientras el promedio internacional de ventas de autos nuevos por cada mil habitantes ascendió a 12, en México fue de sólo 8 para 2012. Lo anterior se constituye como el principal reto, tanto para la industria automotriz como para los oferentes de su financiamiento (ver sección 4.2.6.4 Características de demanda).

Esquemas de financiamiento: crédito vs. arrendamiento y autofinanciamiento.

El financiamiento en el segmento se realiza por medio de tres vías: *i)* crédito con garantía prendaria ofrecido por bancos y financieras especializadas; *ii)* arrendamiento financiero (*leasing*) ofrecido por unidades de arrendamiento de entidades financieras o empresas dedicadas a este segmento, y *iii)* autofinanciamiento organizado por empresas –principalmente con carácter comercial– o por las mismas armadoras de vehículos en unidades especiales para estos fines. Estos productos guardan características particulares para atender diferentes aspectos de la demanda. Las principales diferencias consisten en la forma de adjudicación y la entrega de la propiedad, las condiciones de pago de la unidad y accesorios (montos, tasas, seguros, etcétera), tratamiento fiscal y adjudicación de garantía en caso de incumplimiento los cuales implican que el costo de adquisición del vehículo resulte distinto y que no sean necesariamente sustitutos cercanos desde el punto de vista del consumidor y de la autoridad de competencia.

En el caso del crédito, la emisión de la factura del vehículo es a nombre del acreditado –propietario del vehículo– y el oferente del crédito recibe esta factura endosada en calidad de garantía del préstamo. Las condiciones de pago dependen del plazo seleccionado, el porcentaje de enganche, la tasa de interés (generalmente fija), así como la cobertura de

los seguros asociados (vida, daños y desempleo) y su forma de pago (contado o financiado). Por lo general el crédito es generalmente para el financiamiento de automóviles nuevos de uso particular, y en algunos casos se requiere de un aval u obligado solidario para el pago del adeudo. En la tabla 11 se resumen algunas de las características de los contratos de crédito ofrecidos en el mercado según la Condusef.

Por su parte, en el arrendamiento financiero o *leasing*, la propiedad del vehículo queda a nombre del arrendador, mientras su uso lo realiza el cliente arrendatario. Si bien las condiciones de los contratos de arrendamiento –gastos de apertura, tasas de interés, plazos de uso y seguros accesorios– pueden ser similares a los contratados por un crédito, en el contrato de arrendamiento se establece un enganche inicial y un valor residual al término del mismo, el cual puede liquidar el cliente para asumir la propiedad plena del vehículo. El enganche inicial y las erogaciones mensuales tienden a ser inferiores a las de un crédito en virtud a que representan los gastos financieros y administrativos del arrendador, así como a la depreciación de la unidad y no incorporan el costo total de automóvil como en el caso del crédito.

Las principales ventajas de arrendamiento para el cliente (y, por tanto, desventaja para el oferente de crédito automotriz) consisten en las menores mensualidades y en la deducibilidad fiscal de los pagos, aunque no mantiene la propiedad del vehículo.[247] Para el oferente de arrendamiento, la principal ventaja radica en el menor costo para ejercer la garantía arrendada en caso de que el cliente incumpla el contrato, pues no necesita acudir al proceso judicial asociado al crédito porque la unidad queda en propiedad del arrendatario.

Tabla 11.

Resumen de planes de financiamiento de los distintos agentes.

Tipo de financiamiento	Crédito prendario			Arrendamiento financiero	Autofinanciamiento	
Características	BANCOS	SOFOMES	Financieras de empresas automotrices		Empresas de autofinanciamiento	Agencias automotrices
Factura	A favor de quien otorga el crédito hasta que se cubra el importe		A favor de quien otorga el crédito hasta que se cubra el importe	A favor de quien otorga el crédito hasta que se cubra el importe		
Enganche	Desde 20%	Desde 15% hasta 35%	Desde 15%	Desde 15%	Con y sin enganche[1]	Sin enganche
Financiamiento	Hasta 80% valor factura		Hasta 85% valor factura	Hasta 85% valor factura		
Plazos	De 6 a 60 meses	De 12 a 48 meses	De 3 a 60 meses	De 12 a 48 meses	De 40 a 60 meses	De 12 hasta 60 meses
Seguros incluidos	Daños y vida	Vida	Daños y vida	Daños y vida	Vida. El de daños se paga de acuerdo a cada empresa	Vida. El de daños lo contrata el cliente
Comisión por apertura	Entre 1.5% y 2.3% sobre monto a financiar		Entre 1.5% sobre monto a financiar	Entre 1.5% y 2% sobre monto a financiar		No hay costo de inscripción
Tiempo de autorización del crédito	Menor a una semana			Menor a una semana		
Penalizaciones	Ninguna por pagos anticipados		Ninguna por pagos anticipados	Ninguna por pagos anticipados		
Tasas y pagos	Fijos		Fijos	Fija y variable	Fijos	Fijos
Disposición del vehículo	Inmediata		Inmediata	Inmediata	Sorteo, subasta y pago puntual o antigüedad	Sorteo, subasta y pago puntual o antigüedad
Otros		Pagos especiales que puedan disminuir la mensualidad	Seguro de desempleo de 3 a 6 meses financiado o de contado	Gastos de investigación	Factor de actualización para que el auto asignado sea del año en que se entrega	Factor de actualización para que el auto asignado sea del año en que se entrega

Fuente: Condusef en línea [http://e-portalif.condusef.gob.mx/condusefautomotriz/]

247 La reforma hacendaria reduce el nivel de deducibilidad diaria de 250 a 200 pesos.

El autofinanciamiento consiste en un esquema de comercialización en donde se integra a un grupo de consumidores que han revelado sus preferencias por un tipo de vehículo que desean adquirir. Los integrantes del *pool* de compradores aportan recursos a un fideicomiso, por un tiempo determinado, para la compra del automóvil seleccionado y establecen un mecanismo de asignación entre sus integrantes. Las formas de adjudicación son: sorteos, subastas o por antigüedad y pago puntual. Las mensualidades, previas a la adjudicación, incluyen el pago proporcional de un vehículo, la actualización de su valor y los gastos operativos del fideicomiso. Una vez asignada la unidad, los pagos son fijos, se paga el seguro añadido y, en ocasiones, se solicitan comprobantes de ingresos y avales como en el crédito tradicional.

En la medida que las marcas automotrices son las más eficientes para detectar a los clientes potenciales de sus vehículos, vía sus distribuidoras, también lo son para organizar estos grupos de compradores y, por tanto, para desarrollar los esquemas de autofinanciamiento como mecanismos de comercialización y desplazamiento de su producción.

Como se puede apreciar en las tablas 12 y 13, los intermediarios financieros podían relacionar el otorgamiento de crédito a la apertura de una cuenta con la misma institución y a la contratación de un determinado seguro (tanto de vida como de daños) con determinada compañía.[248] A partir del 10 de abril de 2014, estas prácticas son sancionadas por la Ley para la Transparencia y Ordenamiento de Servicios Financieros (LTOSF), a fin de favorecer la transparencia en los costos y servicios asumidos por los usuarios de servicios financieros.

248 La obligación de contratación con algún oferente de seguros determinado puede explicarse por ventajas del servicio (v.gr. prontitud de pago en caso de siniestro), pero pudiera implicar también que el cliente asuma un costo excesivo por el servicio. Mayor detalle se desarrollará en el capítulo relativo a Seguros.

Tabla 12

Requisitos para obtener un crédito automotriz

Requisito y/o documento	Bancos	SOFOMES	Financieras de las empresas automotrices
Identificación	Credencial vigente con fotografía[1]		Credencial vigente con fotografía[1]. Cliente y Aval (Si aplica)
Edad	Entre 20 y 64 años	Entre 18 y 65 años	
Antigüedad en el domicilio	Un año en el domicilio actual o dos entre el anterior y el actual Comprobantes: Recibo telefónico, predial, luz, agua, con antigüedad mínima de dos meses.	Un año en el domicilio actual o dos entre el anterior y el actual Comprobantes: Recibo telefónico.	Particular y fiscal, en caso de facturación a ese domicilio del Cliente y Aval (Si aplica).
Ingresos	Que sean equivalentes a tres veces o más la mensualidad del crédito que se pretende contratar Comprobantes: Recibo de nómina de los últimos dos meses.	Que sean equivalentes a tres veces o más la mensualidad del crédito que se pretende contratar Comprobantes: Recibo de nómina de los últimos tres meses.	
Historial crediticio	Buenos antecedentes crediticios en el buró de crédito, en caso contrario contar con un aval que sí los tenga.	Estados de cuenta de cheques, inversión y cuenta de ahorros de los tres últimos meses.	Buenos antecedentes crediticios en el buró de crédito, en caso contrario contar con un aval que sí los tenga.
Otros documentos	Estados de cuenta de cheques y/o tarjeta de crédito.		
CasadoS bajo el régimen de sociedad conyugal	Copia del acta de matrimonio.		
Persona física con actividad empresarial	Comprobante del pago de impuestos, en el que se reflejen los ingresos (últimos dos meses) e incluir su ficha de pago correspondiente y la anual del ejercicio anterior, copia de alta y cédula fiscal.		
Para extranjeros	Es necesario un obligado solidario de nacionalidad mexicana.		
Seguros			Seguro de vida firmado
Formalización del contrato	Abrir cuenta al momento de la firma y mantenerla mientras exista el crédito. Anexar carta de autorización de cargo a cuenta. Llenar y firmar la solicitud de contrato		Factura original endosada, contrato firmado y pagaré firmado.

Fuente: Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros

1/ Credencial del IFE, pasaporte vigente, cédula profesional o cartilla del servicio militar

Nota: Estos son los requisitos generalmente solicitados, sin embargo pueden variar dependiendo de cada institución.

Fuente: Condusef en línea [http://e-portalif.condusef.gob.mx/condusefautomotriz].

En el crédito automotriz se observa la concurrencia de: *i)* financieras integradas con las armadoras/distribuidores de automóviles y *ii)* bancos y Sofomes desvinculadas a productores de automóviles. Ambos tipos de jugadores presentan tanto una estructura de costos (fondeo) como de incentivos comerciales diferenciados, los cuales se pueden plasmar en distintas prácticas de mercado que se describirán en las secciones de oferta y demanda.

Adicionalmente al crédito, el autofinanciamiento y el arrendamiento son opciones para la compra financiada de algún vehículo. Estos esquemas de financiamiento podrían contribuir a establecer una disciplina competitiva a los créditos con prenda automotriz en la medida que ofrecieran condiciones atractivas para el cliente; sin embargo, ejercicios con calculadoras apuntan a que el autofinanciamiento y arrendamiento no representan opciones más atractivas para el consumidor (una comparativa de estos financiamientos se expone en el Anexo 5) y pudieran atender otras necesidades para el clientes, tales como la deducibilidad de impuestos.

4.2.7.3 Marco regulatorio del crédito automotriz

La operación de la oferta de crédito automotriz –como parte del segmento del crédito al consumo– no está sujeta a reglas particulares que la distingan del resto de las actividades crediticias al consumo; sin embargo, los oferentes deben cumplir las disposiciones generales aplicables de forma diferenciada entre Sofomes y bancos, las cuales se analizan a mayor detalle en la sección correspondiente (3.1 Aspectos regulatorios).[249] Los bancos que compiten en este sector deben cumplir con la regulación establecida en las Disposiciones de carácter general aplicables a las instituciones de crédito (Circular Única de Bancos) emitidas por la CNBV –reglas de calificación de cartera y de reservas por estimación de riesgos crediticios– y la LTOSF que otorga a Banxico facultades para regular a las instituciones de banca múltiple en materia de transparencia y cobro de comisiones.

Entrada de nuevos oferentes al mercado. En esta materia no se registran barreras regulatorias ni de capital específicas que inhiban la operación del segmento. Incluso, las recientes figuras legales (2006) para la operación de nuevos intermediarios financieros (como Sofomes no reguladas) han facilitado la entrada de financieras especializadas, algunas de ellas vinculadas a las principales marcas automotrices.[250] En nuestros días dichos jugadores tienen mayor participación en el mercado de crédito automotriz (ver sección de oferta).

Tratamiento discriminatorio artificial entre oferentes. En este ámbito no existe una regulación asimétrica para la oferta de financiamiento del segmento; no obstante, se registran algunos factores estructurales que alteran las decisiones de oferta de algunos participantes en el mercado, los cuales se vinculan al proceso judicial para la recuperación de garantías (automóvil financiado). Cuando un deudor cae en cartera vencida y se quiere ejecutar la garantía, los acreedores deberán acudir a un proceso que suele ser costoso y tardado, lo cual erosiona el valor de la garantía en el tiempo.[251] Esta situación genera incentivos diferenciados entre oferentes, ya que: *i)* se reduce el apetito de bancos por financiar autos nuevos en relación con las arrendadoras al tener mayor incertidumbre sobre el valor de la garantía y *ii)* limita la oferta bancaria al generarse un mayor consumo de capital respecto al que afrontarían las entidades no reguladas.

---

249 Si bien existen diferentes ordenamientos legales supletorios, que no regulan en específico el crédito automotriz, sí regulan la creación y la operación de las entidades financieras que compiten en este sector: LIC, LGOAAC, Ley de Banxico, Código de Comercio, entre otros.

250 Los requisitos particulares a las Sofomes y su marco regulatorio se detallan en el Capítulo 3 del estudio.

251 Cabe resaltar que la reforma financiera contempla esta situación y busca agilizar el proceso de adjudicación de una garantía. En específico, los artículos 1176 y 1179 de la Ley de Comercio, recientemente reformados, establecen el fundamento legal sobre la retención de bienes decretada como providencia precautoria.
No obstante, esto es sensible a la implementación de la regulación considerando el acelerado ritmo de depreciación de los automóviles.

Con base en un estudio encomendado por la Secretaría de Economía,[252] el proceso judicial para adjudicar una garantía puede tardar hasta dos años, con lo cual el valor de la prenda se podría depreciar hasta en 50% en caso de tratarse de un vehículo nuevo que dejó de pagarse en los primeros meses de adquirido. Esto es particularmente relevante, si consideramos que los planes de financiamiento en el mercado establecen un enganche que va de 15 a 35%, y en caso de impago en los primeros meses, este enganche sería insuficiente para cubrir la depreciación de la garantía en litigio, lo que acentúa el "riesgo moral" en la conducta de pago de los acreditados.[253]

En temas estructurales se reporta una baja calidad de registros públicos, lo cual hace que prevalezca la asimetría en la información en el mercado de automóviles, e implica que sea prácticamente inexistente el mercado de crédito para la compra de vehículos usados en México.[254] Los oferentes de crédito son cautos en financiar un auto del que se desconoce el estado real como garantía y, en todo caso, se prefiere tratarlo como crédito personal. En general, dentro de los problemas existentes para la compra de autos usados se encuentran *i)* la dificultad para la correcta acreditación legal del propietario de un vehículo (registros y controles vehiculares y fiabilidad de los documentos de propiedad), y *ii)* la elevada incertidumbre sobre el historial de la garantía (procedencia, reinserción al parque vehicular, daños estructurales). Esta situación restringe la oferta de financiamiento de autos usados, ya que no se cuenta con información confiable sobre la calidad legal de la garantía, lo cual contribuye, en última instancia, a acelerar el valor de reventa de un automóvil al salir de la agencia y a la rápida depreciación de las unidades usadas. Los agentes oferentes de financiamiento automotriz que mejor posición tienen para atender esta falla registral son las financieras vinculadas con armadoras, al conocer plenamente la procedencia del vehículo de primera mano y, en caso de reventa, saber el origen inicial de los automóviles revendidos de su marca.

4.2.7.4 Estructura de la demanda

La demanda por financiamiento para la adquisición de automóviles de uso particular está estrechamente ligada a la venta doméstica de vehículos nuevos, por lo que sus determinantes suelen estar relacionados.[255] En su carácter de bien de consumo durade-

252 AT Kearney (2011).

253 El término riesgo moral (*moral hazard*) se refiere a que los individuos asumen mayores riesgos en sus acciones cuando las consecuencias de éstas no son asumidas por ellos, sino por un tercero.

254 Un ejemplo clásico del problema de información asimétrica en el mercado de automóviles usados se encuentra en Akerlof (1970). La existencia de información asimétrica entre comprador y vendedor redunda en que se vendan más *lemons* (autos de mala calidad) que automóviles en buen estado. Esto ya que no existe forma de diferenciar entre ambos y el comprador está dispuesto a pagar el precio "promedio", así que no existe incentivo para el dueño de un automóvil en buen estado a venderlo a ese precio.

255 Además del mercado de menudeo, existe el mercado de mayoreo de flotillas el cual puede canalizarse al uso particular por empresas como autofinancieras o grandes corporativos. No obstante, los determinantes de la demanda por financiamiento también están relacionados a la venta de automóviles.

ro, la demanda por automóviles tiende a ser particularmente sensible a las condiciones de ingreso de los compradores, así como de sus niveles de confianza sobre las perspectivas económicas.

En particular, la literatura económica suele identificar como variables explicativas de la demanda a las condiciones en el mercado laboral y perspectivas de ingreso de las familias (confianza), la presencia de sustitutos en el mercado de automóviles usados o transporte público, así como la disponibilidad de liquidez en la economía (financiamiento) entre otras cosas.[256]

De esta forma, es previsible que las decisiones de compra de un automóvil –y al mismo tiempo de cómo financiarlo– no dependan sólo de las tasas de interés, sino que sean susceptibles a los costos directos e indirectos asociados al bien (impuestos, servicios posventa, refacciones, seguros, etc.) e involucren para el comprador un elevado esfuerzo de "búsqueda" en la medida en que el valor del bien tiende a representar una proporción importante del patrimonio de los individuos.

256 Álvarez (2012) y Sturgeon (2010) entre otros.

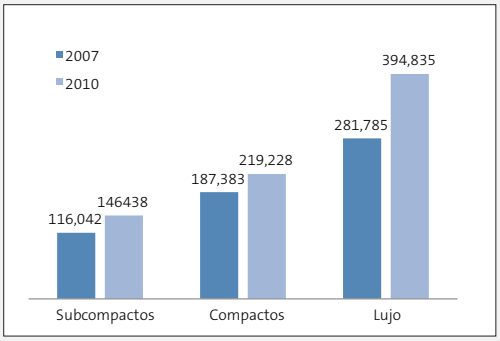
Recuadro 7.

Ejemplo ilustrativo de la importancia del precio en las decisiones de compra

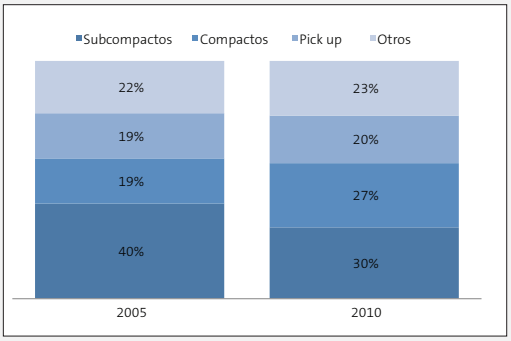
La elección de comprar un coche nuevo implica para las familias una parte importante de su riqueza, por lo que tienden a dedicar una parte importante de su tiempo a seleccionar su mejor opción. No obstante, es previsible que la sensibilidad de la demanda al precio del bien dependa del estrato de ingreso de los hogares y la presencia de sustitutos nuevos de mayor o menor precio. Durante el lapso 2007-2010 el precio promedio anual de automóviles subcompactos en México se incrementó 8% en términos nominales, mientras los compactos (gama media) lo hicieron en 5% y los de lujo (gama alta) en 12%. Con ello los precios relativos implicaron en mayor encarecimiento proporcional de los autos de gama baja y alta con respecto a los de gama media (compacto). En respuesta a lo anterior, la demanda de automóviles nuevos se ajustó de forma tal que el segmento de subcompacto perdió peso relativo en las ventas de automotrices, mientras los compactos ganaron importancia.

La AMDA argumenta que el impulso relativo a las ventas de compactos se puede atribuir a una menor brecha en la cuota mensual de financiamiento entre los vehículos de gama media con respecto a los de gama baja. Esto resalta la importancia del nivel total de costo mensual de un vehículo (costo capital, intereses y otros costos añadidos en una transacción) en las decisiones de los consumidores.

Precio de autos nuevos (pesos promedio)*



Segmentación de ventas de autos nuevos (%)



Fuente: Cofece basado en datos de AT Kearney (2011), en línea [http://economia.gob.mx/files/comunidad_negocios/industria_comercio/Mercado_Potencial_Automotriz-Informe_Final.pdf].

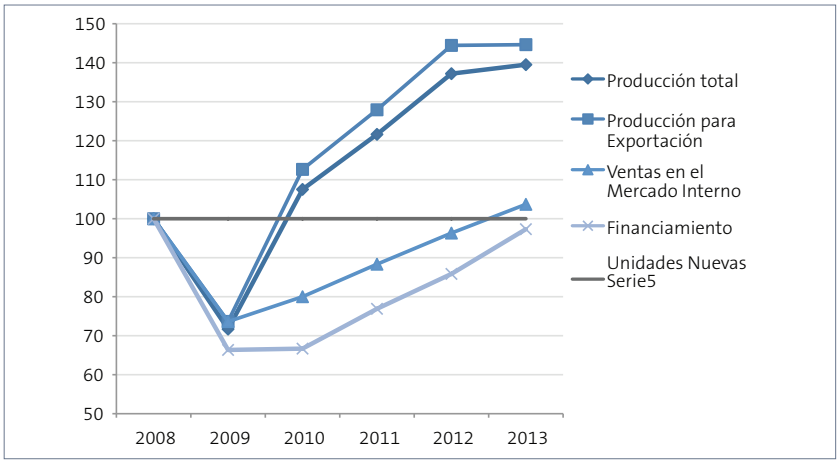
* Promedio para autos con mayores ventas en cada categoría: Tsuru y Chevy (subcompacto), Jetta, Sentra y Tiida (compactos) y Accord, Camry y Altima (lujo).

En el caso de México, la crisis global de 2008 generó importantes contracciones en la producción de vehículos, las exportaciones, la demanda interna y el financiamiento de unidades nuevas. Sin embargo, el proceso de recuperación ha sido muy diferente: mientras la producción recuperó en 2010 su nivel previo a la crisis, apoyado en la demanda externa, las ventas internas de unidades nuevas lo hicieron lentamente hasta 2013. En particular, la recuperación del crédito para la compra de vehículos nuevos ha sido más tardada y aún no alcanza los niveles previos a la crisis.

La lenta recuperación del financiamiento en este segmento pudiera explicarse tanto por factores de demanda como de oferta. Por el lado de la demanda, la débil recuperación de los ingresos de los hogares y la alta concentración del gasto destinado a au-

tomóviles en los hogares de los deciles de ingresos más altos, han contribuido al lento crecimiento al mercado automotriz interno, impactando en una menor demanda por crédito en dicho sector.

Gráfica 38.
Dinámica de producción, ventas y financiamiento*
(Unidades 2008=100, inicio crisis)



Fuente: Cofece con datos de la AMDA (información presentada en la oficialía de partes de la Cofece el 21 de mayo de 2014).
* Financiamiento reportado por la AMDA e incluye instituciones financieras reguladas y no reguladas por la CNBV. No incluye al universo de la oferta de financiamiento por lo que debe considerarsele como variable de tendencia.

De esta forma, la caída de la demanda por automóviles nuevos y de su financiamiento tras la crisis de 2008 parece ser más acentuada comparada con la observada en otras economías y atribuible a factores de carácter estructural. Entre los factores que limitan al financiamiento al mercado interno de automóviles se pueden destacar las siguientes:[257]

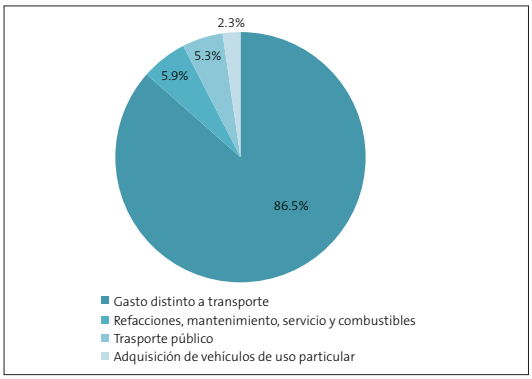
i) Concentración del gasto en vehículos en los deciles de ingresos más altos.

La elevada concentración del ingreso en la economía reduce el número potencial de acreditados, ya que sólo un pequeño segmento del universo total de la población, cuenta con los recursos para adquirir un automóvil. Según datos de la ENIGH 2012, la compra de vehículos de uso particular representó 2.3% del gasto total de las familias (incluye unidades nuevas y usadas). Si analizamos la concentración de ese gasto, observamos que 77.9% de las compras de autos fue concentrado por 20% de las familias con mayor poder adquisitivo, resaltando que esta concentración en la compra de autos ha sido persistentemente elevada en el tiempo: 80.6% y 73.3% en 2008 y 2010, respectivamente.

257 AT Kearney (2011) y Álvarez (2012) para una discusión más detallada.

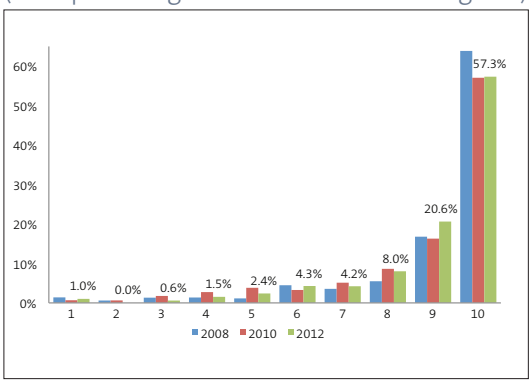
De esta forma, la vulnerabilidad de las percepciones familiares y la concentración del gasto en vehículos en las familias de mayores ingresos, sugieren que choques negativos en los ingresos de dichos hogares, tienden a generar efectos más prolongados sobre el consumo de bienes duraderos,[258] y con ello sobre la demanda derivada por su financiamiento.

Gráfica 39.
Distribución del gasto de los hogares
(% del gasto total)



Fuente: INEGI-ENIGH 2012.

Gráfica 40.
Distribución del gasto en transporte y adquisición de vehículo de uso particular
(% respecto al gasto total en vehículos ligeros)



Fuente: INEGI-ENIGH, 2008, 2010 y 2012.

ii) Incremento de sustitutos de "autos usados" vs. mercado objetivo del crédito (autos nuevos).

Tras el decreto del 22 de agosto de 2005, por el cual se establecen las condiciones de importación definitiva de automóviles de segunda mano, se registró una importante entrada de vehículos usados. De 2005 a 2013 la AMIA estima que entraron, provenientes de EEUU, 6.9 millones de vehículos usados, lo que equivale a 81% de las unidades nuevas vendidas en ese lapso. Lo anterior ha contribuido a que la edad promedio de la planta vehicular se incrementara de 15 años en 2005 a 16.5 en 2013, y se estimara en 16.7 a finales de 2012, debido a la entrada desmedida de vehículos usados de procedencia extranjera de forma ilegal o vía amparos.[259]

En términos generales, el aumento de la oferta de autos usados resulta favorable para el consumidor en México (y en concreto para segmentos de población de bajos ingresos); sin embargo, la falta de información en el mercado local sobre las características del bien importado (procedencia, seguridad técnica para circular, historial de calidad, entre otros) tiende a incrementar las distorsiones por fallas de información que afectan tanto al mercado de automóviles en México como al mercado de crédi-

258 Como es de esperarse, la elasticidad ingreso nos indica que los autos son bienes "superiores". Por ejemplo, para el caso de EEUU, Samuelson y Nordhaus (2010), estimaron que dicha elasticidad es 2.46.

259 Melgar Asociados (2012). /

to relacionado.[260] La existencia de un registro de propiedad amplio que incorpore los atributos del vehículo (legal y calidad) es un factor estructural que favorecería al mercado de crédito (y en particular el de autos usados) al limitar problemas de información asimétrica entre quien compra, quien vende y quién financia. En EEUU, por cada auto nuevo financiado hay tres vehículos usados comprados vía crédito.[261]

A pesar de que existe una demanda no satisfecha por financiamiento de vehículos usados, consideramos que ésta no es atendida en México por problemas estructurales descritos arriba y que se detallan en la próxima sección. Si agregamos la venta de autos nuevos con la de autos usados, la penetración del mercado financiero en el universo de transacciones comerciales de vehículos particulares sería de sólo 25%, con lo que se tiende a subestimar la penetración del crédito con garantía prendaria (tanto de autos usados como de nuevos).

Los elementos anteriores pudieran hacer que el adquiriente de un vehículo nuevo perciba una fuerte reducción en el valor de reemplazo de los automóviles, debido a la elevada oferta del mercado de segunda mano (sin que esta oferta cubra con criterios mínimos de seguridad en la propiedad o en el uso del vehículo). Lo anterior tiende a implicar una rápida merma en el patrimonio de las familias que adquieren un vehículo en el país y pocos incentivos a la compra apalancada del bien duradero.

Con información de 2005 a 2010, AT Kearney estima que México tiene un potencial de ventas de automóviles nuevos de 1.25 millones de unidades, lo que representa un mercado 65% mayor a las ventas registradas en 2010 (820 mil unidades).[262]Adicionalmente, considera que la demanda por automóviles nuevos podría incrementarse en 30% respecto a 2010 (250 mil vehículos) si se implementaran medidas que faciliten el crédito en el país (por ejemplo, acelerar la recuperación de vehículos en garantía).[263]

Al margen de las estimaciones anteriores, la información existente sobre la demanda por financiamiento de automóviles sugiere las siguientes características:

260 Un ejemplo de ello es la importación de autos *Salvage* imposibilitados para circular en EEUU y se venden a un precio reducido respecto al vehículo usado en el mercado local, pero muy elevado respecto al precio de EEUU aprovechando la falta de información sobre los atributos del automóvil.

261 No se descarta que la falta de un registro y control vehicular amplio genere problemas como la acreditación de propiedad, la certidumbre sobre la posesión legal del vehículo usado y viabilidad técnica del auto para circular. Estos factores inciden en el grado de depreciación del automotor y por tanto en el valor de una potencial garantía.

262 AT Kearney llega a esa estimación utilizando diversos modelos panel utilizando muestras entre 10 y 40 economías que consideran, entre otras variables, el crédito doméstico total, el precio de gasolinas, precio de automóviles, PIB per cápita, confianza de los consumidores, venta de autos usados y parque vehicular. La elasticidad crédito per-cápita a ventas por cada mil habitantes la estiman en 0.86 para 2010 (correlación de 0.64).

263 La reforma aprobada a los artículos 1176 y 1179 del Código de Comercio, contemplan cambios en este sentido.

- Baja penetración del mercado de financiamiento automotriz en México, atribuible a factores estructurales que afectan al mercado primario de venta de automóviles: elevada concentración del ingreso que reduce la demanda potencial por vehículos y por su financiamiento.
- Elevada sensibilidad de los consumidores a las condiciones de precio de los bienes de referencia, lo cual incluye costos indirectos asociados como los servicios pos-venta, sobre todo en el rubro de autos subcompactos o "económicos".
- Las condiciones de tasas de interés de los créditos no necesariamente son el factor determinante de las decisiones de compra de un vehículo. La disponibilidad del crédito, el monto de los pagos mensuales, los beneficios incorporados al bien financiado (por ejemplo garantías extendidas, descuentos en servicios y refacciones) suelen tener un elevado poder explicativo sobre la demanda por el automóvil y su crédito.[264]
- Acelerada depreciación del bien de referencia y la incertidumbre sobre sus propiedades (legales y de calidad) reduce incentivos a la compra apalancada de vehículos (nuevos y usados): la elevada importación de autos de segunda mano y problemas de confiabilidad sobre el registro vehicular afectan al precio de reventa, entre otros factores.
- Demanda no satisfecha por financiamiento de automóviles usados, lo cual se entiende por fallas en el mercado.

4.2.7.5 Estructura de la oferta

A diferencia de otros segmentos de crédito al consumo, la oferta de los bancos no presenta una participación mayoritaria en el mercado, lo cual se explica por la salida de los bancos de esta línea de negocio tras las pérdidas observadas en las crisis económicas de 1994 y 2001. Por varios años este mercado fue atendido por las Sofoles; sin embargo, estos intermediarios fueron sustituidos por Sofomes relacionadas con las principales marcas, tanto reguladas como no reguladas, ante la ausencia de la banca y como parte de su estrategia de comercialización.

La oferta de crédito para compra de vehículos nuevos es realizada por 27 instituciones financieras.[265] De éstas, seis son bancos, catorce son financieras especializadas y siete autofinancieras.[266] Tomando en cuenta la información disponible a enero de este año, los brazos financieros de las armadoras concentraron 59.4% de las unidades financiadas

264 Declaraciones de agentes económicos recopiladas en AT Kearney (2011).

265 La AMDA reporta 33 empresas financieras en el mercado, pero siete no registraron vehículos financiados a inicios de 2014. La AMDA insiste que este número no reporta el universo de oferentes, pero sí una parte significativa de éstos.

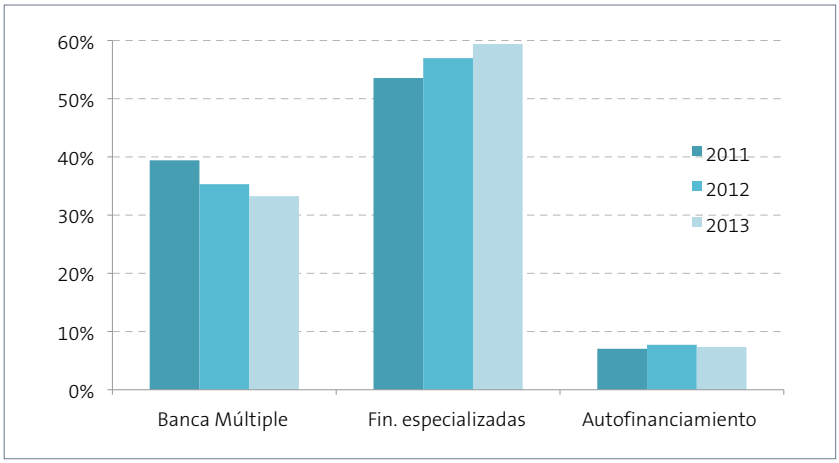
266 Estas cifras no coindicen con las reportadas por la CNBV ya que la Comisión sólo registra a entidades reguladas, mientras que los datos de la AMDA incluye la oferta de Sofomes no reguladas que representan una proporción importante del mercado.

en 2013, los bancos 33.3%, mientras las autofinancieras sólo 7.3%.[267] Si bien la oferta de crédito en este segmento por parte de la banca está abierta a todos sus participantes, en la práctica observamos que sólo una fracción reducida de los bancos participan activamente en el crédito automotriz. Lo anterior se puede entender por la elevada aversión al riesgo que generó la crisis financiera de 1995, donde las pérdidas bancarias en esta línea de negocio fueron elevadas y su regreso ha sido relativamente lento, dados los problemas de fallas de información descritos anteriormente.

Gráfica 41.

Participación en el financiamiento de automóviles nuevos

(% sobre ventas financiadas)



Cofece con datos de la AMDA (información presentada en la oficialía de partes de la Cofece el 21 de mayo de 2014).

La participación de la banca en sector de crédito al consumo es reducida, al encontrarse dominada la oferta por la concurrencia de entidades financieras no reguladas, las cuales suelen estar ligadas patrimonialmente o comercialmente con las marcas distribuidas en el país. Aun así, la banca ha incrementado paulatinamente su presencia en este mercado, conforme las pérdidas esperadas en este segmento se han reducido. No obstante, parece prevalecer cierta aversión para la colocación de crédito ante problemas estructurales para la recuperación de garantías, las características de riesgo de los potenciales acreditados en el país y la incertidumbre en los mercados financieros internacionales. Como resultado, sólo 1.6% de la cartera de consumo de la banca proviene del negocio automotriz.[268]

267 Para el capítulo se excluyen las arrendadoras por falta de información, sin embargo consideramos que los resultados cualitativos no cambiarán significativamente. Datos de AMDA a diciembre de 2013 que no el incluye el universo de la oferta, sin embargo se considera que es representativo del comportamiento competitivo en este mercado.

268 Silva y Asociados con datos de la cnbv y el Conapo, 2012.

Tabla 13.

Participación de mercado en crédito automotriz (2013)*

Institución	Participación mercado 2013	Institución	Participación mercado 2013
NR Finance México	21.9%	Banregio	0.7%
BBVA Bancomer	17.2%	BMW Financial Services México	0.6%
Ally-GM	11%	Ford Credit	0.6%
VW Credit	10.8%	Audi Financial Services	0.6%
Scotiabank Inverlat	7.6%	Mitsubishi	0.5%
Banorte	7.1%	Fiat Inbursa	0.5%
Chrysler Services/Chrysler	4.8%	IN Credit	0.5%
Toyota Financial Services	4.7%	BAM (Mi Banco Autofin)	0.4%
Sicrea - Nissan	2.3%	Mini Financial Services Mexico	0.4%
Autofin	2%	Conauto - Ford	0.2%
Seat Financial Services	1.5%	Finanmadrid	0.2%
Afasa - VW	1.3%	Alfinauto - Honda	0.1%
BNP Paribas	1.3%	UNIFIN	0.1%
Suauto - GM	0.9%		

Fuente: Cofece con datos de AMDA. (Información presentada en la oficialia de partes de la Cofece el 21 de mayo de 2014).
* No incluye autofinanciamiento. En el caso de Autofin sólo se reporta la actividad crediticia.

Indicadores de concentración en la provisión de crédito automotriz tenderían a estar subestimadas en la medida que *i)* la oferta de crédito de gran parte de los agentes, no está disponible para el financiamiento de todas las marcas automotrices (es decir, no rivalizan por atraer clientes de otros productores de vehículos), y *ii)* las decisiones de los clientes se realiza en etapas, en donde primero selecciona el tipo de vehículo y posteriormente valora financiamiento disponible, con lo cual puede enfrentar una gama muy distinta de oferta de crédito en función a la marca elegida.

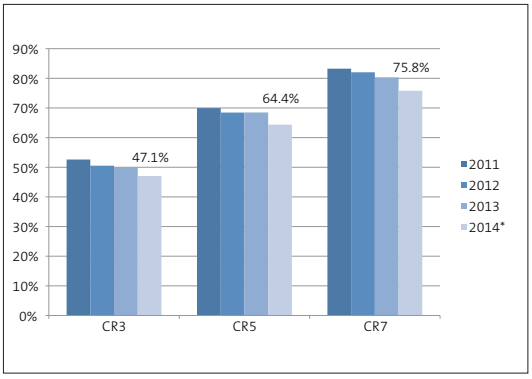
Al ponderar lo anterior, las participaciones de mercado de los principales oferentes de crédito automotriz reportan una concentración relativamente más baja a otros rubros de crédito al consumo (se excluye autofinanciamiento), la cual ha ido disminuyendo gradualmente en los últimos años: los CR3, CR5 y CR7 fueron 47.1%, 64.4% y 75.8% respectivamente en el primer bimestre de 2014. Cabe resaltar que estas medidas de concentración sugieren estar subestimadas al ser menores a las observadas en el mercado relacionado de venta de automóviles (59.6%, 73.8% y 84.2%, respectivamente para los mismos años).[269]

269 Estos indicadores también estarían subestimados, si consideramos que algunos intermediarios financieros sólo

Gráfica 42.

Concentración de crédito automotriz: CR3, CR5 y CR7

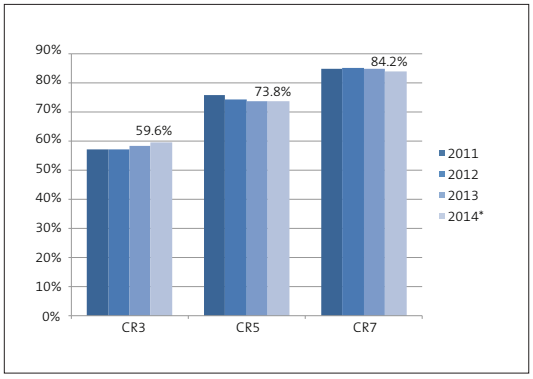
(% sobre unidades acumuladas financiadas a diciembre)



Gráfica 43.

Concentración por ventas totales de marcas: CR3, CR5 y CR7

(% sobre unidades acumuladas vendidas a febrero)



Fuente: Cofece con datos de AMDA (información presentada en la oficialía de partes de la Cofece el 21 de mayo de 2014).
* Dato a enero de 2014.

Los cálculos no consideran potenciales relaciones patrimoniales entre oferentes de financiamiento, alianzas estratégicas de bancos con armadoras y sus respectivas instituciones financieras especializadas (por ejemplo en fondeo de actividad) o la oferta de financiamiento restringida a un solo tipo de vehículo.[270] Adicionalmente, otro aspecto a considerar en la interpretación de estas medidas de concentración es que prácticamente todas las financieras vinculadas a armadoras se especializan en las marcas de los fabricantes y no compiten efectivamente en todos las marcas del mercado, por lo que la concentración "efectiva" tendería a ser mayor (tabla 13).

ofrecen créditos para ciertas armadoras.

270 Ejemplo de ello es NR Finance con Sicrea, BAM con Autofin, Scotiabank con Ally y Suauto, Afasa con VW Bank, CF CreditServices con Inbursa, etcétera.

Tabla 14.

Participación del financiamiento por marca de automóviles

FINANCIAMIENTO POR MARCA (A FEBRERO 2014)													
Financiera/Marca	Chevrolet	Chrysler	Dodge	Ford	Honda	Mazda	Nissan	Peugeot	Renault	Seat	Toyota	Volkswagen	Promedio
BAM	0.5%	0.3%	0.4%	0.2%	0.1%	0.8%	0.1%	0.2%	0.5%	1.7%	0.1%	0.9%	0.4%
BBVA Bancomer	9.6%	18.3%	12.0%	16.4%	73.9%	17.8%	5.4%	28.3%	14.5%	10.7%	8.7%	10.9%	14.1%
Banorte	10.2%	5.0%	8.7%	6.1%	9.9%	9.6%	5.7%	11.7%	7.9%	8.0%	3.6%	6.7%	7.3%
Banregio	0.6%	0.3%	1.0%	1.1%	2.3%	1.1%	0.8%	1.6%	0.2%	0.2%	0.9%	0.6%	2.5%
BNP Paribas	0.6%	-	0.1%	1.9%	0.7%	9.5%	-	56.3%	0.1%	-	0.1%	0.1%	1.1%
In Credit & Leasing (AMDGM)	2.4%	-	-	-	-	-	-	0.0%	-	-	0.0%	-	0.5%
Scotiabank Inverlat	7.5%	4.3%	9.9%	12.4%	10.0%	61.1%	6.1%	1.9%	8.0%	12.7%	5.6%	6.0%	9.4%
UNIFIN	0.1%	-	-	0.2%	0.1%	0.1%	-	-	0.1%	0.1%	-	-	0.1%
Audi Financial Services	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.7%
Seat Financial Services	-	-	-	-	-	-	-	-	-	66.5%	-	-	2.0%
Volkswagen Financial Services	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	70.4%	12.0%
BMW Financial Services Mexico	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.5%
BMW Financial Services Mexico Otras Marcas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.1%
MINI Financial Services Mexico	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.5%
CF Credit Services	-	71.7%	67.9%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5.8%
Ford Credit	-	-	-	58.4%	-	-	-	-	-	-	-	-	4.5%
GM Financial	62.6%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	13.1%
GM Financial Otras Marcas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.2%
NR Finance Mexico	-	-	-	-	-	-	64.7%	-	68.8%	-	-	-	12.7%
Toyota Financial Services	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	81.0%	-	4.8%
Autofinanciera (Adjudicaciones)	5.9%	-	-	3.3%	3.0%	-	17.2%	-	-	-	-	4.2%	7.7%
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente: Cofece con datos proporcionados por AMDA (información presentada en la oficialía de partes de la Cofece el 21 de mayo de 2014).

Nota: Promedio, en la última columna, refleja la participación de mercado en la fecha reportada.

Para fines ilustrativos, la tabla anterior presenta información sobre quién financia cada marca de automóviles,[271] donde se aprecia que la oferta de crédito por parte de las financieras se concentra en las marcas de los fabricantes con los que están vinculados y no se encuentra disponible para otras marcas. Por ejemplo, NR Finance México financia 64.7% y 68.8% de las marcas Nissan y Renault, respectivamente; de igual forma, Toyota Financial Services representa 81% de los vehículos financiados de Toyota. Cabe destacar que las financieras especializadas no generan una oferta que rivalice en el crédito a marcas no relacionadas. Así, desde el punto de vista del consumidor, el abanico de opciones de financiamiento es más restringido al que indicarían los cálculos de CRs de todo el segmento.

En la tabla mostrada abajo se aprecia que, en 2013, 75.6% del total del mercado lo absorbieron seis instituciones: tres bancos y tres financieras. Asimismo, se especifican el costo anual total (CAT) y las tasas de interés ofrecidas por dichas instituciones, a fin de analizar si existen diferencias significativas en los precios. BBVA Bancomer participó con 17.2% del mercado, aun cuando su CAT es mayor que el del siguiente competidor, Ally-GM. Esto podría indicar que *i)* el precio no es la única variable determinante en las decisiones de los agentes al momento de escoger con quién financiarse, sino que podrían valorarse

271 La muestra sólo es para enero-febrero 2014 por lo que efectos estacionales podrían distorsionar la penetración de cada oferente de financiamiento, pero ejemplifica la dedicación de algunos oferentes de crédito por ciertas marcas de automóviles.

bienes y servicios complementarios al crédito (por ejemplo, rapidez con que se asigna el financiamiento, descuentos en refacciones, servicios y seguros), y *ii)* la oferta de algunos intermediarios no es abierta a todos los clientes (por ejemplo, quienes desean comprar marcas de automóviles distintas a las financiadas por la Sofom vinculada).

Tabla 15.

Ranking 2013 según participación (participación % del total; CAT y tasa de interés en %)

Ranking 2013 según participación	Institución	Participación de mercado	CAT	Tasa
1	NR Finance México[1]	21.9%	13.2	13.9
2	BBVA Bancomer[1]	17.2%	16.1	15.8
3	Ally-GM[2]	11.0%	12.7	12.4
4	VW Credit[3]	10.8%	17.5	n.d.
5	Scotiabank Inverlat[1]	7.6%	16.9	13.0
6	Banorte[1]	7.1%	16.5	13.5

Fuente: Cofece con datos de la AMDA (información presentada en la oficialía de partes de la Cofece el 21 de mayo de 2014).

1 Cifras obtenidas del simulador de Condusef al cotizar a 36 meses con enganche de 30%.

2 Cifras obtenidas al cotizar en la página de GM Financial al cotizar a 36 meses con enganche de 30%.

3 Cifras obtenidas de la calculadora de CAT del Banxico, con base en la cotización obtenida de la página de VW Credit, cotizando a 36 meses con enganche de 30%.

Oferta de crédito para automóviles usados: prácticamente inexistente

Si bien no se cuenta con información transparente sobre el número de transacciones de automóviles usados en el país, el tamaño de expansión de la planta vehicular, junto al volumen de unidades nuevas y unidades financiadas permite generar una idea (subestimada) del volumen de automóviles de segunda mano que se deja de financiar por instrumentos formales de crédito (la gran mayoría de éstos de importación).

Según el INEGI, la planta vehicular en México –medido como autos registrados en circulación– ascendió a 23.6 millones de vehículos en 2012, lo que implicó una expansión de 1,270,269 unidades con respecto al año previo. Las ventas de automóviles nuevos reportadas en 2012 fueron de 606,497 unidades y 515,063 fueron adquiridos por algún tipo de crédito o autofinanciamiento. Con ello, el resto de la expansión de la planta vehicular (663,773) se puede atribuir a importaciones de automóviles usados los cuales no son susceptibles a ser financiados ante la incertidumbre sobre la calidad del bien en garantía (ver sección 4.2.6.3Marco legal).

4.2.7.6 Competencia en el mercado

La oferta de crédito en este mercado, en principio, no registra barreras regulatorias evidentes a la entrada, ni restricciones particulares que provengan de la regulación. No obstante, existen algunos aspectos que podrían incidir en el comportamiento estra-

tégico de los oferentes y que en algunos casos pudieran restar eficiencia en los mercados. El acercamiento de la oferta del crédito y del seguro al acreditado potencial tiene lugar normalmente en el piso de venta de las distribuidoras de las marcas automotrices. Para tal propósito existen unidades de F&I ("financiamientos y seguros") donde se integran las distintas ofertas del mercado y se ponen a disposición del cliente. Resalta que la unidad de F&I suele tener sistemas electrónicos para el otorgamiento de crédito, homologados con los brazos financieros de las armadoras, lo que facilita la gestión del préstamo.

El asesor de venta en piso –que tiene una relación laboral con la distribuidora– funge como el promotor de los créditos y efectúa las siguientes funciones: *i)* recaba la documentación del cliente; *ii)* la proporciona al F&I para ser turnada a una institución financiera, y *iii)* requisita las firmas necesarias del cliente en caso de ser aprobado por la financiera. En algunos casos, el asesor de venta en piso puede recibir comisión por su colocación. De esta forma, no resultaría extraño que el asesor buscara inducir la compra de algún crédito (ya sea una oferta de crédito muy atractiva para el cliente para atender los objetivos comerciales de la compañía, o promover ofertas poco atractivas para recibir comisiones).

A continuación se describen alguno de estos elementos estructurales por tipo de jugador.

Comportamiento de la banca

La banca ha incrementado gradualmente su presencia en este mercado, conforme las pérdidas esperadas en este segmento se han reducido. No obstante, parece prevalecer una elevada aversión para la colocación de crédito ante la persistencia de la incertidumbre en mercados financieros internacionales y las características de riesgo de los potenciales acreditados en el país. Como resultado de este comportamiento, sólo 1.6% de la cartera de consumo de la banca proviene del negocio automotriz.

Si consideramos la diferencia entre tasa de interés activa menos la pérdida esperada como un *proxy* de la rentabilidad que genera cada línea de negocio,[272] parece que la banca ha optado por concentrar sus recursos en aquellas operaciones con mayor beneficio potencial, entre las cuales no se encuentra el crédito automotriz. Si añadimos que, en caso de crisis, los negocios con mayor riesgo de incremento en la pérdida esperada son los relacionados a bienes duraderos, hace sentido que los bancos no sean los actores preponderantes en estos créditos. Adicionalmente, la banca y otros intermediarios financieros que no estén vinculados, de manera patrimonial o contractual, a las marcas automotrices tendrían que hacer un mayor esfuerzo para expandir su crédito automotriz si no mantienen una presencia en el piso de venta de los automóviles.

272 A esta medida habría que restar el costo de fondeo así como los costos administrativos atribuibles a cada línea de negocio para obtener una medida más cercana a la rentabilidad de cada operación. Lo anterior implica complejidades metodológicas que no son parte de los objetivos del estudio.

Cabe apuntar que los bancos son los intermediarios que estructuralmente pueden ofrecer las mejores condiciones de crédito en la economía (por los menores costos del fondeo, las economías de escala en la identificación de riesgos, etcétera), por lo que potencialmente tienen la capacidad de incrementar la competencia en el segmento automotriz. Sin embargo, su bajo interés en el segmento pudiera ser reflejo de los problemas antes mencionados, relacionados con los procesos judiciales y fallas de información en el mercado.

Una estrategia potencial de los bancos para atender a este segmento de crédito y aumentar su oferta es a través de posibles convenios comerciales con las armadoras, las distribuidoras (vía *F&I units*) y con las financieras especializadas en las marcas, lo cual les permitirían asignar recursos de los bancos tanto a compradores de automóviles como a necesidades financieras de las agencias (financiamiento de inventarios y capital de trabajo).

Comportamiento de financieras especializadas (vinculadas a marcas)

Las financieras especializadas tienden a ser constituidas como Sofomes no reguladas por la CNBV (antes Sofoles), ya que presentan menores requisitos para la entrada al negocio y tienen una mayor flexibilidad en sus actividades de negocio (por ejemplo, colocaciones en el mercado y decisiones patrimoniales). A pesar de ello, sus fuentes de fondeo pudieran resultar más onerosas a la captación tradicional de la banca. Entre sus principales fuentes de fondeo se destacan la colocación de valores en el mercado de deuda (certificados bursátiles), la apertura de líneas de crédito con la banca (comercial y desarrollo) y de los recursos de las partes relacionadas patrimonialmente con la financiera. Cabe destacar que la estabilidad financiera en el país y la elevada liquidez internacional han favorecido a la emisión de certificados bursátiles de estos intermediarios con costos de colocación relativamente bajos, lo cual mejora las condiciones de fondeo de las financieras con mejor calificación crediticia (que suelen ser las de mayor penetración de mercado).

Las financieras especializadas permiten a las armadoras explotar sinergias en ambos mercados (canales de venta o la integración vertical). En particular, estas sinergias constan de:[273] *i)* establecimiento de políticas conjuntas para la promoción y desplazamiento de unidades en el mercado interno; *ii)* aprovechamiento de las capacidades de distribución de los concesionarios (asesores de venta e infraestructura); *iii)* posibilidad de tener la primera selección de riesgos; y *iv)* diseño conjunto de una variedad de productos de crédito (*v. gr.* garantías extendidas, accesorios automotrices, financiamiento de autopartes, etcétera).

En particular, una práctica detectada consiste en que una financiera "recibe subsidios de [la armadora] con el fin de diseñar sus planes de financiamiento de los vehículos au-

273 Bolsa Mexicana de Valores (2012).

tomotores de las marcas [...]. Dichos subsidios pueden ser modificados por [la armadora] con el fin de desplazar cierto inventario específico o como respuesta a presiones del mercado, la [financiera] no puede asegurar que en un futuro sus resultados no se vean afectados por una decisión de negocios en dicho sentido tomada por [la armadora]".[274]

La proliferación de financieras vinculadas a armadoras, la forma en que se aproxima la oferta al cliente, vía asesores de ventas, y la baja penetración en el crédito directo de la banca nos hace suponer que estas prácticas pudieran ser generalizadas. Lo anterior no implica necesariamente que corresponda a una práctica que reste eficiencia en el mercado; incluso podría contribuir a inyectar mayor competencia a los agentes financieros que quieran participar en este segmento de crédito.

En materia de selección de riesgos de acreditados, los brazos financieros de las armadoras tienen capacidad de tener el primer acercamiento con el cliente –a través de los asesores de venta de las distribuidoras–, lo que potencialmente les permite ser de los primeros en seleccionar riesgos en el mercado.

En resumen, entre las principales prácticas por parte de oferentes y condiciones del mercado que se identifican en el documento destacan las siguientes:

- Transferencia potencial de recursos económicos de las armadoras a las financieras relacionadas con sus marcas, con el propósito de impulsar la comercialización de sus vehículos y sin dar trato equivalente a otras financieras.
- Posible oferta de seguros vinculadas a créditos automotrices (práctica mencionada en el segmento de seguros). La prohibición de ventas atadas en servicios financieras se encuentra específicamente sancionada en la reciente reforma financiera.
- Posible trato preferencial en el piso de venta de automóviles para que vendedores de unidades ofrezcan sólo algún tipo de crédito que no necesariamente sea idóneo al cliente; de igual forma no se descarta que en las áreas que aglutinan la oferta crediticia para el cliente en las distribuidoras (*F&I units*) se privilegie o se excluya algunos oferentes de crédito para consumidores finales.
- No se pueden descartar incentivos de acuerdos tácitos entre bancos con algunas marcas en el que se atiendan necesidades financieras de las armadoras y distribuidoras (como financiamiento a su capital de trabajo), a fin de que dicho banco pueda tener acceso preferencial a la oferta de créditos automotrices bajo condiciones menos favorables para el cliente.

En temas estructurales que tienden a inhibir la expansión de estos mercados destacamos:

274 *Ibidem.*

- Lenta recuperación judicial de garantías. Si bien es tema que busca ser atendido en la reciente reforma financiera, la implementación es crucial para minimizar este problema estructural.
- Baja confiabilidad en el control, registros vehiculares y títulos de propiedad. Este tema tiene varias aristas que incrementan la incertidumbre sobre la operación y calidad efectiva de la garantía. Los problemas de información sobre el bien transado y dudas sobre la procedencia legal de un vehículo tienden, en general, a limitar la eficiencia en el mercado del bien y los mercados relacionados de crédito.

4.2.7.7 Recomendaciones

La expansión de financieras especializadas, vinculadas o no con armadoras, ha sido positiva para la economía, pero insuficiente para detonar el mercado de primera y segunda mano de automóviles. De esta forma, las recomendaciones van en el sentido de indagar las conductas arriba enumeradas, y que no necesariamente implican una merma en el bienestar de los consumidores.

En primera instancia, es recomendable la existencia de obligaciones de transparencia en las distribuidoras en materia de divulgación de ofertas de crédito, seguros, autofinanciamiento y arrendamiento (por ejemplo, transparencia respecto del costo total del crédito y el del bien financiado, así como el uso de calculadoras de crédito –como la desarrollada en la Condusef– y plataformas electrónicas en el piso de venta de las agencias automotrices con información actualizada y completa, que faciliten al cliente comprar ofertas crediticias y le permitan, con ello, reducir sus costos de búsqueda. Hoy observamos que las mejores ofertas de crédito (tanto en CAT como en pago total) no presentan necesariamente expansión en su cartera crediticia, lo cual pudiera sugerir problemas de fallas de información para el cliente a la hora de decidir entre qué tipo de financiamiento y entre qué proveedor. Como se ejemplificó, los costos de crédito en México son consistentemente más elevados que los observados en EEUU en productos equiparables (ver ejercicios en Anexo 5).

Una segunda recomendación, enfocada en una mayor transparencia y contestabilidad en el mercado --es decir, que los proveedores reaccionen a las decisiones de competidores y consumidores-- consiste en valorar que se impulsen mecanismos de subastas de créditos y seguros en línea dentro del piso de venta de los concesionarios (por ejemplo, plataforma electrónica de libre concurrencia), con libre acceso de oferentes financieros, tal que generen una oferta vinculante. Hoy en día, no se puede descartar la posibilidad de ventas atadas o trato preferencial a ciertos proveedores de crédito o seguros en el piso de venta de automóviles nuevos (un análisis más detallado se presenta en el capítulo 7 sobre Seguros), lo cual implica que el consumidor no tiene plena visibilidad de la oferta existente de financiamiento. Evaluar la posibilidad de implementar de un mercado elec-

trónico de crédito en las mismas agencias de automóviles permitiría reducir los costos de búsqueda de los potenciales acreditados y con ello una mayor movilidad de los clientes hacia la su mejor oferta.

4.2.8 Otros créditos: ABCD, tarjetas departamentales y prendario

En esta sección se abordan los segmentos relacionados con crédito para la adquisición de bienes de consumo duradero (ABCD), crédito departamental y crédito prendario (ofrecido por casas de empeño), los cuales representan una pequeña proporción del total del crédito al consumo, como es el caso de ABCD, o bien no son considerados como parte del sistema financiero, como sucede en créditos departamentales y préstamos prendarios.

Estos tres segmentos son fuentes alternas de liquidez para la compra de bienes específicos (como el caso del crédito ABCD y departamental), o satisfacer emergencias que no podrían afrontarse de manera inmediata en el sector crediticio tradicional. En el caso del crédito ABCD, su función y tratamiento legal es similar al de otras líneas de crédito, como el personal bancario, por lo que el diagnóstico y conclusiones van de la mano.

Por su parte, las tarjetas de tiendas departamentales son de aceptación limitada y no se encuentran reguladas ni supervisadas por las autoridades financieras, por lo que existe poca disponibilidad de información para su análisis. Por último, el empeño es un tipo de operación de préstamo (crédito) de tipo garantizado; es decir, los acreditados dejan bienes como garantía del pago del monto prestado; sin embargo, no se encuentra regido por regulaciones financieras y está considerado un servicio comercial, por ello se encuentra regulado por Profeco, a fin de transparentar su operación y evitar abusos con los clientes. A continuación se ofrece un breve análisis de los segmentos mencionados.

4.2.8.1 Crédito ABCD

Definición

El crédito ABCD se refiere a los créditos otorgados a personas físicas y cuyo destino sea la adquisición de bienes de consumo duradero, con excepción de los créditos destinados a la adquisición de vehículos automotrices particulares.[275] Este tipo de crédito generalmente se otorga para comprar un bien cuyo consumo se da en el tiempo (televisiones, estufas, computadoras, refrigeradores, ropa, calzado, entre otros) por montos relativamente reducidos, en plazos y con pagos fijos (semanales, quincenales, mensuales). Además, se puede solicitar de manera sencilla y sin contar con un historial crediticio; por ello también se les conoce popularmente como “pagos chiquitos”.

275 Banco de México (s.a.).

Características de la demanda

En su mayoría, las personas que recurren a un crédito de este tipo muestran bajos ingresos y no tienen fácil acceso al mercado de tarjetas de crédito, donde existe un protocolo más estricto para la aprobación de las líneas de crédito. En el mercado de crédito ABCD los requisitos son mínimos.[276]

Según resultados de la ENIF 2012, en el caso de los créditos personales, entre ellos los utilizados para adquirir bienes duraderos, 31% de los acreditados reportaron utilizarlos para comprar, remodelar o ampliar la casa y comprar terrenos; 15.9%, lo emplean para comenzar, ampliar u operar un negocio: compra de materia prima, maquinaria y equipo. En ese sentido, casi la mitad de solicitantes recurren a un crédito para adquirir algún bien con características duraderas.

Según datos de la CNBV,[277] se aprecia que el número de créditos por intervalo del monto original aprobado, en 49.7% se ubican en el rango de 1,000-3,000 pesos, lo cual refleja que este tipo de crédito financia compras de bajo monto. Además, resalta que la demanda por créditos de hasta 1,000 pesos, pasaron de representar 5.6% en 2011 a 20% en 2013. En cuanto al horizonte temporal, 49% del saldo total se encuentra en plazos de más de 15 meses.

276 Los requisitos que solicita Banco Azteca para su aprobación son identificación oficial, comprobante de domicilio, tener ingresos, y dos años en el domicilio o en el trabajo. Banco Wal-Mart solicita comprobante de domicilio, identificación, comprobante de ingresos o tarjeta de crédito de otro banco, y solicitud firmada. En el caso de Banjército, para adquirir muebles o computadoras, se solicita llenar la solicitud de crédito, autorizar investigación en el Buró de Crédito, último recibo de pago (sólo para pensionados y/o retirados), identificación oficial, comprobante de domicilio y presupuesto emitido por la casa comercial elegida. Ambas instituciones publican los requisitos en su página web.

277 En línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/bm1/Paginas/creditosabc.aspx]

Tabla 16.

Créditos ABCD por intervalo de importe y plazo

No. de créditos por intervalo del importe original de crédito			
Intervalo de Importe Original	2013	2012	2011
Hasta $1,000	20.0%	18.7%	5.6%
Más de $1,000 y hasta $2,000	19.1%	22.0%	7.8%
Más de $2,000 y hasta $3,000	10.6%	11.8%	10.3%
Más de $3,000 y hasta $4,000	9.9%	9.6%	11.1%
Más de $4,000 y hasta $5,000	6.6%	6.8%	7.3%
Más de $5,000 y hasta $6,000	5.9%	6.7%	5.8%
Más de $6,000 y hasta $7,000	4.6%	5.1%	6.3%
Más de $7,000 y hasta $8,000	4.0%	4.1%	6.1%
Más de $8,000 y hasta $9,000	3.8%	3.5%	3.6%
Más de $9,000 y hasta $10,000	3.9%	3.2%	3.2%
Más de $10,000 y hasta $25,000	11.5%	8.6%	27.7%
Más de $25,000 y hasta $50,000	0.1%	0.0%	5.1%
Más de $50,000 y hasta $75,000	0.0%	0.0%	0.2%
Más de $75,000 y hasta $100,000	0.0%	0.0%	0.0%
Más de $100,000 y hasta $250,000	0.0%	0.0%	0.0%
Más de $250,000 y hasta $500,000	0.0%	0.0%	0.0%
Más de $500,000	0.0%	0.0%	0.0%
Total	100.0%	100.0%	100.0%

Saldo de la cartera por intervalo de plazo original			
Intervalo de Plazo Original	2013	2012	2011
Menor de 0 meses	0.0%	0.0%	0.0%
Hasta 1 mes	0.0%	0.0%	0.0%
Más de 1 mes y hasta 2 meses	0.0%	0.0%	0.0%
mas de 2 mes y hasta 3 meses	0.2%	0.3%	0.2%
Más de 3 meses y hasta 4 meses	0.0%	0.0%	0.0%
Más de 4 meses y hasta 5 meses	0.0%	0.0%	0.0%
Más de 5 meses y hasta 6 meses	1.6%	1.6%	1.9%
Más de 6 meses y hasta 9 meses	2.7%	2.1%	2.2%
Más de 9 meses y hasta 12 meses	12.4%	26.9%	39.2%
Más de 12 meses y hasta 15 meses	5.6%	6.6%	5.0%
Más de 15 meses y hasta 18 meses	20.3%	23.9%	28.1%
Más de 18 meses y hasta 21 meses	8.1%	5.9%	4.3%
Más de 21 meses y hasta 24 meses	47.3%	31.6%	18.0%
Más de 24 meses y hasta 36 meses	1.6%	1.0%	0.8%
Más de 36 meses y hasta 48 meses	0.1%	0.0%	0.0%
Más de 48 meses y hasta 60 meses	0.0%	0.0%	0.0%
Más de 60 meses	0.0%	0.0%	0.1%
Total	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente: Cofece con datos de la CNBV, en linea: http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/bm1/Paginas/creditosabc.aspx

Por otro lado, la demanda por crédito de bienes duraderos parece no estar determinada exclusivamente por el precio, pues, como se aprecia en la tabla 18, Banco Azteca, el de mayor participación, presentó una de las mayores tasas de interés en 2013 (79%). Esta baja sensibilidad al precio se presenta para todos los intervalos de monto y plazo, ya que las tasas de interés de Banco Azteca son casi estáticas para cualquier nivel.[278] Por su parte, el aumento en la tasa conforme se incrementa el horizonte temporal o el monto del crédito es muy bajo.[279]

El cliente de este segmento e intervalo de crédito suele tomar decisiones financieras simples, así como vincular su elección a cantidades (dinero recibido y erogaciones semanales/mensuales), más que a las tasas de interés y saldos insolutos, tal como muestran las cifras analizadas. Además, la oportunidad de acceder a este tipo de financiamiento para los consumidores en los puntos de venta, donde se adquieren los bienes a financiar, disminuye en gran medida los costos de búsqueda del potencial acreditado y representa un atributo que aprecia en su elección.

278 Si obtenemos el margen (sin considerar costos de fondeo ni de administración), entendido como la diferencia entre la tasa promedio y la pérdida esperada, se aprecia que éste es de 70 puntos para Banco Azteca

279 Por ejemplo, para plazos de tres a cuatro, la tasa promedio fue 74%, y de 21 a 24 meses, 79.5%. En cuestión de montos, entre 1,000 y 2,000 pesos la tasa alcanzó 78.6%, y entre 25,000 y 50,000, 78.4%.

Tabla 17.

Tasa de interés en crédito ABCD

Tasa de interés promedio en créditos ABCD (%)				Pérdida esperada promedio(%)		
Institución	2011	2012	2013	2011	2012	2013
Afirme	45.4	71.6	71.6	10.6	12.2	9.4
Banamex			25.3			8.6
Banco Azteca	187.6	90.5	79.0	5.2	6.4	8.4
Banco del Bajío	22.0			24.3		
Banco Wal-Mart	80.0	80.0	80.0	1.9	9.3	13.3
Banjército	12.6	12.6	15.8	0.7	1.0	1.2
Bansí	14.2			22.3		
BNP Paribas Personal Finance	11.3	10.0		83.7	88.9	
CIBanco		18.0	17.9		7.2	9.1
Mifel		9.8	8.8		32.2	32.4

Fuente: Cofece con datos de la CNBV, en linea: http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/bm1/Paginas/creditosabc.aspx

Oferta

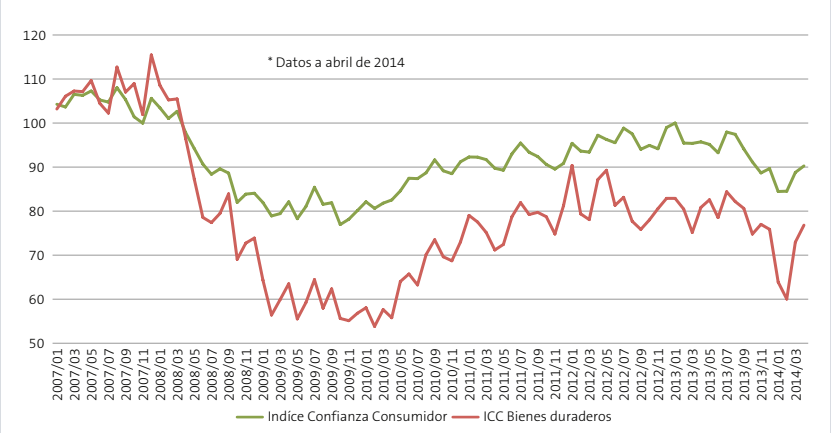
Según informes de la CNBV, existen siete instituciones (cinco de banca múltiple, una de banca de desarrollo y una Sofom) que ofrecen crédito ABCD, las cuales suman una cartera de 5,758 millones de pesos a diciembre de 2013, con 2.15 millones de créditos contratados. Dicho saldo representa únicamente 4.6% del total del crédito al consumo y sólo 0.2% de la cartera total de la banca múltiple. El decrecimiento real anual del saldo, entre diciembre de 2011 y 2013, fue de -19.7%, lo que es congruente con el ciclo económico de bajo crecimiento observado desde 2008, el cual se ha visto reflejado en la menor demanda de bienes duraderos. Un indicador que suele ir de la mano con el consumo de bienes duraderos, es el índice de confianza del consumidor (ICC), sobre todo el componente relacionado con la compra de bienes duraderos, el cual desde finales de 2007 ha presentado bajos niveles, sin alcanzar los niveles previos a la crisis hipotecaria. Además, no se descarta que algunos consumidores estén optando por una oferta crediticia distinta, la cual les permita adquirir no sólo bienes de consumo, sino mayor flexibilidad para decidir en qué gastar los recursos, tal como los créditos personales.[280]

280 Este segmento de crédito ha crecido en el mismo periodo 2011-2013, a tasas reales anuales de 43.4%

Grafica 44.

Índice de la confianza del consumidor

(2007-2014*)



Fuente: Cofece con datos de INEGI y Banco de México con base en al Encuesta nacional sobre Confianza del Consumidor Banco de información económica, en línea: http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/

De los oferentes en el mercado de crédito ABCD en 2013, Banco Azteca cuenta con 93.6% de participación de mercado, el resto de bancos únicamente representan 1.14%, y la única institución de banca de desarrollo en el sector, Banjército, alcanza 5.3%.[281] En este sentido, resulta interesante desglosar la participación por el intervalo de plazo original, donde Azteca[282] sigue siendo líder en prácticamente todos los niveles, salvo para los de más de 24 meses.

Tabla 18.

Participación de mercado por saldo total de crédito ABCD

Participación de mercado en crédito ABCD			
Institución	2011	2012	2013
Afirme	0.0%	0.0%	0.01%
Banamex	0.0%	0.0%	0.02%
Banco Azteca	98.2%	97.3%	93.60%
Banco del Bajío	0.0%	0.0%	0.00%
Banco Wal-Mart	0.0%	0.1%	0.82%
Banjército	1.6%	2.5%	5.26%
Bansí	0.1%	0.0%	0.00%
BNP Paribas Personal Finance	0.1%	0.0%	0.00%
CIBanco	0.0%	0.2%	0.29%
Mifel	0.0%	0.0%	0.00%

Fuente: Cofece con datos de CNBV

Fuente: Cofece con datos de la CNBV, en linea: http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/bm1/Paginas/creditosabc.aspx

281 La participación Mifel (Sofom), es prácticamente nula: 21 mil pesos a diciembre 2013, equivalentes a 0.0004%.

282 La forma en Banco Azteca financia el crédito de bienes de consumo duradero es a través de "Credimax", el cual permite comprar en tiendas Elektra y Salinas y Rocha.

Tabla 19.

Participación de mercado por saldo en crédito ABCD e intervalo de plazo

Participación por saldo de la cartera por intervalo original (2013)											
Intervalo de plazo original	Afirme	Banamex	Azteca	Bajío	Walmart	Banjército	Bansi	BNP Paribas	CI Banco	Mifel	Total
Menor de 0 meses	0.0%	0.0%	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	100.0%
Hasta 1 mes	0.0%	0.0%	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	100.0%
Más de 1 mes y hasta 2 meses	0.0%	0.0%	98.7%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.3%	0.0%	100.0%
mas de 2 mes y hasta 3 meses	0.0%	0.0%	99.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	100.0%
Más de 3 meses y hasta 4 meses	0.0%	0.0%	99.9%	0.0%	0.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	100.0%
Más de 4 meses y hasta 5 meses	0.0%	0.0%	18.7%	0.0%	78.2%	0.0%	0.0%	0.0%	3.1%	0.0%	100.0%
Más de 5 meses y hasta 6 meses	0.0%	0.0%	90.5%	0.0%	9.4%	0.2%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	100.0%
Más de 6 meses y hasta 9 meses	0.0%	0.0%	99.2%	0.0%	0.5%	0.2%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	100.0%
Más de 9 meses y hasta 12 meses	0.0%	0.0%	91.8%	0.0%	4.6%	3.4%	0.0%	0.0%	0.2%	0.0%	100.0%
Más de 12 meses y hasta 15 meses	0.1%	0.0%	92.0%	0.0%	0.0%	7.9%	0.0%	0.0%	0.1%	0.0%	100.0%
Más de 15 meses y hasta 18 meses	0.0%	0.0%	94.9%	0.0%	0.3%	3.6%	0.0%	0.0%	1.2%	0.0%	100.0%
Más de 18 meses y hasta 21 meses	0.0%	0.0%	91.1%	0.0%	0.0%	8.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	100.0%
Más de 21 meses y hasta 24 meses	0.0%	0.0%	97.2%	0.0%	0.0%	2.8%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	100.0%
Más de 24 meses y hasta 36 meses	0.1%	1.1%	4.3%	0.0%	0.0%	94.6%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	100.0%
Más de 36 meses y hasta 48 meses	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	100.0%
Más de 48 meses y hasta 60 meses	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	93.8%	6.2%	100.0%
Más de 60 meses	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d

Fuente: Cofece con datos de la CNBV, en linea: http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/bm1/Paginas/creditosabc.aspx

Si bien una sola empresa concentra casi la totalidad de colocaciones de estos créditos, se debe ser cauteloso en su interpretación, ya que *i)* otras instituciones que financian el consumo de bienes duraderos (como BanCoppel) pueden registrar en otras líneas de negocio estos préstamos (por ejemplo, en créditos revolventes, personales, etcétera), y *ii)* otras empresas que no reportan ante la CNBV (como Liverpool, Sears y Palacio de Hierro, por mencionar algunas) tienen una presencia importante en el financiamiento de bienes duraderos, a través de sus tarjetas departamentales.

La oferta de estos bancos-tienda está basada en la distribución geográfica de sus pisos de venta, lo cual les permite generar la masa crítica para acceder a un fondeo barato (depósitos en pequeña cuantía) y relacionar el crédito al consumo de bienes duraderos de la parte comercial, bajo el desarrollo de esquemas propios de administración y cobranza. Estas instituciones crediticias presentan una gran especialización en este segmento, gracias a su capacidad de promoción y de atención a un nicho poco explotado por la banca tradicional.

Competencia

El negocio de créditos de pequeña cuantía, tal como es el caso del ABCD, tiende a requerir –en proporción al volumen operado– elevados costos fijos y operativos (por ejemplo, selección de riesgos con poca información y recuperación de créditos) y una gran experiencia en la operación de microcréditos. Generalmente, sus esquemas de negocio imponen restricciones a los montos de créditos por motivos prudenciales y no regulatorios; en ese sentido, no se perciben barreras regulatorias para la entrada y salida de actores en el mercado. Por otro lado, no se descarta que la práctica de cobro de intereses a población con baja cultura financiera sea sobre el monto –y no sobre saldo insoluto– para facilitar al deudor la comprensión de las condiciones del crédito, lo cual puede implicar un alto costo para el deudor.

El análisis se centró en la información existente, pero hay participantes en el mercado de crédito de consumo de bienes duraderos de los que no se tiene información, lo que limitó el realizar un análisis más profundo y detallado sobre este segmento de crédito. Esto es importante para la oferta de financiamiento a los estratos de población de bajos ingresos, la cual suele ser de baja cuantía y altamente atomizada entre diversos oferentes, elevadas tasas de interés (por costos administrativos y riesgo crediticio) y plazos diversos, según el comportamiento de pago con la institución. Si bien el número de clientes puede ser elevado, este segmento parece no representar el nicho objetivo de las entidades bancarias de mayor escala de operación (de los grandes bancos, sólo Banamex participó con un 0.02% en 2013).

De manera similar al análisis presentado en la sección 4.2.6 Crédito personal, es recomendable estudiar las prácticas de los bancos-tienda que pudieran dificultarle al cliente la identificación de los costos financieros en que incurre al adquirir un producto a crédito, en vez de al contado (por ejemplo, el precio del bien financiado debe ser el de contado para evitar distorsiones en el cálculo del CAT o el cargo de parte del costo financiero al bien adquirido).

4.2.8.2 Tarjetas departamentales

Las tarjetas de crédito comerciales[283] son un mecanismo de crédito revolvente financiado por la entidad comercial que lo otorga. Este tipo de tarjeta de crédito, al igual que las bancarias, no tiene un plazo de vencimiento y el crédito puede ser utilizado de manera repetida dentro de la capacidad del límite otorgado por la entidad comercial.

Por lo general, en estas tarjetas no se cobra comisión anual pero el usuario debe pagar intereses ordinarios sobre el monto financiado y en caso de no realizar al menos el pago mínimo se debe cubrir un interés moratorio y una comisión por gastos de cobranza. La principal diferencia entre las tarjetas de crédito bancarias y comerciales se encuentra en la aceptación. Las tarjetas de crédito bancarias son de aceptación generalizada, mientras las comerciales sólo pueden ser utilizadas en el establecimiento emisor.

Los establecimientos que ofrecen tarjetas de crédito comerciales no pertenecen al sistema financiero, por ello no se encuentran regulados ni supervisados por las autoridades financieras (Banxico y la CNBV). La Procuraduría Federal del Consumidor (Profeco) es la autoridad encargada de regular su actividad, lo cual hace a través de la Ley de Protección al Consumidor (LFPC) y mediante disposiciones de carácter general emitidas conforme a las facultades que le otorga la Ley de Transparencia y Ordenamiento de los Servicios Financieros (LTOSF).

283 También son conocidas como tarjetas de crédito departamentales, ya que las entidades comerciales que las emiten son tiendas departamentales.

En la LFPC se establece que el proveedor del crédito está obligado a informar al consumidor sobre el precio del bien o servicio, a proporcionar el detalle de las condiciones del crédito (montos, tasas, intereses, plazos, etc.) y a enviar al menos un estado de cuenta bimestral que contenga la información relativa a cargos, pagos, intereses y comisiones. Además, se establece el derecho del consumidor a liquidar anticipadamente el crédito con la consiguiente reducción de intereses.

En la LTOSF se otorgan facultades a Profeco para regular las entidades comerciales en materia de contratos de adhesión, publicidad, estados de cuenta y comprobantes de operación relativos al otorgamiento de crédito y establece la obligación para las entidades comerciales de suministrar la información que Profeco requiera para el cumplimiento de sus obligaciones.

No hay una fuente de información centralizada y recurrente sobre las condiciones en que las entidades comerciales ofrecen este producto, tampoco hay información sobre el número de tarjetas que se han emitido ni el volumen de los saldos que se mantienen en estas, así como de datos de morosidad al respecto. Sin embargo, de acuerdo con datos de la ENIF, 72% de la población adulta reportó tener al menos una tarjeta de crédito departamental (o comercial) y 23% declaró tener más de un atraso en sus pagos.

Profeco realizó una revisión sobre los requisitos que solicitan algunos de los establecimientos comerciales y las condiciones de tasas de los productos ofrecidos en 2007. En las tablas 21 y 22 se presenta la información publicada por la Profeco resultado de esta revisión. Sobre los requisitos destaca el bajo nivel de ingreso mínimo que requieren y que la mayoría de las entidades solicitan una referencia bancaria. El costo anual total de las entidades revisadas varía de 39 a 83%, mientras la tasa de interés anual va de 30 a 55%. Ninguna de la entidades revisadas cobra comisión por apertura del crédito ni anualidad.

Tabla 20.
Requisitos para obtener una tarjeta de crédito de un establecimiento comercial

	C & A Modas	Liverpool	Palacio de Hierro	Sanborn's	Sears	Coppel	Mixup
Ingreso mínimo	$3,000	$4,000	$5,000	$4,000	$5,000	No	$2,000
Identificación oficial	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Opcional	No
Comprobante de domicilio	No	Sí	Sí	Sí	Sí	Opcional	No
Comprobante de ingresos	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	No	No
Antigüedad laboral (años)	3 meses	6 meses	6 meses	2	2	No	2
Edad mínima (años)	18	24	18	19	21	No	18
Edad máxima	70	70	70	No hay	No hay	No	No hay
Referencias crediticias	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	No	Sí
Referencias personales	Sí	Sí	No	Sí	Sí	No	Sí
Aval	No	No	Sí	No	No	No	No

Fuente: Brújula de compra de la Profeco, diciembre de 2007.

Tabla 21.

Tasa de interés en tarjetas comerciales (de los propios establecimientos)

Establecimiento/ Costo	C & A Modas	Liverpool	Palacio de Hierro	Sanborn's	Sears	Coppel	Mixup
Comisión por apertura	S/C	S/C	S/C	S/C	S/C	S/C	S/C
Comisión por anualidad	S/C	S/C	S/C	S/C	S/C	S/C	S/C
Tasa de interés mensual	4.6%	3.8%	3.3%	3.3%	3.3%	2.5%	3.3%
Tasa de interés anual	55.2%	45%	40%	40%	40%	30%	40%
Costo Anual Total (CAT)	83.3%	62.6%	54%	54%	54%	39%	54%

Nota: S/C: Sin costo.
Fuente: Brújula de compra de la Profeco, diciembre de 2007.

Sería conveniente que la autoridad recabara más información de las entidades comerciales que ofrecen producto (número de tarjetas emitidas, volúmenes de saldos, límites de crédito, monto de los intereses cobrados, morosidad y condiciones de precio: tasas y comisiones, etc.). Haciendo uso de esa información podría publicar con mayor frecuencia comparativos de comisiones y tasas para que los usuarios cuenten con más información para realizar la elección del producto. Lo anterior generaría mejores condiciones de competencia entre las entidades comerciales que ofrecen el producto.

4.2.8.3 Crédito prendario

El empeño es un tipo de operación de préstamo (crédito) de tipo garantizado; es decir, los acreditados dejan bienes como garantía del pago del monto prestado. El monto del crédito otorgado se estima como un porcentaje del valor de la prenda, por lo que un proceso clave en este mercado es el avalúo de las prendas. Ante impagos, las casas de empeño ponen a la venta las prendas en garantía para recuperar el total adeudado (monto del crédito más intereses). Este tipo de crédito se caracteriza por su inmediatez y su comportamiento estacional, con incrementos de la demanda en tres periodos clave: regreso a clases, pos-vacacional y el posterior a las fiestas de diciembre.[284]

A los usuarios de este tipo de crédito se les conoce como pignorantes y a los oferentes, de forma genérica, como casas de empeño.[285] Las casas de empeño incluyen casas de empeño comerciales y montepíos (instituciones de asistencia privada o IAPs). El crédito prendario no es un servicio financiero, se considera un servicio comercial, por ello su regulación está a cargo de Profeco. A partir de 2006, la Ley Federal de Protección al Consumidor incluye la protección a los acreditados usuarios de crédito prendario, otorgando la competencia de intervención a la Profeco. Las casas de empeño se deben adherir a la NOM 179-SCFI-2007 y registrar sus contratos de adhesión ante la Profeco. El Buró Comercial de la Profeco contiene la información de los contratos registrados por las casas

284 Profeco (2007)..

285 A partir de octubre de 2013, Fundación Dondé IAP inició operaciones como banco (Zamarripa *et al.* 2014) y continúa otorgando crédito prendario, sujeto a la regulación bancaria.

de empeño. La Profeco establece que los contratos de adhesión firmados por los pignorantes deben contener descripción de la prenda depositada, plazo e importe a pagar, CAT, monto del seguro y el almacenaje.[286]

El siguiente cuadro muestra algunos resultados de estudios que la Profeco ha realizado sobre las casas de empeño. Resaltan, por ejemplo, los diferenciales en el CAT entre tipos de proveedores.

Recuadro 8.

Algunos resultados de estudios de la Profeco sobre las casas de empeño

I. *En México, los puntos de venta dedicados al préstamo prendario son:*
90% casas de empeño privadas o comerciales. CAT promedio: 257%
10% Instituciones de Asistencia Privada (IAP). CAT promedio: 120%

II. *Perfil de los pignorantes:*
80% amas de casa
20% comerciantes, estudiantes, desempleados, jubilados y pensionados
57.1% tiene como último grado de estudios el nivel de secundaria
35.6% terminó el bachillerato o alguna carrera técnica o comercial
7.2% alcanzó el nivel de licenciatura o posgrado

III. *El proceso inicia cuando se lleva la prenda a empeñar ante un valuador quien solicita una identificación oficial.*
Aunque algunas casas de empeño ofrecen hasta un 80% del valor de la prenda, un estudio de la Comisión Nacional para la Defensa de los Usuarios de las Instituciones Financieras (Condusef) reveló que este porcentaje se sitúa entre 25 - 45%.

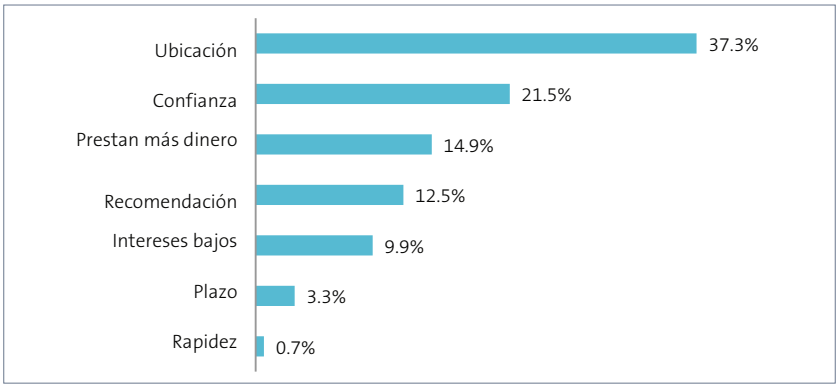
IV. *De acuerdo con el Sondeo sobre casas de empeño e instituciones de asistencia privada:*
88.8% empeña alhajas de oro
65.7% acude a una casa de empeño IAP (45.9% acude específicamente a Nacional Monte de Piedad)
37.3% la elige por su ubicación
El monto del préstamo promedio es de mil 529 pesos
El plazo promedio es de 3.2 meses
50.5% considera que el dinero que le prestaron fue adecuado
49.8% acudió durante 2008 una sola vez al empeño

Fuentes: Profeco, "La ruta del pignorante", en línea [http://www.profeco.gob.mx/profeco/c_emp/R_pignorante.pdf];) Profeco, Presentación del "Sondeo sobre casas de empeño e instituciones de asistencia privada" (levantamiento del 15 de diciembre de 2008 al 13 de enero de 2009 a 303 usuarios de Casas de Empeño e Instituciones de Asistencia Privada.

286 Profeco (s.a.).

La principal razón por la que los pignorantes eligen una cierta casa de empeño es su ubicación, en segundo lugar, su decisión se basa en la confianza y, tercer lugar, en el monto que obtienen (gráfica 45). Se observa también que ni los intereses ni el plazo son tan importantes como las razones anteriores. En 2008, 49.8% de los pignorantes recurrieron una vez al crédito prendario, 43.9% lo hicieron entre dos y cinco veces y 6.3% en más de cinco ocasiones.[287]

Gráfica 45.
Principal razón en la selección de proveedor de crédito prendario



Fuente: Reproducción de gráfica "¿Cuál es la principal razón por la que acudió a esa casa de empeño en particular y no a otra?" en Profeco, Presentación del Sondeo sobre casas de empeño e instituciones de asistencia privada (Levantamiento del 15 de diciembre de 2008 al 13 de enero de 2009 a 303 usuarios de Casas de Empeño e Instituciones de Asistencia Privada.

Los resultados de la ENIF 2012 muestran que el destino principal del crédito prendario son gastos de comida, personal o servicios (34%) (tabla 22). Como segundo destino de importancia están los gastos en educación o salud (23%), seguido, en tercer lugar, de gastos para emergencias y pagos de deuda (16%). Otros usos del crédito prendario son pago de deudas, gastos de casa, gastos/inversión de negocios y vacaciones o fiestas.

Tabla 22.
Destinos del crédito prendario

Gastos de comida, personales o servicios	34%
Gastos de educación o salud	23%
Atender emergencias o imprevistos	16%
Pagar una deuda	12%
Comprar, remodelar o ampliar una casa	8%
Comenzar, ampliar u operar un negocio	4%
Pagar vacaciones o fiestas	2%

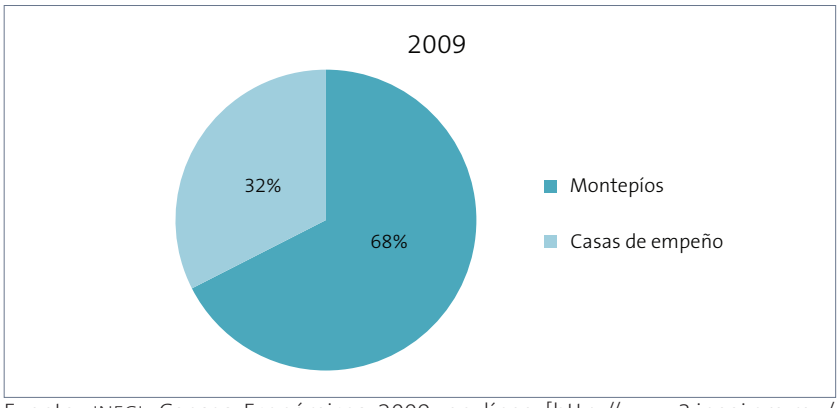
Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIF 2012.
La suma no da 100% debido al redondeo de las cifras.

287 *Ibdem.*

El crédito prendario es de corto plazo, 3.2 meses, en promedio. La mayor parte de los créditos (76.9%) son por plazos menores a cinco meses.[288] Además se trata de créditos de bajo monto, con un promedio de 1,529 pesos, y 78.6% son créditos menores a 2,000 pesos.[289]

Siendo los servicios de crédito prendario una actividad comercial, sus proveedores están exentos de reportar su operación diaria a las autoridades reguladoras del sector financiero, por lo que se conoce poco acerca de la oferta y sus participantes. De acuerdo con los Censos Económicos, en 2004 había 1,589 unidades económicas denominadas montepío y casa de empeño para 2009 habían aumentado a 5,948, de las cuales tres funcionaban como montepío y 5,945 como casa de empeño comerciales. Por el tamaño de sus activos, los montepíos representan 68%, en tanto que las casas de empeño privadas, 32% (gráfica 46), sumando un total de activos de 2,460 mdp.

Gráfica 46.
Tamaño relativo de las entidades que ofrecen crédito prendario según sus activos



Fuente: INEGI, Censos Económicos 2009, en línea [http://www3.inegi.org.mx/sistemas/saic/].

Finalmente, al ser una actividad comercial, los simuladores de la Condusef no incluyen comparaciones para este tipo de créditos. Como una medida para aliviar las fallas de información que reducen la competencia, se recomienda que la Profeco obligue a las casas de empeño a advertir a sus clientes sobre otras alternativas de financiamiento. Esta medida aportaría información útil a los pignorantes para hacer comparaciones entre precios, CAT y plazos, ya que suelen valorar más otros atributos como la ubicación, la confianza o el monto prestado, como indican los estudios de la Profeco. Además, esta medida serviría de apoyo a las campañas que lleva a cabo la Profeco para alertar a la población acerca de las condiciones de contratación del crédito prendario.

288 Cifras sin considerar refrendos, es decir, sin recurrir a extensiones del plazo original por abono de intereses; Profeco, Presentación del Sondeo sobre casas de empeño e instituciones de asistencia privada (levantamiento del 15 de diciembre de 2008 al 13 de enero de 2009 a 303 usuarios de casas de empeño e instituciones de asistencia privada.

289 *Ibidem.*

Bibliografía

ACUERDO por el que se reforman, adicionan, y derogan diversas disposiciones de las disposiciones de carácter general a que se refiere la Ley para la Transparencia y Ordenamiento de los Servicios Financieros en materia de contratos de adhesión, publicidad, estados de cuenta y comprobantes de operación emitidos por las entidades comerciales", *Diario Oficial de la Federación*, 27 de mayo de 2008. Reforma publicada el 6 de abril de 2011, en línea [http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5184975&fecha=06/04/2011].

Akerlof, G. (1970), "The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 84, núm. 3, pp. 488-500.

Álvarez, María (2012), "Administración estratégica y análisis del entorno de las empresas distribuidoras de automóviles en México (2005-2011)", Congreso Internacional de Contaduría y Administración e Informática, UNAM, México, D.F.

Asociación Mexicana de Distribuidores de Automotores (2013), "La industria automotriz en México. Estadística sectoriales (2013)", en línea [http://www.amdamex.mx/documentosfront/industriaautomotriz.pdf]. Incluye actividad de producción de automóviles, tractores, camiones, partes y refacciones.

_____, (2013a), "Crédito automotriz: análisis comparado", AMDA, México.

AT Kearney (2011), "El mercado de automóviles en México: El tamaño potencial del mercado de vehículos ligeros nuevos en México", informe final para la Secretaría de Economía, México, Octubre 2011, en línea [http://economia.gob.mx/files/comunidad_negocios/industria_comercio/Mercado_Potencial_Automotriz-Informe_Final.pdf].

Attanasio, O., P. Goldberg y E. Kyriazidou, E., (2008), "Credit constraints in the market for consumer durables: evidence from micro data on car loans", *International Economic Review*, vol. 49, núm. 2, pp. 401-436.

Banco de México, Formulario de créditos al consumo no revolventes, en línea [http://www.banxico.org.mx/waFormulariosDGASF/WEB/formulariosCNR_OTRAS.jsp?sBookMark=AyudasGenericas].

_____, (2011), Circular 13/2011: Disposiciones en materia de pago mínimo para tarjetas de crédito, *Diario Oficial de la Federación*, 3 de junio de 2011, en línea [http://www.banxico.org.mx/disposiciones/circulares/circular-2019-95/%7B87A0F908-42FB-974F-9CAA-892D7CDD456E%7D.pdf].

_____, (2012), "Indicadores básicos de crédito automotriz".

_____, (2013), "Indicadores básicos de tarjetas de crédito", junio, en línea [http://www.banxico.org.mx/sistema-financiero/publicaciones/reporte-de-tasas-de-interes-efectivas-de-tarjetas-/%7B225BA6D6-6F16-9D58-4856-902A22212C7E%7D.pdf].

_____, (2013a), "Indicadores básicos de crédito automotriz", Banco de México.

_____, (2013b), "Reporte sobre las condiciones de competencia en el mercado de tarjetas de crédito", Banco de México

_____, (2013c), "Indicadores básicos de crédito de nómina", Banco de México.

_____, (2014), "Información estadística del sistemas de pagos", en línea [http://www.banxico.org.mx/sistemas-de-pago/index.html].

_____, (2014a), Circular 4/2014 Reglas aplicables a las cámaras de compensación para pagos con tarjetas, en línea [http://www.banxico.org.mx/disposiciones/circulares/%7B27AE06EB-B517-3209-9FF9-9C4CDF43B3B7%7D.pdf].

_____, (2014b), "Indicadores básicos de tarjetas de crédito", febrero, en línea [http://www.banxico.org.mx/sistema-financiero/publicaciones/reporte-de-tasas-de-interes-efectivas-de-tarjetas-/%7B131B7883-1E7E-D594-CBAF-7615F353B10F%7D.pdf].

Banco de México / CNBV (2014), "Disposiciones de carácter general aplicables a las redes de medios de disposición", *Diario Oficial de la Federación*, 11 de marzo, en línea [http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5335483&fecha=11/03/2014].

BBVA Research (2013), "Situación regional sectorial México: primer semestre 2014".

Bertaut, Carol C. y Michael Haliassos (2006), "Credit cards: Facts and Theories", en G. Bertola, R. Disney y C. Grant (eds.), The Economics of Consumer Credit Demand and Supply, Boston, MIT Press, en línea [http://www.econstor.eu/bitstream/10419/25485/1/518560937.PDF], consultada 26 de junio de 2014.

Bikker, J. y J.W.B. Bos (2008), *Bank Performance: A Theoretical and Empirical Framework for the Analysis of Profitability, Competition and Efficiency*, Londres, Routledge.

Bolsa Mexicana de Valores (2012), Prospectos de colocación e informes anuales a la BMV de financieras vinculadas a armadoras, en línea [http://www.bmv.com.mx/infoanua/infoanua_454341_2012_1.pdf].

CNBV (2013), "Información estadística-Portafolio de información", en línea [http://www.cnbv.gob.mx/Paginas/default.aspx].

_____,"Portafolio de Información. Reporte 040_1A-R0", en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/Paginas/default.aspx].

_____, "Ahorro financiero y financiamiento en México", en línea [http://www.cnbv.gob.mx/CNBV/Estudios-de-la-CNBV/Paginas/Bases-de-Datos-y-Reportes-de-Analisis.aspx].

Consejo Nacional de Población (Conapo), en línea http://www.conapo.gob.mx/

Condusef, El Calificador, en línea. [http://portalif.condusef.gob.mx/calificador/]

_____, Estadística oficial, en línea [http://www.condusef.gob.mx/index.php/estadistica-oficial]

_____, (2012), "El crédito de nómina ofrecido por las Sociedades Financieras de Objeto Múltiple No Reguladas (Sofomes ENR)", Condusef, México.

_____, (2013), "Calificador de Información. Crédito de nomina. Crédito para adultos mayores y pensionados", Condusef, México.

_____,(2013a), "Evaluación del crédito automotriz", Condusef, México.

Diario Oficial de la Federación (2013), "Resolución por la que se modifican las disposiciones de carácter general aplicables a las instituciones de crédito"**,** *Diario Oficial de la Federación*, 24 de junio de 2013, en línea [http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5303559&fecha=24/06/2013], consultada 26 de junio de 2014.

Elizondo, J.A., T. Lemus y A. Quintana (2010), "Regulatory Use of System-wide Estimations of PD, LGD and EAD", en línea [http://www.bis.org/fsi/awp2010.pdf], consultada 26 de junio de 2014.

El Economista (2013), "Sector de ahorro y crédito popular crecerá con reforma financiera: CNBV", *El Economista*, en línea [http://eleconomista.com.mx/sistema-financiero/2013/12/08/sector-ahorro-credito-popular-crecera-reforma-financiera-cnbv], consultado el 7 de mayo de 2014.

El Economista (2014), "Cierre de cuentas en bancos preocupa a Sofomes pequeñas", *El Economista*, 13 de marzo de 2014.

El Financiero (2014a), "Bancos cancelan cuentas de Sofomes y cajas de ahorro", *El Financiero*, 28 de enero, en línea [http://www.elfinanciero.com.mx/archivo/bancos-cancelan-cuentas-de-sofomes-y-cajas-de-ahorro.html], consultada el 28 de abril de 2014

El Financiero (2014b),"Condusef amonesta en privado a bancos por cierre de cuentas", *El Financiero*, 18 de marzo, en línea [http://www.elfinanciero.com.mx/opinion/condusef-amonesta-en-privado-a-bancos-por-cierre-de-cuentas.html], consultada el 6 de mayo de 2014.

El Financiero (2014c), "CNBV sanciona a 5 bancos por cancelación de cuentas", El Financiero, en línea [http://beta.elfinanciero.com.mx/economia/cnbv-sanciona-a-bancos-por-cancelacion-de-cuentas.html], consultada el 6 de mayo de 2014.

Espinosa, René (1974), "Aspectos de la industria automotriz en México", *Foro Internacional*, vol. 15, núm. 1, pp. 116-127.

Financial Conduct Authority Handbook (s.a.), Londres, Financial Conduct Authority, en línea [http://www.fshandbook.info/FS/html/FCA/CONC/3].

Fonacot, Tasas de Interés préstamos personales y de crédito, en línea [http://www.fonacot.gob.mx/creditofonacot/cliente/Paginas/TasasCATFonacot.aspx].

INEGI (2013), Encuesta Mensual de la Industria Manufacturera 2013, en línea [http://www3.inegi.org.mx/rnm/index.php/catalog/49].

_____, (2013a), *La industria automotriz en México 2012*, en línea [http://www.inegi.org.mx/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/integracion/sociodemografico/automotriz/2012/iam-2012.pdf].

_____, (2012), "Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF)", en línea [http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/encuestas/hogares/especiales/enif/enif2012/default.aspx].

_____, Censos Económicos 2004 y 2009, en línea [http://www3.inegi.org.mx/sistemas/saic/].

_____, Banco de Información Económica, en línea [http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/].

Karlan, Dean S. y Jonathan Zinman (2008), "Credit Elasticities in Less-Developed Economies: Implications for Microfinance", *American Economic Review*, vol. 98, núm. 3, en línea [http://karlan.yale.edu/p/Credit%20Elasticities%20in%20Less-Developed%20EconomiesImplications%20for%20Microfinance.pdf], consultado 26 de junio de 2014.

"Ley de Transparencia y Ordenamiento de los Servicios Financieros", *Diario Oficial de la Federación*, 15 de junio de 2007, reformada el 10-01-2014.

Melgar Asociados (2012), "Estadística del Parque de Vehículos en México", PortalAutomotriz.com, en línea [http://www.portalautomotriz.com/content/site/module/news/op/displaystory/story_id/55541/format/html]

Pollini, Peter *et al*. (2012), "Strategic Pricing for Auto Finance. Are You Being Priced out by the Competition?", PriceWaterHouseCoopers LLP, US.

Ponce, A., E. Seira y G. Zamarripa (2014), "Borrowing on the Wrong Credit Card: Evidence from Mexico", Documento de trabajo, Banco de México, febrero, en línea [http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/publicaciones/documentos-de-investigacion/banxico/%7B64AE47DD-FE44-C00A-2444-8BEE0D0A5605%7D.pdf].

Presidencia de la República (2014), en línea [http://presidencadelarepublica.com.mx/10-motivos-para-inevertir-en-mexico].

Profeco, "La ruta del pignorante", en línea [http://www.profeco.gob.mx/profeco/c_emp/R_pignorante.pdf].

Profeco, "Sondeo sobre casas de empeño e instituciones de asistencia privada" (Levantamiento del 15 de diciembre de 2008 al 13 de enero de 2009 a 303 usuarios de casas de empeño e instituciones de asistencia privada), en línea [http://www.profeco.gob.mx/encuesta/histo_son2009.asp]

_____, (2007), Brújula de Compra, "Dinero plástico: las tarjetas comerciales", en línea [http://www.profeco.gob.mx/encuesta/brujula/bruj_2007/bol43_tarjetas%20comerciales.asp].

_____, (2008), Brújula de Compra, "Tarjetas de crédito comerciales: otra opción para comprar", en línea [http://www.profeco.gob.mx/encuesta/brujula/bruj_2008/bol68_tarjetas_comerciales.asp].

Sturgeon, T. y J. Van Biesebroeck (2010), "Effects of the Crisis on the Automotive Industry in Developing Countries, World Bank, Policy Research working paper, WPS 5330.

Zamarripa, Guillermo ***et al.*** (2014), *Análisis de las características de la normatividad vigente aplicable a diferentes segmentos del sistema financiero mexicano y sus efectos en la competencia y la eficiencia económica,* Aarón Silva y Asociados, S.C.

Anexo 1

Matriz funcional otorgamiento de crédito al consumo

Anexo A. Matriz funcional otorgamiento de crédito al consumo

INTERMEDIARIOS	CRÉDITO AL CONSUMO					
	TARJETA DE CRÉDITO	PERSONALES	NÓMINA	AUTOMOTRIZ	ABCD	CRÉDITO GRUPAL (NO REVOLVENTE)
Bancos	LIC, art 46 fVII	CUB art 91, anexo33	CUB art 91	CUB art 91	LIC art 46	CUB art 1 fXXXIX
Sociedades financieras populares (Sofipos)	LACP art 36 fIV e	CUB art 1 fXX, anexoD	LACP art 36 fII d		CUB art 1 fXX, anexoD	
Cooperativas de ahorro y préstamo (Socaps)	LSOCAPS art 19 FIV c	CUB anexo E B-4	LSOCAPS art 19 FII d	CUB anexo E B-4	CUB anexo E B-4	
Sociedades financieras de objeto múltiple (Sofomes-Reguladas)	CUB anexo 16 (v)	CUB anexo 16	CUB anexo 16	CUB anexo 16	CUB anexo 16	
Sociedades financieras de objeto múltiple (Sofomes ENR)	x	x	x	x	x	

LIC Ley de Instituciones de Crédito
LACP Ley de Ahorro y Crédito Popular
CUB Circular Única de Bancos (Disposiciones de carácter general, CNBV)
LSOCAPS Ley para Regular las Actividades de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo
ENR Entidades no reguladas

Fuente: Elaboración de la Cofece con información Zamarripa (2014).
LIC Ley de Instituciones de Crédito
LACP Ley de Ahorro y Crédito Popular
CUB Circular Única de Bancos (Disposiciones de carácter general, CNBV)
LRASCAPS Ley para Regular las Actividades de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo
ENR Entidades no reguladas

Anexo 2

Crédito al consumo

Metodología estadística para realizar la taxonomía del oferta de los créditos de nómina, personales y tarjetas de crédito

La metodología aplicada se estableció para poder realizar análisis a partir de cruces de información. Por tal motivo, se buscó una manera de homologar o estandarizar los indicadores.

Los datos utilizados fueron extraídos de la información de las bases públicas de la CNBV y de la Condusef, correspondiente al mes de diciembre de 2013. Se usó una muestra de 18 participantes.

Se incorporaron variables que representaran la taxonomía de oferta entre bancos. Estos fueron ordenados por penetración, tamaño de red de sucursales, cajeros y terminales puntos de venta, montos y saldos, tasas de interés y calidad.

Con el fin de estandarizar los datos, se determinaron estadísticos descriptivos básicos para cada variable: media, valores máximo y mínimo y su desviación estándar. Asimismo, se calcularon las participaciones de las variables expresadas en cantidades (número de cuentas, número de créditos, número de sucursales, etcétera). En el caso de la información de tasas por intervalos de plazo y monto se calculó la mediana de la muestra para cada participante.

La estandarización consiste en establecer un rango de valores entre 0 y 10. Para lo cual, se realizó una transformación básica haciendo uso de los valores mínimo y máximo de los indicadores y el tamaño del rango entre estos (valor máximo – valor mínimo). Para estandarizar los valores se calcula el cociente de la diferencia del valor observado y el valor mínimo entre el tamaño del rango, finalmente el resultado se multiplica por 10: $\frac{(valor\ observado - valor\ mínimo)}{(valor\ máximo - valor\ mínimo)} \times 10$ $\frac{(valor\ observado - valor\ mínimo)}{(valor\ máximo - valor\ mínimo)} \times 10$.

En el caso de las tasas de interés y las anualidades, la estandarización se orientó a cambiar el sentido de los valores. Es decir, se definió el máximo como mínimo y viceversa, para lograr una lectura del indicador más coherente con el resto de las variables. Adicionalmente, se utilizó el "cero" como valor mínimo para las tasas de interés (de esta forma, el ranking de la tasa menos competitiva se aproximará "cero" sin llegar a serlo). El algoritmo empleado fue: $10 - \left[\frac{(valor\ observado - valor\ mínimo)}{(valor\ máximo - valor\ mínimo)} \times 10\right] 10 - \left[\frac{(valor\ observado - valor\ mínimo)}{(valor\ máximo - valor\ mínimo)} \times 10\right]$, para el caso de la anualidad y $10 - \left[\frac{valor\ observado}{valor\ máximo} \times 10\right] 10 - \left[\frac{valor\ observado}{valor\ máximo} \times 10\right]$, para el caso de las tasas de interés.

Finalmente, se realizaron los estadísticos descriptivos y gráficos para hacer análisis comparativos.

Anexo 3

Oferta bancaria en crédito de nómina

Institución	Nombre del producto	Monto máximo a financiar	Tasa de interés anual sin IVA	Plazo	CAT1 (con calculadora CONDUSEF)
Banamex	Crédito de Nómina Banamex Directo	Desde $1,000 hasta 4 meses de sueldo	39% (Pensionados y no pensionados)	De 12, 18 o 24 meses (de acuerdo al perfil crediticio del cliente).	55.4%
	Crédito Nómina Banamex	Hasta 12 meses de sueldo en un plazo de hasta 36 meses. Sin referencias crediticias, hasta 8 meses de sueldo ó $80,000.00. Con referencias crediticias y capacidad de pago, hasta12 meses de sueldo ó $500,000.00.	18% (empleados) y 25% (pensionados)	36 (empleados) y 60 meses (pensionado)	
Banco Azteca	Crédito Nómina	$2,000- $70,000	Fija en función del monto y plazo	Hasta 78 semanas.	
Banca Afirme	Mi Préstamo en Cuenta Corriente	$2,000 - $150,000	Fija de 39% para montos hasta $30,000 pesos y 29% hasta $150,000 pesos.	36 meses	35.9%
	Anticipo de Nómina	Disponer de hasta $4,000	Sin intereses	2 pagos de nómina	
Banco del Bajío	CrediBajío Nómina	$3,000.00 - 4 meses de sueldo hasta $150,000	Fija 28.0%	6 hasta 36 meses	30.0%
	Anticipo de Nómina	$500 - $4,000	Sin intereses	Siguiente depósito	
	CrediBajío Nómina Revolvente	Hasta 4 meses sueldo	n.d.	4 meses (revolvente)	
Banco Inbursa	Crédito Nómina Efe	Hasta 5 meses del sueldo neto	27.6%	12, 24, 36 y 48 meses.	31.4%
Banorte	Crédito de Nómina	6,8,12 o los meses que se necesiten de sueldo. $2,000 - $400,000	A mayor monto mejor tasa. Desde 45% hasta el 15%	6,12,18,24,36,48 y 60 meses	33.7%
	Adelanto de nómina	$300 - $10,000	37.0%	Cada dos meses se paga y se puede volver a utilizar.	
	Credipensiones	$2,000 - $150,000	29.99% hasta $50,000 y 18.5% hasta $100,000	Hasta 60 meses.	
BBVA Bancomer	Creditón Nómina	$2,000 - $750,000	Fija desde 18% hasta 34%.	De 36 hasta 60 meses. Incluye una quincena de gracia de pago a capital. Sólo se cobran intereses	42.4%
HSBC	Anticipo de Nómina	Hasta 11 meses de sueldo. $1,500 - $500,000	27.4%	6 hasta 36 meses	29.2%
Ixe Banco	Ixe Tú Nómina	Hasta 6 meses de sueldo	24.0%	12 hasta 36 meses	27.9%
Santander	Crédito 24x7 Nómina	Hasta 12 veces el ingreso mensual con tope de $500,000	Desde 15% hasta 39.5%	36 hasta 60 meses	54.0%
Scotiabank	Préstamo de Nómina De Volada	Hasta 12 meses del sueldo en efectivo o $500,000	25.32%	12 hasta 60 meses	27.8%

FUENTE: Información obtenida directamente de las sucursales bancarias y de las páginas de internet de las Instituciones Bancarias.
NOTA: La información contenida en el cuadro puede variar por oferente o Condusef
1/ Ejercicio con crédito de 50,000, 36 pagos mensuales e ingresos de 15,000

CAT promedio sin IVA (páginas instituciones)	Beneficios	Requisitos
-	-	-
32.1% (empleados) y 28.1% (pensionados)	Se puede disponer del saldo que se haya pagado. La cantidad a pagar cada mes es fija. Opción a realizar pagos por anticipado. **Seguro de vida y de desempleo involuntario e invalidez total temporal.** No tiene comisión por apertura ni por anualidad. No necesitas justificar el destino de uso	Ser persona física entre 21 y menos de 80 años. **Recibir tu nómina en Banamex.** Ingresos mensuales mínimos de $2,000 si eres empleado o de $1,000 si eres pensionado. Tres meses de antigüedad con cuenta de nómina. Identificación oficial vigente. Comprobante de domicilio. Comprobante de ingresos.
57.0%	Sin comisión por apertura ni pagos anticipados. Autorización en 24 horas. Pagos fijos.	Presentar tarjeta de **Nómina Azteca**. Identificación oficial con fotografía. Comprobante de domicilio. Copia de comprobante de ingresos. Carta membretada y firmada por la empresa en la que se labora que indique antigüedad y sueldo neto.
37.5%	Destino de los recursos indistinto. Disponibilidad inmediata. **El crédito se deposita al momento en la cuenta donde recibes tu sueldo.** Consultas y pagos en cajeros Automático o AfirmeNet. Pagos por adelantado sin comisión. Volver a disponer del importe que ya se pagó.	Copia de identificación oficial vigente. Comprobante de domicilio. Para crédito mayor a $30,000: copia de su constancia laboral y 4 últimos recibos de nómina.
24.1%	Sin consultas de historial crediticio. Comisión de $50 más IVA por Anticipo de Nómina. Se puedes volver a solicitar el importe del primer pago que ya realizó.	Nómina en Banca Afirme. Disponer de varios anticipos dependiendo de la capacidad de pago (hasta $4,000). Estar al corriente con otros productos de crédito contratados en Afirme. Identificación oficial y comprobante de domicilio.
37.2%	Comisión por apertura del 1%. Pagos anticipados sin penalización.	Edad entre 18 y 70 años. Ingreso mensual mínimo de $3,000. El pago mensual no debe ser mayor al 40% del salario. Un año de antigüedad en el empleo. 6 meses de buen historial crediticio o incluso no tener historial
38.1%	Sin trámites en sucursal, todos los movimientos se realizan en cajeros automáticos BanBajío. El dinero del anticipo es **depositado en su cuenta de nómina**. Se pueden realizar varias disposiciones.	Nómina Electrónica de BanBajío. Haber recibido abonos a su cuenta de nómina en los últimos 3 meses. Edad entre 21 y 69 años. Ingreso mínimo de $3,000 mensuales netos.
36.9%	Volver a disponer de los recursos liquidados en un periodo determinado. Disposición automática, sin trámites en sucursal.	Historial de Buró de Crédito satisfactorio. Edad entre 20 y 60 años. Ingreso mensual mínimo de $3,000. Pago mensual del crédito menor al 40% del salario. Un año de antigüedad en el empleo. **Nómina con BanBajío.**
22.4%	Sin penalización por pago anticipado. Sin comisiones. Al término del Crédito, de inmediato puedes solicitar otro. Solicitud a través Cajeros Automáticos, Portal de Internet o en el Centro de Atención Telefónica. **Seguro de fallecimiento** que cubre el saldo del crédito.	Edad 18 a 65 años. Antigüedad mínima en el empleo actual 1 año. Antigüedad mínima de 2 meses de dispersión de **Nómina en Banco Inbursa.**
29.5%	Pagos nivelados. Frecuencia de pago con base al pago de nómina. Sin penalización por pago anticipado. Al contratar se puede elegir reducir su pago o reducir el plazo del crédito. Se puede disponer de lo ya pagado cada 6 meses durante los 5 años de vigencia del contrato. **Seguro de vida** que cubre saldo insoluto del crédito e invalidez total o permanente. **Seguro por desempleo involuntario**, que cubre hasta 6 meses del pago del crédito.	Estar en **Nómina Banorte**. Edad de 18 a 65 años. Sueldo mínimo mensual de $2,000 brutos. Un año de antigüedad en el empleo en el sector privado o 4 meses en el gobierno. Identificación Oficial. Comprobante de domicilio. Dos últimos recibos de nómina.
51.5%	Crédito revolvente, sin destino específico, sin aval ni garantías, disponible a través de una Línea de Crédito para adelantar el cobro de la nómina. La línea se dispone en sucursal, internet o cajeros. El importe dispuesto más los intereses se cobran dentro de los 2 meses. **Seguro de vida** por el saldo insoluto.	Recibir sueldo a través de **Nómina Banorte.** Edad de 21 a 65 años. Sueldo mínimo mensual de $1,000 brutos. Un año de antigüedad en el empleo en el sector privado o 4 meses en el gobierno. Identificación oficial. Comprobante de domicilio. Ultimos 2 recibos de nómina. Comprobante de antigüedad en el empleo.
21.7%	Depósito automático en menos de 24 horas con cargo automático a la cuenta de pensiones. El pago nunca excederá el 30% de pensión.	Recibir pensión con **Pensiones Banorte Generali**. Tener entre 18 y 70 años de edad. No contar con antecedentes negativos en el Buró de Crédito.
33.4%	Pagos fijos, sin Aval ni Garantía. Cargo automático a tu cuenta. Abono a cuenta eje donde recibes tu nómina	Edad entre 18 y 75 años (70 y 84 años de edad para adultos mayores). Ingreso neto mínimo de $2,000. Antigüedad mínima de 3 meses en el empleo. **Sueldo en El Libretón**. Identificación oficial. Comprobante de domicilio y de ingresos del último mes.
31.1%	Sin comisión por apertura. El Anticipo de Nómina se descuenta automáticamente. **Seguro de vida** sin costo.	Identificación oficial. Comprobante de domicilio y de Ingresos. Edad de 18 a 70 . Antigüedad de un año en el domicilio actual y en el empleo actual. **Nómina HSBC**. Buen historial crediticio.
28.2%	Pagos pueden ser mensuales, quincenales, catorcenales o semanales. Sin penalización por prepago. **Seguro de vida** gratis en caso de fallecimiento durante toda la vida del crédito.	Edad de 24 a 65 años. Identificación oficial. Último mes de recibos de nómina. Dos últimos comprobantes de domicilio. **Nómina Ixe** por 3 meses. Antigüedad laboral de 2 años.
46.3%	Sin costo de contratación ni por montos no dispuestos. Renovación automática a los 12 meses. Disponible las 24 horas los 7 días de la semana. Primer periodo de gracia en pago de capital. Tasa de interés preferencial del 15% al 12% en caso de comprobar que el crédito se destinó a la adquisición de un auto nuevo o seminuevo.	Nómina en Banco Santander. Edad entre 20 y 70 años.
25.2%	Seguro de vida sin costo que cubre el saldo deudor en caso de fallecimiento. **Seguro de desempleo** hasta 6 mensualidades del crédito. Posibilidad de renovar el préstamo. Sin comisión de apertura y prepago.	Nómina con Scotiabank. Edad entre 21 y 69 años de edad. Contar con ingresos personales de $3,000 pesos mensuales. Tener buenas referencias de crédito. Identificación oficial vigente. Comprobante de domicilio. Comprobante de ingresos.

Anexo 4

Crédito automotriz en México vs. EEUU*

Como ejercicio comparativo, se cotizó el costo total de un crédito automotriz en México y en EEUU (específicamente se utilizó el estado de California, con ZIP Code 90001). En el caso mexicano, la Condusef cuenta con un simulador de crédito automotriz, el cual cotiza distintas opciones, ya sean bancos o financieras automotrices. En el caso estadounidense se utilizó la calculadora de www.edmunds.com, pues la contraparte de la Condusef en Estados Unidos, el Consumer Financial Protection Bureau (CFPB), no dispone de una herramienta similar.

A fin de que el comparativo sea lo más homogéneo posible, se utilizó el mismo vehículo y las mismas condiciones de financiamiento en ambos países: Nissan Sentra 2014 (sedán de transmisión manual), sin pago de seguros ni impuestos, con 20% de enganche promedio, tasa de interés fija (La tasa más baja que arroja la calculadora de la Condusef, corresponde a 11.9% de HSBC. En el caso de Estados Unidos, es la de Bank of América de 2.24%, obtenida en www.mybanktracker.com/36-month-new-car-loan), financiamiento a 36 meses y sin valor residual.

El objetivo es ver cuánto más cuesta adquirir un auto en México, con respecto a nuestro principal socio comercial y al que se exporta 68% de los vehículos ligeros producidos (según datos de la AMIA), cuando es financiado por alguna institución crediticia. El cuadro que se encuentra debajo resume los resultados medidos en términos de "veces auto", es decir, cuánto más se paga tomando en cuenta el valor financiado y el enganche, con respecto al valor original del automóvil.

A pesar de que el crédito automotriz representa la línea de negocio con menores tasas de interés en México, es notorio que en nuestro país resulta más costoso comprar un automóvil nuevo vía financiamiento que en EEUU: mientras en nuestro país el consumidor termina pagando 1.176 veces el automóvil al final del crédito en nuestro ejemplo, en EEUU fue de sólo 1.028 veces.

	Características	México*	Estados Unidos*
A	Valor del auto	207,100	16,217
B	Enganche	45,000	3,500
C	Tasa de interés	11.9%	2.25%
D	Banco	HSBC	Bank of America
E	Mensualidad (plazo de 36 meses)	5,633	366
F	Monto financiado	162,100	12,717
G	Pago total del financiamiento	198,578	13,176
H	**Veces auto (G / F)**	**1.176**	**1.028**

*Los montos están en moneda local. * Los ejercicios aquí presentados deben considerarse sólo para fines ilustrativos; no obstante, se buscaron las mejores ofertas disponibles en fuentes públicas y la dispersión encontrada no fue suficiente para revertir argumentos vertidos en el estudio.

Anexo 5

Ejercicio comparativo de opciones de financiamiento automotriz: Crédito, Autofinanciamiento y *Leasing**

Se realizó un ejercicio comparativo adicional, en el cual se analizan las distintas opciones de financiamiento que existen en México para adquirir un vehículo: crédito bancario, financiera automotriz, autofinanciamiento y arrendamiento (*leasing)*.

En el caso de autofinanciamiento, Autofin México es utilizado como agente representativo de dicho sector de la oferta. Se cotizó, vía electrónica, un coche Nissan Versa 2014 con entrega casi inmediata (cotización en abril para entregarse en mayo de 2014), sin anualidades y por *default* ofrece sólo la opción de financiamiento a 48 meses, sin opción a modificarse. Por esta razón, en la calculadora de la Condusef se cotizó con el mismo horizonte temporal de 4 años para el caso de crédito bancario y financieras automotrices.

Institución	Valor vehículo	Enganche	Mensualidad	Pago total financiamiento	Veces auto
HSBC[1]	170,300	35,000	3,771	176,368	1.241
BAM (autofin) [1]	170,300	35,000	3,894	181,955	1.274
Inbursa[2]	170,300	35,000	3,859	185,241	1.293
Autofin	181,200[3]	22,795[3]	4,519	216,912	1.323
Financiera Bepensa[2]	170,300	35,000	4,117	197,609	1.366

[1] Opción más barata en la calculadora en términos de pago total.

[2] Opción más cara en la calculadora en términos de pago total.

[3] El valor del vehículo es el reportado en sus portal. El equivalente al enganche en Autofin, corresponde a la inscripción, el pago de la primera mensualidad, una mensualidad puntual y cuatro adelantadas, dando un total de 22,795 pesos.

El cuadro mostrado resume algunas opciones que tienen los usuarios al momento de escoger el tipo de financiamiento para adquirir automóvil. En el caso de la banca múltiple, HSBC es en la que el financiamiento representa menos "veces auto", siendo de 1.24. Autofin representa una de las opciones más caras, sólo por detrás de Financiera Bepensa, las cuales tienen proporciones de 1.32 y 1.36 veces auto, respectivamente.

En cuanto al arrendamiento, el siguiente cuadro resume algunas opciones que tienen los usuarios al momento de escoger el tipo de financiamiento para adquirir automóvil. En el caso de la banca múltiple, HSBC es en la que el financiamiento representa menos "veces auto", siendo de 1.24. Autofin representa una de las opciones más caras, sólo por detrás de Financiera Bepensa, las cuales tienen proporciones de 1.32 y 1.36 veces auto, respectivamente.

Institución	Valor vehículo	Enganche	Mensualidad	Valor residual	Pago total financiamiento	Veces auto
Inbursa[1]	170,300	35,000	4,510	0	216,457	1.477
CrediNissan[1]	170,300	35,000	4,818	0	229,443	1.553
BAM (autofin)[2]	170,300	35,000	5,055	0	236,193	1.592
Banorte[2]	170,300	35,000	5,237	0	251,613	1.683
ABC Leasing	170,300	22,067	5,0401	22,022[3]	280,627	1.927

[1] Opción más barata en la calculadora

[2] Opción más cara en la calculadora

[3] No incluye IVA, por lo que para el cálculo de "veces auto" se le agregó 16%

En el caso de *leasing* o arrendamiento financiero, se observan diferencias entre ésta y las de crédito bancario y financiera automotriz, donde el *leasing* es la opción más cara, alcanzando 1.92 veces auto (se utilizó la página de ABC Leasing para la cotización, ya que permite hacerlo de manera online e inmediata, escogiendo auto por marca y modelo). En el caso de Inbursa y CrediNissan, las opciones bancaria y de financiera más baratas, el resultado es 1.47 y 1.55, respectivamente. El ejercicio se calculó con horizonte temporal de 48 meses con seguro incluido (en *leasing* por default se incluye el seguro, por lo que se realizó con las mismas características para el crédito bancario y por parte de la financiera), cotizando el mismo auto que en el autofinanciamiento, es decir, un Nissan Versa; sin embargo, el leasing agrega un valor residual que es pagado al finalizar los 48 meses, dando la opción de adquirir definitivamente el vehículo.

Es importante mencionar que el arrendamiento financiero permite la deducibilidad del 100%, sin embargo, en este ejercicio no se están contemplando dichos beneficios, ya que complicarían el cálculo, así que las "veces auto" calculadas aquí, seguramente serían menores.

* Los ejercicios aquí presentados deben considerarse sólo para fines ilustrativos; no obstante, se buscaron las mejores ofertas disponibles en fuentes públicas y la dispersión encontrada no fue suficiente para revertir argumentos vertidos en el estudio.

4.3 Vivienda

4.3.1 Introducción

Los servicios de crédito hipotecario han sido provistos por una diversidad de instituciones con el fin de abaratar la oferta e impulsar al número de familias que tienen vivienda propia. Este es un mercado que no puede entenderse sin estudiar la red de crédito y garantías que proveen los organismos públicos. En años recientes, ante la situación de la industria, se motivó el apoyo a oferentes de crédito que habían crecido antes de 2007-2008, previo al inicio de la crisis financiera internacional. El logro de condiciones de competencia es necesario para obtener de mejor manera el objetivo de que todas las familias tengan acceso a servicios de vivienda adecuados, y para disminuir el costo y el riesgo fiscal, lo que requiere de reglas equitativas de acceso de proveedores y consumidores.

Históricamente, la creación de los institutos de vivienda (organismos nacionales de vivienda, Onavis) dentro del marco del artículo 123 de la Constitución marcó un hito que canalizó un flujo importante de dinero al crédito hipotecario, con base en una contribución de 5% del salario gravable. Durante la primera parte de la década de 1990 se da otro hito al establecerse el Sistema de Ahorro para el Retiro (SAR), dentro del cual se crea la "subcuenta de vivienda" (SCV), que se convierte desde entonces en el recipiente de las contribuciones y un eje del crédito. Los Onavis desarrollan programas para utilizar esos recursos. La industria incluye también bancos y otras instituciones, que financian a desarrolladores de vivienda o a consumidores finales. Los organismos del Estado (los Onavis más la Sociedad Hipotecaria Federal) buscan crear por un lado condiciones para que los desarrolladores lleven a cabo sus proyectos y por otro el marco para que eventualmente esos créditos sean pagados.

Los intermediarios financieros privados financian predominantemente a trabajadores con ingresos por arriba de la mediana de la distribución de salarios y los trabajadores de bajos ingresos tienen poco acceso al crédito. Por ejemplo, en 2013 la banca múltiple otorgó 53.5% de sus créditos a personas con ingresos de quince salarios mínimos o más, y solamente 0.9% a trabajadores con ingresos de hasta dos salarios mínimos.[187]

Es importante que la regulación adopte un enfoque de competencia en diferentes ámbitos:

a) el mercado de servicios de vivienda, que incluye a la vivienda arrendada, que tiene entre sus insumos importantes los de bienes raíces y construcción, así como al acervo de vivienda existente;

b) el mercado de financiamiento a desarrolladores, que es un mercado financiero en cuyos lados están las instituciones financieras con toda la batería de apoyos y

187 Comisión Nacional Bancaria y de Valores, Portafolio de información, Reporte 040-13b-R3.

regulación estatal, y las empresas que desarrollan proyectos inmobiliarios desde el nivel micro hasta el de grandes corporaciones;

c) el mercado de financiamiento al consumidor, el cual también es influenciado por el conjunto de apoyos y regulación estatal.

Estos tres ámbitos están relacionados para lograr el objetivo de que cada familia tenga acceso a una vivienda adecuada, congruente a su nivel de ingreso y naturaleza de riesgo. En casos en que la familia esté en situación económica precaria, que pueda tener el apoyo de política pública necesario para lograrlo. La reforma financiera, por naturaleza, contiene disposiciones directamente aplicables sólo a los dos últimos ámbitos mencionados. La legislación de competencia se preocupa por el bienestar de los consumidores, por lo cual en este documento nos concentraremos en el segmento de financiamiento para la adquisición de vivienda en el contexto de la reforma financiera.

La información disponible no es suficiente en general para lograr una adecuada evaluación de competencia del crédito hipotecario. Destacan las situaciones siguientes:

a) No existe información suficiente sobre compra-venta y renta de vivienda, ni sobre sus condiciones de acceso a diferentes fuentes de financiamiento.[188] Así, el objetivo clave de medir el precio y las cantidades en el mercado de servicios de vivienda es difícil de lograr.[189]

b) Sobre los mercados de crédito existe información que producen los organismos financieros, pero en general no está sujeta a los mismos criterios y estándares de información entre las distintas fuentes.

Este documento describe en la sección 4.3.2 la definición del servicio, en la sección 4.3.3 el marco regulatorio para los intermediarios financieros y los Onavis, en la sección 4.3.4 se describe la estructura de la demanda y en la 4.3.5 la correspondiente a la oferta; en la sección 4.3.6 se describen aspectos de competencia en el mercado, sección 4.3.7 aspectos contemplados en la reforma financiera y, por último en la 4.3.8 se emiten algunas recomendaciones generales.

188 La información censal y encuestas del inegi proveen información sobre el número de viviendas, el gasto de los hogares e índices de precios. La SHF también publica un índice de precios. Sin embargo, es necesario que se desarrollen micro-datos amplios para poder evaluar de forma continua este importante mercado. Ver, por ejemplo, la base internacional de datos del Banco de la Reserva Federal de Dallas [http://www.dallasfed.org/institute/houseprice]. Adicionalmente, para el consumidor los índices son útiles, pero lo más interesante es poder conocer de precios de viviendas individuales de forma sistemática.

189 Además de la SHF, la Asociación Hipotecaria Mexicana (AHM), BBVA Bancomer, Genworth Financial, TINSA y el Registro Único de Vivienda forman parte de las instituciones que han realizado esfuerzos para consolidar información de financiamiento hipotecario. Asimismo, la Comisión Nacional de Vivienda cuenta con el Sistema Nacional de Información e Indicadores de Vivienda (SNIIV), que contiene estadísticas gubernamentales del sector.

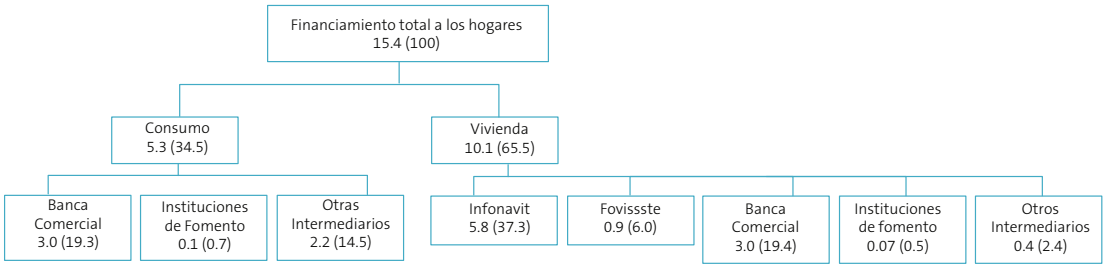
Esas recomendaciones buscan atenuar algunas distorsiones en el funcionamiento de los mercados que se derivan de la operación de los Onavis: *1)* para aprovechar las ventajas estructurales de los Onavis, se recomienda especializar a Infonavit y Fovissste en el cobro y gestión del crédito, permitiendo mediante subasta abierta de cartera a los intermediarios financieros privados o mediante la voluntad del trabajador de emplear la SCV como enganche o colateral en la totalidad de los productos hipotecarios (art. 123); *2)* establecer que los Onavis actúen conforme a los principios generalmente aceptados en todo lo que se refiere a sus actividades de crédito; *3)* establecer mecanismos de transparencia sobre el costo del crédito hipotecario de todos los intermediarios públicos y privados (particularmente comisiones de apertura), de manera que puedan ser comparables; y *4)* independientemente de lo establecido en la reforma financiera en materia de la subrogación de hipotecas, promover una reforma uniforme en la legislación civil de las entidades federativas para llevar a cabo, de manera homogénea y a un bajo costo uniforme cualquier trámite relacionado con hipotecas, sus modificaciones, así como los trámites ante los registros públicos de la propiedad.

4.3.2 Definición del servicio financiero

El crédito a la vivienda con garantía hipotecaria puede tener cualquiera de los siguientes destinos: *i)* compra de casa habitación, *ii)* remodelación o mejoras de la casa habitación y *iii)* construcción de vivienda en terreno propio.[190]

En términos del PIB el segmento hipotecario a junio de 2013 fue equivalente a 10.1%, donde el Infonavit contribuyó con 5.8%, el Fovissste con 0.9%, la banca múltiple con 3% y la banca de fomento con 0.07% y los demás con 0.4% (gráfica 47). Es decir, dos terceras partes corresponden a programas ligados a la seguridad social, cuya estructura define las reglas de elegibilidad del consumidor y mecanismo de pago.

Gráfica 47.
Financiamiento total a hogares/*//***/****
(estructura porcentual respecto al PIB)



*Cifras a junio de 2013. **Banca múltiple no incluye Sofomes ER subsidiarios, ya que se incluyen en otros intermediarios no sujetos a la regulación bancaria. ***Instituciones de fomento incluye tanto la banca de desarrollo como a fondos de fomento. ****Otros intermediarios en la figura incluye: Sofoles, Sofomes ER, Sofomes ENR, miembros de la AMFE para las cuales se tiene información de cartera otorgada al sector hogar y empresas; además se incluyen a las EACP, uniones de crédito, empresas de factoraje y arrendadoras. Fuente: Banco de México. Reporte del Sistema Financiero, septiembre de 2013.

190 Véase con más detalle en sección 4.3.3 Marco regulatorio.

El Infonavit es el principal prestamista hipotecario del país, seguido por la banca y por Fovissste. Infonavit efectúa la cobranza mediante el proceso de dispersión de nómina del IMSS, Fovissste lo hace a través del ISSSTE, lo cual les otorga mayor eficiencia en la recepción de pagos. Si bien ambos Onavis efectúan el cobro de los créditos a los trabajadores mediante el proceso de cobranza de la seguridad social (disminuyendo el riesgo de crédito), su cartera vencida es superior a la de la banca (tabla 23), lo cual se explica en cierta medida por los segmentos que atienden las Onavis, a diferencia de la banca. A junio de 2013 el Infonavit participó con 58.2% del financiamiento y su cartera fue 1.9 veces mayor a la de la banca. Desde 2007 todos los créditos otorgados por el Infonavit cuentan con un seguro de desempleo.

Tabla 23.
Cartera vencida 2006-2013
(porcentaje)

Institución	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Infonavit	5.8	4.7	5.3	5.9	6	6.3	5.9	6.5
Fovissste		15.8	12.3	11.7	13.9	11.8	11.3	9.1
Banca múltiple	2.8	3.2	3.6	4.8	3.7	3.5	3.4	3.9

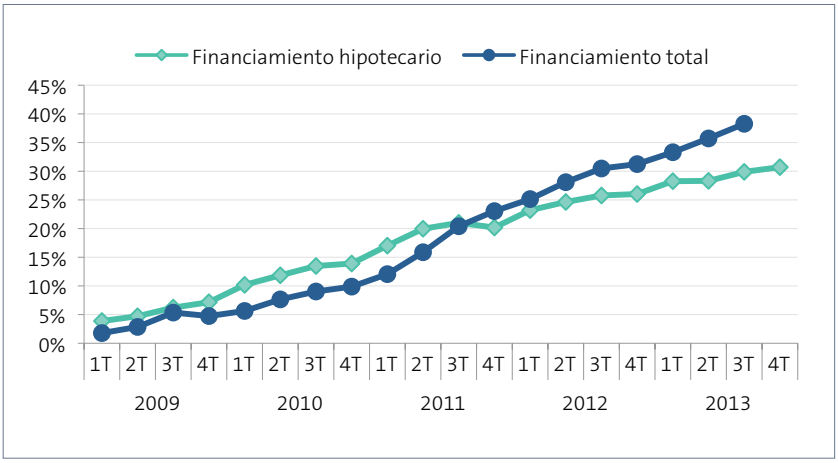
*En el caso de Infonavit, únicamente se considera la cartera vencida sobre la cartera total, dejando fuera de esta razón la cartera en prorroga.

Fuente: Información presentada en la oficialía de partes de la Cofece por Infonavit el 15 de abril de 2014 y por Fovissste el 13 de junio de 2014; así como información de la CNBV. Portafolio de información. Información de la situación financiera.

El total de crédito hipotecario de 2009 a 2011 mantuvo una tasa de crecimiento mayor a la obtenida por el financiamiento total de la economía. Sin embargo, a partir de 2012, el financiamiento hipotecario redujo su crecimiento ubicándose por debajo de los demás segmentos de financiamiento total como resultado de la crisis económica internacional que acotó la disponibilidad de recursos financieros y generó debilidad en el mercado laboral (gráfica 48).

Gráfica 48.

Tasa de crecimiento real acumulada del financiamiento hipotecario y del financiamiento total (%)/*



*La información sobre el financiamiento total se encuentra disponible al tercer trimestre de 2013. Fuente: Elaboración propia con información del Banco de México. Información de saldos de balance; CNBV, Portafolio de información. Información de saldos de cartera bursatilizada. Reporte 090-3A-R5B.

4.3.2.1 Características

El crédito a la vivienda tuvo su mayor expansión a principios de la primera década del siglo XXI. A diferencia de otros segmentos crediticios, la expansión de esta cartera se explica principalmente por la actividad del Infonavit, y no por el crédito bancario. Este producto en general ha demostrado bastante consistencia en términos de su crecimiento, aún después del inicio de la crisis financiera internacional en 2008 (ver sección 4.3.3 Marco regulatorio).

La oferta de crédito del Infonavit ha impulsado la adquisición de vivienda nueva, donde las empresas inmobiliarias han estado muy activas para participar en la construcción.

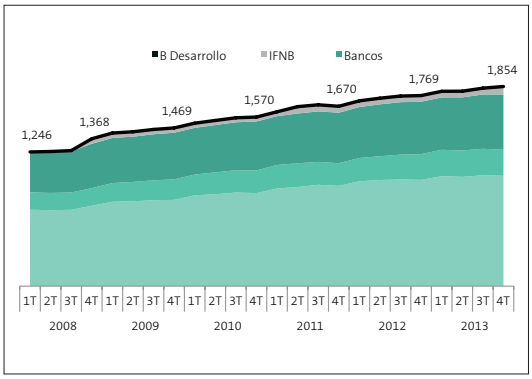
Evolución de la cartera hipotecaria

Como se puede ver en la gráfica 3, en el primer trimestre de 2008, el saldo en la cartera hipotecaria total fue de 1,246 mmdp a precios diciembre de 2013. El Infonavit participó con 709 mmdp, seguido por la banca múltiple con 368 mmdp, Fovissste con 162 mmdp, la banca de desarrollo con 6 mmdp y los intermediarios financieros no bancarios (IFNB), específicamente Sofoles hipotecarias y Sofomes ER, sumaron más de 1 mmdp. [191] Al cuarto trimestre de 2013 el saldo total de la cartera de crédito hipotecario fue de 1,854 mmdp a precios de ese año, 1,025 mmdp correspondientes al Infonavit, 513 mmdp para la banca múltiple, 242 mmdp de Fovissste, 62 mmdp de IFNB y 12 mmdp de la banca

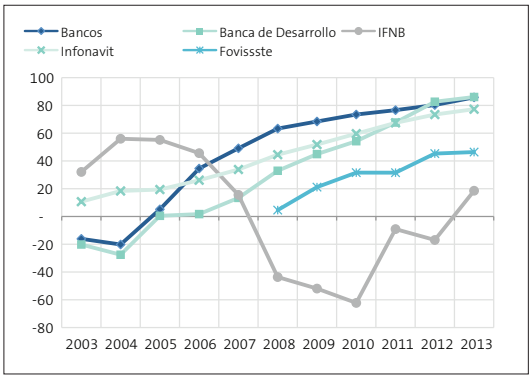
191 Son sociedades financieras autorizadas para ofrecer crédito hipotecario de su capital ya que no están autorizadas para captar recursos. Su descripción detallada se presenta en la sección 4.3.3 Marco regulatorio.

de desarrollo. Este comportamiento es reflejo de un crecimiento constante en la cartera total por parte de instituciones como el Infonavit, Fovissste, la banca múltiple y la banca de desarrollo aunque a partir del 2009 se presentó una reducción drástica de los IFNB (gráfica 50), quienes no han podido recuperar los niveles de operación mostrados antes de la crisis financiera de 2008.

Gráfica 49.
Saldo de la cartera hipotecaria total por organismo
(miles de millones de pesos a precios de diciembre de 2013, incluye cartera bursatilizada)



Gráfica 50.
Tasa de crecimiento anual acumulada por institución*
(porcentaje)



*Información de Fovissste disponible a partir de 2008. Fuente: Elaboración propia con información de Banco de México. Financiamiento total al sector privado no financiero e información de saldos de cartera bursatilizada de la CNBV, Porfafolio de Información, Reporte 090-3A-R5B.

Para dar una idea del tamaño de la actividad económica del Infonavit, podemos ver que los ingresos del IMSS por el seguro de invalidez y vida fueron del orden de 38 mmdp en 2012, lo que significa que los ingresos del Infonavit fueron aproximadamente 76 mmdp (la base de cobro es la misma, y las primas de Infonavit son el doble). Así, la cartera de Infonavit equivale a 8.5 veces sus recursos por el cobro de la contribución de 5% al salario que fija la ley.

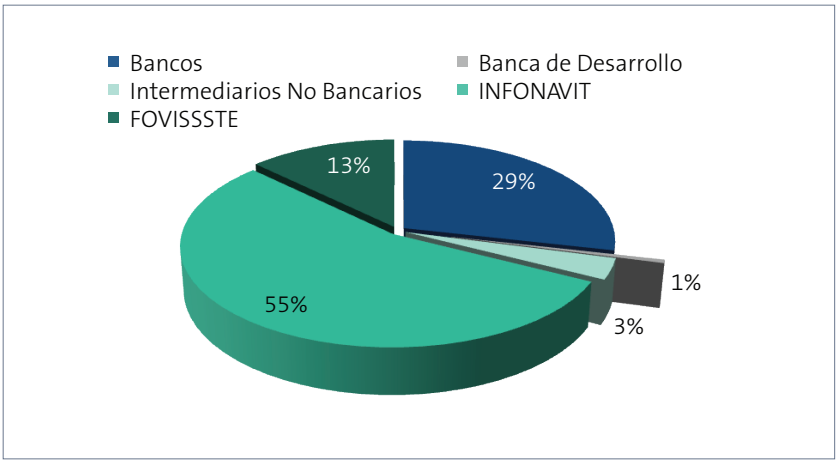
De 2008 y hasta 2012, como se ve en la gráfica 51, la participación acumulada --considerando la cartera de crédito hipotecaria-- refleja que 55% corresponde a Infonavit, 28% a la banca múltiple, 13% a Fovissste, 4% a los IFNB y 1% a la banca de desarrollo.[192]

192 El saldo de la cartera de Banca de Desarrollo corresponde a la cartera de crédito de Banjército y a la cartera en dación que recibió la SHF de los IFNB, integrada en este caso por los créditos que tuvieron problemas de liquidez entre 2009 y 2012.

Gráfica 51.

Participación promedio en la cartera de crédito a la vivienda 2008-2013/*

(% promedio de las participaciones anuales)



*La información pública disponible para todos los participantes se encuentra a partir de 2008 y hasta diciembre de 2013. Fuente: Banco de México, Estadísticas de financiamiento e información financiera de intermediarios financieros; CNBV, Portafolio de información, Información de saldos de cartera bursatilizada. Reporte 090-3A-R5B.

Si bien los intermediarios privados más activos entre 2002 y 2006 fueron las Sofoles hipotecarias, a partir de la crisis financiera de 2008 los bancos se convirtieron en los principales otorgantes privados del crédito. Un evento que influyó en esta consolidación del sector fue la adquisición de la Sofol más grande (Hipotecaria Nacional) por parte de BBVA Bancomer, lo cual nos sugiere la movilidad de oferentes hacia nichos atractivos.[193] Posteriormente, la consolidación del sector se acentúo al retirarse la autorización a las Sofoles para operar en el mercado financiero en 2013 y el impulso a figuras legales como Sofoles reguladas y no reguladas. [194]

Destino del crédito hipotecario

Si bien los distintos programas y opciones de financiamiento proponen soluciones habitacionales diversas --adquisición de vivienda nueva o usada, mejoramiento y ampliación--, las estadísticas demuestran que hasta 2012 se había promovido enfáticamente la adquisición de vivienda nueva (gráfica 52), en lugar a otras opciones (por ejemplo, mejoramiento, ampliación y renta).

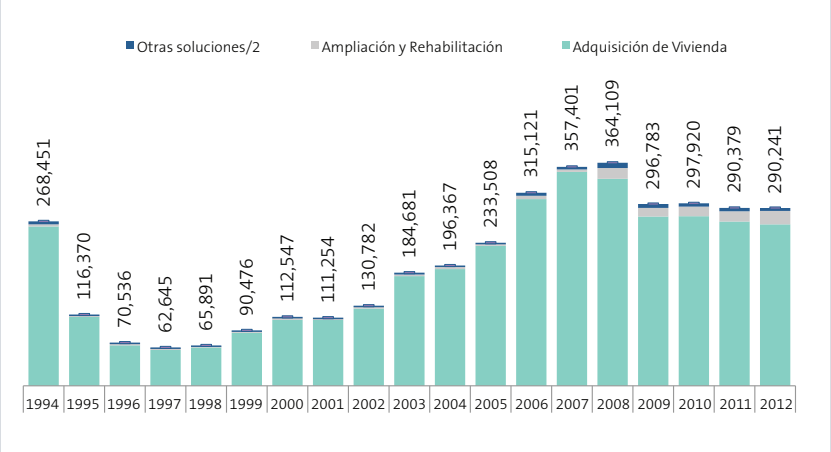
193 Mendoza (2012).

194 La Secretaria de Hacienda y Crédito Público retiró la autorización a las Sociedades Financieras de Objeto Limitado para operar en el mercado financiero a partir del 19 de julio de 2013, quedando a decisión de estas el convertirse en Sociedades Financieras de Objeto Múltiple no reguladas o el tomar otra figura crediticia.

Gráfica 52.

Distribución del monto de financiamiento por destino de 1994 a 2012/*

(millones de pesos a precios de diciembre de 2013)



*Incluye: Infonavit, Fovissste, Banca, Sofoles, Banobras, Banjercito, Fonhapo, Vivienda Digna, así como PROSAVI, ISSFAM, FOVIM, PEFVM, Infonacot, LyFC, CFE, Pemex, Sedesol, PDZP, 3x1 Migrantes, INI, PET, Programa Emergente de Vivienda, VIVAH, Programa de autoconstrucción, Fideicomiso para la Vivienda y el Desarrollo urbano (Fividesu), Fideicomiso Casa Propia (FICAPRO), PROVIVAH, PRONASOL, Asociación de Desarrolladores Independientes (ADI), Hábitat México, Consejos municipales, COPLADE, DIF y OREVIS. **/Pago de pasivos, refinanciamiento hipotecario, pago de enganche, liquidez, adquisición de suelo, urbanización para el uso habitacional, lotes con servicios, insumos para vivienda y no especificado.
Fuente: Comisión Nacional de Vivienda.

La tasa de crecimiento promedio anual de los créditos para vivienda nueva de 2002 y hasta 2008 fue de 28%, y a partir de 2009 y hasta 2012 se presenta una tendencia decreciente del -4.4 % anual. La caída se debe en parte a la crisis financiera en 2008, pero también se debe posiblemente a las decisiones de localización de los desarrollos de vivienda tomadas por las empresas inmobiliarias. De acuerdo con Eibenschutz y Goya, el proceso de alejar físicamente la vivienda de las ciudades para lograr márgenes de utilidad deseados por las desarrolladoras, implicó que se incrementen los riesgos de desapego y abandono de la vivienda adquirida normalmente con crédito hipotecario, como en el caso de las casas abandonadas. [195]

Lo anterior implicó un aumento del riesgo de pago de los acreditados de dichos desarrollos, debido a que el consumidor pudo no haber internalizado totalmente su obligación. Para el caso especifico de Infonavit, en conjunto con el factor de que las casas son abandonadas por bajos incentivos a su ocupación, existen como factores adicionales de riesgo, el desempleo y la originación de los créditos de trabajadores que no necesitan vivienda.[196]

195 Eibenschutz y Goya Escobedo (2009).

196 Infonavit (2014).

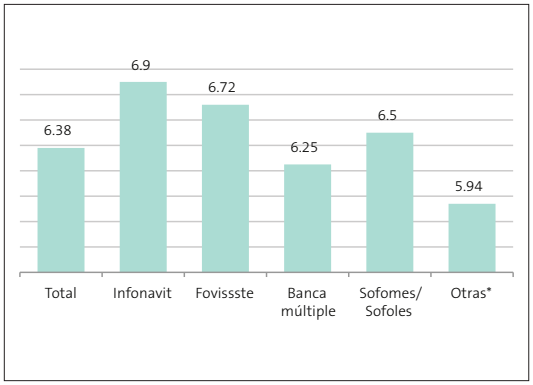
En ese sentido, este proceso ha llevado también al traslado de riesgos crecientes a las desarrolladoras de vivienda e instituciones de crédito que no valoraron correctamente sus flujos, especialmente para trabajadores de bajos ingresos que adquirieron estas viviendas. Entre mayor insatisfacción del acreditado sobre la calidad de una vivienda adquirida (ya sea por ubicación, materiales, etcétera) mayor es el riesgo de incumplimiento de obligaciones crediticias.

De acuerdo con la Encuesta de Satisfacción Residencial que publica la SHF, en 2013 se observó un deterioro en la apreciación de la calidad de la vivienda, del conjunto y la ciudad donde se ubican. Con base en la calificación del Índice de Satisfacción con el Conjunto Habitacional y la Ciudad (ISCHC), se observa que pasó de 7- a 6- de 2012 a 2013, es decir la calificación disminuyó dos niveles para ubicarse en poco satisfactorio. Asimismo, la localización de los conjuntos habitacionales incrementó el gasto en transporte de las familias en más del promedio nacional, que fue de 14.2% en 2013.

Tabla 24.
Índice de satisfacción con la vivienda/*

Indicador	2012	2013
ISCHC	7-	6-
Localización	7-	6-
Características del conjunto habitacional	6-	5+
Urbanización y servicios	7-	6+
Percepción del conjunto	7-	6+
Equipamiento social y comunitario	7-	6+
Percepción de la ciudad	7-	6-

Gráfica 53.
Índice de satisfacción con el conjunto habitacional y la ciudad/**



*Los niveles de satisfacción considerados en la encuesta son: 5(-/+) nada satisfactorio, 6(-/+) poco satisfactorio, 7(-/+) satisfactorio bajo, 8(-/+) satisfactorio medio, 9(-/+) satisfactorio alto y 10 muy satisfactorio.** Incluye ISSFAM, Organismos Regionales de Vivienda, Banjercito y Pemex.

Fuente: Elaboración propia con información de la encuesta de satisfacción residencial, publicada por SHF, 2013.

4.3.3 Marco regulatorio

En la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito (LGTOC) se puede entender por crédito hipotecario el contrato de apertura de crédito por el cual el acreditante extiende una línea de crédito al acreditado *1)* con garantía de un inmueble[197], o *2)* con destino atado a un inmueble. Derivado de la regulación, existen dos posibles subsegmentos para caracterizar al crédito hipotecario.

197 El artículo 291 de la LGTOC define a la apertura de crédito como una operación de crédito mediante la cual "[...] el acreditante se obliga a poner una suma de dinero a disposición del acreditado, o a contraer por cuenta de éste una obligación, para que el mismo haga uso del crédito concedido en la forma y en los términos y condiciones convenidos, quedando obligado el acreditado a restituir al acreditante las sumas de que disponga, o a cubrirlo oportunamente por el importe de la obligación que contrajo, y en todo caso a pagarle los intereses, prestaciones, gastos y comisiones que se estipulen."

1. Desde el punto de vista del destino del crédito o inmueble, se puede encontrar que existen tres tipos de créditos hipotecarios:
   - El crédito típicamente hipotecario, mediante el cual el monto obtenido se puede destinar únicamente a la adquisición, construcción, mejora o reparación de bienes inmuebles.[198]
   - Desde el punto de vista del destino del inmueble, se puede distinguir los que son de uso residencial, comercial y de oficinas. Conforme a la normatividad existen ciertas disposiciones que regulan crédito garantizado a la vivienda, esto es el que se otorga respecto de un inmueble de uso residencial.
   - El crédito con garantía hipotecaria, mediante el cual el monto obtenido se puede destinar a cualquier fin, y para garantizar el pago del crédito se constituye una garantía hipotecaria.

2. Desde el punto de vista de la calificación del acreditante, se pueden distinguir los siguientes tipos:
   - El otorgado por acreditantes autorizados. Dentro de esta categoría se encuentran entidades financieras públicas y privadas que deben cumplir con diversa normatividad, en virtud de que realizan actividades de crédito de forma habitual y profesional.
   - El otorgado por acreditantes no autorizados. Dentro de esta categoría se encuentran personas físicas y morales que otorgan créditos hipotecarios, sin que estos sean asignados de manera habitual y profesional. Estas operaciones pueden ser civiles,[199] cuando el crédito no tiene fines de lucro, y comerciales,[200] cuando persiguen un fin lucrativo.

198 De manera asimilable, el contrato denominado como arrendamiento financiero puede realizarse sobre bienes inmuebles (art. 408, LGTOC). Mediante el contrato de arrendamiento financiero, el arrendador se obliga a adquirir determinados bienes (incluyendo inmuebles), y a conceder su uso o goce temporal, a plazo forzoso, al arrendatario, mediante el pago de una contraprestación, que se liquidará en pagos parciales, que cubra el valor de adquisición de los bienes, las cargas financieras y accesorios que se estipulen, y adoptar al vencimiento del contrato alguna de las opciones terminales consistentes en a) la compra de los bienes a un precio inferior a su valor de adquisición; b) a prorrogar el plazo, pagando una renta inferior a la que se pagaba, y c) a participar con el arrendador en el precio de la venta de los bienes a un tercero.

199 Art. 2893 del Código Civil Federal.

200 Art. 75, fracciones II, XIV, XXIV y XXV del Código de Comercio.

La legislación es neutral respecto a la condición del acreditado, pero existen excepciones para determinar si el crédito es regulado, por ejemplo cuando el crédito es otorgado por entes públicos como el Fovissste, Infonavit o el ISSFAM, donde los potenciales acreditados deben cotizar en dichos institutos,[201] o cuando instituciones financieras reguladas otorguen créditos en función de su relación laboral con la entidad financiera.[202]

4.3.3.1 Regulación de intermediarios financieros

El interés de este estudio se centra en el análisis del crédito típicamente hipotecario otorgado por acreditantes autorizados. De acuerdo con el marco legal vigente, estas operaciones de crédito únicamente puede ser prestadas por:

- Bancos, los cuales cuentan con una división hipotecaria.
- Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (Sofomes), los cuales pueden ser, a su vez:[203]
  - *i.* Regulados, esto es, que mantengan vínculos patrimoniales con instituciones de crédito o sociedades controladoras de grupos financieros, así como aquellas que obtengan la aprobación de la CNBV en términos del artículo 87-C Bis 1 de la LGOAAC.
  - *ii.* No regulados, en cuyo capital no participen instituciones de crédito o sociedades controladoras de grupos financieros, y que forman parte instituciones de crédito denominadas Sociedades Financieras de Objeto Múltiple no Reguladas, (Sofomes ENR).
- Entes públicos como Fovissste, Infonavit e ISSFAM,[204] únicamente a los derechohabientes de esas prestaciones sociales.
- Uniones de Crédito, únicamente en préstamos otorgados a sus socios. Adicionalmente, las Uniones pueden celebrar contratos de arrendamiento financiero cuando tengan el nivel III (art. 40, fracciones IV y X, Ley de Uniones de Crédito (LUC). No obstante, tienen prohibido prestar créditos hipotecarios destinados a vivienda (art. 103, fracción XVI, de la LUC).

201 Al considerar que esos entes operan con recursos públicos y aportaciones de seguridad social, existe normatividad específica en relación con sus tres tipos de operaciones básicas: a) préstamo típicamente hipotecario para la adquisición, remodelación o redención de pasivos previamente contraídos (arts. 3, fracción II y 42, fracción II, Ley del Infonavit,; 18, fracción XII, LISSFAM; 4, fracción I, 157, fracción II y 169, fracción I, Ley del ISSSTE; 24, LOBNEFAA); b) cofinanciamiento con entidades financieras comerciales (arts. 43 bis, LInfonavit; 176, LISSSTE); c) aval a favor del acreditado ante entidades financieras garantizando con el monto de sus aportaciones de seguridad social (arts. 43 bis, LInfonavit; 176, LISSSTE).

202 Reglas sobre la diversificación de riesgos en las operaciones activas, a que se refiere el artículo 51, fracción II de la ley de Instituciones de Crédito y "Disposiciones de carácter general aplicables a las instituciones de crédito" publicadas en el Diario Oficial de la Federación el 2 de diciembre de 2005, modificadas mediante Resoluciones Primera, Segunda, Tercera, Cuarta, Quinta y Sexta publicadas en el citado Diario Oficial el 3 y 28 de marzo, 15 de septiembre, 6 y 8 de diciembre de 2006 y 12 de enero de 2007, respectivamente.

203 Art. 87-B de la Ley General de Organizaciones Auxiliares y Actividades Auxiliares de Crédito (LGOAAC).

204 Conforme al artículo 23 de la Ley Orgánica del Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y Armada (LOBNEFAA), Banjército administra los recursos afectos al ISSFAM para destinarlos al otorgamiento de préstamos hipotecarios.

Asimismo, la Sociedad Hipotecaria Federal (SHF) es una institución de banca de desarrollo con funciones principalmente de "segundo piso". Es decir, ofrece crédito y otorga garantías a quienes dan el crédito final; actúa hacia segmentos que financian preferentemente vivienda de interés social.[205] No obstante, como se verá más adelante, derivado de las operaciones de segundo piso, actualmente la SHF cuenta con cartera de crédito hipotecaria que fue cedida por sus deudores.

En caso de que entidades financieras soliciten fondeo a la SHF,[206] será necesario cumplir con el perfil de acreditado establecido en los numerales 1.3 del Anexo 1, numeral 2 de las Condiciones Generales de Financiamiento de la SHF,[207] cuyos dos requisitos más importantes son los siguientes:

i. Se puede acreditar a personas físicas que adquieran o construyan una vivienda para habitarla y a los inversionistas que la adquieran para destinarla al arrendamiento o al arrendamiento con opción de compra. Las personas físicas con residencia en el extranjero que no habiten la vivienda, pueden acreditarse, siempre y cuando su deudor solidario lo haga.

ii. Para los pagos denominados en pesos, el acreditado o coacreditado debe demostrar un ingreso bruto regular de 3.03% el valor del pago inicial de la hipoteca. Para créditos en Udis puede incrementarse hasta cuatro veces el pago inicial de la hipoteca dependiendo el valor del inmueble. Para préstamos de Infonavit el ingreso puede bajar a 2.83%.

A finales de 2002, con la Ley Federal de Transparencia y de Fomento a la Competencia en el Crédito Garantizado (LTFCCG) se iniciaron medidas para el desarrollo del mercado secundario de pagos de pasivos hipotecarios con el objeto de reducir los costos de cambiar deudor y acreedor hipotecario, y elevar con ello la competencia. La LTFCCG considera la posibilidad de subrogar al deudor[208] y al acreedor[209] de una hipoteca mejorando las condiciones del mismo. Lo anterior manteniendo inalterada la garantía original y su prelación, a efecto de evitar la constitución de una nueva garantía y los gastos inherentes de la misma.

205 Art. 2, Ley Orgánica de Sociedad Hipotecaria Federal.

206 Conforme al numeral 4 de las Condiciones-SHF, sólo podrán solicitar fondeo a la SHF las Instituciones de banca múltiple, las Sociedades Financieras de Objeto Limitado (ahora Sofomes) y las instituciones de seguros, actuando por cuenta propia o en su carácter de fiduciarias y que se encuentren inscritas en el registro de la SHF, así como los fideicomisos de fomento económico que cuenten con la garantía del Gobierno Federal en la operación de que se trate.

207 Condiciones Generales de Financiamiento. Asimismo, el numeral 1.5 de las Condiciones-SHF regula las condiciones financieras de las mencionadas operaciones que pueden variar dependiendo del valor, uso y características del inmueble.

208 Art. 13, Ley Federal de Transparencia y de Fomento a la Competencia en el Crédito Garantizado.

209 Art. 15, ibidem.

Por ello, el artículo 16 de la LTFCCG establece lineamientos para la regulación de comisiones en el caso de la subrogación del acreedor a un máximo del uno por ciento del monto remanente del crédito que falte por amortizar. A pesar de existir la posibilidad de subrogación, su utilización ha sido prácticamente nula al no lograr reducir los costos de transacción para los acreditados. Para vigilar y supervisar el cumplimiento de la LTFCCG, se encuentra la cnbv, la Procuraduría Federal del Consumidor (Profeco) y la Comisión Nacional para la Defensa de los Usuarios de las Instituciones Financieras (Condusef).

4.3.3.2 Regulación de los Organismos Nacionales de Vivienda

Con fundamento en el artículo 123 Apartado A, fracción XI y Apartado B fracción XII de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CPEUM), es obligación de los patrones proporcionar una vivienda a los trabajadores, y para ello deberán contribuir a la formación de un fondo que permita otorgar crédito para la adquisición, remodelación o pago de pasivos de una vivienda.

Este fondo, el Fondo Nacional de Vivienda, se conforma con las aportaciones que se fijan en nómina de los trabajadores afiliados al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), y al Instituto de Seguridad y Servicios Social para los Trabajadores del Estado (ISSSTE) en el caso de los trabajadores del sector público.

El saldo de estas aportaciones se integra a la SCV del Sistema de Ahorro para el Retiro (SAR) dentro del fondo para el retiro del trabajador. Para el caso del Infonavit, el trabajador recibe de la SCV un rendimiento no menor al incremento del salario mínimo del Distrito Federal y en el caso de los empleados públicos afiliados al ISSSTE una tasa de interés administrada, "que preserve el valor real de los fondos". [210]

Infonavit

La Ley del Infonavit (LInfonavit) con la que se crea el instituto, se promulgó el 21 de abril de 1972, para dar cumplimiento al derecho a la vivienda de los trabajadores establecido en la CPEUM. De acuerdo con la ley, el instituto tiene por objeto "administrar los recursos del Fondo Nacional de Vivienda y establecer un sistema de financiamiento para que los trabajadores obtengan crédito barato y suficiente para la adquisición de habitaciones cómodas e higiénicas, para la construcción, reparación, ampliación o mejoramiento de sus habitaciones, así como para realizar el pago de pasivos contraídos por los conceptos mencionados anteriormente".[211]

210 Artículo 39 de la Ley del Infonavit y artículo 177 de la Ley del ISSSTE, respectivamente.

211 Art. 3 de la Ley del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores.

El Infonavit otorga créditos a los trabajadores que tengan un puntaje mínimo asociado con el índice de riesgos determinado por la edad, nivel de ingresos, ahorro en la subcuenta de vivienda, estabilidad en el empleo entre otros factores. No obstante, y a diferencia de otros oferentes privados de crédito, el esquema de puntaje para el otorgamiento de financiamiento no considera la conducta de riesgo de pago del acreditado. Es importante destacar que en 2011 el Infonavit anunció que consultaría el buró de crédito como criterio de asignación de créditos, clasificando a los acreditados en el nivel de bajo, medio y alto; sin embargo, al ser un ente público, al ser una hipotecaria social y contar con los recursos de los trabajadores en la SCV, dicho criterio no puede considerarse como un requisito.[212]

Los créditos del Infonavit han estado indexados con el salario mínimo,[213] incrementándose en la misma proporción en que aumente el salario mínimo general que rija en el Distrito Federal.[214] A raíz de la reforma del 12 de enero de 2012, el trabajador que solicite un nuevo crédito lo podrá suscribir en pesos (artículo 44 de la LInfonavit). Los créditos se otorgarán a un plazo no mayor de 30 años y se podrá liberar el saldo del crédito que quede pendiente después de 30 años contados a partir de la fecha del otorgamiento del crédito (artículo 41 de la LInfonavit).

Fovissste

El 10 de noviembre de 1972 se reformó el inciso *f)* de la fracción XI, apartado B, del artículo 123 de la CPEUM, para establecer la obligación del Estado para constituir un Fondo Nacional de la Vivienda a favor de sus trabajadores, y establecer un sistema de financiamiento que permita otorgar a éstos crédito barato y suficiente, para que adquieran en propiedad habitaciones para construirlas, repararlas, o mejorarlas o pagar pasivos adquiridos por estos conceptos.[215]

Como parte de las reformas al sistema de pensiones de 2007, el artículo 177 de la ley establece que las aportaciones al Fondo de la Vivienda previstas en la ley se deberán registrar en la subcuenta del Fondo de la Vivienda. Al igual que en el caso del Infonavit, de acuerdo con el artículo 185 de la Ley del ISSSTE (LISSSTE) los créditos otorgados a los trabajadores se incrementan en la misma proporción en que aumenta el salario mínimo.

Por otra parte, las cantidades que se descuenten a los trabajadores con motivo de los créditos no puede exceder 30% de su sueldo básico y los créditos se otorgan a un plazo no mayor de treinta años. El artículo 176 de la LISSSTE establece que el saldo de la

212 Infonavit, (2013).

213 Considerando el salario mínimo mensual vigente en el distrito federal (SMMVDF).

214 Reglas para el otorgamiento de crédito y Condiciones Generales de Contratación del Infonavit.

215 Art. 3, Ley del Fovissste.

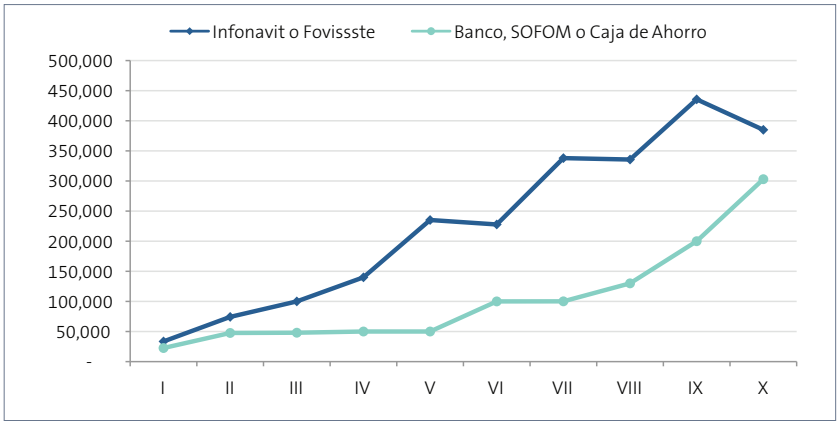
SCV se aplica como pago inicial de la adquisición de vivienda o ampliación de la misma, mientras las aportaciones subsecuentes a la SCV se aplicarán para amortizar el saldo del adeudo.[216]

4.3.4 Características de la demanda

En comparación con los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), México es de los países con más alto porcentaje de personas propietarias de su hogar, con casi 70%, fenómeno que no se limita a los años recientes. Según el Censo de Población y Vivienda, 64 % de las viviendas era ocupado por propietarios y con una tendencia creciente ya en 1950. Sin embargo, existe un rezago importante habitacional en el país.

La colocación del crédito para vivienda tiende a orientarse a la población de los deciles más altos de ingresos. La gráfica 54 presenta el número de familias por decil de ingreso que obtuvo una casa a través de un crédito, ya sea del Infonavit, Fovissste o el Fonhapo y el número de familias que la han obtenido de un banco, Sofol/Sofom o caja de ahorro.[217] Se observa que en los deciles superiores coexisten ambas fuentes de financiamiento, Infonavit y Fovissste, y además los participantes del sector privado.[218]

Gráfica 54.
Familias que reportaron haber adquirido su casa con un crédito de Infonavit/Fovissste/Fonhapo o banco, Sofol o caja de ahorro



Fuente: Aguilera (2012) con información del ENIGH 2010.

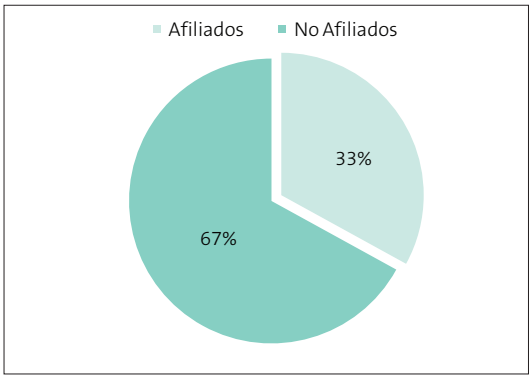
216 Trigésimo Sexta de las Reglas para el otorgamiento de crédito del Fondo de la Vivienda del ISSSTE.

217 El Fondo Nacional de Habitaciones Populares (Fonhapo) es un fideicomiso coordinado por la Secretaria de Desarrollo Social del Ejecutivo Federal, que atiende la demanda nacional de vivienda de las familias de bajos recursos. Dicho fondo se analiza en la sección 4.3.5

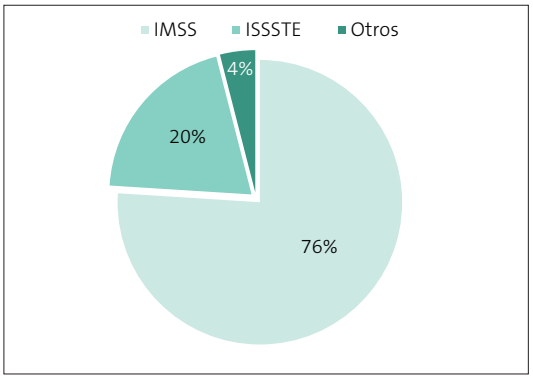
218 Aguilera (2012).

Del total de 31.55 millones de hogares que la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares reportó en 2012, 67 % de los jefes de familia de los hogares no están afiliados al IMSS o ISSSTE. De aquellos que sí lo están, 76% se encuentran afiliados al IMSS, 20% al ISSSTE y 4% restante a otras instituciones de seguridad social, como se observa en la gráfica 9b.

Gráfica 55a.
Composición de la demanda/*



Gráfica 55b.
Composición de la demanda de afiliados por institución/**



*Se considera una aproximación a la estructura de la demanda dada por aquellas personas que han cotizado para alguna institución de seguridad social. **Se considera una aproximación a la estructura de la demanda de afiliados por institución de seguridad social.
Fuente: Elaboración propia con información de la ENIGH 2012.

De acuerdo con las estimaciones de la demanda de vivienda realizadas por la SHF, 1,101,381 hogares demandarán algún tipo de crédito para vivienda en 2014. De este número, 650,325 corresponden al rezago habitacional y el resto corresponde a la formación de nuevos hogares, a la movilidad habitacional y hogares que cumplen con reglas de operación de los programas de los Onavis para adquirir un crédito. Del total de la demanda, la SHF estima que Infonavit cubrirá 59% (34% en financiamiento para la adquisición de vivienda nueva o usada y 25% para mejorar la vivienda), Fovissste 5.4%, Fonhapo 7.7%, la banca 24.1% (13% para adquisición, 7.6% mejoramiento y 3.5% para autoproducción) y 3.7% entidades como los organismos estatales de vivienda (Orevis), Banjercito, ISSFAM, Pemex, y Hábitat A.C., entre otras.[219]

4.3.5 Estructura de la oferta

En este mercado participan Onavis, como Infonavit y Fovissste que atienden a los afiliados al IMSS e ISSSTE, la banca múltiple y, cada vez menos, IFNB (principalmente Sofomes ENR). Fovissste, que atiende a los trabajadores al servicio del Estado, otorgó el año pasado 45 % de los créditos a acreditados de 2 a 4 VSM, y el 53% lo distribuyó en

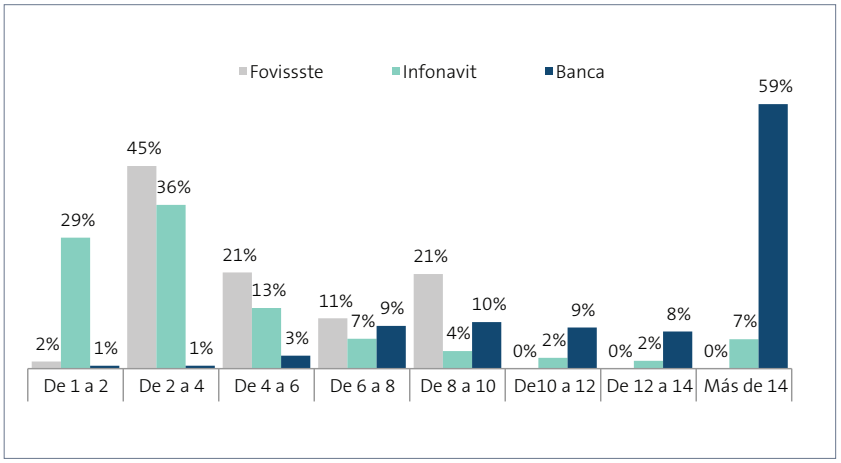
219 SHF (2014).

acreditados de hasta 10 VSM.[220] En el caso de Infonavit que atiende a derechohabientes del IMSS, otorgó solamente 29 % de los créditos a acreditados de hasta 2 VSM, 36 % a acreditados de 2 a 4 VSM, 13% a acreditados de 4 a 6 VSM y el restante 22% a acreditados de más de 6 VSM. Asimismo, los acreditados con más de 6.01 VSM también fueron atendidos por la banca múltiple,[221] y tan sólo a los acreditados con ingresos mayores de 14 VSM destinó el 59 % de los crédito hipotecarios en 2013 (gráfica 56).

Gráfica 56.

Distribución del número de créditos otorgados por rango de ingresos del acreditado 2013/*

(rango de ingresos en veces el salario mínimo mensual)



*Dentro del rango de 1 a 2 VSM se encuentran los créditos otorgados por el Infonavit y por la banca a acreditados de menos de 1 VSM.

Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV, Portafolio de información. Reporte 040-13B-R2; Información presentada en la oficialía de partes de la Cofece por Infonavit el 15 de abril de 2014 y por el Fovissste el 19 de mayo de 2014.

Con el objeto de poder diferenciar a los distintos tipos de agentes económicos que ofrecen servicios de crédito hipotecario, se considera el análisis de las características de la oferta y los mecanismos de fondeo de cada uno de los participantes. Dicho aspecto permite evaluar potenciales asimetrías en costos que se presentan en el mercado que son relevantes para el análisis de competencia. Por último, en el caso de los Onavis se analizan las características específicas de sus productos, especialmente aquellos con los que puede haber competencia con los intermediarios financieros privados.

220 Los salarios de cotización al imss están regulados fiscalmente de forma más estricta que los salarios pagados por el sector público. Por ello, el "salario base" es un porcentaje mayor del costo total de una plaza en el sector público que en el privado. Esto puede sesgar estas cifras aparentando que los salarios del sector público son menores a los reales.

221 Para determinar el número de créditos otorgados por la banca múltiple, se consideró la suma de los créditos dispuestos marginalmente que pública la CNBV en su portafolio estadístico, al no contar con el número de créditos otorgados de acuerdo al rango de ingreso del acreditado.

4.3.5.1 Participantes en la oferta

Banca múltiple

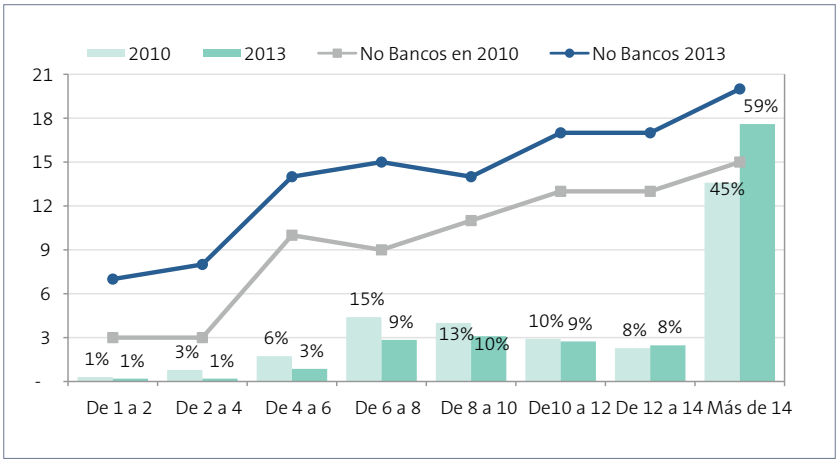
La distribución de los créditos hipotecarios otorgados por la banca múltiple en los últimos años se ha concentrado en el segmento de acreditados con mayores ingresos. En 2010, de quince instituciones de banca múltiple participantes en el otorgamiento de crédito hipotecario, sólo tres otorgaron préstamos a acreditados con ingresos de hasta 4 veces el salario mínimo mensual (VSM), seis a acreditados con rangos entre 4 a 6 VSM y once al segmento de 8 a 10 VSM. En cambio, las quince instituciones reportaron haber prestado a segmentos de población con ingresos mayores a 14 VSM.

Tres años después, en 2013, la participación de las instituciones se incrementó en todos los rangos de ingreso, pero se continuó presentando una mayor atención a aquellos acreditados con mayor poder adquisitivo (gráfica 57). Esta orientación de los bancos se asocia a su evaluación del riesgo de este grupo de acreditados. Lo anterior ya que el mayor monto promedio del crédito les permite amortizar mejor los costos fijos a la operación y generar la venta cruzada de otros productos financieros, tales como tarjetas de crédito y créditos de nómina, entre otros.

Gráfica 57.

Distribución porcentual de los créditos otorgados por la banca múltiple por rango de ingreso del acreditado en 2010 y 2013/*

(rango de ingresos en veces el salario mínimo)



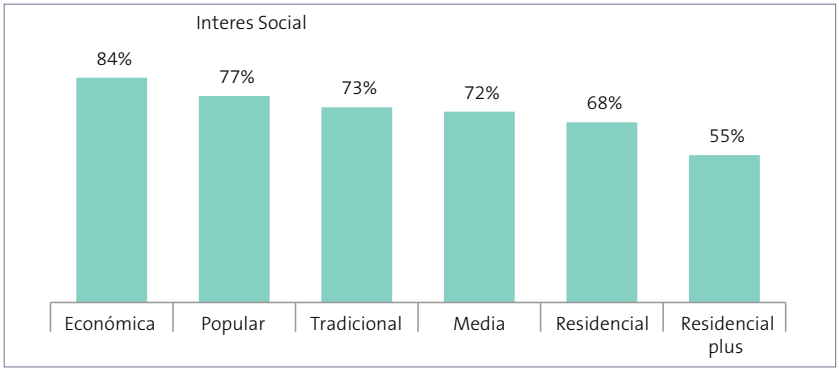
*/ Dentro del rango de 1 a 2 VSM se encuentran los créditos otorgados por la banca a acreditados de ingresos de menos de 1 VSM. Fuente: Elaboración propia con información de la cnbv, Portafolio de información. Reporte 040-13B-R1 y 040-13B-R2.

Otra característica es la relación entre el valor del enganche y el monto del crédito, que muestra una relación inversa con el valor de la vivienda, la cual sugiere flexibilidad del oferente para adaptarse a las restricciones de ingreso del acreditado si se considera que el riesgo puede ser mayor.

Gráfica 58.

Razón del valor del enganche al monto del crédito promedio de los créditos a la vivienda otorgados por la banca múltiple en diciembre de 2013

(porcentaje promedio de financiamiento con respecto al valor de vivienda)



Fuente: Elaboración propia con información de la cnbv. Portafolio de Información. Reporte 040-13H-R6.

El fondeo de la banca múltiple para los créditos hipotecarios procede de diferentes fuentes: la emisión de deuda corporativa y notas de capital, los pagarés bancarios y las cuentas de ahorro (vista y tradicional). Muchos de estos recursos son captados a costos bajos, a través de su infraestructura, de ahí la importancia de acceder y mantener una red amplia de sucursales. Asimismo, la banca puede financiarse a través de la emisión de valores respaldados por hipotecas (bursatilización).

Sociedades Financieras de Objeto Limitado o Múltiple[222]

De acuerdo con las cifras de la Asociación Hipotecaria Mexicana, las Sofoles y Sofomes hipotecarias colocaron 2,900 créditos en 2013, lo que implicó un crecimiento de 135% con respecto al número de créditos colocados en 2012.[223] La cifra anterior representó 3% respecto al número de créditos colocado por los IF privados y sumó un saldo de cartera de 23.1 mmdp a diciembre de 2013.[224]

Las Sofomes y Sofoles se consolidaron como los IF que permitieron sostener e incrementar la oferta de crédito después de la contracción del sistema bancario a mediados de la década de 1990. A pesar de ello, este grupo de intermediarios hipotecarios fue el que se vio más afectado con la crisis financiera en 2008, al contar, entre otras cosas, con una estructura financiera de fondeo relativamente cara y obligaciones de pago en el corto plazo.[225]

222 A partir del 19 de julio de 2013 quedaron sin efecto las autorizaciones que hayan sido otorgadas por la shcp en términos del artículo 103, fracción IV de la LIC, sin que por ello estén obligadas a disolverse o liquidarse, sino cambiar a otro tipo de razón social.

223 Asociación Hipotecaria Mexicana (2013).

224 En 2013 ING Hipotecaria es adquirida por Santander, e Hipotecaria Casa Mexicana se convirtió en el Banco Inmobiliario Mexicano.

225 Mendoza (2012).

Tal condición tornó vulnerables a dichas sociedades al afectar su liquidez y obligar a algunas de ellas a ceder su cartera de crédito hipotecario a la SHF. En conjunto con el cierre de la fuente de ingresos por el lado de la bursatilización de activos hipotecarios, las instituciones afrontaron una creciente morosidad en la cartera hipotecaria que además de reducir la recuperación del principal, limitó la posibilidad para respaldar nuevas emisiones.[226]

Las instituciones que al 2008 tenían como principal fuente de fondeo a SHF, a través del Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda (FOVI), enfrentaron nuevas condiciones para la emisión de deuda, al presentar condiciones que puso en riesgo su operación. Como alternativa a la crisis de liquidez de las Sofomes/Sofoles, la banca de desarrollo compró los instrumentos financieros respaldados por hipotecas (IFRHs), ya que la calidad de las emisiones continuó degradándose, y recibió en dación de pago la cartera de 6 IFNB que no cumplieron con el pago de los créditos otorgados por SHF,[227] los cuales originaron 8 fideicomisos, con un saldo de cartera al 31 diciembre de 2012 de 28,518 mdp (Tabla 25).

Tabla 25.
Cartera de crédito de Sofomes/Sofoles otorgada en dación de pago a la SHF al 31 de diciembre de 2012
(millones de pesos)

Cartera por IFNB (por Fideicomiso)	Fecha de Convenio	Cartera Total	% de part. SHF, Fideicomisos / Total Cartera de Crédito
Fideicomiso F/262323*	22/12/2009	8,115.65	13.4
Fideicomiso F/262757*	24/11/2010	13,787.73	22.8
Fideicomiso F/304557*	21/05/2012	628.99	1
Fideicomiso F/1301-Porción A*	Por formalizar	2,360.67	3.9
Fideicomiso F/1301-Porción B *	Por formalizar	1,306.88	2.2
Fideicomiso F/165393 y F/165776	01/12/2012	70.57	0
Fideicomiso F/651	31/01/2011	639.57	1.1
Fideicomiso F/303623	01/06/2012	1,607.98	2.7
Subtotal (Fideicomisos)	14,724,503.90	28,518.05	47.1

*Fideicomisos con derechos fideicomisarios compartidos con FOVI. Fuente: Auditoria Superior de la Federación, en Auditoría Financiera y de cumplimiento: 12-2-06HKI-02-0419 a Sociedad Hipotecaria Federal, S.N.C.

226 Banco de México (2010: 23).

227 Auditoría Superior de la Federación (2013).

Otro grupo de Sofoles/Sofomes recurrieron a los créditos otorgados por la banca múltiple para fondear los créditos hipotecarios. Fue el caso de GE Money Crédito Hipotecario, con 91% de fondeo bancario en 2010, 54% en el caso de Metrofinanciera, 44 % en el caso de Condesa, y 27% en Fincasa Hipotecaria.[228]

Ante la difícil situación que afrontaban las Sofoles/Sofomes para fondearse, y como consecuencia de la crisis, la regulación financiera se ha reforzado de manera significativa. A partir del 19 de julio de 2013 se dejó sin efecto la autorización para la constitución y operación de las Sofoles,[229] lo cual provocó que las instituciones sobrevivientes a la crisis financiera de 2008 fueran adquiridas por grupos financieros, como se observa en la tabla 4. Algunas instituciones, apoyadas por la SHF desde 2008, mantienen hasta la fecha problemas en su cartera, a pesar de la expansión del crédito.

Por lo anterior, Banco de México indica en su "Reporte del sistema financiero" de septiembre de 2013 que la expansión del crédito de las Sofomes ENR puede propiciar un endeudamiento excesivo de los hogares y empresas, y que tiene implicaciones no sólo para estas instituciones, sino para otros intermediarios financieros que otorgan crédito a estas entidades. Para que esto no suceda, el Banxico considera necesario que las Sofomes ENR tengan obligación de proporcionar información sobre sus acreditados cuando menos a una sociedad de información crediticia.

Tabla 26.
Sofoles y Sofomes participantes en el crédito hipotecario

No.	**Entidades Reguladas**	**Inicio operaciones**	**Quiebras, Fusión o Adquisiciones**	**Año**
1	Fincasa Hipotecaria, S.A. de C.V.	1999	Es adquirida por Grupo Ixe, Grupo Banorte	2005 y 2010
2	Hipotecaria Nacional S.A. de C.V.	2001	Adquirida por BBVA Bancomer	2004
	Entidades No Reguladas			
1	Hipotecaria Su casita , S.A. de C.V.	1994	Se declara en quiebra	2012
2	GE Money Crédito Hipotecario S.A. de C.V.	1994	Vende cartera a Banco Santander	2010
3	Metrofinanciera, S.A. de C.V.	1996		

228 IXE Group (2010).

229 A partir del 19 de julio de 2013 quedaron sin efecto las autorizaciones que hayan sido otorgadas por la SHCP en términos del artículo 103, fracción IV de la LIC, sin que por ello estén obligadas a disolverse o liquidarse, sino cambiar a otro tipo de razón social.

4	Hipotecaria Crédito y Casa, S.A. de C.V.	1997		
5	Crédito Inmobiliario S.A. de C.V.	1996	La adquiere Caja Mediterráneo	2009
6	ING Hipotecaria, S.A. de C.V.	1997		
7	Patrimonio, S.A. de C.V.	1994		
8	Hipotecaria Vertice S.A. de C.V.	2004		
9	Hipotecaria Casa Méxicana	2001	Se autoriza convertirse en el Banco Inmobiliario Mexicano	2012
10	Finpatria, S.A. de C.V.	2004		
11	Condesa Financiera S.A. de C.V.	2006		
12	Hipotecaria Independiente, S.A. de C.V.	2004		
13	Corporación Hipotecaria, S.A. de C.V.	2005	Sin autorización	2013
14	LI Financiera, S.A. de C.V.	2007		
15	GMAC Mexicana S.A. de C. V.	2002	Fusión con Ally Crédit S.A. de C.V.	2012

Fuente: Elaboración propia con información de las páginas web de las entidades financieras; de la Asociación de Sociedades Financieras de Objeto Múltiple en México A.C. (ASOFOM) y la Asociación Mexicana de Entidades Financieras Especializadas (AMFE).

Infonavit

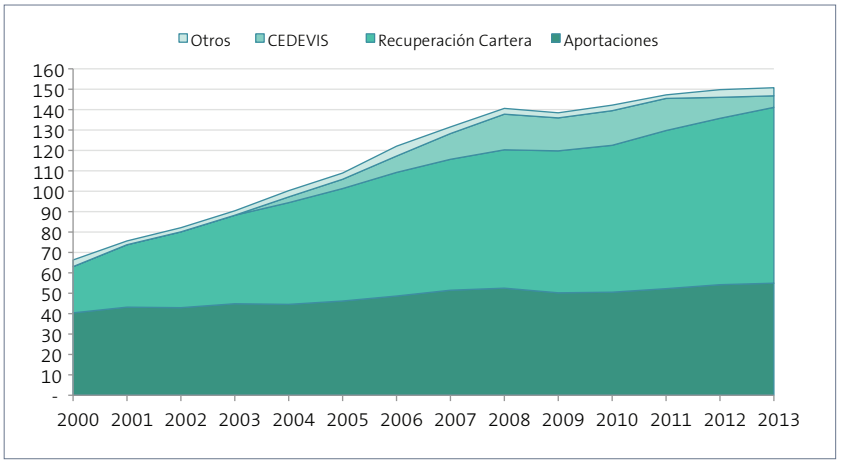
El Infonavit es el principal prestamista hipotecario del país. Los ingresos que obtiene para otorgar préstamos a los trabajadores derechohabientes de la institución provienen de cuatro principales fuentes:

1. Aportaciones a la subcuenta de vivienda.
2. Recuperación de cartera de créditos otorgados mediante la emisión del imss (es decir, descuento de nómina que se hace directamente el empleador vía la factura que la emisión cobra).
3. Pagos de créditos fuera de nómina de trabajadores que dejaron de cotizar al Infonavit.
4. Certificados de Vivienda (Cedevis) respaldados por hipotecas originadas por el Infonavit que permite obtener recursos para reinvertir en nuevos créditos que se otorgan a los derechohabientes.

La fuente de ingresos más importante en el 2000 eran las aportaciones que los trabajadores realizaban mediante la SCV y la recuperación de los créditos otorgados. A partir de 2004, con los cambios en la regulación, el instituto inició la emisión de los Cedevis,

los cuales comenzaron a crecer de manera importante hasta el año 2010. Para 2013 la primera fuente de ingresos del instituto corresponde a la recuperación de cartera, con 59.4%, seguida de las aportaciones de los trabajadores con 36%, la emisión de Cedevis con 4% y el restante 2.6% de otras entradas, que en conjunto sumaron 150.73 mil millones de pesos a precios de diciembre de 2013 (gráfica 59).

Gráfica 59.
Fuentes de ingreso del Infonavit
(miles de millones de pesos a precios de diciembre de 2013)



Fuente: Elaboración propia con información de los estados financieros del Infonavit 2012 y 2013.

Dado que la cobranza de los créditos a los trabajadores se realiza a través de retenciones vía nómina, el principal riesgo para el pago de crédito al Infonavit es que el trabajador deje de cotizar en el instituto. Por lo anterior, Infonavit conformó el Fondo de Protección de Pagos (FPP) para apoyar al acreditado no sólo en condiciones de desempleo, sino también derivado de la variación en su poder adquisitivo o a causa de una emergencia familiar.[230]

Durante los últimos años una importante fuente adicional de recursos han sido las titulizaciones o bursatilizaciones de cartera hipotecaria del instituto. La aceptación de las emisiones, que incluso se han colocado en condiciones adversas, confirma la confianza de los inversionistas en estos instrumentos, que comparados con las emisiones de IF muestran mejores garantías, rendimiento y cobertura.

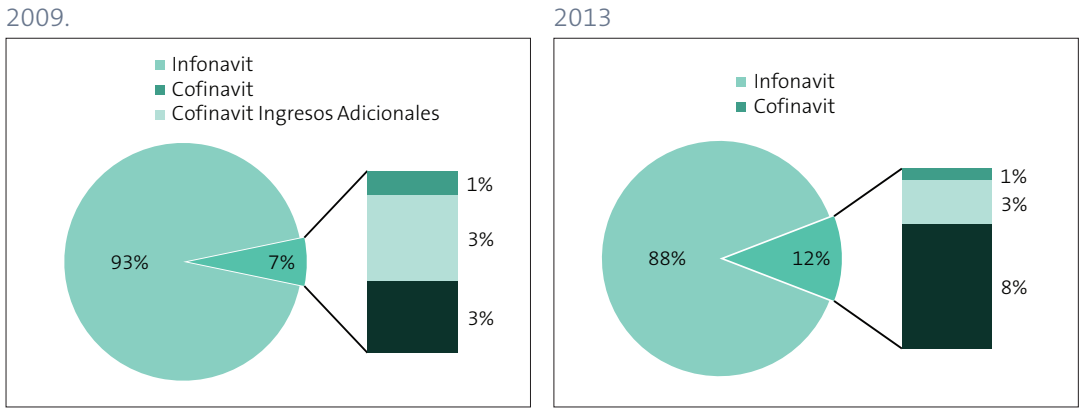
Sin embargo, durante 2012 y 2013 el Infonavit redujo el ritmo de colocaciones de bursatilizaciones respecto a lo observado entre 2008 y 2010. Para 2012 y 2013 solamente se colocaron tres emisiones en comparación con las ocho emisiones en promedio anual realizadas entre 2008 y 2010. En consecuencia, la captación de recursos por esa vía ha

230 Los recursos son obtenidos del Fondo de Protección de Pagos iniciado desde 2009, antes seguro de protección de pagos que inicio operaciones en 2007.

caído, aun cuando ha sido parcialmente compensada por otros ingresos, especialmente productos financieros. Así, a diciembre de 2013 la cartera bursatilizada representa solamente 10 % de su cartera total, según se indica en la información presentada por el instituto de vivienda.[231]

La estructura de la cartera total de financiamiento a la vivienda de Infonavit ha sufrido otro cambio importante de 2009 a 2013. En 2009, del monto de 770 mmdp en cartera, 93% pertenecían a los créditos tradicionales otorgados por el Infonavit y el restante 7% a otros productos de financiamiento con la banca múltiple y Sofomes/Sofoles (gráfica 60). Para 2013, del total de 1,144 mmdp en cartera que tuvo el instituto, 12% corresponden a productos colocados en conjunto con la banca y las Sofomes; sin embargo, sobresale la expansión del programa Infonavit Total, que en 2013 alcanzó una participación de 8% en la cartera.

Gráfica 60.
Estructura porcentual de la cartera de crédito de Infonavit por tipo de financiamiento en 2009 y 2013
(porcentaje con respecto al saldo de cartera total)



Fuente: Elaboración propia información presentada en oficialía de partes de la Cofece por Infonavit el 15 de abril de 2014.

En lo que se refiere al programa denominado Infonavit Total, en 2008 el Infonavit realizó la cesión de cartera de créditos de 4.5 a 15 salarios mínimos a Banamex, para lo cual solicitó autorización a la Comisión Federal de Competencia (CFC), según consta en el expediente CNT-072-2008. El 28 de agosto de 2008 dicha Comisión resolvió de manera favorable al considerar que quien no es derechohabiente no tiene acceso a un crédito de Infonavit y la operación se explica únicamente por el intercambio de liquidez por activos con menor riesgo.

231 Información presentada en oficialía de partes de la Cofece por Infonavit el 15 de abril de 2014.

El 29 de abril de 2010, la CFC resolvió favorablemente la cesión por parte del Infonavit de la titularidad de una porción de los derechos de crédito correspondientes a créditos hipotecarios, que acordara el instituto con Banamex, como se consigna en el expediente CNT 018-2010. Sin embargo, si a lo largo del tiempo las tasas de nuevos créditos cedidos se elevan por arriba de las tasas comerciales de la banca, la cesión de cartera se podría constituir en una transferencia de recursos de las Onavis a la banca.

La tasa de interés de un crédito Infonavit es semifija (el instituto se reserva el derecho de revisarla cada seis meses) y varía en función del salario mínimo del trabajador. La tasa mínima es de 4% anual para quienes ganan alrededor de un salario mínimo mensual y la máxima es de 10% anual para quienes perciben más de 10 salarios mínimos mensuales (tabla 27).

Tabla 27.
Tasa anual de interés por monto de salario integrado en VSM para 2014/*

Salario	Tasa	Salario	Tasa	Salario	Tasa	Salario	Tasa
1 a 1.5	4	2.6	5.6	3.7	7.7	4.8	8.7
1.6	4.2	2.7	5.7	3.8	7.9	4.9	8.8
1.7	4.4	2.8	5.8	3.9	8	5 a 6	9
1.8	4.6	2.9	5.9	4	8	6.1	9.1
1.9	4.8	3	6	4.1	8	6.2	9.2
2	5	3.1	6.3	4.2	10	6.3	9.3
2.1	5.1	3.2	6.6	4.3	8.2	6.4	9.4
2.2	5.2	3.3	6.9	4.4	8.3	6.5 a 10	9.5
2.3	5.3	3.4	7	4.5	8.4	10.1 y más	10
2.4	5.4	3.5	7.3	4.6	8.5		
2.5	5.5	3.6	7.5	4.7	8.6		

*/Veces salario mínimo mensual vigente del D.F.
Fuente: Información presentada en la oficialía de partes de la Cofece por Infonavit el 14 de mayo de 2014.

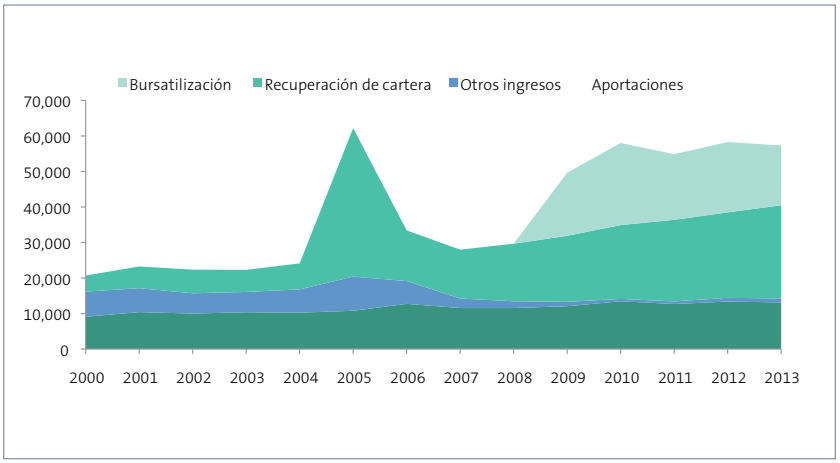
Como se ha visto en la sección 4.3.3.2, la tasa se aplica indexada en salarios mínimos. En la medida que el aumento del salario nominal se equipare con la inflación, la tasa de interés aplicada se aproximaría a una tasa real. De hecho, en los últimos años el crecimiento del salario mínimo ha ido aparejado con la inflación. Entonces, con una inflación de 4% anual, la tasa nominal para el acreditado del Infonavit será aproximadamente de 8% anual para los trabajadores que ganan menos y se incrementa hasta llegar a 14% para quienes ganan más.

Los depósitos a la SCV no tienen un costo de exigibilidad inmediata para el Infonavit, ya que se constituyen en reservas retirables únicamente si el trabajador accede a un crédito o si se pensiona. En este aspecto se han dado algunas medidas para flexibilizar el retiro y uso de los de fondos de la SCV. En particular, para flexibilizar el retiro de la SVC, la reforma a la Ley del Infonavit en 2012 permite que los pensionados puedan tener acceso a sus ahorros no utilizados sin litigio de por medio, e incluso pueden acceder --si es el caso--, a una segunda vivienda. Por otra parte, con la Reforma de Seguridad Social aprobada por la Cámara de Diputados, se busca mejorar el uso de los fondos de la SCV considerando un seguro de desempleo. [232] En el caso del Fovissste, el trabajador puede reclamar sus recursos en una sola exhibición una vez que se haya pensionado.

Fovissste

El Fovissste es el organismo encargado de otorgar créditos para vivienda a los trabajadores al servicio del Estado. Durante los últimos años, una de las principales fuentes de financiamiento del Fovissste para otorgar nuevos créditos ha sido activo en la bursatilización de hipotecas. A diferencia del Infonavit, en el último año el Fovissste ha colocado de manera regular emisiones en los mercados (gráfica 61). Esas emisiones cuentan con una protección crediticia elevada, medida por el sobreaforo de las emisiones, que es de 28%, nivel similar a la del Infonavit.[233] La morosidad de cartera bursatilizada se mantiene en niveles bajos comparada con la cartera total del instituto (3.5 %). Sin embargo, en el periodo de marzo a junio de 2013 mostró un crecimiento derivado de la situación en el mercado laboral.

Gráfica 61.
Fuentes de ingreso de Fovissste
(miles de millones de pesos a precios de diciembre de 2013)



Fuente: Elaboración propia con información presentada en la oficialía de partes de la Cofece por Fovissste el 13 de junio de 2014.

232 H. Cámara de Diputados (2014).

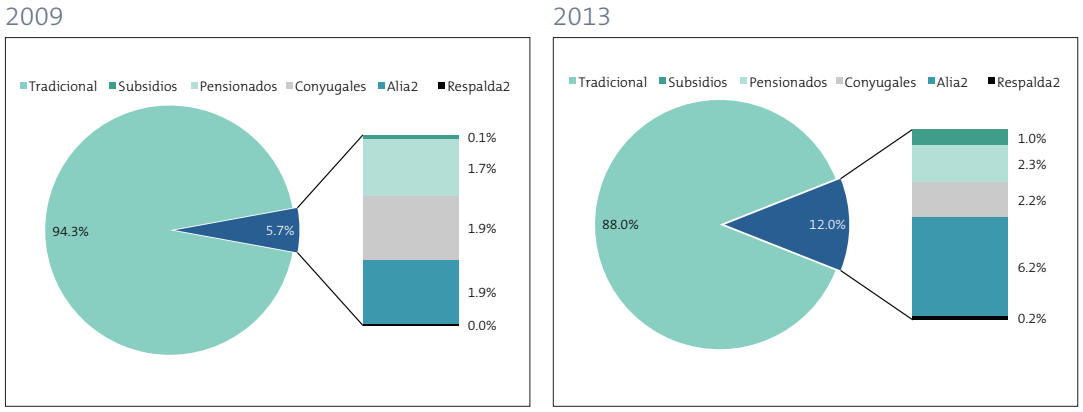
233 Banco de México (2013).

Bajo esta estructura, la colocación de créditos Fovissste está conformada en su mayoría por prestamos tradicionales otorgados mediante sorteo, los cuales conformaron en 2009 más de 94.3% del monto total colocado y 148.67 mmdp a precios de 2013 en la cartera total. Este porcentaje es de 88% en 2013 (gráfica 62), debido a la expansión de los productos en donde la banca participa en conjunto con el Fovissste (Alia2 y Respalda2).

Gráfica 62.

Distribución porcentual del crédito de Fovissste por tipo de financiamiento en 2009 y 2013

(% del monto total de crédito otorgado por año)



Fuente: Elaboración propia con información presentada en oficialía de partes de la Cofece por Fovissste el 19 de mayo de 2014

Sociedad Hipotecaria Federal

De acuerdo con el artículo 2° de la Ley Orgánica de la SHF, la institución de banca de desarrollo tiene como uno de sus objetos promover el desarrollo del mercado primario y secundario de crédito a la vivienda, preferentemente de interés social. En el mercado primario la SHF ofrece créditos puente para financiar la construcción de vivienda y equipamiento de conjuntos habitacionales que desarrolla el sector a nivel nacional.

De esta forma, para alcanzar sus objetivos la SHF se ha enfocado en el desarrollo de productos de fondeo y mecanismos de liquidez a los instrumentos de financiamiento de los intermediarios financieros. Bajo operaciones de venta de cartera hipotecaria, fiduciaria, títulos emitidos con garantías de cartera a terceras personas, la SHF apoyó el incremento de recursos para financiar la construcción, adquisición y mejora de vivienda.

La SHF ha instrumentado una estrategia que busca desarrollar un mercado de hipotecas eficiente y profundo, a través de la bursatilización de créditos hipotecarios y la emisión de bonos respaldados por hipotecas (Borhis). Los intermediarios financieros participantes en este mercado deberán considerar para la emisión los requisitos que establece y revisa la SHF.[234]

Según su "Plan Estratégico 2008-2012", en esta figura de "formador de mercado de Borhis" la SHF juega un papel de importancia en la generación de liquidez en el mercado primario y segundario, ya que a través de figuras como Hipotecaria Total, S.A.P.I. de C.V. (HiTo), Registro Único de Vivienda (RUV) y Xterna Plataforma Digital permite generar certidumbre a los inversionistas.[235] Con la formación de este mercado, en el que la SHF cuenta con 21% de participación, la emisión de bonos por hipotecas tuvo un crecimiento acelerado entre 2003 y 2009, cuando alcanzó un monto acumulado de 218,310 mdp (gráfica 63).[236] Los años subsecuentes tuvo un crecimiento promedio de 3.3% anual, hasta alcanzar al cierre de 2013 un monto de 254,044 mdp.

234 *1)* La emisión de Borhis deberá realizarse con base en la afectación en fideicomiso de crédito con garantía hipotecaria destinados a la adquisición de vivienda; *2)* deberá contar con dos dictámenes sobre la calidad crediticia, *3)* así como con mecanismos de seguridad como nivel mínimo de capital retenido por el fideicomitente, reserva de efectivo al inicio, bono subordinado y garantía financiera (o de pago oportuno, GPO). Respecto al crédito hipotecario, éste deberá contar con *1)* un expediente de crédito completo, *2)* seguro de vida y daños, *3)* seguro de crédito a la vivienda en *loan to value* (LTV) en porcentajes mayores a 80% y *4)* ser parte de la cartera de crédito que no cuenta con retraso de más de tres mensualidades.

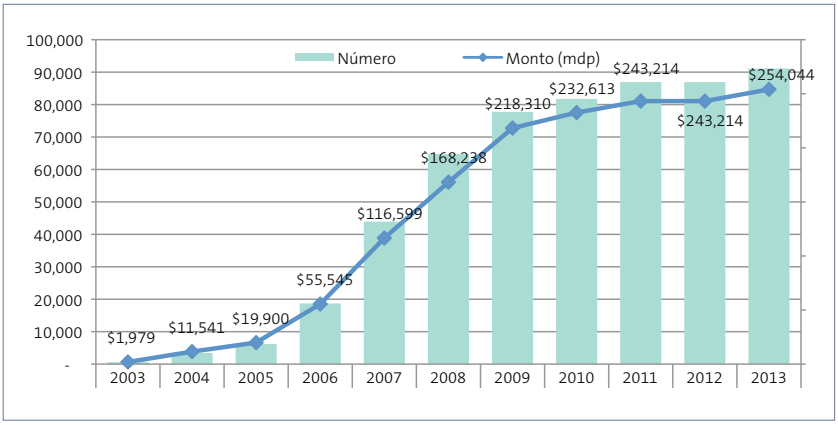
235 Hipotecaria Total es una empresa de servicios en la bursatilización de créditos hipotecarios que tuvo el apoyo de SHF para su constitución; RUV es la bolsa inmobiliaria nacional que en 2006 inicia operaciones a cargo de SHF y de Infonavit. Por último, Xterna, es una herramienta que permite digitalizar el proceso de originación de crédito, otorgamiento de garantías, calidad y cumplimiento de reglas y/o políticas de elegibilidad para portafolios y emisiones de BonHiTos.

236 SHF (2008: 18).

Gráfica 63.

Número y monto acumulado de emisiones respaldadas por hipotecas

(cifras al momento de emisión, incluye Borhis, HiTo y otras emisiones)/*/**/***



*No incluye las emisiones realizadas por el Infonavit y el Fovissste al amparo de sus diversos programas (Cedevis, Cdvitot y Tfovi).**El acumulado de esta gráfica incluye emisiones de Borhis, HiTo (HiTotal, FoviHiTo, BonHiTo y Macrobonhito), la emisión cross border realizadas en 2007 por Hipotecaria Su Casita, emisiones en 2008 y 2013 realizadas por BBVA Bancomer denominada en salarios mínimos y conversión de la constancia preferente de la emisión Cdvitot-11U realizada por Banamex en 2011. ***El número de créditos bursatilizados se encuentra acumulado año con año. Fuente: SHF, Estadísticas relacionadas con Instrumentos Financieros Respaldados por Hipotecas.

De manera adicional, la SHF ofrece un producto de crédito a la vivienda a través de los intermediarios financieros denominado Crediferente. Este producto de segundo piso, enfocado a jefes de familia no afiliados al Infonavit o Fovissste, requiere que los interesados demuestren su capacidad de pago a través del historial de pago de rentas previas al crédito, así como esquemas de ahorro para el enganche del crédito.[237]

Subsidios

Existen programas gubernamentales destinados al apoyo de la población de bajos ingresos, los cuales otorgan subsidios a hogares por debajo de la línea de bienestar definida en la política de vivienda, o la población vulnerable que requiere ser apoyada mediante la focalización de apoyos. Algunos programas que otorgan subsidio a la vivienda implementados en 2013 son:[238]

- Programa de esquema de financiamiento y subsidio federal para la vivienda.
- Programa de Vivienda Digna.
- Programa de Vivienda Rural.
- Programa Hábitat.

237 Información obtenida de la página web oficial de la SHF [www.shf.gob.mx].

238 De acuerdo con la Cuenta Pública 2013, la suma del presupuesto ejercido en 2013 fue de 14,090 mdp.

Estos programas han tenido una presencia permanente en la política a la vivienda, y están relacionados con el Comisión Nacional de Vivienda (Conavi)[239] y el Fondo de Habitaciones Populares (Fonhapo).[240] El primero tiene entre sus atribuciones además de ejecutar los programas de apoyo a la vivienda, supervisar que las acciones de vivienda se realicen con pleno cuidado del desarrollo urbano, el ordenamiento territorial y el desarrollo sustentable.

4.3.5.2 Medidas de concentración

Al tomar en cuenta los créditos que otorgan las instituciones y la estratificación por tipo de vivienda,[241] se observa que la oferta de crédito hipotecario está altamente concentrada en el financiamiento de vivienda de interés social, donde en 2010 el Infonavit proporcionó 432 mil créditos contra 18 mil ofrecidos por la banca múltiple.[242] Como se observa en la gráfica 18, este número de créditos representó 91% de los créditos otorgados por el Infonavit y 43% de los créditos proporcionados por la banca. Estos porcentajes se redujeron para 2013 a 88% en el caso del Infonavit y 31% en el caso de la banca.

En relación con el tipo de vivienda media, el número de créditos otorgado en 2010 por el Infonavit fue de 32 mil y 25 mil por parte del la banca múltiple. Para 2013 la banca colocó 40 mil y el Infonavit 34 mil, lo cual representó 39% de los créditos totales otorgados por la banca y 9% para el instituto. En vivienda estratificada como residencial y residencial plus, la banca múltiple fue el principal colocador con 30,838 créditos, que fue el 30% de todos los otorgados en 2013, mientras el Infonavit colocó 11,218 créditos, menos de 3%.

239 De acuerdo con la Ley de Vivienda, expedida en junio de 2006.

240 El Fondo de Habitaciones Populares (Fonhapo) es un fideicomiso de la shcp, en su carácter de fideicomitente único del Gobierno Federal y el Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos, S. A., como fiduciario. El Fonhapo fue creado el 2 de abril de 1981, con el objetivo de financiar la construcción y mejoramiento de vivienda y de conjuntos habitacionales populares.

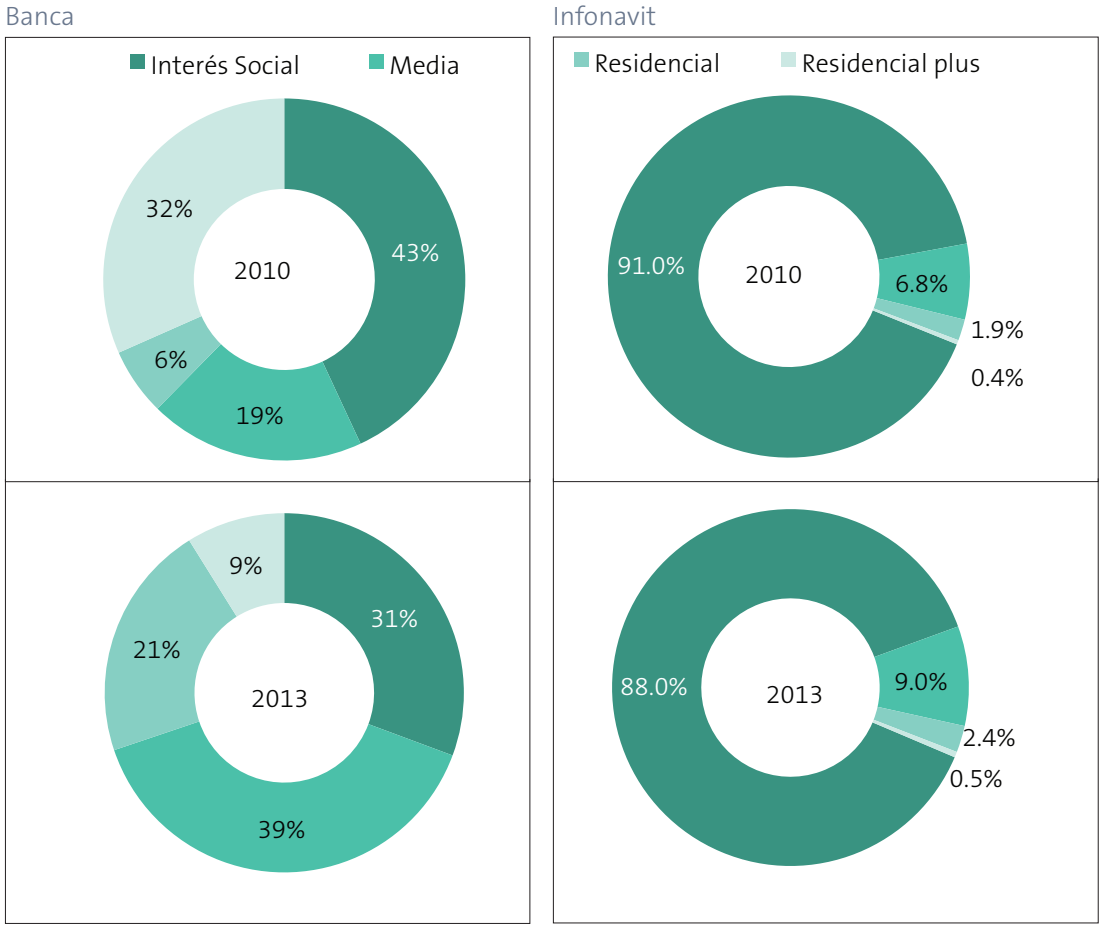
241 De acuerdo con la estratificación: vivienda de interés social tiene un valor de hasta 350 VSM, la vivienda media va de 350.01 a 750 VSM, la residencial de 750.01 a 1500 VSM y la residencial plus supera 1500 VSM.

242 No se cuenta con información de Fovissste, pues el tipo de vivienda no es una característica determinante para el otorgamiento o ejercicio del crédito, por ello ese factor no se registra en su base de datos. Información presentada en oficialía de partes de la Cofece por Fovissste el 13 de junio de 2014.

Gráfica 64.

Estructura porcentual de los créditos otorgados por tipo de vivienda/*

(porcentaje del número total de créditos otorgados anualmente)



*En el caso del Infonavit no se toma en cuenta, los créditos otorgados en el programa Mejoravit.
Fuente: Elaboración propia con información presentada en la oficialía de partes de la Cofece por Infonavit el 15 de abril de 2014; Información de la CNBV, Portafolio de información, Reporte 040-13H-R2.

De manera conjunta, la banca múltiple, el Infonavit y el Fovissste comenzaron a otorgar créditos en cofinanciamiento, mecanismo que permite a los acreditados acceder a un crédito en VSM otorgado por el Infonavit y el Fovissste, y a otra parte financiada por la banca con tasa de interés en pesos. El cofinanciamiento, a través de productos como Apoyo Infonavit que inició en 2001 y Cofinavit en 2004 con la participación de Sofoles y Sofomes fue creciendo con la inclusión de bancos, tales como BBVA Bancomer, Santander y Banorte. Como se observa en el recuadro, la colocación de créditos en cofinanciamiento para 2013 se concentra en los bancos más grandes.

Recuadro 9.

Cofinanciamiento con Infonavit y Fovissste

Para 2013, de 18 instituciones de banca múltiple que otorgan crédito de vivienda, únicamente nueve participaron en la colocación de créditos en cofinanciamiento con el Infonavit y el Fovissste. Los créditos colocados en 2013 con el Infonavit fueron 49,377 y con Fovissste 6,160. Del cofinanciamiento con Infonavit, Banamex colocó 33,383 créditos que representan 67.61% del total de créditos de cofinanciamiento. Afirme, Banca Mifel, Banco del Bajío y Banregio, que no forman parte de conjunto de grandes bancos, suman 13.03% de la colocación. Por último, nueve instituciones de banca múltiple no colocaron créditos en cofinanciamiento, entre las cuales destacan Bancomer e Inbursa. En cofinanciamiento con Fovissste, Banorte y HSBC en conjunto colocaron 66.05% de los créditos en cofinanciamiento, mientras Banamex, Santander y Scotiabank colocaron el resto.

Volumen y valor de créditos otorgados en cofinanciamiento en 2013

(número de créditos y monto total otorgado)

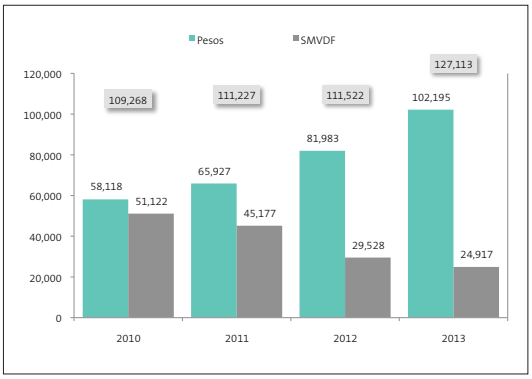
No.	Institución	Número de créditos		Monto (mdp)		Participación por volumen%	
		Infonavit	Fovissste	Infonavit	Fovissste	Infonavit	Fovissste
1	Afirme	185		$ 159.44		0.4%	
2	Banamex	33,383	179	$ 13,651.39	$ 104.71	67.6%	2.9%
3	Banca Mifel	4,873		$ 1,891.65		9.9%	
4	Banco del Bajío	378		$ 281.22		0.8%	
5	Banorte	627	2,006	$ 295.32	$ 1,534.23	1.3%	32.6%
6	Banregio	371		$ 617.40		0.8%	
7	BBVA Bancomer						
8	HSBC		2,063		$ 1,540.82		33.5%
9	Inbursa						
10	Ixe						
11	Santander/*	5,254	865	$ 2,450.51	$ 428.25	10.6%	14%
12	Scotiabank	4,306	1,047	$ 4,112.59	$ 700.91	8.7%	17%
13	Ve por Más						
14	Interacciones						
15	Bansi						
16	Multiva						
17	CI Banco						
18	Inmobiliario Mexicano						
Total	**49,377**	**6,160**	**$ 23,459.52**	**$ 4,308.91**	**100%**	**100%**	

*/ Santander incluye estadísticas de Santander, Santander hipotecario y Santander Vivienda.
Fuente: Elaboración propia con información de la cnbv, Portafolio de información, Reporte 040-13A-R16

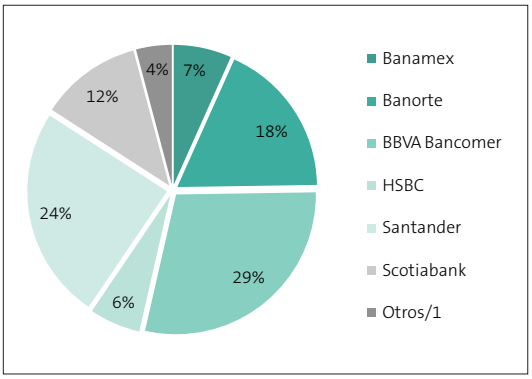
Además de Cofinavit y Apoyo Infonavit, la banca cuenta con cartera de crédito a una tasa indexada en salarios mínimos (SMVDF). Tan sólo en 2010 la banca sumó 51,122 créditos, cifra superior a los 24,917 contabilizados en 2013 y que representó 19.6% del total de créditos otorgados. De los créditos en SMVDF en el periodo 2010-2013, 86% de créditos corresponde a la cartera hipotecaria de Banamex, 13.78% a BBVA Bancomer y 0.30% a Banca Mifel.

De los créditos otorgados a una tasa de interés en pesos en 2013, la banca colocó 102,195 (80% respecto al total de créditos otorgados en ese año por la banca), la cifra más alta registrada con respecto a los tres años anteriores (gráfica 65). De estos créditos, 29% fueron colocados por BBVA Bancomer, 24% por Santander (incluye Santander, Santander Hipotecario y Santander Vivienda), 18% por Banorte, 12% por Scotiabank, 7% por Banamex, 6% por HSBC y 4% por otros (gráfica 66).

Gráfica 65.
Volumen de créditos otorgados por la banca múltiple de 2010 a 2013/*
(número de créditos dispuestos marginalmente)



Gráfica 66.
Participación por número de créditos en pesos otorgados por la banca múltiple en 2010-2013
(porcentaje del número de crédito dispuestos marginalmente)



*La diferencia entre la resta del total de créditos menos el número de créditos otorgados en pesos y SMVDF, es la cantidad de créditos otorgados en Udis y dólares estadounidenses. **/Los participantes más importantes en "Otros" son Banca Mifel, con 4,961 créditos; Banco del Bajío con 3,746, Afirme con 1,728 y Banregio con 1420 créditos.
Fuente: Elaboración propia con información de la cnbv, Portafolio de información, Reporte 040-13A-R1.

Al considerar los montos de crédito otorgados anualmente en pesos mexicanos, donde los integrantes de la banca múltiple compiten directamente, del total de crédito otorgado en 2010 el CR5 se encontraba en 94% al sumar la participación de BBVA Bancomer, Santander, Banorte, Scotiabank y HSBC.[243] El CR5 disminuyó en los siguientes tres años hasta llegar a 87% en 2013, por una mayor participación de HSBC de 5% en 2012 a 9% en 2013, mientras Banamex pasó de 3 a 6% en 2013, y Mifel avanzó de 0 a 2% en el último año (gráfica 21A).[244]

Si se considera la estratificación por tipo de vivienda, se observa que la participación de las instituciones bancarias cambia dependiendo el tipo de vivienda; sin embargo, son las mismas cinco instituciones las que mantienen una mayor participación en el otorga-

243 Es la suma de los créditos dispuestos marginalmente que reporta la CNBV en su Portafolio de información.

244 Santander Hipotecaria es el resultado de la compra de la Sofom ENR ING Hipotecaria, por un total de 541.4 millones de pesos.

miento de créditos. Los resultados de analizar el CR3 y CR5 en función del monto total de crédito otorgado por tipo de vivienda son los siguientes (gráficas 21B, 21C, 21D y21E):

- El CR3 en todas las estratificaciones por tipo de vivienda muestra una tendencia a la baja, siendo la vivienda de interés social la que mayor ha disminuido al pasar de 90% en 2010 a 66% en 2013.
- El CR5 disminuyó en los tipos de vivienda de interés social y residencial, en tanto que en los tipos de viviendas media y residencial plus se mantuvo estable, 96% y 90% respectivamente.

Gráfica 67.

CR3 y CR5. Monto total de crédito otorgado por la banca múltiple



Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV, Portafolio de información, Reporte 040-13H-R2.

4.3.5.3 Productos ofrecidos por participantes

Banca múltiple

La banca múltiple cuenta con un portafolio amplio de opciones de créditos hipotecarios adaptados al perfil de ingresos y necesidades del cliente, quien puede seleccionar el aspecto que le sea más relevante, como el pago mensual, el monto total a pagar o el enganche. En algunos bancos las tasas de interés se fijan en función del enganche, la puntualidad en los pagos y los plazos. Se considera que la información de crédito hipotecario que ofrece la Condusef en su página electrónica, tanto la calculadora como en la evaluación de la información de los bancos, establece facilidades para comparar las características principales de crédito.[245]

Algunas de las condiciones generales establecidas en los contratos de crédito hipotecario que deberá considerar el acreditado, son las siguientes:

- La obligación de contratar seguros de vida y seguros para proteger la garantía hipotecaria (incendio, terremoto, maremoto, entre otros).
- Pago de comisión por apertura de crédito.
- Pago de gastos notariales.
- Pago de avalúo y estudio socioeconómico.

Infonavit

El Infonavit proporciona diversos tipos de créditos a los trabajadores afiliados y establece los montos máximos y tasas de interés de acuerdo con el ingreso, edad, tiempo de cotización y ahorro en la SCV del trabajador. El producto más demandado es el crédito que financia la totalidad de la vivienda y se otorga hasta por un monto de 236 salarios mínimos (482,765.38 pesos).[246]

Asimismo, el Infonavit ofrece otros productos complementando el crédito con la participación de la banca en el programa denominado Cofinavit, por un monto de 274,113 pesos para trabajadores con ingresos de hasta 10.9 salarios mínimos y 239,337 pesos para trabajadores con ingresos superiores a 11 veces el salario mínimo. En el caso del producto Apoyo Infonavit, parte de los productos de cofinanciamiento, la SCV funciona como garantía en el crédito otorgado por la banca y puede ser utilizado para pagar mensualidades en caso de perder el empleo.

Bajo este esquema de Apoyo Infonavit no es necesario cumplir con puntuaciones para obtener el crédito. Para que estos recursos sean aplicados a los créditos hipotecarios de

245 En el Anexo 1 se incluye información sobre las calificaciones otorgadas por la Condusef a la información que ofrecen los bancos para contratar un crédito hipotecario.

246 Se considera el salario mínimo diario del D.F. en $67.29 y el salario mínimo mensual vigente del D.F. en $2,045.62 para 2013.

la banca, es necesario que los bancos lleven a cabo convenios con el Infonavit. Las aportaciones patronales subsecuentes a la originación del crédito se usarán para amortizar el crédito, mientras el saldo de la SCV queda como garantía de pago en caso de desempleo.

Tabla 28.

Principales productos de la institución en 2014/*

Características /Producto	Moneda	Monto máx de crédito en VSM	Ingresos	Amortización	Desempleo	Tasa de interés (variable)		Descuento máximo a trabajador	Aportaciones patronales
Infonavit	VSM	236	De 1 a 10.1+ VSM	Cobranza a través del patrón	Pago directo (régimen especial de amortización, REA)	4%	10%	5% a 10% en función de sus ingresos	Usadas para el pago del crédito del Infonavit
Cofinavit		350	De 1 a 10.9 VSM	La parte financiada por Infonavit a través del patrón					
Cofinavit		117	De 11 VSM o más						
Cofinavit ingresos adicionales		149							
Infonavit Total		700	Más de 4.5 VSM	Cobranza a través del patrón		9%	10%	Hasta 27% del salario considerando las aportaciones patronales	
	Pesos	729				12% (Fija)			
Segundo crédito		Capacidad de pago + SSV	n.a			12.7% (Fija)		Hasta 30% del salario	

*No incluye Apoyo infonavit por ser un producto con caracteristicas diferentes a los parámetros establecidos en la tabal.
Fuente: Elaboración propia con información presentada por Infonavit en la oficialía de partes de la Cofece el 15 de abril de 2014 y con información de la página web de Infonavit, en linea http://portal.infonavit.org.mx/wps/wcm/connect/infonavit/inicio.

En el producto denominado Infonavit Total, que integra en el crédito el ahorro de la SCV y el crédito que otorga una institución financiera diferente al Infonavit[247] es donde más claramente compite el instituto con la banca. Lo anterior se podría explicar por la necesidad del Infonavit por obtener una mayor rentabilidad. En la actualidad se ha elevado el monto de créditos en el programa denominado Infonavit Total por un monto de 700 sa-

247 El programa es ofrecido por Infonavit y una porción del mismo es cedida a la banca privada; con ello se aprovecha la máxima capacidad crediticia del trabajador, tomando como características su edad y salario mensual hasta un máximo de 25 veces el salario mínimo. La capacidad máxima se integra con el saldo de la subcuenta de vivienda más el monto de crédito a otorgar.

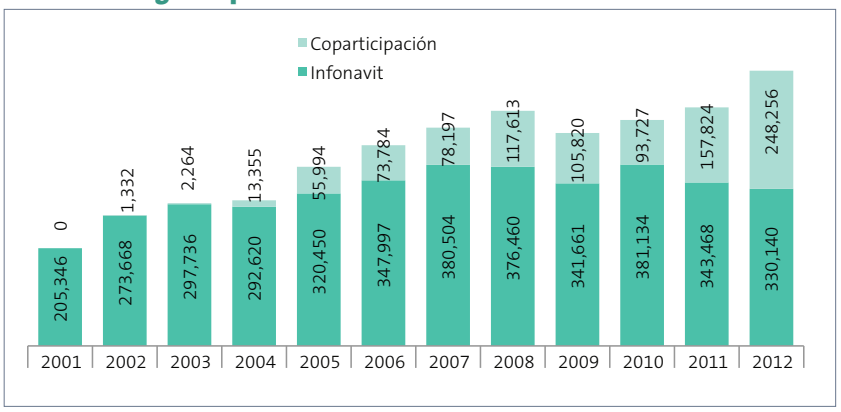
larios mínimos ($1,431,931.20) en créditos con tasa en VSM y en el programa Cofinavit, donde se otorgan montos de crédito de hasta $304,796.[78.]

Además de los productos enlistados en la tabla anterior, el Infonavit cuenta con un producto denominado Mejoravit. A diferencia del monto de crédito otorgado por los anteriores, en este producto el monto máximo de crédito es de 43,280 pesos, debido a que el crédito está dirigido a mejoras menores en la vivienda de los derechohabientes. Mejoravit, colocado en tasas de interés en pesos, colocó en 2013 un total de 284,103 créditos, que representó 43% de las operaciones de crédito realizadas por el instituto.

Si bien los créditos colocados de manera individual por el Infonavit siguen siendo los de mayor colocación, a partir de 2008 se ha incrementado la colaboración la banca múltiple con el producto Infonavit Total; en este caso el Infonavit se encarga de los procesos de administración y cobranza del crédito. A finales de 2012 la colocación de créditos en coparticipación en otra entidad fue de 248,256, mientras el número de créditos otorgados de manera directa sumaron 330,140 (gráfica 68). Para el crédito otorgado en el programa Infonavit véase Anexo 4.

Gráfica 68.

Créditos otorgados por el Infonavit de 2001 a 2012



Fuente: Elaboración propia con información del Infonavit.
Informe anual de actividades 2012.

Fovissste

Los productos que ofrece Fovissste pueden ser utilizados para adquirir una vivienda nueva, construir en terreno propio o adquirir, reparar o mejorar una vivienda usada. Pero también pueden funcionar para la redención de pasivos (pago de adeudos con otras entidades financieras). El pago de créditos es de 30% del sueldo básico y una tasa de interés que depende del nivel de ingreso del acreditado (tabla 29). A diferencia de la banca múltiple, el Fovissste ofrece en todos los créditos plazos máximos para el pago de crédito de hasta 30 años. Al igual que el Infonavit, el saldo del crédito otorgados por el Fovissste se actualiza conforme a los aumentos al salario mínimo.

Tabla 29.

Tasas de interés aplicables a créditos

Tasa de Interés	Sueldo básico cotizable del acreditado/*
4%	Igual o mayor a 1 y menor a 2.6 en veces
4.5%	Igual o mayor a 2.6 y menor a 3.4 en veces
5%	Igual o mayor a 3.4 y menor a 3.75 en veces
5.5%	Igual o mayor a 3.75 y menor a 4.15 en veces
6%	Igual o mayor a 4.15 y menor a 10 en veces

*/Veces el salario mínimo mensual vigente en el Distrito Federal.
Fuente: Elaboración propia con información presentada en la oficialía de partes por el Fovissste el 19 de mayo de 2014.

El Fovissste proporciona diferentes modalidades de crédito, y se distingue del Infonavit en que establece un tope de ingreso de 10 salarios mínimos para acceder al financiamiento de vivienda. Asimismo, el monto máximo de otorgamiento de crédito es de hasta 869,902 pesos en crédito tradicional y 245,584 pesos para crédito en cofinanciamiento (Alia2). El crédito para un derechohabiente está en función de su ingreso mensual y, a diferencia de los IF y el Infonavit, ese instituto no cobra comisiones a sus acreditados.

De la colocación de créditos realizada por el Fovissste en 2013, 83% corresponde a créditos tradicionales obtenidos mediante sorteo, 10% mediante el producto Alia2plus, Conyugal con 3%, Subsidio con 2% y 1% mediante el producto Pensiona2.[248] El monto promedio del crédito que otorgó el Fovissste entre 2002 y 2013 se incrementó de 190 mil a 504 mil pesos.

Sociedad Hipotecaria Federal

Como resultado de la crisis financiera, de 2009 a 2012 la SHF recibió en dación pago la cartera de las Sofoles y Sofomes hipotecarias que tuvieron problemas de liquidez.

Las líneas de fondeo a estos intermediarios financieros como medida contracíclica buscó mitigar la crisis del sector y modificar los sistemas de apoyo a las Sofomes y Sofoles, para evitar repetir los problemas en cartera.[249] Para que los intermediarios puedan acceder al financiamiento por parte de la SHF deberán cumplir con requisitos de elegibilidad que establece la SHCP mediante el "Expediente único" (tabla 30).

248 Información presentada en la oficialía de partes de la Cofece por Fovissste el 19 de mayo de 2014.

249 Auditoria Superior de la Federación (2013).

Tabla 30.

Requisitos de elegibilidad para intermediarios financieros

Producto	Descripción	Capital contable IF regulados	Capital contable IF no regulados	Cartera de crédito	IMOR	Tiempo de operación	ICAP
Microfinanciamiento a la vivienda	Mejora, remodelación o ampliación de una vivienda.	8 mdp	15 mdp	30 mdp	Hasta 10%	Al menos 2 años y que esté en punto de equilibrio	|
Autoproducción de vivienda asistida	Autoconstrucción de una vivienda en lote propio, con la asistencia de un tercero (agencia productora de vivienda).						
Adquisición de vivienda	Adquisición de una vivienda nueva o usada.	40 mdp			Hasta 10%		11%
Construcción de vivienda (Puente)	Construcción de vivienda	200 mdp					

Fuente: SHCP, Expediente único 2013.

A partir de 2011 la SHF redujo la cartera ejercida mediante el crédito individual e incrementó la cartera con productos que garantizan los portafolios crediticios, como las garantías de primera pérdida para portafolios de crédito a la construcción. A partir de 2013, con el objeto de garantizar el flujo de financiamiento al sector, la SHF implementó el programa de líneas de Crédito Sindicadas para Construcción de Vivienda, en este programa se cuenta con la participación de SHF y NAFIN, en una primera etapa, y el esquema está abierto a la participación de la banca privada.

4.3.5.4 Comparabilidad de productos

En el caso del crédito hipotecario se han realizado estudios donde se muestra que a pesar de las regulaciones para difundir la información al consumidor sobre el costo de un crédito hipotecario y de la regulación en la materia, existen dificultades para que los acreditados comprendan el costo del financiamiento de acuerdo con las variables publicadas en los folletos y por internet (enganche, tasas de interés, costo total, impuestos, seguros y penalidades por prepago entre otras), y la dificultad se incrementa conforme el producto se torna más sofisticado.[250]

Existen diferentes instituciones encargadas de recopilar información sobre los créditos que otorgan las instituciones bancarias y los intermediarios financieros que otorgan in-

250 Lacko y Pappalardo (2007).

formación del sistema. Los simuladores y calculadoras de crédito permiten a los usuarios realizar comparativos con información referente al desembolso inicial, pago mensual, ingresos a comprobar, pago total del crédito, tasa de interés y el costo anual total. En el mercado hipotecario mexicano existen tres instituciones que presentan en sus páginas oficiales este tipo de información: el Banco de México, la Condusef y la Sociedad Hipotecaria Federal.

En el caso específico del sitio web del Banco de México, la calculadora de crédito hipotecario, ofrece dar conocer características del crédito como tasa, plazo, porcentaje de enganche, erogaciones iniciales (notario, impuestos y registro del inmueble, entre otros), el nombre del intermediario, ya sean instituciones de banca múltiple y algunas Sofomes ENR, y el nombre del producto. Entre los productos que se comparan se encuentran los ofrecidos por bancos en cofinanciamiento con el Infonavit.

En el caso de Condusef, para 2013 las consultas realizadas en su simulador de crédito hipotecario fueron 314,619, de las que 104,164 se hicieron en función del crédito de cofinanciamiento. Esa cifra representa una tercera parte de los accesos realizados a las herramientas de información disponible en la página de la Condusef en internet. Otro dato interesante en las estadísticas presentadas en su portal es que más de la mitad de las consultas realizadas calculan créditos para viviendas con valor de hasta un millón de pesos y más de tres cuartas partes lo calcularon a un plazo de entre 11 y 20 años.[251]

En el caso de los productos del Infonavit, el acceso a la información sobre las características básicas puede ser consultado mediante su sitio de internet o en los módulos de atención especializados. Dicha información presenta características como ingresos requeridos en salarios mínimos, tasa de interés aplicable y monto total del préstamo. Uno de los problemas que limitan la comparabilidad con la información de los IF es que en general los créditos son en VSM y existen costos de originación y manejo del crédito que no están publicados (las calculadoras existentes no separan estos costos ni ofrecen estimados).

Por lo anterior, en las calculadoras de la Condusef y el Banxico no se incorporan los créditos del Infonavit y el Fovissste. La transparencia de la información debe ser ponderada por la capacidad de los usuarios para comprender los financiamientos. Por ello se considera necesario que cada una de estas instituciones facilite la comprensión integral de la contratación de los créditos, en particular los aspectos relacionados con los planes de crédito. Para ello se establece la necesidad de que la Procuraduría Federal del Consumidor impulse aún más una cultura de comparación de los créditos considerando los distintos niveles de ingreso a los que atiende cada intermediario financiero.

251 (Condusef, 2013; 189).

4.3.6 Competencia

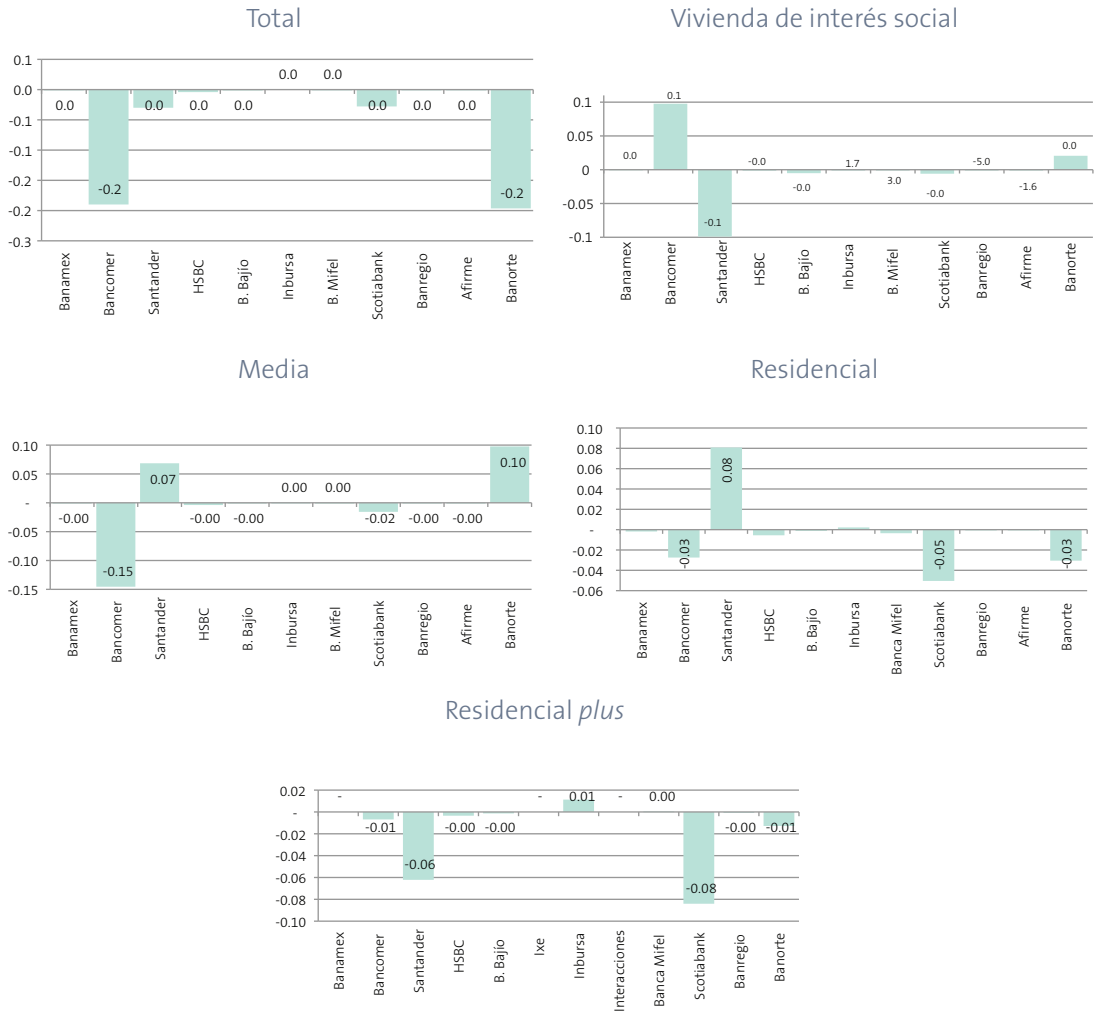
En la gráfica 69 se presentan los cálculos de la variación proporcional de créditos de cada institución y la variación proporcional de la tasas de interés entre 2010 a 2013. A nivel agregado, la mayor sensibilidad negativa se encuentra en los créditos de Bancomer y Banorte. Si se analiza la sensibilidad por tipo de vivienda (de interés social, media, residencial y residencial plus), podemos observar que:

- Las sensibilidades del número de créditos a las tasas de interés son bajas en general.
- El banco con mayor sensibilidad de su tasa de interés para el número de créditos de vivienda de interés social es Santander.
- La mayor sensibilidad se registra en el segmento de vivienda media para Bancomer.
- Los créditos para viviendas de los tipos residencial y residencial plus tienden a responder menos a variaciones de tasas que los otros tipos de vivienda. En el caso de vivienda residencial, los bancos que elevaron sus créditos por reducciones en sus tasas de interés son Bancomer, Scotiabank y Banorte. En residencial plus, Scotiabank y Santander tuvieron aumentos en el número de créditos por reducciones en las tasas de interés en el periodo.

Gráfica 69.

Sensibilidad del número de créditos ante la tasa de interés/*

(tasa de interés-número de créditos)



Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV, Portafolio de información, Reporte 040-13H-R2.

Análisis de tasas activas

El análisis de concentración nos indica que los bancos más importantes en todos los segmentos de vivienda son BBVA, Scotiabank, Santander, Banorte y HSBC. Las tasas de interés de estos bancos entre diciembre de 2009 y diciembre de 2013 reportaron un coeficiente de variación entre 0.01 y 0.03% en relación con la media (tabla 31).

Tabla 31.

Tasa de interés activa de créditos para la adquisición de vivienda nueva

(Al mes de diciembre de cada año)

Banco	2009	2010	2011	2012	2013	Abril 2014	Tasa de crecimiento 2009-2013
Banorte/Ixe	11.6	11.1	10.7	10.4	9.5	9.3	-18%
BBVA Bancomer	12.4	11.8	11.2	10.9	10.4	10.4	-17%
HSBC	12.9	10.9	10.5	10.3	8.9	9.1	-31%
Santander**	13.0	10.6	10.5	9.9	9.1	9.4	-30%
Scotiabank	12.1	11.9	10.7	10.5	9.3	9.3	-24%
Promedio	12.4	11.3	10.7	10.4	9.4	9.5	
Desviación estándar	0.59	0.57	0.28	0.37	0.56	0.51	
Coeficiente de variación (%)	0.03	0.03	0.01	0.01	0.03	0.03	

*Santander no incluye Santander vivienda y Santander Hipotecario.

Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV, Portafolio de información, Reporte 040-13A-R6.

La variación de las tasas es más marcada en las viviendas económica, residencial y residencial *plus*, lo cual indica que un mayor número de bancos tienden a disputarse el negocio en estos segmentos, y que las variaciones en las tasas de interés constituyen un elemento considerado por los consumidores en esos segmentos.

Tabla 32.

Tasa de interés cobrada por créditos en pesos mexicanos para la adquisición de vivienda nueva

(promedio simple de tasas en pesos mexicanos)

Año	Interés social	Económica	Popular	Tradicional	Media	Residencial	Residencial plus	Total general
Tasas de Interés del G7*								
2009	11.34	8.92	11.24	11.47	11.88	12.17	12.05	11.85
2010	11.47	9.83	11.46	11.53	11.73	11.97	11.96	11.77
2011	11.40	10.28	11.46	11.43	11.51	11.71	11.68	11.57
2012	11.42	10.99	11.69	11.39	11.29	11.38	11.30	11.34
2013	11.20	10.86	11.57	11.15	11.06	11.04	10.89	11.05
Variación 2009-2013	-0.13	1.94	0.34	-0.32	-0.82	-1.13	-1.16	-0.80
Desviación estándar	0.103	0.843	0.167	0.146	0.327	0.451	0.480	0.328

*El G7 está compuesto por BBVA Bancomer, Banamex, Banorte, HSBC, Santander, Scotiabank, Inbursa.

Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV, Portafolio de información, Reporte 040-13H-R3.

Con la información proporcionada por los bancos a la CNBV a partir de 2010, se observa que en los créditos a la vivienda denominados en pesos a tasa fija durante toda la vida del crédito no hay una diferencia sustancial en las tasas ofrecidas entre un banco y otro (excepto Banamex que registra una tasa relativamente elevada y su principal producto proviene de Infonavit).[252] En cuanto al plazo, la gran mayoría de los créditos son otorgados a plazos de 20 años, aunque en algunos bancos son créditos de hasta 15años. La tabla 33 presenta tanto las tasas de interés como los plazos más representativos en este producto:

Tabla 33.

Tasa de interés y plazo

Institución	Tasa de interés	Plazo (meses)
Banamex	12.7%	240
Bancomer	10.8%	240
Banorte	10.5%	200
Bajío	10.2%	220
Scotiabank	10.1%	220
Santander	10%	240
HSBC	9.5%	220

Fuente: CNBV, Portafolio de información,
Reportes 040_13A-R4; 040_13A_R11; 040_13A_R13; 040_13A_R14; 040-13H-R3.

Por lo que respecta al crédito del Infonavit en los rangos de crédito que compite con la banca, las condiciones crediticias son más onerosas. Para los créditos denominados en SMVDF, la tasa fluctúa entre 9.5% para acreditados con salarios equivalentes a 6.5 a 10 salarios mínimos y 10% para acreditados con salarios equivalentes a más de 10 salarios mínimos. Esto implica que aun para incrementos conservadores del salario mínimo de aproximadamente 3.5%, la tasa de interés nominal estaría entre 13% y 13.5% anual. Aunado a este diferencial, las comisiones de apertura que cobra el Infonavit son sustancialmente mayores a las que cobra la banca comercial. Mientras la banca tiende a ya no cobrar comisiones de apertura y, en caso de cobrarlas, no exceden 1% del valor del crédito[253] el crédito del Infonavit tiene un costo de apertura de 5% del monto del crédito.

Una de las dimensiones de competencia más importante se refiere a la respuesta de los demandantes de crédito a la variación en la tasa de interés. Según la estimación de la demanda por vivienda de la SHF para 2014, la elasticidad de la tasa de interés a la demanda de crédito es baja (entre 0.2 para hogares más ricos hasta 0.4 para hogares de menores ingresos).[254] En el estudio de la SHF no se utilizan datos micro, por lo cual puede haber

252 Aunque hay esquemas donde la tasa es fija durante los primeros años y después sube hasta alcanzar un nivel máximo, la mayoría de los créditos son otorgados a tasas constantes durante toda la vida del crédito.

253 Banco de México, calculadora para créditos hipotecarios. Aunque no se presenta información de manera directa, al seleccionar las características de la vivienda y del crédito que se desea adquirir, en prácticamente todos los casos la columna de comisión de apertura refleja que no hay tal cobro.

254 SHF (2014).

sesgos que no se discuten aquí. Sin embargo, cabe señalar que en estructuras oligopólicas es de esperarse una discriminación de precios importante, por lo cual las cifras de promedio estadístico pueden no reflejar la mayor parte de la variación en precios que resulta de la búsqueda por el consumidor de mejores opciones[255]

Al igual que la tasa de interés, existen múltiples aspectos que explican el comportamiento del número de créditos que asignan los bancos, en particular su presencia mediante red de sucursales, campañas promocionales, el plazo, el enganche y la penalización por pagos a capital, entre otros, además de los aspectos macroeconómicos que afectan el tipo de cambio y el empleo. Por ello, en muchos casos la reducción de la tasa de interés no es suficiente para mantener el aumento en la asignación de créditos hipotecarios. Por otra parte, también influyen los aspectos regulatorios, en particular aquellos asociados con el grado de flexibilidad de los usuarios para transferir sus hipotecas en mejores condiciones. A pesar de que desde fines de 2002 se modificó la LTFCCG para permitir la subrogación del acreedor, los elevados costos de transacción no permitieron desarrollar el proceso de transferencia de hipotecas. En lugar de subrogar, se constituyeron nuevas garantías para asegurar al banco la cobranza del crédito, ocasionando costos notariales y aranceles que inhiben el uso.[256]

Otro aspecto que puede ofrecer información relevante para analizar la competencia es la relación entre la razón crédito/valor de activo o *loan to value* (LTV) y la tasa de interés, pues se espera que a menor LTV las tasas de interés deben ser menores porque el riesgo es más bajo. La información indica que no es posible realizar dicha inferencia (tabla 34). Esta relación no solo dependerá del LTV, sino de factores del sistema financiero y puede variar de manera independiente de los parámetros de riesgo. Asimismo, dependerá de la discriminación de precios en los productos hipotecarios que ofrecen los bancos, acorde a la relación y perfil del cliente.

Tabla 34.

Tasa de interés de por Loan to value (LTV) en créditos para la adquisición de vivienda nueva/*

Loan to Value	Banco del Bajío	Banorte/ Ixe	Banregio	BBVA Bancomer	HSBC	Inbursa	Santander	Scotiabank
Menor a 25%	10	9.4	10.5	10.2	8.8		9.9	9.3
Entre 25 y 50 %	10	8.9	10.1	10.2	8.7	10.3	9.5	9.2
Más de 50 y hasta 60%	10.6	8.9	10.5	10.3	8.9		9.3	9.2
Más de 60 y hasta 70%	10	9	10.3	10.1	8.9	10.2	9.3	9.3

255 Allen (2010).

256 Presidencia de la República (2013: 1)

Más de 70 y hasta 80%	10.6	9.4	10.4	10.4	9	10.2	9.2	9.3
Más de 80 y hasta 90%	11.0	9.9	10.3	10.4	9	10.5	9.3	9.3
Más de 90 y hasta 95%		10.2		10.3	10.4	10.9	9.4	9.2
Más de 95 hasta 100%		10.4		10	10.4		3.6	9.3

* Información al mes de diciembre de 2013 de créditos marginales otorgados por la banca.
Fuente: Elaboración propia con información de la cnbv. Portafolio de información Reporte 040-13D-R13.

Por su parte, los rendimientos de los créditos hipotecarios del Infonavit y el Fovissste se componen de los intereses cobrados y la indexación de la deuda con el aumento anual del salario mínimo.[257] De acuerdo con los estados de resultados que reportó el Infonavit para 2011, 2012 y 2013, los ingresos por intereses e indexación fueron de alrededor de 10.4% de la cartera total. Los rendimientos por indexación correspondieron a 36% del rendimiento, mientras los intereses pagados por los acreditados corresponden a 64%. Por su parte, el Fovissste tuvo un rendimiento menor equivalente a 7.6 en 2012 y de 8.36% en 2013 de la cartera total (tabla 35).

Tabla 35.
Análisis de ingresos del Infonavit y el Fovissste

Año	Ingresos por intereses e indexación/cartera			Ingresos por Indexación	
	Banca	Infonavit	Fovissste	Infonavit	Fovissste
2009	n.d.	10.41%	8.57%		
2010	n.d.	10.90%	7.48%		
2011	9.50%	10.23%	7.83%	3.8%	3.3%
2012	10.49%	10.54%	7.60%	3.9%	2.9%
2013	10.52%	10.44%	8.36%	3.7%	

Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV, Portafolio de información, Reporte 040-8B-R1; así como estados financieros de Infonavit y Fovissste 2010, 2011, 2012 y 2013.

Es destacable que los rendimientos de Infonavit no difieren de manera importante con los de la banca múltiple, lo cual obedece de manera importante a la indexación.

257 Ambos organismos tienen disposiciones reglamentarias que permiten indexar sus créditos al aumento del salario mínimo. Para el Fovissste, véase la décima octava de sus "Reglas para el otorgamiento de créditos del fondo de la vivienda del Instituto de seguridad y servicios sociales de los trabajadores del estado", publicado en el Diario Oficial de la Federación el 19 de enero de 2011. "DÉCIMA OCTAVA. Los Créditos que otorgue el Fovissste, se calcularán, tomando como base el sueldo básico; y serán expresados en número de veces el salario mínimo mensual vigente en el Distrito Federal, de acuerdo con las Tablas de montos máximos autorizadas por la Comisión Ejecutiva y la Junta".

Análisis del margen de financiero

En la tabla 36 se consideran los márgenes financieros obtenidos por Infonavit y Fovissste de 2009 a 2013 y se estimó un margen de intermediación implícito de la banca múltiple como la diferencia entre la tasa promedio de interés por este tipo de créditos en todo el sistema y la tasa fija de los bonos gubernamentales a diez años.[258] Considerando los criterios establecidos, los márgenes financieros de los Onavis son mayores que de la banca múltiple, en razón de tener como costo de fondeo los rendimientos pagados a las SCV.[259]

Tabla 36.

Fondeo de la banca múltiple, Infonavit y Fovissste

Año	Margen financiero*			Referencias para margen de banca	
	Banca múltiple**	Infonavit	Fovissste	Tasa de interés	Bono gubernamental a 10 años
2009	3.88	6.05	7.53	11.85	7.97
2010	4.8	5.57	6.13	11.78	6.98
2011	4.76	6.60	6.49	11.58	6.82
2012	5.43	6.50	5.85	11.16	5.73
2013	5.45	6.10	5.77	11.05	5.6

*El margen de intermediación considera los ingresos por intereses en el periodo, menos los intereses pagados en razón del saldo de cartera del periodo. El análisis para las ONAVIS no considera las tasas pagadas por concepto de emisiones. **Para la banca múltiple se estima la tasa de interés promedio del sistema y se considera el bono gubernamental a 10 años. Fuente: Elaboración propia con información de los Estados de Resultados de Infonavit, Fovissste; Portafolio de información de la CNBV; Información del sistema financiero del Banco de México.

Si bien la tasa de referencia para contratos de largo plazo baja de 7.97% en 2009 hasta 5.60% en 2013, las tasas de interés hipotecarias han bajado menos y, por lo tanto, el margen de intermediación se ha elevado. Este resultado indica que no se trasladan las reducciones en las tasas de referencia de largo plazo en la misma proporción a los consumidores de préstamos de larga duración como el hipotecario. Sin embargo, estas rigideces pueden deberse a problemas de riesgo y selección adversa.

De esta manera para el periodo 2009 a 2013 los márgenes financieros de la banca múltiple han sido aparentemente menores que los de Infonavit y el Fovisste. Esta diferencia que resulta de considerar como único costo de fondeo, el fondeo de la SCV para los Ona-

258 Si bien el costo de fondeo de largo plazo de los bancos es variable y una parte puede ser muy bajo por estar formado de depósitos a la vista, se considera el costo del bono a diez años como costo de oportunidad de la banca y no como un promedio de su costo contable. En el caso de los Onavis los recursos de las aportaciones patronales deben destinarse a la generación de hipotecas y el costo relevante es el de los rendimientos a la SCV.

259 Infonavit proyecta como costo de fondeo el pago de un 2.5% de ajuste a la SCV y 0.07% derivado del fondeo marginal a través de las emisiones de Cedevis. Infonavit (2014:89)

vis en el largo plazo, permite lograr márgenes efectivos de corto plazo más elevados, al no estar obligados a mantener un nivel de reservas preventivas en el capital similares que las de la banca.

Sin embargo, esta situación no necesariamente implica que sea sostenible en el tiempo: si se hiciera explícito el costo contingente futuro por pago de SCV a pensionados que no ejercieron su derecho a comprar vivienda vía los Onavis –por ejemplo vía reservas para cubrir pasivos actuariales futuros por pensionados– el nivel de margen sería mucho más reducido.[260] Se destaca que el pago del Infonavit a la SCV fue más elevado que el realizado por el Fovissste,[261] lo cual se explica por los aumentos extraordinarios que ha autorizado administrativamente su Consejo por arriba del salario mínimo en 2012 y 2013.[262]

Sobre lo anterior es necesario disponer de mayor información sobre los montos de los créditos asignados y las tasas cobradas por el Infonavit, para determinar si los márgenes financieros se explican por una tendencia de dicho instituto a otorgar créditos a trabajadores de mayores ingresos por los que cobra tasas más elevadas de interés. Si se considera la indexación anual de la deuda con el aumento del salario mínimo, la tasa efectiva cobrada por el Infonavit estaría por arriba de 13%.

4.3.6.1 Análisis de barreras a la entrada

Acceso a la subcuenta de vivienda (SCV)

Uno de los aspectos que es necesario analizar es el de la movilidad de los recursos de la SCV de Infonavit y Fovissste para facilitar el otorgamiento de créditos por parte de los intermediarios financieros privados. El análisis de la operación de la SCV de estos Onavis indica que para determinados tipos de créditos, los trabajadores pueden utilizar sus recursos en la SCV para contratar esquemas de cofinanciamiento con la banca, así como utilizar los recursos para reducir el saldo insoluto de créditos contratados y como garantía de pago, en caso quedar desempleado.

La legislación establece que los recursos de la SCV pueden utilizarse para apoyar y complementar financiamientos de créditos hipotecarios otorgados por otras instituciones financieras. Como señala el artículo 43 Bis de la Ley del Infonavit: "El trabajador derechohabiente que obtenga un crédito de alguna entidad financiera para aplicarlo al pago de la construcción o adquisición de su habitación, podrá dar en garantía de tal crédito, el

260 De acuerdo con el plan financiero 2014-2018 de Infonavit, 90% de los derechohabientes mayores de 30 años no han solicitado un crédito, es decir no han hecho uso de su SCV.

261 El artículo 39 de la Ley del Infonavit señala que "el saldo de las subcuentas de vivienda causará intereses a la tasa que determine el Consejo de Administración del Instituto, la cual deberá ser superior al incremento del salario mínimo del Distrito Federal".

262 Anexo II Rendimiento de la subcuenta de vivienda e incremento anual del SMMVDF.

saldo de su subcuenta de vivienda. Dicha garantía únicamente cubrirá la falta de pago en que pueda incurrir el acreditado al perder su relación laboral."

Por otra parte, las aportaciones que se efectúen a la subcuenta citada con posterioridad al otorgamiento del crédito se aplicarán a cubrir el saldo insoluto del crédito que haya otorgado el instituto. En este contexto el Cofinavit y el producto denominado Apoyo Infonavit deben permitir a la institución bancaria aumentar el crédito porque los fondos de la SCV se destinan a garantizar el crédito otorgado.

Para el caso de los trabajadores afiliados al Fovissste, el artículo 176 de la Ley del issste, la cual señala: "El Trabajador que obtenga un crédito de alguna entidad financiera para aplicarlo al pago de la construcción o adquisición de su habitación, podrá utilizar como pago inicial para la construcción o adquisición, el saldo de su Subcuenta del Fondo de la Vivienda. Asimismo, las Aportaciones que se efectúen a la Subcuenta citada con posterioridad al otorgamiento del crédito se aplicarán a cubrir el saldo insoluto."

Por lo anterior, a diferencia del Infonavit para el caso del Fovissste la ley permite que se utilice la totalidad de la SCV como pago inicial para la adquisición de vivienda o construcción, y no como garantía en caso de incumplimiento del crédito con instituciones financieras privadas. En la operación, los dos institutos han mantenido un crecimiento en la colocación de créditos en cofinanciamiento. La tabla 37 indica el monto creciente de créditos en cofinanciamiento en los últimos años. Se observa que el monto de recursos asignados en créditos por cofinanciamientos ha venido ganando participación, lo cual muestra cada vez un mayor acceso por parte de la banca múltiple de los recursos de la SCV.

Tabla 37.

Estructura del cofinanciamiento Infonavit y de banca múltiple

Tipo de créditos	2010	2011	2012
	Millones de pesos		
Cofinanciamientos	40,000	41,744	49603
Infonavit	158867	156253	158681
Total	198,867	197,997	208,284
	porcentajes		
Cofinanciamientos	20.1	21.1	23.8
Infonavit	79.9	78.9	76.2
Total	100	100	100

Fuente: Elaboración propia con información del Infonavit.

En el análisis, es necesario señalar que en el caso del Infonavit, los créditos en cofinanciamiento estarían garantizados no solamente por la propiedad, sino por el saldo de la SCV, lo que debería dar razón a un mayor monto de crédito y mejor cobertura de crédito para personas que no tienen el perfil crediticio solicitado por las instituciones privadas. De no presentarse el primer escenario, el producto exhibe una sobre-garantía del tra-

bajador en la adquisición de vivienda –que le resta poder de compra para adquirir una vivienda– así como una menor competencia de la banca para ofertar créditos mayores en cofinanciamiento.

Por lo anterior, es necesario implementar medidas para que la banca tenga uso de los saldos de la SCV de cada trabajador, y en la contratación de un crédito el trabajador pueda utilizar la totalidad del saldo de la SCV como enganche; asi mismo, es necesario poner a disposición de las instituciones financieras la plataforma de cobranza de las Onavis, lo cual mejoraría las condiciones de competencia y reportaría las siguientes ventajas:

a) El mercado hipotecario podría tener un mayor crecimiento si se permite el uso pleno del saldo de la SCV para la contratación de créditos con los intermediarios financieros. El trabajador podría evaluar entre la oferta de crédito de los Onavis y los IF.

b) El acceso a la SCV permitiría reducir los costos de los créditos hipotecarios de los intermediarios financieros privados, al aprovechar las ventajas de originación y cobranza que le ofrecen los Onavis. Adicionalmente, para beneficiar al trabajador y mejorar las condiciones de crédito, es recomendable poner a disposición de los intermediarios financieros de manera general la plataforma de cobranza de las Onavis, lo cual permitirá reducir costos y una mayor participación de dichos intermediarios.

c) La selección de vivienda a través de la banca será más adecuada a la demanda del trabajador, pues seguirá los criterios valuación comercial de los inmuebles, mejorando el apego a la vivienda y reduciendo el riesgo de impago del trabajador.

Finalmente, para cumplir el mandato constitucional de provisión de habitaciones a los trabajadores, los Onavis administran los ahorros de éstos, mismos que deben ser manejados sujetos a una regulación prudencial en términos de las provisiones de riesgo. Lo anterior permitirá proteger el ahorro de los trabajadores y sustentar las decisiones de los trabajadores en cuanto al destino del saldo de la SCV a inversiones de largo plazo para el retiro, o bien a la adquisición de una vivienda. Lo anterior elevaría los rendimientos y mejoraría la competencia de las IF por los recursos.

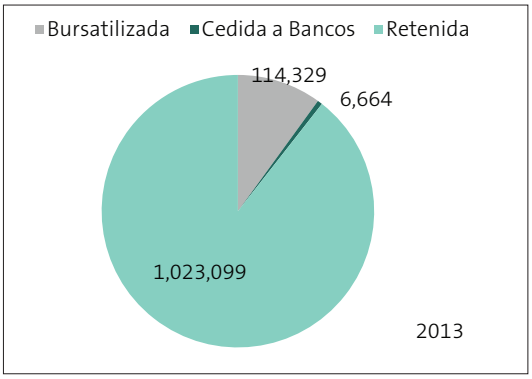
Condiciones de fondeo y cobranza diferenciadas

Del saldo total de la cartera de Infonavit a 2013, 1,023,099 mdp se encuentra en posesión del Infonavit; 114,329 mdp está bursatilizada, y 6,664 mdp fue cedida a instituciones bancarias privadas (gráfica 70). De estos tres tipos de cartera, el IMOR de la cartera bursatilizada aumentó de 3% en 2009 a 7% en 2013 (gráfica 71). En el caso del Infonavit y el Fovissste, el aforo es muy alto debido a que emiten en Udis, por lo que requieren un mayor aforo para cubrir el diferencial con respecto a los créditos otorgados en VSM. Asimismo, el sobrecolateral que registran las emisiones de esos institutos a febrero de 2014 es en promedio tres veces más grandes que las que ofrecen los IF (Anexo 3).

Gráfica 70.

Saldo de cartera total de créditos en 2013

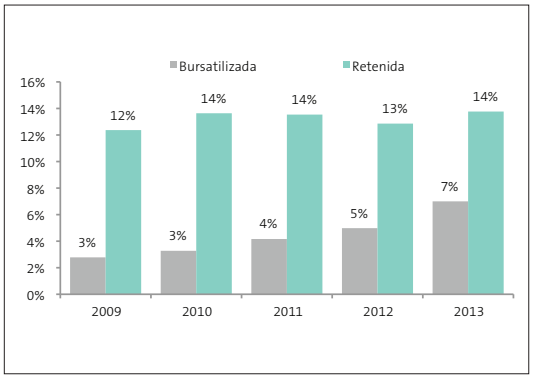
(millones de pesos)



Gráfica 71.

IMOR

(Cartera vencida /Cartera total)



Fuente: Elaboración propia con información presentada en la oficialia de partes de la Cofece por Infonavit el 15 de abril de 2014.

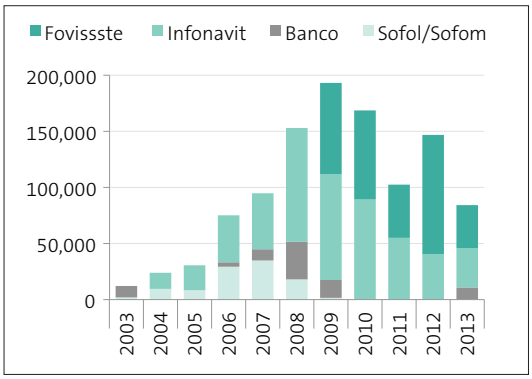
El fondeo a través de la bursatilización de cartera es un instrumento que utilizan el Infonavit y Fovissste para obtener recursos y otorgar nuevos créditos. Tan sólo en el periodo que va de 2003 hasta octubre de 2013 el Infonavit realizó 44 emisiones, las Sofoles/Sofomes 58, la banca 19 y el Fovissste ha realizado 18 emisiones desde 2009. En conjunto, las emisiones de Infonavit y Fovissste representan la mayor parte del volumen de créditos bursatilizados hasta 2013 (gráfica 72).

En 2013 los Cedevis y Tfovis mostraron un rendimiento promedio anual superior al ofrecido por los bonos respaldados por hipotecas de las entidades no públicas.[263] Este rendimiento es reflejo de la sobretasa[264] y el aforo inicial de las emisiones. En el caso del Infonavit y el Fovissste, el aforo es muy alto debido a que emiten en Udis, por lo que requieren un mayor aforo para cubrir el diferencial con respecto a los créditos otorgados en VSM. (Anexo 3).

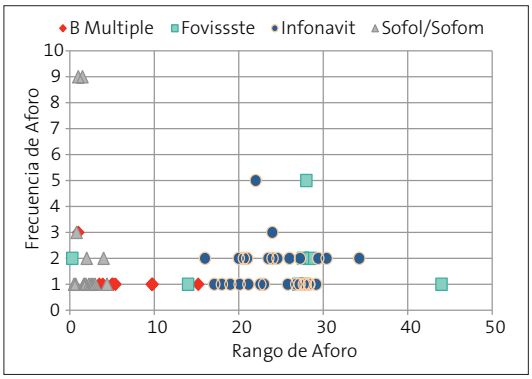
263 BBVA (2013: 1).

264 El Aforo es el resultado de dividir i) el valor presente neto de los derechos al Cobro Transmitidos más todas las cantidades que en esa fecha se encuentren depositadas en las cuentas y fondos del fideicomiso, menos las cantidades depositadas en el Fondo de Pagos Mensuales, menos el valor presente neto de los derechos al cobro incumplidos, entre ii) el saldo insoluto de principal de los certificados bursátiles fiduciarios).

Gráfica 72.
Volumen de créditos bursatilizados/*
(número de créditos)



Gráfica 73 .
Aforo inicial de las emisiones de bonos respaldados por hipotecas
(rango de Aforo en %)



*La información se encuentra hasta el mes de octubre de 2013. Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV. Portafolio de información.

Considerando lo anterior, de acuerdo con las calificadoras y analistas de las emisiones de bonos respaldados por hipotecas, las emisiones de Infonavit y Fovissste presentan las siguientes ventajas sobre los intermediarios financieros:

- Amortización del crédito se obtiene directamente del sueldo del trabajador.
- Cobro automático ligado a la nómina de pago del empleado contratante.
- Sobre-colateral de más de 30% y aumenta conforme se amortizan los créditos.
- La cartera de crédito presenta un IMOR menor al de otros IF.
- El colateral de créditos es inferior a 85% (LTV).

Además de estas condiciones, la indexación de los créditos de ambos institutos en salarios mínimos favorece de manera significativa la bursatilización.

Por otra parte, los intermediarios financieros privados no pueden acceder al proceso de descuento en nómina operado por el Infonavit y el Fovissste mediante Procesar (y el IMSS en caso de Infonavit), lo cual implica diferencias en el riesgo de cobranza. Al no poder hacer este proceso de cobranza directa de la nómina, los bancos y las Sofoles/Sofomes deben enfrentar mayores costos en el caso demora o impago, lo que le da ventajas al Infonavit en el proceso cobranza.

De acuerdo con lo anterior, los institutos públicos tienen la ventaja de:

- Cargar directamente gastos de originación y apertura en la subcuenta.
- Descontar automáticamente el cobro del crédito de la SCV y utilizarla como garantía del crédito hipotecario.

En principio esta ventaja en el fondeo y cobranza debería repercutir en menores tasas de interés por parte de estos organismos. Sin embargo, de acuerdo con la información de los estados de resultados, las tasas del Infonavit considerando el interés y la indexación fueron ligeramente más bajas para los créditos en salarios mínimos en el sector privado en 2011, y dicha diferencia fue de solamente 0.5 % en 2012 y 2013.

Potenciales subsidios cruzados

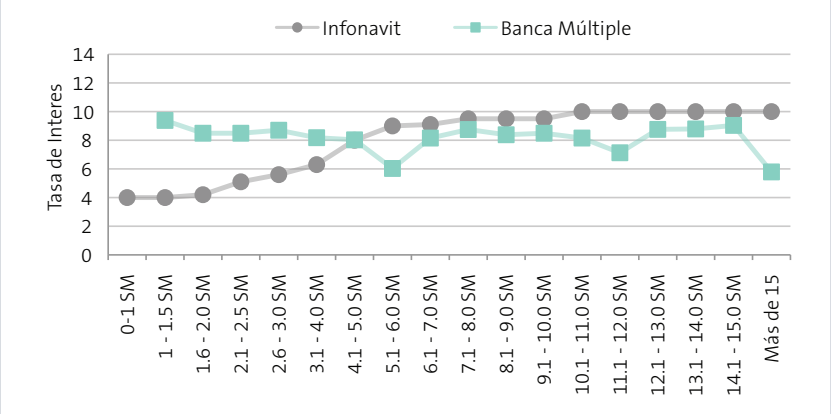
Las condiciones crediticias del Infonavit son más onerosas en los rangos en que compite con IF privados y tiene un mercado "cautivo", el cual no tiene oportunidad de realizar una planeación de sus recursos en la SCV y de su forma de endeudamiento (por ejemplo, crédito indexado al salario mínimo vs. tasas fijas o indexadas a inflación de IF). De no recibir crédito, los derechohabientes podrán retirar sus recursos al momento de su jubilación. Lo anterior, gracias a la reforma de la LInfonavit en 2012 y de la LISSSTE, las cuales garantizan la entrega de recursos acumulados en la SCV a la edad de 65 años, sin necesidad de un juicio.

Considerando los derechohabientes que optaron por un crédito, el comparativo de las tasas de interés de Infonavit con la banca muestra que existen subsidios cruzados entre los trabajadores, de acuerdo a su nivel de ingresos. Los trabajadores con ingresos mensuales de más de 5 salarios mínimos (9,843 pesos), las tasas de interés de créditos hipotecarios ofrecidos por la banca son más competitivos que las del Infonavit (gráfica 74).

Las tasas de interés que cobran los bancos, además de ser más bajas que las del Infonavit y ser fijas, ofrecen diferentes opciones para contratar seguros y productos que mejoran el servicio a los clientes. De manera específica, Banorte, HSBC, Santander y Scotiabank son los bancos que ofrecen créditos con la tasa de interés más baja que el Infonavit a acreditados en los rangos de ingreso mayores a cinco salarios mínimos. Estos créditos son otorgados en pesos y a una tasa fija, mientras las tasas de interés consideradas para Infonavit son en VSM.

Gráfica 74.

Tasa de interés mínima cobrada por créditos a la vivienda por ingreso del acreditado en 2013/*



*/Las tasa de interés de Infonavit corresponde al crédito tradicional que ofrece a los derechohabientes y fueron publicadas el 14 de noviembre de 2013. En el caso de la banca múltiple comprende la tasa mínima registrada para el mes de diciembre de 2013. Fuente: Elaboración propia con información del Infonavit y de la CNBV, Portafolio de información, Reporte 040-13B-R4.

Si se toma en cuenta la tasa de interés cobrada por el producto "Infonavit Total" en créditos en pesos, ésta es de 12%, fija y más alta que la tasa de interés cobrada por la banca múltiple.[265] Lo mismo sucede con el otorgamiento de segundo crédito por parte del Infonavit, donde la tasa de interés cobrada en pesos es de 12.7% (ver Anexo 4 para mejor entendimiento de Infonavit Total y Segundo Crédito).

En cuanto al costo anual total (CAT) para el Infonavit, de acuerdo con datos de ese instituto para 2013 varía en función de la edad y salario del acreditado. Esa estimación, publicada para efectos de comparación, utiliza la metodología del Banco de México y por ello no se considera la porción de la mensualidad cubierta con la aportación patronal, pues de lo contrario el CAT aumentaría entre 1 y 3%, lo cual dependería del ingreso del trabajador. [266]

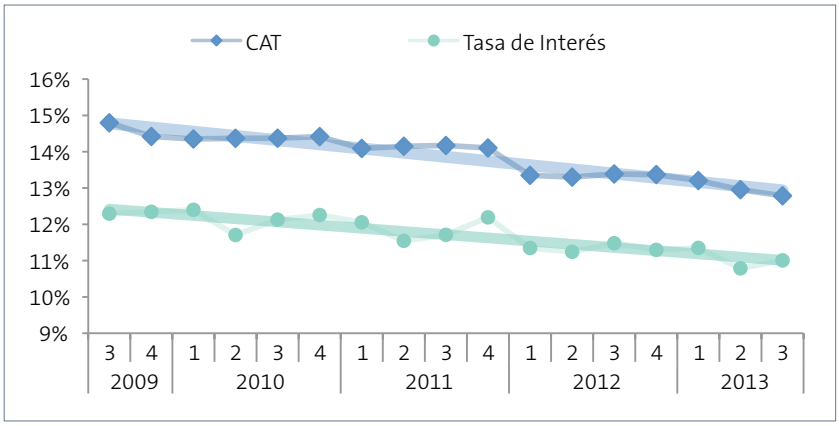
De acuerdo con la información proporcionada por el Infonavit, el CAT de los créditos individuales varía en función del salario y edad del trabajador, siendo el límite inferior de 9.94% en acreditados con ingresos de 5 SMVDF y de 11.90% para acreditados de hasta 15 SMVDF. Mientras el CAT para el esquema de Infonavit Total asciende hasta 11.7% sin aportación patronal, y a 14.7% con aportación patronal, en créditos a derechohabientes con ingresos de 25 SMVDF

265 La tasa de interés promedio para acreditados de más de cuatro salarios mínimos se encuentra entre 9.9% y un máximo de 10.9%.

266 Información presentada en la oficialía de partes de la Cofece por Infonavit el 15 de abril de 2014. t

Si se compara con la banca múltiple, como se observa en la gráfica 75, en el último trimestre de 2013 el CAT se ubicó en niveles de 12.8%, muy cercano al CAT registrado por el Infonavit cuando no se consideran las aportaciones patronales.

Gráfica 75.
Tasa de interés mínima cobrada y CAT de los créditos
para la vivienda de la banca múltiple (2009 a 2013)



Fuente: Fuente: Elaboración propia con información de la cnbv, Portafolio de información, Reporte 040-13H-R7 y de SHF, Transparencia focalizada, en línea [http://www.shf.gob.mx/TRANSPARENCIA/TRANSPFOCALIZADA/Paginas/default.aspx].

Cabe destacar que debe buscarse igualar el beneficio marginal del apoyo público a todo tipo de crédito (por ejemplo, subsidios o garantías de crédito deben igualarse entre los distintos intermediarios que puede usar el consumidor). Es decir, dado un costo de los recursos públicos, es contrario al objetivo de competencia que algunos proveedores accedan a menores costos y operen en un mercado atendido por la banca múltiple. La razón es que ello conduce a la ineficiencia (el trabajador puede terminar acudiendo a un proveedor que aplica tasas de interés elevadas, como es el caso del Infonavit, para créditos mayores a 5 VSM).

4.3.7 Aspectos contemplados en la reforma financiera

4.3.7.1 Eliminación del costo de transferencia de hipotecas

El hecho de trasladar la garantía hipotecaria entre oferentes ha resultado oneroso para el cliente-deudor e inhibe el refinanciamiento de créditos. De acuerdo al reporte "Doing Business" del 2014 en Colima solo 3 tramites son necesarios para registrar una propiedad, en contraste con Guerrero y Yucatán donde se requieren 10. Para 2006, México ocupó el lugar 36 de 175 economías en lo referente al costo para registrar una propiedad. Dicho reporte señala que las regulaciones municipales y estatales dominan el registro de una propiedad ya que existen diferentes requisitos dependiendo del lugar. Los trámites varían de 4 a 10 trámites a lo largo de los 31 entidades federativas y el Distrito Federal.[267]

267 Subnational Doing Business (2006) y (2014).

Por ello, se considera necesario que estos diferenciales debidos a las regulaciones de cada estado no afecten el costo de la subrogación que debe ser un trámite con un costo homogéneo. Este problema podrá resolverse en la medida que se implemente correctamente la reforma a los artículos 15 y 19 de la LTFCCG. En particular:

a) La subrogación evitará la constitución de una nueva garantía, y por ende no será necesario realizar una nueva escritura pública, con lo cual se eliminaría los gastos notariales por este concepto.[268]

b) El procedimiento de subrogación se activa por el requerimiento del acreditado y no estará sujeto a la autorización del banco subrogante, el cual tendrá un plazo de 15 días naturales, contados a partir del requerimiento que formule el deudor, para emitir el documento correspondiente al importe total del crédito garantizado a la fecha en que se pretenda liquidar el mismo (artículo 15, fracción I).

c) La inscripción en el folio electrónico tanto del acreedor subrogante como del subrogado de los documentos sobre el monto del adeudo emitido por el banco subrogante, el de acreditación del pago y la ratificación de la operación por un fedatario público serán sin costo (artículo 15, fracción III). Es necesario destacar que, para flexibilizar la portabilidad de las hipotecas, los fedatarios públicos no podrán hacerse acreedores a ingresos relacionados con las ventajas que pueda obtener el acreditado por la negociación en mejores términos de su crédito con un nuevo acreedor. Por ello se recomienda establecer un arancel reducido; asimismo, los fedatarios no podrán compensar posibles ganancias de la subrogación con la elevación del costo de ese servicio en otros sectores.

Los bancos han ofrecido facilidades para la transferencia mediante la cancelación de comisiones por apertura, administración, prepago y sin aumentar la tasa de interés o la mensualidad. Por otra parte, la reforma al artículo 15, fracción III de la LTFCCG resultante de la reforma financiera ha determinado que no se realizará una nueva escritura y no habrá costos notariales por este concepto. Por su parte, los fedatarios públicos deberán ratificar el acuerdo cobrando un arancel que deberá ser reducido, al consistir en una operación de registro significativamente menor que la de escrituración. No obstante, es importante que la banca reduzca los trámites administrativos para que se aproveche plenamente la subrogación establecida en la reforma financiera.

268 En su reporte sobre la Situación Inmobiliaria de México BBVA Research (2012) encuentra una importante diversidad de los costos notariales por concepto de escrituración en las entidades federativa. Para el caso de un crédito de 600,000 pesos encuentra que estos gastos van de 1,600 a 8,500 pesos. En cuanto al número de trámites, varían de cuatro a once, mientras el procedimiento puede tardar de 3 a 16 semanas. A su vez, en un estudio de la Comisión Federal de Competencia (Flores Bernés, 2009) se revela que en México había 3.4 notarios por cada 100,000 habitantes en 2009, mientras a nivel internacional el promedio es cercano a nueve.

4.3.7.2 Facilidad de ejecución de garantías

Un importante problema para el desarrollo del crédito hipotecario está asociado con los largos periodos que duran los juicios para ejecutar las garantías. Lo anterior es particularmente importante en situaciones de crisis económica en el que el número de casos en los que los acreedores requieren ejecutar las garantías se eleva.

La reforma al artículo 336 bis de la LGTOC facilita la ejecución de garantías y eleva la efectividad para ejercer los derechos con los que cuenta el acreedor, en tanto establece que de haber un incumplimiento de las obligaciones garantizadas, el acreedor prendario conservará el efectivo hasta por la cantidad que importen las obligaciones garantizadas, sin necesidad de un procedimiento de ejecución o resolución judicial, extinguiéndose éstas por dicho monto.

4.3.8 Recomendaciones

Como se señaló en la sección 4.3.5.4, uno de los problemas que limitan el margen de comparación es que en las calculadoras de la Condusef y del Banco de México no se incorporan los créditos individuales del Infonavit. Por lo anterior considerar mecanismos para hacer comparables las condiciones del Infonavit, el Fovissste, la banca múltiple, Sofomes. Por esta razón se recomienda establecer mecanismos de transparencia sobre el costo del crédito hipotecario de todos los intermediarios públicos y privados.

En las calculadoras no se incorporan los créditos del Infonavit y el Fovissste, y para ciertos niveles salariales los créditos son más costosos que los ofrecidos por los intermediarios financieros privados (banca múltiple y Sofomes). Por tanto, sería óptimo que el potencial acreditado tuviera las mejores herramientas para decidir. En relación con la eficiencia en el uso de los recursos de la subcuenta de vivienda, se han identificado modalidades de crédito que presentan diversas limitaciones, en particular los programas de cofinanciamiento que pueden elevar el costo del crédito contratado por el derechohabiente.

Por otra parte, a lo largo del presente estudio se ha observado que las condiciones crediticias que ofrecen los Onavis son más onerosas en los rangos en que compite con intermediarios financieros, tanto por sus tasas como por indexación al salario, de forma que las ventajas estructurales de los Onavis parecen no estarse reflejando en menores costos para los acreditados. De igual manera, la falta de portabilidad de la SCV a las instituciones financieras privadas para ser empleada como enganche obstaculiza la generación de riqueza, al limitar las opciones de los trabajadores para obtener créditos convenientes y genera incentivos al sobre provisionamiento por riesgo crediticio de los Onavis. Además, provoca la creación de productos de vivienda con menor uso social, como los presentados como opciones a los créditos de la banca comercial. Por lo tanto, se recomienda especializar al Infonavit y Fovissste en las actividades en que tienen ventajas comparativas (originación y cobranza de créditos), mediante subasta abierta

de cartera a intermediarios financieros privados o mediante la voluntad del trabajador de que se transfiera su SCV a un intermediario financiero en ejercicio de su derecho a la vivienda (art. 123)..

Para evitar la transferencia de rentas de las Onavis a la banca múltiple o Sofomes, la subasta abierta de la cartera de crédito, en lugar de la cesión de cartera, es un mecanismo que propicia la competencia y apoya la especialización de las Onavis. Por otra parte, al poder disponer de los recursos de la SCV para aportar el enganche de un crédito hipotecario, el trabajador podrá optar por contratar su crédito con la institución financiera que mejore las condiciones crediticias de las Onavis.

De esta manera, mediante la subasta antes mencionada y la especialización de las Onavis en actividades donde tiene ventajas comparativas de originación y cobranza, los derechohabientes podrán obtener mejores condiciones crediticias. Lo anterior, reduciría la posibilidad de que los intermediarios financieros privados obtengan cuasirentas por la transferencia de cartera, ya que necesariamente deberán ofertar mejores condiciones que las de las Onavis.

Al no observar principios financieros generalmente aceptados para las instituciones financieras, estas acciones pueden distorsionar las condiciones de competencia en el crédito hipotecario. En la medida que la asignación de crédito de los Onavis está desvinculada del riesgo del trabajador acreditado, es conveniente transparentar los subsidios en tasa de interés que éste potencialmente recibe e incrementar la comparabilidad de las alternativas del mercado en beneficio del trabajador, lo cual reduciría costos de operación de los Onavis. Así, se recomienda establecer que los Onavis actúen conforme a los principios generalmente aceptados para las instituciones financieras en todo lo que se refiere a sus actividades de crédito.

En la sección 4.3.7 se señala que trasladar la garantía hipotecaria entre oferentes resulta oneroso e inhibe el refinanciamiento de créditos. De acuerdo con la consulta realizada a las páginas de internet de los principales bancos que ofrecen crédito hipotecario, se comprueba que en la descripción de sus productos para el "pago de pasivos de crédito hipotecario", permanece la obligación para el acreditado de realizar el pago de los gastos notariales. En especifico BBVA Bancomer informa gastos notariales de 3 a 5% para escrituración sobre el valor del crédito y dependiendo de la zona geográfica; HSBC indica gastos y honorarios notariales del 4 al 9%; Santander informa la obligación del pago de 9% por los gastos notariales, Banamex y Banorte no tiene información sobre los gastos notariales en la página de internet, pero telefónicamente Banamex informó una tasa del 4%. [269]

269 BBVA Bancomer (2014); HSBC (2014); Santander (2014); Banamex (2014) y Banorte (2014).

Se recomienda, independiente de lo establecido en la reforma financiera en materia de la subrogación de hipotecas, promover una reforma uniforme en la legislación civil de las entidades federativas para llevar a cabo, de manera homogénea y a un bajo costo uniforme cualquier trámite relacionado con hipotecas, sus modificaciones, así como los trámites ante los registros públicos de la propiedad.

La homologación a nivel estatal del código civil, permitirá implementar de mejor manera la reforma financiera, la cual establece que la inscripción del folio electrónico, tanto del acreedor subrogante como del subrogado, asociado a los documentos de la transacción por parte de un fedatario público será sin costo. Por ello, una mayor portabilidad de las hipotecas contribuirá a elevar la competencia en este segmento y podría reducir las tasas de interés. Para el buen funcionamiento de lo anterior, es necesario:

- Supervisar que lo dispuesto en el artículo 15 fracción III de la LTFCCG tenga cabal cumplimiento, y que los documentos públicos o privados ratificados por el fedatario público, en el que conste la subrogación de acreedor, se inscriban en el folio electrónico a que hace referencia el artículo 21 del Código de Comercio, tanto del acreedor subrogante como del subrogado, de manera directa, inmediata, automatizada y sin costo.
- Establecer un arancel reducido por parte de los fedatarios públicos para ratificar los documentos necesarios para la subrogación establecidos en el artículo 15 de la LTFCCG.
- Dar cabal cumplimiento al artículo 19, referente a la realización de convenios de coordinación de estados y municipios para la subrogación de deudor y la subrogación de acreedor mediante convenios para eliminar costos de registro y aranceles notariales.
- Aprovechar la flexibilización en la transferencia y ejecución de garantías, considerada en lo referente en el articulo 336 bis de la LGTOC resultante de la reforma financiera, para crear una institución que facilite el refinanciamiento del crédito hipotecario con tasas más favorables.

Bibliografía

AMFE (2014), en lina
[www.amfe.com.mx/].

Aguilera, Nelly (2012), "La subcuenta de vivienda. Foro: A 15 años de la reforma del sistema de pensiones en México", en línea
[http://www.amafore.org/sites/default/files/Aguilera_Presentacion%20-%20Nelly%20Aguilera_0.pdf].

Asociación Hipotecaria Mexicana (2013), Boletín Estadístico, vol. 1, núm. 9, diciembre, en línea [http://www.ahm.org.mx/ahm/images/docs/ahm/Bol122013.pdf].

ASOFOM (2012), en línea
[http://www.asofom.mx/].

Allen, Jason (2010), "Competition in the Canadian Mortgage Market", *Bank of Canada Review*, Winter 2010-2011, pp. 1-9, en línea [http://www.bankofcanada.ca/wp-content/uploads/2011/02/allen.pdf].

Auditoria Superior de la Federación (2013), "Informe del Resultado de la Fiscalización Superior de la Cuenta Pública 2012, Auditoria Financiera y de Cumplimiento a Sociedad Hipotecaria Federal, S.N.C.", en línea, [http://www.asf.gob.mx/Trans/Informes/IR2012i/Documentos/Auditorias/2012_0419_a.pdf].

Banco de México (2014), en línea
[www.banxico.org.mx];
[http://www.banxico.org.mx/ccth11/ccth1.jsp].

_____ (2013), "Reporte del sistema financiero, septiembre 2013", en línea, [http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/publicaciones/informes-periodicos/reporte-sf/%7BDF55F4DF-76A1-AD3D-3AFF-AB9A62769040%7D.pdf].

_____ (2010), "Reporte del sistema financiero, junio 2010", en línea, [http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/publicaciones/informes-periodicos/reporte-sf/%7BDC37ABCB-26F0-020D-145B-5CF397D62E68%7D.pdf].

Banamex (2014), en línea
[http://www.banamex.com/es/personas/creditos/credito_hipotecario/paga_hipoteca/cambia_hipoteca.htm].

Banco Inmobiliario Mexicano (2014), en línea [http://www.bim.mx/].
BBVA Bancomer (2014), en línea
[http://www.bancomer.com/personas/credito-hipotecario-pago-pasivos.jsp].

BBVA Research (2013), "El mercado de bonos hipotecarios en México se consolida", BBVA Corporate & Investment Banking, Global Markets Reserch, en línea [http://portal.infonavit.org.mx/Cedevis/extra/20130808_Infome_BBVA_CEDEVIS.pdf].

_____ (2012), "Situación inmobiliaria en México", julio 2012, en línea [www.bbvaresearch.com%2Fpublicaciones%2Fsituacion-inmobiliaria-mexico-julio-2012%2F&ei=k0WsU-GdFIqOqAaL7YKQAw&usg=AFQjCNGOPCWs3cvPXItRo4uWQvD4r7GZtg&bvm=bv.69837884,d.b2k].

Banorte (2014), en línea
[http://www.banorte.com/portal/personas/categorias/inicio.web?categoria=111].

CNBV (2014), Información estadística, Portafolio de información, en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/Paginas/default.aspx].

_____ (2014), en línea
[http://www.cnbv.gob.mx/CNBV/Estudios-de-la-CNBV/Paginas/Bases-de-Datos-y-Reportes-de-Analisis.aspx].

CONDUSEF (2013), "Anuario estadístico 2013", en línea [http://e-portalif.condusef.gob.mx/condusefhipotecario_infonavit/comparativo.php?valorin=1200000&enganche=200000&plazo=20&tipo=&ingresosin=0&p=20&elige=7].

_____ (2014), en línea [http://www.condusef.gob.mx/PDF-s/estadistica/anuario_2013.pdf].

CONAVI, (2014), Sistema Nacional de Información e Indicadores de Vivienda, en línea [http://www.conavi.gob.mx/introduccion].

CONSAR (2014), en línea
[http://www.consar.gob.mx/SeriesTiempo/Series.aspx?cd=154&cdAlt=false].

Eibenschutz Hartman, R. y C. Goya Escobedo (coords.) (2009), *Estudio de la integración urbana y social en la expansión reciente de las ciudades en México, 1996-2006. Dimensión, características y soluciones*, México, Cámara de Diputados LX legislatura /Secretaría de Desarrollo Social/ Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco/ Miguel Ángel Porrúa, en línea [http://biblioteca.diputados.gob.mx/janium/bv/ce/scpd/LX/estud_urb.pdf].

Esquivel, M.T. E. Maya y J. Cervantes (2005), "La promoción privada y los grandes conjuntos habitacionales: nuevas modalidades de acceso a la vivienda", *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, vol. IX, núm. 194, agosto, en línea [http://www.ub.edu/geocrit/sn/sn-194-21.htm].

Federal Reserve Bank of Dallas (2014), en línea
[http://www.dallasfed.org/institute/houseprice/].

Fovissste (2011), "Estados financieros e informe del auditor independiente", en línea [http://www.fovissste.gob.mx/en/FOVISSSTE/Estado_Financiero_2010].

_____ (2012), "Estados financieros e informe del auditor independiente", en línea [http://www.fovissste.gob.mx/en/FOVISSSTE/Estado_Financiero_2011].

_____ (2013), "Estados financieros e informe del auditor independiente", en línea [http://www.fovissste.gob.mx/en/FOVISSSTE/Estado_Financero_2012].

_____ (2014), "Estados financieros e informe del auditor independiente", en línea [http://www.fovissste.gob.mx/en/FOVISSSTE/Estado_Financero_2013]

Flores Bernés, Miguel (2009), "Competencia en el sector de fedatarios públicos", Cofece, México.

Gonzales Arrieta, G. (2005), "El crédito hipotecario y el acceso a la vivienda para los hogares de menores ingresos en América Latina", *Revista de la CEPAL*, núm, 8, abril, en línea [http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/7/21047/lcg2266eGonzales.pdf].

Grupo Financiero IXE (2010), "Parámetros IXE; análisis de deuda privada", *Reporte Semanal*, 6 de julio), en línea [http://www.ixe.com.mx/storage/ParametroIXE_06JUL10.pdf].

HSBC (2014), en línea
[https://www.hsbc.com.mx/1/2/es/personas/hipotecario].

H. Cámara de Diputados (2014) "Reforma leyes de los Sistemas de Ahorro para el Retiro, del Seguro Social, del ISSSTE, del Infonavit y Federal del Trabajo" , en línea [http://www5.diputados.gob.mx/index.php/esl/Comunicacion/Boletines/2014/Marzo/18/3211-Aprueba-Camara-de-Diputados-en-lo-general-Ley-de-la-Pension-Universal-y-establece-Seguro-de-Desempleo].

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2013), Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares, en línea [http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/Proyectos/Encuestas/Hogares/regulares/Enigh/Enigh2012/ncv/].

IMSS, (2012), " Informe al Ejecutivo Federal y al Congreso de la Unión sobre la situación financiera y los riesgos del Instituto Mexicano del Seguro Social 2011-2012", en línea [http://archivos.diputados.gob.mx/Comisiones_LXII/seguridad_social/informes/INFORME_IMSS_2013.pdf].

Infonavit (2014), "Estado financiero por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2012 y 2013", en línea [http://portal.infonavit.org.mx/wps/wcm/connect/f060cebe-2797-4383-b3ff-00fe328bcd06/Dictamen_EEFF_Dic_2014.pdf?MOD=AJPERES].

Infonavit (2014), en línea
[http://portal.infonavit.org.mx/wps/wcm/connect/infonavit/trabajadores].
[http://portal.infonavit.org.mx/wps/wcm/connect/Infonavit/Trabajadores/Mis_Ahorros/Todo+sobre+mi+ahorro/Todo+sobre+mi+ahorro?id=com.ibm.workplace.wcm.api.WCM_Content/Todo%20sobre%20mi%20ahorro/34bebf87-5645-4d78-b1b8-f098fdec77d3/PUBLISHED].
[http://www.shf.gob.mx/estadisticas/boreship/Paginas/default.aspx].

_____ (2014a), "Plan financiero 2014 - 2018", en línea [http://portal.infonavit.org.mx/wps/wcm/connect/eb3b5c33-9cf5-4b08-9c8c-eb50f7f6537e/Plan+financiero+2014-2018.pdf?MOD=AJPERES].

_____ (2013), Síntesis informativa, en línea [http://portal.infonavit.org.mx/wps/wcm/connect/Infonavit/El+Instituto/El_Infonavit/Direccion+Sectorial+Empresarial/Boletines_y_productos_informativos/?sa_fac=/Infonavit/El%20Instituto/El_Infonavit/Direccion%20Sectorial%20Empresarial/Boletines_y_productos_informativos/Sintesis%20informativa/2013/Abril&ip=28&WCM_Page.ResetAll=TRUE].

_____ (2013a), "Estado financiero por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2011 y 2012", en línea [http://portal.infonavit.org.mx/wps/wcm/connect/f060cebe-2797-4383-b3ff-00fe328bcd06/Dictamen_EEFF_Dic_2013.pdf?MOD=AJPERES].

_____ (2012), "Estado financiero por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2010 y 2011", en línea [http://portal.infonavit.org.mx/wps/wcm/connect/f060cebe-2797-4383-b3ff-00fe328bcd06/Dictamen_EEFF_Dic_2011.pdf?MOD=AJPERES].

_____ (2012), "Plan anual de actividades", en línea [http://infonavitpublica.org.mx/2013/?q=node/286].

Lacko, M. y J. K. Pappalardo (2007), *Improving Consumer Mortgage Disclosures. An Empirical Assessment of Current and Prototype Disclosure Forms*, Bureau of Economics Staff Report, Federal Trade Commission, en línea [http://www.ftc.gov/sites/default/files/documents/reports/improving-consumer-mortgage-disclosures-empirical-assessment-current-and-prototype-disclosure-forms/p025505mortgagedisclosurereport.pdf].

Mendoza, E. (2012), "Un análisis de los factores que incrementaron el riesgo de liquidez en las Sofoles hipotecarias de México", , vol. 1, en linea [http://www.cnbv.gob.mx/CNBV/Estudios-de-la-CNBV/Estudios%20de%20investigacion/Riesgo_Liquidez_Sofoles_Hipotecarias.pdf].

Ortiz Flores, Enrique (2012), "Integración de un sistema de instrumentos de apoyo a la Producción social de vivienda", en línea [http://www.conavi.gob.mx/documentos/psv/PSVENCUIANOV07.pdf].

OCDE (2011), "The Evolution of Homeownership" , OECD Journal: Economic Studies, Vol. 2011/1 Rates in Selected OECD Countries: Demographic and Public Policy Influences, en línea [http://dx.doi.org/10.1787/eco_studies-2011-5kg0vswqpmg2].

Presidencia (2013), Iniciativa de decreto por el que se adicionan y reforman diversas disposiciones de la Ley de Transparencia y de Fomento a la Competencia en el Crédito Garantizada, en línea [http://www.presidencia.gob.mx/wp-content/uploads/2013/06/13CreditoGarantizado070513.pdf].

Registro Único de Vivienda, (2014), en línea [http://www.ruv.org.mx/PortalMiCasa/Controller?action=servicios].

Santander (2014), en línea [http://www.santander.com.mx/hipotecario/inicio.html].

Sepúlveda Ocampo, R. y R. Fernández Wagner (2006), "Un análisis crítico de las políticas nacionales de vivienda en América Latina", San José, Centro Cooperativo Sueco.
SHCP (2014), *Cuenta pública 2013*, en línea [http://www.apartados.hacienda.gob.mx/contabilidad/documentos/informe_cuenta/2013/index.html].

SHF (2014), "Demanda de vivienda 2014", Dirección de Estudios Económicos de la Vivienda-SHF, en línea [http://www.shf.gob.mx/estadisticas/EstudiosVivienda/Documents/demanda%20de%20vivienda%202013%20formato.pdf].

_____ (2014a), "Encuesta de Satisfacción Residencial 2013", Dirección de Estudios Económicos de la Vivienda-SHF, en línea [http://www.shf.gob.mx/Transparencia/TranspFocalizada/Documents/satisfaccion%20residencial%202013%20vportal.pdf].

_____ (2014b), en línea [http://www.shf.gob.mx/estadisticas/Paginas/estadeinv.aspx]; [http://www.shf.gob.mx/programas/CREDIFERENTE_/Paginas/default.aspx].

_____ (2013), Expediente único, en línea [http://www.shf.gob.mx/programas/ExpUnico/Documents/Expediente%20%C3%9Anico_VF.pdf].

_____ (2008), "Plan estratégico 2008-2012", en línea [http://www.shf.gob.mx/sobreshf/descripcion/Documents/Plan%20estrat%C3%A9gico%20SHF%202008%202012.pdf

Standard & Poor´s (2014), "Fundamento: Hipotecaria Casa Mexicana S.A. de C.V. Sofom, E.N.R.", en línea [http://www.standardandpoors.com/ratings/articles/es/la/?assetID=1245301569769].

Subnational Doing Business (2006), "Doing Business in Mexico 2006", en línea [http://www.doingbusiness.org/~/media/FPDKM/Doing%20Business/Documents/Subnational-Reports/DB06-Sub-Mexico.pdf].

_____ (2014), "Doing Business in Mexico 2014", en línea [http://www.doingbusiness.org/reports/subnational-reports/mexico].

Zepeda, Manuel (1999), "El desafío de la vivienda", en Fernando Solís y Alejandro Villagómez (comps.), *La seguridad social en México*, México, CIDE/ El Trimestre Económico.

Anexo 1

Tabla A.1

Evaluación de información del crédito hipotecario a tasa fija que ofrecen los bancos y Sofomes/Sofoles

Intermediario Financiero	Contrato	Folleto explicativo	Estado de cuenta	Oferta vinculante	Solicitud de crédito	Pagina Web	Carátula	Calificación
Banbajio	3	1	2	1	1	1	0.8	10
Banorte	3	1	2	1	1	1	1	10
Santander	3	1	2	1	1	1	1	10
HSBC	3	1	2	1	1	1	1	10
Afirme	3	1	2	1	1	1	1	9.9
Ve por Más	3	1	2	1	1	1	1	9.9
Ixe	3	1	2	1	1	1	0.8	9.8
Bancomer	3	1	2	1	1	0.8	1	9.7
Banamex	3	1	1.7	1	1	0.8	1	9.5
Inbursa	3	1	1.2	0.9	1	1	1	9
Banca Mifel	2.9	0.5	2	1	1	0.7	0.5	8.6
Scotiabank Inverlat	1.8	1	2	1	1	1	0.5	8.2
Banregio	1	0.5	2	0.9	1	1	1	7.3
Bansi	0.4	0.5	2	0.6	1	0.3	1	5.7
Hipotecaria Nacional	2.9	1	2	0.6		0.3	1.5	8.4
Fincasa Hipotecaria	0.4	1	0.8	0.4		0.5	0.6	1.9
Banzac Hipotecaria	3	1	2	1	1	1	1	10
Metrofinanciera	2.9	1	2	1	1	1	1	9.9
FOMEPADE	1	0.3	2	1	1	0	0.3	5.4
Hipotecaria Casa Mexicana	1.1	0.3	1.2	0.8	1	1	0.1	5.4
LI Financiera	0.8	0.5	1.2	0.5	1	0.4	0	4.4
Crédito Inmobiliario	1	0.5	0.6	0.7	0.9	0.6	0	4.3
Financiera Terracota	0.4	0.5	1.2	0.6	0.5	0	0.3	3
Hir Soluciones	0.2	0.2	0.4	0.5	0.5	0.3	0	2.1
Fondos tu firma vale una casa con Alpa	0.4	0	0.4	0.4	0	0	0.3	1.5

Fuente: Elaboración propia con información de la página electrónica de la Condusef 2014.

Anexo 2

Tabla A.2

Tasas de rendimiento del Infonavit a la subcuenta de vivienda

(rendimiento de la subcuenta de vivienda)

Año	Tasa de rendimiento nominal anual	Inflación anual	Rendimiento	Tasa de rendimiento nominal (Afores)	Incremento salario mínimo
2001	7.01	4.4	2.61		6.46
2002	8.34	5.7	2.64		4.46
2003	6.84	3.98	2.86		3.56
2004	8.35	5.19	3.16		3.64
2005	6.95	3.33	3.62		3.45
2006	8.21	4.05	4.16		4
2007	7.91	3.76	4.15		3.9
2008	7.12	6.53	0.59	7.8	3.99
2009	5.76	3.57	2.19	6.65	4.2
2010	7.47	4.4	3.07	6.93	4.85
2011	5.14	3.82	1.32	7.6	4.11
2012	5.76	3.57	2.19	8.97	4.2
2013	5.98	3.97	2.01	7.16	

Fuente: Elaboración propia con información de la página electrónica de Infonavit. Rendimientos; así como con información de la página electrónica de la Consar, tasa de rendimiento anual promedio de la Siefore I.

Anexo 3

Tabla A.3 Principales características de las emisiones de Bonos Respaldados por Hipotecas de 2007 a 2013

Institución	Clave Pizarra	Denominación	Originador	Importe Colocado (mdp)	Tipo	Sobretasa (Valmer)	Aforo Inicial	Tasa cupon	Sobrecolateral inicial	Sobrecolateral actual (Febrero 2014)	Cartera Bursatilizada	Fecha Emisión	Fecha Vencimiento	garante_GPI	Cobertura GPI
BANCA MULTIPLE	BACOMCB_07	PESOS	BBVA Bancomer	$ 2,540	Preferente	1.18					2,643	21/12/2007	13/03/2028	GENWORTH USA	1.98
	BACOMCB_08	PESOS	BBVA Bancomer	$ 1,114	Preferente	1.23					1,154	14/03/2008	14/07/2028	GENWORTH USA	2.32
	BACOMCB_08-2	PESOS	BBVA Bancomer	$ 5,509	Preferente	1.79					5,821	11/12/2008	19/08/2030	SHF	3.5
	BACOMCB_08-2U	UDIS	BBVA Bancomer	$ 2,415	Preferente	1.71	15.20				5,696	08/08/2008	31/01/2033	GENWORTH SEGURO	15.41
	BACOMCB_08U	UDIS	BBVA Bancomer	$ 2,415	Preferente	1.40					6,545	08/08/2008	31/01/2033	GENWORTH SEGURO	15.41
	BACOMCB_09	PESOS	BBVA Bancomer	$ 562	Preferente	1.41			37.46		-	07/08/2009	24/05/2029	SHF	12.04
	BACOMCB_09-2	PESOS	BBVA Bancomer	$ 1,732	Preferente	1.81			37.46		-	07/08/2009	24/05/2029	SHF	12.04
	BACOMCB_09-3	PESOS	BBVA Bancomer	$ 3,616	Preferente	2.92			37.47	13.38		07/08/2009	24/05/2029	SHF	12.04
	BMERCB_13	PESOS	BBVA Bancomer	$ 4,192	Preferente	1.25	5.00		4.91	7.64	4,413	21/06/2013	07/04/2033	Genworth	15.79
	BNORCB_06	PESOS	BANORTE	$ 1,985	Preferente	0.66	1.00			6.96		18/12/2006	25/11/2021		0
	HSBCCB_07	PESOS	HSBC	$ 2,298	Preferente	0.57	1.00				2,505	30/03/2007	22/11/2022	GENWORTH USA	20
	HSBCCB_07-3	PESOS	HSBC	$ 3,220	Preferente	1.11	1.00				3,539	05/10/2007	01/04/2025	SHF	25
	HSBCCB_08	PESOS	HSBC	$ 600	Preferente	1.66	9.80				1,663	04/09/2008	01/11/2028	SHF	8.72
	HSBCCB_08-2	PESOS	HSBC	$ 900	Preferente	1.76	*9.80*					04/09/2008	01/11/2028	SHF	8.72
	SCOTICB_08	PESOS	SCOTIABANK	$ 2,494	Preferente	1.53	5.11			8.76	2,629	14/03/2008	25/05/2028	GENWORTH USA	15.15
											-				
INFONAVIT Y BANAMEX	CDVITOT_11-3U	UDIS	INFONAVIT	$ 1,096	Preferente	2.60	20.10	4.45	18.80	28.08	1,372	09/12/2011	20/12/2039		0
	CDVITOT_11U	UDIS	INFONAVIT	$ 901	Preferente	2.58	21.10	4.40	19.01	33.86	2,536	29/07/2011	20/07/2039		0
	CDVITOT_12-2U	UDIS	INFONAVIT	$ 1,895	Preferente	3.06	20.60	4.20	58.12	27.90	2,387	08/06/2012	20/06/2040		0
	CDVITOT_12U	UDIS	INFONAVIT	$ 3,102	Preferente	2.64	20.60	4.60	18.15	28.93	3,907	23/03/2012	20/03/2040		0
	CDVITOT_13-2U	UDIS	INFONAVIT	$ 235	Preferente	2.03	17.10	3.46	12.39	15.46	6,316	11/10/2013	21/10/2041		0
	CDVITOT 13	UDIS	INFONAVIT	$ 5,236											
											-				
INFONAVIT	CEDEVIS_11-2U	UDIS	INFONAVIT	$ 3,852	Preferente	2.18	27.20	4.75	27.15	33.83	5,292	03/06/2011	24/06/2039		0
	CEDEVIS_11U	UDIS	INFONAVIT	$ 3,666	Preferente	2.03	27.70	4.95	26.13	34.31	5,070	04/03/2011	22/03/2039		0
	CEDEVIS_12U	UDIS	INFONAVIT	$ 4,973	Preferente	2.80	22.60	4.50	21.61	32.96	6,421	10/02/2012	20/02/2040		0
	CEDEVIS_13U	UDIS	INFONAVIT	$ 3,098	Preferente	1.98	22.00	3.30	20.17	28.15	3,971	01/02/2013	20/02/2041		0

Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV. Portafolio de información; Información de Infonavit y Fovissste

Anexo 4

Producto: Infonavit Total

Infonavit Total inició a partir del 10 de junio de 2008 con la firma de un contrato marco en conjunto con Banamex, y tuvo dos ampliaciones de contrato en 2010 y 2012. De acuerdo con la información presentada en oficialía de partes por Infonavit el 14 de mayo de 2014, los bancos participantes (Banamex, Banca Mifel y Santander) se quedan con una parte de los créditos colocados por el Infonavit y pagan una contraprestación con motivo de la cesión y una comisión por la administración y cobranza de los créditos hipotecarios. Del total de monto originado entre 2008 y 2013, Banamex participó con 36.8%, Santander con 1.83% y Banca Mifel con menos de 1%, el restante 60.9% quedó en manos del Infonavit.

A partir de 2013 los créditos se otorgan a derechohabientes con ingresos de más de 4.5 SMGVDF y tienen una tasa de interés de 9 a 10% en VSM y 12% tasa fija en pesos. La originación del crédito queda a cargo del Infonavit, al igual que la administración y cobranza de las amortizaciones que se realizan vía nómina. Para recuperar el capital invertido de los créditos, el Infonavit y Banamex comenzaron a emitir en conjunto los Cdvitot a partir de 2011 (según el prospecto definitivo de emisiones de Cdvitot para ese año, Banamex podría utilizar los recursos obtenidos de las emisiones para fines corporativo en general, así como para otorgar nuevos créditos con garantía hipotecaria).

El monto total otorgado para créditos a la vivienda a través del Infonavit creció de 2008 y hasta 2011, cuando alcanzó 38,121 mdp, de los cuales el Infonavit aportó 68% y las instituciones de banca múltiple el resto. Para 2013 el monto total originado fue de 20,086 mdp, el menor desde 2009 pero con una mayor participación (59%) de la banca múltiple. Si comparamos el monto total originado por la banca múltiple a través del Infonavit total, con respecto al originado por la banca múltiple, como se muestra en la Tabla A.4, el monto ha ido disminuyendo de 17.1% en 2010 a 12.5% en 2013.

Tabla A.4

Monto total originado en Infonavit Total y porcentaje de coparticipación de la banca múltiple e Infonavit/*

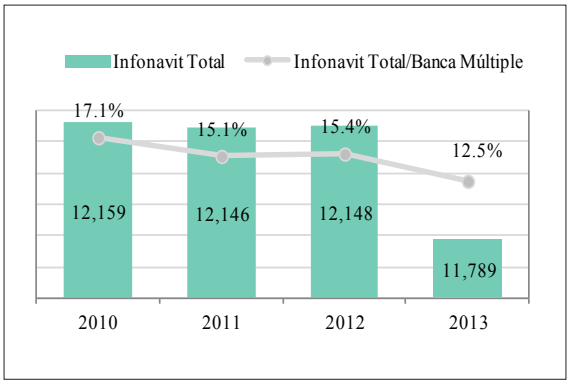
(millones de pesos)

Año	Monto total	Banca múltiple	Infonavit
2008	9,745.76	30%	70%
2009	22,162.79	43%	57%
2010	32,665.67	37%	63%
2011	38,121.97	32%	68%
2012	34,452.41	37%	63%
2013	20,086.15	59%	41%

Gráfica A.1

Monto total de coparticipación de bancos en Infonavit Total con respecto a la banca múltiple/*

(millones de pesos)



*/Incluye información de créditos originados en pesos para el 2013. Fuente: Elaboración propia con información presentada en la oficialia de partes de la Cofece por Infonavit el 14 de mayo de 2014.

Las mejores condiciones en que Infonavit contrata sus créditos hacen que programas como Infonavit Total sean atractivos para la banca. La tasa de interés cobrada por el Infonavit se aplica a todo el crédito y está por arriba de las tasas a las que la banca coloca créditos hipotecarios. Entonces en la práctica se origina un subsidio del Infonavit hacia la banca. Uno de los problemas de la cesión de cartera del Infonavit a los bancos es que no garantiza la competencia entre bancos, ya sea para participar en un proceso de licitación o algún otro mecanismo de cesión de cartera.

Por otra parte, no está claramente determinado de qué manera el Infonavit establece las tasas de Infonavit Total, y la fijación de intereses elevados incide en el aumento de la cartera vencida, pero no hay provisiones expresamente establecidas para controlarla y puede derivar en rescates del erario federal. Dadas las importantes ventajas de los créditos para el oferente --en particular el cobro de nómina y tasas de interés elevadas-- el efecto en competencia tiende a ser negativo, pues Banamex tiene más incentivos para destinar recursos a Infonavit Total que a la cartera comercial de créditos hipotecarios.

El Infonavit, con la información presentada en la oficialía de partes de la Cofece el 14 de mayo de 2014, indicó a la Cofece que "la participación de la banca privada en créditos de Infonavit Total se inicia con la solicitud para participar en el programa mediante carta de intención, misma que manifiesta el interés por parte de la entidad por participar en el financiamiento de un porcentaje de los créditos, la meta deseada de colocación, así como las condiciones y características de los créditos que se desean financiar".

Sin embargo los criterios del Infonavit para aceptar dicha solicitud no los dio a conocer en la respuesta citada. Se desconoce si hay consideraciones de competencia y eficiencia

para la cesión de estos créditos. La transferencia de un producto financiero del Infonavit, una entidad que tiene ventajas en eficiencia en la originación, cobranza y fondeo de los créditos, a una institución bancaria manteniendo todas sus condiciones tiene el riesgo de desnivelar las condiciones de competencia en la banca múltiple.

Producto: Segundo Crédito

Características del producto:

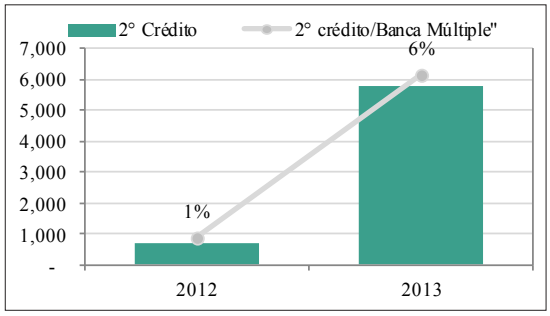
1. Inicia en 2012 la primera fase del producto Segundo Crédito.
2. A través de una subasta en acuerdo con Asociación Hipotecaria Federal, Mifel, Banamex y Banorte canalizarán 4,000 mdp para financiar la segunda vivienda a derechohabientes del instituto.
3. En la subasta, se fijó la tasa de 12.7 % fija que se cobrará por los créditos colocados
4. Los bancos aportarán 80% del financiamiento
5. Al igual que otros créditos del Infonavit, el plazo del crédito es de 30 años y los gastos de originación serán de 5% del valor del crédito.

El monto total originado a través del "segundo crédito" en 2012 fue de 896 mdp, de los cuales 698 mdp fueron financiados por las instituciones bancarias participantes. Para 2013, el monto total fue de 7,428 mdp, y 5,803 mdp, que representa 6% del monto total colocado por la Banca Múltiple, fue en coparticipación con Banamex, Banorte y Mifel. Lo anterior, de acuerdo con la información presentada en la oficialía de partes de la Cofece por Infonavit el 14 de mayo de 2014.

De la participación por institución, se tiene que entre 2012 y 2013 Banamex aportó 48.1% de los recursos crediticios, Infonavit se quedó con 20%, mientras Banca Mifel y Banorte aportaron 20.65% y 10.36% respectivamente.

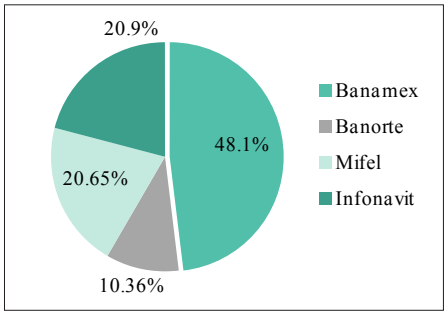
Gráfica A.2

Estructura del monto de crédito otorgado por la banca múltiple en Segundo Crédito



Gráfica A.3

Distribución porcentual del monto total de crédito en Segundo Crédito 2012-2013



Fuente: Elaboración propia con información presentada en la oficialia de partes de la Cofece por Infonavit el 14 de mayo de 2014.

4.4 Crédito comercial

4.4.1 Crédito a empresas

4.4.1.1 Introducción

Dentro del sector financiero, las empresas pueden obtener crédito bancario, crédito de intermediarios financieros no bancarios (IFNB) y financiamiento a través de emisiones de deuda y acciones bursátiles (financiamiento bursátil se analiza en el capítulo 6). Esta sección se enfoca en el crédito bancario a empresas, otorgado por la banca múltiple y la banca de desarrollo, y en el financiamiento no bancario, proveniente de IFNB. La sección 4.3.1.6 analiza aspectos específicos de las empresas agropecuarias, debido a que la actividad agropecuaria se distingue de otras por factores de riesgo e incertidumbre particulares asociados a condiciones climatológicas y sanitarias, mayor susceptibilidad a precios internacionales, tensiones en patrones estacionales de producción y demanda de alimentos de la población, asimetrías tecnológicas y distorsiones de mercado por políticas agroalimentarias.

Se han detectado dos factores que inhiben la competencia y la eficiencia de los servicios de crédito a empresas. Por un lado, los problemas de asimetrías de información ante la baja confiabilidad de los registros contables y financieros o la falta de historiales crediticios de las empresas. Por otro lado, una oferta de crédito que aún no adopta de manera generalizada herramientas para otorgar crédito a empresas con estas características, las cuales se acentúan en las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes); si bien, algunos intermediarios financieros de menor tamaño han innovado en procesos de evaluación crediticia. Ambos factores contribuyen a la falta de crédito o su limitación: plazos cortos y con requisitos de colateral; especialmente en el caso de las empresas de menor tamaño o de nueva creación.

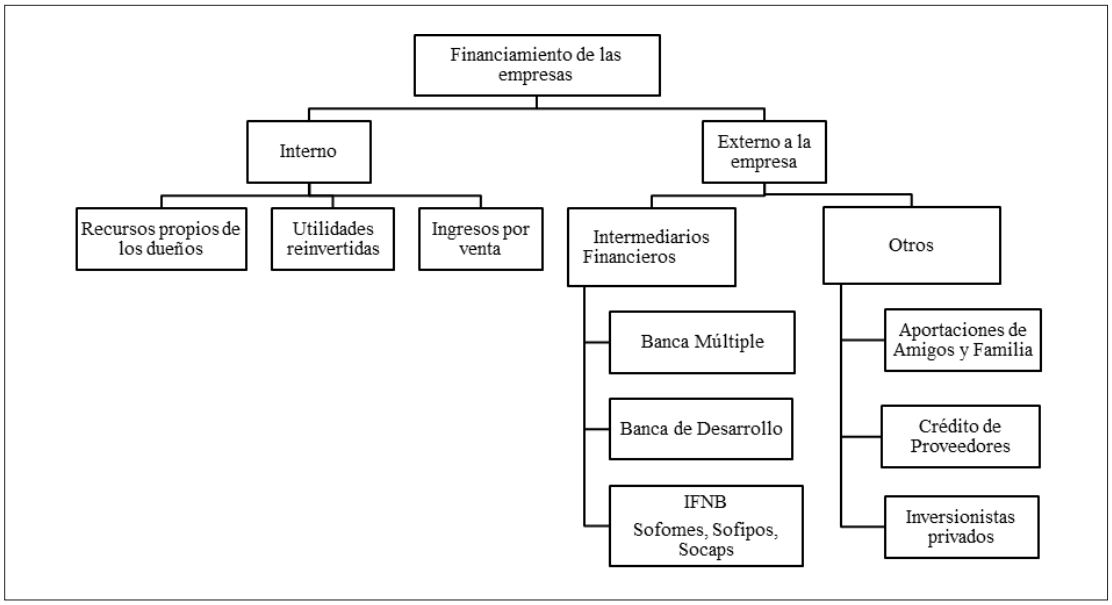
Se recomienda propiciar el desarrollo de nuevas herramientas y esquemas que contribuyan al acceso al crédito de las Mipymes, como sería el caso de plataformas electrónicas para inversión de capital y de financiamiento bancario de proyectos productivos donde se publiquen las necesidades de capital y financiamiento de micro y pequeñas empresas y se reciban ofertas de financiamiento o de coinversión de instituciones financieras interesadas en sus proyectos.

4.4.1.2 Definición del servicio financiero

Las empresas obtienen financiamiento de fuentes diversas (figura 1), algunas fuera del sector financiero, como es el caso de las aportaciones de amigos y familiares, el crédito de proveedores o mediante inversionistas privados. Por su origen tales recursos pueden ser considerados como fuentes externas. Las empresas también se financian con recursos internos: recursos aportados por los propietarios, o vía la reinversión de utilida-

des e ingresos. Este documento se concentra en el crédito otorgado por intermediarios financieros (IF), lo cual incluye a la banca múltiple, la banca de desarrollo, Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (Sofomes), Sociedades Financieras Populares (Sofipos) y Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (Socaps). Otros intermediarios, como arrendadoras, empresas de factoraje y almacenes generales de depósito, son analizados en el Anexo 1.

Figura 1
Estructura del financiamiento a empresas



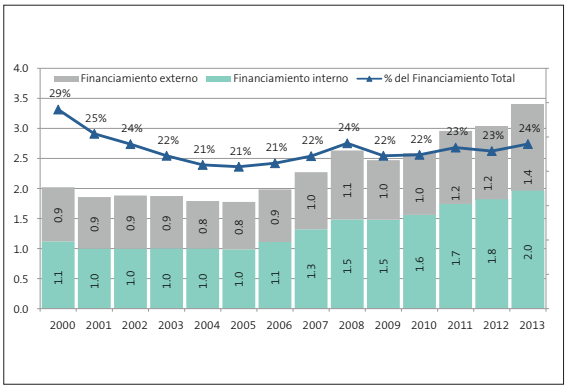
Fuente: CNBV/BID, Enafin (2010).

El tamaño relativo del financiamiento a las empresas es de 24% con respecto al financiamiento total de la economía (gráfica 1A). El financiamiento interno o doméstico se compone del crédito otorgado por la banca múltiple, la banca de desarrollo[187] y los IFNB, como Sofomes, Sofipos, Socaps, Uniones de Crédito, y mediante emisiones de deuda y acciones en el mercado bursátil. El financiamiento nacional a empresas presenta una tendencia creciente, con dos periodos de estancamiento, 2001-2005 y 2008-2009 (gráfica 76B). En la actualidad, el financiamiento a empresas es 80% mayor que en 2000, y sus principales fuentes son el crédito bancario —otorgado por la banca múltiple— y el financiamiento bursátil.

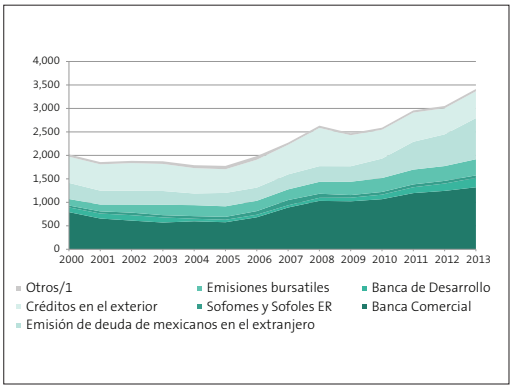
187 La banca de desarrollo otorga crédito a empresas de forma directa, en primero piso, y a través de intermediarios financieros privados, en segundo piso y con esquemas de garantías.

Gráfica 76.

A. Tamaño relativo del financiamiento a empresas y su origen
(Saldos en billones de pesos a precios de diciembre de 2013)



B. Financiamiento nacional a empresas[2]
(Saldos en billones de pesos a precios de diciembre de 2013)



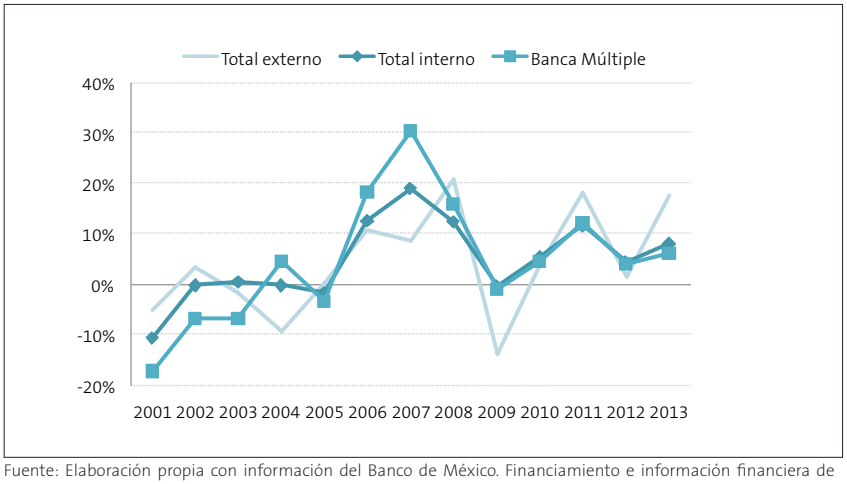
1/El total del financiamiento de factoraje y el otorgado por uniones de crédito.

2/ El financiamiento de la banca de desarrollo únicamente incluye primer piso que, de acuerdo a la información de la CNBV, equivale a 28% del total de crédito total de la banca de desarrollo (estimación realizada con datos de Reporte 037-11C-R1 y Boletín estadístico de la banca de desarrollo de diciembre de 2013), en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/Paginas/default.aspx].

Fuente: Elaboración propia con información de la Banco de México. Financiamiento e información financiera de intermediarios financieros. Banxico, en línea [http://www.banxico.org.mx/estadisticas/index.html#SF].

La gráfica 77 muestra la evolución del crédito a empresas en términos de sus tasas de crecimiento anual por tipo de oferente. Se observa que el crédito total interno se mueve con el otorgado por la banca múltiple, debido a que agrupa a los participantes más importantes en el segmento.

Gráfica 77
Tasas de crecimiento anual real de financiamiento a empresas



Fuente: Elaboración propia con información del Banco de México. Financiamiento e información financiera de intermediarios financieros.

4.4.1.3 Marco regulatorio

Los oferentes de crédito a empresas están regulados por la normatividad que les resulte aplicable en función del tipo de institución que se trate: banca múltiple, banca de desarrollo o IFNB.

A pesar de que no hay prohibiciones legales para las operaciones de crédito a empresas, los IF deben observar la regulación de carácter prudencial, de revelación de información, de protección de usuarios y de prevención de lavado de dinero.

La tabla 38 muestra las principales normas que rigen a los bancos que ofrecen crédito a empresas, la cual se inserta dentro de la regulación general sobre crédito comercial.

Tabla 38,
Marco regulatorio relacionado con crédito a empresas

Categoría		Banca Múltiple	Banca de Desarrollo
Productos permitidos	Operaciones	Artículo 46 de la Ley de Instituciones de Crédito (LIC).	Ley de Instituciones de Crédito, Leyes Orgánicas y artículo 46 de la LIC.
Regulación prudencial	Expediente de crédito	Anexo 4 de las Disposiciones de Carácter General Aplicables a las Instituciones de Crédito (CUB) emitidas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV).	Anexo 4 de la CUB.
	Crédito (comercial)	Artículo 15, fracción III de la CUB.	Artículo 15, fracción III. de la CUB
		Artículo 110 de la CUB.	Circular Única CNBV, artículo 110.
	Diversificación de riesgos	Artículos 51 y 51 Bis de la LIC y artículos 54 y 56 de la CUB.	Artículos 51 y 51 Bis de la LIC y artículos 54 y 56 de la CUB.
CAT	Exclusiones	Artículo 8 de la Ley de Transparencia y Ordenamiento de los Servicios Financieros (LTOSF).	Artículo 8 de la LTOSF.

Fuente: Elaboración propia con información de Zamarripa *et al*. (2014).

Además, de acuerdo con el artículo 6 de la LIC, a las instituciones de la banca de desarrollo las rigen sus leyes orgánicas, las cuales son supletorias del marco legal aplicable a las instituciones de la banca múltiple. Cada una de estas leyes orgánicas regula los siguientes aspectos de la institución: *1)* denominación, objeto y domicilio; *2)* objetivos y operaciones, *3)* capital social, *4)* administración y vigilancia y *5)* disposiciones generales en materia de operación, regulación, administración y coordinación con los IF.

La banca de desarrollo que otorga crédito a empresas es Nacional Financiera (Nafin), Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) y Banco Nacional de Obras y Servicios

Públicos (Banobras). Cada una de estas instituciones otorga crédito a empresas según su mandato, y pertenecen al sector objetivo que indica la Ley Orgánica correspondiente. Nafin otorga recursos financieros a empresas de diversos sectores económicos, con énfasis en Mipymes y emprendedores.[188] Bancomext otorga financiamiento a las empresas del sector externo, sobre todo las altamente generadoras de divisas y con alta productividad (automotriz, aeronáutica, maquiladoras de exportación y turismo). Banobras ofrece productos de crédito a empresas de capital privado del sector de infraestructura, acreditando proyectos principalmente, y servicios públicos.

Las Uniones de Crédito pueden realizar operaciones crediticias con sus socios, siempre y cuando estén relacionadas directamente con actividades de sus empresas o negocios (artículo 45 de la Ley de Uniones de Crédito).

Las Sofomes Reguladas (Sofomes ER) pueden ofrecer productos de crédito a personas morales o personas físicas con actividad empresarial, y destinados a su giro comercial o financiero (Anexo 16 de la CUB). Las Sofomes No Reguladas (Sofomes ENR) otorgan crédito al público de diversos sectores y están sujetas a la supervisión de la CNBV exclusivamente para verificar el cumplimiento de disposiciones relacionadas con la Prevención de *Lavado* de Dinero (PLD).

Los IFNB son entidades de microfinanzas autorizadas por la CNBV que están facultadas para dar crédito. Los IFNB, generalmente, no pueden competir en el financiamiento para grandes corporativos (grupos económicos o grandes empresas en lo individual), por restricciones en su estructura de capital y/o de diversificación de activos (arts. 63, 97, 146, 204, 63bis, 97bis, 146bis y 204bis de las Disposiciones de carácter general aplicables a las entidades de ahorro y crédito popular; arts. 45, 88 y 188 de las Disposiciones de Carácter General aplicables a las Actividades de las Socaps, y art. 47 de la Ley de Uniones de Crédito).[189] Las tablas 39 y 40 resumen las consideraciones más importantes del marco regulatorio relacionado con el crédito comercial otorgado por los IFNB.

188 Principalmente a través de crédito de segundo piso y esquemas de garantías.

189 Zamarripa *et al.* (2014).

Tabla 39.

Marco regulatorio adicional relacionado con crédito comercial

Categoría		Sofipos	Socaps	Uniones de Crédito
Productos permitidos	Operaciones	Artículo 36 de la Ley de Ahorro y Crédito Popular (LACP).	Artículo 19 de la Ley para Regular las Actividades de las Socaps (LRAS).	
Regulación prudencial	Crédito (comercial)	Artículo 59, fracción II de las Disposiciones de carácter general aplicables a las entidades de ahorro y crédito popular.	Artículo 183, fracción II-III de las Disposiciones de carácter general aplicables a las actividades de las Socaps.	Artículos 89 y 90 de las Disposiciones de carácter general aplicables a las organizaciones auxiliares de crédito. Artículo 99 de la LIC.
	Calificación de cartera crediticia / Provisionamiento		Artículo 183 de las Disposiciones de carácter general aplicables a las actividades de las Socaps.	
	Diversificación de riesgos		Artículos 45 (Nivel I), artículo 85 (Nivel I y III) y artículo 188 (Nivel V) de las Disposiciones de carácter general aplicables a las actividades de las Socaps.	
CAT	Exclusiones	Artículo 8 de la LTOSF.	Artículo 8 de la LTOSF.	
Contratos de adhesión		Artículo 11 de la LTOSF.	Artículo 11de la LTOSF.	Artículo 11de la LTOSF.

Fuente: Elaboración propia con información de Zamarripa *et al.* (2014).

Cuadro 3

Marco regulatorio adicional relacionado con crédito comercial

Categoría		Sofomes reguladas	Sofomes no reguladas
Productos permitidos	Operaciones	Artículo 87-B de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito (LGOAAC).	Artículos 56, 87-B y 95 Bis (además PLD) de la LGOAAC.
Regulación prudencial	Crédito (comercial)	Artículo 87-D de la LGOAAC.	
		Anexo 16 de la CUB.	Anexo 16 de la CUB.
CAT	Exclusiones	Artículo 8 de la LTOSF.	
Contratos de adhesión		Artículo 11 de la LTOSF.	

Fuente: Elaboración propia con información de Zamarripa *et al.* (2014).

4.4.1.4 Características de la demanda

Según los Censos Económicos de 2009, en 2008 operaban en México 4.7 millones de unidades económicas (empresas), de las cuales 3.4 millones (73%) pertenecían al sector privado y paraestatal. Sin embargo, no todas las empresas demandan crédito.[190] Las empresas que demandan crédito y no lo obtienen (es decir, que son excluidas del acceso a los recursos del sistema financiero) tienen distintas necesidades de financiamiento y situaciones financieras que no les permiten acceder al financiamiento tradicional. Esta situación suele estar asociada a distintos grados de conocimientos financieros y al tamaño de las empresas.

Las empresas grandes, a diferencia de las Mipymes, tienen mayores posibilidades de financiarse, incluida la posibilidad de hacerlo a través de la emisión de deuda bursátil[191] o de obtener créditos. En cambio, las empresas de menor tamaño, además de tener otras necesidades de financiamiento, tienden a contar con menos garantías para solicitarlo y a cumplir con mayor dificultad con los requerimientos documentales de la solicitud de crédito.[192]

190 Castellanos, Morales y Torán (2012); Campero y Kaiser (2013).

191 La Bolsa Mexicana de Valores (BMV) ofrece un programa para el desarrollo de empresas medianas (Programa de Deuda para Empresas Medianas) que tiene como objetivo apoyarlas en el proceso de ser candidatas a entrar a la BMV como emisores de deuda. Para detalles sobre este programa, véase el capítulo 6 (Financiamiento bursátil).

192 CNBV/CEPAL (2011).

Por último, la demanda de crédito y apoyos públicos por parte de las empresas está limitada por su conocimiento acerca de los programas públicos que las atienden: 60% de las empresas reportan conocer el Fondo Pyme de la Secretaría de Economía y 30% el Programa de Cadenas Productivas de Nafin.[193]

4.4.1.5 Estructura de la oferta[194]

Entre los factores que inciden en el bajo acceso al financiamiento, derivado del riesgo que representa a los IF, algunos estudios destacan la baja productividad de las empresas y la opacidad en la información.[195] Como consecuencia, los instrumentos de crédito que utilizan las empresas también difieren según su tamaño; por ejemplo, las micro y pequeñas empresas utilizan menos los instrumentos empleados por las empresas medianas y grandes (tabla 41), excepto en el caso de las tarjetas de crédito personales de sus dueños que también son utilizadas por las pequeñas empresas.

Tabla 41
Instrumentos de crédito utilizados por las empresas

Porcentaje de empresas que utilizan cada instrumento de crédito	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Todas
Intermediarios financieros	35%	48%	58%	53%	43%
Tarjetas de crédito personales de los dueños	17%	24%	19%	8%	20%
Línea de crédito	17%	29%	45%	37%	25%
Crédito simple de corto plazo	10%	19%	28%	23%	15%
Crédito simple de largo plazo	9%	16%	25%	22%	13%

Fuente: CNBV/BID, Enafin (2010).

Asimismo, el monto de crédito solicitado por las empresas también está en función de su tamaño. Esto se debe a que las necesidades de financiamiento y capacidades de pago son distintas. Las empresas de menor tamaño necesitan menores montos de crédito y operan con flujos menores —mismos que determinan su capacidad de pago— en comparación con las empresas relativamente más grandes.[196]

En el proceso de evaluación del crédito los intermediarios requieren información sobre el desempeño financiero e historiales de crédito de las empresas, así como datos documentados sobre la misma. La información incompleta en una solicitud puede incrementar

193 CNBV/BID, Enafin (2010).
194 Véanse en el Anexo I todas las fuentes de financiamiento.
195 Cotler (2008).
196 Castellanos, Morales y Torán (2012).

los costos de transacción para los IF, pues dificulta la medición de los riesgos crediticios y de viabilidad del proyecto. Por ejemplo, de acuerdo con la Encuesta Nacional de Micronegocios 2012 (Enamin), 64% de los micronegocios no lleva ningún registro contable, 18% registran su contabilidad en una libreta, 15% acude a un profesional o contador para llevar las cuentas y 2.2% utiliza una caja registradora de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP).[197] Esta agudización de las asimetrías de información, que aumenta los costos de transacción y se asocia con una mayor probabilidad de morosidad, puede desincentivar la participación de los IF, especialmente en el otorgamiento de crédito a Mipymes.[198]

Además, los modelos de evaluación varían en función del tamaño y grado de especialización de los IF. Los bancos grandes y más diversificados utilizan con mayor frecuencia modelos generales que utilizan parámetros estadísticos y ofrecen productos estandarizados. En cambio, los bancos más especializados y de menor tamaño (bancos de nicho o regionales), así como los IFNB tienden a evaluar de forma casuística, utilizando información individual y ofreciendo productos "a la medida" de los solicitantes.[199] Los bancos grandes suelen ofrecer crédito empresarial como extensión a los servicios que otorgan a quienes ya son sus clientes en el área de captación o de otros tipos de crédito, por ejemplo usuarios de tarjetas de crédito.

Los esquemas de garantías son un mecanismo que reduce los problemas de información asimétrica, debido a que brindan certidumbre a los IF acerca del compromiso del acreditado para el pago del crédito. Al cierre de 2013, 74% de los créditos otorgados por la BM no fueron garantizados por medio de una garantía real, cifra que equivale a 84% del monto total de la cartera de crédito a empresas (gráfica 78).[200] El limitado acceso al crédito vía esquemas de garantías podría deberse tanto a la carencia de garantías reales por parte de los acreditados como a la incertidumbre jurídica respecto al otorgamiento y ejecución de garantías.

197 La Enamin identifica trabajadores por cuenta propia y negocios que ocupan hasta 15 trabajadores en la industria manufacturera o hasta diez trabajadores en otras industrias (extractiva, construcción, comercio, servicios y transporte).

198 CNBV/CEPAL (2011).

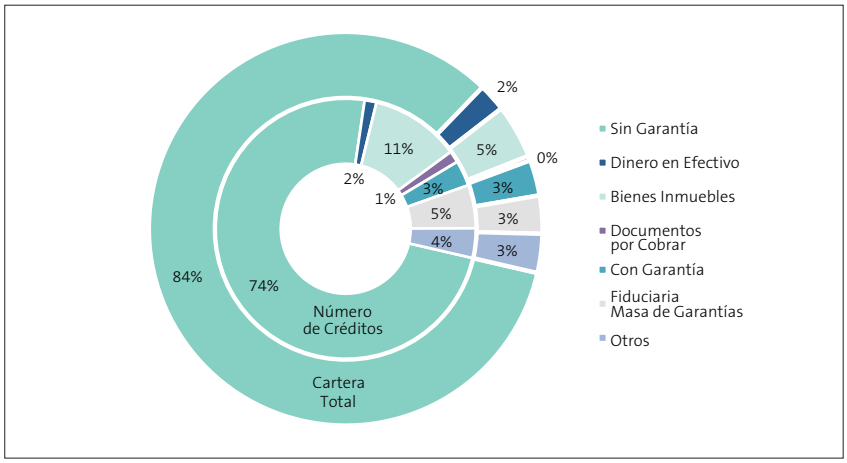
199 Este tipo de modelo no paramétrico también lo implementan los IFNB especializados en Mipymes.

200 Véase Anexo 2 para el detalle de uso de esquemas de garantía por institución.

Gráfica 78.

Distribución de las garantías reales en la cartera de crédito de la BM a empresas

(Porcentaje, saldos de diciembre de 2013)



Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV. Portafolio de información. Reporte 040-11K-R1. CNVB, en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/bm1/Paginas/carteraempresas.aspx]..

Participantes

Se consideran tres grupos de instituciones financieras que ofrecen crédito formal a las empresas,[201] incluyendo la BM, la banca de desarrollo y Otros, que incluyen a las Socaps, Sofipos y uniones de crédito. La gráfica 79 muestra que 82% es otorgado por la BM, cubriendo, junto con el crédito de la banca de desarrollo (12%), casi la totalidad del crédito a empresas (94%). El resto lo comprende el crédito otorgado por las Sofoles[202] y Sofomes ER, con 3%, y otro tipo de intermediarios como empresas de factoraje, arrendadoras y uniones de crédito.

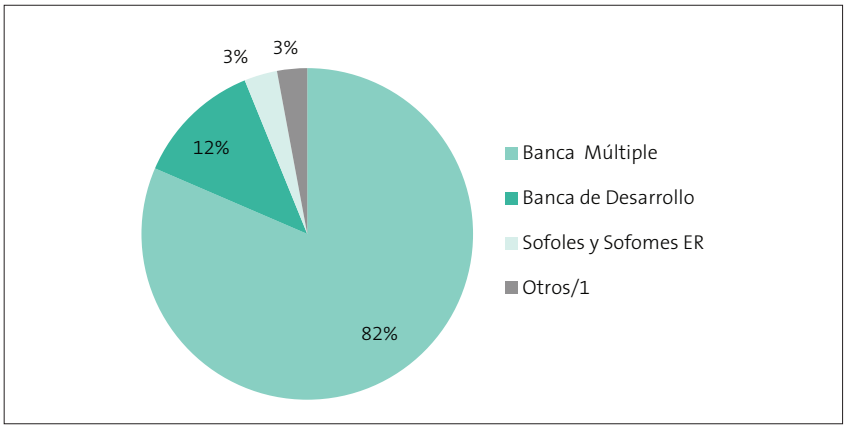
201 El financiamiento otorgado por la Sociedades Financieras de Objeto Múltiple, entidades no reguladas (Sofomes ENR) no se considera como parte de las instituciones oferentes, debido a que no se tiene información oficial del crédito a empresas.

202 La figura legal de las Sofoles desapareció en julio de 2013 (CNBV. Sectores Supervisados, en línea, http://www.cnbv.gob.mx/SECTORES-SUPERVISADOS/OTROS-SUPERVISADOS/Preguntas-Frecuentes/Paginas/Sofoles.aspx.

Gráfica 79.

Estructura del crédito interno a las empresas

(Porcentaje de saldos a diciembre de 2013)



1/ Empresas de factoraje, Arrendadoras, Uniones de crédito, Socapas y Sofipos.
Fuente: Elaboración propia con información del Banco de México, Financiamiento e información financiera de intermediarios financieros. Banxico, en línea http://www.banxico.org.mx/estadisticas/index.html#SF.

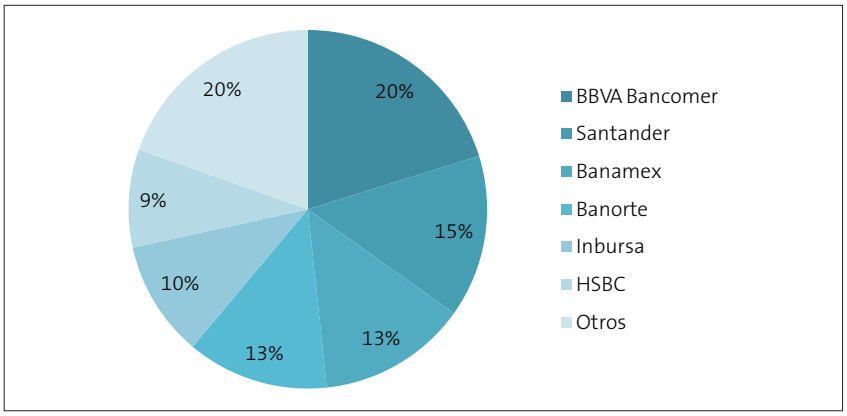
Banca múltiple

La cartera total de crédito a empresas de la banca múltiple ascendió a 1.33 billones de pesos a diciembre de 2013, distribuida entre Bancomer (20%), Santander (15%), Banamex (13.5%), Banorte (12.8%), Inbursa (10.5%), HSBC (9 %) y Otros (20%) (gráfica 80).

Gráfica 80.

Distribución de la participación del crédito a empresas: banca múltiple

(Saldos al cierre de diciembre de 2013)

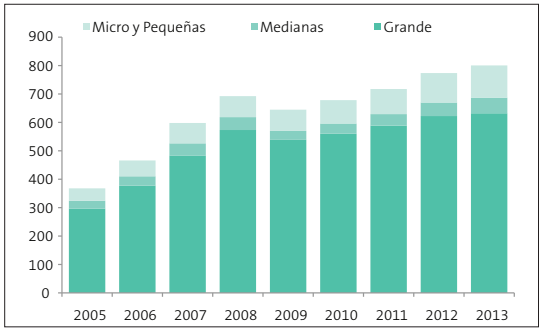


Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV. Portafolio de Información. Boletín Estadístico, diciembre 2013. CNVB, en línea, http://www.cnbv.gob.mx/Paginas/default.aspx. Nota: Otros incluye dos grupos; Banco del Bajío, Scotiabank y Banregio que suman 11% de la participación, y con 9% de la participación están Banco Azteca, Banca Mifel, Multiva, Interacciones, Ve por Más, Invex, Afirme, Bansí, Inmobiliario Mexicano, Actinver, Monex, Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ, Bank of America, J.P. Morgan, Banco Ahorro Famsa, Banco Wal-Mart, ABC Capital, Autofin, CIBanco, Inter Banco, Agrofinanzas, Bicentenario, Bancrea, Bancoppel, Banco Base y Consubanco.

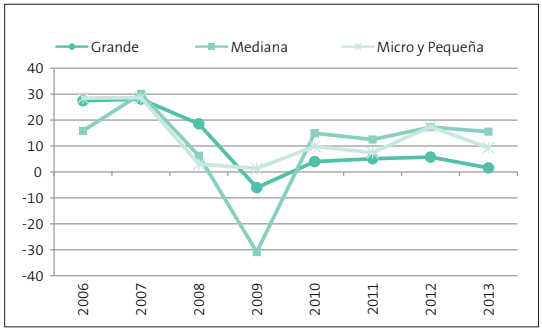
En años recientes el crédito a empresas, en términos reales, ha mostrado una tendencia creciente. De 2005 a 2013 el saldo creció más del doble, con patrones similares de crecimiento para todos los tamaños de empresa (gráfica 81A). Sin embargo, hubo una desaceleración entre 2008 y 2010 que afectó menos a las empresas micro y pequeñas (gráfica 81B).

Gráfica 81.
Evolución del crédito bancario a empresas

A
Saldo de crédito
(miles de millones de pesos a precios de 2010)



B
Tasa de crecimiento
(porcentaje)



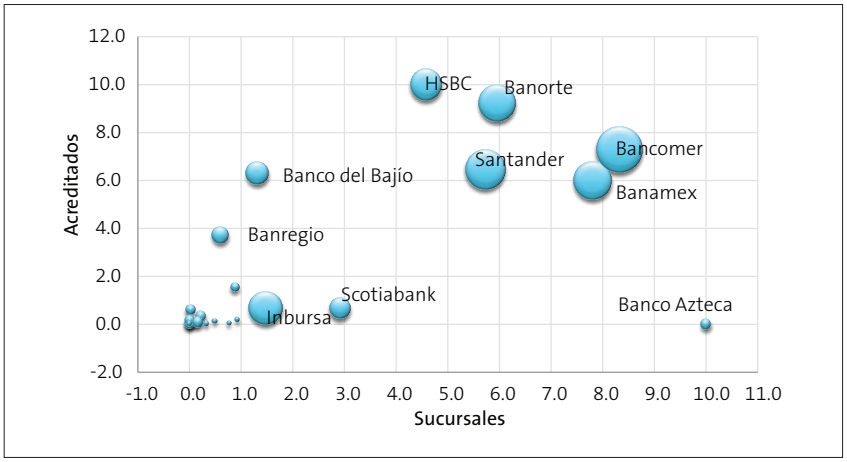
Fuente: Elaborado por Banco de México con información confidencial. Gráficas presentadas por Banco de México en la oficialía de partes de la Cofece el 26 de junio de 2014.

A los bancos oferentes, tanto privados como públicos, los distinguen su escala y alcance, como se muestra en la gráfica 82 . Los ejes contienen índices del número de sucursales y del número de acreditados. El valor de 0 indica menos acreditados y menos sucursales y 10 indica más acreditados y sucursales.[203] Las instituciones de banca múltiple con mayor participación en la oferta de crédito a empresas tienen más acreditados y mayor número de sucursales. Los bancos pequeños (regionales o de nicho) tienen menos acreditados y menos sucursales (excepto Banco Azteca). De los siete mayores bancos de México –el llamado G7 bancario–[204] Inbursa y Scotiabank presentan escala y alcance bajos.

203 El Anexo 3 incluye la metodología para el cálculo de estos índices.

204 Los siete bancos más grandes en México de acuerdo con la CNBV.

Gráfica 82.
Índices de número de acreditados, sucursales y participación de mercado en el crédito empresarial
(indicadores al cierre de 2013)



Nota. Las variables han sido indizadas, 10 mayor número de sucursales o acreditados y 0 menor número de sucursales y acreditados.
Fuente. Elaboración propia con información de la CNBV, Portafolio de información, Reportes 040-11AR8, 037-11A-R8 y Boletín estadístico diciembre 2013, en línea [http://www.cnbv.gob.mx/Paginas/Informacion-Estadistica.aspx].

A continuación se establecen cuatro rangos por monto del crédito otorgado: 0 a 1 mdp, 1 a 2.5 mdp, 2.5 a 25 mdp y más de 25 mdp). [205] La distribución de la cartera de crédito por rango e institución de la banca múltiple (gráfica 8) muestra lo siguiente:

- Rango de 0 a 1 mdp: BBVA Bancomer cuenta con la cartera más grande, le siguen casi juntos Santander, Banorte y Banamex. También participan dos bancos regionales, Banco del Bajío.
- Rango de 1 a 2.5 mdp: Santander tiene la mayor cartera, Banorte y BBVA Bancomer mantienen saldos similares, seguidos de Banamex. Tienen presencia Banco del Bajío y Banregio.
- Rango de 2.5 a 25 mdp: BBVA Bancomer cuenta con el saldo más alto, le siguen Santander y Banorte, y después Banamex. En este rango también participan Banco del Bajío y Banregio.
- Rango más de 25 mdp: sin presencia de bancos regionales, los siete bancos con mayores saldos en este rango son los del G-7 bancario. Las tres instituciones con mayor presencia son BBVA Bancomer, Banamex e Inbursa.

205 En BBVA Research (2013) estos rangos de monto de crédito se asocian a empresas micro, pequeñas, medianas y grandes, respectivamente.

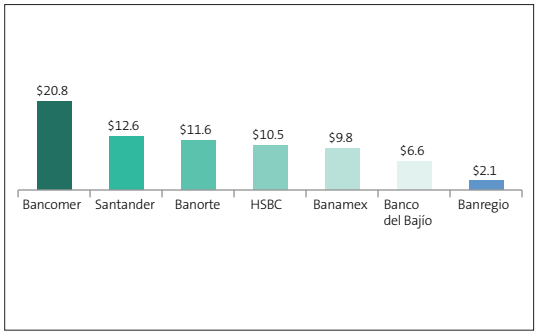
Gráfica 83.

Los principales bancos por rango de monto de crédito a empresas de la banca múltiple

(saldo de los bancos en miles de millones de pesos a diciembre de 2013)

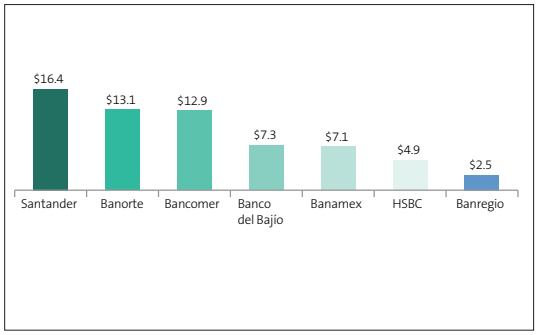
Rango de 0 a 1 mdp

Saldo de los bancos en mdp



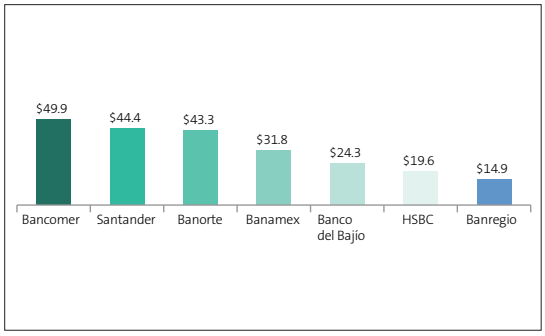
Rango de 1 a 2.5 mdp

Saldo de los bancos en mdp



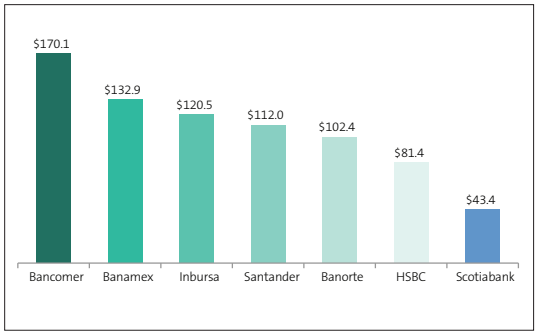
Rango de 2.5 a 25 mdp

Saldo de los bancos en mdp



Rango de más de 25 mdp

Saldo de los bancos en mdp



Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV. Portafolio de información. Reporte 040-11C-R1. cnvb, en línea, http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/bm1/Paginas/carteraempresas.aspx.

Banca de desarrollo

La banca de desarrollo otorga financiamiento a las empresas principalmente a través de los IF privados en forma de crédito de segundo piso y esquemas de garantías. Nafin es la institución de la banca de desarrollo con el programa de garantías más importante. Entre 2009 y 2013 su saldo de garantías aumentó 35%. Al cierre del 2013 el saldo de la cartera de Nafin fue de 168,395 mdp, de los cuales el 28% corresponde a garantías otorgadas a través de intermediarios financieros privados. En el caso de Bancomext, el saldo total fue de 95,177 mdp, 13% corresponde a las garantías otorgadas a través de intermediarios financieros.[206] [207]

206 CNBV (2014).

207 La sección 3.6.2.2 que trata sobre los programas de apoyo sectoriales del gobierno federal relacionados al financiamiento contiene detalles sobre los programas de garantías de Nafin. La sección 4.4.2 Crédito a entidades federativas y municipios aborda el crédito otorgado por Banobras.

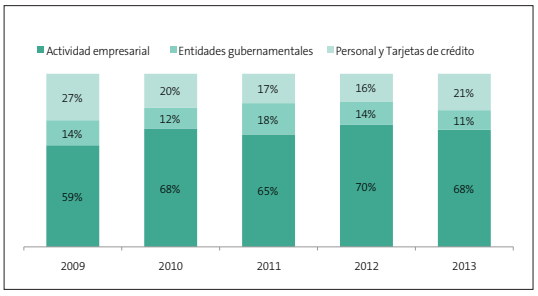
Intermediarios financieros no bancarios: Sofomes, Socaps y uniones de crédito[208]

Las Sofomes son entidades financieras que, mediante la obtención de recursos vía fondeo en instituciones financieras y/o emisiones públicas de deuda, otorgan crédito a empresas de diversos sectores y realizan operaciones de arrendamiento y factoraje financiero. Las Sofomes ER mantienen vínculos patrimoniales con Instituciones de Crédito o Sociedades Controladoras de Grupos Financieros, de los que forman parte instituciones de crédito, y además, deben someterse a la supervisión de la CNBV. Las estadísticas presentadas a continuación se refieren solamente a las Sofomes ER, debido a que no se recaban estadísticas oficiales acerca de la actividad de las Sofomes ENR.

La distribución de la cartera de las Sofomes ER se destina principalmente a financiar la actividad productiva. De acuerdo con la gráfica 84A, de la cartera total que tienen las Sofomes ER, el porcentaje que destinan al crédito a empresas es más de 50% y este porcentaje como proporción de la cartera total aumentó de 2009 a 2013, cuando alcanzo 67.5%. En términos reales, el crédito destinado a la actividad empresarial fue de 49,836 mdp a precios de 2013 (gráfica 84B).

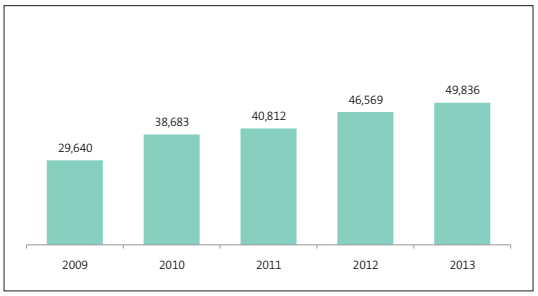
Gráfica 84.

A. Distribución porcentual de la cartera de crédito total



B. Saldo de la cartera de crédito actividad empresarial

(millones de pesos a diciembre 2013)



Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV. Portafolio de información. Reporte 068-1A-R50. CNBV, en línea, [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/Paginas/default.aspx].

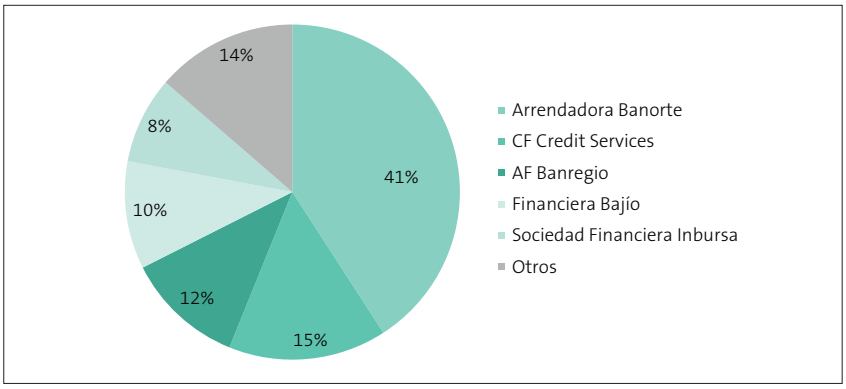
El saldo de cartera de la actividad empresarial del portafolio total se distribuye en 5 principales Sofomes ER, las cuales concentran 86.4% de la cartera total, el restante 14% de la cartera se distribuye en nueve instituciones con registro ante la CNBV[209] (gráfica 85).

208 El Anexo 2 contiene datos sobre las antes llamadas organizaciones auxiliares de crédito que en 2007 iniciaron un proceso conversión legal, particularmente a la figura de Sofomes.

209 Arrendadora Bx+, Mifel, Arrendadora Banamex, Sólida Administración de Portafolios, Factoraje Afirme, Arrendadora Banregio, Finmadrid y Fondo Acción Banamex.

Gráfica 85.

Saldo de cartera total de crédito a empresas otorgado por las Sofomes ER
(febrero 2014)



Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV. Portafolio de información. CNBV, en línea, http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/Paginas/default.aspx

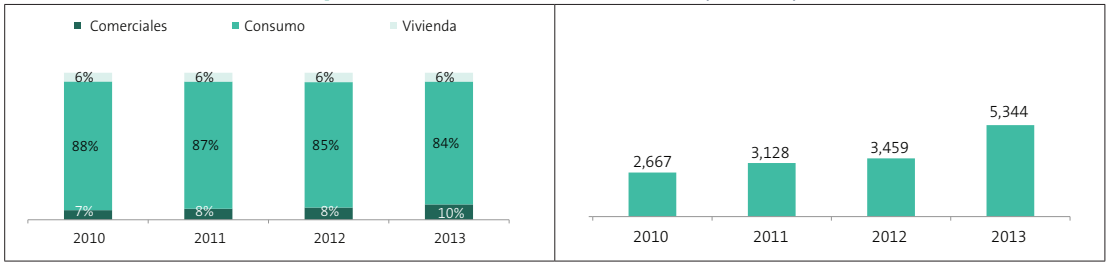
Las Socaps son sociedades constituidas conforme a la Ley General de Sociedades Cooperativas que tienen como objeto la captación de recursos a través de los depósitos de ahorro de sus socios y el préstamo de los mismos. Son sociedades que forman parte del sistema financiero mexicano, su carácter es de integrantes del sector social sin fines de lucro.

Pese a que la mayor proporción de créditos de las Socaps es para consumo, se observa un importante incremento de la participación de los créditos comerciales en la cartera total desde 2010 hasta la fecha. La participación porcentual de los créditos comerciales en la cartera total representó 10.45% en 2013, mientras los créditos de consumo y a la vivienda fueron de 83.57% y 5.98%, respectivamente (gráfica 86).

Gráfica 86.

A. Distribución porcentual de la cartera de crédito total de las Socaps

B. Saldo de la cartera de crédito comercial
(millones de pesos a precios de diciembre 2013



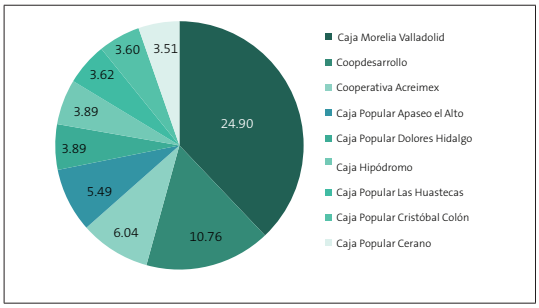
Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV, Portafolio de información, 029-1A-R5, en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/Paginas/default.aspx].

En diciembre de 2013 los saldos promedio por contrato de los créditos comerciales (excepto los microcréditos) ascendieron a 33,250.70 pesos; por su parte, los saldos promedio de los microcréditos fueron de 11,329.20. En diciembre de 2013, 65.7% del número de contratos de créditos comerciales y microcréditos se distribuyó en nueve instituciones, el restante 34.3% se distribuyó en las 77 Socaps registradas en la CNBV; las nueve instituciones concentraron 56.3% de los créditos comerciales y microcréditos, mientras el restante 43.7% se distribuyó en 77 sociedades (gráfica 87).

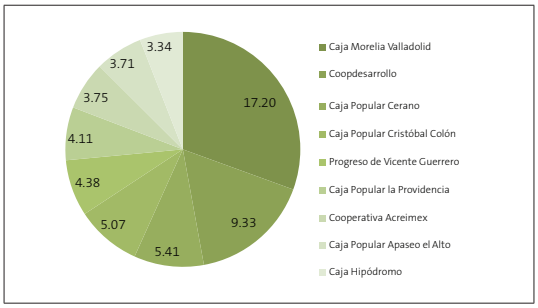
Gráfica 87

Principales Socaps

A. Participación porcentual del número de contratos por institución 1/



B. articipación porcentual del crédito comercial y microcréditos por institución 2/

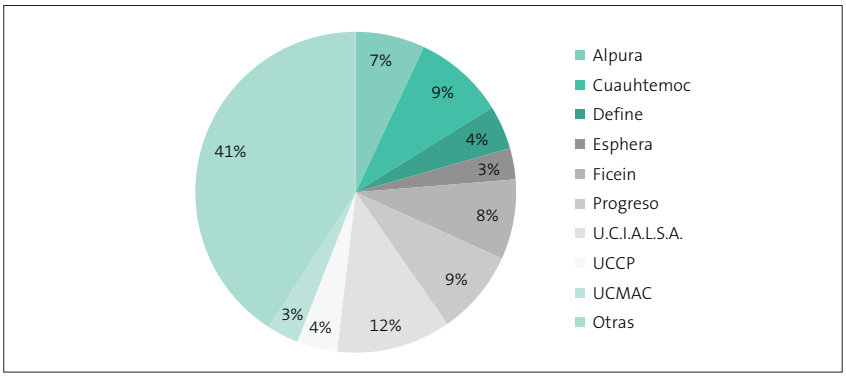


1/Participación del número de contratos de créditos comerciales y microcréditos por institución.
2/ Participación de los créditos comerciales y microcréditos por institución en el total.
Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV. Portafolio de información. 029-1A-R14. CNBV, en línea, [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/Paginas/default.aspx].

Las uniones de crédito son IFNB que se encuentran regulados por la CNBV (gráfica 88). A diferencia de los intermediarios anteriormente mencionados, las uniones de crédito solo están autorizadas para prestar servicios financieros a sus socios en términos de la Ley de Uniones de Crédito. Ante la CNBV, al cierre de 2013 se encontraban registradas 127 uniones de crédito con una cartera comercial total de 33,271 mdp y se otorgaron mediante crédito simple, refaccionario e inversiones entre sus socios. A diferencia de la banca múltiple, sólo 8% de los créditos no contaba con garantía, 40% contaba con garantías inmobiliarias y 52% con garantías de otro tipo. A diferencia de los otros IF, y derivado de su regulación, existe una baja concentración en la cartera comercial de las uniones de crédito: nueve concentran 59% de la cartera, mientras las otras 118 tienen el restante 41%.

Gráfica 88.

Distribución porcentual de la cartera de crédito total de las uniones de crédito



Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV. Portafolio de información. Reporte 085-1A-R0. cnbv, en línea, http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/Paginas/default.aspx

Medidas de concentración

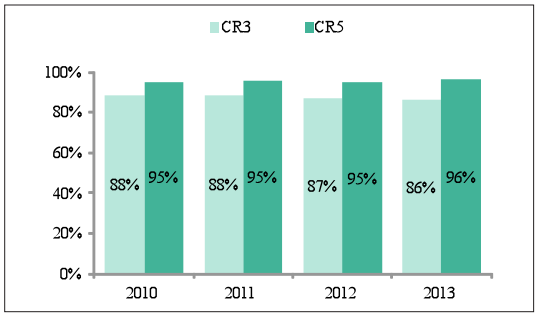
Entre 2010 y 2013, el crédito a empresas ha mostrado CR3 por arriba de 70% para todos los rangos de monto de crédito y CR5 de por lo menos 90% (gráfica 89).

Gráfica 89.

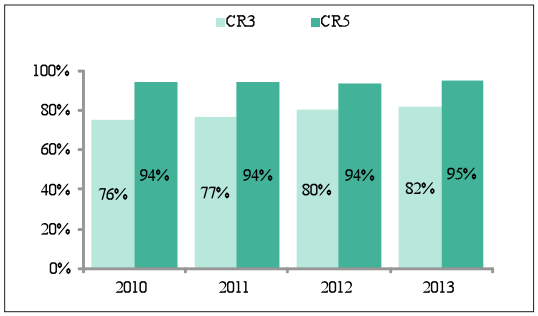
CR4 y CR5

(por rango de crédito considerando el saldo de cartera)

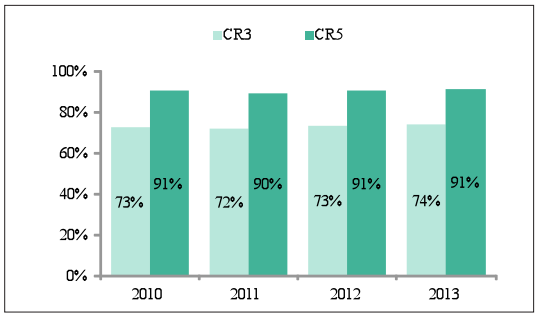
Rango entre 0 a 1 mdp



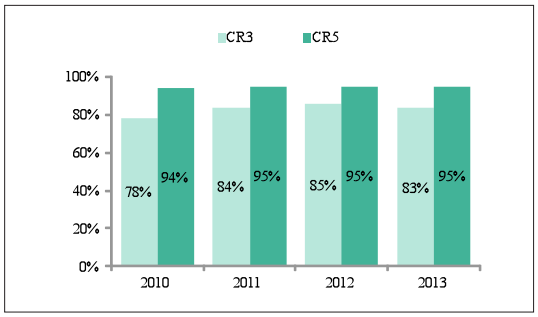
Rango entre 1 a 2.5 mdp



Rango entre 2.5 a 25 mdp



Rango de más de 25 mdp



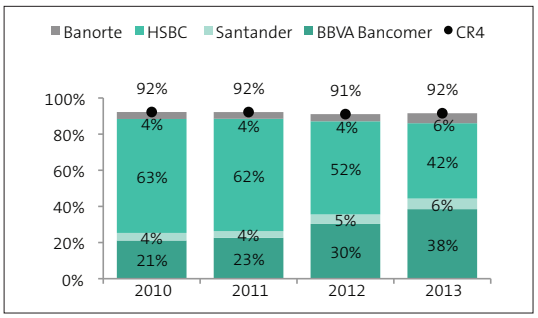
Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV. Portafolio de información, Reporte 040-11C-R1, en línea, http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/Paginas/default.aspx.

Al analizar las participaciones de los bancos, utilizando el índice CR4, se observa que entre 2010 y 2013 el crédito a empresas mostró CR4 por arriba de 80% para todos los rangos de monto de crédito (gráfica 90).

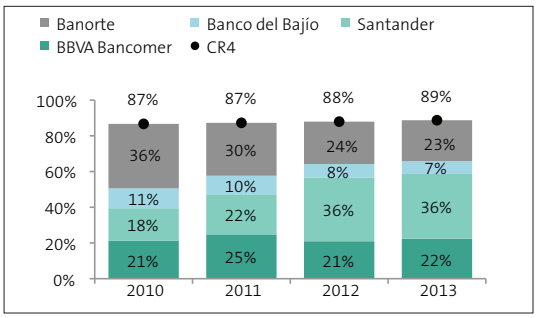
- Rango de 0 a 1 mdp. El CR4 se mantuvo en 91-92%, con una participación creciente de BBVA Bancomer y decreciente de HSBC.
- Rango de 1 a 2.5 mdp. El CR4 aumentó dos puntos porcentuales en el periodo (87 a 89%), con mayor participación de Santander, y menor por parte de Banorte y Bajío al cierre de 2013.
- Rango de 2.5 a 25 mdp (empresas medianas). El CR4 se movió entre 81 y 84%, aumentó la participación de Banorte y Santander y disminuyó la de BBVA Bancomer. A partir de 2011 salió Banco de Bajío y entró Banamex.
- Rango más de 25 mdp. El CR4 aumentó tres puntos porcentuales en 2011 para mantenerse en 90%; Inbursa mostró una creciente participación, cerrando 2013 con 62% de la cartera. La participación de BBVA Bancomer disminuyó de 2010 a 2012 y aumentó para 2013, mientras la participación de Banamex fue estable en el periodo. En 2011, salió Banco del Bajío y entró Santander que mantuvo 5-7% de la cartera hasta 2013.

Gráfica 90.
(CR4 y distribución de participaciones en el saldo de cartera)

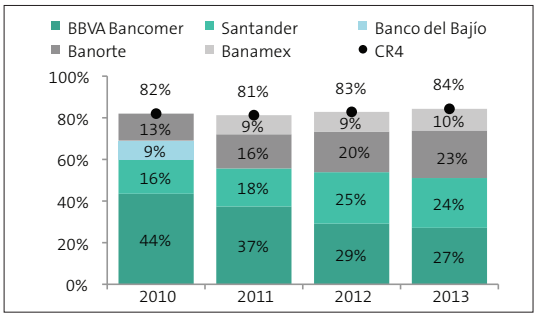
Rango entre 0 a 1 mdp



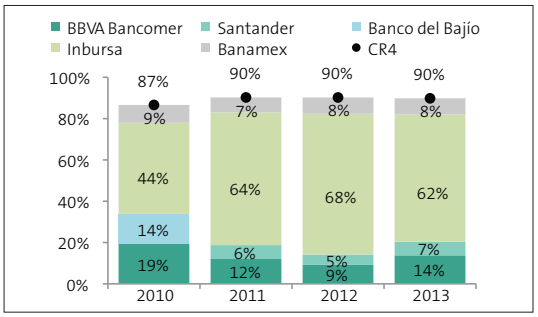
Rango entre 1 a 2.5 mdp



Rango entre 2.5 a 25 mdp



Rango de más de 25 mdp



Fuente: Elaboración propia con información de la cnbv. Portafolio d]e información. cnbv, en línea, http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/Paginas/default.aspx

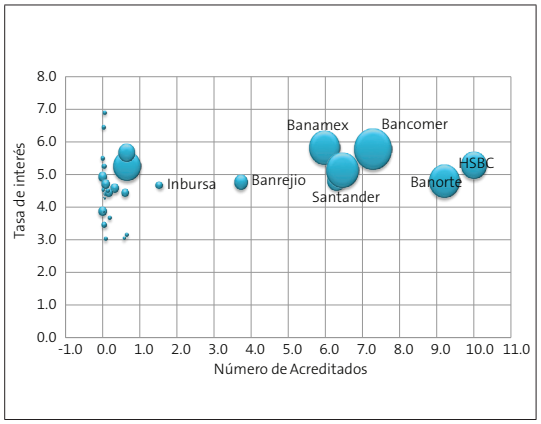
A manera de resumen puede señalarse que las microempresas son atendidas principalmente por HSBC y BBVA Bancomer; las empresas pequeñas por Banorte y BBVA Bancomer y en mayor medida por Santander; Banorte, Santander y BBVA Bancomer se enfocan en empresas medianas; y, en las grandes, Inbursa tiene la mayor participación, seguido por BBVA Bancomer con margen de negocio resulta mucho más reducido.

Productos ofrecidos por los participantes

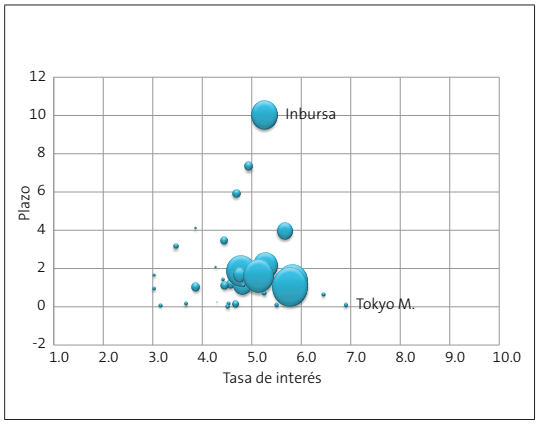
En la gráfica [91] se muestra una comparación de indicadores entre todos los bancos que ofrecen crédito a empresas. El volumen del globo indica el grado de participación de cada institución. Los ejes contienen índices de las tasas de interés y el número de acreditados, para los que un valor de 0 indica menos acreditados y tasas de interés más altas y 10 indica muchos acreditados y tasas de interés más bajas.[210] Se observa que no hay diferencias sustanciales entre las tasas de interés ofrecidas por la banca de desarrollo en su operación de primer piso con respecto a las instituciones de la banca múltiple con mayor participación en el crédito a empresas; sin embargo, se observan algunas diferencias en las tasas de interés ofrecidas por las distintas instituciones de la banca comercial.

Respecto a los plazos de los créditos colocados por la banca múltiple, como se observa en la gráfica 92, los bancos con mayor participación de cartera compiten con productos en condiciones similares. Instituciones como Inbursa, Interacciones y Multiva son las que tienen créditos colocados a más largo plazo y tasas de interés en niveles similares —en comparación con los bancos que tienen mayor participación en el segmento de crédito a empresas.

Gráfica 91.
Tasa de interés y número de acreditados por participación en el segmento
(Índices)



Gráfica 92.
Plazo y tasa de interés de los créditos otorgados por la banca múltiple
(Índices)



Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV, Portafolio de información, Reportes 040-11AR8, 037-11A-R8 y Boletín estadístico diciembre 2013, en línea [http://www.cnbv.gob.mx/Paginas/Informacion-Estadistica.aspx].

210 Véase en el Anexo 3 la metodología para el cálculo de estos índices.

En efecto, las tasas de interés que ofrece la banca múltiple varían según el monto de crédito. Los préstamos de mayor monto que pueden obtener las empresas de mayor tamaño tienen mejores condiciones en cuanto a plazos y tasas de interés (tablas 42 y 43). Sin embargo, resaltan dos aspectos: *i)* que BBVA Bancomer y Scotiabank no ofrecen tasas tan altas en los créditos de hasta un millón de pesos, y los diferenciales con respecto a las tasas para los dos rangos de créditos de 2.5 mdp en adelante son más reducidos que en el resto de los bancos; *ii)* que en sus condiciones para créditos de hasta un millón de pesos HSBC ofrece en promedio más del doble de plazo que BBVA Bancomer.

Tabla 42.

Tasa de interés promedio ponderada de crédito

Institución	Rango de monto de crédito				Total	Desviación estándar
	De 0 a 1 mpd	De 1 a 2.5 mdp	De 2.5 a 25 mdp	Más de 25 mdp		
Banorte	11.03	10.74	8.50	6.35	7.94	2.35
Santander	14.19	10.72	8.11	6.25	7.82	3.91
HSBC	17.59	10.65	7.19	6.03	7.55	5.81
Banamex	14.99	11.78	7.93	5.95	7.13	4.31
Inbursa	17.47	10.39	9.24	6.89	7.09	4.94
BBVA Bancomer	9.79	9.24	7.57	5.71	7.01	2.00
Scotiabank	7.21	7.11	6.73	5.63	6.31	0.88

Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV. Portafolio de información. Portafolio de Información. Reporte 040_11C_R2. cnbv, en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/Paginas/default.aspx].

Tabla 43.

Plazo original ponderado de los créditos por rangos (meses)

Institución	Rango de monto de crédito			
	De 0 a 1 mpd	De 1 a 2.5 mdp	De 2.5 a 25 mdp	Más de 25 mdp
Banamex	21	28	32	41
Banorte	21	32	42	74
BBVA Bancomer	17	26	31	56
HSBC	43	38	34	55
Inbursa	38	58	73	99
Santander	40	31	30	51

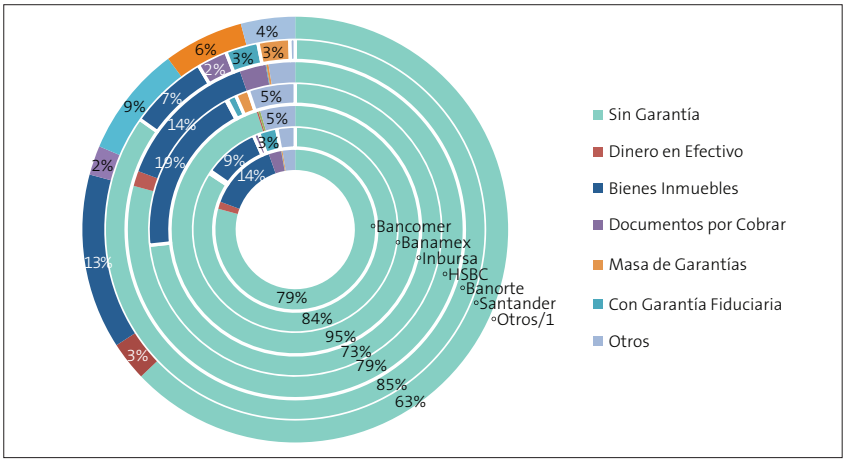
Scotiabank	30	33	48	47
Promedio	23	27	34	47

Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV. *Idem.*

Por lo que se refiere al uso de garantías en el otorgamiento de crédito, se observa que los bancos más grandes del sistema otorgan principalmente créditos que no requieren colateral (gráfica 93).

Gráfica 93.

Distribución de las garantías reales en la cartera de crédito a empresas por banco



1/ Los 34 bancos restantes que mantuvieron un saldo de cartera a empresas al 31 de diciembre de 2013.
Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV, Portafolio de información, Reporte 040-11K-R1, en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/bm1/Paginas/carteraempresas.aspx].

En la tabla 44 se presenta el índice de morosidad (IMOR) promedio en cada segmento de línea de crédito que presentó el saldo de cartera de crédito a diciembre de 2013. La relación observada en los bancos que otorgan este tipo de crédito indica que a menor línea de crédito otorgada, el IMOR promedio de la cartera es más alto. Sin embargo, esta relación es menos consistente si analizamos las instituciones del G7 bancario, las cuales poseen 84.2% de la cartera de crédito a empresas. En el caso particular de Banamex, HSBC y Santander, el IMOR que presentan es más alto en el saldo de cartera colocada segmentos de líneas de crédito más altas. L a proporción de IMOR en el rango de 0 a 1 mdp es 1.5 veces mayor que aquélla del rango Más de 25 mdp.

Cuadro 44.

IMOR de la cartera de crédito de la banca múltiple y de desarrollo por rangos de monto otorgado

(diciembre de 2013)

Intermediario financiero	De 0 a 1 mdp	De 1 a 2.5 mdp	De 2.5 a 25 mdp	Más de 25 mdp
Banca múltiple	10.2	7.1	4.9	1.7
G7	5.8	4.7	5.3	3.7
Banamex	1.4	1.2	0.8	2.2
Banorte	8.5	5.4	3.5	5.1
BBVA Bancomer	4.7	3.0	4.1	1.4
HSBC	4.7	4.7	11.2	7.3
Inbursa	15.5	14.1	10.9	5.8
Santander	3.2	3.8	3.6	3.4
Scotiabank	2.5	0.7	3.4	0.9
Banca de desarrollo	20.2	0.7	3.8	0.8
Nafin	8.9	2.2	0.0	0.8
Bancomext	0.0	0.0	1.6	1.6
Banobras	51.5	0.0	9.9	0.0

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la CNBV, Portafolio de información, Reporte 040-11C-R4 y 037-11C-R2, en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/bd1/Paginas/carteraempresas.aspx].

4.4.1.6 Crédito a empresas agropecuarias

El crédito a empresas del sector agropecuario merece un apartado especial en este documento debido a dos razones. En primer lugar, porque el sector agropecuario integra el primer eslabón de las cadenas de valor mediante las cuales se genera la producción final de todos los alimentos en la economía. En segundo lugar, porque en el ciclo productivo de las actividades agropecuarias el acceso al financiamiento y el uso de los instrumentos de crédito por parte de las empresas agropecuarias puede contribuir a mitigar los riesgos y la incertidumbre asociadas a éste. Algunos factores que introducen riesgos e incertidumbre son:

- Los cambios impredecibles en las condiciones climatológicas.
- La volatilidad en los precios internacionales para algunos productos.
- La posible aparición de eventos sanitarios adversos.
- La asimetría en los procesos tecnológicos utilizados en la producción.
- Las diferencias entre los patrones estacionales de la producción y la demanda de la población.
- La distancia geográfica entre las unidades de producción y los mercados que demandan los productos finales.
- Las distorsiones que se generan tanto en precios como en cantidades debido a las políticas agroalimentarias –domésticas e internacionales– implementadas por los gobiernos de los países en todo el mundo.

A nivel mundial el acceso de las empresas agropecuarias al financiamiento privado ha presentado niveles de penetración limitada respecto a otros sectores productivos en la economía. Sin embargo, esta situación se acentúa más en las economías emergentes, como es el caso de México. Las principales razones que se han identificado para ello son:

- La gran mayoría de productores agropecuarios no satisfacen los requerimientos de colateral (o garantías) que tradicionalmente demandan los IF privados para poder otorgar créditos.
- Los flujos de efectivo para solventar los pagos de los créditos generalmente tienen una temporalidad irregular, lo que incrementa el costo de administrar el riesgo de liquidez que enfrentan los IF privados al otorgar el financiamiento.
- Algunos de los riesgos en el sector agropecuario son imprevisibles; por ejemplo, los relacionados con las contingencias climatológicas o a la volatilidad internacional de los precios. La naturaleza de éstos dificulta aún más una adecuada diversificación de la cartera de crédito de las instituciones financieras privadas.
- Los altos costos de transacción (a causa de las grandes distancias, la baja densidad poblacional y la baja calidad de la infraestructura) hacen inviable para las

instituciones financieras privadas establecer sucursales y poder ofrecer sus servicios en la mayoría de las zonas rurales.

- La falta de un adecuado marco regulatorio y legal (o su poca actualización para adaptarse a las condiciones cambiantes) inhibe el desarrollo y desempeño de las instituciones financieras privadas que pueden financiar al sector agropecuario, por ejemplo los almacenes generales de depósito, las arrendadoras financieras o las empresas de factoraje.

Por medio de la banca de desarrollo especializada en el sector y/o mediante programas de apoyo focalizados, el gobierno trata de aminorar la falta de financiamiento y de servicios que ofrece el sistema financiero privado. Sin embargo, los beneficios de las políticas gubernamentales en el sector se diluyen cuando la implementación de éstas no se da de manera focalizada y transparente ni con el objetivo de impulsar a los productores que realmente lo necesiten y solo en el corto plazo.

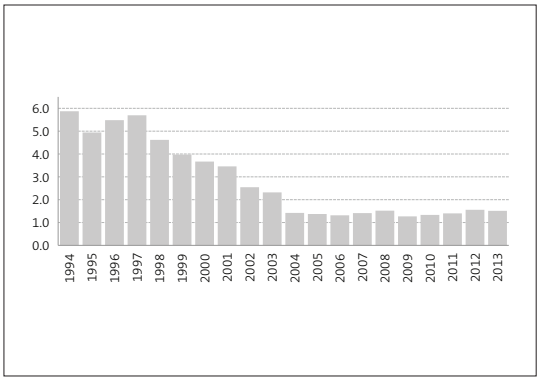
El tamaño relativo de la cartera de crédito a las empresas agropecuarias, con respecto de la cartera de crédito total en el país, pasó de 5.9% en 1994 a 1.5% en 2013 (gráfica 94A). En parte debido a que el financiamiento otorgado por parte de la banca de desarrollo de primer piso desapareció prácticamente a partir de 2003, año en que se liquidó el sistema Banrural, después Financiera Rural, ahora Financiera Nacional de Desarrollo Agropecuario, Rural, Forestal y Pesquero (Financiera Nacional) y dejó de contabilizarse como banca de desarrollo[211] (gráfica 94B). Por otro lado, se observa que el de crédito de la banca múltiple en 2013 era similar al de 2001.

211 En términos contables, Finrural no es un banco, por lo que las estadísticas que de Banco de México no contabilizan la cartera de crédito que otorga este organismo financiero público.

Gráfica 94.

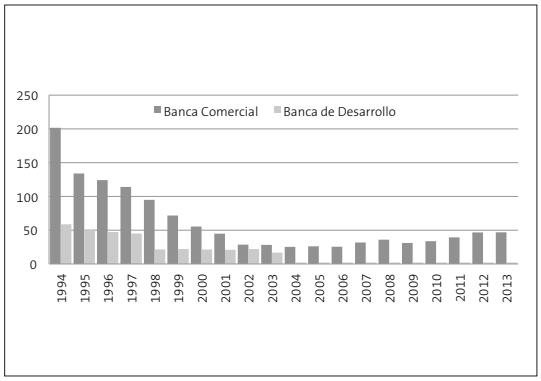
A. Cartera de crédito al sector agropecuario en México

(Porcentaje de la cartera de crédito total)



B. Cartera de crédito al sector agropecuario por tipo de banca

(miles de millones de pesos a precios de 2010)



Fuente: Elaboración propia con información de Banco de México. Financiamiento e información financiera de intermediarios financieros, en línea [http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CF29&sector=19&locale=es] y [http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CF30&sector=19&locale=es].

En 2001 se aprobó la Ley de Desarrollo Rural Sustentable (LDRS) que vincula a secretarías y a todas las agencias federales con injerencia en el sector rural bajo el liderazgo de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (Sagarpa). El objetivo de esta ley fue promover el bienestar social y económico de la población rural mediante la diversificación del empleo —incluyendo el no agropecuario—, y ofreciendo atención diferenciada a las regiones con mayor rezago. Con la puesta en marcha de esta ley se creó una red de instituciones que incluyen instancias a nivel municipal, regional y estatal, en las que participan productores y agentes de la sociedad rural. El principal instrumento de la LDRS es el Programa Especial Concurrente para el Desarrollo Rural Sustentable (PEC).

Este diseño institucional y su marco regulatorio ponen énfasis en ampliar el acceso al financiamiento de los productores agropecuarios mediante el fomento de nuevos IF y la integración de fondos para otorgar garantías liquidas. Además, se prevé que instituciones de fomento coloquen sus fondos mediante operaciones de crédito de segundo piso. Los apoyos y subsidios se reorientaron hacia la creación y/o el fortalecimiento de IF rurales.

Las empresas o unidades económicas rurales (UER) que tienen mayores necesidades de financiamiento son aquellas de transición y empresariales en parte, debido a que generan altos volúmenes de producción que se comercializa en el mercado nacional e internacional. Los productores agropecuarios en México presentan gran heterogeneidad en varias dimensiones, entre las que están su perfil empresarial, integración de sus actividades al mercado, la región (que determina el clima, los suelos, la infraestructura y en

general las condiciones para realizar su actividad productiva), sus activos productivos, la tecnología que utilizan, su nivel de capital humano y las condiciones de bienestar social (pobreza y marginación).

Como se muestra en la tabla 45, las UER de subsistencia representan 73%, casi 3.9 millones de unidades económicas; las de transición representan 18.2%, un poco más de 970 mil unidades económicas, y las empresariales constituyen 8.7%. Juntos, los productores de transición y los de tipo empresarial, suman 1.4 millones de UER (26.9%). Este conjunto es el que demanda financiamiento.

Tabla 45.
Agrupación de las unidades económicas rurales según el tipo de productor en México

Tipo de productor	Número de UERs	Porcentaje de UERs	Desarrollo de actividad agropecuaria
De subsistencia	3,888,764	73	Volúmenes de producción para el autoconsumo, ventas mínimas de sus excedentes en los mercados locales
De transición	970,725	18.2	Volúmenes de producción modestos, ventas en los mercados locales y regionales
Empresarial	465,734	8.7	Volúmenes de producción elevados, ventas nacionales e internacionales de sus productos
Total	**5,325,223**	**100**	

Fuente: FAO/Sagarpa (2013).

El crédito a empresas agropecuarias es otorgado principalmente por la banca múltiple, Finrural y FIRA (Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura). Las instituciones de la banca comercial han mostrado poco interés en participar en el sector, debido a varios factores:[212] *i)* los productores agropecuarios generalmente no cumplen los requisitos para ser considerados sujetos de crédito (por falta de colateral o garantías); *ii)* el financiamiento de estas actividades productivas incrementan sus riesgos (riesgo de liquidez y sistémicos); *iii)* el establecimiento de sucursales para ofrecer sus servicios en las zonas rurales implican altos costos de transacción, y *iv)* el marco legal no define propiamente los derechos de propiedad. Además, los pequeños y medianos productores agro-

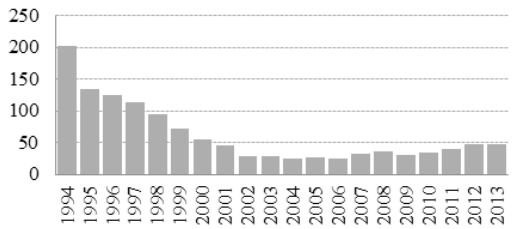
212 IFC-WB (2012).

pecuarios generalmente obtienen una baja rentabilidad, situación nada o poco atractiva para las instituciones bancarias. Las ganancias que les representan estos pequeños créditos no llegan a compensar los costos en que incurren por otorgar el financiamiento.

La cartera de crédito de la banca múltiple al sector agropecuario (gráfica 95A) ha tendido a disminuir, especialmente entre 1994 y 2006. Desde entonces se ha incrementado ligeramente, pero continúa por debajo de los niveles que presentaba antes de 2000. Por otro lado, de 2009 a la fecha el IMOR para el sector agropecuario se observa estable (gráfica 95B), lo que podría estar asociado a una mayor presencia de créditos garantizados como se muestra abajo en el cuadro 9.

Gráfica 95.

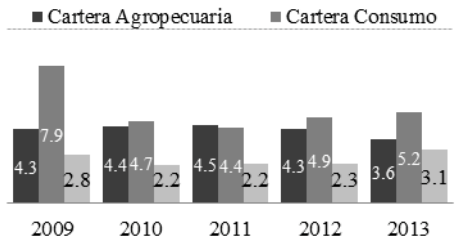
A. Cartera de crédito al sector agropecuario de la banca múltiple
(Porcentaje de la cartera de crédito total)



Fuente: Elaboración propia con información de Banco de México. Financiamiento e información financiera de intermediarios fi

nancieros, en línea [http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CF29&sector=19&locale=es].

B. Índice de morosidad, crédito agropecuario, consumo[1] y crédito total
(porcentaje de cartera vencida/cartera total)



Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV, Portafolio de información, Reporte 040-11D-R1, en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/bm1/Paginas/carteraempresas.aspx].1Cartera consumo incluye crédito de nómina, personal, automotriz y ABCD.

Con respecto a si los productores no pueden ser sujetos de crédito bajo los estándares estipulados por las instituciones bancarias privadas, la tabla 46 muestra qué tipo de garantías está asociado con los créditos de la banca múltiple al sector agropecuario. Dentro de la categoría "Masa de garantías" se encuentran los que están respaldados por alguna garantía (otorgada principalmente por las instituciones de fomento al sector). Por otra parte, el porcentaje de créditos que cae en la categoría "Sin garantía" ha disminuido en los últimos años, pasando de 62% a 37% Resalta también el crecimiento que ha presentado en los últimos dos años el tipo de garantías "Inventarios o productos terminados", que se dio principalmente por la participación de un nuevo banco comercial en el sector: Bankaool (antes Agrofinanzas), que se dedica al otorgamiento de microcréditos al sector agropecuario.

Tabla 46

Tipo de garantías solicitadas por la banca múltiple a los créditos del sector agropecuario

(porcentaje del número de créditos otorgados por la banca múltiple)

Tipo de garantía	2009	2010	2011	2012	2013	Promedio
Sin garantía	62.	54.1	56.6	30.2	37.2	48.
Masa de garantías	14.5	17.4	16.1	45.6	25.1	23.7
Inventarios o productos terminado	0.9	1.7	1.3	8.8	22.3	7
Bienes inmuebles	9.5	11.3	11.3	6.8	6.9	9.1
Con garantía fiduciaria	3.9	4.3	4.7	2.8	2.9	3.7
Dinero en efectivo	6.1	7.8	6.7	3.7	2.7	5.4
Títulos de deuda emitidos por el Gobierno Federal	1.0	0.9	0.8	0.2	1.5	0.9
Documentos por cobrar	0.4	0.8	1.0	0.8	0.8	0.8
Bienes muebles	1.3	1.3	1.1	0.7	0.5	1
Títulos de deuda emitidos por entidades distintas al Gobierno Federal	0.2	0.3	0.3	0.2	0.1	0.2
Acciones representativas de capital	0.1	0.2	0.2	0.1	0.1	0.2

Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV. Portafolio de información, Reporte 040-11K-R3, en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/bm1/Paginas/carteraempresas.aspx].

Los principales bancos que participan en el crédito a empresas agropecuarias son bbva, Banorte, Banamex y Banco del Bajío (tabla 47). En los últimos años resalta la entrada del Bankaool (antes Banco Agrofinanzas), la institución que prácticamente otorga la mitad de los créditos al día de hoy.

Tabla 47

A

Porcentaje de la cartera total al sector agropecuario por institución bancaria/1

Institución Bancaria	2009	2010	2011	2012	2013	Promedio
BBVA	16.7	16.2	18.3	18.9	18.6	17.7
Banorte	15.5	16.8	15.2	14.3	13.8	15.1
Banamex	16.1	15.2	17.0	13.2	12.9	14.9
Bajio	13.7	12.7	11.7	12.1	11.5	12.3
Santander	7.6	7.8	8.6	10.7	12.2	9.4
Scotiabank	6.8	8.7	8.6	7.8	8.5	8.1
Hsbc	8.5	8.7	8.1	7.1	7.3	7.9
Ve Por Mas	3.4	3.2	3.5	4.0	4.6	3.7
Bankaool	-	-	-	2.2	2.0	2.1
Otras	11.7	10.7	9.0	9.8	8.6	10.0

1/ Saldos al final del periodo

Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV, Portafolio de información, Reporte 040-11D-R1, en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/bm1/Paginas/carteraempresas.aspx].

B

Porcentaje del número de créditos al sector agropecuario por institución bancaria/2

(Porcentaje del total de créditos otorgados por la banca múltiple)

Institución Bancaria	2009	2010	2011	2012	2013	Promedio
BBVA	7.1	9.0	10.6	5.8	6.9	7.9
Banorte	15.6	18.3	16.3	8.3	8.2	13.3
Banamex	3.9	4.4	4.0	2.1	2.3	3.3
Bajio	11.6	15.9	16.4	10.6	10.9	13.1
Santander	5.6	7.8	8.4	5.5	6.3	6.7
Scotiabank	1.1	1.3	1.3	0.5	0.4	0.9
Hsbc	18.0	21.4	22.5	11.0	10.0	16.6
Ve Por Mas	1.5	2.3	3.0	1.9	2.5	2.2
Bankaool	-	-	-	46.6	48.8	47.7
Otras	35.5	19.6	17.6	7.7	3.7	16.8

2/ Saldos al final del periodo

Fuente: Elaboración propia con información de la cnbv.

Las únicas instituciones que otorgan créditos por cantidades menores a un millón de pesos son Bankaool y HSBC (tabla 48). Resalta el caso de Bankaool, cuyo crédito promedio es de 55 mil pesos, ubicándose como un banco de nicho. En el extremo está Scotiabank, con un crédito promedio de aproximadamente 28 mdp.

Tabla 48

Monto promedio de los créditos al sector agropecuario por institución bancaria/1

(monto promedio de los créditos otorgados por la banca múltiple, en miles de pesos corrientes)

Institución bancaria	2009	2010	2011	2012	2013	Promedio
BBVA	3,748	3,568	3,795	4,178	3,619	3,781
Banorte	1,579	1,821	2,038	2,223	2,261	1,985
Banamex	6,546	6,908	9,298	7,980	7,581	7,663
Bajio	1,880	1,584	1,558	1,456	1,413	1,578
Santander	2,153	1,997	2,250	2,492	2,603	2,299
Scotiabank	9,685	12,800	15,094	19,813	28,242	17,127
HSBC	753	801	794	823	987	832
Ve por más	3,500	2,688	2,576	2,735	2,434	2,786
Agrofinanzas	-	-	-	59	55	57
Otras	526	1,080	1,127	1,625	3,131	1,497

1/ Saldos al final del periodo

Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV. Portafolio de información. Reporte 040-11D-R1. CNVB, en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/bm1/Paginas/carteraempresas.aspx]

Cabe señalar que este análisis debe tomarse con cierta cautela, debido a que con la información pública disponible no es posible distinguir qué tanto de los montos de financiamiento otorgados por las instituciones bancarias están fondeados con recursos públicos. Por tanto, tampoco es posible determinar la participación de los organismos financieros públicos (principalmente el FIRA, que realiza operaciones de segundo piso con la banca comercial).

4.4.1.7 Competencia

Barreras a la entrada

A pesar de la diversidad de instituciones financieras formales que ofrecen crédito a empresas que sugiere que no hay barreras importantes a la entrada, las economías de escala y alcance que dan ventaja a los bancos grandes no las tienen los intermediarios, bancarios y no bancarios, que se enfocan en nicho y/o regiones. Por lo que el crédito a empresas está concentrado entre los bancos grandes con presencia de un banco regional. Además, existen experiencias recientes de intermediarios cuyos planes de expansión en el crédito a Pymes conllevan aumentos en sus índices de morosidad.[213] Aunado a esto está la incertidumbre sobre la contabilidad de las empresas de menor tamaño, lo cual resulta en que los bancos encuentran complicado fundamentar sus decisiones crediticias, aún para los negocios que sí generan flujos de caja adecuados.

213 Por ejemplo, de acuerdo con estimaciones hechas a partir de la información que obra en el expediente, se observa que las carteras vigentes de crédito a Pymes de BBVA Bancomer y Banorte entre julio de 2009 y abril de 2014 crecieron 63% y 73%, respectivamente, mientras que en el mismo lapso los IMORs asociados a sus respectivas carteras aumentaron de 2% a 4% y de 3% a 6%.

Cuando las asimetrías de información generan costos de transacción demasiado altos, pueden constituir barreras a la entrada para los bancos que buscan colocar crédito a empresas de menor tamaño. Los esquemas de garantías pueden reducir estos costos de transacción, lo cual permite que los bancos (e IFNB) otorguen créditos a empresas solventes pero con dificultades para demostrar su capacidad de pago. Sin embargo, las empresas de menor tamaño también pueden estar limitadas para contratar créditos garantizados por la falta de garantías reales. Esto subraya la importancia de que las sociedades de información crediticia (SICs) permitan mapear los historiales de pago y de crédito individuales de los empresarios como una forma de reducir las asimetrías de información.

Por otro lado, si bien los bancos grandes tienen ventajas por su escala —por ejemplo, un banco con más sucursales tiene más empresas como clientes de crédito—, en años recientes los bancos de menor escala comenzaron a ofrecer crédito a las empresas pequeñas y medianas: InterBanco, ABC Capital, Actinver, Ci Banco, Banco Base, BanCoppel, Bankaool (Agrofinanzas) y Banco Bicentenario, además de bancos extranjeros como Bank of America, JP Morgan y Credit Suisse.[214]

Movilidad de las empresas, competencia de otras entidades no financieras

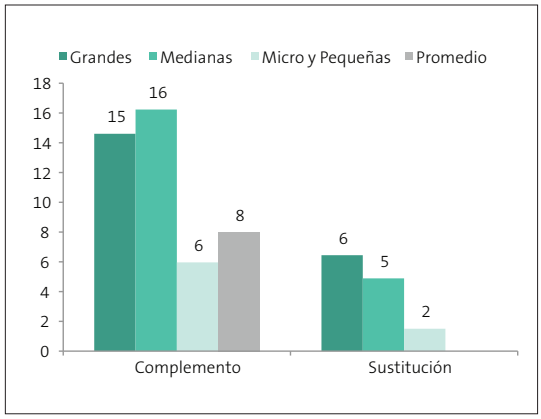
La movilidad de las empresas acreditadas entre oferentes es baja. De acuerdo con los resultados de la Enafin 2010, 81% de las empresas que recibieron una línea de crédito entre 2005 y 2009 reportaron tener una relación comercial mayor a tres años con la institución otorgante de los recursos.[215] Por su parte, el Banco de México ha estimado que un promedio de 8% de empresas que tenían crédito bancario vigente en 2012 y 2013, obtuvieron crédito de un nuevo banco. También, que una mayor proporción de empresas grandes y medianas obtienen nuevos créditos en otros bancos, tanto si lo hacen para completar un crédito vigente como para sustituirlo. Aunque la proporción de micro y pequeñas empresas que se mueven es menor (6% con créditos complemento y 2% con crédito sustitutos, gráfica 96A), obtienen mejores condiciones al sustituir un crédito vigente con uno nuevo: las que se movieron por completar un crédito vigente ven reducidas sus tasas de interés en 0.86% y 1.91% las que sustituyeron su crédito (gráfica 96 B).

214 Información de la CNBV, en línea, http://portafolioinfdoctos.cnbv.gob.mx/Documentacion/minfo/040 _11L_R11.xls.

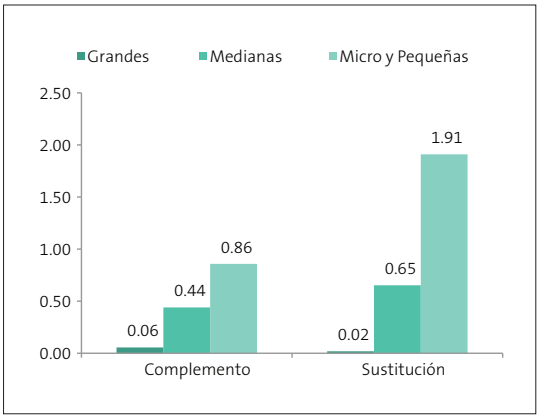
215 Esta cifra es menor, 71%, para el crédito simple de largo plazo.

Gráfica 96

A. Cambios en relación 2012-2013
(porcentaje de empresas)



B. Reducción en tasa de interés por movilidad 2012-2013
(puntos porcentuales)



Fuente: Elaborado por Banco de México con información confidencial. Gráficas presentadas por Banco de México en la oficialía de partes de la Cofece el 26 de junio de 2014.

En cuanto al financiamiento por parte de entidades no financieras, según los resultados de la Enafin 2010, casi 70% de las empresas recibieron recursos de acreedores, tanto financieros como no financieros. Los acreedores no financieros más importantes son los proveedores, pues son fuente de financiamiento para 55% de las empresas; este porcentaje es mayor para las empresas medianas y grandes (alrededor de 70%). De acuerdo con estudios de la CNBV, el crédito de proveedores no parece sustituir el crédito de entidades financieras, y algunos estudios proponen que más bien son complementarios y los niveles de financiamiento de proveedores a empresas son similares a los de otros países.[216] Finalmente, casi la mitad de las empresas se financian con recursos propios (utilidades o recursos de sus dueños), siendo más común entre las micro empresas aunque una buena proporción empresas grandes (41%) también utilizan recursos propios para financiarse.

Restricciones regulatorias de la actividad

El crédito a empresas no está sujeto a ninguna regla particular que lo destaque del resto de la actividad crediticia bancaria, por lo que no se aprecia ninguna norma que pudiera estar inhibiendo la competencia. Sin embargo, los requisitos prudenciales de diversificación de cartera limitan la posibilidad de que las instituciones financieras de menor tamaño otorguen los préstamos de mayor tamaño que suelen demandar las empresas más grandes.

216 Ríos (2013).

4.4.1.8 Aspectos contemplados por la reforma financiera

Los acreedores han enfrentado tradicionalmente serias dificultades para recuperar el valor de los créditos vencidos a través de la ejecución de los bienes aportados como garantías de pago. La reforma financiera (RF) modifica el marco jurídico mercantil con el propósito de hacer más eficientes y rápidos los procesos de otorgamiento y ejecución de garantías. La RF contempla diversas disposiciones dirigidas a mejorar el marco jurídico mercantil con el propósito de hacer más eficientes y rápidos los procesos de otorgamiento y ejecución de garantías. La implementación de esta nueva legislación, y su observancia por parte de los tribunales mercantiles, será crucial, tanto para realmente agilizar los procesos y hacerlos más eficientes como para aportar certidumbre a los acreedores. La implementación eficaz de las reformas en el otorgamiento y la ejecución de garantías contribuirá a ampliar el uso de esquemas de crédito garantizado, debido a que los esquemas de garantías son un mecanismo que reduce los problemas de información asimétrica al bridar certidumbre a los IF acerca del compromiso del acreditado para el pago del crédito.

Por otro lado, la RF dispone que Nafin otorgue financiamiento a Mipymes, procurando destinar por lo menos el cincuenta por ciento del valor de su cartera directa y garantizada. Debido a los problemas de información asimétrica, una mayor disposición de datos disponibles en las SICs podría servir también a Nafin para procurar una asignación más eficiente de crédito a Mipymes.

Además, la RF establece que Financiera Nacional podrá fondearse con recursos de otras instituciones de la banca de desarrollo y fideicomisos públicos de fomento económico, así como por medio de organismos financieros internacionales y otras instituciones gubernamentales e intergubernamentales del extranjero.

La RF también busca robustecer la figura del almacén general de depósito, dedicado exclusivamente al almacenamiento de productos agropecuarios y pesqueros.[217] Con esta modificación, la ley dispone menores requerimientos para la conformación del capital social de este tipo de instituciones, por lo cual se esperan menores costos en sus servicios. Con las innovaciones a estas instituciones se prevé incrementar el acceso de los productores agropecuarios y pesqueros al servicio de almacenaje, y así lograr una mayor integración de la producción primaria con los demás eslabones de la cadena de valor agroalimentaria. Además, otro elemento positivo acerca de la modificación de este tipo de instituciones financieras es que también se podría incentivar la emisión de títulos de crédito para los productos agropecuarios, lo que incrementaría las posibilidades de acceso al financiamiento. Aunque habría que poner especial atención en los requisitos que deberán cumplirse para formalizar estos documentos como títulos de crédito.

217 Véase en el Anexo 2 la situación actual de los Almacenes Generales de Depósito.

Asimismo, se prevé la creación del Sistema Integral de Información de Almacenamiento de Productos Agropecuarios, el cual será operado y administrado por la Sagarpa. El objetivo es integrar una base de datos con base en los reportes periódicos que proporcionen los almacenes generales de depósito. Además, se creará el Registro Único de Certificados, Almacenes y Mercancías (RUCAM), el cual estará a cargo de la Secretaria de Economía. Con este sistema se pretende recabar información acerca de los certificados de depósito y los bonos de prenda emitidos en estas instituciones.

4.4.1.9 Recomendaciones derivadas del análisis

Mucho del crédito a empresas requiere de garantías. Por esta razón, la reforma financiera contempla medidas tanto para mejorar el régimen para la constitución y ejecución de garantías como para fortalecer el papel de la banca de desarrollo. Otro problema importante es que las Mipymes solventes con limitaciones de historial crediticio (información sobre su historial de pago) carecen de acceso a financiamiento/capital de inversión.

Es deseable aumentar la disposición de crédito para las Mipymes con proyectos productivos solventes y sin garantías reales. Las medidas para darles visibilidad en las SICs, entre los intermediarios financieros que cuentan con los métodos y procesos de evaluación crediticia adecuados para su atención, pueden complementarse con una plataforma que centralice la información sobre las opciones de los intermediarios financieros que ofrecen estos servicios con el objeto de disminuir los costos de búsqueda, dado que la oferta está segmentada.

Se recomienda, por lo tanto, propiciar el desarrollo y, en su caso, la regulación de plataformas electrónicas para inversión de capital y de financiamiento bancario de proyectos productivos donde se publiquen las necesidades de capital y financiamiento de micro y pequeñas empresas y se reciban ofertas de financiamiento/coinversión de instituciones financieras interesadas en sus proyectos.

Bibliografía

BBVA Research (2013), "Situación de la Banca en México", en línea [https://www.bbvaresearch.com/wp-content/uploads/migrados/1307_SituacionBancaMexico_Jul13_tcm346-394768.pdf].

Campero, Alejandra y Karen Kaiser (2013), "Access to Credit: Awareness and Use of Formal and Informal Credit Institutions", en línea [http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/publicaciones/documentos-de-investigacion/banxico/%7BD126CDDE-93CC-942B-2A59-90A5A1AE09B9%7D.pdf]. Banco de México Working Paper,núm. 2013-07.

Censos Económicos (2009), Resumen de los resultados de los Censos Económicos 2009, INEGI, en línea [http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/censos/ce2009/pdf/RD09-resumen.pdf].

CNBV/BID (2010). "Encuesta Nacional de Competitividad, Fuentes de Financiamiento y Uso de Servicios Financieros de las Empresas (CNBV/BID, Enafin). Reporte de Resultados", Dirección General de Estudios Económicos, CNBV, en línea, [http://www.cnbv.gob.mx/Prensa/Estudios/Reporte%20de%20la%20CNBV/BID, ENAFIN.pdf]

CNBV/CEPAL (2011), "Encuesta a bancos sobre financiamiento a micro, pequeñas y medianas empresas. Reporte de Resultados", en línea [http://www.cnbv.gob.mx/CNBV/Estudios-de-la-CNBV/Encuesta%20Bancos/Resultados_Encuesta_Bancos_Financiamiento_micro_peque%C3%B1as_medianas%20empresas.pdf].

CNBV (2014). *Boletín estadístico de la banca de desarrollo,* marzo, en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/bd1/Paginas/boletines.aspx].

Castellanos, Sara Gabriela, Francisco Javier Morales y Mariana Angélica Torán, "Analysis of the Use of Financial Services by Companies in Mexico: What does the 2009 Economic Census Tell Us?", *Well Being and Social Policy,* vol. 8, núm. 2.

Cotler, Pablo (2008), "La oferta de financiamiento para las micro, pequeñas empresas en México", Comisión Federal de Competencia, México.

FAO/Sagarpa (2013), *Propuesta de políticas públicas para el desarrollo del sector rural y pesquero (SRP) en México,* en línea [http://www.sagarpa.gob.mx/programas2/evaluacionesExternas/Lists/Otros%20Estudios/Attachments/40/EstudioPol%C3%ADticasMarzo2013.pdf].

IFC-WB (2012), *Innovative Agricultural SME Finance Models,* International Finance Corportation-World Bank, Global Partnership for Financial Inclusion, en línea [http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/55301b804ebc5f379f86bf45b400a808/Innovative+Agricultural+SME+Finance+Models.pdf?MOD=AJPERES].

Ríos, Iván (2013), "Financiamiento de proveedores, ¿indicador de niveles de crédito bancario en México?", Estudios Económicos CNBV, vol. 2, en línea [http://www.cnbv.gob.mx/CNBV/Estudios-de-la-CNBV/Estudios%20de%20investigacion/3%20Financiamiento%20de%20proveedores%20-%20texto.pdf].

Zamarripa, Guillermo; Aarón Silva, ; Gustavo del Ángel María Luisa Mondragón, Jorge Moreno y Ernesto Pineda, (2014), "Análisis de las características de la normatividad vigente aplicable a diferentes segmentos del sistema financiero mexicano y sus efectos en la competencia y la eficiencia económica", Washington, D.C., USAID/Aarón Silva y Asociados, S.C.

Anexo 1

Metodología para estandarización de datos de crédito a empresas

La metodología realizada se estableció para poder realizar análisis a partir de cruces de información. Por tal motivo, se buscó una manera de homologar o estandarizar los indicadores.
Los datos utilizados fueron extraídos de la información de las bases públicas de la CNBV y de la Condusef, correspondiente al mes de diciembre de 2013. Se usó una muestra de 18 participantes.
Se incorporaron variables que representaran la taxonomía de oferta entre bancos. Estos fueron ordenados por penetración, tamaño de red de sucursales, cajeros y terminales puntos de venta, montos y saldos, tasas de interés y calidad.

Con el fin de estandarizar los datos, se determinaron estadísticos descriptivos básicos para cada variable: media, valores máximo y mínimo y su desviación estándar. Así mismo, se calcularon las participaciones de las variables expresadas en cantidades (tasas de interés, número de créditos, monto total otorgado de crédito, plazo promedio ponderado, etcétera). En el caso de la información de tasas por intervalos de plazo y monto se calculó la mediana de la muestra para cada participante.

La estandarización consiste en establecer un rango de valores entre 0 y 10. Para lo cual, se realizó una transformación básica haciendo uso de los valores mínimo y máximo de los indicadores y el tamaño del rango entre estos (valor máximo- valor mínimo). Para estandarizar los valores se calcula el cociente de la diferencia del valor observado y el valor mínimo entre el tamaño del rango, finalmente el resultado se multiplica por 10.

En el caso de las tasas de interés y las anualidades, la estandarización se orientó a cambiar el sentido de los valores. Es decir, se definió el máximo como mínimo, y viceversa, para lograr una lectura del indicador más coherente con el resto de las variables. Adicionalmente, se utilizó el 0 como valor límite para las tasas de interés. El algoritmo empleado fue:

$$10-\left[\frac{(\text{valor observado}-\text{valor mínimo})}{(\text{valor máximo}-\text{valor mínimo})}\times 10\right]$$

x 10 para el caso de la anualidad, y

$$10-\left[\frac{\text{valor observado}}{\text{valor máximo}}\times 10\right]$$

para el caso de las tasas de interés.

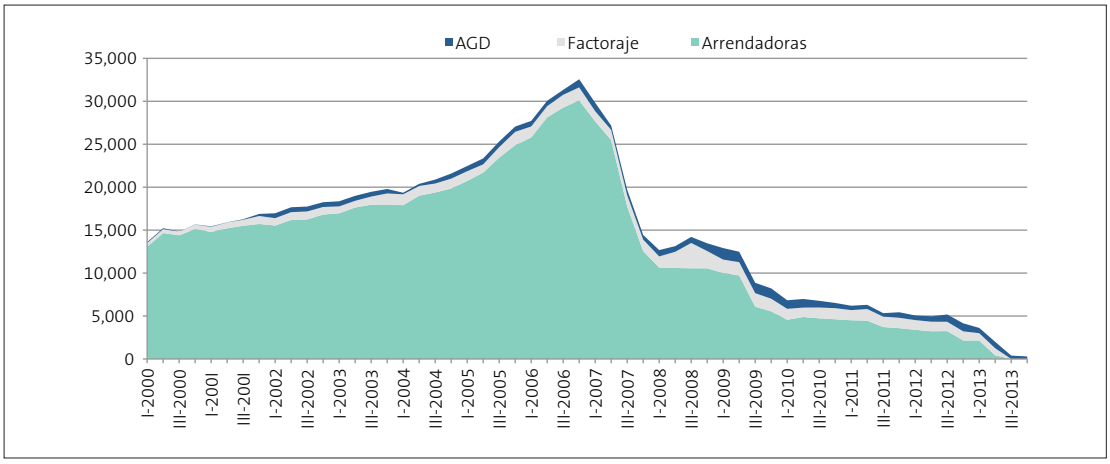
Finalmente, se realizaron los estadísticos descriptivos y gráficos para hacer análisis comparativos.

Anexo 2

Organizaciones auxiliares de crédito

La participación de las organizaciones y asociaciones auxiliares de crédito, como son las Arrendadoras, Empresas de Factoraje y los Almacenes de Deposito, en el otorgamiento de crédito a empresas ha sido cada vez menor. Como se observa en la gráfica, el saldo de la cartera de crédito a empresas por parte de estas tres tipos de instituciones tuvo una evolución creciente desde 2000 cuando terminó con un saldo de 15,664 millones de pesos a precios de diciembre de 2013. Con la reforma en la Ley de Organizaciones de Crédito en 2006, muchas de las instituciones de arrendamiento y factoraje se desregularon para convertirse en Sofomes ENR, quedando sujetas sólo de la regulación que establece la Condusef y la regulación en materia de prevención de lavado de dinero y financiamiento al terrorismo que implementa la CNVB.

Saldo de la cartera de crédito a empresas millones de pesos a precios de diciembre de 2013

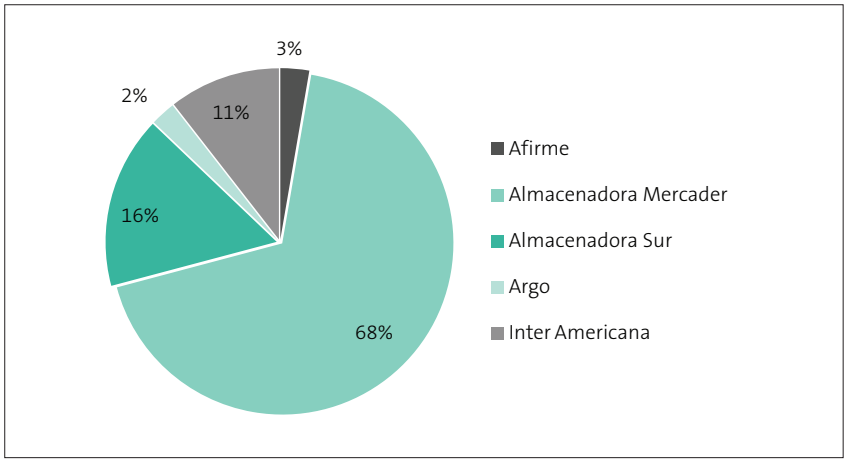


Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV. Portafolio de información. Reportes: 07-1A-R0, 010-1A-R0 y 019-1A-R0, en línea,
http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/bd1/Paginas/carteraempresas.aspx

Posteriormente, tuvo una caída que se originó por una disminución drástica en la cartera de las arrendadoras, empresas de factoraje y almacenes generales de depósito. Esta caída fue drástica hasta el año 2009 que se colocó en 8,868 mdp y comenzó una caída gradual hasta llegar a 1,994 millones de pesos a precios de diciembre de 2013. En el caso específico de las arrendadoras y empresas de factoraje, la reducción de la cartera es causa de la disminución en el número de participantes en el mercado.

En el caso de de los Almacenes Generales de Depósito, al cuarto trimestre de 2013 la cartera total al sector empresarial de 295 millones de pesos se distribuyó en más de 68% en la empresa denominada "Almacenadora Mercador" y "Almacenadora Sur" con 16% que en conjunto participan con 84% de la cartera. Los otros almacenes con menor participación de cartera fueron Inter-Americana con 11%, Afirme con 3% y Argo, con 2%[187].

Participación de Almacenes Generales de Depósito por cartera de crédito
(porcentaje)



Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV. Reporte estadístico diciembre 2013, en línea, http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/bd1/Paginas/carteraempresas.aspx

187 De acuerdo con el reporte estadístico de la CNBV, se tienen registrados otros almacenes generales de depósito, como accel, banorte, almacén del valle de méxico, almacén del yaqui, almacenes generales del bajío, almacenes logística empresarial, logyx, almacenes méxico, almacén moderno y almacén regional mexicana.

4.4.2 Crédito a entidades federativas y municipios

4.4.2.1 Introducción

El crédito a entidades federativas y municipios ha crecido rápidamente a partir de 2009, derivado de la crisis económica mundial iniciada en 2008, y que junto a la insuficiencia en la generación de recursos propios por parte de los gobiernos estatales y municipales generó presiones crecientes a la necesidad de endeudamiento.

La participación de los intermediarios privados bancarios en el financiamiento a entidades federativas y municipios ha sido creciente, y hoy en día es la principal fuente de crédito, con la participación de bancos grandes, de nicho y regionales. Por parte de la banca de desarrollo, Banobras tiene una fuerte presencia como segunda fuente de financiamiento para estados y municipios, atendiendo proyectos de infraestructura y obras como lo indica su mandato.

El costo del financiamiento a entidades federativas y municipios se puede encarecer al aumentar el riesgo crediticio ante una potencial inadecuada rendición de cuentas y falta de transparencia en la contabilidad de las finanzas locales. En los últimos años se han hecho esfuerzos regulatorios para homogeneizar criterios y promover la transparencia en los registros contables y financieros de las entidades federativas y los municipios, lo cual puede contribuir a reducir los costos mencionados.

El registro de la deuda no garantizada por participaciones y de los créditos de corto plazo podría aportar precisión a la medición de los riesgos crediticios. Con ello se eliminarían problemas de información asimétrica, fomentando la eficiencia en el otorgamiento de créditos a entidades federativas y municipios.

4.4.2.2 Definición del servicio financiero

El financiamiento a entidades federativas y municipios, también llamado financiamiento subnacional, incluye entidades federativas, municipios, organismos estatales y municipales.[218] El crédito a entidades federativas y municipios representa 2.9% del financiamiento agregado total[219] y 13% del total de crédito bancario.[220]

Entre las causas del endeudamiento de entidades federativas y municipios y su crecimiento, la Auditoría Superior de la Federación (ASF) identifica las siguientes:

218 Categorías de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en sus informes trimestrales sobre deuda pública de entidades federativas y municipios. Incluye al Distrito Federal.

219 CNBV (2013).

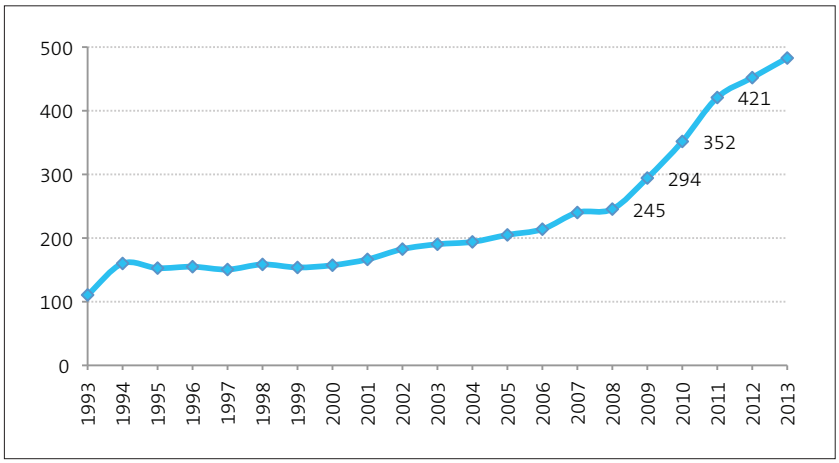
220 CNBV (2013a).

- Elevada dependencia de los recursos de origen federal y debilidad de los ingresos obtenidos de la recaudación propia.
- Limitadas facultades y capacidades recaudatorias de los gobiernos de las entidades federativas y municipios.
- Política de gasto local con déficit presupuestario y primario crecientes.
- Regulación débil, insuficiente e imprecisa de la deuda pública.
- Opacidad y casi nula rendición de cuentas sobre el ejercicio de los recursos obtenidos mediante financiamiento, especialmente de los municipios.[221]

Algunos analistas han identificado en México fenómenos asociados al crecimiento de la deuda subnacional comunes a otros países, tales como: *i)* mayor descentralización de recursos fiscales y de responsabilidades del gobierno, *ii)* mayor demanda de infraestructura y servicios debido a la migración rural-urbana y *iii)* aumento en la oferta de servicios financieros dirigidos a entidades subnacionales.[222]

Las obligaciones financieras de entidades federativas y municipios han incrementado de forma continua partir de 2000 (gráfica 1), registrando las mayores tasas de crecimiento (20%) de 2009 a 2011.[223]

Gráfica 97.
Obligaciones financieras de entidades federativas y municipios
(miles de millones de pesos, precios a diciembre de 2013)



Fuente: Elaboración propia con datos de los Indicadores de deuda subnacional y afectación de participaciones de la SHCP, en línea [http://www.shcp.gob.mx/Estados/Deuda_Publica_EFM/Paginas/Presentacion.aspx] .

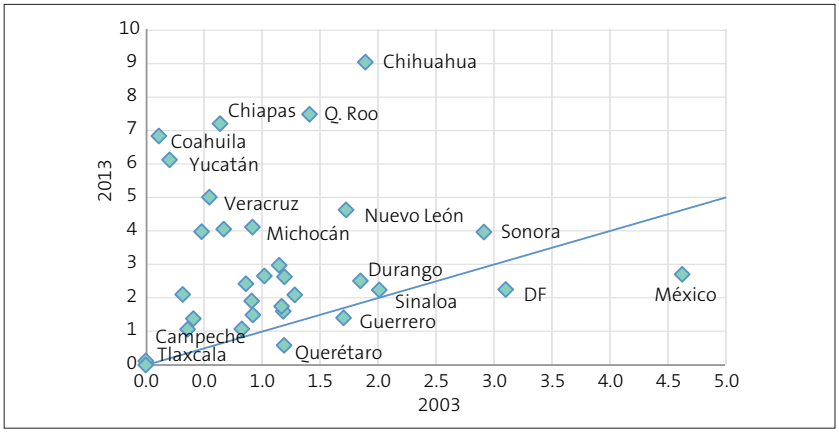
221 ASF (2011: 1).

222 Hurtado y Zamarripa (2013).

223 Otro año de crecimiento elevado fue 1994 con una tasa de crecimiento respecto a 1993 de 45%.

Esta tendencia se observa para la mayoría de las entidades federativas, siendo los casos más destacados Chiapas, Coahuila, Yucatán y Veracruz, cuyas obligaciones financieras incrementaron en por lo menos diez veces su tamaño relativo al PIB estatal entre 2003 y 2013 (gráfica 98).

Gráfica 98.
Obligaciones financieras de entidades federativas y municipios 2003 y 2013
(saldos, % de PIB estatal) *



Fuente: Elaboración propia con datos de los Indicadores de deuda subnacional y afectación de participaciones de la SHCP, en línea [http://www.shcp.gob.mx/Estados/Deuda_Publica_EFM/Paginas/Presentacion.aspx].
*La línea indica igualdad entre los indicadores de un año y otro.

4.4.2.3 Marco regulatorio

Las entidades federativas, los municipios y los organismos estatales y municipales, únicamente pueden contraer deuda a nivel nacional y en pesos mexicanos de acuerdo con el artículo 117, fracción VIII de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CPEUM). La CPEUM también establece que la finalidad de este endeudamiento debe ser la inversión pública productiva.

La Ley de Coordinación Fiscal (LCF) establece el marco para el registro de la deuda garantizada con participaciones federales ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), quedando como voluntario el registro de la deuda de corto plazo y de otras obligaciones financieras (Reglamento al artículo 9).[224]

Por último, la Ley General de Contabilidad Gubernamental (LGCG) establece los "criterios generales que regirán la contabilidad gubernamental y la emisión de información financiera de los entes públicos, con el fin de lograr su adecuada armonización" (artículo 1), lo cual incluye la información sobre la deuda pública subnacional (artículos 46, 47 y 48).

224 ASF (2012).

Como resumen del marco regulatorio, la tabla 49 muestra los mecanismos de regulación de la deuda subnacional agrupados en tres categorías: *i)* regulación financiera y los mecanismos de mercado; *ii)* reglas explícitas establecidas en la CPEUM, y *iii)* controles administrativos.[225]

Tabla 49 .

Mecanismos de regulación en la legislación mexicana

Regulación financiera y mecanismos de mercado	Los gobiernos subnacionales deben obtener, al menos, dos calificaciones crediticias para contratar cualquier tipo de obligación financiera.[1]
	Los bancos y los intermediarios financieros que otorgan préstamos a los gobiernos locales, están obligados a mantener reservas de capital en función del riesgo crediticio de los gobiernos deudores.
	La legislación permite que los gobiernos locales utilicen una parte de las participaciones federales asignadas como fuente de pago o colateral para el cumplimiento de sus obligaciones financieras.
Reglas explícitas	Las entidades federativas no pueden contratar deuda para fines distintos a la inversión pública.
	Las entidades federativas no pueden adquirir obligaciones financieras en moneda extranjera, ni recibir financiamiento de instituciones financieras registradas en el extranjero. La legislación local puede incluir requisitos tanto para la contratación de la deuda como para la afectación de participaciones federales.
Control administrativo	Las entidades federativas deberán registrar, ante la Secretaría de Hacienda, todos los créditos bancarios o emisiones bursátiles en los que se utilicen las participaciones como fuente de pago o garantía.
	17 entidades cuentan con límites de endeudamiento.[2]

Fuente: Contenidos principalmente basados en cuadro V.I en Hurtado y Zamarripa (2013: 70-71).

[1] Véase en el Anexo 1 (cuadro AI.1) las calificaciones del reporte sobre finanzas públicas de Fitch Rating México.

[2] Baja California, Campeche, Chiapas, Estado de México, Guanajuato, Jalisco, Michoacán, San Luis Potosí, Sinaloa y Tabasco. En Hidalgo y Tamaulipas el techo de endeudamiento es aplicable al financiamiento de corto plazo y para que no se registre como deuda directa (Hidalgo) ni deuda pública (Tamaulipas). En Chihuahua, Veracruz y Yucatán el techo aplica a la deuda municipal. En Nayarit, está sujeto a la proyección de un superávit en las finanzas públicas para cubrir el servicio de la deuda y, en Durango, el techo se establece para autorizaciones adicionales de deuda por el congreso local.

Actualmente existen iniciativas en el Congreso sobre reformas en materia presupuestaria, de endeudamiento y transparencia de entidades federativas y municipios y un proyecto de decreto para expedir la Ley de Disciplina Financiera de las Entidades Federativas y los Municipios, con el fin de asegurar el manejo sostenible de sus finanzas.

225 Tal como están considerados por Hurtado y Zamarripa (2013).

4.4.2.4 Características de la demanda

Los demandantes de son 32 entidades federativas, 2440 municipios y los organismos públicos que pertenecen a cada nivel de gobierno.[226]

Un aspecto fundamental de las entidades federativas y los municipios directamente asociado a su demanda de financiamiento es la estructura de las finanzas públicas de los gobiernos (tabla 50), la cual consiste en participaciones federales (Ramo 28), aportaciones federales (Ramo 33) e ingresos propios. Las participaciones son la principal garantía de las obligaciones financieras de entidades federativas y municipios (86%), los ingresos propios garantizan 13% y los fondos de Aportaciones para la Infraestructura Social (FAIS) y de Aportaciones para el Fortalecimiento de las Entidades Federativas (FAFEF) 1%.[227]

Tabla 50.
Fuentes de ingresos propios de entidades federativas y municipios

Participaciones federales (Ramo 28)	Recursos de libre disposición
Aportaciones federales (Ramo 33)	Transferencias para actividades descentralizadas como la prestación de servicios de educación y salud
Ingresos propios	Recaudación local, por ejemplo, gravámenes estatales a nómina y ocupación hotelera e impuesto predial a nivel municipal

Fuente: elaboración propia con contenidos de Hurtado y Zamarripa (2013: 79).

Con excepción del Distrito Federal, el tamaño relativo de los ingresos propios de las entidades federativas con respecto a sus ingresos federales es menor a 25%, siendo menor a 10% en la mayoría de los casos (gráfica 99).

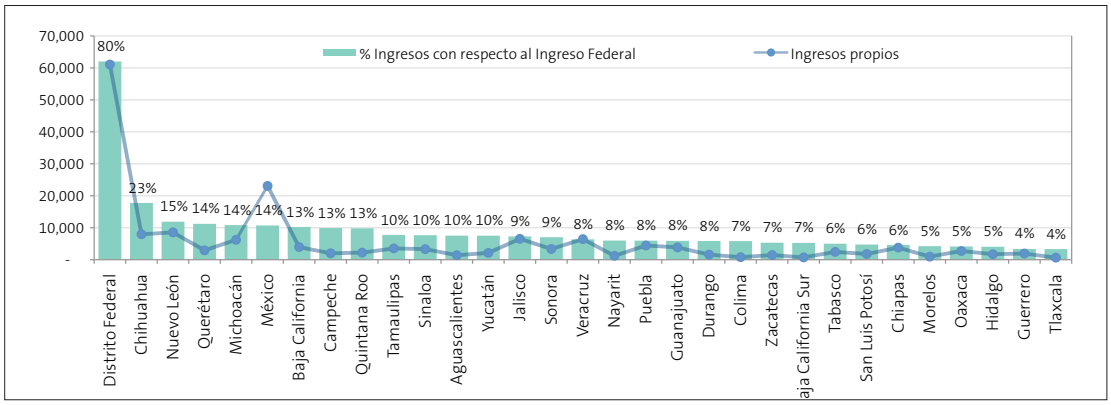
226 El recuento de municipios corresponde al II Conteo de Población y Vivienda (INEGI, 2005).

227 SHCP (2013).

Gráfica 99.

Ingresos propios de las entidades federativas como porcentaje de los ingresos federales, 2012

(millones de pesos)



Fuente: Elaboración propia con información del INEGI, Estadística de finanzas públicas estatales y municipales, en línea [http://www.inegi.org.mx/sistemas/olap/Proyectos/bd/continuas/finanzaspublicas/FPEst.asp?s=est&c=11288&proy=efipem_fest].

La demanda de crédito de entidades federativas y municipios está asociada a las presiones que generan sus déficits públicos. Presiones que, a su vez, se originan, entre otros, por i) insuficiencia de ingresos propios vía recaudación por impuestos y cobro por servicios y ii) gasto descentralizado, es decir, el gasto a cargo de los gobiernos subnacionales –en salud, educación, infraestructura, seguridad, agua, etcétera– que, en parte, depende de factores demográficos como la migración rural-urbana.[228]

En los últimos años a esto se sumó la crisis mundial, que afectó los niveles de participaciones federales con repercusiones en las finanzas subnacionales. En 2009 la actividad económica en México disminuyó 5% y afectó la economía real y los términos de intercambio.[229] Como consecuencia, los ingresos presupuestarios petroleros y no petroleros disminuyeron en términos reales 21.4% y 11.5%, respectivamente.[230] Ante los efectos de la crisis, las participaciones se redujeron 47.7 mil millones de pesos, disminución que se compensó con un incremento en 49.1 mil millones de pesos en la deuda subnacional.[231]

Asimismo, a pesar de que en ocasiones no se cuenta con el conocimiento completo sobre el estado de las cuentas y finanzas públicas, los intermediarios financieros están dispuestos a ofrecer crédito a los gobiernos estatales y municipales por la posibilidad que

228 Hurtado y Zamarripa (2013) y Clavellina (2013).

229 INEGI (s.a.).

230 SHCP (2009).

231 ASF (2012).

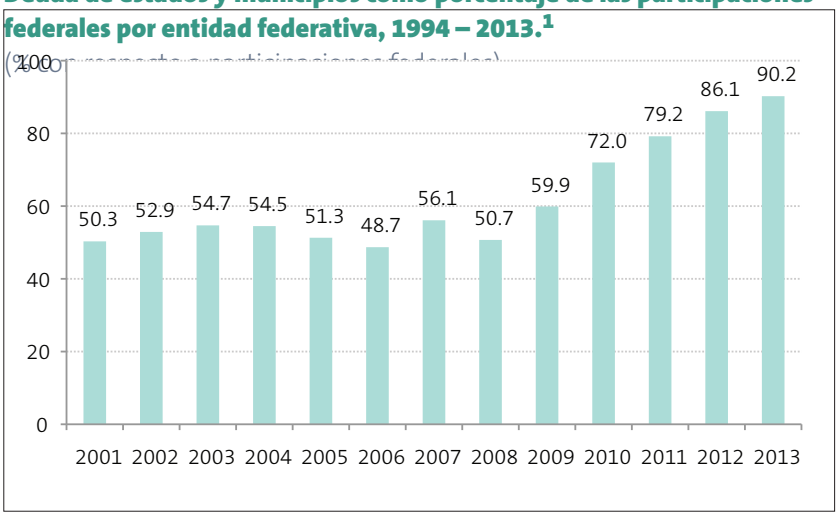
tienen estos gobiernos de utilizar sus participaciones federales como garantías de pago. Algunas entidades federativas y municipios han sido capaces de mantener sus niveles de endeudamiento, y en algunos casos incrementarlo de forma significativa, usando participaciones federales presentes y futuras como garantías.

La deuda subnacional en relación con las participaciones federales aumentó 40 puntos porcentuales: pasó de 50.3% a 90.2% entre 2001 y 2013 (gráfica 100). Este indicador se ubicó en poco menos de 50% en 2004, y a partir de 2008 ha mostrado un crecimiento sostenido, hasta alcanzar niveles de deuda total equivalentes a 86.1% y 90.2%, en 2012 y 2013, respectivamente.

Gráfica 100.

Deuda de estados y municipios como porcentaje de las participaciones federales por entidad federativa, 1994 – 2013.[1]

(% con respecto a participaciones federales)



Fuente: Elaboración propia con datos de los Indicadores de deuda subnacional y afectación de participaciones de la SHCP en línea [http://www.shcp.gob.mx/Estados/Deuda_Publica_EFM/Paginas/Presentacion.aspx].

[1]La estima la cifra de 2013 considerando las participaciones presupuestadas para 2013.

Ante la necesidad de financiamiento que enfrentan los gobiernos municipales, Banobras ha implementado el Programa de Modernización Catastral, que brinda asesorías a los funcionarios para fortalecer la recaudación del impuesto predial. Asimismo, con recursos del FAIS, la Secretaria de Desarrollo Social (Sedesol) capacita a las autoridades para mejorar la gestión de los recursos otorgados por el propio fondo, así como para fortalecer temas de gestión y rendición de cuentas, con la intención de promover la transparencia en las acciones y obras de las localidades.[232]

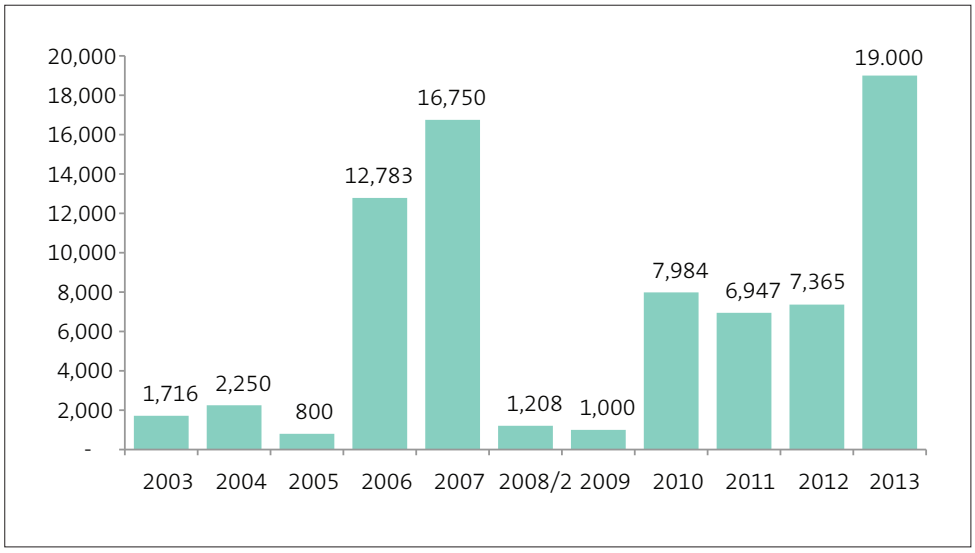
232 Sedesol (2014); véase también la información en línea [http://www.sedesol.gob.mx/es/SEDESOL/Informes_FAIS].

Cabe mencionar que, aparte de demandar crédito, las entidades federativas y los municipios pueden financiarse vía la emisión de certificados bursátiles (CB); el mercado de valores es la segunda fuente de financiamiento para las entidades federativas y municipios, aun cuando la emisión de deuda es baja. Únicamente los estados de Chiapas, Chihuahua, Hidalgo, Michoacán, Nuevo León, Oaxaca, Veracruz, el Estado de México y el Distrito Federal, así como 199 municipios de Veracruz, mantienen colocaciones. En contraste con el crédito, la deuda bursátil subnacional no ha presentado un comportamiento estable ni tendencias claras de crecimiento o decrecimiento desde la primera emisión en 2003 (gráfica 101).

Gráfica 101.

Monto total de emisiones bursátiles de 2003 al 2013

(millones de pesos)



Fuente: Elaboración propia con datos de los Indicadores de deuda subnacional y afectación de participaciones de la SHCP, en línea, http://www.shcp.gob.mx/Estados/Deuda_Publica_EFM/Paginas/Presentacion.aspx.

4.4.2.5 Estructura de la oferta

Participantes

El financiamiento a entidades y municipios es mayoritariamente otorgado por la banca múltiple y por Banobras, la institución de banca de desarrollo especializada en financiar proyectos de infraestructura y servicios públicos (tabla 51). El crédito otorgado por la banca múltiple y Banobras equivale a 81% del total de la deuda subnacional. El resto de la deuda se compone de bursatilizaciones, principalmente, y de fideicomisos y otras obligaciones financieras.

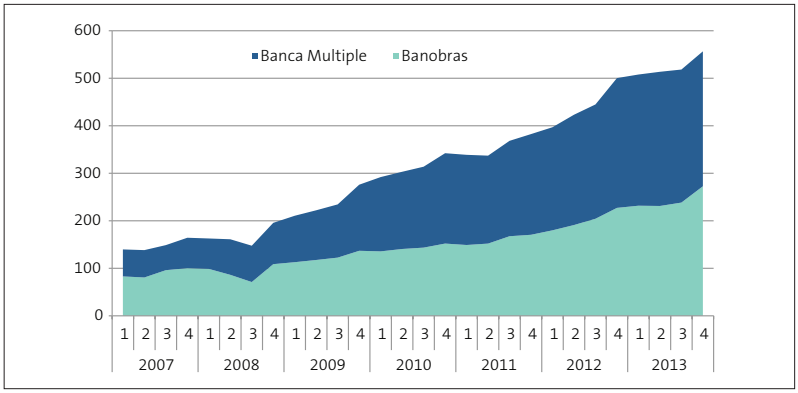
Tabla 51.
Situación de la deuda estatal y municipal en México en 2013

Saldo con respecto al PIB (%)	3.%
Total de deuda (saldo en miles de millones de pesos)	482,807
Banca comercial	58.8%
Banca de desarrollo	22.1%
Bursatilizaciones	16.5%
Fideicomisos	1.7%
Otras obligaciones financieras	1.1%

Fuente: Elaboración propia con datos de los Indicadores de deuda subnacional y afectación de participaciones de la SHCP, en línea, http://www.shcp.gob.mx/Estados/Deuda_Publica_EFM/Paginas/Presentacion.aspx.

En los últimos años, la participación de la banca múltiple ha aumentado hasta representar poco más de la mitad de la cartera de crédito subnacional total, que al cierre de 2013 fue de 556,000 mdp (gráfica 102).

Gráfica 102.
Cartera de crédito a estados y municipios
(saldo en miles de millones de pesos)



Fuente. Elaboración propia con información de la CNBV. Portafolio de Información. Reporte 040_1A_R0 y 037_6E_R1.

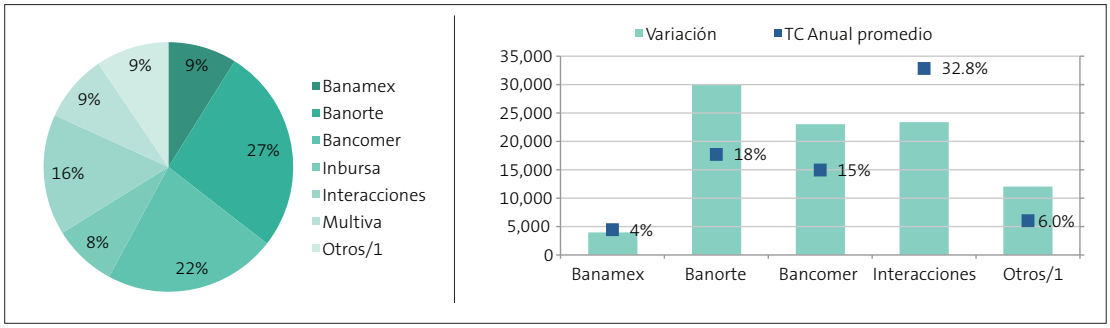
Banca múltiple

Los bancos con mayor participación en el crédito a entidades federativas son Banorte, BBVA Bancomer e Interacciones, con 65% de la cartera, mientras Banamex, Inbursa y Otros tienen 35% (gráfica 103A). Las variaciones más importantes en el saldo agregado de cartera entre 2009 y 2013 fueron las de Interacciones, Banorte y BBVA Bancomer, con crecimientos promedio anuales de 33%, 18% y 15%, respectivamente (gráfica 103B). Los bancos que se agrupan en Otros experimentaron una tasa de crecimiento anual de 6%.

Gráfica 103.

A. Cartera de crédito a estados por banco Saldo al 31 de diciembre de 2013
(Millones de pesos y porcentaje)

B. Variaciones en el saldo de crédito a estados Dic. 2009–Dic.2013 y tasas de crecimiento
(porcentaje)[1,2]



Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV, Portafolio de información. Reporte 040_14K_R1. [1]La categoría Otros incluye: Afirme, Banca Mifel, Banco Azteca, Banco del Bajío, Banregio, Bansi, HSBC; Ixe, Monex, Santander, Scotiabank y Ve por Más. [2] Incluye al Distrito Federal.

En el caso del crédito a municipios, 63% de la cartera la tienen Banorte, Interacciones y Bancomer y 37% Banco del Bajío, Bansí, HSBC y Otros (gráfica 104A). Bansí, Banorte e Interacciones son las instituciones que más crecimiento tuvieron en la colocación de crédito a municipios entre 2009 y 2013, mientras HSBC y el conjunto de Otros bancos lo disminuyeron (gráfica 104B).

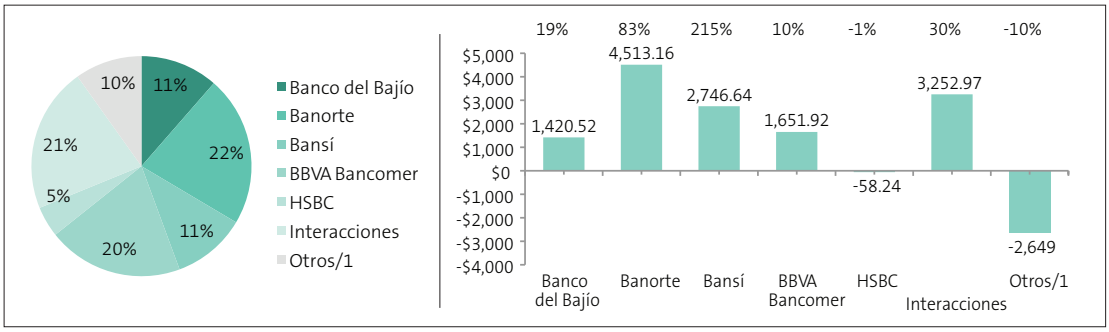
Gráfica 104.

A. Cartera de crédito a municipios por banco

Saldo al 31 de diciembre de 2013 (porcentaje)[1,2]

B. Variaciones en el saldo de crédito a municipios

Dic. 2009-Dic.2013 y tasas de crecimiento (millones de pesos y porcentaje)



Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV, Portafolio de información, Reporte 040_14K_R1.
[1]La categoría Otros incluye: ABC Capital, Afirme, Banamex, Banca Mifel, Banco Azteca, Banregio, Inbursa, Ixe, Monex, Multiva, Santander, Scotiabank y Ve por Más. [2] Incluye al Distrito Federal.

En suma, los principales oferentes de crédito a entidades federativas y municipios son Banorte, BBVA Bancomer e Interacciones. En los últimos años, resalta el ritmo de crecimiento del crédito otorgado por Interacciones a entidades federativas y de Bansí, Banorte e Interacciones a municipios.

Banobras

Banobras tiene como mandato financiar o refinanciar proyectos relacionados directa o indirectamente con inversión pública o privada en infraestructura y servicios públicos. El aumento que ha tenido la cartera de crédito en saldos de Banobras en los últimos años se explica principalmente por el incremento del crédito a municipios y, en menor medida, por el crédito a entidades federativas y a organismos descentralizados (gráfica 105A). En términos del número de créditos se observa una redistribución por tipo acreditado desde 2009, con una mayor presencia de los municipios (gráfica 105B).

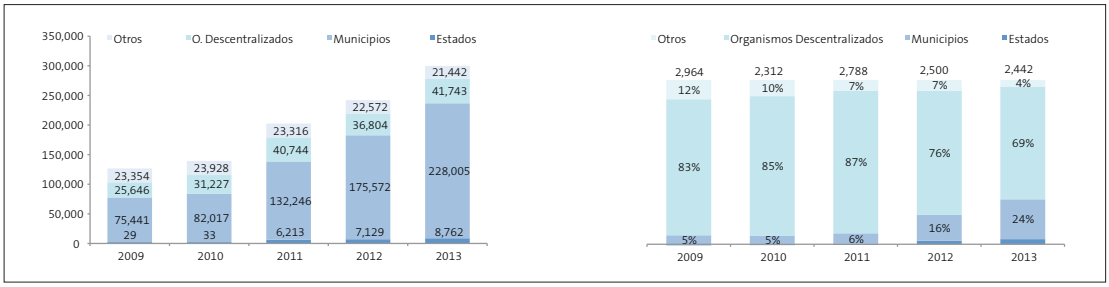
Gráfica 105 .

A. Saldo de la cartera de crédito al sector público por tipo de deuda, 2009- 2013

(millones de pesos a precios de diciembre de 2013)

B. Créditos otorgados por tipo de deuda pública, 2009-2013

(número y porcentaje)



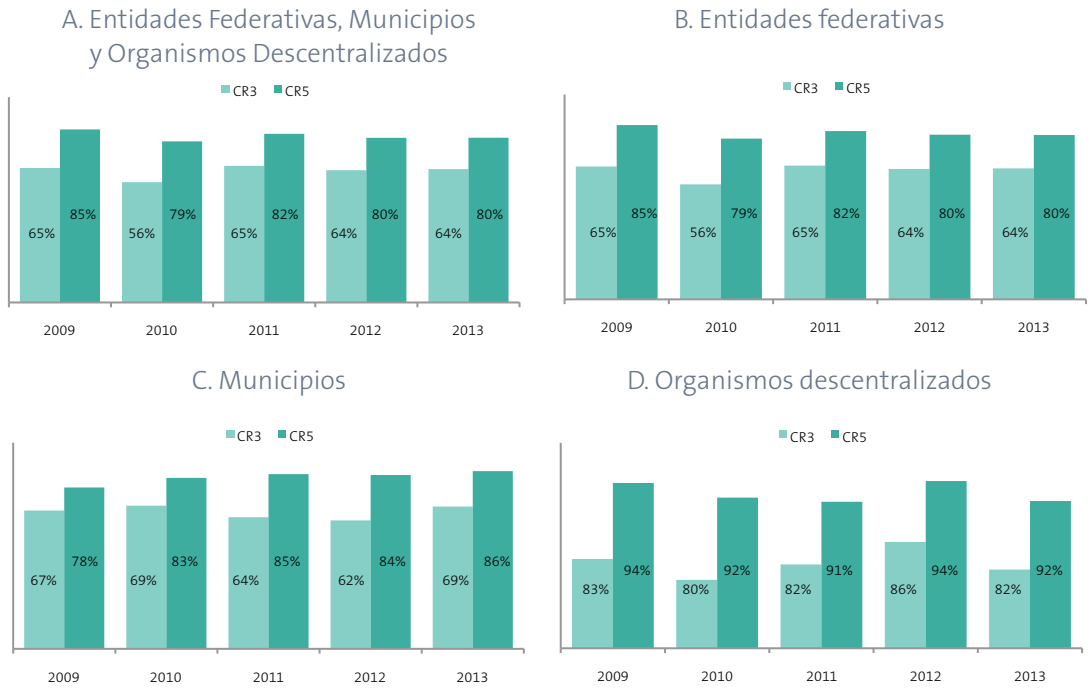
Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV Portafolio de Información, Reporte 037-14K_R1.

Medidas de concentración estructurales

En términos de saldos, los índices CR3 y CR5 por tipo de institución deudora muestran que de 2009 a 2013, la concentración se ubicó entre 56 y 85%. Mientras que CR3 se ha mantenido relativamente estable en este periodo, CR5 disminuyó en el agregado (gráfica 106A) y para las entidades federativas (gráfica 106B). En el caso de organismos descentralizados ambos índices muestran las concentraciones más altas (gráfica 106C).

Gráfica 10.

CR3 y CR5 por tipo deudor (Con respecto a saldos al cierre de 2013)



Elaboración propia con información de la CNBV, Portafolio de información, Reporte 037-14A-R1, 037-14L-R1, R040-14A-R1 y R040-14L-R1.

Desagregando por institución, el índice CR4 muestra un comportamiento estable entre 2010 y 2013, teniendo a Banobras y Banorte como principales participantes a lo largo del periodo (gráfica 107A).

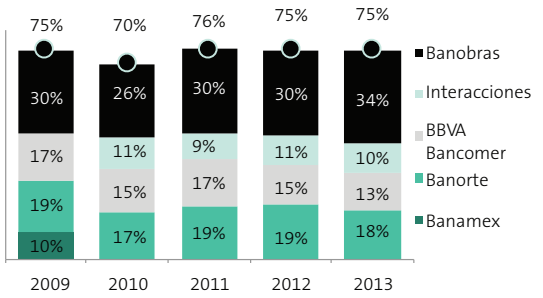
Al analizar la participación de las instituciones de crédito por tipo de acreditado, entidades federativas, municipios y organismos descentralizados, se observa lo siguiente:

- Crédito a entidades federativas (gráfica 107B): el CR4 se mantiene similar entre 2010 y 2013. El principal participante en el periodo es Interacciones, seguido de Banobras y Banorte.
- Crédito a municipios (gráfica 107C): el CR4, aumenta de 73% a 80% de 2009 a 2013 y donde la participación de Banobras va disminuyendo gradualmente.

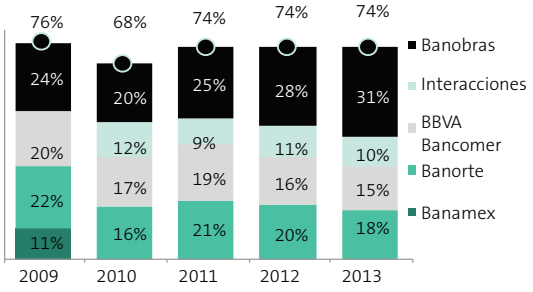
- Crédito a organismos descentralizados (gráfica 107D): La mayor participación la tiene Banobras, Banorte e Interacciones. El CR4 va disminuyendo gradualmente.

Gráfica 107.
CR4 por tipo de deudor y participación de bancos
(Con respecto a saldos al cierre de 2013)

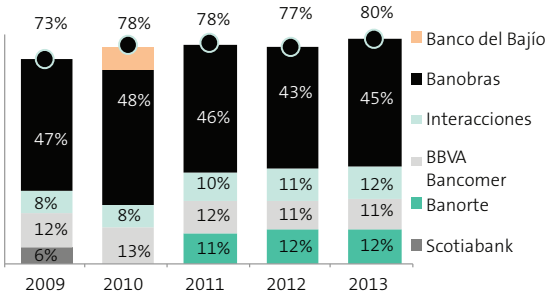
A. Entidades Federativas, Municipios y Organismos Descentralizados



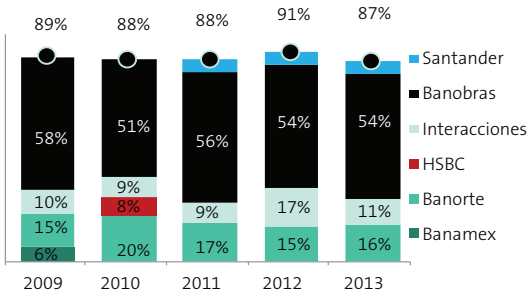
B. Entidades federativas



C. Municipios



D. Organismos descentralizados



Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV. Portafolio de información Reporte 037-14A-R1, 037-14L-R1, R040-14A-R1 y R040-14L-R1.

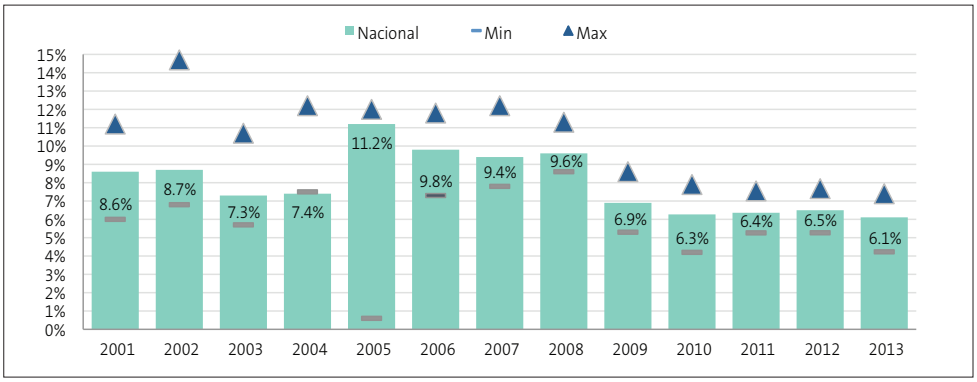
Productos ofrecidos por los participantes

Las condiciones de contratación de los créditos subnacionales han mejorado en promedio, como muestran las tendencias de tasa de interés y de plazos. El costo financiero promedio de la deuda subnacional pasó de 11.2% en 2005 a 6.1% en 2013 (gráfica 108). El plazo promedio, que se mantuvo alrededor de nueve años durante los primeros años de la década de 2000 comenzó a aumentar en 2007, y en los últimos años se ha mantenido entre 14 y 15 años, aproximadamente. Los márgenes entre las tasas máximas y mínimas también han disminuido con respecto a lo que se observaba a principio de la década pasada, y en el caso de los plazos se percibe que las diferencias observadas entre plazos máximos y mínimos de los años de la crisis financiera internacional han disminuido.

Gráfico 108

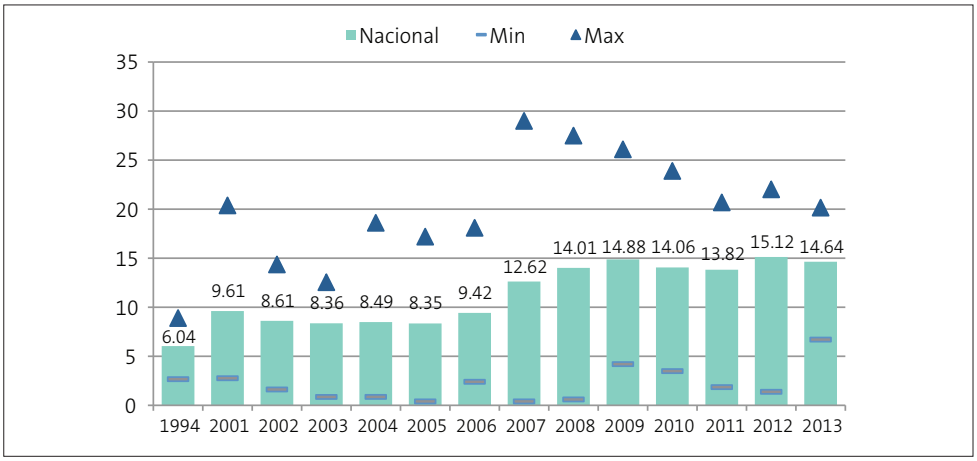
A. Costo promedio ponderado

(Tasa de interés nominal anual)



B. Plazo promedio ponderado por el monto de obligaciones anuales

(Años)



Fuente: Elaboración propia con datos de los Indicadores de deuda subnacional y afectación de participaciones de la SHCP, en línea, http://www.shcp.gob.mx/Estados/Deuda_Publica_EFM/Paginas/Presentacion.aspx.

4.4.2.6 Competencia

Los problemas inminentes en el crédito a entidades federativas y municipios se refieren a las limitaciones de la contabilidad gubernamental local. El desconocimiento o conocimiento parcial del estado de las finanzas públicas locales ha sido hasta cierto punto aliviado por el uso de las participaciones como garantías por parte de los gobiernos estatales y municipales.

Sin embargo, los problemas derivados de la potencial falta de información sobre la verdadera capacidad de pago de las entidades federativas y los municipios, debido a imprecisiones en la contabilidad de sus finanzas, podría agudizarse ante el crecimiento de sus niveles de endeudamiento –cabe recordar que, en algunos casos, los gobiernos locales están obligados a registrar en su contabilidad únicamente su deuda garantizada con participaciones federales. Como resultado, se pudieran agravar los problemas de asimetrías de información, lo que a su vez podría reducir la competencia y la eficiencia en el otorgamiento de crédito a entidades federativas y municipios.

4.4.2.7 Recomendaciones derivadas de la investigación

La homogeneidad de la contabilidad de los gobiernos locales y los mecanismos de auditoría que arrojen indicadores más precisos sobre su situación financiera contribuirían a una mayor eficiencia en el otorgamiento de crédito a entidades federativas y municipios. En este sentido, una mayor promoción del cumplimiento de los criterios establecidos en la LGCG y la LCF contribuiría a la eficiencia y a la competencia en el otorgamiento de crédito a entidades federativas y municipios al reducir las asimetrías de información.

Se podría, por ejemplo, ampliar los registros para incluir tanto la deuda no garantizada por participaciones federales como los créditos de corto plazo y mantener actualizado, auditado y público el registro de participaciones federales que se usan como garantías de endeudamiento, y el registro de obligaciones y empréstitos de los gobiernos locales. Esto aportaría precisión a la información sobre los historiales crediticios de los gobiernos locales, debido a que solo están obligados a registrar los créditos y las emisiones bursátiles en que utilicen las participaciones federales como fuente de pago o garantía. Las mejoras en la calidad de los registros del endeudamiento tanto garantizado como no garantizado y de corto plazo contribuirían a que los participantes conozcan mejor la capacidad de pago de los gobiernos locales reduciendo las asimetrías de información.

Anexo I

Calificación de riesgo por estado de acuerdo con Fitch Ratings México

Calificación	Entidad Federativa	Perspectiva
AAA	Distrito Federal	=
AA+		
AA	Aguascalientes	=
	Guanajuato	↗
AA-	Querétaro	↗
	Puebla	=
A+	Tamaulipas	=
	Campeche	=
	México	=
A	Sonora	↙
	Morelos	↙
	Colima	↙
A-	Chihuahua	↙
A-	Sinaloa	=
	Baja California Sur	=
	Chiapas	=
	Durango	=
	Guerrero	=
BBB+	Oaxaca	=
BBB	Nuevo León	=
	Jalisco	=
BBB-	Nayarit	↙
	Coahuila de Zaragoza	=
	Michoacán de Ocampo	↙
	Quintana Roo	=
	Veracruz	=
	Zacatecas	↗
D		

Fuente: Elaboración propia con información de Fitch Ratings, en línea [http://www.fitchratings.mx/sector/FinanzasPublicas/Edos/default.aspx].

Bibliografía

Auditoria Superior de la Federación (2011), *Análisis de la deuda pública de las entidades federativas y municipios, 2000-marzo 2011*, México, Cámara de Diputados, en línea [http://www.asf.gob.mx/uploads/61_Publicaciones_tecnicas/AnalisisDeudaPublica_EntidadesFedyMunic.pdf].

Auditoria Superior de la Federación (2012), *Análisis de la deuda pública de las entidades federativas y municipios*, México, Cámara de Diputados, en línea [http://www.asf.gob.mx/uploads/56_Informes_especiales_de_auditoria/1._Analisis_de_Deuda_Publica_Agosto_2012.pdf].

Clavellina Miller, José Luis (2013), "Reforma y disciplina financiera en estados y municipios", *Economía Informa*, núm. 382, septiembre-octubre, en línea, [http://www.economia.unam.mx/publicaciones/econinforma/382/02clavellina.pdf].

CNBV (2013), "Ahorro financiero y financiamiento en México", cifras a junio de 2013, en línea [http://www.cnbv.gob.mx/CNBV/Estudios-de-la-CNBV/Paginas/Bases-de-Datos-y-Reportes-de-Analisis.aspx].

_____ (s.a.) "Portafolio de Información", varios reportes: 037_6E_R1, 037-14K_R1, 037-14L-R1, 040_1A_R0, 040-14A-R1, 040_14K_R1 y 040-14L-R1, en línea[http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/Paginas/default.aspx].

Fitch Ratings (2011), "Marco institucional de los gobiernos subnacionales en México. Reporte especial", en línea [http://www.fitchratings.mx/ArchivosHTML/RepEsp_9155.pdf].

_____ (s.a.), Fitch Ratings, "Finanzas Públicas", en línea [http://www.fitchratings.mx/sector/FinanzasPublicas/Edos/default.aspx].

Hurtado, Carlos y Guillermo Zamarripa (2013), *Deuda subnacional: un análisis del caso mexicano*, México, Fundación de Estudios Financieros, A.C., en línea, [http://fundef.org.mx/sites/default/files/fundeforgmx/paginas/archivos/Crear%20P%C3%A1gina%20b%C3%A1sica/deuda_subnacional.pdf].

INEGI, "Estadística de finanzas públicas estatales y municipales", en línea [http://www.inegi.org.mx/sistemas/olap/Proyectos/bd/continuas/finanzaspublicas/FPEst.asp?s=est&c=11288&proy=efipem_fest]

_____ (s.a.), "Indicador global de la actividad económica. Índice histórico", en línea [http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/cn/igae/].

_____ (s.a.), "El INEGI te informa", en línea
[http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/Contenidos/capsulas/2002/geografica/municipios.asp].

Ley de Coordinación Fiscal

Ley General de Contabilidad Gubernamental

SHCP (2009), Informes sobre la situación económica, las finanzas públicas y la deuda pública, Cuarto trimestre de 2009, en línea [http://www.shcp.gob.mx/POLITICAFINANCIERA/FINANZASPUBLICAS/ITSSEFPDP/2009/Cuarto%20Trimestre%20de%202009/Informe%20Cuarto%20Trimestre%20de%202009.pdf].

_____ (2013), "Indicadores de deuda subnacional y afectación de participaciones", en línea [http://www.shcp.gob.mx/Estados/Deuda_Publica_EFM/Paginas/Presentacion.aspx].

Sedesol (2014), "Lineamientos generales para la operación del Fondo de Aportaciones para la Infraestructura Social", *Diario Oficial de la Federación*, 14 de febrero de 2014, en línea [http://www.sedesol.gob.mx/work/models/SEDESOL/PDF/Lineamientos_Generales_para_la_Operacion_del_FAIS.pdf].

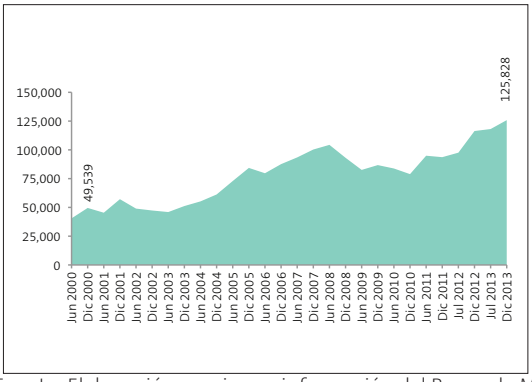
4.4.3 Financiamiento a intermediarios financieros no bancarios

El conjunto de intermediarios financieros no bancarios (IFNB) está integrado por una variedad de entidades con distintas figuras jurídico-administrativas. De acuerdo con la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, entre los IFNB se encuentran las Sofomes ER) y Sofomes ENR, Sofoles,[233] uniones de crédito, casas de bolsa y otros IFNB.[234] Los IFNB llevan a cabo operaciones de crédito que colocan entre sus clientes, en algunos casos también pueden captar ahorro e inversión. Algunos de ellos pueden ofrecer sus servicios al público en general y otros sólo a sus socios, como las uniones de crédito.

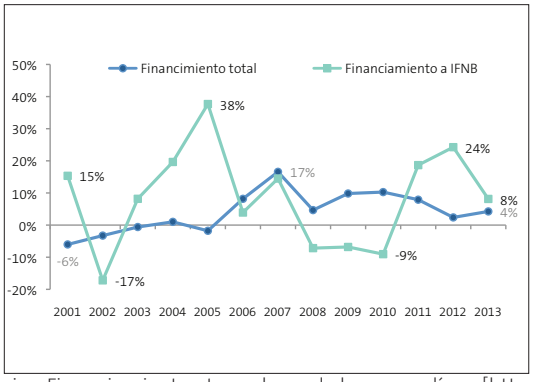
El saldo total de crédito otorgado a IFNB por parte de la banca múltiple fue de 125,828 millones de pesos (mdp) al cierre de diciembre de 2013, 2.5 veces en comparación con la cartera de junio de 2000 (gráfica 109). En comparación con el financiamiento total otorgado por la banca múltiple, que asciende a 3.6 billones de pesos (bdp), la cartera de crédito a IFNB representa 3.5%.

Gráfica 109.
Cartera de crédito otorgado por la banca a IFNB

A. Evolución de la cartera en saldos[1] (millones de pesos a precios de diciembre de 2013)



B. Tasas de crecimiento real del financiamiento total de la banca múltiple y del otorgado a IFNB (porcentajes)[2]



Fuente: Elaboración propia con información del Banco de México. Financiamiento otorgado por la banca, en línea [http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CF129&sector=19&locale=es].

[1] Nota de Banxico: "A partir del mes de marzo de 2008 la banca comercial se presenta consolidada con sus subsidiarias Sofom E.R. de tarjetas de crédito (tarjetas Banamex, Santander Consumo, Ixe Tarjetas y Sociedad Financiera Inbursa), lo que ocasiona que las cifras del crédito al consumo sean mayores. Asimismo, como resultado de esta consolidación, disminuyen los saldos del crédito otorgado a intermediarios financieros no bancarios."

[2] Las cifras corresponden a las tasas de crecimiento de los saldos registrados a diciembre de cada año.

233 Figura legal que desapareció en julio de 2013; CNBV (2013), Sectores supervisados, en línea [http://www.cnbv.gob.mx/SECTORES-SUPERVISADOS/OTROS-SUPERVISADOS/Preguntas-Frecuentes/Paginas/Sofoles.aspx].

234 La información pública de la CNBV no indica qué entidades integran esta categoría, pero podría tratarse de Socaps), Sofipos, Soficos), Almacenes Generales de Depósito, arrendadoras financieras y empresas de factoraje financiero.

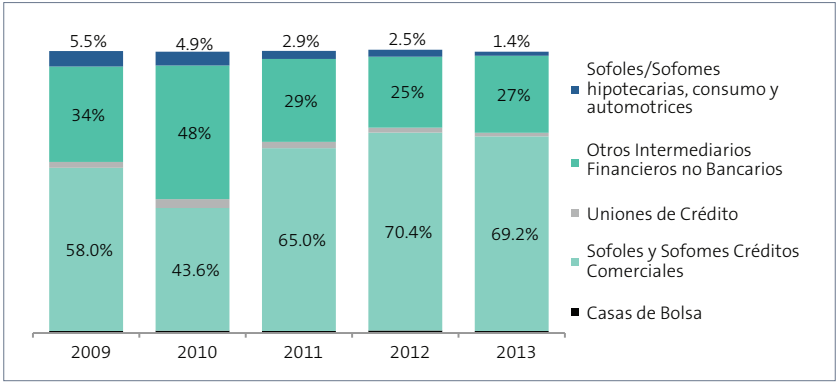
En comparación con la tendencia del financiamiento total, el financiamiento a IFNB muestra un comportamiento relativamente menos estable, con tasas altas de crecimiento en 2005 (38%) y en 2012 (24%) y de decrecimiento en 2002 (-17%) y de 2008 a 2010, el periodo poscrisis, cuando con tasas de -9% y -7% (gráfica 109B).

Entre 2009 y 2013 la cartera de crédito a IFNB se centró en Sofoles y Sofomes que otorgan crédito comercial (gráfica 110). Sin embargo, cabe señalar la posibilidad de que la información publicada por la CNBV se presente de manera no-consolidada,[235] lo cual implicaría que estos porcentajes observados se deban a que incluye las cifras de crédito otorgado por los bancos a través de sus propias Sofomes y Sofoles. De ser así, se esperaría que el crédito a este tipo de IFNB fuera menor. El segundo grupo al que la banca múltiple otorga crédito es Otros IFNB, aunque ha disminuido su importancia en los últimos tres años, ha obtenido al menos 25% de la cartera.

Gráfica 110.

Distribución del crédito de la banca por tipo de intermediario financiero no bancario

(porcentajes del saldo de cartera a diciembre de cada año)



Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV, "Portafolio de información, Reporte 040-16A-R1", en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/bm1/Paginas/carteraentidades.aspx]. Los reportes de la CNBV no indican qué entidades integran Otros IFNB.

La gráfica 111 muestra que cinco instituciones bancarias concentran 90% de la cartera de crédito a IFNB: Banamex, Santander, BBVA Bancomer, Inbursa y Banorte. En particular, al cierre de diciembre de 2013 Banamex y Banorte concentraban 37% y 26% de la cartera, respectivamente.[236] Entre 2009 y 2013 la participación de Inbursa pasó de 5 a 11% y la de Banorte de 7 a 13%.

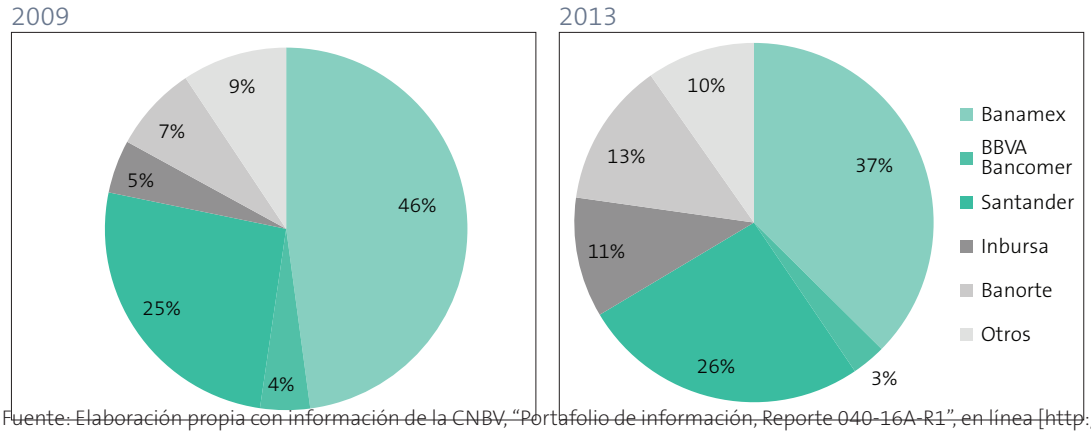
235 A diferencia de la información de Banxico, la CNBV no hace ninguna indicación sobre la consolidación de su información. De hecho, Banxico señala que debido a la consolidación disminuyen los saldos del crédito otorgado a IFNB (ver nota 1 en gráfica 1).

236 Esta alta concentración observada también podría deberse a que la información de la cnbv no está consolidada, por lo que las conclusiones deberán tomarse con cautela.

Gráfica 111.

Estructura de la cartera total de crédito a IFNB por banco

(porcentajes del total del saldo de crédito a diciembre de cada año)

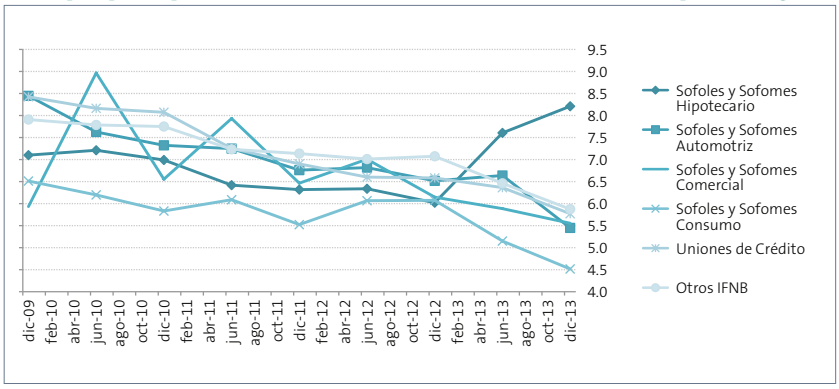


Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV, "Portafolio de información, Reporte 040-16A-R1", en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/bm1/Paginas/carteraentidades.aspx].

En cuanto a las tasas de interés de los créditos otorgados a los IFNB por la banca múltiple, se observan una tendencia general a la baja (gráfica 112), de manera particular en créditos para Sofoles/ Sofomes de consumo, automotrices y comerciales que, al cierre de diciembre de 2013, contrataban a tasas de entre 4.5% y 5.5%. En cambio, las tasas de interés a las Sofoles/Sofomes hipotecarias mostraron un incremento de dos puntos porcentuales entre 2012 y 2013, pasando de 6.1% a 8.2%.

Gráfica 112.

Evolución reciente de las tasas de interés del crédito de la banca múltiple por tipo de intermediario financiero no bancario (porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV. "Portafolio de información, Reporte 040-16B-R1" en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/bm1/Paginas/carteraentidades.aspx].

El análisis anterior podría ampliarse si fuera posible distinguir con mayor detalle las características del crédito por tipo de intermediario, como en el caso de "Otros IFNB". Sin embargo, con la información disponible, es posible observar que las condiciones a las

que los IFNB acceden a crédito bancario son inadecuadas para el perfil de riesgo de sus proyectos. Por ejemplo, las altas tasas de interés a las que otorga crédito la banca múltiple, en parte, se debe a las calificaciones de los IFNB que les otorgan las agencias especializadas, estas calificaciones premian la diversificación de ingresos, como es el cobro de comisiones (con beneficios fiscales).[237] La Cofece deberá colaborar con las autoridades regulatorias del sector para analizar en qué medida las condiciones de acceso que enfrentan los IFNB que encarecen el fondeo para los IFNB, y reducen la capacidad de ampliar la oferta de crédito no bancario, se deben a prácticas anticompetitivas por parte de los bancos y no exclusivamente al resultado de una adecuada medición actuarial del riesgo.

Bibliografía

Banco de México (s.a.), "Financiamiento otorgado por la banca comercial", en línea [http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CF129&sector=19&locale=es].

CNBV (2013), "Sectores supervisados", en línea [http://www.cnbv.gob.mx/SECTORES-SUPERVISADOS/OTROS-SUPERVISADOS/Preguntas-Frecuentes/Paginas/Sofoles.aspx].

_____ (s.a.), "Portafolio de información". Reportes 040-16A-R1 y 040-16B-R1", en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/bm1/Paginas/carteraentidades.aspx].

Moody's (2009), "Enfoque de Moody's para calificar bancas y compañías financieras con historial financiero limitado" Moody's Investors Service, agosto.

Fitch Ratings (2012), "Metodología de calificación global de instituciones financieras" Fitch Ratings, octubre.

237 Moody's (2009) y Fitch (2012).

5. Ahorro

5.1 Introducción

El presente capítulo tiene por objeto estudiar los servicios financieros de ahorro que los intermediarios ofrecen para captar excedentes monetarios generados por los agentes económicos (personas físicas, empresas y entidades del sector público) y que depositan –de forma voluntaria o forzosa– en instituciones financieras expresamente autorizadas para ello.

Desde una perspectiva del cliente, a través del ahorro las personas acumulan recursos para atender diversos objetivos no excluyentes entre sí: *i)* como una forma de disponer de recursos para facilitar las transacciones y el consumo; *ii)* como un mecanismo para formar un patrimonio, y *iii)* como un medio para afrontar eventos inesperados. Para el primer caso los servicios de ahorro tienen un carácter transaccional, es decir, los individuos utilizan cuentas (a la vista) en instituciones financieras para disponer de liquidez necesaria para su operación corriente; es decir para realizar y recibir transferencias y pagos, generalmente vinculados al gasto de los individuos. Por tal motivo, el principal atributo buscado por los usuarios es contar con amplio acceso a los recursos a un costo accesible, ya sea a través de la red de sucursales, medios electrónicos, cajeros automáticos, terminales punto de venta y corresponsales bancario, entre otros. En ese sentido, el rendimiento pagado sobre los recursos del cliente pasa a un segundo nivel.

Con relación al segundo objetivo del ahorro, los usuarios buscan "almacenar" sus excedentes financieros para acumular el mayor patrimonio posible y destinarlo a fines específicos para cada cliente: ahorro para el retiro, consumo programado en el tiempo (vivienda, educación, o vacaciones, entre otros), formar un capital de inversión, entre otros. En ese sentido las variables que suelen ser ponderadas por el público ahorrador son el retorno sobre el recurso almacenado y la seguridad del valor depositado (riesgo incurrido). Si bien los medios de acceso a los recursos son importantes, la reputación del proveedor cobra especial relevancia y pasa a un primer término para la selección de un oferente por parte del cliente-ahorrador.[1] Adicionalmente, en el caso de México existen dos formas de acceso a estos esquemas de ahorro: el primero es forzoso, en el cual un trabajador a tra-

1 Freixas y Rochet (2008).

vés del Sistema de Ahorro para el Retiro (SAR) canaliza un monto de recursos definido en ley al ahorro para su pensión. El segundo esquema es voluntario, en el que los individuos eligen tanto los montos como los vehículos (instrumentos y proveedores) para ahorrar.

Por último, la acumulación de recursos para hacer frente a gastos imprevistos y asegurarse en contra de riesgos (por ejemplo, enfermedad, desempleo y otros siniestros), tiende a ser menos utilizado en función al desarrollo del sector asegurador en la economía (instituciones de seguros con ventaja comparativa para administrar y distribuir riesgos en la economía) o a la importancia de los mecanismos de seguridad social en el país (por ejemplo, seguro de desempleo y salud pública, entre otros).

Desde la óptica de la oferta de instrumentos de ahorro-inversión en la economía, los intermediarios financieros suelen organizarse en función a los objetivos de los clientes descritos en los párrafos anteriores, en particular a la obligatoriedad del ahorro (como es el caso de fondos de pensiones); a los objetivos de liquidez o plazo de los individuos; a las preferencias de los ahorradores en materia de riesgo y rendimiento; y al tipo de instrumentos a que se destina el ahorro, los cuales generan distintos derechos del público: *i)* cuentas a la vista o plazo en instituciones bancarias, el usuario funge como un acreedor, y *ii)* instrumentos emitidos directamente en el mercado, el público actúa como inversionista con derechos patrimoniales.

En términos estratégicos, para las instituciones legalmente autorizadas para administrar cuentas a la vista o plazo, la captación por esta vía representa una forma de fondeo altamente atractiva, ya que representa una fuente estable y relativamente barata de recursos.[2] Esto a diferencia de otras fuentes de fondeo, como son los mercados –tanto interbancarios como de deuda– que tienden a ser más volátiles y onerosos. Por ello, los intermediarios que están en posibilidad de captar ahorro compiten por la base de ahorradores.

Los intermediarios financieros que operan con recursos del público ahorrador –y guardan un papel importante en el sistema de pagos– son el principal foco de atención de la regulación prudencial y de la supervisión de las autoridades. Ante el daño potencialmente catastrófico que un quebranto pudiera causar a las personas y a la economía en su conjunto, las autoridades financieras tienen como prioridad preservar la estabilidad y confianza en el sistema, así como salvaguardar los recursos de la población (por ejemplo, con seguros de depósitos).

[2] Para el caso de la banca comercial, en 2013 la tasa implícita de rendimiento de la captación de exigibilidad inmediata, para todo el sistema fue de 1.02% (rango de 0.45% a 3.69%), mientras que la tasa implícita de los depósitos a plazo fue de 3.44% (rango de 1.62 a 8.05%), comparado con la inflación acumulada en el año por 3.97%, refleja en ambos casos una tasa negativa en términos reales para el conjunto del sistema.

Bajo la perspectiva anterior, este capítulo está integrado por tres secciones: la sección 5.2 examina los servicios y productos de depósito en instituciones financieras bancarias y no bancarias, la sección 5.3 trata sobre el ahorro para el retiro y la sección 5.4 analiza los fondos de inversión. [3]

Las entidades de depósito forman el conjunto de intermediarios financieros que, de acuerdo con la regulación, tienen licencia de realizar operaciones de captación: bancos comerciales, algunas instituciones de la banca de desarrollo, sociedades de ahorro y préstamo y de uniones de crédito (sección 5.2). Los productos que ofrecen estas entidades incluyen, principalmente, cuentas de depósito a la vista y cuentas de ahorro. Las cuentas de depósito a la vista tienen una naturaleza transaccional, como son las cuentas de cheques y las cuentas de nómina. En los últimos años se han desarrollado nuevos productos, como tarjetas recargables como medios de disposición de efectivo y de pago a cargo del saldo que las personas mantienen en ellas. Las cuentas de ahorro tienen el objetivo de ofrecer rendimientos a cierto plazo, entre ellas destacan los pagarés con rendimiento, certificados de depósito y las cuentas de inversión. Estos productos son ofrecidos por las instituciones de banca múltiple y de la banca de desarrollo, Socaps, Sofipos y uniones de crédito.

Debido a que el ahorro permite a las personas disponer de recursos para consumo en el futuro, el SAR tiene como finalidad que las personas acumulen recursos aportados durante su vida laboral y de los que puedan disponer en el futuro, como una pensión tras haberse retirado. El SAR se compone de fondos que captan los recursos aportados para el retiro de sus trabajadores. Las aportaciones que los trabajadores y sus empleadores hacen para el retiro son establecidas de acuerdo con la ley, si bien cabe la posibilidad de que los trabajadores realicen aportaciones adicionales en cuentas de ahorro voluntario. Los recursos de ahorro para el retiro de los trabajadores se invierten en instrumentos financieros que, de acuerdo con la regulación del SAR, deben ofrecer rendimientos adecuados y la seguridad del ahorro de los trabajadores. Estas inversiones son gestionadas por las Administradoras de Fondos para el Retiro (Afores). Las Afores son sociedades privadas elegidas libremente por los trabajadores para que, a través de sus sociedades de inversión especializada en fondos para el retiro (Siefores), inviertan sus aportaciones (sección 5.3).

Otro de los servicios de que disponen los ahorradores para obtener rendimientos son los fondos de inversión (sección 5.4). Los fondos de inversión representan una forma alternativa a la de productos con rendimientos de los bancos, ofreciendo a pequeños y medianos inversionistas servicios especializados a los que de manera individual no tendrían acceso. Por ejemplo, los fondos de inversión ofrecen servicios de selección y diversificación de instrumentos de inversión. El tipo de instrumentos que componen los productos

[3] Los seguros se analizan en el capítulo 7 de este estudio.

de los fondos de inversión son bursátiles, como valores del gobierno, valores bancarios, acciones y/o deuda de empresas privadas, y se caracterizan por una mayor rentabilidad esperada y por perfiles de riesgo y rendimiento específicos. Ello permite a los ahorradores tener acceso a mayores rendimientos potenciales a determinados niveles de riesgo, que pueden empatar con sus propias necesidades de acumulación de riqueza y sus preferencias sobre riesgo.

5.2 Depósitos en entidades reguladas por la CNBV

5.2.1 Introducción

En este capítulo se describen las características principales de los servicios de depósito en México. Los análisis descriptivos y estadísticas que se incluyen se elaboraron con base en información pública de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), el Banco de México (Banxico) y el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). Esta investigación se complementa con una revisión de la literatura económica, internacional y específica para el caso de México, para el producto de interés.

El resto del análisis se estructura de la siguiente manera: la segunda sección incluye una definición de los depósitos regulados por la CNBV, en la tercera se describe el marco regulatorio aplicable.[4] En la cuarta se describen las características de la demanda en México a partir de la ENIF 2012. En la quinta sección se hace un análisis estadístico de la oferta del mercado y sus participantes. En la sexta sección se describen las barreras a la entrada y las restricciones regulatorias identificadas, así como las recomendaciones que realiza esta Comisión para atenderlas. En la séptima, se describen cuáles de estas limitantes han sido atendidas por la reforma financiera recientemente aprobada. Por último, se presenta un resumen de las recomendaciones.

5.2.2 Definición de los productos y servicios

La captación de recursos del público se realiza a través de diversas instituciones e instrumentos legalmente autorizados para ello y reguladas por la CNBV. Las figuras participantes son:

[4] Ambas secciones hacen referencia extensa al análisis de la normatividad financiera elaborado por Zamarripa et al (2014).

- Banca múltiple: Se considera el servicio de banca y crédito[5] la captación de recursos del público en el mercado nacional para su colocación en el público, mediante actos causantes de pasivo directo o contingente, quedando el intermediario obligado a cubrir el principal y, en su caso, los accesorios financieros de los recursos captados.
- Banca de desarrollo:[6] el Gobierno Federal ofrece servicios bancarios a través del Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros, S.N.C. (Bansefi) y el Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y Armada, S.N.C. (Banjercito).
- Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (Socaps): realizan la captación de recursos a través de depósitos de sus socios (personas físicas y morales, éstas últimas a partir de la reforma de 2013, ya que anteriormente sólo podían ofrecer servicios a personas físicas).
- Sociedades Financieras Comunitarias (Sofincos): organización basada en el ahorro local; es un híbrido entre una cooperativa y una sociedad financiera popular que capta ahorro en pequeña escala.
- Sociedades Financieras Populares (Sofipos): entidades que ofrecen servicios de ahorro e inversión, es una figura jurídica relativamente reciente.
- Uniones de Crédito: pueden recibir de sus socios depósitos de dinero para el exclusivo objeto de prestar servicios de caja, cuyos saldos podrá depositar la unión en instituciones de crédito, en entidades financieras del exterior o invertirlos en valores gubernamentales.

Es importante precisar que algunas de estas figuras, como las sociedades cooperativas, operaron por más de 50 años antes de que fueran contempladas en la regulación financiera; mientras la figura de las Sofipos surgió en 2001 con la promulgación de la Ley de Ahorro y Crédito Popular, la cual tuvo como uno de sus objetivos fundamentales la incorporación de la oferta de servicios que atendían a los segmentos poblacionales de menores ingresos (al igual que las sociedades cooperativas) al sistema financiero formal. Es probable que debido a lo fragmentado de la oferta de mercado y el reducido tamaño de algunos de estos intermediarios financieros no bancarios, hasta el momento el impacto en la competencia en forma agregada, derivado de la incorporación de las nuevas figuras jurídicas, haya sido reducido, aun cuando en algunas regiones empieza a materializarse una mayor oferta, sobre todo en zonas rurales en donde la banca múltiple tiene menos presencia.

5 De acuerdo con el artículo 2º de la Ley de Instituciones de Crédito (LIC), el servicio de banca y crédito sólo podrá prestarse por instituciones de crédito, que podrán ser: I. Instituciones de banca múltiple e Instituciones de banca de desarrollo.

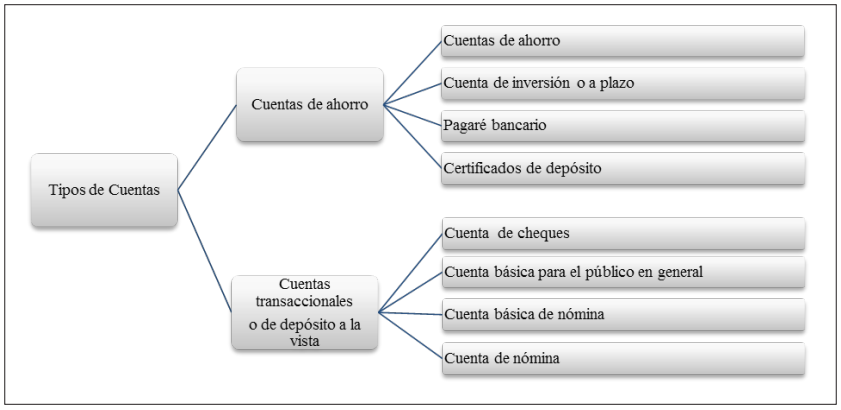
6 Al igual que las instituciones de banca múltiple, estas entidades públicas son reguladas primordialmente por la LIC. Adicionalmente, las instituciones de banca de desarrollo se ciñen a los mandatos y las facultades contenidos en sus respectivas leyes orgánicas.

5.2.2.1 Captación y ahorro en la banca múltiple

De forma general, los servicios de captación de la banca múltiple se componen de *i)* cuentas transaccionales o de depósito a la vista, fundamentalmente de naturaleza transaccional como las cuentas de cheques y cuentas de nómina, y *ii)* cuentas de ahorro, enfocadas al rendimiento patrimonial, como los pagarés con rendimiento liquidable al vencimiento en días preestablecidos, cuentas de ahorro, cuentas de inversión o a plazo y certificados de depósito.

Gráfica 1.

Tipos de cuentas bancarias



Fuente: Elaboración propia con información de Banco de México.

La concepción tradicional (y más simplificada) de los servicios de ahorro es que los usuarios buscan un rendimiento, y de esa forma seleccionan un producto y un intermediario. Sin embargo, la mayoría de los productos relacionados a los depósitos tienen asociados servicios transaccionales. Ello implica que los servicios de ahorro son una canasta de servicios y no un producto unitario. Consecuentemente, la calidad del servicio, la disponibilidad de puntos de atención o de servicio, la confiabilidad y la seguridad, y en general la relación con el cliente, son una parte central del negocio financiero.

Cabe mencionar que es práctica común que se requiera una cuenta transaccional para realizar los movimientos (depósitos, retiros) de las cuentas de inversión; sin embargo, como se verá más adelante, las reformas recientes a la legislación financiera prohíben las ventas atadas.

En el caso de las cuentas transaccionales, éstas pueden o no otorgar rendimiento. Cuando lo hacen, típicamente es inferior al rendimiento ofrecido en las cuentas de inversión, como se verá en la sección 5.2.5.5 Rendimientos ofrecidos. En la mayoría de casos se requiere mantener un saldo mínimo; y lo más importante es que se ofrecen múltiples medios de acceso a los depósitos para los usuarios mediante una amplia red de plataformas o canales de distribución: sucursales bancarias, cajeros automáticos, terminales punto de venta y corresponsales bancarios. Esto último marca una diferencia fundamental en-

tre los bancos y otros intermediarios financieros no bancarios. Así, dentro de las cuentas transaccionales ofrecidas por la banca múltiple, se encuentran:

Las *cuentas básicas*,[7] creadas en 2007 mediante la Ley de Instituciones de Crédito (LIC), son instrumentos para recibir depósitos bancarios de dinero a la vista de personas físicas que cumplan con los requisitos solicitados por la institución. De igual forma, cada entidad establece un monto mínimo de saldo mensual promedio que debe tener la cuenta.[8]

Este producto está exento de cualquier comisión por apertura, se otorga una tarjeta de débito y su renovación es sin costo. Los abonos a la cuenta se pueden realizar por cualquier medio disponible para el banco. Los retiros y consulta de saldos se pueden realizar en ventanilla y en los cajeros automáticos operados por el banco sin costo alguno; además se puede hacer la domiciliación del pago de servicios con proveedores que utilicen ese mecanismo de pago sin cobro de comisiones.

La existencia de estos servicios bancarios básicos con características similares facilita la comparación y permite al consumidor elegir la institución que más le convenga, lo que puede favorecer la competencia y promover el acceso de la población al sistema financiero, ya que se reducen problemas al momento de comparar estos productos y parece facilitar el acceso a otros servicios financieros como las tarjetas de crédito.[9] Diversos países, entre ellos Canadá, Estados Unidos, Francia, Sudáfrica, Brasil, Australia y el Reino Unido, han introducido cuentas de bajo costo o bien un producto básico. En dichos países se ha encontrado que esos instrumentos bancarios han incrementado la penetración de servicios financieros (tenencia de cuentas de ahorro y acceso a créditos) entre la población objetivo. Esos efectos también se han encontrado para el caso de México.[10]

La *cuenta básica de nómina* es un depósito de dinero a la vista relativo al pago que hace el patrón a sus trabajadores, no requiere un monto mínimo de apertura ni mantener un saldo promedio mensual mínimo. Para contar con este producto el empleador celebra un contrato con el banco depositario, al amparo del cual puede contratar una cuenta básica de nómina para sus empleados, también pueden ser abiertas por personas físicas que tengan un empleo, cargo o comisión en la Administración Pública Federal. Con esa cuenta el banco expide al cliente una tarjeta de débito. El abono de recursos a la cuenta se realiza por cualquier medio y pueden realizarse retiros de efectivo en los cajeros automáticos de la misma institución sin costo alguno, pagos de bienes y servicios en negocios

7 Banxico (2014).

8 De acuerdo con la información presentada por Banxico, el saldo promedio mensual mínimo que se debe mantener durante tres meses consecutivos varía para cada institución, desde 1 hasta 3,000 pesos.

9 Cofece (2007).

10 Kaiser, Lever y Salcedo (2011).

afiliados a través de la tarjeta de débito y domiciliación del pago de servicios. Este tipo de cuentas es visto como un producto de entrada al sistema financiero para los empleados que aún no disponen de otro servicio bancario.

Tanto la cuenta básica como la básica de nómina están reguladas por el artículo 48 bis 2 de la LIC y por la Circular 22/2010 del Banco de México.

La *cuenta de cheques* está relacionada con un medio de disposición tradicional: los cheques. El dueño (titular) de la cuenta llena (gira o expide) un cheque para pagar la adquisición de bienes o servicios, y posteriormente el banco está obligado a pagar el cheque y carga la cantidad (importe) de dinero establecida a la cuenta del cliente. Las cuentas de cheques están reguladas por la Circular 3/2012 del Banxico y las normas internas emitidas por la Asociación de Bancos de México (ABM).

Por otro lado, de conformidad con las disposiciones del Banxico, las *cuentas de ahorro tradicional* son productos mediante los cuales los intermediarios financieros reciben depósitos para abono en sus cuentas; pueden ser a la vista, retirables en días preestablecidos, ahorro, plazo o con previo aviso y cuentas personales especiales para el ahorro. Los medios para realizar las transacciones comprenden efectivo, transferencias electrónicas, cheques y otros medios que los intermediarios determinen. Los depósitos deben ser documentados mediante contratos, y en el caso de los depósitos a plazo, mediante certificados o constancias de depósito a plazo (de conformidad con lo establecido en el artículo 12 de la Circular 3/12 emitida por Banxico).

La *cuenta de ahorro de inversión o a plazo* es una alternativa para que las personas puedan ahorrar recursos y reciban un interés por ello. Este tipo de cuentas están reguladas por los artículos 59 y 60, entre otros, de la LIC.

El *pagaré bancario* es un instrumento de corto plazo ofrecido por los bancos para que las personas ahorren. Son documentos (títulos de crédito) típicamente a 7, 14 o 28 días, aunque pueden emitirse a más de un año de plazo. Estos títulos tienen una promesa de pagar una cantidad de dinero a favor de una persona a su vencimiento. El pagaré está regulado por los artículos 170-174 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito (LGTOC).

Los *certificados de depósito (Cedes)* son documentos que acredita la propiedad de las mercancías o de los bienes depositados en instituciones que pueden recibirlos. En el caso de depósitos de dinero, la ley permite a los bancos emitir estos documentos y son inversiones a plazo con un rendimiento expresado en tasa de interés, los cuales están regulados por el artículo 62 de la LIC y por los artículos 229-251, 282, 283 y 287 de la LGTOC.

5.2.2.2 Captación y ahorro en las sociedades de ahorro y crédito popular y cooperativo

Las entidades de ahorro y crédito popular y cooperativo (EACP), compuestas por las Socaps, Sofipos, Sofincos y uniones de crédito, captan recursos mediante productos similares a los de los intermediarios financieros bancarios como son depósitos a la vista, retirables en días preestablecidos, ahorro, plazo o con previo aviso y tarjetas recargables.[11]

Las *tarjetas recargables* son medios de disposición de recursos e instrumentos de pago. Los recursos asignados a tales tarjetas constituyen un pasivo de la propia entidad, y pueden ser emitidas con las características que libremente determine cada institución y no es necesaria la firma de un contrato con el adquirente de la tarjeta. Las tarjetas recargables pueden utilizarse para *1)* obtener recursos en ventanilla en las oficinas de la entidad; *2)* obtener recursos a través de equipos y sistemas automatizados, y *3)* para disponer de efectivo y/o adquirir bienes y servicios en negocios afiliados. Una restricción relevante es que la suma de los abonos en el transcurso de un mes calendario no puede exceder al equivalente en moneda nacional a 750 Udis. En ningún momento el saldo de las propias cuentas podrá exceder al equivalente en moneda nacional a 1,000 Udis.

Por otro lado, las uniones de crédito ofrecen diversos tipos de productos a sus socios a fin de facilitarles el acceso a productos de inversión y crédito, generalmente diseñados a la medida de las necesidades de sus socios.

Cabe mencionar que, como consecuencia de la regulación emitida por Banxico (Circular 35/2010), las instituciones que reciben depósitos del público y ofrecen rendimientos financieros en sus cuentas están obligadas a publicar la ganancia anual total (GAT).

5.2.3 Marco regulatorio

Los distintos intermediarios no bancarios están normados por una regulación heterogénea[12] y operan bajo distintas figuras.[13] Como se explicará en la sección 5.2.6.3 Restricciones regulatorias de la actividad, esta diversidad y fragmentación en la regulación, en algunos casos para figuras jurídicas distintas pero que parecieran ser similares (como sucede con las cajas de ahorro),[14] pueden dificultar que el usuario se acerque a

11 Marco legal establecido en la Ley de Ahorro y Crédito Popular (LACP) y Ley para Regular las Actividades de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (LRASCAP).

12 Para un compendio de la normatividad aplicable a cada tipo de intermediario consultar la página web de la CNBV [http://www.cnbv.gob.mx/SECTORES-SUPERVISADOS/Paginas/default.aspx].

13 Particularmente la legislación primaria y, por extensión, la legislación secundaria, aunque esta última tiene en general una estructura más armonizada.

14 Como se comenta más adelante, en el mercado de ahorro popular hay lugar a múltiples arbitrajes regulatorios, así como mayor inseguridad para el usuario por la falta de aplicación de la legislación vigente y la falta de diferenciación entre las cooperativas reguladas, las que estén en el régimen de transición (prórroga condicionada) y las que son nivel básico. Lo anterior conlleva a una pérdida de confianza de algunos sectores de la población en estos intermediarios (CNBV, 2014).

competidores distintos de los bancarios para servicios de ahorro, e incluso propiciar que recurran a intermediarios informales más riesgosos.[15]

En relación con la oferta de productos de captación, en agosto de 2011 se modificaron diferentes disposiciones[16] aplicables a las instituciones bancarias para crear una nueva clasificación de las cuentas de captación, a fin de ampliar las opciones para que la población tenga acceso a productos bancarios mediante un proceso simplificado, eficiente y a menor costo, pero considerando el riesgo asociado a la información del expediente vinculado al cliente. Dichas modificaciones son consistentes con los Principios del Grupo de los 20 (G20) para la inclusión financiera emitidos en 2010.[17] Estos principios buscan promover la proporcionalidad para mantener un balance adecuado entre riesgos y beneficios de la inclusión financiera. Esto permite a los países aplicar un enfoque basado en riesgo, en el cual se facilita, por ejemplo, la aplicación de medidas simplificadas para llevar a cabo el procedimiento de identificación de clientes (*Conoce a tu cliente*) para ciertos productos de bajo riesgo, e incluso, en casos justificados, exentarlos de dicho procedimiento.

Así, se modificó la regulación que establece cuatro niveles de cuentas de acuerdo con los potenciales niveles de riesgo de *lavado* de dinero y fraude. Con la nueva clasificación, los productos de captación de la banca incluyen las cuentas de ahorro, depósitos a plazo, y las cuentas transaccionales (nivel 1, 2, 3 y tradicionales o de expediente completo) que anteriormente eran las cuentas de nómina y de mercado abierto.

15 Kaiser y Campero (2013).

16 Destacan las reformas realizadas por la SHCP a las disposiciones de carácter general a las que se refiere el artículo 115 de la LIC publicadas en el *Diario Oficial de la Federación* el 12 de agosto de 2011; las modificaciones de Banxico para determinar las características de las operaciones pasivas, activas y de servicios de las instituciones de crédito, considerando los niveles de operación de las cuentas de depósito a la vista, así como los medios de disposición que se indican en la Circular 2009.95 modificada por la Circular 14/2011; a los cambios de la CNBV sobre las disposiciones de carácter general aplicables a las instituciones de crédito dentro del Título Quinto, Capítulo X, relativo a la contratación para el uso de la banca electrónica, y dentro del Capítulo XI en materia de contratación de terceros para la realización de las operaciones reservadas a las instituciones de crédito.

17 Global Partnership for Financial Inclusion (2014).

Tabla 1.

Productos de captación por tipo de institución

Institución	Entidad	Producto
Banca	Banca múltiple Banca de desarrollo	Cuentas de ahorro Depósitos a plazo Cuentas nivel 1 Cuentas nivel 2 Cuentas nivel 3 Cuentas tradicionales Cuentas de inversión
Entidades de Ahorro y Crédito Popular y Cooperativas	Sofipos Socaps Sofincos	Depósito a la vista Depósito de ahorro Depósito a plazo
Uniones	Uniones de crédito	Préstamo de socios (Plazo, segmento inversión)

Fuente: CNBV, Reporte de inclusión financiera 2012, en línea [http://www.cnbv.gob.mx/Inclusi%C3%B3n/Paginas/Reportes.aspx], consultado el 29 de mayo de 2014.

Debido a esta clasificación, los intermediarios financieros bancarios (instituciones de banca múltiple y de banca de desarrollo) cuentan con facilidades para la apertura de cuentas de baja transaccionalidad y bajo riesgo. Los límites de las cuentas de bajo riesgo son establecidos por el organismo bancario autorregulatorio referido en el artículo 7 bis de la LIC, y sus características se encuentran establecidas en la disposición 14 de las reglas a que se refiere el artículo 115 de la misma ley. Las características de estas cuentas se listan en la tabla 2.

Es importante señalar que estas facilidades todavía no se hacen extensivas a otras figuras jurídicas como las Sofipos. Conforme a lo anterior, los requisitos de apertura y límites para la realización de operaciones varían en función del nivel de cuenta, tipo de operación y canal que se utiliza para la realización de operaciones.

Tabla 2.

Características por tipo de cuenta

Características	Nivel 1 Tarjeta prepago	Nivel 2 Baja transaccionalidad	Nivel 3 Bajo riesgo	Nivel 4 Tradicionales
Datos requeridos	Ninguno (anónima)	Nombre completo Fecha de nacimiento Género Domicilio Entidad federativa	Nombre completo Fecha de nacimiento Género Domicilio Entidad federativa País de nacimiento Nacionalidad Ocupación Teléfono Correo electrónico Clave Única de Registro de Población (CURP) Registro Federal de Contribuyentes (RFC)	Nombre completo Fecha de nacimiento Género Domicilio Entidad federativa País de nacimiento Nacionalidad Ocupación Teléfono Correo electrónico CURP RFC
Requisitos de apertura	No presencial	No presencial Sólo datos, sin copias	Esquema presencial y no presencial. Sólo datos, sin copias	Apertura presencial Copias de documentación
Canal de apertura	Sucursales Comisionistas Medios electrónicos Comercios	Sucursales Comisionistas Medios electrónicos	Sucursales Comisionistas Internet	Sucursales
Límites (Udis)[1]	750 depósito mensual 1,000 saldo máximo	1,500 depósito mensual 1,500 adicionales para depósito de apoyos	10,000 depósito mensual saldo máximo sin límite	Depósito mensual y saldo máximo sin límite (determinado por la institución bancaria)
Medios de acceso	Sucursales Cajeros Terminal punto de venta (TPV) Comisionistas	Sucursales Cajeros TPV Comisionistas Banca electrónica Teléfono celular	Sucursales Cajeros TPV Comisionistas Banca electrónica Teléfono celular	Sucursales Cajeros TPV Comisionistas Banca electrónica Teléfono celular Cheques

[1] Valor Udis al 31 de diciembre de 2013 = 5.058731 pesos.

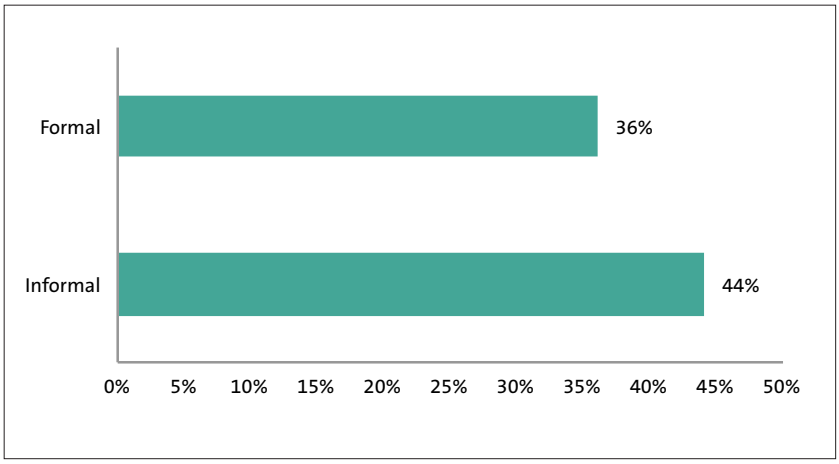
Fuente: CNBV, Reporte de inclusión financiera 2012, en línea [http://www.cnbv.gob.mx/Inclusi%C3%B3n/Paginas/Reportes.aspx], consultada el 29 de mayo de 2014.

5.2.4 Características de la demanda

En 2012 se realizó la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF)[18], a fin de tener un punto de referencia sobre las características de la demanda y el uso de los servicios financieros básicos en México. Mediante la ENIF es posible conocer las características socioeconómicas de los adultos que poseen una cuenta de ahorro formal o informal[19], y de aquellos que se encuentran excluidos del sistema financiero.

Con estos datos, se observa que a nivel nacional, 36% (25 millones) de adultos afirma tener al menos un producto de ahorro formal; mientras que 44% (31 millones) ahorra en la informalidad.

Gráfica 2.
Usuarios por tipo de ahorro



Fuente: ENIF 2012, Análisis descriptivo de los resultados, septiembre 2012, en línea [http://www.cnbv.gob.mx/Inclusi%C3%B3n/Paginas/Encuestas.aspx], consultada el 28 de marzo de 2014.

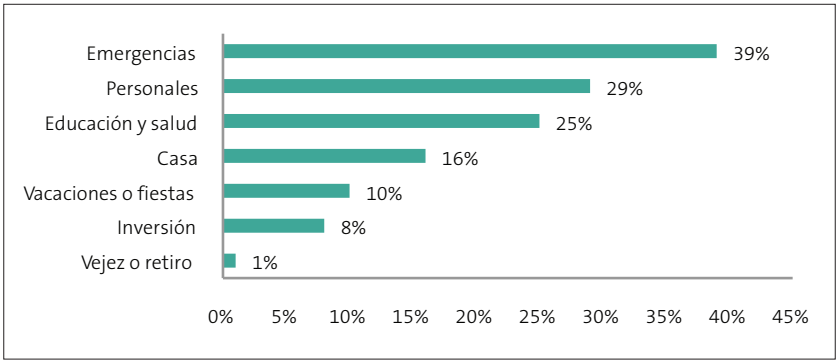
El ahorro formal lo destinaron principalmente al pago de emergencias o imprevistos (39%), gastos personales (29%) y de educación o salud (25%). El uso del ahorro formal también se destinó para el incremento de activos familiares, como inversión en una casa (16%) o negocio (8%). Sólo 1% de los usuarios destinó su ahorro para el retiro o la vejez.

18 Los resultados se pueden consultar en la página de la CNBV [http://www.cnbv.gob.mx/Inclusi%C3%B3n/Paginas/Encuestas.aspx].

19 Para fines de la encuesta, el INEGI define al ahorro formal como "el dinero que se guarda en alguna institución financiera (bancaria o no bancaria), mediante ciertos productos como las cuentas de ahorro, cuentas de inversión, entre otras, las cuales pueden o no, dar una ganancia o rendimiento dependiendo de las condiciones de apertura o características del producto. Este tipo de ahorro no tiene ningún riesgo, sólo que en ciertas opciones como depósitos a plazo o pagarés no se tiene disponibilidad inmediata del dinero. Asimismo, se clasifica como ahorro informal el dinero que se almacena en la casa, con algún pariente o mediante mecanismos como las tandas, alcancías o instituciones no autorizadas. Se puede disponer del dinero de forma inmediata, pero tiene el riesgo de ser robado, existe la tentación de gastarlo al tenerlo a la mano y hacer un uso indebido de él".

Gráfica 3.

Destino del ahorro formal

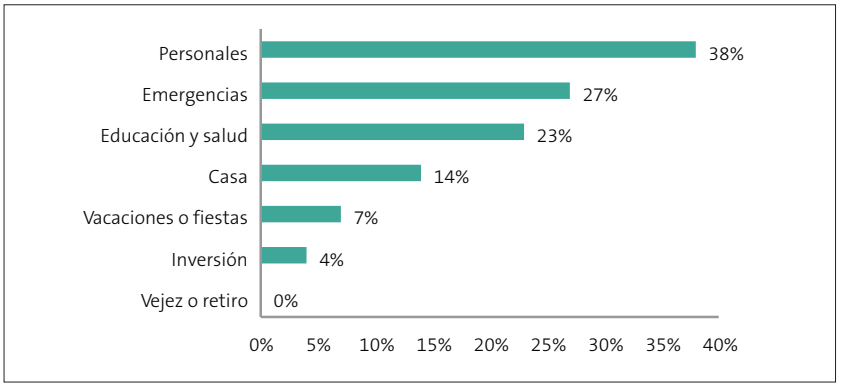


Fuente: ENIF 2012, Análisis descriptivo de los resultados, septiembre 2012, en línea [http://www.cnbv.gob.mx/Inclusi%C3%B3n/Paginas/Encuestas.aspx], consultada el 28 de marzo de 2014.

El ahorro informal se destinó a los mismos usos que el ahorro formal, sin embargo, los gastos personales ocuparon el primer sitio (38%), seguidos por las emergencias o imprevistos (27%), la educación y salud (23%). El uso del ahorro informal para incrementar los activos familiares, como son invertir en una casa o negocio es relativamente pequeño (14% y 4%, respectivamente).

Gráfica 4.

Destino del ahorro informal



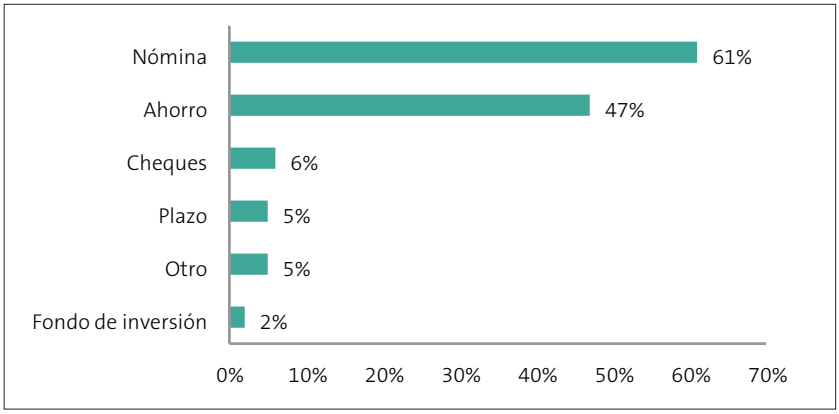
Fuente: ENIF 2012, Análisis descriptivo de los resultados, septiembre 2012, en línea [http://www.cnbv.gob.mx/Inclusi%C3%B3n/Paginas/Encuestas.aspx], consultada el 28 de marzo de 2014.

A partir de estos resultados se observa que la demanda de productos está fuertemente relacionada con la necesidad de poder hacer frente a una elevada transaccionalidad, y alta disponibilidad y acceso a los recursos depositados, aún en el sector informal. Por otro lado, del total de 25 millones de personas que afirmaron tener un producto de ahorro formal, 61% contaba con una cuenta de nómina, seguido por 47% tenía cuenta de ahorro, 6% una de cheques y 5% una cuenta a plazos.

Gráfica 5.

Porcentaje de usuarios por producto de captación

Población: 24,999,732

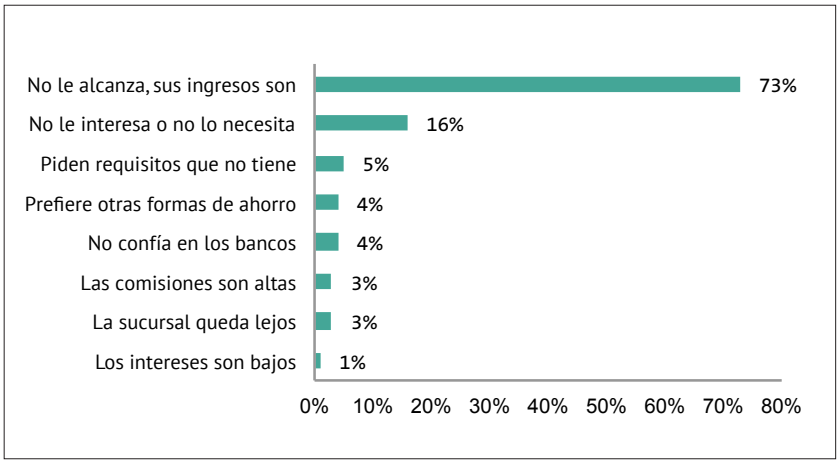


Fuente: ENIF 2012, Análisis descriptivo de los resultados, septiembre 2012, en línea [http://www.cnbv.gob.mx/Inclusi%C3%B3n/Paginas/Encuestas.aspx], consultada el 28 de marzo de 2014.

Adicionalmente, esta misma encuesta señala que, la principal barrera de acceso al mercado de ahorro son los ingresos; ya que 76% de las personas que no contaron con un mecanismo de ahorro formal declararon no tener ingresos suficientes o que éstos son variables, por lo cual no les fue posible tener cuenta en una institución bancaria. Otro 16% afirmó que no le interesa o no necesita el producto financiero, lo cual podría considerarse una posición de exclusión "voluntaria". Con menor frecuencia se adujo no contar con los requisitos necesarios (5%), desconfianza en las instituciones (4%), alto cobro de comisiones (3%), la distancia a sucursal (2%), o que obtienen rendimientos bajos por su ahorro (1%).

Gráfica 6.

Barreras al ahorro formal



Fuente: ENIF 2012, Análisis descriptivo de los resultados, septiembre 2012, en línea [http://www.cnbv.gob.mx/Inclusi%C3%B3n/Paginas/Encuestas.aspx], consultada el 28 de marzo de 2014.

En línea con diversas investigaciones económicas[20], los resultados de la encuesta confirman que entre los factores sociodemográficos que influyen para adherirse a las barreras del ahorro formal se encuentran:

- El nivel educativo de la persona: los menores niveles educativos elevan la probabilidad de adherirse a la barrera de ingresos insuficientes, en comparación con las personas que alcanzan educación superior. De las personas que declararon no ahorrar en el sector formal, 6% no contó con instrucción alguna, 34% tuvo primaria y 29% secundaria.
- La ocupación laboral: las amas de casa y las personas inactivas tuvieron más probabilidad de percibir una barrera de ingresos insuficientes. En la encuesta estos grupos de individuos no declararon ingresos.
- Ser jefe en el hogar: repercute en elevar la probabilidad de adherirse a la barrera de ingresos insuficientes; según los resultados obtenidos por la ENIF, 91.8% de los jefes de familia afirmaron aportar para los gastos del hogar; mientras que sólo lo hicieron 54.8% de los demás miembros; adicionalmente, 60% de los jefes del hogar fueron los únicos que soportaron los gastos con sus ingresos.
- El factor geográfico: quienes residen en localidades de menos de 15 mil habitantes tuvieron mayor posibilidad de percibir la barrera de ingresos bajos, si se comparan con los residentes de zonas más grandes. Esto puede deberse a características propias de las localidades pequeñas, como actividades agrícolas en las que los ingresos son estacionales y asociados a las cosechas, o también se puede agregar en la "barrera de lejanía de la sucursal" al ser comunidades alejadas de instituciones financieras.
- Género: la ENIF 2012 indicó que a nivel nacional las personas de sexo masculino representaron una mayor proporción de la tenencia de productos formales de ahorro que las personas del sexo femenino (54% y 46%, respectivamente); también indicaron que las mujeres tendieron a tener más productos de ahorro informales que los hombres.

Por otro lado, diversas investigaciones señalan que uno de los elementos claves en el servicio al ahorrador es la facilidad y el costo al que éste puede realizar depósitos y retiros. Por ello la población que aún no tiene acceso a los canales financieros pudiera ser integrada por medio de los avances tecnológicos, aparejados con cambios regulatorios que hagan posible la expansión de los corresponsales y las transferencias bancarias vía dispositivos móviles.

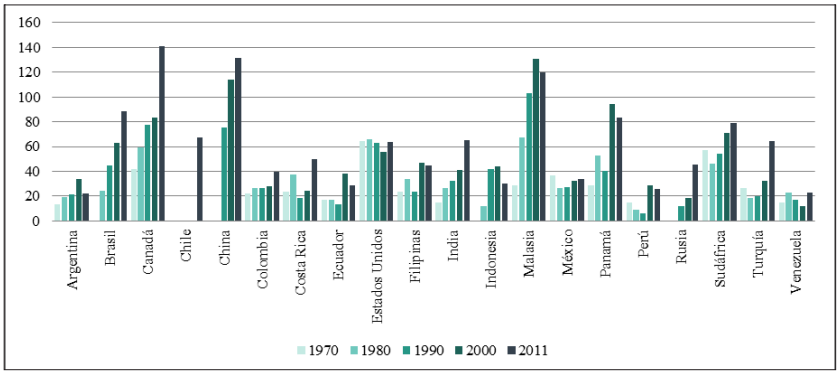
20 Villagómez (1993) y Beck (2008).

5.2.5 Estructura de la oferta

El conjunto de los depósitos en México equivalieron a cerca de 34% del producto interno bruto (PIB) en 2011. Esta cifra contrasta con el porcentaje que representan los depósitos en otras economías latinoamericanas como Chile (68%) y Brasil (89%), país que inclusive tenía un nivel similar a México en 1980. India también partió de un nivel similar de depósitos al que tenía México en 1980, pero en 2011 los depósitos en ese país equivalían a 65 % del PIB.

Gráfica 7.

Depósitos totales en el sistema financiero como porcentaje del PIB



Fuente: Elaboración propia con base en información del Global Financial Development Database del Banco Mundial, 2011, en línea [http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTGLOBALFINREPORT/0,,contentMDK:23269602~pagePK:64168182~piPK:64168060~theSitePK:8816097,00.html], consultada el 29 de mayo de 2014.
Nota: para Chile solo hay información disponible de 2011.

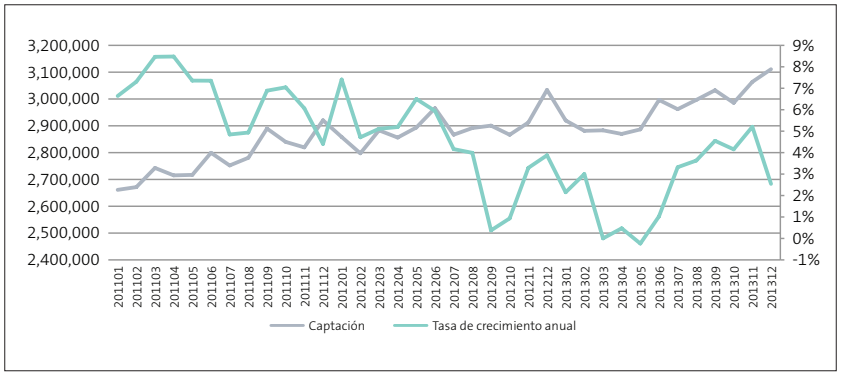
5.2.5.1 Participantes

Los sectores regulados por la CNBV que captan depósitos del público incluyen la banca múltiple, banca de desarrollo, las Socaps, Sofipos, Sofincos[21] y las uniones de crédito. La captación de recursos del público a través de depósitos transaccionales y de ahorro ascendió a poco más de 3.1 billones de pesos en diciembre de 2013, con una tasa real de crecimiento de 7% respecto a diciembre de 2011.

21 Este estudio no ahonda en el análisis de las Sofincos toda vez que la primera de estas entidades, SMB Rural, fue autorizada en junio de 2013. Dicha sociedad contaba activos por 92 millones de pesos y depósitos por cerca de 72 millones de pesos de más de 23 mil ahorradores. Contaba con trece sucursales distribuidas en tres municipios de Hidalgo, Puebla y Oaxaca.

Gráfica 8.

Captación de depósitos del público en general
millones de pesos constantes (base diciembre 2013)

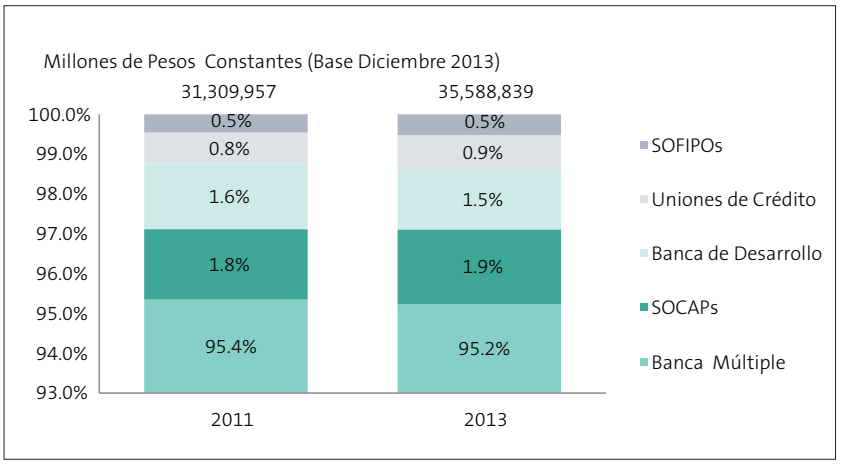


Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV, en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/bm1/Paginas/infoper.aspx], consultada el 4 de abril de 2014.

En 2013 la captación anual de depósitos del público ascendió a 35.6 billones de pesos, de la cual, 95.2% (33.9 billones de pesos) se hizo a través de la banca múltiple, 1.9% (668 mil millones de pesos (mmdp)) por medio de las Socaps, 1.5% (533 mmdp) de la banca de desarrollo, 0.9% (310 mmdp) de las uniones de crédito y 0.5% (184 mmdp) en las Sofipos.

Gráfica 9.

Participación en la captación de depósitos porcentaje
porcentaje de participación y millones de pesos constantes
(base diciembre 2013)



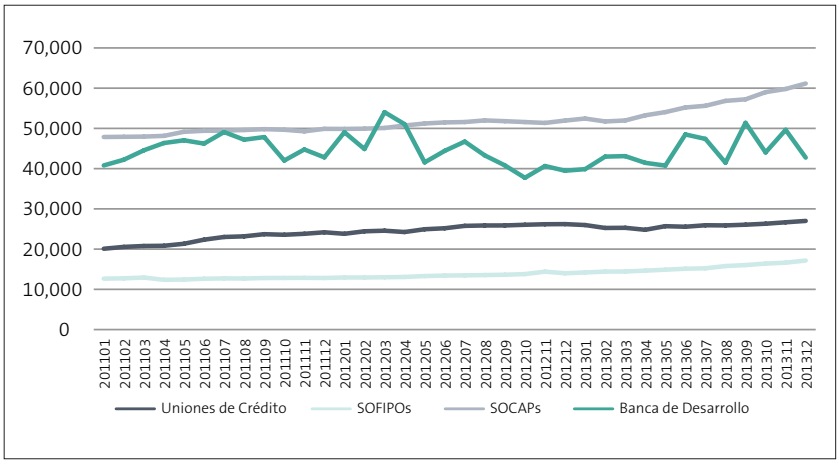
Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV, *idem*.

La captación realizada por las entidades mencionadas ha ido en constante aumento. Considerando la captación promedio de 2011 respecto 2013, se observa que las Sofipos tuvieron un crecimiento real de 21%, las uniones de crédito de 16%, las Socaps de 14% y la banca múltiple de 7%, en tanto la captación de la banca de desarrollo decreció 1%.

Gráfica 10.

Captación de depósitos del público en general por intermediario

millones de pesos constantes (base diciembre 2013)



Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV, *idem*.

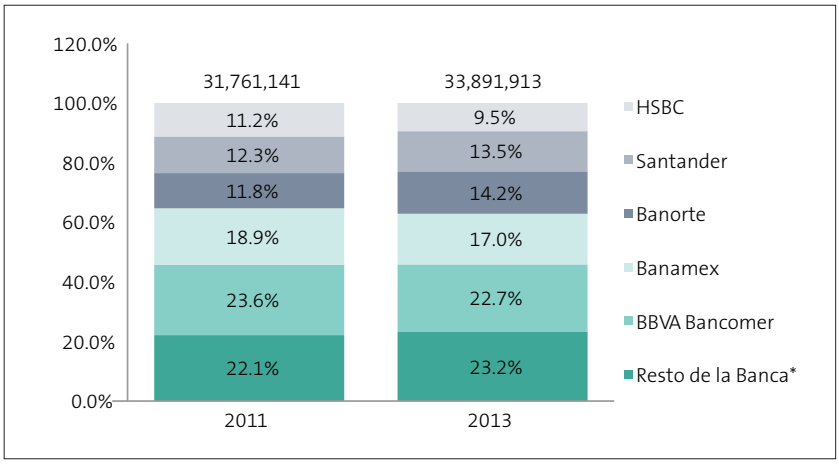
Banca múltiple

Respecto al número de participantes, a diciembre de 2013 había 48 entidades de banca múltiple,[22] de los cuales cinco bancos (BBVA Bancomer, Banamex, Banorte, Santander y HSBC) concentraron 77% de la captación total.

Gráfica 11.

Banca múltiple, participación en la captación de depósitos porcentaje de participación y millones de pesos constantes

(base diciembre 2013)



Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV, en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/bm1/Paginas/infoper.aspx], 040_8c_r2, consultada el 4 de abril de 2014.

22 El número de entidades financieras se refiere a las que se encuentran autorizadas a septiembre de 2013. Banxico (2014).

De manera particular, en 2013 BBVA Bancomer fue el principal receptor de la captación de la banca múltiple, ya que alcanzó un nivel de captación de 7.6 billones de pesos, equivalentes a 22% del total de captación.

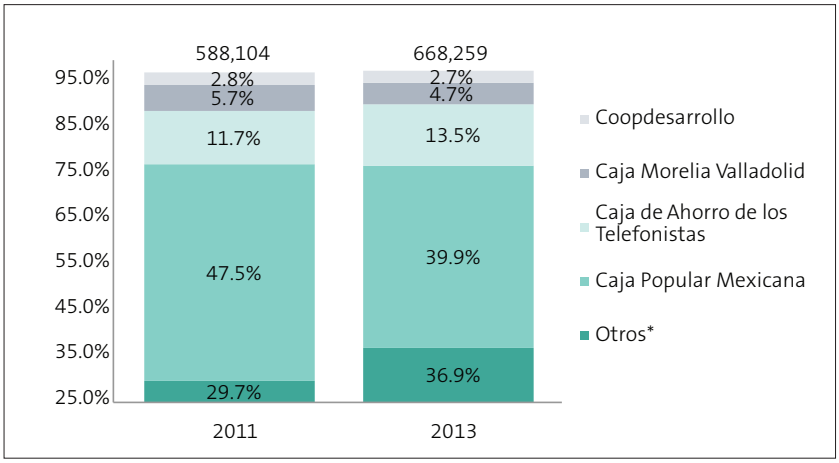
Socaps

En 2013 había 123 Socaps reguladas por la CNBV. Caja Popular Mexicana obtuvo 39.9% de la captación en el sector; mientras 13.5% correspondió a la Caja de Ahorro de los telefonistas. La captación anual de Caja Popular Mexicana ascendió a 266 mmdp, equivalente a la captación del banco Afirme, que ocupó el lugar 13 en materia de captación. Caja Popular Mexicana disminuyó su captación 4% en términos reales en 2013 respecto a 2011. Es importante mencionar que la captación de otros competidores y de Caja de Ahorro de los Telefonistas se incrementó en 41% y 31%, respectivamente, en el mismo periodo.

Gráfica 12.

Socaps, participación de mercado en la captación de depósitos porcentaje de participación y millones de pesos constantes

(base diciembre 2013)



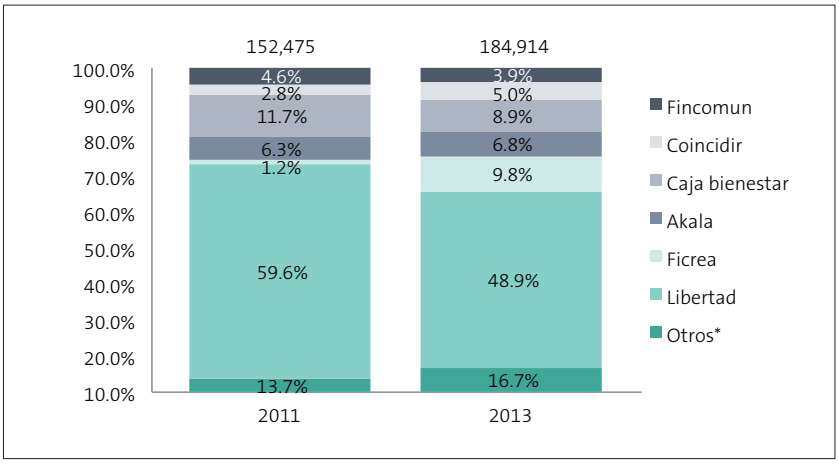
Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV, en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/bm1/Paginas/infoper.aspx], 029_1a_r13, consultada el 4 de abril de de 2014.

Sofipos

En 2013 operaban 44 Sofipos reguladas por la CNBV, de las cuales Libertad Servicios Financieros contaba con 48.9% de la captación total del sector (90 mmdp). Cabe destacar el caso de Ficrea, la cual incrementó su participación en términos reales casi nueve veces en 2013 respecto a 2011. Entre las cinco instituciones más grandes (Libertad, Ficrea, Akala, Caja Bienestar y Coincidir) acumulaban 79% de la captación total de las Sofipos.

Gráfica 13.

Sofipos, participación de mercado en la captación de depósitos
porcentaje de participación y millones de pesos constantes
(base diciembre 2013)



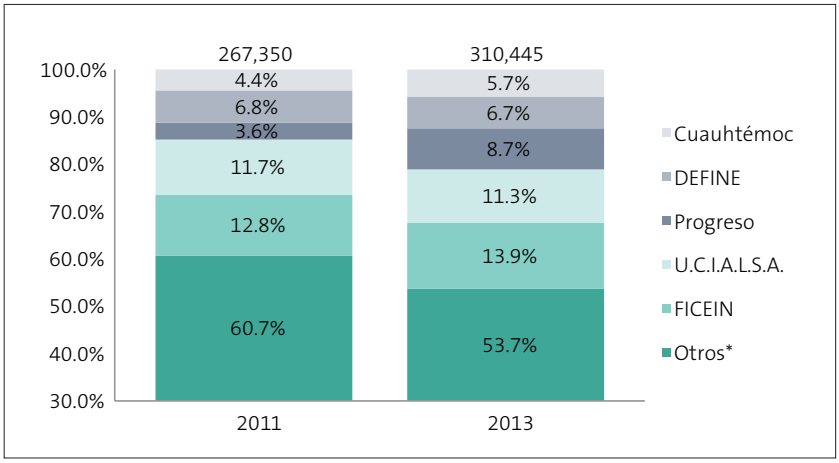
Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV, en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/bm1/Paginas/infoper.aspx], 029_1b_R5, consultada el 4 de abril de 2014.

Uniones de crédito

El sector de uniones de crédito se compuso por 118 participantes. En 2013 las cinco principales acumularon 46% de la captación total del sector. Destaca el caso de Progreso, que incrementó su captación casi al doble en 2013 respecto a 2011. Asimismo se incrementó la captación de Ficein, UCIALSA, Define y Cuauhtémoc, lo cual provocó que la participación del resto de los competidores se redujera entre 2011 y 2013.

Gráfica 14.

Uniones de crédito, participación en la captación de depósitos
porcentaje de participación y millones de pesos constantes
(base diciembre 2013)



Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV, en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/bm1/Paginas/infoper.aspx], 085_1a_r9, consultada el 4 de abril de 2014.

Ficein fue el principal receptor de recursos de las uniones de crédito, pues alcanzó una captación de 43 mmdp, es decir, 0.1% del total de ese mercado, similar a lo captado por Banco Wal-Mart, quien ocupa el lugar 25 entre los participantes de la banca.

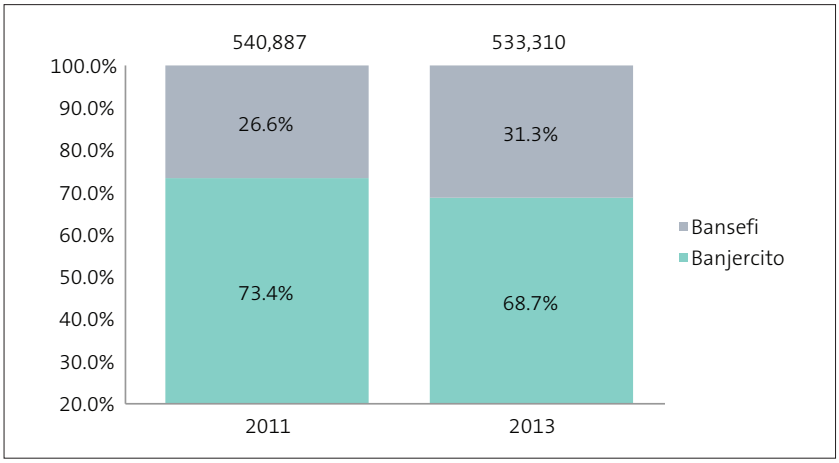
Banca de desarrollo

La captación en las entidades de banca de desarrollo pertenecientes al Gobierno Federal, Bansefi y Banjercito,[23] no representaron una proporción significativa (sólo 1.5% de la captación total). No obstante, sí representan un número considerable de clientes ahorradores, generalmente en los segmentos de menores ingresos, y algunos en zonas geográficas tradicionalmente no atendidas por la banca múltiple. Específicamente Banjercito se enfoca en proporcionar servicios de banca y crédito a los integrantes del Ejército, Fuerza Aérea y Armada de México,[24] aunque también puede captar recursos del público. Por otro lado, Bansefi tiene el mandato de contribuir en el desarrollo institucional del sector de ahorro y crédito popular (Sofincos, Sofipos y Socaps) y en proporcionar servicios de ahorro a los beneficiarios de apoyos del Gobierno Federal y al público en general.[25]

A diciembre 2013 la banca de desarrollo contaba con 6.6 millones de cuentas transaccionales y 284 mil cuentas de nómina. Cabe destacar que la captación en este mercado se redujo en términos reales 1% en 2013 respecto a 2011, debido a que Banjercito redujo su captación en 8%, y Bansefí la aumentó en 16%.

Gráfica 15.

Banca de desarrollo, participación en la captación de depósitos
porcentaje de participación y millones de pesos constantes
(base diciembre 2013)



Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV, en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/bm1/Paginas/infoper.aspx], 037_10a_r1, consultada el 4 de abril de 2014.

23 Al igual que el resto de las entidades financieras, estas entidades públicas son reguladas por la LIC.

24 Banjercito (2013).

25 Bansefi (2013).

5.2.5.2 Productos ofrecidos por los participantes

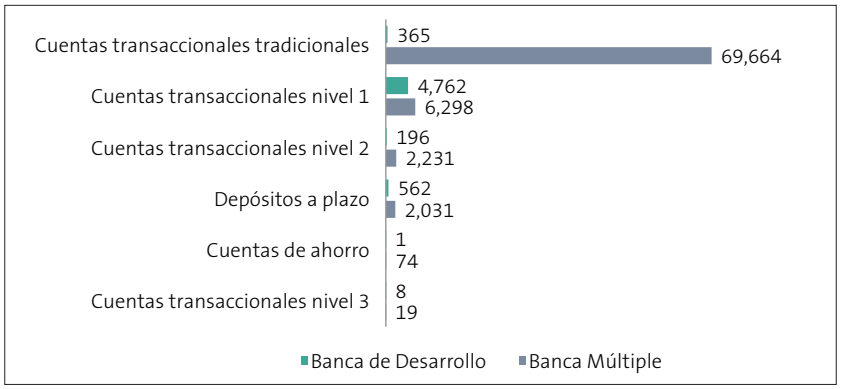
Existe una gran diversidad de productos transaccionales y de ahorro, los cuales difieren en cuanto plazo, montos mínimos de apertura, requerimientos de saldo promedio mensual a mantener, canales de disposición que ofrece cada entidad, e incluso la regulación que cada entidad observa.[26]. La dinámica del mercado consiste, en cierto grado, en competencia por diferenciación de producto, y por tanto, hacer una comparación desagregada del nivel de sustitución entre los diferentes productos ofrecidos por los distintos intermediarios financieros, resulta complejo. Asimismo, a pesar de las diferencias explícitas, es difícil para los consumidores comparar a detalle, y por tanto, éstos comparan en conjunto las características que los productos de diferentes intermediarios ofrecen (por ejemplo, cuentas de ahorro) para sopesar costos y beneficios de cada producto.

Cabe destacar que cerca de 90% de los puntos de atención de los intermediarios no bancarios se ubicaron en municipios con presencia de alguna sucursal bancaria (ver sección 5.2.6.1 Barreras a la entrada). Por tanto, en esta sección únicamente se analiza la composición de los productos ofrecidos por las distintas instituciones conforme a la clasificación de datos de la CNBV.

Así, estas instituciones cuentan con productos de ahorro y transaccionales. Al analizar los tipos de producto, en la banca múltiple, las cuentas transaccionales tradicionales equivalían a 87% del total de productos y las cuentas transaccionales nivel 1 a 8%. El resto (cuentas transaccionales nivel 2, depósitos a plazo, cuentas de ahorro y cuentas transaccionales nivel 3) equivalían a 5%.

26 Sempere (2009).

Gráfica 16.
Productos de captación de la banca múltiple y de desarrollo
(miles de productos)

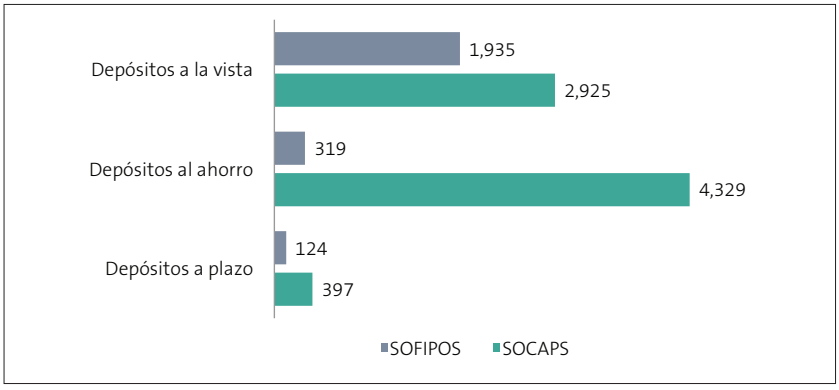


Fuente: Elaboración propia con datos del "Reporte de inclusión financiera 2012", CNBV, en línea [http://www.cnbv.gob.mx/Inclusi%C3%B3n/Documents/Reportes%20de%20IF/Reporte%20de%20Inclusion%20Financiera%205.pdf], consultada el 28 de marzo de 2014.
Nota: La banca incluye cuentas de ahorro, depósitos a plazo y cuentas transaccionales nivel 1, nivel 2, nivel 3 y tradicionales. El indicador demográfico se refiere a número de cuentas por cada 10,000 habitantes.

Para la banca de desarrollo, las cuentas transaccionales nivel 1 correspondieron a 81%, cuentas de depósitos a plazo 10% y las cuentas transaccionales tradicionales 6%, el resto (cuentas transaccionales nivel 2, cuentas transaccionales nivel 3 y cuentas de ahorro) equivalieron a 3%.

En las EACP (Socaps y Sofipos), los depósitos a la vista representan la mayor parte de los productos (47% del total de productos de captación del conjunto), seguido de los depósitos al ahorro (45%) en tanto los depósitos a plazo representan la menor parte (5%).

Gráfica 17.
Productos de captación de las Socaps y Sofipos
(miles de productos)



Fuente: Elaboración propia con datos del "Reporte de inclusión financiera 2012" de la CNBV, en línea, *loc. cit*. Nota: Las EACP y cooperativas incluyen cuentas de depósito de ahorro, depósitos a la vista y depósitos a plazo. . El indicador demográfico se refiere a número de cuentas por cada 10,000 habitantes.

5.2.5.3 Medidas de concentración estructurales

La tabla 3 muestra distintos coeficientes de concentración de los depósitos entre las instituciones.

Tabla 3.

Indicadores de concentración sobre el monto total de depósitos captados por tipo de entidad

Entidad	Concepto	2011	2013	Institución
Banca múltiple	CR2	42.5	39.7	1. BBVA Bancomer
				2. Banamex
	CR3	54.3	53.9	3. Banorte
	CR4	66.6	67.4	4. Santander
	CR5	77.9	76.8	5. HSBC
Socaps	CR2	59.2	53.4	1. Caja Popular Mexicana
				2. Caja de Ahorro de los Telefonistas
	CR3	64.8	58.1	3. Caja Morelia Valladolid
	CR4	67.6	60.7	4. Coopdesarrollo
	CR5	70.3	63.1	5. Caja Inmaculada
Uniones de crédito	CR2	24.5	25.2	1. Ficein
				2. UCIALSA
	CR3	28.1	33.9	3. Progreso
	CR4	34.9	40.6	4. Define
	CR5	39.3	46.3	5. Cuauhtémoc
Sofipos	CR2	60.8	58.7	1. Libertad
				2. Ficrea
	CR3	67.1	65.5	3. Akala
	CR4	78.9	74.4	4. Caja Bienestar
	CR5	81.7	79.4	5. Coincidir

Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV, en línea obtenidos de http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/bm1/Paginas/infoper.aspx], consultada el 4 de abril de 2014.

Aun cuando no se tiene información sobre la tipología del cliente que cada institución atiende, se intuye que cada una de estas entidades atiende a segmentos poblaciones distintos, aunque las sucursales de las distintas entidades tienden a ubicarse en los mismos municipios (como se verá en el capítulo siguiente). A pesar de esta información, no es posible conocer el grado de complementariedad o sustituibilidad de las distintas entidades o entre los productos que éstas ofrecen, por ello se optó por calcular los indicadores de concentración a este nivel.

Así, al abordar los índices de concentración CR5 entre los distintos participantes, se observa que en 2013 las Sofipos y la banca múltiple contaban con índices de 79.4 y 76.8 puntos, respectivamente.

La banca múltiple contaban con un índice CR5 de 76.8 en 2013, el cual se tradujo en una captación real de 26 billones de pesos, 73% del total del mercado de captación. Las Sofipos tuvieron un CR5 de 79.4 (lo que se traduce en 146 mmdp), equivalente a lo que captó Banco Ahorro Famsa, quien ocupa la posición 17 entre los participantes de la banca. Las Socaps alcanzaron un CR5 de 63.1 (lo que se traduce en 421 mmdp), es decir, 1.2% del total de la captación, equivalente a la captación que realizó Banregio, quien ocupa el lugar 11 entre los participantes de la banca. Finalmente, las uniones de crédito tienen un CR5 de 46.3, equivalente a 143 mmdp, es decir 0.4% del total de la captación, cercano a lo que captó Banco Ahorro Famsa.

Al desagregar esta información por tipo de producto (a plazo y de exigibilidad inmediata), se observa que las mismas cinco instituciones de banca múltiple se sitúan en las primeras cinco posiciones por monto de captación. Para las Socaps y Sofipos la diferenciación entre instituciones por tipo de producto parece ser un poco mayor.

Tabla 4.

Indicadores de concentración sobre el monto total de depósitos captados por tipo de producto y entidad

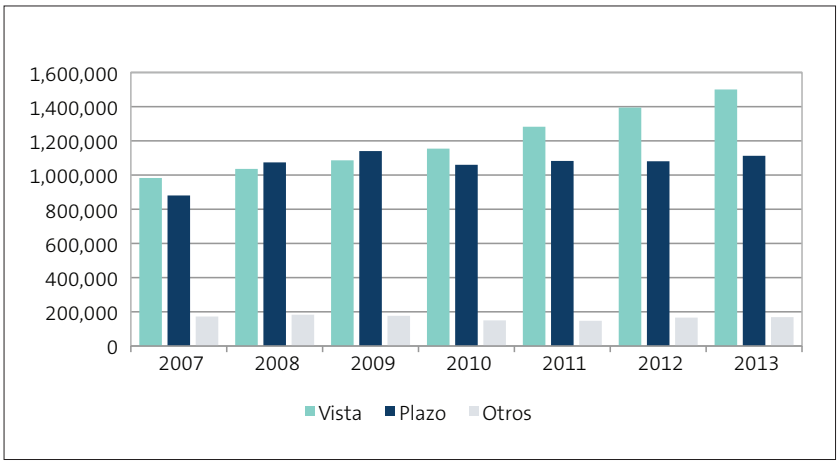
Entidad	Concepto		2011	2013	Institución
Banca múltiple	Depósitos a plazo	CR2	0.32	0.33	1. Banorte
					2. Santander
		CR3	0.46	0.47	3. BBVA Bancomer
		CR4	0.59	0.58	4. HSBC
		CR5	0.70	0.68	5. Banamex
	Depósitos exigibilidad inmediata	CR2	0.51	0.48	1. BBVA Bancomer
					2. Banamex
		CR3	0.62	0.61	3. Santander
		CR4	0.73	0.73	4. Banorte
		CR5	0.83	0.82	5. HSBC
Socaps	Depósitos a plazo	CR2	0.59	0.52	1. Caja Popular Mexicana
					2. Caja de Ahorro de los Telefonistas
		CR3	0.67	0.58	3. Caja Morelia Valladolid
		CR4	0.71	0.61	4. FINAGAM
		CR5	0.76	0.65	5. Caja Inmaculada
	Depósitos exigibilidad inmediata	CR2	0.58	0.45	1. Caja Popular Mexicana
					2. Caja de Ahorro de los Telefonistas
		CR3	0.62	0.48	3. Caja Popular San Rafael
		CR4	0.65	0.51	4. Caja Morelia Valladolid
		CR5	0.68	0.54	5. Coopdesarrollo
Sofipos	Depósitos a plazo	CR2	0.74	0.64	1. Libertad
					2. Ficrea
		CR3	0.79	0.72	3. Caja bienestar
		CR4	0.82	0.78	4. Coincidir
		CR5	0.85	0.83	5. Akala
	Depósitos exigibilidad inmediata	CR2	0.61	0.55	1. Libertad
					2. Akala
		CR3	0.74	0.71	3. Microemprendedor
		CR4	0.80	0.78	4. Fincomun
		CR5	0.85	0.82	5. Caja bienestar

Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV, en línea http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/bm1/Paginas/info-per.aspx], 040_8c_r2, 029_1a_r13, 029_1b_r5, 085_1a_r9, 037_10a_r1, consultada el 4 de abril de 2014.

5.2.5.4 Costos de captación

En 2013 cerca de 95% de la captación de los bancos se recibió mediante depósitos a la vista (incluye cuentas corrientes, de cheques, ahorro, tarjetas prepagadas) o a plazo. La evolución de la captación de recursos de la banca múltiple se muestra en la siguiente gráfica.

Gráfica 18.
Importe de recursos captados (en millones de pesos de 2013)



Fuente: Elaboración propia con base en la información de Banxico, en línea [http://www.banxico.org.mx/portal_disf/wwwProyectoInternetCaptacion_BM.jsp], consultada el 15 de abril de 2014.
Nota: Otros incluye bancario, interbancario y otros recursos.

Como se observa, la captación de recursos del público ha ido en constante aumento: los depósitos a la vista se han incrementado en 53% entre 2007 y 2013; mientras los depósitos a plazo muestran un incremento de 26% durante dicho periodo.

A su vez, el costo de captación de estos recursos ha disminuido desde 1.6% en diciembre de 2007 hasta 0.9% en diciembre de 2013, esta misma tendencia en el costo, aunque más marcado, se aprecia para los depósitos a plazos (con una reducción de 260 puntos base). En 2013 la inflación acumulada fue de 3.97%, lo que refleja en ambos casos una tasa negativa en términos reales para el conjunto del sistema.

Tabla 5.

Costo de captación de recursos en moneda nacional (porcentaje anual)

Fecha	Del público		Bancario 1/	Interbancario 2/	Total 3/
	Vista total promedio	Plazo total promedio			
dic-07	1.6	6.1	7.4	7.6	3.8
dic-08	1.8	6.9	8.3	8.3	4.6
dic-09	1.1	4.1	5	4.7	2.6
dic-10	1.2	4.1	5.2	4.7	2.6
dic-11	1.2	4.2	5	4.6	2.5
dic-12	1.1	4.3	4.8	4.8	2.5
dic-13	0.9	3.5	4.1	3.9	2

1/Organismos, bancos extranjeros, banco de México y redescuentos.

2/ Sólo bancos del país.

3/ Las cifras del total de banca múltiple no incluyen las operaciones interbancarias entre bancos múltiples.

Fuente: Elaboración propia con base en la información de Banxico, en línea, *idem., loc. cit*.

Dados estos niveles de tasas, la captación lograda por los bancos constituye una fuente de fondeo barata en comparación con otras fuentes, como los mercados, nacionales o internacionales, tanto interbancarios como de deuda, que tienden a ser más volátiles y onerosos.

Cabe mencionar que los bancos con mayor captación cuentan con múltiples puntos físicos de contacto con el público,[27] así como canales y medios de acceso; mientras los demás bancos, más pequeños u otros intermediarios financieros, no pueden brindar estas facilidades a sus clientes, y en dado caso tendrían que recurrir a los canales bancarios tradicionales para disponer de sus recursos incrementando los costos de acceso al servicio. Adicionalmente, cabe mencionar que los segmentos de la población atendidos por bancos de nicho[28] u otros intermediarios no bancarios tienden a dedicar montos bajos al ahorro, por lo que pudiera resultar poco rentable para los intermediarios que los atienden el brindar o ampliar este servicio.

27 Es importante señalar que los bancos asociados a comercios (Banco Azteca, Banco Coppel, Banco Ahorro Famsa) han logrado establecer una fuente de fondeo estable basada en depósitos minoristas en un tiempo relativamente corto. Su estrategia se ha basado en ofrecer a la clientela una amplia red de sucursales aprovechando los espacios de los comercios, al tiempo que ofrecen mayores tasas que los bancos tradicionales más grandes.

28 Las actividades de los denominados bancos de nicho, están definidas en el artículo 2, fracción II de las Disposiciones de Carácter General aplicables a las Instituciones de Crédito (CNBV, 2005). Algunos bancos con actividades acotadas son Banco Bicentenario, Fundación Dondé Banco, Banco Bancrea.

5.2.5.5 Rendimientos ofrecidos

Así, se observa una relación negativa entre la tasa de rendimiento ofrecida y el tamaño de la institución. Banamex y BBVA Bancomer tienden a ser los bancos que menores tasas pagan a sus depositantes; mientras bancos más pequeños tienden a ofrecer mayores tasas para atraer a sus clientes. Tal es el caso de Banco Interacciones, quien ofreció una tasa implícita[29] de exigibilidad inmediata anualizada de 3.64% en diciembre 2013; BBVA Bancomer y Banamex ofrecieron tasas de 0.51% y 0.38%, respectivamente.

Tabla 6.

Tasas de rendimiento ofrecidas por la banca y activos

	Diciembre 2011			Diciembre 2013		
Banco	**Tasa implícita depósitos a plazos**	**Tasa implícita de exigibilidad inmediata**	**Activos respecto el total de la banca**	**Tasa implícita depósitos a plazos**	**Tasa implícita de exigibilidad inmediata**	**Activos respecto el total de la banca**
BBVA Bancomer	3.90	0.51	21.1	3.09	0.51	21
Banamex	2.74	0.93	19.3	2.58	0.38	17.9
Santander	4.28	1.10	12.8	3.08	1.20	12.3
Banorte	3.44	0.58	10.6	2.90	0.50	11.8
HSBC	3.98	1.61	8.4	4.47	2.07	7.8
Deutsche Bank	4.68		3.4			4.1
Inbursa	4.07	4.21	4.1	3.98	3.21	3.9
Scotiabank	6.33	1.01	3.1	3.32	0.88	3.7
Interacciones	6.15	3.67	1.5	3.90	3.64	2.1
Banco del Bajío	4.34	2.48	1.6	3.52	1.43	1.7
Afirme	4.31	1.99	1.5	5.01	1.75	1.7
Banco Azteca	1.82	2.33	1.4	4.49	3.35	1.5
Banregio	5.61	0.12	1	4.70	0.54	1.3
Bank of America	3.75	1.25	0.8	2.48	0.59	1.2
Multiva	5.35	2.05	0.4	4.28	1.75	0.7
Banco Credit Suisse	3.15		0.8	2.66		0.7
J.P. Morgan		1.75	0.4		2.07	0.7
Invex	4.67	0.01	0.3	3.92	0.00	0.7
Monex	7.94	1.36	0.6	3.79	1.73	0.6
Banca Mifel	3.93	2.93	0.7	3.91	1.06	0.5

[29] De acuerdo con el Glosario de términos del "Portafolio de información" de la CNBV, la tasa de interés implícita es el cociente que expresa en porcentaje el ingreso obtenido durante un periodo de tiempo especificado, en términos del capital empleado para generar dicho ingreso.

	Diciembre 2011			Diciembre 2013		
Banco	**Tasa implícita depósitos a plazos**	**Tasa implícita de exigibilidad inmediata**	**Activos respecto el total de la banca**	**Tasa implícita depósitos a plazos**	**Tasa implícita de exigibilidad inmediata**	**Activos respecto el total de la banca**
CIBanco	5.25	0.69	0.3	3.60	1.22	0.5
Barclays			0.3			0.4
Ve por Más	5.16	3.90	0.3	3.86	3.08	0.3
BanCoppel	4.93	3.41	0.3	4.38	2.82	0.3
Compartamos	4.94	1.83	0.2		1.91	0.3
Actinver	4.58	0.00	0.1	3.80	1.22	0.3
Inter Banco	4.70	0.56	0.1	3.75	3.34	0.3
Banco Ahorro Famsa	5.85	4.00	0.2	5.87	2.77	0.3
Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ	2.92	0.07	0.2	2.22	0.05	0.2
Bansí	4.71	2.11	0.2	3.79	1.89	0.2
American Express	4.59	3.16	0.3	3.71	0.00	0.2
Banco Base			0.1	4.73	0.00	0.2
Banco Wal-Mart	6.04	0.75	0.1	5.30	1.87	0.1
Consubanco			0.0	5.17		0.1
ABC Capital	6.19	0.01	0.1	6.29	0.04	0.1
Inmobiliario Mexicano			0.0	6.39	3.43	0.1
Volkswagen Bank	3.85		0.1	3.35		0.1
Autofin	5.57	1.36	0.1	4.39	1.28	0.1
Agrofinanzas			0.0	7.00		0.0
The Royal Bank of Scotland		1.49	0.1		1.53	0.0
Banco Bicentenario			0.0	5.09	0.00	0.0
Banco Bancrea			0.0	1.90		0.0
Forjadores			0.0	2.96		0.0
Dondé Banco			0.0	3.44	0.09	0.0
Banco Deuno			0.0			0.0
GE Money			0.0			0.0
ING	6.05		1.7			0.0
Ixe	4.12	1.24	1.6			0.0
Total banca múltiple	4.06	1.11	100	3.42	1.00	100

Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV, en línea http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/bm1/Paginas/info-per.aspx], 040_8c_R2, consultada el 4 de abril de 2014.

Dados estos niveles de tasas, la captación lograda por los bancos más grandes constituye una fuente de fondeo barata en comparación con otras fuentes.

Investigaciones económicas a nivel internacional indica que esto pudiera deberse a capitalización y prácticas de negocio más riesgosas de estas nuevas entidades, por lo que mayores tasas buscan "atraer y recompensar" la confianza del cliente.[30] Otra posible explicación es que los usuarios privilegian que las entidades tengan una infraestructura amplia para obtener los servicios, sobre la tasa de rendimiento.

5.2.5.6 Ganancia anual total

Conforme a los artículos 8 y 15 bis de la Ley de Transparencia y Ordenamientos de los Servicios Financieros (LTOSF), así como a la Circular 35/2010, la ganancia anual total (GAT) es un indicador que permite a los ahorradores comparar los rendimientos financieros que se obtienen por operaciones de:

a) Depósitos retirables con previo aviso; depósitos retirables en días preestablecidos; depósitos de ahorro; depósitos a plazo fijo; así como préstamos documentados en pagarés con rendimiento liquidable al vencimiento.

b) Otras operaciones pasivas que en su nombre, publicidad o propaganda *incluyan las palabras ahorro o inversión*, o bien que en cualquiera de éstos se haga suponer al público que se trata de un producto financiero de ahorro o inversión. Siempre y cuando sean por montos inferiores al equivalente en moneda nacional a 400,000 Udis.

Este indicador permite que los ahorradores o inversionistas puedan realizar comparaciones entre servicios de diferentes proveedores.

Así, la GAT se expresa en porcentaje e incorpora para su cálculo los intereses que generen los depósitos realizados por las personas, sustrayendo los costos relacionados con la operación, como las comisiones por apertura de la cuenta de ahorro o inversión, y ciertos supuestos generales para su cálculo, entre ellos:

- Si la operación no tiene una fecha de vencimiento o un plazo definido para el retiro de los fondos, el cálculo se hace suponiendo que: *i)* vence al final de un año a partir del día del depósito inicial; *ii)* los intereses se reinvierten a la misma tasa a la que se invierte el principal, y *iii)* el cliente no efectúa retiro alguno durante la vigencia de la operación.

30 Craig y Dinger (2009).

- Para el cálculo de la GAT que publican las Entidades se utilizan ciertos montos establecidos para cada uno de los rangos monetarios definidos por la metodología de Banxico.

Sin embargo, se considera que el impacto de la difusión de estas medidas es limitado. Entre las posibles explicaciones para esto figuran las siguientes:

1. Los ahorradores son poco sensibles a la tasa de interés. Por ejemplo, de acuerdo a datos de la ENIF, el porcentaje de usuarios que conoce el rendimiento de su producto financiero tiende a ser bajo. Para los usuarios con cuenta de ahorro sólo 39% conoce su tasa de interés. Este bajo conocimiento es más marcado para las cuentas transacciones, en el que sólo 25% de usuarios de cuenta de cheques conoce su tasa de rendimiento, 6% de los que tienen una cuenta de nómina, y en otros servicios solamente la conoce 1%.

2. En caso de que un ahorrador quisiera conocer las opciones de rendimiento en el mercado su comparación es complicada. El único sitio que concentra la información de la GAT de las instituciones bancarias está en la página de la Condusef. Sin embargo, en dicha página aún es necesario añadir la definición y explicación de todos los conceptos para facilitar el uso del simulador. Además, una vez que se introducen los parámetros solicitados, los resultados que arroja el simulador no muestran todas las opciones de ahorro e inversión, pues se enfoca en la banca múltiple, a pesar de que todas las entidades están obligadas a presentar el GAT para sus productos de ahorro o inversión.

Por tanto, y a fin de aprovechar plenamente la información que deben transparentar las instituciones financieras, es necesario consolidar la información de la GAT en una única plataforma. Así, se incrementaría la comparación de los distintos productos de forma clara y sencilla, reduciendo los costos de búsqueda que enfrentan los usuarios, y haría más claro los costos que ellos enfrentan (monetarios por aceptar una menor tasa de interés, y/o por tiempo de traslado hacia las entidades).

Por otro lado, y tomando en cuenta el indicador de la GAT, se observa la necesidad de establecer un indicador que permita comparar de forma clara y sencilla los costos de las distintas cuentas transaccionales. Como se mencionó anteriormente, debido a la diversidad de productos es difícil que un cliente pueda hacer una comparación directa entre los múltiples productos que ofrece cada institución para los productos transaccionales, ya que éstos varían en cuanto a montos mínimos de apertura de la cuenta de depósitos, requerimientos de saldo promedio mensual a mantener, y en su caso comisiones.

Típicamente el cliente tiende a elegir las opciones de mayor visibilidad, por lo cual este indicador contribuirá a la comparación entre los distintos productos. Asimismo, ésta información se deberá consolidar en una única plataforma para que el público compare las distintas cuentas transaccionales de forma clara y sencilla, pues reduce los costos de búsqueda para los usuarios.

5.2.5.7 Programa Cetesdirecto

El programa Cetesdirecto es un programa del Gobierno Federal, implementado por la banca de desarrollo, que inició el 26 de noviembre de 2010,[31] mediante el cual el público puede comprar y vender directamente valores gubernamentales (Bondes, Bonos, Cetes y Udibonos,[32] en montos accesibles (a partir de 100 pesos), con plazos desde un mes hasta 30 años y sin cobro de comisiones. La apertura de una cuenta Cetesdirecto se puede hacer a través de los siguientes medios y requisitos:

31 SHCP (2010).

32 Cetes (Certificados de la Tesorería de la Federación): instrumentos de inversión gubernamentales que se adquieren a descuento (por debajo de su valor nominal de $10.00) y cuyos plazos disponibles son de 28, 91,182 y 364 días. La tasa de interés del título está implícita en la relación que existe entre su precio de adquisición, el valor nominal y su plazo a vencimiento. Bonos a tasa fija (Bonos de desarrollo del Gobierno Federal con tasa fija): instrumentos de inversión gubernamentales a plazos disponibles de 3, 5, 10, 20 y hasta 30 años. Pagan intereses cada seis meses y la tasa de interés se mantiene fija a lo largo de la vida del mismo. Se adquieren por debajo, arriba o a la par de su valor nominal de $100.00.
Bondes (Bonos de Desarrollo del Gobierno Federal): instrumentos de inversión gubernamentales a plazos disponibles de 3 y 5 años. Pagan intereses variables cada 28 días en función de la tasa ponderada de fondeo bancario. Se adquieren por debajo, arriba o a la par de su valor nominal de $100.00.
Udibonos (Bonos de desarrollo del Gobierno Federal denominados en unidades de inversión): instrumentos de inversión gubernamentales a plazos de 3, 5, 10, 20 y 30 años denominados en Udis y pagaderos en pesos. Pagan intereses cada seis meses en función de una tasa de interés fija, más una ganancia o pérdida que se encuentra indexada al comportamiento de las Udis. Se adquieren por debajo, arriba o a la par de su valor nominal de cien Udis.

Tabla 7.

Medios y requisitos para la apertura de una cuenta Cetesdirecto

Medio de contratación	Requisitos	
Contratación exprés	1. Ser de nacionalidad mexicana. En caso de ser extranjero será necesario contar con residencia fija en México y tener el documento que apruebe su estancia legal en el país (FM2 o FM3) 2. Mayor de 18 años[1] 3. CURP 4. RFC 5. Contar con una cuenta bancaria a la vista aperturada en una institución bancaria con domicilio en territorio nacional y proporcionar la Clabe o el número de tarjeta de débito. 6. Creación de usuario y contraseña en el portal de Cetesdirecto. 7. Por medio de firma electrónica simple aceptar los términos de contratación. Cumplir con los requisitos del 1 al 6 del bloque anterior.	Con esta modalidad de contratación se tiene un límite mensual de envío de recursos de 3 mil Udis, equivalentes a 15 mil pesos.
Contratación electrónica (FIEL)	8. Con la Firma Electrónica Avanzada (FIEL) se deberá ingresar el certificado digital (.cer), la llave (.key) y la contraseña. 9. Enviar un estado de cuenta bancario (De la misma cuenta bancaria que registraste la CLABE y no mayor a tres meses) en formato PDF.	Los depósitos no tienen límite mensual con esta modalidad. Sin embargo, las cuentas pueden tener hasta siete millones de pesos por cliente.
Contratación en sucursal	Registrarse por internet o por teléfono. Acudir a una sucursal Bansefi o Banjército autorizadas para firmar el contrato. Dos días después de acudir a la sucursal se debe marcar al CAT para la activación de la cuenta de Cetesdirecto.	

Fuente: Elaboración propia con información de Cetesdirecto, en línea [www.cetesdirecto.com], consultada el 15 de abril de 2014.

[1]/Un titular mayor de 18 años que esté registrado con un contrato de Cetesdirecto tiene la opción de generar nuevos contratos y designar como único beneficiario a un menor de edad, programa conocido como Cetesdirecto niños. Para crear estas cuentas adicionales solamente se requieren los datos del menor de edad como nombre, fecha de nacimiento y CURP.

El cliente puede realizar instrucciones de operación a través de la página www.cetesdirecto.com (24 horas del día y 7 días de la semana) o través del Centro de Atención Telefónico (en días hábiles bancarios y dentro de los horarios de servicio).

Desde su creación en 2010, el programa ha tenido varias mejoras que han incrementado las facilidades para la apertura y manejo de cuentas. En 2011 se introdujo el esquema de contratación exprés, con el cual el uso de la FIEL ya no es necesario. En 2012 se sacó la versión para dispositivos móviles.

De esta forma se observa una evolución positiva en la apertura de contratos para este programa.

Tabla 8.
Evolución de cuentas del programa Cetesdirecto

	2011	2012	2013	Variación 2012-2013
Contratos abiertos	5,125	16,685	26,434	58%
Ingreso total (millones de pesos)	306	875	1,231	41%
Saldo promedio	59,651	52,417	46,569	-11%

Cifras al 30 de junio de cada año, expresadas en pesos constantes de diciembre de 2013.

Fuente: SHCP (2011-2013), Informes de Labores, en línea [http://www.shcp.gob.mx/INFGUB/Paginas/informedeLaboresdelaSHCP.aspx], consultada el 15 de abril de 2014.

El número de contratos abiertos en casi tres años es significativo si se compara con el número de cuentas de depósitos a plazos que existen en la banca múltiple (Anexo 1); por ejemplo, el número de cuentas es similar al que tienen algunos bancos como Banco Wal-Mart y Banco Ahorro Famsa.

Sin embargo, para estos dos bancos el saldo promedio en dichas cuentas es mayor a 100 mil pesos (114 mil y 413 mil pesos, respectivamente), y para toda la banca múltiple es cercano a 480 mil pesos;[33] mientras Cetesdirecto mostró un saldo promedio de 47 mil pesos, lo que pudiera significar que este esquema ha sido eficaz en atraer ahorradores con un perfil distinto al del que acude a la banca. El saldo promedio en Cetesdirecto es similar al de 53 mil pesos que tuvieron las Socaps en los depósitos a plazos y al de la banca de desarrollo, que tuvo un saldo promedio de 43 mil pesos en dichas cuentas.[34]

33 El único banco con un saldo promedio menor a 100 mil pesos es BanCoppel, con un saldo promedio de 23 mil pesos en junio de 2013.

34 En junio de 2013 las cuentas de depósito a plazo de Bansefi tuvieron un saldo promedio aproximado de 6,608 pesos y Banjercito de $1,034,670 (cálculos propios con información de la CNBV, BD_Operativa_201312).

Según la información pública disponible, el alcance de este programa se verá beneficiado por el uso de corresponsales. En 2013 se anunció que próximamente se podrán realizar contratos en las oficinas de Telecomm-Telégrafos,[35] organismo público descentralizado del Gobierno Federal. Telecomm tiene poco más de 1,370 puntos en toda la República,[36] con presencia en sitios donde la densidad de los servicios bancarios y de comunicación es baja o nula, por lo que es una de las vías accesibles para las transferencias de dinero.[37]

De esta forma se busca incrementar el acceso a este producto en aquellas localidades donde falta de infraestructura bancaria (como sucursales bancarias cercanas) o que tienen una limitada conectividad a internet o teléfono.

Conviene recordar que un contrato de Cetesdirecto se liga a una cuenta bancaria o una tarjeta de débito para poder disponer del dinero, por lo que faltaría definir la forma en que la contratación en corresponsales facilitará la apertura de cuentas para poder abrir una cuenta de Cetesdirecto y realizar la disposición de los ahorros del programa.

Finalmente, Cetesdirecto podría ser una referencia confiable de comparación para los ahorradores sobre los rendimientos de los instrumentos de ahorro e inversión bancarios. Además, si se promueve la posibilidad de recibir depósitos y realizar transferencias desde cualquier cuenta bancaria a las cuentas de Cetesdirecto, no solo se ampliaría el acceso de esta plataforma a la red bancaria comercial, sino también se impulsaría la competencia en los servicios y productos de ahorro e inversión (ver sección 3.6.4).

5.2.6 Competencia

En los servicios de captación asociados al ahorro para inversión, la variable que resultaría más relevante para la competencia es el rendimiento de la inversión. Además, para brindar estos servicios, prácticamente todos los intermediarios necesitan que el cliente tenga una cuenta eje u operativa, generalmente con acceso al sistema de pagos. Por tanto, si el intermediario no está facultado para ofrecer medios de acceso que le faciliten realizar sus operaciones, esto puede representar, desde el punto de vista del cliente, un alto costo transaccional, lo que se traduce en una barrera de entrada para nuevos oferentes.

35 Presidencia de la República (2012).

36 Con datos de la CNBV sobre el número de módulos por comisionista (serie histórica 040-26A-R6) para diciembre de 2013, en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/bm1/Paginas/infoper.aspx], consultada el 23 de abril de 2014.

37 Historia de Telecomm (2014). Cabe recordar que, por su cobertura, Telecomm-Telégrafos también opera como corresponsal de instituciones bancarias como BBVA Bancomer, Banamex, Banorte, HSBC, Scotiabank, entre otras.

Para los productos y servicios de ahorro con fines transaccionales, las variables más relevantes para la competencia podrían ser: *1)* la capacidad funcional de cada intermediario para realizar las transacciones y poner a disposición de los usuarios sus recursos, a través de la infraestructura financiera, y *2)* el costo de oportunidad asociado al saldo mínimo que se les exija mantener en una cuenta. Derivado de lo anterior, se observa que la posibilidad de atraer clientes de los intermediarios bancarios en captación dependerá de los canales de distribución y medios de acceso con los que cuentan las instituciones.

5.2.6.1 Barreras a la entrada

Canales de distribución

El sistema financiero mexicano cuenta con diversos canales de distribución para ofrecer productos y servicios. Estos canales son un componente fundamental en el modelo de competencia de los servicios de ahorro y de captación transaccionales. En primer lugar están los canales tradicionales, es decir, a través de las sucursales y cajeros automáticos, las cuales tienen una distribución diferenciada entre los distintos oferentes. Esto se debe a que durante décadas la banca múltiple fue prácticamente el único intermediario autorizado para operaciones de depósito y ahorro, lo cual condujo a desarrollar una red de infraestructura física, fundamentalmente puntos de atención y tecnología propiedad de esa banca múltiple. Lo anterior representa un alto costo para otros intermediarios, inclusive para los intermediarios bancarios de reciente autorización, pues únicamente los bancos que disponían de infraestructura de distribución de otros servicios (principalmente cadenas de tiendas) han podido instalar esas plataformas. Así, estos canales de distribución implican altos costos fijos que representan una barrera de entrada natural para la distribución.

Adicionalmente, a pesar de la creación de nuevos canales como las terminales punto de venta, las corresponsalías y la banca móvil, han sido ocupadas primordialmente por la banca múltiple debido a la regulación, aunque cabe destacar que la reciente reforma financiera ha previsto que tales canales se amplíen para las EACP.[38]

En este contexto, los canales de distribución de los servicios tradicionales y de ahorro en México son las sucursales, los cajeros automáticos, corresponsales, terminales punto de venta, canales móviles e internet. En el Anexo 3 se presenta un resumen de los canales de distribución por tipo de intermediario.

1. Sucursales

Las sucursales son el canal más antiguo y de mayor arraigo en el que las entidades fi-

[38] La reforma financiera faculta el uso de corresponsales a las Socaps y Sofipos, y el uso de equipos, medios electrónicos, ópticos o de cualquier otra tecnología, sistemas automatizados de procesamiento de datos y redes de telecomunicaciones a las Sofipos.

nancieras distribuyen productos y servicios en diferentes puntos geográficos. Las instituciones han conformado redes de sucursales bien posicionadas en las principales plazas comerciales o puntos de afluencia de las ciudades donde tienen presencia.

Las sucursales cuentan con una infraestructura en la cual el cliente puede realizar cualquier trámite, aclaración, o transacción monetaria. Además de distribuir, son aún el punto de atención más relevante del sistema. Las sucursales en México han tenido un crecimiento continuo durante los tres últimos años. De acuerdo con la CNBV, del cuarto trimestre de 2009 al cuarto trimestre de 2012, la tasa anual de crecimiento ha sido de 6.5%, es decir, ha habido un aumento de 2,773 sucursales.

Del total de sucursales del país (16,097) al cierre de 2012, 80.1% correspondieron a la banca múltiple (12,896), 3.5% a la banca de desarrollo (554), 9.1% a las Socaps (1,467) y el restante 7.3% a entidades microfinancieras sobre todo Sofomes y Sofipos, con 1,180.

Así, el número de sucursales disponibles a nivel nacional, tomando en cuenta a la banca múltiple, de desarrollo, cooperativas y microfinancieras fue de 1.93 por cada 10,000 adultos.[39]

Con estos datos, en 53% de 2,456 municipios que integran nuestro país, no había una sucursal porque la densidad de población en dichos municipios era baja,[40] lo cual hace poco factible la apertura de una sucursal en esos lugares.

Adicionalmente, se observa que cerca de 93% (2,468) de las sucursales de las Socaps y de las entidades microfinancieras se ubicaron en municipios que cuentan con sucursales bancarias, el resto (179 sucursales) se ubicaron en municipios que no tenían una sucursal bancaria.[41]

Entre las instituciones de banca múltiple, los bancos con mayor número de sucursales se presentan en la tabla 9. Entre las cinco mayores instituciones se concentraron cerca de 65% de la propiedad de las sucursales en 2013.

39 CNBV (2012).

40 En los municipios sin sucursal habitan en promedio 64 adultos por km^2. El rango de adultos por km^2 en dichos municipios se ubica entre 0.17 y 1,580 con una desviación estándar de 138.67. En los municipios con sucursal habitan en promedio 375 adultos por km^2. El rango de adultos por km^2 en dichos municipios se ubica entre 0.41 y 42,012 con una desviación estándar de 1,722.68 (cálculos propios con datos de la CNBV para el 5° Reporte de Inclusión Financiera).

41 En los municipios sin sucursal bancaria pero que cuentan con presencia de una cooperativa o microfinanciera habitaban en promedio 44 adultos por km^2. El rango de adultos por km^2 en dichos municipios se ubica entre .41 y 631 con una desviación estándar de 73.56 (cálculos propios con datos de la CNBV para el 5° Reporte de Inclusión Financiera).

Tabla 9.

Institución bancaria con mayor número de sucursales

Diciembre de 2013			
Banco	**Sucursales**	**Participación**	**CR**
Banco Azteca	2,154	17.1%	17.1%
BBVA Bancomer	1,793	14.3%	31.4%
Banamex	1,683	13.4%	44.8%
Banorte	1,284	10.2%	55.0%
Santander	1,234	9.8%	64.8%
Total	12,581	100.0%	

Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV, en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/bm1/Paginas/infoper.aspx], 040_4a_R4_2013, consultada el 14 de abril de 2014.

La instalación y apertura de una nueva sucursal requiere una inversión elevada, de entre 400 mil y 500 mil dólares para el caso de sucursales bancarias tradicionales, además de un periodo mínimo de 18 meses como por el plazo de maduración esperado para que una sucursal llegue a su punto de equilibrio. Eso implica un costo hundido significativo, que representa una importante barrera de entrada, al que sólo las grandes instituciones pueden hacer frente, principalmente por contar ya con redes montadas que disminuyen el costo medio de nuevas sucursales. En lo que respecta al costo regulatorio (es decir, el cumplimiento de las regulaciones), algunos expertos estiman que representa 10% del costo total de abrir una sucursal. Las entidades no bancarias que cuentan con sucursales generalmente incurren en costos menores, aun cuando están más limitadas en cuanto su capacidad de operación. [42]

Cabe señalar que para abaratar los costos asociados a la instalación de sucursales, la regulación aplicable a bancos prevé tipos de oficinas de servicios bancarios distintos a las sucursales tradicionales, los cuales varían en función de atributos de seguridad y de las operaciones que pueden realizarse en ellas:[43]

- Oficinas administrativas sin o con atención al público, en ninguna de las dos está permitido el manejo de efectivo
- Los módulos bancarios, donde se realizan operaciones bancarias, incluyendo el manejo de efectivo, localizándose en locales con seguridad propia.

42 Zamarripa *et al.* (2014).

43 La reforma a la LIC que autorizó los llamados "bancos de nicho", y posteriormente la figura de "corresponsales bancarios", llevó a la necesidad de que las autoridades financieras, modificaran algunas de las medidas básicas de seguridad en las sucursales bancarias y que, actualmente, son observables para las entidades bancarias.

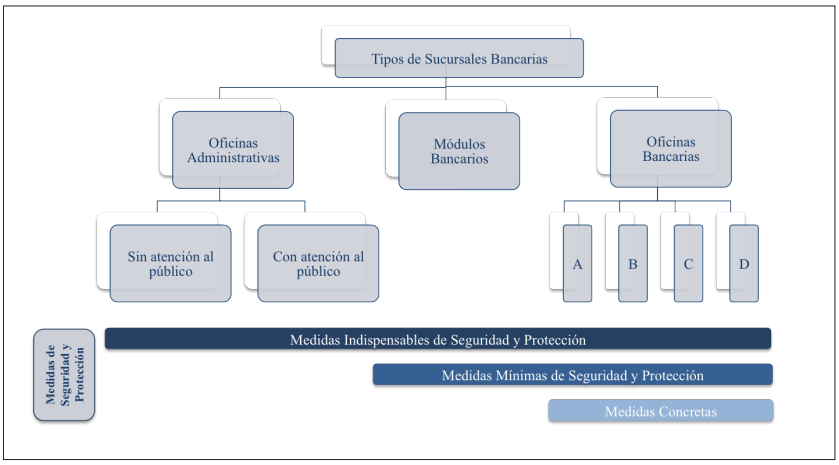
- Las oficinas bancarias, conforme a la Disposición Primera de las Reglas de Seguridad Bancaria, son las instalaciones físicas destinadas a proporcionar a los clientes de las instituciones, los servicios a que se refiere el Artículo 46 de la LIC y que pueden ser:

Tipo A. Al modelo de servicio en el que la recepción y dispensa de efectivo se lleva a cabo de manera automatizada, por medio de dispositivos blindados, como cajeros automáticos o dispensadores, y en el que el personal de la oficina opera sin una barrera física con el cliente.

Tipo B. Al modelo de servicio en el que la atención a los clientes se da a través de ventanillas equipadas con cristales. El acceso al área confinada se da a través de dispositivos físicos y electrónicos. Este tipo de oficinas bancarias están construidas con materiales de alta resistencia, inclusive con materiales blindados.

Tipo C. Al modelo de servicio que tiene confinadas sus áreas de servicios de ventanillas y de resguardo de efectivo y valores. La atención a los clientes se da a través de ventanillas equipadas con cristales. Este tipo de oficina es totalmente autónoma y se puede ubicar en todo tipo de locales.

Tipo D. Al modelo de servicio que tiene confinadas sus áreas de servicios de ventanillas y de resguardo de efectivo y valores. La atención a los clientes se da a través de ventanillas equipadas con cristales. El acceso al área confinada se da a través de puertas esclusadas.



Fuente: Zamarripa *et al.* (2014).

Respecto la cobertura de las sucursales, Marín y Schwabe[44] encuentran que la densidad de cuentas entre los distintos mercados (2,167 mercados en México, definidos como los municipios y áreas metropolitanas del país) está relacionada muy de cerca con el acceso físico a las instituciones bancarias: se tiene una menor presencia en áreas pobres o de difícil acceso, y más presencia en áreas metropolitanas o de destinos turísticos. Además, el estudio señala que 70% de los mercados analizados son monopolísticos,[45] de los cuales 78% son rurales. El estudio arroja que transitar de un monopolio a un duopolio, aun manteniendo constante el número de sucursales y cajeros automáticos, lleva a un aumento de 1,016 cuentas por cada 10 mil adultos.

Corresponsales

La figura de corresponsal bancario o "comisionista" (como se les define en la regulación) se integró a la regulación del sistema financiero en 2008 como una forma de crear mayores puntos de atención al usuario, con un bajo costo, a diferencia de las sucursales.[46] Ello ha tenido el fin de incrementar el acceso a los servicios financieros, sobre todo entre la población que enfrenta altos costos para acceder a los puntos de atención tradicionales del sistema bancario por residir en localidades pequeñas y/o remotas. En términos de la competencia, esta figura permite a bancos aprovechar infraestructuras instaladas por establecimientos comerciales o de servicios no financieros para atender las necesidades financieras de sus clientes o captar nuevos clientes.

Los corresponsales bancarios son comercios e instituciones que establecen relaciones de negocio con un banco con el fin de ofrecer, a nombre y por cuenta de éste, servicios financieros a sus clientes. Es decir, el corresponsal bancario no es una sucursal y su personal no está empleado por el banco, se trata de un canal de distribución que la institución financiera utiliza para hacer transacciones.[47] Sin embargo, el esquema que implementan los bancos para operar mediante corresponsales bancarios afecta en tiempo real las cuentas involucradas, dando certidumbre al cliente de estar operando con su banco y garantiza la protección de los recursos de todos los participantes.[48]

44 Marín, y Schwabe (2013).

45 Medido a través del IHH por número de bancos con cuentas registradas en cada municipio.

46 LIC y artículo 319 de las Disposiciones de carácter general aplicables a instituciones de crédito.

47 Condusef (2014).

48 Es importante mencionar que la contratación de corresponsales no exime a las instituciones bancarias del cumplimiento de la normatividad aplicable en materia de operación bancaria, revelación de información, cobros permitidos y esquemas de protección a usuarios, entre otros. En todo momento el banco es responsable ante los clientes de las operaciones realizadas a través de sus corresponsales. En caso de incumplimientos por parte de los corresponsales, los bancos deben tomar las medidas correctivas necesarias y, cuando la situación lo amerite, suspender nuevas operaciones con ellos. Los corresponsales que únicamente ofrezcan a los clientes bancarios operaciones de retiro de efectivo u operaciones cambiarias están sujetos a regímenes simplificados.

El tipo de operaciones que se pueden realizar mediante corresponsales son definidas por cada institución y deben ser autorizadas por la CNBV. La regulación permite efectuar a través de corresponsales bancarios las siguientes operaciones:

- Recepción de depósitos
- Retiro de efectivo
- Pago de cheques
- Pago de créditos
- Situaciones de fondos[49]
- Pago de servicios
- Apertura de cuentas transaccionales de bajo riesgo nivel 1
- Apertura de cuentas transaccionales de bajo riesgo nivel 2

Adicionalmente, el 19 de mayo de 2014 se publicó en el *Diario Oficial de la Federación* la "Resolución que modifica las disposiciones de carácter general aplicables a las instituciones de crédito", mediante la cual se incorpora la recepción de pagos de contribuciones federales, estatales, municipales y aquellas correspondientes al Distrito Federal, como una de las operaciones que las instituciones de crédito pueden realizar a través sus comisionistas.

En la actualidad la mayoría de las operaciones que se llevan a cabo a través de corresponsales consisten en el pago de créditos (once bancos), recepción de depósitos (once bancos) y retiro de efectivo (nueve bancos). Es importante señalar que para cada corresponsal pueden autorizarse diferentes operaciones, al margen del banco al cual estén asociados. Una limitante es que la gama de productos y servicios no es homogénea ni siquiera al interior de un mismo comercio; es decir, las operaciones facultadas a un módulo pueden ser diferentes a las de otros módulos de la misma cadena.

La CNBV reporta que al cierre de diciembre de 2012 en la red de corresponsales había 24 administradores, con 23,626 puntos de acceso para la oferta de servicios financieros en el país, y quince instituciones bancarias ofrecían este servicio.[50] Desde su implementación en el último trimestre de 2010, la evolución de los corresponsales bancarios ha sido significativa, con una tasa de crecimiento anual de 97.6%. Así, al incorporar los corresponsales bancarios a las sucursales, se tienen 4.76 puntos de acceso por cada 10,000 adultos, dando como resultado un total de 39,723 puntos de acceso.

49 Las situaciones de fondos son órdenes de pago que se generan mientras se autoriza una operación.

50 Las instituciones bancarias que operan con corresponsales son Afirme, American Express, Banamex, Banco Wal-Mart, BanCoppel, Banorte, Bansefi, BBVA Bancomer, Compartamos Banco, HSBC, Inbursa, Inbursa, Invex, Monex, Santander y Scotiabank.

Aunque son pocas las instituciones que operan a través de corresponsales, y las instituciones que han sido más activas (y agresivas) en la vinculación con corresponsales, son precisamente los bancos que cuentan con las redes de sucursales más grandes, lo que en esencia no altera las dos primeras posiciones en el mapa de redes de distribución con esta nueva figura, tal como se observa en la tabla 10.

Tabla 10.

Institución bancaria con mayor número de corresponsales por (módulos y participación), cifras a diciembre de cada año

2011			2012			2013		
Banco	Módulos	%	Banco	Módulos	%	Banco	Módulos	%
BBVA Bancomer	15,388	39.6%	BBVA Bancomer	20,008	34.8%	BBVA Bancomer	22,489	21.5%
American Express	3,802	9.8%	Banamex	14,826	25.8%	Banamex	16,683	15.9%
Banamex	3,104	8.0%	American Express	4,236	7.4%	Compar-tamos	14,782	14.1%
Banorte	2,920	7.5%	Banorte	3,099	5.4%	Scotia-bank	14,147	13.5%
Invex	2,696	6.9%	Invex	3,025	5.3%	Santander	13,496	12.9%
Total	**38,820**	**100%**		**57,443**	**100%**		**104,699**	**100%**

Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV, en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/bm1/Paginas/infoper.aspx], 040-26A-R10, consultada el 4 de abril de, 2014.

Cabe destacar que entre diciembre de 2012 y diciembre de 2013, Compartamos, Scotiabank y Santander reportaron un aumento significativo en el número de módulos operados por sus corresponsales. Compartamos, por ejemplo, pasó de 199 módulos a 14,782 en tan sólo un año; Santander pasó de 1,615 a 13,495 y Scotiabank quintuplicó sus módulos durante ese mismo periodo.

Tabla 11.

Evolución CR de módulos de corresponsales bancarios, cifras a diciembre de cada año

	CR módulos de corresponsales		
	2011	**2012**	**2013**
CR2	49%	61%	37%
CR3	57%	68%	52%
CR4	65%	73%	65%
CR5	72%	79%	78%

Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV, *idem*.

Conviene mencionar que la normatividad no permite arreglos de exclusividad entre una red de corresponsales con una institución bancaria.

Hasta antes de 2014 la figura de corresponsales no estuvo disponible para las Sofipos ni para las Socaps. Sin embargo, con la reforma financiera se prevé que estos intermediarios puedan ampliar sus canales de distribución de servicios con la incorporación de comisionistas, aunque está pendiente la emisión de la regulación secundaria para evaluar la forma en que se dará operatividad a esta figura.

Adicionalmente, debe observarse que dado que la banca ha logrado incorporar un gran número de comisionistas, las entidades no bancarías podrían tener dificultades para trabajar con los comisionistas que tienen un convenio con la banca, pues para un comisionista gestionar operaciones de más de una entidad podría resultar poco atractivo o inviable. Por ello se debe garantizar que las plataformas utilizadas por los corresponsales para realizar las operaciones en nombre de las instituciones financieras sean neutrales y abiertas, a fin de que puedan realizar esas operaciones para múltiples intermediarios y no limitarlas a un contrato con una sola entidad. Si bien, la regulación actual no permite acuerdos de exclusividad, a fin de prevenir estas conductas se debe trabajar en la detección, denuncia y, en su caso, sanción de los convenios de exclusividad en el uso de corresponsales.

Cajeros automáticos[51]

Los cajeros automáticos son un canal para hacer llegar servicios a los clientes del sistema bancario, principalmente para el retiro de efectivo.[52] Generalmente están asociados a las redes de distribución de la banca múltiple. Los cajeros se han mantenido estables en los últimos dos años. Del cuarto trimestre de 2009 al último trimestre de 2012 se observa

51 La sección 3.3 presenta un análisis detallado sobre cajeros automáticos.

52 LIC (Capítulo XI); Disposiciones de carácter general aplicables a Instituciones de Crédito y Circulares emitidas por Banxico.

una tasa de crecimiento anual de 6.5% en la red de cajeros automáticos, es decir, han pasado de 33,801 a 40,770 a nivel nacional. El indicador de cajeros automáticos por cada 10,000 adultos para el cuarto trimestre de 2009 era de 4.41, mientras para el cierre de 2012 ascendió a 4.89.

Asimismo, en diciembre de 2012, estos cajeros se ubicaban en 54% de los municipios del país, observando un mismo patrón de cobertura geográfica que las sucursales. Al mes de diciembre de 2013 cinco bancos poseían poco más de 80% de los cajeros (BBVA Bancomer, Banorte, HSBC, Banamex, Santander) colocados en el territorio nacional. Se puede observar en la tabla 12 que BBVA Bancomer es el principal receptor de depósitos y al mismo tiempo, es el que más cajeros automáticos tiene en su red. Conformar una red de cajeros automáticos es costoso, por lo que podría constituir una barrera a la entrada para los intermediarios financieros que no la tienen.

Tabla 12.
Institución bancaria con mayor número de cajeros

diciembre de 2013			
Banco	**Cajeros**	**Participación**	**CR**
BBVA Bancomer	7,749	19%	19%
Banorte	7,049	17.3%	36.3%
Banamex	6,609	16.2%	52.5%
HSBC	6,120	15%	67.5%
Santander	5,262	12.9%	80.3%
Total	40,808	100%	

Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV, en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/bm1/Paginas/infoper.aspx], 040-1B-R1, consultada el 4 de abril de 2014.

Terminales punto de venta[53]

Los establecimientos de comercios y servicios receptores de pagos con tarjeta de débito o crédito requieren tener un dispositivo denominado "Terminal punto de venta" o TPV, que les permite comunicarse con los bancos donde residen las cuentas de los clientes ordenantes de los pagos y recibir las órdenes de aceptación de los cargos realizados.

De acuerdo con información del 5° Reporte de Inclusión Financiera de la CNBV, el número de TPV pasó de 446,792 en el cuarto trimestre de 2009 a 556,335 en el cuarto trimestre

53 La sección 3.3 presenta un análisis detallado sobre las TPV.

de 2012,[54] lo que significa una tasa de crecimiento anual de 7.6% (109,543 TPV). El indicador de terminales de punto de venta por cada 10,000 adultos para el cuarto trimestre de 2009 era de 58.27, mientras para el cierre de 2012 se ubicó en 66.73.

El número relativamente bajo de TPVs está asociado a que en México, por un lado, los tarjetahabientes prefieren utilizar efectivo para realizar la mayoría de sus compras y, por el otro lado, que el uso de TPV genera comisiones que deben absorber los establecimientos comerciales.

Canal móvil[55]

En las Disposiciones de Carácter General Aplicables a las Instituciones de Crédito, también conocida como Circular Única de Bancos (CUB), emitidas por la CNBV, se define a la banca móvil como el conjunto de servicios y operaciones bancarias que se realizan a través de medios electrónicos, sean equipos, medios ópticos o de cualquier otra tecnología, sistemas automatizados de procesamiento de datos y redes de telecomunicaciones, ya sean públicos o privados.

En México existen productos de banca móvil que se utilizan como canal de acceso mediante un dispositivo de telefonía móvil. De acuerdo con información del 5° Reporte de Inclusión Financiera de la CNBV, a diciembre de 2012 se tenían 883,657 contratos para transacciones a través de teléfono celular, con una tasa de crecimiento anual de 182% a partir del segundo trimestre de 2011, cuando se empezó a reportar. Así, el indicador demográfico fue de 106 contratos por cada 10,000 adultos.

Hasta antes de la reforma financiera, este canal estuvo limitado a la banca, ahora las Sofipos pueden hacer uso de los medios electrónicos para atender a sus clientes; más para ello deberán enfrentar los costos tecnológicos para construir esos canales.

Internet

El servicio de banca por internet permite a los usuarios realizar consultas de saldos, transferencias electrónicas de fondos interbancarias (mismo día o programadas), recibir cargos por domiciliación, traspasos mismo banco, pagos de tarjetas de crédito, pagos de servicios, pagos de impuestos, entre otros.

El número de usuarios de banca por internet se ha incrementado 21.4% en los últimos tres años, pasando de 1,440 usuarios por cada 10,000 adultos (11 millones de usuarios) en el cuatro trimestre de 2009 a 2,370 (19.8 millones de usuarios) en el cuarto trimestre de 2012. Se debe considerar que hasta 2013 solo las instituciones financieras bancarias estaban autorizadas para realizar operaciones por internet, aunado a que el crecimiento de trans-

54 Cabe aclarar que, según las cifras de Banco de México, el número de las TPV para 2012 fue de 621,628.

55 La sección 3.3 presenta un análisis detallado sobre banca móvil.

ferencias por esa vía fue del 47%[56] considerando el último trimestre 2013 respecto el primero de 2011. Por lo que instituciones financieras de otra naturaleza y bancarias de menor tamaño que no cuentan con este servicio, se encuentran en desventaja respecto la prestación de servicios en línea, puesto se observa que los usuarios están migrando hacia esa plataforma para realizar ese tipo de transacciones.

Presencia de puntos de acceso en entidades federativas por tipo de institución

En el siguiente cuadro se presentan las entidades federativas con el mayor y menor número de sucursales y corresponsales, de acuerdo al tipo de institución financiera.

	Estados con mayor presencia		**Estados con menor presencia**	
Banca múltiple	Baja California	100%	Chihuahua	34.3%
	Baja California Sur	100%	Tlaxcala	23.3%
	Distrito Federal	100%	Yucatán	21.7%
	Sinaloa	100%	Puebla	20.7%
	Tabasco	100%	Oaxaca	7.5%
Banca de desarrollo	Distrito Federal	93.8%	Chihuahua	9%
	Baja California	60%	Sonora	8.3%
	Quintana Roo	44.4%	Coahuila	7.9%
	México	44%	Oaxaca	5.8%
	Colima	40%	Durango	2.6%
Cooperativas	Colima	100%	Oaxaca	7.4%
	Guanajuato	97.8%	Sonora	4.2%
	Querétaro	94.4%	Chiapas	1.7%
	Jalisco	76.8%	Tlaxcala	1.7%
	Nayarit	65%	Baja California Sur	0%

56 Banxico, Sistemas de pago de bajo valor, en línea [http://www.banxico.org.mx/SieInternet consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CF258&sector=21&locale=es], consultada el 12 de junio de 2014.

Microfinancieras	Baja California Sur	100%	Puebla	11.1%
	Distrito Federal	81.3%	Zacatecas	6.9%
	Baja California	80%	Guerrero	6.2%
	Guanajuato	63%	Yucatán	3.8%
	Colima	60%	Oaxaca	1.1%
Corresponsales Bancarios[1]	Aguascalientes	100%	Chihuahua	53.7%
	Baja California	100%	Tlaxcala	51.7%
	Baja California Sur	100%	Puebla	40.6%
	Campeche	100%	Yucatán	38.7%
	Colima	100%	Oaxaca	24.7%

Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV, en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/bm1/Paginas/infoper.aspx], 040-4A-R3, consultada el 4 de abril de 2014.

1/Sólo se presentan los primeros cinco estados con 100% de cobertura en sus municipios, en orden alfabético.

Se observa que cinco estados (Baja California, Baja California Sur, Distrito Federal, Sinaloa y Tabasco) cuentan con presencia de sucursales de banca múltiple en todos sus municipios, mientras Oaxaca es el estado con menor presencia (7.5%).

En cuanto a la presencia de la banca de desarrollo, destaca el Estado de México con presencia de sucursales en 44% de sus 125 municipios. Los estados con menor presencia de sucursales de banca de desarrollo en sus municipios son Durango, Oaxaca, y Coahuila.

Referente a la presencia de sociedades cooperativas, Colima cuenta con presencia en 100% de sus municipios, seguido por Guanajuato con 97.8%. Baja California Sur se mantiene sin presencia de esos intermediarios no bancarios. Sin embargo, esta última cuenta con presencia de microfinancieras en todos sus municipios. Oaxaca sólo tiene presencia de microfinancieras en 1.1% de sus municipios.

La presencia de corresponsales bancarios tuvo el mayor incremento en 2012, ya que alcanzó 100% de los municipios en once estados del país. Oaxaca es el estado con menor presencia de corresponsales bancarios en sus municipios (24.7%).

A pesar de lo anterior, la presencia de los intermediarios no bancarios en los distintos estados de la república tiende a coincidir, como ya se mencionó en el caso de las sucursales, con la ubicación municipal de las entidades bancarias.

Las diferencias en el número de sucursales y otros canales de distribución por Estado, es un indicio de que existen barreras estructurales en las localidades menos penetrables, debido a la densidad poblacional, la educación financiera y el poder adquisitivo de estas comunidades.

Medios de disposición y de pago[57]

Existe una diferenciación en la regulación sobre los tipos de medios de disposición y pago que pueden ofrecer los distintos tipos de entidades para los servicios de cuentas de ahorro y transaccionales.

1. Banca múltiple

Los medios de disposición y pago están descritos en el artículo 16 (Circular 3/2012): Transferencia electrónicas de fondos, cheques y tarjetas de débito.

Transferencia electrónica de fondos. Las instituciones pueden ofrecer transferencias electrónicas de fondos a través de su página electrónica en internet, teléfonos móviles o cualquier otro medio que determinen.

Cheques. Los esqueletos de los cheques que las instituciones entreguen a sus cuentahabientes deben cumplir con las especificaciones para el proceso automatizado elaboradas por dichas instituciones a través de la ABM.

Tarjetas de débito. Se pueden presentar en las formas que determinen las propias instituciones, siempre y cuando se muestre claramente la denominación de las instituciones emisoras, o cualquier otra expresión, simbología, emblema o logotipo que las identifique. Son utilizadas para disponer efectivo en las sucursales de la institución emisora, en cajeros automáticos, a través de comisionistas bancarios, en negocios afiliados; para pagar bienes, servicios, créditos e impuestos, así como para realizar otros pagos que las instituciones permitan a sus clientes. La tarjeta de débito como medio de pago supera en número a la tarjeta de crédito, en su mayoría es operada a través de cajeros automáticos.[58]

Tarjetas prepagadas bancarias. Con las operaciones realizadas a través de corresponsales bancarios, la banca ha incursionado con las tarjetas prepagadas bancarias como medio de pago.

---

57 La sección 3.3 presenta un análisis detallado sobre la infraestructura que da soporte a estos medios de disposición y de pago.

58 En 2012, el indicador de tarjetas de débito de la banca y de las EACP por cada 10,000 adultos fue de 11,326; en comparación con el indicador de tarjetas de crédito por cada 10,000 adultos que fue de 3,108 en ese mismo año. En dicho año se realizaron 1,396 millones de operaciones en cajeros automáticos para el retiro de efectivo, en comparación con 26 millones realizadas por medio de tarjetas de crédito (Datos del 5° Reporte de Inclusión Financiera; CNBV, 2012).

Domiciliación. Conforme al artículo 57 de la LIC, consiste en la aceptación expresa del titular de la cuenta para que se realicen cargos recurrentes en su cuenta, relativos al pago de bienes, servicios o créditos.

2. Instituciones del sector de ahorro y crédito popular y cooperativo
Los medios de disposición que pueden ofrecer las Socaps y Sofipos a sus clientes es menor que a los ofrecidos por la banca múltiple. Entre los medios se encuentran:

Tarjetas de débito. Se permiten a partir del nivel I de operación, tanto de Socaps como de Sofipos.

Tarjetas recargables. Pueden utilizarse para *1)* obtener recursos en ventanilla en las oficinas de la entidad; *2)* obtener recursos a través de equipos y sistemas automatizados, y *3)* para disponer de efectivo y/o adquirir bienes y servicios en negocios afiliados. La disposición de efectivo en negocios afiliados, así como la adquisición de bienes y servicios, se norman de acuerdo a lo previsto en las Reglas a que habrán de sujetarse las entidades en la emisión y operación de tarjetas de crédito.

Mediante equipos y sistemas automatizados. La celebración de sus operaciones y la prestación de servicios se lleva a cabo mediante el uso de equipos, medios electrónicos, ópticos, o de cualquier otra tecnología, sistemas automatizados de procesamiento de datos y redes de telecomunicaciones, ya sean privados o públicos, y queda establecido en los contratos respectivos las operaciones pactadas, así como los medios de identificación de los usuarios y las responsabilidades correspondientes a su uso, conforme al artículo 45 bis de la LAyCP. No obstante, como este tipo de instituciones no participan por completo en la red del sistema de pagos (cheques, *switches*), las posibilidades de disposición de los recursos e interacción con el resto de intermediarios son mucho más restringidas.

Lo anterior muestra la diversidad de medios de disposición y de pago que puede proporcionar la banca múltiple y las limitaciones en este sentido que se encuentran en las instituciones del sector de ahorro y crédito popular, lo cual genera un terreno desigual para los prestadores de servicios de captación y ahorro.

5.2.6.2 Costos de cambio

Investigaciones económicas a nivel internacional señalan que los depositantes pueden mostrar poca sensibilidad al precio (rendimiento) ofrecido por los distintos proveedores, lo cual podría implicar que los nuevos competidores que entran al mercado tienen mayor dificultad para atraer nuevos clientes de los competidores ya establecidos a partir de tasas de rendimiento. Esta inelasticidad se explica, en primer lugar, porque el

mercado de ahorro está ampliamente relacionado con la *comodidad* [59] de los clientes respecto a la cercanía de las sucursales. En segundo lugar, debido a que los consumidores enfrentan costos de cambio al migrar sus productos de un proveedor a otro (en el sistema bancario se aprecian economías de alcance, en la que los clientes tienen más de un producto con una misma institución). También se explica por la diferenciación de los productos que perciben los consumidores, dada a partir de la localización de los canales de distribución, la disponibilidad de los medios de pago, e inclusive los horarios de las sucursales. Esta literatura también señala que cuando el cliente establece una relación con un proveedor de servicios ésta es de larga duración, por lo que la entrada de nuevos competidores parece no afectar fácilmente las elecciones de los consumidores.

En México, si bien gracias a la regulación emitida por Banxico al amparo de la LTOSF se prohíbe el cobro de comisiones por la cancelación de cuentas de depósito y de tarjetas de débito,[60] el cambio de proveedor en servicios de ahorro no es una práctica común (no hay estadísticas públicas al respecto, pero intermediarios y autoridades comparten dicha percepción),[61] pues los procesos derivados de un cambio se tornan complejos debido tanto a la apertura de una nueva cuenta, como a la migración de los servicios relacionados con la cuenta que desea cambiar; por ejemplo, domiciliación. Por tanto, estos cambios no son comunes porque alterarían los flujos operativos de los clientes.

Así, para reducir los costos de cambio diversos organismos internacionales[62] han propuesto establecer un sistema centralizado de generación de números de cuentas bancarias para permitir su portabilidad de entre distintas instituciones. De esta forma, una misma cuenta puede permanecer relacionada a múltiples productos, al margen de la institución en la que se encuentre, lo cual reduce los costos de movilidad para los usuarios.

5.2.6.3 Restricciones regulatorias de la actividad

La regulación aplicable es mayor para los intermediarios financieros bancarios que para los no bancarios, sin embargo ello otorga a los primeros ciertas ventajas en comparación con otros. En consecuencia, un usuario de servicios de ahorro transaccional de la banca múltiple obtiene ventajas o atributos que no son accesibles a través de uniones de crédito o el sector de ahorro y crédito popular y cooperativo; entre ellas:

- Dispersión de fondos a través de múltiples medios de acceso.
- Acceso directo al sistema de pagos.

59 Kaiser (2002).

60 Conforme a la circular 22/2010 de Banxico, las instituciones de crédito no podrán cobrar comisiones por la cancelación de cuentas de depósito.

61 Zamarripa *et al.* (2014).

62 Consumers International (2011); OCDE (2006 y 2011).

- Disminución de costos, al utilizar la red de cajeros automáticos propios sin costo alguno, lo que resulta particularmente ventajoso para los bancos que han conformado a lo largo de los años las redes de cajeros automáticos.
- Uso de los canales más tecnificados, con mayor capilaridad y de presencia más extendida, como son corresponsalías y banca móvil.
- Posibilidad de manejar cuentas en moneda extranjera.
- Aceptación de depósitos por montos superiores, especialmente relevante para grandes tesorerías que podrían rebasar los límites (más estrictos) de diversificación de operaciones pasivas en instituciones no bancarias.
- Domiciliación de servicios (no accesible a uniones de crédito);
- Mayor protección por parte del seguro de depósito.

Esto se traduce en que los intermediarios del sector de ahorro y crédito popular y cooperativo, así como las uniones de crédito, que compiten en el mercado de servicios transaccionales con los intermediarios financieros bancarios tengan las siguientes desventajas:

- Número limitado de canales para dispersar fondos para pagos diversos.
- Absorción de costos por comisiones por el uso de cajeros automáticos red.
- La regulación no permitía realizar operaciones por ciertos canales como corresponsalías o canal móvil (los últimos dos están en proceso de apertura para algunos intermediarios, será necesario evaluar si la regulación secundaria lo facilita).
- El actual esquema regulatorio no permite operar cuentas básicas que son de más ágil apertura, al no cumplir con todos los requisitos de identificación y documentación por las características propias de su clientela.[63]
- Seguro de depósitos limitado.

Si bien algunos de estos elementos ya han sido discutidos, a continuación se analizan a detalle los aspectos de la regulación que pueden inhibir o impactar la dinámica de competencia. Este análisis se enfocó en la revisión exhaustiva de las leyes y regulación secundaria, así como en los aspectos de mercado y estructurales identificados en las secciones previas que inciden en la forma como se proveen los servicios y en la toma de decisiones de los usuarios de los servicios.

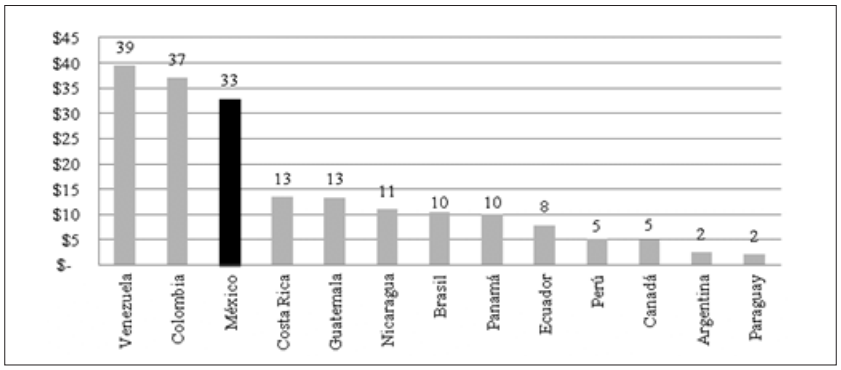
63 De acuerdo con lo establecido en la Resolución por la que se Expiden las Disposiciones de Carácter General a que se refiere el artículo 124 de la Ley de Ahorro y Crédito Popular.

Restricciones a la entrada de un proveedor

Algunos de los principales requisitos de entrada se refieren a la aportación del capital social y mínimo, y diversa información de las personas que directa o indirectamente pretendan mantener una participación en el capital social de la institución a constituir. Para la incorporación de nuevos participantes, en las leyes para cada tipo de intermediario están señalados los diversos requisitos que se deben de cumplir para poder establecerse como tal (ver sección 3.1 Aspectos regulatorios). [64]

El requerimiento de capital mínimo para establecer un banco, está instituido en 90 millones de Udis y es equivalente a 32.8 millones de dólares. Este nivel de capital mínimo es superior al requerido en varios países de América, encontrándose por arriba del solicitado en Brasil, Canadá y Argentina.

Gráfica 19.
Requerimientos de capital para establecer un banco comercial
(millones de dólares 2011)



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial, en línea [http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTGLOBALFINREPORT/0,,contentMDK:23267421~pagePK:64168182~piPK:64168060~theSitePK:8816097,00.html], consultada el 13 de junio de 2014.

Asimetría en la regulación y arbitrajes regulatorios

Se observa que la estructura regulatoria y de supervisión está fragmentada. A excepción de la regulación aplicable a los grupos financieros y sus integrantes, cada intermediario tiene su propia ley específica y su propia reglamentación secundaria. Son pocas las leyes y regulaciones secundarias que aplican de manera transversal a todos los intermediarios que realizan una misma función, por ejemplo, es el caso de la Ley para la Transparencia y Ordenamiento de los Servicios Financieros y la Ley de Transparencia y de Fomento a la Competencia en el Crédito Garantizado.

64 El detalle sobre los requisitos de constitución y operación de entidades financieras se encuentra en la sección 3.1.1, en la que se analizan posibles obstáculos a la entrada de nuevos participantes.

Lo anterior está relacionado con una dispersión institucional de la oferta en múltiples figuras. Por ejemplo, las operaciones permitidas entre los cuatro niveles de operación de las Sofipos, Sociedades Cooperativas y Sofincos son muy similares entre las distintas entidades. Sin embargo, la regulación que le aplica a cada entidad se encuentra dispersa en diversas leyes y ordenamientos, y la regulación es distinta para cada entidad.

De igual forma, la regulación ha permitido a las distintas entidades la posibilidad de ofrecer directamente productos de captación que funcionan al amparo del mismo esquema básico. Por ejemplo, las cooperativas de ahorro y préstamo de nivel básico[65] pueden realizar las mismas operaciones de captación que las cooperativas de ahorro y préstamo de nivel I, bajo el mismo nombre y figura jurídica, pero unas están reguladas y supervisadas y las otras no.

Cabe destacar que de acuerdo con el Registro Nacional Único de Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo, al 31 de diciembre de 2013 existían 330 Socaps de nivel básico y tenían activos cercanos a 1.4 mil millones de pesos (2% de los activos del sector), atendiendo a cerca de 203 mil socios.[66]

Una situación similar se presenta con las sociedades financieras comunitarias de nivel básico,[67] que pueden realizar las mismas operaciones de captación que las Sofincos de nivel 1. Las Sofincos básicas sólo están obligadas a presentar ante la federación con la que llevaron a cabo su registro los documentos, información y registros que le sean solicitados.

Lo anterior, aunado a la poca cultura financiera y limitada capacidad de análisis del usuario puede generar confusión y poca claridad entre las alternativas para contratar un servicio. Salvo los intermediarios tradicionales y bien establecidos de cierta escala (en concreto la banca múltiple), para el usuario puede no ser claro qué ventajas, especialización, nivel de protección, entre otras características fundamentales, tienen los distintos intermediarios. Por ello los usuarios tienden a preferir los servicios de ahorro las alternativas con mayor posicionamiento y visibilidad.

65 La Socaps básicas deben tener un monto máximo de activos inferior a 2.5 millones de Udis (artículo 13 de la Ley para Regular las Actividades de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo), y están obligadas a entregar información financiera de manera trimestral o semestral –no validada– al Comité de Supervisión Auxiliar (artículos 14 y 15, LRASCAP).

66 FOCOOP (2013).

67 Conforme al artículo 46 bis 9 de la Ley de Ahorro y Crédito Popular, las sociedades financieras comunitarias cuyo monto total de activos no rebase el equivalente en moneda nacional a 2.5 millones de Udis, contarán con un nivel de operaciones básico y no requieren de la autorización de la Comisión para recibir depósitos de dinero a la vista, de ahorro, a plazo, retirables en días preestablecidos y retirables con previo aviso, de sus socios.

Por tanto, se sugiere realizar un análisis de la regulación a la que están sujetos los diversos intermediarios financieros que ofrecen funciones de ahorro, a fin de identificar y eliminar arbitrajes regulatorios, de conformidad con los procedimientos de la Cofemer. Los resultados deben analizarse con la autoridad del sector para lograr que el marco regulatorio tenga el mayor impacto en términos de competencia. Esto a fin de eliminar ventajas regulatorias que afecten la competencia que enfrentan los intermediarios supervisados, o bien que incentiven a los oferentes de los servicios de captación (potenciales y actuales) a optar por una figura jurídica que tenga las mismas atribuciones pero sin supervisión.

Adicionalmente, se observa que en países desarrollados suele ser menor la gama de intermediarios (menos figuras jurídicas) y las leyes son menos dispersas. Por lo que, se debe establecer un marco normativo único para los intermediarios con funciones de ahorro, con el fin de contar con una regulación clara, uniforme y consistente, así como de evitar la creación de ventajas competitivas artificiales (que señale los derechos y obligaciones de los intermediarios de una manera accesible, simplificada, consolidada, clara y sobre todo práctica), que dé una mayor certeza sobre los derechos que tienen los usuarios, a fin de propiciar una mejor diferenciación y competencia entre intermediarios.

Restricciones directas o indirectas a la oferta de productos

De acuerdo con la regulación, existen restricciones directas a la oferta de productos que pueden realizar los intermediarios financieros bancarios y no bancarios. Éstos sólo pueden realizar las operaciones que tienen autorizadas de acuerdo con la normatividad y regulación aplicable (leyes, disposiciones de carácter general, circulares, etc.), expedida por los organismos reguladores del sistema financiero mexicano (SHCP, CNBV, Banxico, Consar y CNSF).

Los intermediarios financieros bancarios cuentan con una gama de instrumentos en exclusiva (cheques, cuentas básicas de nómina, cuentas de bajo riesgo y baja transaccionalidad, etc.), mediante los cuales los clientes tienen acceso para depositar y transferir sus recursos financieros. De igual forma, gracias a los puntos de venta tales como los comisionistas, las instituciones de banca múltiple tienen más presencia que sus competidores, quienes apenas contarán (a partir de la reforma financiera) con la posibilidad de trabajar con estas figuras.

Otra ventaja que tienen las instituciones bancarias frente a los intermediarios financieros no bancarios se refiere a que las primeras pueden realizar operaciones pasivas en divisas –entre ellas depósitos a la vista como tarjeta de débito, cheques y entrega de divisas–, depósitos a plazo pagaderos en el extranjero, bonos bancarios y certificados bursátiles, aceptaciones bancarias, títulos bancarios estructurados y tarjetas bancarias, y ello las sitúa en una ventaja relativa frente a sus competidores en el mercado de ahorro transaccional.

Por otro lado, los intermediarios financieros no bancarios están limitados frente a la cantidad de depósitos que pueden aceptar: los depósitos que reciben de una sola persona o empresa no pueden representar más de una vez el capital neto de éstos, exceptuando recursos provenientes de pasivos contraídos con los fideicomisos públicos y fondos de fomento nacionales e internacionales.[68] En el caso de uniones de crédito, los límites máximos no podrán exceder de 50% de su capital neto.[69] Estas disposiciones tienen por objeto que estas instituciones cuenten con recursos suficientes para responder a los depositantes. En cambio, la banca puede aceptar depósitos por montos superiores, soportado por sus volúmenes de capital más elevados. Adicionalmente, cuando en los intermediarios financieros bancarios se constituyen depósitos o reciben préstamos de sus clientes –o bien se captan recursos de una persona o grupos de personas que se consideren como una misma, que representen más de 100% de su capital básico–, sólo deben dar aviso a la CNBV[70] y, de conformidad con disposiciones de Banxico, pueden pactar libremente montos y saldos mínimos a los que estén dispuestas a celebrar operaciones pasivas.[71]

En vista de estas ventajas, los reguladores deben analizar la conveniencia de mantener en la regulación distinciones en la oferta de productos que cada intermediario financiero no bancario puede realizar (por ejemplo, operaciones con divisas o limitantes en la captación de depósitos) frente a los intermediarios financieros bancarios; o bien evaluar si es posible reducir estas brechas a fin de fomentar una mayor competencia.

Adicionalmente, se observa que una barrera regulatoria para intermediarios que atienden a sectores de la población que trabajan en el sector informal está dada por lo complejo que resulta el cumplimiento con las disposiciones en materia de prevención del *lavado* de dinero y financiamiento al terrorismo para cierto tipo de clientes que tienen dificultades para integrar toda la documentación requerida para abrir cuentas. Para esos clientes, que bien pueden encajar en la categoría de bajo riesgo y baja transaccionalidad, sería deseable que los intermediarios financieros populares especializados en atenderlos pudieran ofrecerles cuentas de bajo riesgo y bajo nivel de transacción, de manera análoga a como la regulación lo prevé para bancos. Asimismo, se crea un vacío respeto a la falta de disposiciones para las sociedades coo-

68 Sofipos y Sofincos, fracción II del artículo 204 de las Disposiciones de Carácter General Aplicables a las Entidades de Ahorro y Crédito Popular, Organismos de Integración, Sociedades Financieras Comunitarias y Organismos de Integración Financiera Rural, a que se refiere la Ley de Ahorro y Crédito Popular. Para las Socaps, en la fracción II, artículo 45 de las Disposiciones de Carácter General Aplicables a las Actividades de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo.

69 Artículo 47, fracción II de la LUC.

70 Artículo 62 de las Disposiciones de Carácter General Aplicables a las Instituciones de Crédito

71 Artículo 36 de la Circular 3/2012 del Banxico.

perativas de ahorro y préstamo[72] frente al sector de ahorro popular y bancario, para los cuales ya son obligatorias.[73]

Al establecer requisitos distintos de identificación e información para la apertura de cuentas, que pueden considerarse similares, entre las distintas instituciones, [74] se distorsiona la elección del cliente; en cuyo caso si el candidato de ahorro no reúne los requisitos para abrir una cuenta tradicional en un banco, Sofipos o unión de crédito, podría inclinarse por hacerlo en una Socaps, entidad para la cual la SHCP no ha emitido disposiciones regulatorias de apertura, o bien buscar una cuenta básica (de bajo riesgo y baja transaccionalidad) en una institución de crédito (que implica menores requisitos de apertura).

En materia de prevención y *lavado* de dinero, se han tenido noticias de que algunas instituciones de la banca múltiple han cancelado cuentas de cheques y servicios de dispersión y recepción de pagos a diversos intermediarios financieros y no regulados (principalmente microfinancieras) desde 2011,[75] debido a que las disposiciones en materia de prevención del *lavado* de dinero y financiamiento al terrorismo (PLD) les conduce a ser cautelosos en la operación con otros intermediarios. Sin embargo, estas disposiciones pudieran estarse utilizando para sustentar conductas anticompetitivas, al no permitir el uso de sus redes y medios de acceso a instituciones que dependen de esos servicios para operar y con las que compiten (de manera real o potencial) en ciertos productos o regiones. Por ello los reguladores del sector deberán imponer reglas y sanciones claras para delimitar la actuación de los bancos frente a otros intermediarios financieros no bancarios. La autoridad de competencia colaborará con los reguladores financieros (Condusef y CNBV) para determinar si los cierres y/o las cancelaciones de cuentas de depósito de intermediarios financieros no bancarios se derivan de conductas anticompetitivas. Lo anterior, en virtud de que los servicios que brindan estos intermediarios dependen de aquellos que ofrecen los bancos, debido a que no tienen acceso directo a algunos sistemas de pagos (por ejemplo, no pueden emitir cheques), no pueden administrar los recursos derivados de su captación de manera equivalente a los bancos por falta de infraestructura adecuada y/o por falta de acceso al Sistema de Atención a Cuentahabientes de Banco de México (SIAC).[76] La negación de servicios como la recepción de pagos y de depósitos en las cuentas de los intermediarios no bancarios, por parte de las instituciones bancarias,

72 Dichas normas están en proceso de emisión para el caso de las sociedades cooperativas.

73 La regulación aplica para la mayoría de intermediarios financieros bancarios y no bancarios: Sofomes (entidades reguladas y entidades no reguladas, casas de cambio, centros cambiarios, transmisores de dinero, entidades de ahorro y crédito popular, almacenes generales de depósito, arrendadoras financieras, empresas de factoraje financiero, casas de bolsa, Afores y sociedades de inversión, instituciones de seguros, instituciones de fianzas y uniones de crédito.

74 Conforme a los requerimientos de información que exigen los intermediarios financieros para identificar al cliente como lo requieren las disposiciones de carácter general relacionadas con la prevención e identificación de operaciones con recursos de procedencia ilícita (ver Anexo).

75 El Financiero (2014a, 2014b y 2014c); El Economista (2014).

76 Banco de México (s.a.).

puede limitar severamente su capacidad de operación, lo que a su vez podría afectar la competencia en la provisión de servicios financieros no bancarios.

Reglas o disposiciones que limitan la capacidad de los proveedores para competir

Las entidades del sector de ahorro y crédito popular y cooperativo, así como las uniones de crédito, se encuentran en desventaja en relación con el seguro de depósito que protege a los ahorradores de las instituciones de banca múltiple.

El seguro de depósito (establecido en la LIPAB y la LIC) que ofrecen las instituciones bancarias es mayor comparado con la protección que tiene el sector de ahorro y crédito popular para productos similares; de manera paradójica, los ahorradores de los intermediarios financieros populares son los que tienen menor capacidad de discriminación y mayor vulnerabilidad. Cabe señalar, por ejemplo, que las sociedades cooperativas de nivel básico no están consideradas en el seguro de depósito. Por otra parte, las operaciones pasivas que realizan las Uniones de Crédito con sus socios tampoco son objeto de protección alguna.

Intermediarios financieros bancarios. Conforme a los artículos 6 y 11 de la LIPAB, el seguro de depósito por parte del IPAB es hasta por 400,000 Udis y protege productos a la vista, retirables en días preestablecidos, ahorro y a plazo o con previo aviso, y préstamos y créditos).

Para la constitución de este seguro las instituciones de banca múltiple pagan mensualmente al IPAB cuotas ordinarias equivalentes a la duodécima parte de cuatro al millar, sobre el promedio mensual de los saldos diarios de sus operaciones pasivas del mes de que se trate. En la actualidad el Fondo de Protección al Ahorro Bancario cuenta con más de 15,000 millones de pesos.

Gráfica 20.

Evolución del Fondo de Protección al Ahorro Bancario



2002. Pago de obligaciones garantizadas de Quadrum, Industrial, Anáhuac y Sureste.
Fuente: IPAB, Cobro de Cuotas y Administración del Fondo, en línea [http://www.ipab.org.mx/ipab/informacion-financiera-ipab/cobro-de-cuotas-y-administracion-del-fondo],consultada el 11 de abril de 2014.

Cooperativas de ahorro y préstamo. El fondo de protección tiene como fin primordial procurar cubrir los depósitos de dinero de los socios ahorradores o clientes, según corresponda, considerando el monto del principal y accesorios, hasta por una cantidad equivalente a 25,000 Udis por socio, cualquiera que sea el número y clase de depósitos a su favor y a cargo de una misma sociedad (artículo 54 de la LRASCAP).

Las cuotas mensuales que deben cubrir las sociedades para el fondo se determinan considerando el riesgo a que se encuentren expuestas, con base en el nivel de capitalización y en los pasivos totales, de cada sociedad. Dichas cuotas son de entre 1 y 3 al millar anual sobre los saldos al último día del mes de sus depósitos de dinero a que se refiere el inciso *a)* de la fracción I del artículo 19 de la LRASCAP, del mes de referencia.[77] Al 31 de diciembre de 2013 la cuenta de seguro de depósitos tuvo un saldo de 617.4 millones de pesos.[78]

Sofipos. El Fondo de Protección tiene como fin primordial procurar cubrir los depósitos de dinero de cada ahorrador, hasta por una cantidad equivalente a 25 mil Udis, por persona física o moral, cualquiera que sea el número y clase de operaciones a su favor y con cargo de una misma sociedad financiera popular, en caso de que se declare su disolución y liquidación, o se decrete su concurso mercantil (artículo 105 LACP). Al 31 de diciembre de 2013 el Fondo de Protección de Sociedades Financieras Populares y de Protección a sus Ahorradores

77 Título séptimo de las "Disposiciones de Carácter General Aplicables a las Actividades de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo", publicadas en el *Diario Oficial de la Federación* el 4 de junio de 2012.

78 FOCOOP (2013).

(Fideicomiso Bansefi 10216), contaba con un patrimonio cercano a 226 millones de pesos, constituido por las aportaciones de la Sofipos y del Gobierno Federal.[79]

Cabe mencionar que la administración de los fondos de protección de las Socaps y las Sofipos recae en comités que se conforman de acuerdo a lo establecido en las respectivas leyes.

También debe considerarse que a nivel nacional el porcentaje de usuarios de cuentas de ahorro que saben que sus ahorros están protegidos con un seguro de depósitos ante la quiebra o insolvencia de los bancos es sólo de 39%, por lo que se deben buscar nuevos mecanismos para que el público en general conozca los beneficios de contar con este seguro y de esta manera posicionar al uso del sistema bancario como una opción ventajosa sobre las opciones de ahorro informal. Familiarizar a los consumidores con estas garantías da certidumbre sobre las actividades de captación que brinda cualquier institución, independientemente del nombre o la marca, lo que contribuye a nivelar la competencia de nuevos oferentes que entren al mercado.

Derivado de lo anterior, es necesario revisar la situación de seguridad en la que se encuentran los depósitos de los productos de ahorro que no cuentan con un seguro de depósito equiparable al del IPAB.

Reglas o disposiciones que favorecen la comparabilidad de productos

Un efecto que favorece la competencia derivado de la regulación emitida a través de la Ley de Transparencia y Ordenamiento de los Servicios Financieros (LTOSF) se refiere a la obligación de registrar los contratos de adhesión en Condusef. Un contrato de adhesión es el documento elaborado unilateralmente por las entidades para establecer en formatos uniformes los términos y condiciones aplicables a la celebración de las operaciones que lleven a cabo con sus clientes, según se señala en el artículo 85 de la LFPC.

Los contratos de adhesión deben contener como mínimo: el objeto, los sujetos, las comisiones, costo anual total, ganancia anual total, tasas de interés, vigencia, modificaciones y terminación, y los servicios de atención al usuario. Además, deben señalar, los montos de protección de sus depósitos conforme a la LIPAB, beneficiarios, entre otros.

Conforme al artículo 56 bis de la Ley de Protección y Defensa a los Usuarios de los Servicios Financieros (LPDUSF), los contratos de adhesión que utilicen las instituciones financieras para la celebración de operaciones con usuarios, en adición a los requisitos a los que están sujetos conforme a ésta, y, en su caso otras leyes, no deberán contener cláusulas abusivas. La Condusef, mediante disposiciones de carácter general que emita

79 Prosofipo (2013).

con el acuerdo de su Junta de Gobierno, establecerá los casos y supuestos bajo los cuales se considere la existencia de una cláusula abusiva.

Así, los contratos norman las operaciones masivas que realizan los clientes con los intermediarios financieros (bancos, Sofomes, cooperativas de ahorro y préstamo, y entidades de ahorro y crédito popular). Los depósitos de ahorro (depósitos de dinero a la vista, con o sin chequera, con o sin tarjeta de débito) están considerados dentro de las distintas operaciones que contemplan los contratos de adhesión. Se consideran operaciones masivas las documentadas mediante contratos de adhesión hasta por 900,000 Udis.

La Condusef pone a disposición, tanto del público en general como de las autoridades, los contratos de adhesión utilizados por las entidades financieras para su consulta a través de su página de internet. Esto facilita al público el acceso a la documentación contractual que existe en el mercado, incluyendo explicaciones sobre cada una de las partes que integran un contrato de adhesión, así como de las características generales de los productos y servicios.

Así, los contratos de adhesión señalan los elementos esenciales de la operación que permite al cliente comparar los servicios del mismo tipo ofrecido por diversas entidades, con lo cual se evita, entre otros, la difusión de información confusa, engañosa y prácticas abusivas.

Con respecto a la terminación anticipada de los contratos de adhesión (art. 48 bis LIC), las instituciones de crédito están obligadas a realizar las acciones conducentes para que sus clientes puedan dar por terminados los contratos de adhesión que hubieren celebrado con las mismas en operaciones activas y pasivas, mediante escrito en el que manifieste su voluntad de dar por terminada la relación jurídica con esa institución. Además, con la reforma los clientes podrán convenir con cualquier institución de crédito –con la que decidan celebrar un contrato de adhesión para realizar operaciones activas y pasivas–, que ésta realice los trámites necesarios para dar por terminadas las operaciones pasivas o activas previstas en contratos de adhesión que el propio cliente le solicite y que tenga celebradas con otras entidades, con lo cual se facilitaría la movilidad de clientes.

Por lo que se refiere a operaciones pasivas, la institución de crédito con que el cliente haya decidido dar por terminada la operación estará obligada a dar a conocer a la institución encargada de realizar los trámites de terminación respectivos toda la información necesaria para ello, incluyendo el saldo de dichas operaciones, con lo cual el proceso se simplifica.

Por otro lado, las instituciones bancarias deben contar obligatoriamente con cuentas de depósito básicas (generales y de nómina), con estos productos, los usuarios pueden realizar

una mejor comparación de esos servicios y diferenciar únicamente por saldo mínimos requeridos (en el caso de cuentas de depósito básicas generales) o por los servicios ofrecidos por cada institución, si bien cabe recordar que los bancos que cuentan con mayor número de sucursales, cajeros y corresponsales cuentan con una ventaja comparativa.

Reglas o disposiciones que limitan la información disponible a los usuarios

El bajo nivel de cultura financiera de la población y la poca sensibilidad a variables de rendimiento y costo en esos servicios y productos bancarios, inciden en que la información sistematizada y comparativa que ponen a disposición del público la Condusef y Banxico, tenga un impacto reducido en la toma de decisiones de los usuarios. A esta situación contribuye el hecho de que, por desconocimiento o por búsqueda de gratificaciones, los funcionarios bancarios no suelen ofrecer productos que satisfagan adecuadamente las necesidades de ahorro y de transacciones de sus clientes. En particular, los funcionarios bancarios ofrecen poca información sobre comisiones a aquellos clientes que parecen tener menos conocimientos financieros y no proporcionan información sobre los productos más baratos; lo que sugiere que las políticas de transparencia sobre precios y condiciones podrían ser inefectivas si se subestiman los intereses comerciales de las instituciones financieras.[80]

Las disposiciones en la LTOSF relativas a la publicación del GAT (artículos 8, 15 Bis), así como las reglas emitidas por Banxico para normar dichos artículos, si bien contribuyen a facilitar la comparación de los rendimientos de los productos de ahorro y de inversión, no son utilizadas para facilitar la comparación de los distintos productos. El único sitio que recaba la información de la GAT de forma parcial, puesto que se abarca sólo a los productos de la banca, aun cuando todos los intermediarios que ofrecen estos productos deben calcular y publicar sus GATs, es el sitio de la Condusef.

Por lo que, se debe consolidar la información de la GAT de todas las instituciones financieras en una única plataforma accesible al público, que utilice lenguaje claro y sencillo para incrementar el margen de comparación de los productos de ahorro.

Adicionalmente, la metodología de Banxico para los productos de ahorro e inversión no abarca la oferta de servicios de cuentas transaccionales. Es decir, la comparación de los productos transaccionales es complicada entre los diversos servicios de captación ofrecidos por los distintos intermediarios, pues varían en cuanto a rendimientos, montos mínimos de apertura, requerimientos de saldo promedio mensual a mantener, comisiones, etc. Sin embargo, todas estas características resultan relevantes en la toma de decisión para escoger un producto. Por lo que se sugiere desarrollar un indicador que permita comparar de forma clara y sencilla los costos/beneficios de las distintas cuentas

80 Giné *et al.* (2014).

transaccionales aumentaría el margen de comparación de los productos y, por tanto, la competencia que enfrentan los intermediarios. De la misma manera que se determinan las características de una cuenta de nómina, incorporando la naturaleza de los pagos a los asalariados y posibles transacciones como pagos como luz o teléfono, para construir indicadores sobre cuentas transaccionales es necesario identificar diferentes grupos de usuarios potenciales y medir sus patrones de ingresos y gastos periódicos para, a partir de estos, determinar cuáles se pueden asociar a ciertos tipos cuenta. Con esta alternativa también será necesario consolidar esa información en una única plataforma para que el público compare las distintas cuentas transaccionales de forma clara y sencilla.

Fiscalización

La reforma hacendaria de 2013 eliminó el IDE, que gravaba con 3% los abonos en efectivo mayores a 15 mil pesos al mes. Sin embargo, la nueva legislación establece que los bancos deberán informar una vez al año a la autoridad sobre las personas que hayan realizado depósitos mensuales en efectivo mayores a 15 mil pesos, para el ejercicio fiscal 2014. La fracción IV del artículo 55 de la Ley del Impuesto sobre la Renta, publicada en el *Diario Oficial de la Federación* el 11 de diciembre de 2013, establece que las instituciones que componen el sistema financiero tienen la obligación de

> IV. Proporcionar anualmente a más tardar el 15 de febrero, la información de los depósitos en efectivo que se realicen en las cuentas abiertas a nombre de los contribuyentes en las instituciones del sistema financiero, cuando el monto mensual acumulado por los depósitos en efectivo que se realicen en todas las cuentas de las que el contribuyente sea titular en una misma institución del sistema financiero exceda de $15,000.00, así como respecto de todas las adquisiciones en efectivo de cheques de caja, en los términos que establezca el Servicio de Administración Tributaria mediante reglas de carácter general.
>
> Para los efectos de este artículo, se entiende por depósitos en efectivo, los depósitos en moneda nacional o extranjera que se realicen en cualquier tipo de cuenta que las personas físicas o morales tengan a su nombre en las instituciones del sistema financiero, así como las adquisiciones en efectivo de cheques de caja. No se considerarán depósitos en efectivo, los que se efectúen a favor de personas físicas o morales mediante transferencias electrónicas, traspasos de cuenta, títulos de crédito o cualquier otro documento o sistema pactado con instituciones del sistema financiero en los términos de las leyes aplicables, aun cuando sean a cargo de la misma institución que los reciba.

Si bien por tratarse de un sector regulado, y por el manejo de los medios de pago, pareciera que se facilita el seguimiento de los ingresos/gastos de los contribuyentes, el utilizar dicha infraestructura para los fines mencionados impone cargas regulatorias y operativas adicionales a los intermediarios financieros, y pone en una desventaja relativa a los intermediarios financieros que atienden a sectores populares quienes por los perfiles de su clientela tienden a cubrir a población del sector informal.

Así, estas disposiciones podrían limitar la penetración de los servicios de ahorro; ya que podría incentivar a algunos clientes para abrir cuentas con agentes no regulados, o bien optar por no incorporar sus recursos al sistema financiero. Por ello debería evaluarse el uso del sistema financiero por diversas autoridades para fines de fiscalización.

5.2.7 Aspectos contemplados por la reforma financiera

La reforma financiera, publicada en el *Diario Oficial de la Federación* el 10 de enero de 2014, incluyó la prohibición de que las entidades financieras condicionen la contratación de operaciones o servicios financieros a otra operación o servicio (ventas atadas), precisando la sanción que corresponderá aplicar a las entidades financieras que contravengan esta disposición en la LTOSF. Por ejemplo, en la contratación de un crédito ya no será requisito el abrir una cuenta de depósito para tener referenciados los pagos, ahora se podrá señalar cualquier cuenta (vía domiciliación), aunque se tenga con otro banco, para el pago del mismo. En la contratación de pagarés liquidables al vencimiento, no se podrá condicionar la apertura de una cuenta de depósito como cuenta eje con el mismo banco, sin embargo, el banco deberá abrir una cuenta de cargo sin costo y cuyo único fin sea abonar y retirar la inversión.

Estos cambios previsiblemente detonarán la competencia en la prestación de servicios financieros, además de facilitar la movilidad. No obstante, debe considerarse que los servicios financieros pueden relacionarse y los productos tienden a formar canastas de diversos productos; por tanto, desde el punto de vista de administración de riesgos y generación de economías de escala, tiene sentido la venta de paquetes. Así, es recomendable ahondar en la regulación para separar y publicar los precios y condiciones de cada producto de manera individual y darle la opción al cliente de cubrir con otro proveedor los subproductos o productos accesorios.

Adicionalmente, la reforma financiera también fortalece el marco jurídico de los corresponsales para las instituciones de ahorro y crédito popular y Sofipos,[81] e incluye la posibilidad de que estas últimas celebren operaciones y presten servicios a sus clientes por

[81] La reforma financiera adicionó los artículo 36 bis 3 al 36 bis 5 a la Ley de Ahorro y Crédito Popular para permitir el uso de corresponsales a las Sofipos, así como los artículos 19 bis al 19 bis 2 de la Ley para Regular las Actividades de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo.

medios electrónicos.[82] Con estas modificaciones se espera que las instituciones puedan disminuir las barreras estructurales que enfrentan en esta materia, y con ello, puedan incrementar su participación en el mercado. Cabe recordar que las sucursales y los cajeros automáticos siguen siendo los principales puntos de acceso a los servicios financieros. Sin embargo, será necesario evaluar la forma en que la interconexión de los distintos medios entre las distintas instituciones se realizará, ya que ésta debe ser neutral y abierta para aprovechar las economías de red entre todos los participantes.

Por otro lado, la reforma financiera contiene avances en la portabilidad de las cuentas de nómina. Antes de la reforma el empleador decidía en que institución de crédito abrir las cuentas de sus empleados (lo que se facilita con reglas simplificadas de "Conoce a tu cliente"), pero sí el empleado decidía moverse a otro banco, debía pasar por todo el proceso normal de apertura, que conlleva un elevado costo transaccional. Para este subsegmento, los intermediarios financieros bancarios con amplia infraestructura tienen una ventaja respecto a los demás participantes del mercado, pues ofrecen mayores medios de acceso y puntos de atención. Así, el artículo 18 de la LTOSF establecía que:

> Los trabajadores tendrán derecho a solicitar a la institución de crédito en la que se realice el depósito de su salario y de otras prestaciones de carácter laboral, que transfiera la totalidad de los recursos depositados a otra institución de crédito que elija el trabajador, sin que la institución que transfiera los recursos pueda cobrar penalización alguna al trabajador que le solicite este servicio. Las instituciones de crédito deberán sujetarse a las disposiciones de carácter general que al efecto emita el Banco de México.

Con la reforma financiera este artículo ahora prevé un esquema mucho más ágil y estricto, que podría dinamizar la movilidad y facilitar la competencia:

> Las instituciones de crédito en las que se realice el depósito del salario, pensiones y de otras prestaciones de carácter laboral estarán obligadas a atender las solicitudes de los trabajadores para transferir periódicamente la totalidad de los recursos depositados a otra institución de crédito de su elección, sin que la institución que transfiera los recursos pueda cobrar penalización o cargo alguno al trabajador que le solicite este servicio. Asimismo, los trabajadores podrán convenir con la institución de crédito que elijan como destinataria de sus recursos que en su nombre y representación realice el trámite a que se refiere el presente artículo.

82 Conforme a la adición del artículo 45 bis en la Ley de Ahorro y Crédito Popular, ahora "Las Sociedades Financieras Populares podrán pactar la celebración de sus operaciones y la prestación de servicios con sus clientes mediante el uso de equipos, medios electrónicos, ópticos o de cualquier otra tecnología, sistemas automatizados de procesamiento de datos y redes de telecomunicaciones, ya sean privados o públicos."

> Cuando la solicitud de transferencia la realice la institución de crédito destinataria en nombre y por cuenta del trabajador, bastará la comunicación que ésta le envíe a la institución de crédito original.
>
> Será responsabilidad de la institución que solicite la transferencia de recursos a nombre y por cuenta del trabajador, el contar con la debida autorización del trabajador para la realización de los actos previstos en este artículo, guardando constancia de la misma [...].

Así, los trabajadores podrán transferir periódicamente la totalidad de los recursos depositados a otra institución de crédito de su elección, y será la institución de crédito que elijan como destinataria quien en su nombre y representación realice el trámite de transferencia. La implementación de esta medida puede reducir los costos de búsqueda que enfrentan los usuarios, y posibilitar así una mayor competencia en estos productos.

5.2.8 Recomendaciones derivadas del estudio

5.2.8.1 Reducir los costos de cambio y de movilidad para los usuarios

La normatividad prohíbe expresamente el cobro de comisiones que inhiban la movilidad o migración de los clientes de una entidad financiera a otra; sin embargo, este es un proceso complejo para los usuarios debido a los costos, derivados de los trámites y tiempos, en que incurren para migrar a una cuenta nueva los servicios relacionados que se desea desplazar; por ejemplo, domiciliación. Además, una vez que el cliente establece una relación con un proveedor, ésta es de larga duración, por lo que la entrada de nuevos competidores parece no afectar fácilmente las elecciones de los depositantes; aunado a que éstos muestran poca sensibilidad al precio (rendimiento) ofrecido por los distintos proveedores, lo que dificulta a los competidores la atracción de nuevos clientes, es decir, los depositantes responden a la comodidad relacionada con la cercanía.

5.2.8.2 Promover uso de canales alternativos entre los intermediarios financieros

La demanda de productos de captación está determinada por un alto margen de transacción, disponibilidad y acceso a los recursos depositados, por lo cual se requiere usar una amplia infraestructura financiera como sucursales, cajeros, TPVs, corresponsales y medios electrónicos. Aunque esta infraestructura presenta economías de escala, crearla resultaría costoso para los intermediarios financieros que no la tienen.

Adicionalmente, hasta antes de la reforma financiera las Socaps y Sofipos no podían utilizar corresponsales ni medios electrónicos para atender a sus clientes; mientras que los bancos sí podían hacerlo. Con la reforma financiera se posibilita que las Socaps y Sofipos operen a través de corresponsales y a las Sofipos medios electrónicos; sin embargo, debido a la ventaja que poseen los bancos por haber iniciado operaciones antes, es indispensable dar certidumbre a los esquemas operativos que utilizarán los intermediarios financiero no bancarios; para lo cual es necesario:

1. Garantizar la interoperabilidad de los medios electrónicos entre los distintos intermediarios financieros y/o empresas de telecomunicaciones, y el uso de infraestructura asociada, en condiciones neutrales y abiertas. Por ejemplo, la banca ya ha logrado establecer contratos con diversos corresponsales y las entidades de ahorro y crédito popular deberán buscar contratos con los corresponsales ya establecidos o nuevos, y se corre el riesgo de que los actuales corresponsales elijan no trabajar con las nuevas figuras autorizadas por saturación, o bien porque los bancos impongan contratos de exclusividad, a pesar de que la ley no lo permita.

2. Por ello, las autoridades regulatorias y la Cofece podrían establecer mecanismos de coordinación ante posibles prácticas que anticompetitivas, como la celebración de convenios de exclusividad en el uso de corresponsales.

De esta forma se reducirán las barreras estructurales que enfrentan los intermediarios financieros y se podrá favorecer la cobertura de sus servicios hacia aquellas zonas que no cuentan con infraestructura bancaria, lo que eliminará o disminuirá los costos de traslado hacia las sucursales o a cajeros automáticos.

5.2.8.3 Eliminar arbitrajes regulatorios

La estructura regulatoria y de supervisión está excesivamente fragmentada, al haberse optado por un enfoque institucional en vez de funcional. Cada intermediario tiene su propia ley específica y su propia reglamentación secundaria. Son pocas las leyes y regulaciones secundarias que aplican de manera transversal a todos los intermediarios que realizan una misma función, lo cual puede restringir y limitar la competencia entre ellos. A pesar de lo anterior, se observa que las operaciones permitidas entre los cuatro niveles de operación de las Sofipos, sociedades cooperativas y Sofincos son muy similares entre las distintas entidades. Sin embargo, la regulación impone diferenciaciones en la oferta de productos que los intermediarios financieros no bancarios puede realizar (por ejemplo, operaciones con divisas o limitantes en la captación de depósitos) frente a los intermediarios financieros bancarios.

Esta dispersión institucional de la oferta, aunada a la poca cultura financiera, puede propiciar confusión, pues para los usuarios no están claros las ventajas, la especialización y el nivel de protección de los distintos intermediarios, y por ello tienden a preferir las alternativas de ahorro con mayor posicionamiento y visibilidad. Es una práctica internacional el contar con un número limitado de figuras jurídicas para realizar funciones de ahorro, con lo que se contribuye a reducir las asimetrías de regulación que crean ventajas competitivas a favor de determinados intermediarios.

Se observa que el nivel de protección del seguro de depósitos es distinto entre las diversas instituciones financieras. Las cooperativas financieras de nivel básico o uniones de crédito no cuentan con un seguro de depósito para sus ahorradores, las Sofipos o Socaps cuentan con un esquema limitado (si se les compara con el sector bancario) y de administración privada, que cubre sólo 6.25% comparado con el fondo garantizado por el IPAB. Lo anterior, a pesar de que la aportación de cuotas para la constitución de estos fondos son similares entre las distintas entidades.

Las disposiciones en materia de PLD posibilitan que los bancos ofrezcan cuentas de bajo riesgo y bajo nivel de transacción, en las que requisitos de identificación e información para la apertura de cuentas son menores a los que impone la regulación. Sin embargo, los intermediarios financieros no bancarios no pueden operar estas cuentas de bajo riesgo y bajo novel de transacciones. Esta diferenciación pudiera distorsionar la elección del cliente; en cuyo caso si el candidato de ahorro no reúne los requisitos para abrir una cuenta de bajo riesgo y transaccionalidad en una Sofipo o Socaps, puede buscar una cuenta básica (de bajo riesgo y bajo rango de transacción) en una institución de crédito que implique menores requisitos de apertura.

Por ello, los requisitos en materia de prevención de *lavado* de dinero y financiamiento al terrorismo deben balancearse con las políticas públicas que buscan la inclusión financiera para permitir la apertura de cuentas simplificadas o básicas para ciertos intermediarios que operan con segmentos poblacionales a quienes les resulta más complicado cumplir con las referidas disposiciones. Por lo que, se recomienda incorporar la posibilidad de que los intermediarios financieros no bancarios puedan operar cuentas de bajo riesgo y bajo nivel de transacciones de manera similar a la banca, puesto que la diferenciación de los productos debe darse por motivos de competencia, no derivadas de la propia regulación. En este sentido, en el caso de las Socaps, se requeriría que SHCP emita las disposiciones a que se refieren los artículos 71 y 72 de la LACP. Para las Sofipos la CNBV debería emitir las disposiciones sobre los límites a las transacciones por niveles de cuentas y que la SHCP actualice las disposiciones respecto de los requisitos de integración de expedientes para la apertura de cuentas.

Asimismo, en virtud de que se ha dado a conocer que las instituciones bancarias han cancelado cuentas de cheques y servicios de dispersión y recepción de pagos a diversos intermediarios no bancarios, aludiendo a la regulación en materia de PLD, se deberán imponer reglas y sanciones severas a los intermediarios financieros bancarios sobre aquellos actos que limiten las operaciones con otros intermediarios financieros. Los reguladores deberán mantener una comunicación continua con la autoridad de competencia para denunciar e investigar estas potenciales conductas anticompetitivas. Lo anterior, en virtud de que los servicios que brindan los intermediarios no bancarios dependen de los bancos, por lo que barreras discrecionales limitan la capacidad de competencia de estos agentes.

5.2.8.4 Incrementar la transparencia y facilitar la comparación entre productos

Si bien las disposiciones emitidas por el Banco de México para normar la publicación de la GAT contribuyen a facilitar la comparación de los rendimientos de los productos de ahorro y captación, no abarcan a toda la oferta de servicios de captación, y por tanto no permiten una comparativa horizontal a lo largo de todas las opciones de mercado. Además, la información de la GAT para los productos de ahorro se encuentra dispersa entre las distintas instituciones que ofrecen estos productos, lo que dificulta su comparación. Conocer las opciones de rendimiento en el mercado de los productos de ahorro es difícil; el único sitio que concentra la información de la GAT de las instituciones bancarias (aunque todos los intermediarios que ofrecen productos de ahorro o inversión deben calcularla y publicarla) está en la página web de la Condusef. Por ello, y a fin de aprovechar plenamente la información que deben transparentar todas las instituciones financieras, es necesario consolidar la información de la GAT, integrando tanto la tasa de rendimiento como el monto monetario esperado, en una única plataforma accesible al público, o en su caso generar un nuevo indicador que atienda este requerimiento.

Ampliar los servicios de Condusef para que incluya a todos los IFs en una única plataforma de forma que los usuarios puedan realizar comparativos de comisiones y requisitos en servicios bancarios. Estos servicios deberían poner a disposición de los usuarios indicadores que permitan comparar los costos integrales de las distintas cuentas transaccionales, teniendo asociado al menos un paquete de servicios. De tal forma que permita comparar de forma clara y sencilla los costos/beneficios de las distintas cuentas que existen en el mercado, así como los servicios asociados a estas cuentas.

Así se incrementará el margen para comparar distintos productos de una forma clara y sencilla; se reducirán los costos de búsqueda que enfrentan los usuarios, y resultarán más claros los costos monetarios que enfrentan por aceptar una menor tasa de rendimiento, y/o por tiempo de traslado hacia las entidades; lo anterior, porque típicamente se observa una relación negativa entre la tasa de rendimiento ofrecida y el tamaño de la institución, debido a que los clientes tienden a preferir las opciones de mayor visibilidad (más sucursales más visibilidad) en el mercado, quizá porque les resulta difícil realizar una comparación entre los productos.

Bibliografía

Banco de México (s.a), "Sistemas de Pago, SIAC", en línea [http://www.banxico.org.mx/sistemas-de-pago/informacion-general/sistemas-de-pago-de-alto-valor/sistema-atencion-cuentahabien.html], consultada el 29 de mayo de 2014.

_____(2010), "Circular 22/2010", en línea [http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5153087&fecha=26/07/2010], consultada el 13 de marzo de 2014.

_____(2010), "Circular 35/2010", en línea [http://www.banxico.org.mx/disposiciones/circulares/%7B6836E480-5846-ED87-CCA8-B7E325AAA9B1%7D.pdf], consultada el 13 de marzo de 2014.

_____(2011), "Circular 14/2011", en línea [http://www.banxico.org.mx/disposiciones/circulares/circular-2019-95/%7BF7D3D617-00A7-00C8-2E08-A99B08F41C32%7D.pdf], consultada el 13 de marzo de 2014.

_____(2012), "Circular 3/2012", en línea [http://www.banxico.org.mx/disposiciones/circulares/%7B2E3F8779-20CA-B8AD-7FD2-90133EFF0FEC%7D.pdf], consultada el 13 de marzo de 2014.

_____(2014), "Cuentas bancarías básicas", en línea [http://www.banxico.org.mx/portal_disf/wwwProyectoInternetCBCaracteristicas.jsp], consultada el 13 de marzo de 2014.

_____(2014), "Reporte sobre el Sistema Financiero", en línea [http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/publicaciones/informes-periodicos/reporte-sf/%7BDF55F4DF-76A1-AD3D-3AFF-AB9A62769040%7D.pdf], consultada el 13 de marzo de 2014.

Banco Mundial (2014), Global Financial Development Database, en línea [http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTGLOBALFINREPORT/0,,contentMDK:23269602~pagePK:64168182~piPK:64168060~theSitePK:8816097,00.html], consultada el 29 de mayo de 2014.

Banjercito (2013), *Informe Anual 2013*, en línea [http://www.banjercito.com.mx/PDF/anuario_2013.pdf], consultada el 29 de abril de 2014.

Bansefi (2013), *Programa Estratégico Bansefi 2013*, en línea [http://www.bansefi.gob.mx/bansefi/Paginas/PlanEstrategico.aspx], consultada el 29 de abril de 2014.

Beck, Thorsten, (2008), "Banking Services for Everyone? Barriers to Bank Access and Use around the World", *The World Bank Economic Review*, vol., 22, núm. 3, pp. 397-430, en línea [http://siteresources.worldbank.org/DEC/Resources/WBER_Banking_services_for_everyone.pdf], consultada el 29 de abril de 2013.

CNBV (2005), "Disposiciones de carácter general aplicables a las instituciones de crédito", en línea [http://www.cnbv.gob.mx/Normatividad/Disposiciones%20de%20car%C3%A1cter%20general%20aplicables%20a%20las%20instituciones%20de%20cr%C3%A9dito.docx], consultada el 13 de marzo de 2014.

CNBV (2006), "Disposiciones de Carácter General Aplicables a las Entidades de Ahorro y Crédito Popular, Organismos de Integración, Sociedades Financieras Comunitarias y Organismos de Integración Financiera Rural", en línea [http://www.cnbv.gob.mx/Normatividad/Disposiciones%20de%20car%C3%A1cter%20general%20aplicables%20a%20las%20entidades%20de%20ahorro%20y%20cr%C3%A9dito%20popular.doc], consultada el 13 de marzo de 2014.

CNBV (mayo 2014), "Compendio de la normatividad aplicable a cada tipo de intermediario", en línea [http://www.cnbv.gob.mx/SECTORES-SUPERVISADOS/Paginas/default.aspx], consultada el 29 de mayo de 2014.

CNBV (2014), "Fin de la Prórroga Condicionada", en línea [http://www.cnbv.gob.mx/SECTORES-SUPERVISADOS/SECTOR-POPULAR/Difusi%C3%B3n/Paginas/Sociedades-Cooperativas-de-Ahorro-y-Pr%C3%A9stamo.aspx], consultada el 1 de abril de 2014.

_____ (marzo 2014), "Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF), Análisis descriptivo de los resultados", en línea [http://www.cnbv.gob.mx/Inclusi%C3%B3n/Paginas/Encuestas.aspx], consultada el 28 de marzo de 2014.

_____ (2012), *5° Reporte de Inclusión Financiera 2012*, en línea [http://www.cnbv.gob.mx/Inclusi%C3%B3n/Paginas/Reportes.aspx], consultada el 29 de mayo de 2014.

Condusef (2014), "Corresponsales bancarios", en línea [http://www.condusef.gob.mx/index.php/instituciones-financieras/bancos/corresponsales-bancarios1], consultada el 8 de abril de 2014.

Cofece, "Opinión sobre los Servicios Bancarios al Menudeo" del 24 de abril de 2007", en línea [http://www.cfc.gob.mx/cfcresoluciones/docs/Mercados%20Regulados V2/7/1382494.pdf], consultada el 2 de mayo de 2014.

Consumers International (2011), "Safe, Fair and Competitive Markets in Financial Services: Recommendations for the G20 on the Enhancement of Consumer Protection in Financial Services", en línea [http://participacionsocial.sre.gob.mx/docs/incidencia_social_ambito_regional_multilateral/agenda_internacional/en_reuniones_y_foros_internacionales/g20/consumers_international_recommendations_g20.pdf], consultada el 7 de marzo de 2014.

Craig, Ben R. y Valerya Dinger (2009), "Deposit Market Competition, Costs of Funding and Bank Risk", Federal Reserve Bank of Cleveland, Working Paper 09-05, en línea [http://www.clevelandfed.org/research/workpaper/2009/wp0905.pdf], consultada el 7 de marzo de 2014.

El Economista (2013), "Sector de ahorro y crédito popular crecerá con reforma financiera: CNBV", 8 de diciembre de 2013, en línea [http://eleconomista.com.mx/sistema-financiero/2013/12/08/sector-ahorro-credito-popular-crecera-reforma-financiera-cnbv], consultada el 7 de mayo de 2014.

_____ (2014), "Cierre de cuentas en bancos preocupa a Sofomes pequeñas", 13 de marzo de 2014.

El Financiero (2014a), "Bancos cancelan cuentas de Sofomes y cajas de ahorro", 28 de enero de 2014, en línea [http://www.elfinanciero.com.mx/archivo/bancos-cancelan-cuentas-de-sofomes-y-cajas-de-ahorro.html], consultada el 28 de abril de 2014

_____(2014b), "Condusef amonesta en privado a bancos por cierre de cuentas", 18 de marzo de 2014, en línea [http://www.elfinanciero.com.mx/opinion/condusef-amonesta-en-privado-a-bancos-por-cierre-de-cuentas.html], consultada el 6 de mayo de 2014.

_____(2014c), "CNBV sanciona a 5 bancos por cancelación de cuentas", 8 de mayo de 2014, en línea [http://beta.elfinanciero.com.mx/economia/cnbv-sanciona-a-bancos-por-cancelacion-de-cuentas.html] , consultada el 6 de mayo de 2014.

FOCOOP (2013), *Boletín Informativo* diciembre, en línea [www.focoop.com.mx], consultada el 8 de mayo de 2014.

Freixas, Xavier y Jean Carles Rochet (2008), *Microeconomics of Banking*, Boston, MIT Press.

Giné, Xavier, Cristina Martínez Cuellar y Rafael Keenan Mazer (2014), "Financial (Dis-) Information. Evidence from an Audit Study in Mexico." Policy Research Working Paper 6902, The World Bank, en línea [http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/IW3P/IB/2014/06/03/000158349_20140603154236/Rendered/PDF/WPS6902.pdf].

Global Partnership for Financial Inclusion (2014), "G20 Principles for Innovative Financial Inclusion", en línea [http://www.gpfi.org/sites/default/files/documents/G20%20Principles%20for%20Innovative%20Financial%20Inclusion%20-%20AFI%20brochure.pdf], consultada el 7 de marzo de 2014.

Historia de Telecomm (2014), en línea, [http://www.telecomm.net.mx/index.php?option=com_content&view=article&id=177&Itemid=110], consultada el 23 de abril de 2014.

INEGI, "Glosario de términos de la ENIF", en línea [http://www3.inegi.org.mx/sistemas/Glosario/paginas/Contenido.aspx?ClvGlo=enif2012&nombre=005&c=33055&s=est], consultada el 8 de abril de 2014.

IPAB 2014), "Evolución del Fondo de Protección al Ahorro Bancario, cobro de cuotas y administración del fondo", en línea [http://www.ipab.org.mx/ipab/informacion-financiera-ipab/cobro-de-cuotas-y-administracion-del-fondo], consultada el 11 de abril de 2014.

Kaiser Elizabeth K. (2002), "Household Switching Behavior at Depository Institutions: Evidence from Survey Data (2002)", en línea [http://www.federalreserve.gov/pubs/feds/2002/200244/200244pap.pdf], consultada el 7 de marzo de 2014.

Kaiser, Elizabeth; C. Lever y A. Salcedo (2011), "On the Impact of Mandatory Basic Deposit Accounts on FinancialDevelopment: Evidence from Mexico" (documento de trabajo), en línea [http://www.econ.yale.edu/conference/neudc11/papers/paper_346.pdf], consultada el 29 de mayo de 2014.

Kaiser Elizabeth y A. Campero (2013), "Access to Credit: Awareness and Use of Formal and Informal Credit Institutions", Banco de México, Working Paper núm. 2013-07, en línea [http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/publicaciones/documentos-de-investigacion/banxico/%7BD126CDDE-93CC-942B-2A59-90A5A1AE09B9%7D.pdf], consultada el 2 de mayo de 2014.

Ley de Ahorro y Crédito Popular.

Ley de Instituciones de Crédito.

Ley de Protección al Ahorro Bancario.

Ley de Transparencia y Ordenamiento de los Servicios Financieros.

Ley de Uniones de Crédito.

Ley del Mercado de Valores.

Ley Federal de Protección al Consumidor.

Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

Ley para Regular las Actividades de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo.

Marín, G. y R. Schwabe (2013), "Bank Competition and Account Penetration: Evidence from Mexico", Banco de México, Working Paper, núm. 2013-14, octubre 2013, en línea [http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/publicaciones/documentos-de-investigacion/banxico/%7B36A7A1EA-19DA-8731-85CC-44394154159C%7D.pdf], consultada el 31 de marzo de 2014.

OCDE (2006), "Competition and Regulation in Retail Banking", en línea [http://www.oecd.org/dataoecd/44/18/39753683.pdf], consultada el 7 de marzo de 2014.

_____ (2011), "Competition Issues in the Financial Sector", en línea [http://www.oecd.org/regreform/sectors/47836843.pdf], consultado el 7 de marzo de 2014.

Presidencia de la República (2012), *1er. Informe de Gobierno 2012-2013*, en línea [http://www.presidencia.gob.mx/informe], consultada el 23 de abril de 2014.

Prosofipo (2013), "Estados financieros comparativos entre los emitidos por el Fondo de Protección CONTPAQi y la Institución Fiduciaria (Bansefi)", Fideicomiso 10213, con cifras al cierre del mes de diciembre del 2013, en línea [http://www.prosofipo.org.mx/publicaciones/EstadosFinancierosDiciembre2013.pdf], consultada el 8 de mayo de 2014.

SHCP (2006), "Resolución por la que se Expiden las Disposiciones de Carácter General a que se refiere el artículo 124 de la Ley de Ahorro y Crédito Popular", en línea [http://www.bansefi.gob.mx/prodyserv/Documents/RCG_281106.pdf], consultada el 13 de marzo de 2014.

_____(2010), "Gobierno Federal lanza el Programa Cetesdirecto: ahorro seguro y a tu medida", Comunicado de prensa 26 de noviembre de 2010, en línea [http://www.shcp.gob.mx/SALAPRENSA/doc_comunicados_prensa/2010/noviembre/comunicado_098_2010.pdf], consultada el 15 de abril de 2014.

_____ (2011), "Evolución de cuentas del programa Cetesdirecto", Informes de Labores de los años 2011, 2012, 2013, en línea [http://www.shcp.gob.mx/INFGUB/Paginas/informedeLaboresdelaSHCP.aspx], consultada el 15 de abril de 2014.

_____(2011-2013), "Informes laborales de la SHCP", en línea [http://www.shcp.gob.mx/INFGUB/Paginas/informedeLaboresdelaSHCP.aspx], consultada el 15 de abril de 2014.

_____(2012), "Disposiciones de Carácter General Aplicables a las Actividades de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo", en línea [http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5250154&fecha=04/06/2012], consultada el 13 de marzo de 2014.

_____(s.a.), "Medios y requisitos para la apertura de una cuenta Cetesdirecto", en línea [www.cetesdirecto.com], consultada el 15 de abril de 2014.

Sempere, J. (2009), "Competencia en el mercado de captación de depósitos bancarios en México", en línea, [http://www.cfc.gob.mx/images/stories/transparencia/matriz_esudios_opiniones/colmex-sempere-competencia-en-el-mercado-de-captacion-de-depositos.pdf], consultada el 28 de marzo de 2014.

Villagómez, Alejandro (1993), "Los determinantes del ahorro en México: una reseña de la investigación empírica", Economía Mexicana, Nueva Época, Vol. II, núm. 2, en línea [http://www.economiamexicana.cide.edu/num_anteriores/II-2/02_Villagomez_305-327.pdf], consultada el 13 de marzo de 2014.

Zamarripa, Guillermo *et al*. (2014), *Análisis de las características de la normatividad vigente aplicable a diferentes segmentos del Sistema Financiero Mexicano y sus efectos en la Competencia y la Eficiencia Económica*, Washington, D. C., USAID/ Aarón Silva y Asociados, S. C.

Anexo 1.

Evolución de las cuentas de depósito a plazo de la banca múltiple, 2011-2013
(saldos en millones de pesos)

Banco	2011			2012			2013			Variación 2012-2013		
	Número de cuentas	Saldo de las cuentas	Saldo promedio	Número de cuentas	Saldo de las cuentas	Saldo promedio	Número de cuentas	Saldo de las cuentas	Saldo promedio	Número de cuentas	Saldo de las cuentas	Saldo promedio
Inter Banco	2	0	0.051	122	455	3.732	311	1,263	4.060	155%	177%	9%
Banco Bicentenario							405	894	2.207			
Interacciones	651	8,616	13.235	562	10,380	18.469	528	24,569	46.533	-6%	137%	152%
Invex	643	8,405	13.072	744	8,456	11.365	1,183	9,068	7.665	59%	7%	-33%
Actinver	2	0	0.026	3,794	4,628	1.220	1,420	3,838	2.703	-63%	-17%	122%
Volkswagen Bank	1,787	1,554	0.870	1,666	1,427	0.856	1,560	764	0.490	-6%	-46%	-43%
Ve por Más	2,113	2,853	1.350	2,709	3,895	1.438	1,906	3,539	1.857	-30%	-9%	29%
ABC Capital	526	558	1.060	1,350	1,303	0.965	1,922	1,794	0.933	42%	38%	-3%
Bansí	1,709	3,720	2.177	1,850	3,864	2.089	2,021	5,770	2.855	9%	49%	37%
Autofin	2,701	1,872	0.693	3,242	1,901	0.586	2,429	1,517	0.625	-25%	-20%	7%
CIBanco	2,162	6,205	2.870	3,111	6,823	2.193	3,816	13,039	3.417	23%	91%	56%
Multiva	3,167	8,042	2.539	4,134	15,343	3.712	4,379	25,928	5.921	6%	69%	60%
Banca Mifel	6,078	17,201	2.830	6,780	19,899	2.935	6,509	12,070	1.854	-4%	-39%	-37%
Afirme	12,319	5,953	0.483	12,477	9,228	0.740	11,893	8,783	0.738	-5%	-5%	0%
Inbursa	7,994	75,033	9.386	9,577	35,761	3.734	23,519	41,872	1.780	146%	17%	-52%
Banco Wal-Mart	14,000	1,008	0.072	27,779	2,995	0.108	25,020	2,844	0.114	-10%	-5%	5%
Banco Ahorro Famsa	7,262	4,830	0.665	15,301	9,060	0.592	26,156	10,808	0.413	71%	19%	-30%
Banregio	22,346	9,284	0.415	27,189	15,026	0.553	32,987	18,692	0.567	21%	24%	3%
Banco Azteca	22,336	2,045	0.092	20,626	2,019	0.098	38,310	4,658	0.122	86%	131%	24%
Banco del Bajío	15,539	27,433	1.765	15,670	28,417	1.813	39,483	44,669	1.131	152%	57%	-38%
BanCoppel	37,225	1,041	0.028	39,666	966	0.024	48,192	1,087	0.023	21%	13%	-7%
Scotiabank	108,805	48,035	0.441	99,387	49,480	0.498	87,306	61,947	0.710	-12%	25%	43%
Santander	168,722	160,430	0.951	163,149	148,534	0.910	170,737	164,401	0.963	5%	11%	6%
BBVA Bancomer	278,931	156,916	0.563	269,739	145,316	0.539	271,772	136,487	0.502	1%	-6%	-7%
HSBC	519,509	108,971	0.210	440,143	119,977	0.273	340,612	94,134	0.276	-23%	-22%	1%
Banamex	393,943	1,050,943	2.668	571,240	117,721	0.206	382,337	95,625	0.250	-33%	-19%	21%
Banorte	511,818	131,427	0.257	513,068	163,827	0.319	521,722	185,912	0.356	2%	13%	12%
Total	**2,142,290**	**1,842,375**	**860,003**	**2,255,075**	**926,701**	**410,940**	**2,048,435**	**975,970**	**476,446**	**-9%**	**5%**	**16%**

Cifras a junio de cada año, expresadas en pesos constantes de diciembre de 2013.

Fuente: Elaboración propia con datos de la cnbv, en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/bm1/Paginas/infoper.aspx], 040-4A-R30, 040-4A-R31, consultada el 22 de abril de 2014.

Anexo 2.

Oferta de productos por tipo de institución

	ATRIBUTOS DE PRODUCTOS												
	A LA VISTA	A LA VISTA NIVEL 1	A LA VISTA NIVEL 2	A LA VISTA NIVEL 3	A LA VISTA NIVEL 4	AHORRO	RETIRABLES EN DÍAS PREESTABLECIDOS	PLAZO O CON PREVIO AVISO	CUENTAS PERSONALES ESPECIALES PARA EL AHORRO (4)	TARJETAS RECARGABLES (7)	TARJETAS DE DÉBITO	NÓMINA (ABONO Y DESCUENTO)	CUENTAS BANCARIAS DE BAJA TRANSACCIONALIDAD Y DE BAJO RIESGO - CORRESPONSALES BANCARIOS- (2)
INTERMEDIARIOS													
Instituciones de Crédito -General-		X	X	X	X	X (6)	X (5)	X (5)	X		X	X	X
Instituciones de Crédito		X									X		
Instituciones de Crédito			X								X		
Instituciones de Crédito				X							X		
Instituciones de Crédito					X						X		
Sofipos	X					X	X	X		X	X	X	
Sofipos (A la vista)	X												
Sofipos -Ahorro						X							
Sofipos (Preestablecidos)							X						
Sofipos (Plazo o con previo aviso)								X					
Sofipos (Tarjetas débito y recargables)										X	X		
Cooperativas de ahorro y préstamo		X	X	X	X	X	X	X		X	X	X	
Cooperativas		X (1)											
Cooperativas			X										
Cooperativas				X									
Cooperativas					X								
Cooperativas Tarjeta de Débito y recargables										X	X		
Sofincos -Soc Fin Comunitarias-	X					X	X	X		X	X	X	
Sofincos (A la vista)	X												
Sofincos -Ahorro						X							
Sofincos (Preestablecidos)							X						
Sofincos (Plazo o con previo aviso)								X					
Sofincos (Tarjetas débito y recargables)										X	X		

(1) Retiro de recursos, exclusivamente a través de tarjetas de débito.

(2) Requiere únicamente nombre completo del cliente, su domicilio y su fecha de nacimiento.

(3) Diversificación de pasivos. Los recursos captados por la Sociedad, provenientes de depósitos o préstamos otorgados por una sola persona no podrán representar más de una vez el capital neto de la sociedad. No les será aplicable este criterio a los pasivos contraídos con los fideicomisos públicos y fondos de fomento nacionales e internacionales, con las instituciones de banca múltiple establecidas en el país, con las instituciones de banca de desarrollo, nacional o internacional, ni con organismos internacionales. Excepciones: la Comisión, a solicitud de la sociedad interesada, acompañada de la opinión del Comité de Supervisión Auxiliar, podrá autorizar en casos excepcionales, operaciones específicas por montos superiores a los límites señalados.

(4) Retirables a la vista.

(5) Pueden también denominarse en Udis.

(6) En los Depósitos de ahorro, el cliente podrá disponer de sus recursos a la vista.

(7) Las tarjetas recargables sólo podrán utilizarse en territorio nacional, por lo que no podrán usarse para disponer de efectivo ni efectuar pagos en el extranjero, así como tampoco para realizar transferencias electrónicas de fondos.

Anexo 3.

Medios de acceso por tipo de intermediario

	MEDIOS DE ACCESO																	
							BANCA ELECTRÓNICA (TRANSFERENCIAS ELECTRÓNICAS DE FONDOS)											
	SUCURSAL (VENTANILLA)	CHEQUES	TARJETA DE DÉBITO	TRANSFERENCIAS ELECTRÓNICAS DE FONDOS	RECIBIR TRANSFERENCIAS ELECTRÓNICAS DE FONDOS	SPE	BANCA POR INTERNET	BANCA TELEFÓNICA VOZ A VOZ	BANCA TELEFÓNICA AUDIO RESPUESTA	BANCA MÓVIL (TELÉFONOS MÓVILES)	CAJEROS AUTOMÁTICOS	TERMINALES PUNTO DE VENTA	LIBRETA ESPECIAL	TARJETAS RECARGABLES (7)	OTROS DISPOSITIVOS ELECTRÓNICOS	DOMICILIACIÓN	EQUIPOS Y SISTEMAS AUTOMATIZADOS	TARJETAS PREPAGADAS BANCARIAS
INTERMEDIARIOS																		
Instituciones de Crédito -General-	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		X	X	X	X
Instituciones de Crédito	X	NO	X	NO	X		NO	NO	NO	NO	X	X			NO		X	
Instituciones de Crédito	X	NO	X	X	X		X	X	X	X	X	X			X	X	X	
Instituciones de Crédito	X	NO	X	X	X		X	X	X	X	X	X			X	X	X	
Instituciones de Crédito	X	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X			X	X	X	
Sofipos	X		X			X					X	X		X		X	X	
Sofipos (A la vista)	X		X								X	X		X		X	X	
Sofipos -Ahorro	X		X								X	X		X		X	X	
Sofipos (Preestablecidos)	X		X								X	X		X		X	X	
Sofipos (Plazo o con previo aviso)	X		X								X	X		X		X	X	
Sofipos (Tarjetas débito y recargables)	X		X								X	X		X		X	X	
Cooperativas de ahorro y préstamo	X		X	X	X	X				X	X	X		X		X	X	
Cooperativas	X		X		X					NO	X	X		X	NO	X	X	
Cooperativas	X		X	X						X	X	X		X		X	X	
Cooperativas	X		X	X	X					X	X	X		X		X	X	
Cooperativas	X		X	X	X					X	X	X		X		X	X	
Cooperativas Tarjeta de Débito y recarga	X		X								X	X		X			X	
Sofincos -Soc Fin Comunitarias-	X		X			X					X	X		X		X	X	
Sofincos (A la vista)	X		X								X	X		X		X	X	
Sofincos -Ahorro	X		X								X	X		X		X	X	
Sofincos (Preestablecidos)	X		X								X	X		X		X	X	
Sofincos (Plazo o con previo aviso)	X		X								X	X		X		X	X	
Sofincos (Tarjetas débito y recargables)	X		X								X	X		X		X	X	
Uniones de crédito	X		X															

7) Las tarjetas recargables sólo podrán utilizarse en territorio nacional, por lo que no podrán usarse para disponer de efectivo ni efectuar pagos en el extranjero; tampoco para realizar transferencias electrónicas de fondos.

Anexo 4.

Canales de distribución por tipo de intermediario

	INFRAESTRUCTURA PARA LA PROVISIÓN DE LOS PRODUCTOS (CANALES DE DISTRIBUCIÓN)			
	SUCURSAL (VENTANILLA)	COMISIONISTAS	EQUIPOS Y SISTEMAS MEDIOS ELECTRÓNICOS AUTOMATIZADOS	TARJETAS RECARGABLES (7)
INTERMEDIARIOS				
Instituciones de crédito general-	**X**	**X**	**X**	
Instituciones de crédito	**X**	**X**	**X**	
Instituciones de crédito	**X**	**X**	**X**	
Instituciones de crédito	**X**	**X**	**X**	
Instituciones de C¿crédito	**X**	**X**	**X**	
Sofipos	**X**	**X**	**X**	**X**
Sofipos (A la vista)	**X**	**X**	**X**	**X**
Sofipos -Ahorro	**X**	**X**	**X**	**X**
Sofipos (Preestablecidos)	**X**		**X**	**X**
Sofipos (Plazo o con previo aviso)	**X**		**X**	**X**
Sofipos (Tarjetas débito y recargables)	**X**	**X**	**X**	**X**
Cooperativas de ahorro y préstamo	**X**	**X**	**X**	**X**
Cooperativas	**X**	**X**	**X**	**X**
Cooperativas	**X**	**X**	**X**	**X**
Cooperativas	**X**	**X**	**X**	**X**
Cooperativas	**X**	**X**	**X**	**X**
Cooperativas tarjeta de débito y recargables	**X**	**X**	**X**	**X**
Sofincos -Soc Fin Comunitarias-	**X**	**X**	**X**	**X**
Sofincos (A la vista)	**X**	**X**	**X**	**X**
Sofincos -Ahorro	**X**	**X**	**X**	**X**
Sofincos (Preestablecidos)	**X**		**X**	**X**
Sofincos (Plazo o con previo aviso)	**X**		**X**	**X**
Sofincos (Tarjetas débito y recargables)	**X**	**X**	**X**	**X**
Uniones de crédito	**X**	**1**	**X**	

Contratación de terceros (para realizar sus operaciones).

Anexo 5.

Requerimientos de información por tipo de intermediario

	PLD				
	REQUERIMIENTO DE INFORMACIÓN. DISPOSICIONES DE CARÁCTER GRAL. EMITIDAS SHCP				
	INSTITUCIONES DE CRÉDITO	SOFIPOS	SOFINCOS	UNIONES DE CRÉDITO	CORRESPONSALES BANCARIOS. CUENTAS BANCARIAS DE BAJA TRANSACCIONALIDAD Y DE BAJO RIESGO (2)
INTERMEDIARIOS					
Instituciones de Crédito -General-	**X**				**X**
Instituciones de Crédito	**X**				
Instituciones de Crédito	**X**				
Instituciones de Crédito	**X**				
Instituciones de Crédito	**X**				
Sofipos		**X**			
Sofipos (A la vista)		**X**			
Sofipos -Ahorro		**X**			
Sofipos (Preestablecidos)		**X**			
Sofipos (Plazo o con previo aviso)		**X**			
Sofipos (Tarjetas débito y recargables)					
Cooperativas de ahorro y préstamo					
Cooperativas					
Cooperativas					
Cooperativas					
Cooperativas					
Cooperativas Tarjeta de Débito y recargables					
Sofincos -Soc Fin Comunitarias-			**X**		
Sofincos (A la vista)			**X**		
Sofincos -Ahorro			**X**		
Sofincos (Preestablecidos)			**X**		
Sofincos (Plazo o con previo aviso)			**X**		
Sofincos (Tarjetas débito y recargables)					
Uniones de crédito				**X**	

2. Requiere únicamente nombre completo del cliente, su domicilio y su fecha de nacimiento.

5.3 Administradoras de fondos para el retiro

5.3.1 Introducción

A quince años de su creación, el SAR se ha convertido en un importante instrumento de ahorro financiero. Al cierre de 2013 contaba con 50 millones de cuentas y administraba más de 2.1 billones de pesos en activos, equivalentes a 13 % del PIB.

El SAR se ha consolidado como un esquema viable para canalizar los recursos que apoyarán a los trabajadores en el retiro de su vida laboral. No obstante, existen grandes oportunidades de mejorar el sistema, fortaleciendo la competencia y eliminando duplicidades en su operación, acciones que redundarían en mejores rendimientos, menores costos y mayores pensiones.

5.3.1.1 Competencia ineficiente

Al seleccionar al proveedor de un bien o servicio, los consumidores influyen en las formas en que los oferentes se lo proporcionan y se disputan su preferencia.

En este contexto, el propósito de la competencia económica es incidir favorablemente en aquellas variables que promuevan una mejor oferta y menores precios, que en el contexto del SAR significa mayores rendimientos y menores comisiones. La forma como se está dando la competencia actualmente en el sector, por el contrario, aumenta los costos de operación sin que existan beneficios claros para el trabajador; es decir, la competencia en el sistema es ineficiente.

Una de las características más notables de los sistemas de pensión a nivel mundial es la baja sensibilidad de los usuarios a los rendimientos y las comisiones, que son las variables relevantes que afectan el monto de la pensión. En general, no es fácil para los trabajadores procesar la información sobre servicios financieros y en particular uno que adquieren de forma obligatoria con frutos en el largo plazo. A diferencia de otras decisiones económicas que se repiten varias veces a lo largo de la vida, la decisión de retiro ocurre por lo general sólo en una ocasión, de modo que son pocas las posibilidades de aprendizaje mediante repetición, y posiblemente por ello la evidencia sobre la solidez financiera de las decisiones sobre el ahorro para el retiro es ambigua.[83]

Esta situación también puede estar relacionada con la forma en que la regulación define las actividades de los proveedores y el producto que demandan los trabajadores: el servicio final que reciben es una pensión, pero la decisión está relacionada con el servicio

[83] Bodie y Prast (2011), Burtless (2006)

de administración de fondos, y si bien la demanda de este servicio tendría que depender de la percepción de ganancia, ésta puede no ser fácil de establecer si el beneficio (la pensión) está alejado de la decisión de seleccionar una Afore.[84]

En este contexto, la baja sensibilidad de los usuarios a los rendimientos y las comisiones ha provocado que, para tratar de atraer a los trabajadores, los oferentes del servicio compitan en aspectos distintos a estas variables fundamentales. Por ejemplo, 49% de los gastos de las Afores en 2013 se destinaron a la promoción (afiliación y traspaso) mientras que sólo 4%[85] se empleó en las actividades de inversión.[86] Es decir, las Afores gastan 12 veces más en tratar de atraer clientes a través de promoción que mediante la mejora de los rendimientos.

El gasto en promoción, desafortunadamente, no se ha reflejado en beneficios claros para los usuarios. La mitad de los trabajadores que cambiaron de Afore en 2013 lo hicieron hacia una administradora con menor rendimiento neto, a pesar de que existe regulación específica que trata de limitar este comportamiento. Este tipo de movimientos puede considerarse como doblemente ineficiente, puesto que implica un gasto que no es compensado con el aumento de los rendimientos (primera ineficiencia), y lleva a una pensión esperada menor para el trabajador (segunda ineficiencia).

La evolución del sistema muestra que se trata de un problema estructural que será difícil corregir en la medida que la remuneración del promotor dependa del cumplimiento de metas de captación de clientes por parte de las Afores, y no de la calidad de la asesoría financiera que ofrezca a los usuarios.

Los efectos adversos que pueden tener los gastos de promoción se reconocen en la iniciativa de reforma a la LSAR que se discute actualmente en el Congreso de la Unión, en la cual se propone limitar aun más los traspasos hacia Afores con menor rendimiento neto, extendiendo la prohibición del traspaso de uno a tres años. Aunque la iniciativa va en el sentido correcto al poner obstáculos a esta competencia ineficiente, y se estima que este problema no se podrá corregir en tanto no ocurra un cambio de fondo en los incentivos de todos los agentes económicos que participan en el sistema.

Para lograr el cambio hacia una competencia eficiente, se requiere enfocar las decisiones de los participantes hacia la competencia en rendimientos y comisiones. En este sentido, ante la baja sensibilidad estructural de los usuarios a estas variables, es necesario confi-

84 Cole, Sampson y Zia, (2009)

85 El restante 47% corresponde a los gastos operativos del manejo de cuentas, de administración y regulatorios.

86 El gasto en promoción ascendió a 7,350 millones de pesos en 2013 y representó 30% de las comisiones cobradas ese año.

gurar mecanismos innovadores que faciliten y estimulen dicha competencia.
La iniciativa de reforma busca a través de mecanismos regulatorios, simular la competencia por rendimientos y comisiones dividiendo el cobro de comisiones en dos partes, una fija y otra en función del desempeño en rendimientos. Sin embargo, es necesario tomar en cuenta que:

- En un mercado competido se esperaría una relación positiva entre el rendimiento y las comisiones. Una Afore que consistentemente genere mayores rendimientos atraería más usuarios y podría cobrar mayores comisiones, resultando en una relación ganar-ganar con sus clientes. La propuesta de que una parte de la comisión dependa del desempeño intenta duplicar esa relación. No obstante, es necesario ser cuidadoso en la implementación de este mecanismo, puesto que puede conducir a incentivos no deseados: que las Afores se aparten de manera sustancial del portafolio óptimo de largo plazo, en afán de obtener la comisión adicional en el corto plazo, situación que sería nociva para el trabajador.

- Por otro lado, el mecanismo de autorización de comisiones vigente consiste en revisar la propuesta de comisiones de cada Afore y, en caso de que sea rechazada, imponer el promedio del sistema. En virtud de que las Afores con menores comisiones ya están por debajo del promedio, existe una reticencia a bajarlas aún más, sabiendo que con el rechazo tendrían una comisión mayor. La propuesta de la iniciativa intenta corregir ese problema al imponer 75% de la comisión promedio en caso de rechazo.

  Este mecanismo propuesto puede resultar eficaz en lograr reducir las comisiones, pero es necesario complementarlo con parámetros claros respecto de los requisitos para aceptar una propuesta, preferentemente en función de costos, para que no sea discrecional.

5.3.1.2 Duplicidades en la operación del sistema

El SAR es un sistema complejo integrado por actividades que tienen distintas características técnico-económicas, algunas de las cuales son mejor desarrolladas por uno o pocos proveedores, mientras que otras son más propicias para una competencia vigorosa entre varios competidores.

La existencia de economías de escala y la posibilidad de duplicidades se reconoció desde la creación del sistema. Muchas de las actividades de registro se concentraron en Procesar, empresa encargada de administrar la base nacional de datos, para aprovechar economías de escala y disminuir los costos de operación del sistema.
No obstante, todavía existen duplicidades en la administración de cuentas que elevan el costo de operación del sistema, sin generar a cambio ningún valor agregado significa-

tivo. A pesar de que Procesar tiene la base nacional, cada Afore mantiene un segmento (duplicado) de la misma, con la consecuente multiplicación de costos en infraestructura, equipo, materiales y personal utilizados en el registro y actualización de datos, atención a clientes, etc. Los costos de operación y atención a clientes ascendieron a 1,700 millones en 2013, lo que representa 11.7% de los gastos de las Afores. Esto es sin considerar la duplicidad en algunos gastos generales de administración que no están contabilizados en ninguna actividad específica. Por estas razones es necesario impulsar la consolidación de actividades que se encuentran duplicadas para reducir los costos de operación del sistema.

5.3.1.3 El enfoque de competencia en otros países

En otros países se ha reconocido la problemática de introducir competencia eficiente en un ambiente de baja sensibilidad de los usuarios a las variables relevantes, de incentivos adversos causados por la promoción y de la fragmentación de la administración de cuentas que provoca desperdicio de las economías a escala. El sistema de pensiones sueco es reconocido como el más ha avanzado en atacar y resolver estos problemas.

En el sistema sueco existe un solo administrador de cuentas que se encarga de todas las actividades administrativas y de servicio al cliente para todos los usuarios, aprovechando así todas las economías de escala asociadas a estas actividades. Por el otro lado se encuentra un número importante de sociedades de inversión entre las que los usuarios pueden elegir. Para evitar el problema de selección adversa, los usuarios no tienen contacto directo con las sociedades de inversión, sino solamente con el administrador único, quien se encarga de instruir los deseos del usuario a las sociedades de inversión, sin revelar la identidad del cliente.

A diferencia del sistema mexicano, en el cual primero se elige una Afore y posteriormente existe la oportunidad de elegir sociedades de inversión entre las manejadas por la misma administradora, en Suecia el usuario puede tener recursos repartidos en la proporción que desee hasta en un máximo de cuatro sociedades de inversión que pueden ser de diferentes empresas. Cuando lo requiera, puede cambiar de sociedad de inversión o rebalancear su portafolio.

Por los servicios el usuario paga una comisión al administrador único por el manejo de cuenta, misma que está regulada, mientras que las sociedades de inversión fijan libremente la comisión por administrar los recursos.

Para que los usuarios tengan un punto de comparación respecto de las comisiones por el manejo de los fondos, existe una sociedad de inversión por defecto (para cada grupo de edad), que maneja los recursos de aquéllos que no eligieron alguna, y que también está abierta a cualquier usuario. Esta sociedad de inversión gestiona un portafolio de largo

plazo diseñado por expertos para un usuario promedio, de acuerdo a su grupo de edad. La administración de este portafolio se somete a licitación para disminuir costos. De esta manera, existe un portafolio de referencia contra el cual todos los usuarios pueden comparar, introduciendo un importante elemento de competencia basada en rendimientos.

El sistema sueco cumple con varios de los objetivos deseables de un sistema de pensión. Su estructura elimina la problemática generada por gastos elevados de promoción, introduce una competencia eficiente basada en rendimientos y aprovecha al máximo las economías de escala asociadas al manejo de cuentas.

La iniciativa actualmente en discusión en el Congreso tiene propuestas que tratan de orientar el SAR hacia los mismos objetivos que el sistema sueco, pero dado que no realiza cambios de estructura para mejorar el funcionamiento del sistema, enfrentarán limitaciones en cuanto a la profundidad de los resultados.

Los cambios que se requieren en México para implementar un sistema parecido al sueco implican una reestructura muy importante del sistema, que podrían implementarse en el mediano plazo.

No obstante se puede iniciar tomando algunos de sus elementos. La separación de la comisión en dos partes debe reflejar el costo de administración de cuentas y el costo de administración de fondos, para que su regulación sea acorde a las características de cada actividad.

En el mediano plazo, para fortalecer la competencia en rendimientos, podrían introducirse portafolios de referencia con los recursos de las cuentas que no han elegido Afore, que serían licitados entre las Siefores para su gestión, y la comisión resultante sería una referencia competitiva para el resto de los fondos. Los portafolios serían diseñados por expertos de acuerdo a grupos de edad. Para hacer efectiva la competencia se tendría que facultar a los usuarios para que puedan elegir el portafolio de referencia.

Asimismo, se podría limitar a las Afores en los gastos de promoción que pueden erogar, ya que la primera opción no garantiza una reducción sustancial de los gastos en este renglón.

5.3.2 Definición del servicio financiero

Administración de las cuentas individuales de ahorro para el retiro y de los recursos depositados en las mismas, que son propiedad de los trabajadores y se utilizará para cubrir la pensión al término de la vida laboral, o en caso de invalidez o de fallecimiento para financiar la renta vitalicia, para lo cual se invierten en los instrumentos financieros autorizados en términos de la regulación del SAR, a través de las sociedades de inversión que maneja cada Afore.

5.3.3 Marco regulatorio

5.3.3.1 Antecedentes

El sistema de pensiones tuvo un cambio sustantivo en 1997, cuando entra en vigor una nueva LSS. El marco regulatorio vigente define que los recursos para pensiones se canalicen a un sistema donde el ahorro para el retiro se enmarque en mejores procesos de gobernabilidad que garanticen su incremento; lo cual requiere que los trabajadores adquieran la percepción de propiedad sobre los recursos, que vean esa carga sobre su salario como una contribución y no como un impuesto, y que los proveedores del servicio compitan para ofrecer mejores rendimientos en forma solvente y transparente.

Los recursos provenientes de las contribuciones para vivienda están integrados al SAR, pero se define un solo proveedor de este servicio al trabajador (el Infonavit). Los recursos para el seguro de invalidez y vida también se integran orgánicamente al SAR, correspondiendo a los organismos de seguridad social la provisión del servicio de este seguro bajo una modalidad colectiva, que debe transferir los recursos para el pago de anualidades a aseguradoras en competencia una vez dictaminado el evento de invalidez o muerte.[87]

El esquema de pensiones prevaleciente hasta mediados de 1997 en general, y de forma transitoria hasta que fallezca el último beneficiario del mismo (generación de transición), corresponde al tipo denominado de "beneficio definido o BD".[88] La demanda de servicios de la generación en transición es un aspecto importante en las actividades analizadas, pues incluso en 2014 una gran parte de los beneficiarios de la seguridad social terminarán recibiendo pensiones del régimen anterior, en virtud de haber cotizado en algún momento anterior a julio de 1997.

87 Cabe señalar que a la fecha en que se elaboró este documento se encontraba un proyecto de reforma del SAR que consideró añadir una cuenta mixta para el seguro de desempleo.

88 En general, los esquemas BD consisten de un fondo común en el que se depositan las todas las cuotas para los seguros de invalidez, vida, retiro, cesantía en edad avanzada y vejez, que se utiliza para el pago de pensiones de todos estos rubros.

5.3.3.2 Marco regulatorio actual

La característica fundamental del SAR consiste en el manejo de las aportaciones a través de una cuenta individual propiedad de cada trabajador, las cuales se invierten a través de fondos que generan rendimientos en función del monto acumulado y los instrumentos financieros utilizados. Estos esquemas se conocen como "contribución definida o CD".

De manera complementaria, y como una previsión social para los trabajadores que perciban los salarios más bajos, el SAR combina –como en otros países– el sistema CD con un esquema BD, a través de una pensión garantizada asociada al salario mínimo (que ha cambiado para definirse como un monto indexado a la inflación).[89] Esto es importante para las posibilidades de competencia, pues para un segmento de consumidores el rendimiento del fondo llega a ser irrelevante para definir el valor de la pensión.

5.3.3.3 El SAR para los trabajadores afiliados al IMSS

Las Afores son sociedades privadas[90] que se encargan de manejar las cuentas donde se depositan los recursos aportados durante la vida laboral, con la finalidad de formar el patrimonio que será utilizado en el futuro por cada trabajador como pensión. Para estimular pensiones de mayor monto se crearon vías para facilitar aportaciones adicionales (voluntarias) de los trabajadores, que son deducibles de impuestos.

Las Afores llevan a cabo la función de administrar los fondos a través de Siefores[91] encargadas de invertir los recursos de las cuentas individuales en instrumentos que permitan una adecuada rentabilidad y seguridad en el ahorro de sus clientes.[92]

Corresponde al IMSS recaudar las cuotas del seguro de RCV y entregarlas a las Afores. Las administradoras cubren los gastos que el IMSS eroga por esta actividad[93] en términos de las reglas generales emitidas por la Consar, organismo regulador del SAR.

Las reglas básicas del SAR establecen que cada trabajador afiliado al IMSS debe ser propietario de una cuenta individual, integrada por las subcuentas de RCV,[94] de vivienda y de aportaciones voluntarias, en las que se depositan las respectivas contribuciones y

89 LSS, artículos 170-173.

90 En los artículos 19-24 y 27-34 de la LSAR se indican los requisitos para constituir y operar una Afore.

91 Los requisitos para constituir una Siefore se encuentran en los artículos 40-42 bis de la LSAR.

92 Artículos 18, segundo párrafo y 43 de la LSAR.

93 Cuota fija general de 2.82 pesos por dispersión recibida en cada subcuenta RCV. Se mantiene vigente a la fecha (Circular Consar 16-2, *Diario Oficial de la Federación* (DOF), 9 de diciembre de 2002).

94 De acuerdo con los artículos 154 y 161 de la LSS, existe cesantía en edad avanzada cuando el asegurado queda privado de trabajos remunerados a partir de los 60 años de edad, y vejez cuando haya cumplido 65 años de edad. Los asegurados podrán pensionarse antes de cumplir esas edades, siempre que la pensión calculada en el sistema de renta vitalicia supere en más de 30% la pensión garantizada, una vez cubierta la prima del seguro de sobrevivencia para sus beneficiarios.

sus rendimientos. Los recursos para todos los seguros provienen de las cuotas periódicas sobre el salario base de cotización. Los trabajadores que perciben hasta 15 veces el SMGVDF reciben del gobierno federal, además, una cuota social mensual por cada día de salario cotizado, actualizada trimestralmente con el INPC.[95]

En los casos en que la cuenta individual no haya acumulado recursos suficientes para cubrir la pensión mínima, el gobierno federal aporta la diferencia a través del IMSS.[96] Esta pensión mínima garantizada requiere la cotización durante un mínimo de 1,250 semanas (24 años). Para recibirla, el trabajador cuenta con dos opciones:[97]

- Contratar con la compañía de seguros de su elección una renta vitalicia.[98]
- Mantener el saldo de su cuenta individual en una Afore para efectuar retiros programados[99] con cargo a su saldo. Quien opte por este mecanismo tiene derecho a contratar una renta vitalicia en cualquier momento.[100]

La LSS establece que, al momento de hacerse válida una pensión, el trabajador deberá adquirir un seguro de sobrevivencia en favor de sus beneficiarios legales con cargo a los recursos acumulados en su cuenta individual. La suma asegurada[101] se agrega a los recursos remanentes en la cuenta individual, para proporcionar a los beneficiarios una renta después del fallecimiento del asegurado, hasta la extinción legal de las pensiones. Los trabajadores tienen el derecho a seleccionar la empresa con la que contratarán este seguro.

95 La cuota social se otorga de manera escalonada, partiendo de 3.87077 para un SMGVDF, disminuyendo 0.16129 centavos por rango de salario (1.01 a 4 SMGVDF; 4.01 a 7 SMGVDF, 7.01 a 10 SMGVDF, para llegar a 3.22564 en el rango de 10.1 a 15 SMGVDF).

96 La Afore debe notificar al imss cuando se hayan agotado los recursos de la cuenta individual, con la finalidad de que éste continúe otorgando la pensión mínima garantizada. La pensión garantizada se financia con recursos fiscales y no con aportaciones de otros trabajadores.

97 Cuando la pensión sea superior en más de 30% a la pensión garantizada después de cubrir el seguro de sobrevivencia, los asegurados tendrán el derecho a recibir el excedente de los recursos acumulados en su cuenta individual, en una o varias exhibiciones. Los retiros y rendimientos están exentos del pago de impuestos.

98 La Afore que administró la cuenta debe transferir el saldo acumulado a la compañía de seguros elegida por el trabajador. Por su lado, la compañía aseguradora se obliga a pagar al pensionado una renta mensual de por vida y una de supervivencia a sus beneficiarios que se actualiza anualmente con el INPC, calculadas con base en la esperanza de vida y los rendimientos previsibles del saldo.

99 En los retiros programados, la pensión se obtienen a partir de los recursos acumulados, considerando la esperanza de vida de los jubilados y los rendimientos previsibles del saldo. Cada año se calcula una anualidad que resulta de dividir el saldo de la cuenta entre el capital necesario para financiar una unidad de renta vitalicia para el asegurado y sus beneficiarios, por lo menos igual a la pensión garantizada. La pensión mensual corresponderá a la doceava parte de la anualidad.

100 Excepto en los casos en que la renta mensual vitalicia sea inferior a la pensión garantizada. En tal evento, los trabajadores se deberán acoger al sistema de retiros programados, en el que se aplica la garantía del Estado para la obtención de la pensión mínima al agotarse los recursos acumulados.

101 La suma asegurada es la cantidad que resulta de restar al monto constitutivo el saldo de la cuenta individual del trabajador. El monto constitutivo es la cantidad de dinero que se requiere para contratar los seguros de renta vitalicia y de sobrevivencia con alguna institución de seguros.

Desde el inicio del SAR la legislación estableció el derecho de los trabajadores a elegir libremente la Afore que maneje su cuenta, y a traspasarla a otra administradora una vez al año.[102] Reformas posteriores hicieron posible los traspasos antes de un año, siempre que las condiciones del cambio fueran ventajosas para los trabajadores en términos de rendimientos o costos.

El sistema CD es obligatorio para los trabajadores afiliados al IMSS a partir de la las reformas de 1997; sin embargo, quienes se encontraban cotizando en el momento en el que se implantó el SAR pueden elegir, al momento de su retiro, la pensión que le correspondería de acuerdo con el BD del sistema anterior, a través del IMSS, según su conveniencia (es decir, esta opción estará vigente hasta que se jubile el último trabajador que estaba cotizando en junio de 1997).

La LSAR previó desde el inicio del sistema, con el propósito de "mantener condiciones adecuadas de competencia y eficiencia", que ninguna Afore tendría más de 20% de participación en las cuentas administradas. Sin embargo, también estableció la posibilidad de que la Consar autorizara, previa opinión de su Comité Consultivo y de Vigilancia, un límite mayor siempre que no representara perjuicio a los intereses de los trabajadores.[103] Por otro lado, en términos de la LFCE, corresponde a la Cofece evaluar la concentración de activos y participaciones en las actividades que llevan a cabo las Afores. Las resoluciones de esta autoridad son consideradas por la Consar en el ámbito de sus atribuciones.

5.3.3.4 Subcuenta de vivienda

El Infonavit [104] se encarga de la administración de los recursos que aportan los patrones (5% del salario) para apoyar a los trabajadores en la adquisición de un lugar de residencia propio. Los recursos del fondo se destinan al otorgamiento de créditos para este fin. Desde 1997, estas contribuciones son registradas por las Afores en la subcuenta de vivienda prevista en el SAR. Por el registro e individualización de los recursos las Afores cobran una comisión al Infonavit, que se acuerda en el contrato que firman al efecto, misma que deben informar a la Consar. Desde 1997 el proceso de cobranza del Infonavit está integrado al del IMSS, incluyendo tanto el cobro de la aportación como el descuento de nómina para pago de créditos (es decir, la emisión de facturas por el IMSS incluye los conceptos del Infonavit, pero el dinero va directamente a ese instituto sin pasar por el IMSS, y las Afores registran este flujo en la subcuenta de vivienda pero tampoco manejan el dinero). Cuando no se ejerce el crédito a la vivienda, los recursos se agregan a la pensión o pueden ser retirados por los jubilados en una sola exhibición (si es un trabajador cubierto por la LSS de 1973).[105]

102 Artículo 176 de la LSS; artículos 47 y 74 bis de la LSAR.

103 Artículo 26 de la LSAR

104 Organismo creado en 1972, bajo la Linfonavit publicada en el DOF el 24 de abril de ese año.

105 Artículos 40 y octavo transitorio de las reformas a la Linfonavit, publicada en el DOF el 6 de enero de 1997, y artículos 154 y 159 de la LSS.

De acuerdo con la Linfonavit, los recursos del fondo de vivienda no utilizados en créditos deben invertirse bajo los mismos criterios aplicados a las cuentas de RCV, cuidando en todo momento que el instituto cuente con los montos necesarios para atender la demanda de vivienda de los trabajadores.[106] Dicha ley establece que los rendimientos deberán ser superiores al incremento del SMGVDF, y que el interés anual por acreditar se integrará por una cantidad básica abonada mensualmente, más una cantidad de ajuste al cierre del ejercicio. La cantidad básica se calcula en función de la tasa de incremento del SMGVDF.

5.3.3.5 El SAR para los trabajadores afiliados al ISSSTE

En marzo de 2007 se publicó en el DOF la nueva LISSSTE, que asimiló al SAR las actividades de ese instituto en materia de pensiones y creó una Afore denominada PensionISSSTE. Esta administradora está sujeta a la LSAR y, en consecuencia, la ley que le aplica contiene disposiciones en materia del seguro RCV, seguro de sobrevivencia, pensión garantizada,[107] fondo de vivienda y aportaciones voluntarias similares a las contenidas en la LSS y la Linfonavit. Así, los asegurados del ISSSTE también tienen la libertad de elegir los servicios de cualquier Afore y de migrar sus cuentas individuales en los términos establecidos en la LSAR.

Si bien este sistema tiene ciertas particularidades, dado su origen y evolución, los elementos esenciales guardan correspondencia con la LSS y la Linfonavit. Por ejemplo, las cuentas individuales están integradas por las subcuentas RCV,[108] de ahorro solidario, de aportaciones complementarias de retiro, aportaciones voluntarias y de ahorro de largo plazo, así como de fondo de la vivienda.[109] Una diferencia radica en la subcuenta del ahorro solidario (no aplicable a quienes cotizan al IMSS), la cual es una forma de ahorro voluntario apoyada por el Estado, en la que los trabajadores pueden optar por depositar en este renglón hasta 2% de su sueldo básico, monto complementado por el empleador.[110] Las aportaciones complementarias corresponden a la diferencia que cubre el gobierno federal para alcanzar la pensión garantizada en el caso en que los recursos de la cuenta no sean suficientes para recibir la pensión mínima garantizada.

106 Artículo 43 de la Linfonavit.

107 La pensión garantizada base es de 3,034.20 pesos, establecida en la Lissste publicada en el DOF el 31 de marzo de 2007, que se actualiza cada mes de febrero con el INPC.

108 La cuota de los trabajadores es 6.125% del sueldo básico, a las dependencias y entidades empleadoras les corresponde 2% por retiro y 3.175% por cesantía en edad avanzada y vejez, y al gobierno federal una cuota social diaria equivalente a 5.5% del SMGVDF vigente al día 1 de julio de 1997, actualizada con el INPC.

109 En la subcuenta de vivienda la cuota es sobre el sueldo básico, que fluctúa entre uno y 10 SMGVDF.

110 En estos casos, las dependencias y entidades empleadoras deben depositar en la subcuenta 3.25 pesos por cada peso que ahorren los trabajadores, con un tope de 6.5% del sueldo básico.

Los trabajadores del ISSSTE que cotizaron cierto número de semanas antes de la implantación del nuevo sistema, tuvieron la oportunidad de elegir el régimen de pensiones de la Lissste vigente anterior a 2007.[111]

5.3.3.6 Opinión de la Comisión Federal de Competencia (2006)

En noviembre de 2006 la CFC emitió una opinión sobre los servicios proporcionados por las Afores. Señaló que el cumplimiento de los objetivos originales del SAR, dependía en gran medida de la posibilidad de desarrollar competencia a través de comisiones y rendimientos,[112] y aunque algunas características del sistema contribuían a mejorar la eficiencia, otras la reducían, en detrimento de las pensiones y de la competencia:

- La fuente de eficiencia más importante se encuentra en la arquitectura operativa del sistema. La base de datos nacional del SAR, operada por una empresa propiedad de las administradoras (Procesar), que se encarga de centralizar el registro y traspaso de las cuentas, así como de la distribución y disposición de las aportaciones,[113] permitió recapturar importantes economías de escala que se perdían con la oferta repartida entre varias Afores (la administración fragmentada eleva los costos fijos y promedio del sistema), ya que de esta manera comparten costos fijos, lo que reduce las barreras de entrada potenciales.
- Los problemas de eficiencia y competencia se derivan principalmente de la baja sensibilidad de los trabajadores a comisiones y rendimientos,[114] las características de las comisiones[115] y los límites estrictos a la diversificación de fondos, que derivaron en: *i)* una disputa de clientes basada en promoción y publicidad, que eleva excesivamente los costos de operación y no se traduce en beneficios para los trabajadores; *ii)* este tipo de competencia, que se aparta de los elementos que son importantes para los trabajadores (comisiones y rendimientos), y *iii)* traspasos dirigidos hacia las Afores más caras y con menos rendimientos.

111 Los trabajadores del Estado que cotizaron antes de la emisión de la nueva ley, tuvieron el derecho a elegir entre mantenerse en el régimen anterior con modificaciones graduales, o recibir un bono de pensión para migrar inmediatamente al régimen de cuentas individuales a cargo de PensionISSSTE. El límite para tomar la decisión venció el 31 de diciembre de 2007. Los trabajadores que optaron por el régimen anterior no pueden cambiarse al nuevo. Los trabajadores que decidieron migrar al sistema de cuentas individuales pueden ejercer el derecho a traspasar sus fondos a otra Afore en términos de la normatividad aplicable. PensionISSSTE inició operaciones a finales de marzo de 2008, el derecho a ejercer los traspasos inició en abril de 2009; en contraparte, la posibilidad de traspasar cuentas de otras Afores hacia PensionISSSTE inició en abril de 2011.

112 La opinión señala que la configuración descentralizada del SAR (diversidad de administradoras) se estableció bajo el supuesto de que la competencia entre Afores llevaría a disminuir las comisiones cobradas por la administración, y a ofrecer tasas de rendimiento atractivas.

113 Artículos 57-61 de la LSAR.

114 Comisiones muy altas frente a las referencias internacionales y bajos rendimientos netos derivados de la falta de competencia.

115 En esa época las Afores cobraban comisiones con doble dimensión (por flujo y por saldo), que complicaban enormemente el análisis al trabajador.

Las recomendaciones de la CFC se enfocaron a medidas que permitieran aumentar la eficiencia del sistema, la competencia y en atender los principales problemas de la demanda:

a) Para elevar la eficiencia se requiere separar la administración de cuentas de la administración de fondos, asignando la primera tarea a una administradora única independiente de las Afores, a través un proceso de licitación pública basado en comisiones uniformes (como porcentaje del saldo o monto fijo).

b) Promover la competencia, a través de: *i)* incrementar el número de Siefores y la diversificación de sus portafolios; *ii)* sujetar sus comisiones a un régimen transparente sobre saldos, y regulación prudencial fortalecida; *iii)* permitir que los trabajadores elijan Siefore independientemente de la Afore la que pertenezca.

c) Para proteger la demanda, desarrollar criterios transparentes para: *i)* asignar las cuentas de trabajadores que no hayan elegido Siefore a las más eficientes; *ii)* proteger los recursos de trabajadores no susceptibles o que no tienen incentivos para involucrarse en optimizar sus cuentas: aquéllos con bajos ingresos o baja densidad de cotización, así como la generación de transición que optará por la pensión garantizada bajo la LSS de 1973, lo que además permitirá minimizar el costo fiscal (más de 70% de la pensión será cubierto por gobierno), y *iii)* campaña agresiva de información y educación financiera para concientizar al trabajador de las implicaciones de sus decisiones o falta de ellas.

5.3.3.7 Cambios regulatorios posteriores a 2006

Una década después de la instauración del sistema se iniciaron reformas importantes a la LSAR, se emitió su reglamento y se efectuaron modificaciones a disposiciones de carácter general, además de otras normativas que incluyeron algunas de las recomendaciones de la opinión de la CFC (cobro de comisiones sólo por saldo; incrementar el número de Siefores y la diversificación de sus portafolios; asignar las cuentas de trabajadores que no hayan elegido Afore a las que tengan mayor rendimiento neto, y campañas de información y educación financiera). Las modificaciones más relevantes se indican en el Anexo 1.

Como veremos más adelante, la primera recomendación que realizó la CFC en 2006 se refiere a la separación vertical de la administración de cuentas de la administración de fondos, que se considera sigue siendo vigente y que la Cofece reitera, como uno de los mecanismos más eficaces para reducir comisiones y configurar incentivos que induzcan a una mayor competencia en rendimientos.

5.3.4 Características de la demanda

5.3.4.1 Tamaño del segmento

Para 2013 las estadísticas del SAR reflejan la situación de una actividad que ya es importante y se seguirá expandiendo: *i)* 50.9 millones de cuentas administradas,[116] equivalentes a 97% de la PEA; *ii)* tres billones de pesos registrados en las cuentas, que representan 28.8% del ahorro financiero total;[117] *iii)* crecimiento promedio anual de 4.7% en el número de cuentas (superior al crecimiento de la PEA) y de 16.8% en los fondos totales registrados en los últimos ocho años.

Sin embargo, otros indicadores muestran características estructurales en el ámbito laboral que afectan el desarrollo del sistema: *i)* sólo 22.1 millones de cuentas (43.9% del total) se encuentran activas, considerando como tales aquellas que registraron al menos una aportación en la subcuenta RVC durante los últimos tres años (en consecuencia, 56.1% están inactivas); y *ii)* 40% de las cuentas inactivas forman parte de las carteras de las Afores (muchas cuentas inactivas no han sido asignadas).[118]

5.3.4.2 Forma en que se demandan los servicios

Todo trabajador que cotiza o ha cotizado al IMSS o al ISSSTE tiene una cuenta individual a la cual se canalizan sus aportaciones para el retiro. El trabajador puede elegir la Afore que desee para que administre sus aportaciones, con ciertas restricciones temporales. En caso de que no elija explícitamente, el sistema lo asigna a una en función del rendimiento neto de las Afores o al Banxico. Actualmente, 33% de las cuentas corresponden a trabajadores que no han elegido Afore, las cuales han sido asignadas por el sistema mediante alguno de los mecanismos mencionados.

Para elegir de la mejor manera posible los servicios de una Afore, los trabajadores pueden consultar los portales de Internet de todos los oferentes (12 hasta diciembre de 2013); analizar los prospectos de información, folletos descriptivos y análisis de riesgos de las distintas Siefores que administra cada Afore; aquilatar de manera comparada esta información, complementarla con la proporcionada por la Consar sobre las diversas administradoras, y pedir aclaraciones, para decidirse por aquélla que le permita obtener en el futuro la mejor pensión posible; es decir, la que ofrezcan mayores rendimientos a cambio de comisiones razonables y un servicio de calidad.

116 Total de cuentas del sistema a diciembre de 2013, que incluye las registradas en las Afore y las asignadas (de los trabajadores no han elegido Afore).

117 Cifra calculada con datos de la PEA al tercer trimestre de 2013, y ahorro financiero total (M4 menos billetes y monedas) a julio del mismo año.

118 Estadísticas sobre cuentas totales administradas por las Afores a diciembre de 2013, Informe trimestral al H. Congreso de la Unión sobre la situación del SAR, julio-septiembre de 2013, Consar.

Sin embargo, existen una serie de condiciones que apartan a los trabajadores de modo sistemático de las variables de decisión que les aseguren resultados óptimos en términos de rendimientos de su ahorro para el retiro:

- La información sobre carteras de inversión, rendimientos, riesgos, calificaciones, etc., es extensa y difícil de analizar.
- Acopiar, consultar y comparar esta información requiere de mucho tiempo y capacidad técnica, elementos de los que muchos trabajadores no disponen.
- Un ahorro forzoso, no disponible en el corto o mediano plazos, tiene un fuerte efecto negativo en la sensibilidad de los trabajadores sobre la relevancia de cuidar recursos de los que sólo podrán disponer en un horizonte lejano de tiempo.
- Los altos niveles de empleo informal y los bajos salarios promedio contribuyen de manera importante a reforzar la insensibilidad de incentivos a rendimientos y comisiones. Estas características generan aportaciones bajas en monto y frecuencia, que derivan en rendimientos bajos; al observar este resultado, se refuerzan los incentivos de los trabajadores a no cuidar aportaciones y rendimientos.
- En general, existe un bajo nivel de educación financiera en el país.

Estas condiciones conllevan la carencia de información fundamental y la ausencia de incentivos para vigilar la evolución de las cuentas para el retiro del lado de la demanda, afectando negativamente su capacidad para elegir una Afore en función del mejor nivel posible de las pensiones futuras. En otras palabras, existe una muy baja sensibilidad de la demanda a las dos variables claves para una decisión eficiente: rendimientos y comisiones.

Además de implicar decisiones adversas a sus intereses, la falta de respuesta de la demanda a esas variables clave genera señales hacia los oferentes que distorsionan la asignación eficiente de recursos, y que han afianzado una disputa de clientes basada en la promoción y no en la búsqueda de servicios que beneficien las pensiones. Esta situación se refleja en el notable crecimiento del número de promotores, el significativo nivel del gasto comercial promedio, y el elevado porcentaje de traspasos hacia Afores de menor rendimiento.[119] De esta manera, la estructura del sistema tiene implícita una competencia ineficiente que no lleva a la reducción de comisiones ni a mejores decisiones para los ahorradores sino al contrario, a incrementar en gran medida sus costos.

119 Los análisis recientes de la Consar muestran que: *i)* el número de promotores superó el máximo histórico registrado en 2006; *ii)* el gasto comercial de las Afores registró un crecimiento anual real de 11% y representó en promedio 40% de sus gastos totales y, *iii)* 50.9% de los traspasos fueron hacia una Afore con menor rendimiento neto. Propuesta de Reformas a la Ley del SAR (aprobada en la Cámara de Diputados y en discusión en el Senado de la República, marzo 2014, Consar, SHCP).

Otro aspecto crítico de la demanda se encuentra en el hecho de que gran parte de los trabajadores no se beneficiarán de los mejores rendimientos que es posible obtener a través de Afores. Esto se debe a que las garantías de pensión mínima, junto con la baja tasa de participación laboral (alta rotación entre empleos formales e informales)[120] y el bajo nivel promedio de los salarios determinan un nivel bajo de ahorro esperado respecto al requerido para financiar una pensión. A mayor abundamiento, a los niveles actuales de tasas de interés, un trabajador en esas condiciones tendría que cotizar toda su vida elegible (aproximadamente 45 años) para obtener una tasa de remplazo del orden de 25%. Aunque este cálculo también depende de la esperanza de vida y otras variables, de cualquier modo los trabajadores con cotización al IMSS por debajo de la mediana (menos cuatro salarios mínimos) no tendrán, en su inmensa mayoría, una pensión asociada al rendimiento de su ahorro que sea superior al SMGVDF, y terminarán cobrando la pensión mínima.

En estas condiciones, es muy difícil que esta parte de la demanda pueda adoptar decisiones que generen presiones competitivas sobre la oferta que lleven a una mejor asignación de los recursos.

Las consecuencias previsibles de este conjunto de situaciones son, por un lado, la ausencia de competencia a través de mejores rendimientos y mayor calidad de servicios para atraer a los trabajadores y, por el otro, una interacción entre oferta y demanda que deriva en una formación de precios (comisiones y rendimientos) distorsionada, muy alejada de niveles eficientes y competitivos.

Los resultados de la Encuesta de Conocimiento y Percepción de la Consar para 2013[121] reflejan los aspectos de la demanda señalados en esta sección: *i)* sólo 3.4% de los trabajadores indica que ahorra mediante una Afore; *ii)* 9% piensa que el dinero es del gobierno (lo que se relaciona con el tema de pensiones garantizadas presentado en párrafos anteriores); *iii)* dos terceras partes no conoce el rendimiento que recibe; *iv)* tres cuartas partes no saben la comisión que les cobran; *v)* a pesar del esfuerzo de promoción al ahorro voluntario, este último es muy bajo (55% de las personas no sabe que lo puede hacer o no conoce el procedimiento).

En resumen, no se ha generado un sistema en que los demandantes respondan a incentivos de precio y calidad.

120 Si bien hay diversas definiciones de economía informal, una de las más utilizadas refiere como principal característica la afiliación a la seguridad social; ver OIT (2013).

121 Consar (2013b).

5.3.5 Estructura de la oferta

5.3.5.1 Participantes

Las oferentes del servicio son entidades financieras que se dedican de manera habitual y profesional al manejo de las cuentas individuales para el retiro de los trabajadores, para lo cual realizan, entre otras actividades: *i)* registro y canalización de cuotas, aportaciones y rendimientos a las cuentas individuales que administran; *ii)* envío de estados de cuenta y otra información; *iii)* operación y pago de retiros programados; *iv)* entrega de recursos a las instituciones de seguros que el trabajador haya elegido para recibir la pensión en forma de rentas vitalicias; *v)* atención de solicitudes de traspaso de cuentas (a cargo de la Afore receptora); *vi)* inversión de los recursos que los trabajadores les confían a través de sus Siefores.

La regulación obliga a las Afores a cobrar comisiones sobre bases uniformes y aplicar las mismas tasas por servicios similares prestados por Siefores del mismo tipo, sin discriminar entre trabajadores.[122] En los casos de las subcuentas de ahorro voluntario, o por el uso de sistemas informáticos para realizar trámites o recibir información, tienen permitido aplicar incentivos o bonificaciones.[123]

Las Afores proporcionan información sobre las características de sus servicios en portales de Internet, vía telefónica, en oficinas o módulos de servicio y a través de visitas domiciliarias. El trámite de apertura de cuentas y traspasos se ofrece por Internet, visitas domiciliarias, en módulos de atención y oficinas locales.

La captación de clientes (nuevos trabajadores y traspasos) se realiza fundamentalmente a través de promotores. Si bien su actividad se encuentra reglamentada, las formas y estrategias específicas de llevar a cabo la promoción y ofrecer la información que proporcionan a los trabajadores son muy difíciles de controlar y supervisar.

Las Afores participantes en la actividad al cierre de 2013, forman parte de grupos financieros y grupos de interés económico que concurren de manera importante en otras actividades del sector financiero. Siete administradoras fueron constituidas desde 1997, y en distintos momentos han adquirido activos de otras administradoras mediante fusiones o adquisiciones de carteras. Otras cuatro se integraron a la actividad entre 2003 y 2005.

La incorporación más recientemente es la de PensionISSSTE, en 2009. Es decir, durante el último lustro no ha habido entrada de nuevas empresas, con excepción de la última mencionada que surge por una decisión del Estado (Afore Sura sustituyó a la Afore ING,

122 Artículo 37 de la LSAR.

123 *Ibidem.*

por lo que no se trata de un nuevo entrante). En el Anexo 2 se presenta una breve descripción del grupo al que pertenece cada una de las administradoras, las cuales se listan a continuación.

- Afore Afirme Bajío, S.A. de C.V. (Afirme Bajío).
- Afore Azteca, S.A. de C.V. (Azteca).
- Afore Banamex, S.A. de C.V. (Banamex).
- Afore Coppel, S.A. de C.V. (Coppel).
- Afore Inbursa, S.A. de C.V. (Inbursa).
- Afore Invercap, S.A. de C.V. (Invercap).
- Metlife Afore, S.A. de C.V. (Metlife).
- PensionISSSTE.
- Principal Afore, S.A. de C.V. (Principal).
- Profuturo GNP, S.A. de C.V., Afore (Profuturo).
- Afore Sura, S.A. de C.V. (Sura).
- Afore XXI Banorte, S.A. de C.V. (XXI Banorte).

Las actividades de las Afores se pueden analizar a través de diversos indicadores, que muestran el lugar relativo que cada una ocupa en la actividad, principalmente a través del número de cuentas y los activos que manejan, las comisiones cobradas, los rendimientos ofrecidos y las actividades de promoción, principalmente.

Las Afores manejan los fondos a través de las Siefores. Estas sociedades de inversión diseñan las carteras en que se invierten esos recursos. Aunque también hay recursos importantes en el Infonavit (subcuenta de vivienda) y en el Banxico (cuentas no asignadas o recursos no identificados con la cuenta), éstos no son manejados por Siefores, por lo que el ámbito del negocio fundamental de las Afores se encuentra en los recursos y cuentas sobre las que ejercen decisiones de inversión.

En términos generales, la distribución de las cuentas que manejan las Afores había mostrado niveles de acumulación menores al límite de 20% establecido en la ley en la materia (tabla 13). Esta tendencia cambió en 2012-2013, como resultado de dos fusiones. La primera entre Afore XXI con Banorte Generalli (2011), de la que resultó XXI Banorte; la segunda, entre XXI Banorte y Afore Bancomer (finales de 2012). Sobre esta última transacción, la Consar comunicó su autorización para que alcanzara un límite mayor al establecido en la LSAR, con la previa opinión favorable del Comité Consultivo y de Vigilan-

cia.[124] Poco después, la CFC emitió resolución favorable sobre esa concentración. Otras adquisiciones de activos que han tenido efectos en la distribución de cuentas corresponden a la fusión de Principal con la Afore HSBC, y la compra por parte de Profuturo de la cartera de la Afore Scotia.

Los recursos que efectivamente administran las Afores corresponden a las cuentas registradas y los fondos de previsión social de entidades públicas y privadas (tabla 14).

En las tablas 13 y 14 se muestra la evolución, para los últimos seis años, de las participaciones de las Afores en las cuentas y recursos sobre los que ejercen decisiones de inversión. Cabe advertir que únicamente se incluyen a las administradoras activas al 2013, y que aquéllas que vendieron sus carteras o que se fusionaron a otras a lo largo de ese periodo se encuentran agregadas en el rubro de "otras".

En ambos cuadros se puede apreciar, por un lado, que en términos generales las participaciones se han mantenido relativamente estables y, por el otro, que los aumentos en participación se deben fundamentalmente al efecto de fusiones de Afores y la adquisición de carteras (por ejemplo, las fusiones de las Afore XXI y Principal). Coppel es el único caso que se aparta de estas tendencias.

Lo anterior indica que las posibilidades para un crecimiento orgánico[125] de las Afores son muy limitadas, de manera que sólo pueden crecer de manera significativa a través de la compra de otras administradoras.

124 Oficio D00/100/141/2012 del 30 de noviembre de 2012. La opinión favorable del Comité Consultivo y de Vigilancia de la Consar fue emitida el 29 de noviembre de 2012. Las principales consideraciones de dicho comité fueron: *i)* que la fusión implicaría a esa fecha una participación de 27.3% sumando cuentas registradas y asignadas; *ii)* si se consideran sólo las cuentas registradas, la participación llegaría a 19.5%; *iii)* las cuentas asignadas no son producto de una actividad comercial, sino de un proceso administrativo periódico de asignación de cuentas de trabajadores que no han elegido Afore, y en cualquier momento esos trabajadores pueden decidir registrar sus cuentas en otra Afore, además de que los datos de las mismas están disponibles para las otras administradoras; *iv)* la comisión que cobrará Afore XXI bajó a 1.10%.

125 En términos generales, el crecimiento orgánico es aquél que pueden lograr las empresas como resultado del incremento de sus ventas. En el caso de las Afores, este crecimiento está limitado principalmente por el crecimiento del empleo formal y el nivel promedio de los salarios.

Tabla 13

Participación de las Afores en las cuentas individuales,1/ a diciembre 2008-2013

Afore	2008	2009	2010	2011	2012	2013
XXI Banorte	5.5%	5.7%	5.9%	6.2%	16.8%	24.9%
Banamex	22.3%	21.8%	21.3%	20.9%	20.1%	19.0%
Coppel	2.6%	5.0%	7.6%	9.8%	12.5%	14.8%
ING/Sura2/	15.2%	14.1%	13.3%	13.1%	12.5%	12.0%
Profuturo	10.1%	9.5%	9.1%	8.7%	8.1%	7.7%
Principal	5.8%	5.4%	5.0%	8.0%	7.4%	7.1%
Invercap	3.4%	3.1%	3.2%	3.6%	4.2%	4.7%
PensionISSSTE	0.9%	1.8%	2.9%	3.1%	3.2%	3.2%
Inbursa	4.0%	4.6%	4.2%	3.7%	3.4%	3.2%
Azteca	0.9%	0.7%	0.7%	0.6%	0.8%	2.1%
Metlife	1.0%	1.0%	1.1%	1.1%	1.2%	1.2%
Afirme Bajío	0.1%	0.2%	0.2%	0.2%	0.2%	0.2%
Otras	28.2%	27.2%	25.6%	21.1%	11.2%	---

1/ Suma de las cuentas registradas (con contrato entre el trabajador y la Afores) y las cuentas asignadas con recursos depositados en Siefores.

2/ Durante el periodo octubre 2000-diciembre de 2011 esta Afore fue propiedad de ING Insurance International, B.V.

Fuente: Elaborado con información sobre cuentas administradas por las Afores 2008-2013, disponible en el sitio de internet de la Consar.

Tabla 14

Participación de las Afores en términos de activos netos de sus Siefores, a diciembre de 2008 a 2013

Afore	2008	2009	2010	2011	2012	2013
XXI Banorte	6.1%	6.2%	6.6%	6.9%	13.0%	26.4%
Banamex	18.0%	17.2%	16.8%	16.7%	17.2%	17.2%
ING/Sura1/	12.4%	12.6%	13.4%	13.6%	13.6%	14.2%
Profuturo	10.5%	10.5%	10.6%	10.8%	11.6%	11.8%
Principal	4.0%	4.0%	4.2%	6.8%	6.8%	6.8%
Invercap	4.7%	3.4%	3.6%	3.8%	5.3%	6.2%
Inbursa	9.3%	10.1%	8.6%	7.1%	5.1%	4.8%
PensionISSSTE	4.7%	5.3%	5.7%	6.2%	5.2%	4.5%

Coppel	1.1%	1.9%	2.5%	2.9%	3.4%	3.9%
Metlife	2.2%	2.2%	2.4%	2.6%	2.9%	3.1%
Azteca	1.1%	0.9%	0.8%	0.8%	0.6%	1.0%
Afirme Bajío	0.4%	0.4%	0.5%	0.5%	0.3%	0.3%
Otras	25.5%	25.2%	24.1%	21.2%	15.0%	---

1/ Durante el periodo octubre 2000-diciembre de 2011 esta Afore fue propiedad de ING Insurance International, B.V.

Fuente: Elaborado con información sobre Activos Netos de las Siefores, 2008-2013, disponible en el sitio de internet de la Consar.

5.3.5.2 Medidas de concentración

La evolución de los índices muestra la tendencia hacia el aumento en los niveles de concentración por número de cuentas y activos administrados (tabla 15), que reflejan las diversas adquisiciones y fusiones a lo largo del tiempo. Como puede observarse en la métrica de ambos indicadores, las dos empresas más grandes han pasado de casi la tercera parte a más de 40% en los últimos años, y las cinco mayores tienen más de las dos terceras partes de participación en la actividad.

Tabla 15

Concentración de cuentas y activos administrados por Afores, 2008-2013

Concepto	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Número de cuentas						
CR2	37.6%	35.9%	34.6%	34.0%	35.3%	43.9%
CR3	51.2%	49.2%	47.2%	45.8%	47.8%	58.6%
CR4	61.3%	58.8%	56.6%	55.6%	60.3%	70.6%
CR5	70.9%	68.3%	65.7%	64.8%	71.4%	78.3%
Activos administrados						
CR2	33.2%	32.5%	31.7%	31.4%	31.7%	42.7%
CR3	45.6%	45.1%	45.2%	45.1%	45.4%	57.1%
CR4	56.1%	55.7%	55.9%	56.1%	57.3%	69.0%
CR5	65.4%	65.9%	|	63.2%	64.1%	75.9%

Fuente: Elaborado con información sobre cuentas administradas y recursos administrados por las Afores, 2008-2013, disponibles en el sitio de internet de la Consar.

No obstante, los indicadores de concentración por sí solos no aportan los elementos necesarios para evaluar el grado de competencia existente ni el comportamiento de los

oferentes en esta actividad. Para hacer inferencias en este sentido se requiere analizar otros elementos, que de manera notable en el caso de los servicios que proporcionan las Afores comprenden las características de la demanda, de la oferta y los incentivos a los que responden, la regulación, la existencia de economías escala, y la importancia de redes de distribución, entre otros, que influyen de manera determinante en el nivel y tipo de competencia.

Más aún, cabe observar que si en una actividad existen economías de escala importantes que no son aprovechadas, la tendencia a la concentración puede ser más bien un reflejo de la búsqueda de eficiencias.

5.3.6 Competencia

5.3.6.1 Integración vertical de procesos

La LSAR definió una estructura operativa del sistema de pensiones que agrupó varias actividades para que fueran desempeñadas por las Afores: una parte del manejo de las cuentas, y la distribución y administración de fondos. Es conveniente analizar las implicaciones de esta agregación, ya que cada segmento tiene características que conllevan distintas posibilidades para generar eficiencias y desarrollar competencia basada en los elementos que beneficien las pensiones.

Manejo (administración) de cuentas

La administración de cuentas comprende tareas como la afiliación al sistema, registro de cambios de empleo, salario, aportaciones, rendimientos, elaboración y envío de estados de cuenta y servicios de cobranza, entre otros. La administración de cuentas se encuentra dividida entre el IMSS, Procesar y las Afores y existe un alto grado de duplicidad entre Procesar y las Afores, dado que Procesar tiene a su cargo la base nacional de datos que tiene que estar siempre actualizada con todos los movimientos que afecten la cuenta del trabajador.

Para dimensionar estas funciones resulta ilustrativo tomar en cuenta que cada Afore requiere contar con grupos de trabajo con personal, oficinas, equipos, software y materiales para:

- Realizar las labores de recepción de datos enviados por la empresa que administra la base nacional del sistema (Procesar), para configurar y mantener sus respectivas bases y respaldos.
- Llevar los registros de las aportaciones y las inversiones en las subcuentas de cada cuenta individual, para actualizarlas diariamente.
- Establecer, organizar, manejar y dar mantenimiento a los diferentes módulos de atención a clientes (*call centers*, módulos para atención personal y sitio de internet).

- Tramitar los retiros parciales que permite el sistema (desempleo y apoyo a matrimonio), los retiros programados y las transferencias de recursos a las aseguradoras que administren la pensión a través de las rentas vitalicias.
- Actividades para cumplir con la regulación prudencial, entre otras.

Todas estas actividades generan gastos en los que incurre cada Afore que pueden reducirse trasladando más actividades a Procesar. En el caso más ambicioso, se podrían trasladar todas esas actividades a un administrador de cuentas único.

Las eficiencias que pueden generarse a través de una operación consolidada permitirían que se aprovecharan todas las economías implícitas en estas funciones, que se reflejarían en comisiones sustancialmente menores en beneficio de los trabajadores. Estas cuestiones han sido ampliamente analizadas en los sistemas de pensiones de diversos países,[126] y son reconocidas por las autoridades del sector en México.[127] Los estudios muestran la presencia de importantes economías de escala y de red en estos procesos, que por lo general tienen una participación pública central por su relación con el sistema fiscal y la seguridad social.

Para una estimación del desempeño del SAR en este aspecto se puede considerar la evolución del sistema en su conjunto para los últimos de 12 años, con base en el número de cuentas del sistema y los gastos totales (sin incluir obligaciones ni impuestos), y poder visualizar de esta manera la evolución de los costos promedio de las cuentas administradas anualmente. Si se estuvieran aprovechando las economías de escala características de estas funciones, se observaría una tendencia decreciente en el tiempo de los costos promedio del sistema a medida que aumenta el número de cuentas.

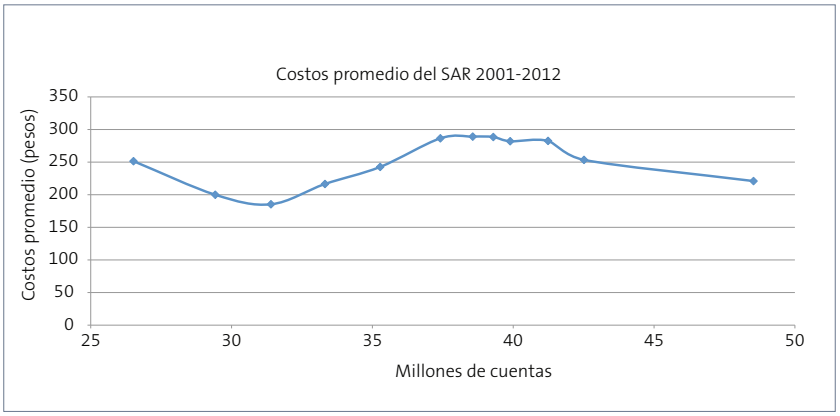
En la gráfica 21 se muestra una disminución inicial, que corresponde a la reducción de 13 a 11 administradoras, tendencia que se pierde con el ingreso progresivo de Afores y llega al nivel más elevado cuando el número de oferentes sube a 21 (máximo registrado) y comienza a descender nuevamente como resultado de las fusiones y adquisiciones de cartera, y de manera notable hacia finales de 2012 cuando desciende a 13 Afores y se consolida el manejo de una cantidad significativa de cuentas.

126 Bikker (2013), James *et al.* (2001), Higgs y Worthington (2010), Blake (2011) y Palmer (2005).

127 Consar (2006).

Gráfica 21.

Costos promedio del SAR 2001-2012



Fuente: Elaborado con información de las bases de datos sobre estados de resultados de las Afores Egresos y Obligaciones 2001-2012 y cuentas administradas, disponibles en el sitio de internet de la Consar.

Estos resultados muestran los efectos de la multiplicación de costos por cada Afore que se integró al sistema, que llevó a gastos promedio crecientes y los mantiene en niveles elevados, en lugar de la disminución paulatina que se esperaría con el incremento de cuentas. Al desaprovechar de esta forma las economías de escala, se obtiene una asignación de recursos ineficiente, que afecta sensiblemente el bienestar social.

Distribución de fondos

Esta actividad se refiere a la promoción que realizan las Afores por vender los productos de sus Siefores, que por diseño del sistema se hace a través de la selección de la Afore. Esta es una actividad costosa que no implica grandes economías de escala, aunque puede estar asociada a las economías de red que se encuentran en las cadenas de sucursales bancarias y puntos de venta de tiendas de los grupos a los que pertenecen las administradoras. En este contexto es necesario hacer notar que tan solo el costo de promoción representa cerca de 49% por ciento de los gastos totales de las Afores. Adicionalmente, la distribución de fondos enfrenta conflictos de interés importantes. Los promotores se esfuerzan por conseguir el mayor número de traspasos posibles hacia la Afore que los contrata, en muchas ocasiones sin un beneficio claro para el consumidor, puesto que del cumplimiento de sus metas de captación de clientes depende su remuneración. Esto se refleja en que más de la mitad de los traspasos se realiza hacia Afores con menor rendimiento neto. Dada la insensibilidad de la demanda a comisiones y rendimientos, el gasto de promoción se constituye como el medio a través del cual se da la competencia en este mercado, lo cual es desafortunado porque esta forma de competencia no introduce presión a los oferentes para que las comisiones tiendan a disminuir y, por el contrario, incrementa los costos del sistema.

Administración de fondos

Los costos relacionados con la inversión se refieren a los gastos necesarios para realizar las decisiones sobre el manejo de los recursos gestionados por las Siefores, entre los que destacan los propios de la inversión, custodia, depósito, valuación, administración de riesgos y los gastos de gestión de activos. Esta actividad muestra economías de escala importantes pero que se alcanzan con niveles de actividad relativamente bajos, de tal manera que en cuanto a costos unitarios se refiere, los fondos de inversión relativamente pequeños pueden competir con los más grandes.

Un resumen de la experiencia de buena parte de los países que han adoptado algún tipo de cuentas individuales para retiro es el provisto por Estelle James, respecto a la disminución de costos administrativos,[128] y en su análisis incluye los siguientes puntos:

- Los esquemas basados en actividades al menudeo son mucho más caros que los de actividades al mayoreo. El modelo latinoamericano, del cual el SAR es parte, emplea el esquema al menudeo.[129] Modelos basados en actividades al mayoreo tienen costos de administración que pueden ir de 0.1 a 0.7% de los activos,[130] mientras el modelo latinoamericano está arriba de 1%, y con frecuencia por un margen muy amplio. En consecuencia, un reto es reestructurar el sistema de cuentas individuales de manera que se aproxime a las ventajas del modelo al mayoreo.
- Los costos incrementales declinan rápidamente con el volumen de activos, en buena medida por los costos fijos por cuenta en términos de contabilidad y comunicación. El reto es mantener esos costos bajos. Por ejemplo, en Suecia las contribuciones se cobran centralmente y las cuentas se manejan de igual modo, de manera que hay separación vertical entre el manejo de fondos y el manejo de cuentas.

128 James (2005).

129 En los esquemas de menudeo, las oferentes proporcionan a sus clientes de manera integrada, los servicios de administración de cuentas y de administración y distribución de fondos de inversión.

130 En términos generales, los esquemas de mayoreo consisten en la oferta separada del servicio de administración de cuentas, que se proporciona como venta al mayoreo a los oferentes de los servicios de administración de fondos.

Recuadro 1. Sistema de Pensiones de Suecia

El sistema de pensiones sueco, uno de los más eficientes y competitivos a nivel internacional, es resultado de una estructura diseñada para minimizar los costos de administración de cuentas, y generar una amplia oferta de fondos de inversión que compiten en rendimientos por la preferencia de los usuarios.
En este modelo se desagregan los servicios de pensiones originalmente ofrecidos en paquete. Por un lado, todas las actividades asociadas a la administración de las cuentas están a cargo de una sola entidad (pública); por el otro, los servicios de inversión de los ahorros para las pensiones se abren a todos los oferentes que cumplan con los requisitos establecidos, dando libertad a los usuarios para seleccionar entre una amplia gama de opciones.
La arquitectura del sistema aprovecha la infraestructura de la autoridad fiscal para recolectar las contribuciones y capturar la información que la administradora de cuentas del sistema, la PPM (Premium Pension Authority, en inglés), envía a los fondos de inversión.

Administradora de cuentas
La PPM es la responsable llevar todos los registros y el mantenimiento de las cuentas individuales; recolectar la información de todas las transacciones efectuadas por los fondos inversión que manejan los recursos de los trabajadores; y recopilar y proveer información diariamente sobre todos los fondos de inversión que participan en el sistema (por ejemplo, perfil de las carteras, historia quinquenal de los rendimientos, medidas de riesgo y comisiones).
A través de la PPM se llevan a cabo, de manera conjunta, todas las compras y ventas de acciones de los fondos de inversión, y los respectivos recursos son transferidos por los bancos autorizados para esa finalidad hacia y desde los fondos. De esta manera, la PPM es el único cliente de los fondos de inversión participantes en el sistema -no los trabajadores en lo individual- lo que permite que los administradores de fondos se dediquen únicamente a la inversión de los recursos.
El PPM es, asimismo, el único proveedor del servicio de pagos pensiones. Todos los posibles productos se encuentran especificados en la regulación.

Administración de las inversiones
Uno de los principales requisitos para participar en el sistema de pensiones es que los fondos se encuentren registrados en Suecia, y por tanto sujetos a las regulaciones, reglas y auditorías de la Agencia de Supervisión Financiera (regulador del sistema).
El otro requisito es que firmen un contrato con la PPM, en el que se especifica: i) que el fondo debe reportarle diariamente sus valores de manera electrónica, con la finalidad de que el PPM pueda ejecutar órdenes de transacciones, registrarlas y computarlas en las cuentas individuales, para atender los requerimientos de información de los trabajadores, y ii) se acepta el sistema de descuentos que depende del balance de activos del PPM.
En este contexto, el PPM funge como representante legal de los trabajadores ante los fondos, quienes pueden elegir hasta cinco opciones para depositar sus recursos. El precio pagado por los servicios de cada fondo resulta de la decisión individual del trabajador, y por tanto es enfrentada únicamente por el propio trabajador.

Supervisión del sistema
La Agencia de Supervisión Financiera regula y supervisa las actividades de la PPM y de los fondos de inversión. Esta autoridad también regulaba el sistema de pensiones anterior. La decisión de emplear esta agencia, así como el sistema tributario para la recolección de las contribuciones, tiene el objetivo de aprovechar la infraestructura con que ya contaban estas agencias, a fin de minimizar los costos del sistema.

Comisiones
La explotación integral de las economías de escala en el manejo de cuentas a través del PPM ha permitido que las comisiones por este concepto en Suecia se encuentren entre las más bajas del mundo. Al inicio del nuevo modelo esta comisión se calculó en 0.30% sobre saldo, para que disminuir con la evolución del sistema. Por el lado de las inversiones, el hecho de que los fondos no atiendan a los clientes en lo individual evita que tengan costos por afiliación de clientes y el mantenimiento de las cuentas, y genera una gran disminución de los muy elevados gastos de promoción observados en el régimen anterior. Con estos ahorros se calculó una comisión promedio inicial de 0.41% sobre saldo, a ser mejorada con la competencia.
Así, las distintas comisiones son transparentes para los trabajadores, ya que pueden ser relacionadas fácilmente con la calidad de cada servicio y los rendimientos ofrecidos.

Fondo de defecto
El sistema reconoce que la mayor parte de los trabajadores no pueden funcionar como optimizadores de sus inversiones para la pensión, y que en general no se encuentran alertas sobre el impacto de las comisiones sobre los rendimientos del o los fondos de inversión elegidos, y que por esta razón es necesario que existan opciones de fondos por defecto que garanticen rendimientos satisfactorios para la pensión y permitan dirigir las decisiones en el sentido adecuado

Los efectos adversos en la eficiencia derivados de integración vertical de la administración de cuentas con la distribución y administración de los fondos, también se pueden desprender de la estructura de costos del sistema en su conjunto. La nueva clasificación de la contabilidad de las Afores muestra una participación muy elevada de los gastos generales de afiliación y traspaso (49%), seguida de los relacionados con la operación y administración de las cuentas y la regulación (47%); frente a los costos directos de operación por inversión y administración de riesgos, que significan solamente 4% del total.

Los esquemas actuales de captación de cuentas, a través de las labores de promoción de cada Afore para afiliar nuevos trabajadores y convencerlos para el traspaso constituyen una de las principales causas del encarecimiento de costos del sistema. La racionalización de este renglón, sumada a la eliminación de los costos de operación y administración que se multiplican de manera ineficiente, permite concluir que se lograría una disminución sustancial de los costos si se reorganizan las actividades del sistema.

5.3.6.2 Comisiones

Desde el inicio de sus operaciones y hasta principios de 2008, las Afores funcionaron bajo el marco del artículo 37 de la LSAR que señalaba que podían establecer sus comisiones "sobre el valor de los activos administrados, o sobre el flujo de las cuotas y aportaciones recibidas, pudiendo ser un porcentaje sobre dichos conceptos, una cuota fija o una combinación de ambos".[131] Esta disposición promovió esquemas de comisiones que resultaron muy complicadas de entender y comparar para los trabajadores, lo que reforzó por un lado la propensión a elegir proveedora tomando en cuenta promociones, publicidad, prestigio de marca, y accesibilidad de servicios en bloque y, por el otro, la baja sensibilidad al nivel de las comisiones. Estas condiciones afectaron enormemente las posibilidades de competencia en comisiones y la generación de beneficios para las pensiones a través de este proceso.

Así, de manera típica las Afores cobraron (hasta febrero de 2008) comisiones por saldo y por flujo sobre el salario básico de cotización que permanecieron en general en un mismo nivel por largos periodos. Estos comportamientos se relacionan con la insensibilidad del lado de la demanda señalada anteriormente. En este contexto, la disminución de las comisiones respondió básicamente a la regulación, y no a las fuerzas de la oferta y la demanda. La imposibilidad de que la selección de Afore por parte de los trabajadores genere presiones competitivas para disminuir tales cobros condujo a la regulación de comisiones aplicada desde el año 2009.

131 El artículo 37 de la LSAR también señalaba que "solo podrán cobrar comisiones de cuota fija por los servicios que se señalen en el reglamento de esta ley, y en ningún caso por la administración de la cuenta; a las cuentas individuales inactivas, exclusivamente les podrán cobrar comisiones sobre su saldo acumulado."

No obstante, las comisiones continúan siendo sustancialmente elevadas frente a las referencias internacionales, como se puede apreciar en la tabla 16 y de la información reportada por la OCDE sobre las comisiones promedio cobradas por la administración de fondos en esquemas DC en el año 2011, misma que se cita en seguida. En efecto, las comisiones aplicadas en México fueron las segundas más caras (1.50%), lo que contrasta significativamente con las aplicadas en Austria (0.50%), República Checa (0.60%), Israel (0.35%), Polonia (0.46%) y Corea (0.70%).[132]

Tabla 16

Comparativos de las Comisiones de las Siefores básicas por Afore (febrero 2014)

Afore	Porcentaje anual sobre saldo
Afirme Bajío	1.32
Azteca	1.31
Banamex	1.09
Coppel	1.34
Inbursa	1.14
Invercap	1.32
Metlife	1.25
PensionISSSTE	0.99
Principal	1.24
Profuturo	1.17
SURA	1.15
XXI Banorte	1.07

Fuente: Información disponible en el sitio de internet de la Consar.

El alto nivel de las comisiones también se puede corroborar con los elevados niveles de ROA o ROE que tienen las Afores, que en el promedio del sistema ascendieron a 25.9% y 31.4% en 2012,[133] y son de las más altas entre las instituciones financieras de nuestro país.[134]

5.3.6.3. Rendimientos

Desde los inicios del SAR, los rendimientos han registrado variaciones importantes –como en otros países–, que reflejan tanto las tendencias de los mercados financieros como el tipo de instrumentos que conforman las carteras de las Siefores.

132 OECD (2013).

133 Para mantener consistencia de las fuentes de datos sobre activos, capital y utilidades netas se utilizaron cifras del 2012, año más reciente para el cual se reportan de manera completa datos para 12 meses con una misma metodología contable. Fuente: Estado de Situación Financiera de las Afores y Estado de Resultados de las Afores, enero-diciembre 2012, Consar.

134 Por ejemplo, para diciembre de 2012, la CNBV reportó que para flujos de 12 meses de la banca múltiple la ROA y la ROE ascendieron a 1.46% y 14.03%, respectivamente (comunicado de prensa 04/2013).

La información para el periodo 2008-2013 indica diferencias notables entre las oferentes, que ilustran el tamaño del impacto negativo que tiene en los ahorros para la pensión, el que los trabajadores no basen la selección de Afore (decisión de largo plazo), en el tamaño de los rendimientos y las comisiones.

Tabla 17

Tasas de rendimiento promedio neto en términos reales, Siefores básicas

Tasas	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Promedio del SAR	-2.83	1.00	5.65	1.61	6.57	1.44
Mayor observada	-0.27	1.02	9.47	2.37	8.33	3.34
Menor observada	-5.60	0.96	1.21	0.73	1.98	-2.28

Fuente: Elaborado con información de rendimientos nominales de Siefore básica 1, últimos 12 meses con precios de gestión; comisiones de las Siefores Básicas Ley SAR a partir de marzo de 2008, e INPC. Disponibles en el sitio de internet de la Consar y del INEGI.

En efecto, los rendimientos que generan el ahorro de los trabajadores son uno de los principales factores que afectan su bienestar durante el retiro (otro es la rotación en el empleo formal y el monto del salario, que derivan en la baja tasa de densidad de cotización), y deberían influir de manera significativa en la interacción entre la oferta y la demanda. Sin embargo, las herramientas para analizar inversiones, e incluso los indicadores que se han utilizado para informarlos, han resultado complejos para la gran mayoría de los usuarios del sistema.

Los rendimientos han estado relacionados con los instrumentos de inversión establecidos en la regulación prudencial. El régimen de inversión autorizado para los primeros cinco años consideraba: *i)* hasta 100% en instrumentos gubernamentales, con mínimo de 51% en títulos denominados en Udis, y 65% del activo total en instrumentos con vencimiento no mayor a 183 días; *ii)* hasta 35% en títulos de empresa privadas, y *iv)* hasta 10% en instrumentos en moneda extranjera. Estos rubros y sus límites se fueron ampliando y flexibilizando paulatinamente, para facilitar la diversificación de las carteras e incluir coberturas para proteger el ahorro (tabla 18).

Tabla 18

Composición porcentual de cartera de las Siefores básicas por tipo de instrumento

Tipo	2008[1]/	2009[1]/	2010[1]/	2011[1]/	2012[2]/	2013[2]/
Total gubernamental	57.5-80.8	55.8-76.9	48.9-72.3	50.3-69	46.1-66	41.9-64.3
Total no gubernamental	14.5-29.5	19.0-33.4	23.7-34.6	27.1-33.7	28.8-34.1	29.8-35.9
Total internacional	4.7-13	4.1-10.8	4-16.5	3.9-16	5.2-19.8	5.9-22.2

1/ Régimen de inversión con cinco Siefores básicas (SB1 a SB5).

2/ Régimen de inversión con cuatro Siefores básicas (a SB4).

Fuente: Informes sobre la Situación del SAR al Congreso de la Unión, 2° semestre 2008 y 4° trimestres 2009- 4° trimestre 2013, disponibles en el sitio de internet de la Consar.

Desde hace varios años se pueden utilizar instrumentos de renta variable nacional e internacional, instrumentos de deuda de empresas privadas, inversión en vivienda, infraestructura carretera, certificados de capital de desarrollo, Fibras, ofertas públicas iniciales, vehículos como los derivados, etc. Frente a esta flexibilización, la regulación prudencial establece límites a la inversión para cada Siefore básica por clase de activos y valores de riesgo asociados, entre otros aspectos. Destaca que desde 2007 se establece la figura de CKD, una inversión previamente no listada y que las autoridades aprueban. Las Afores se han convertido en un inversionista importante para estos instrumentos (en 2013 adquirieron 88% de los valores disponibles), mientras que en los Fibras la participación fue de 28% .[135]

Los cambios regulatorios sobre los regímenes de inversión han sido, en términos generales, favorables para un manejo más flexible y rentable de las inversiones. De acuerdo con datos en un informe de la OCDE, la tasa anual promedio de rendimientos para un periodo de cinco años fue de 7.7% en términos nominales y 3.2% en términos reales.[136]

Los rendimientos promedio resultan de distintas combinaciones de carteras ofertadas, que en el contexto de una demanda bien informada y con decisiones eficientes llevaría a dirigir la distribución de cuentas hacia las Afores que ofrezcan los mayores rendimientos. Sin embargo, las elevadas dificultades que enfrentan la mayoría de los trabajadores para manejar esta variable, y la insensibilidad que muestra el grueso de la demanda al respecto, afectan la capacidad de selección racional y lleva a una porción elevada a elegir a las Afores con menos rendimientos, como se puede observar en las gráficas 22 y 23.

Las gráficas relacionan la variación neta anual (aumento/disminución) del número de cuentas por Afore (suma de traspasos netos y nuevos cuentahabientes), con los rendimientos netos respectivos. La primera gráfica muestra el fenómeno desde dos ángulos: las administradoras que perdieron clientes en términos netos[137] y las ganadoras netas.

En el primer caso, 77% de las pérdidas corresponde a salidas de Afores con los rendimientos netos más elevados. Desde el punto de vista de las ganadoras netas, 89% de los trabajadores que se cambiaron de administradora o se incorporaron al SAR eligieron Afores con los menores rendimientos netos promedio del sistema, y 66% se dirigió a las Afores con los rendimientos netos más bajos.

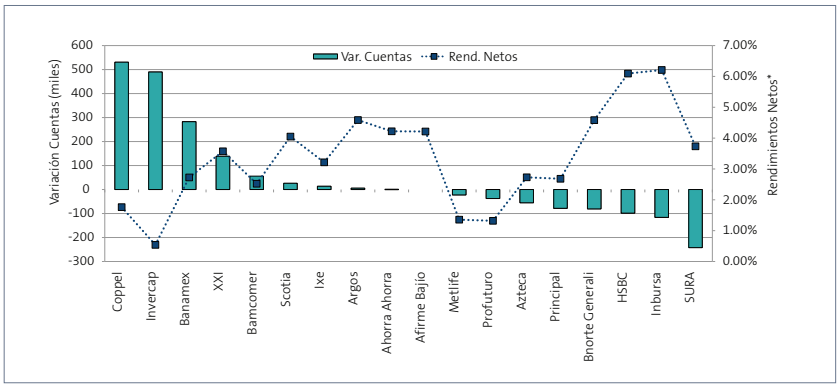
135 (Consar 2013c)

136 OECD (2013)

137 Debido a que los traspasos de salida fueron más elevados que las entradas y no atrajeron suficientes clientes nuevos para compensar la pérdida.

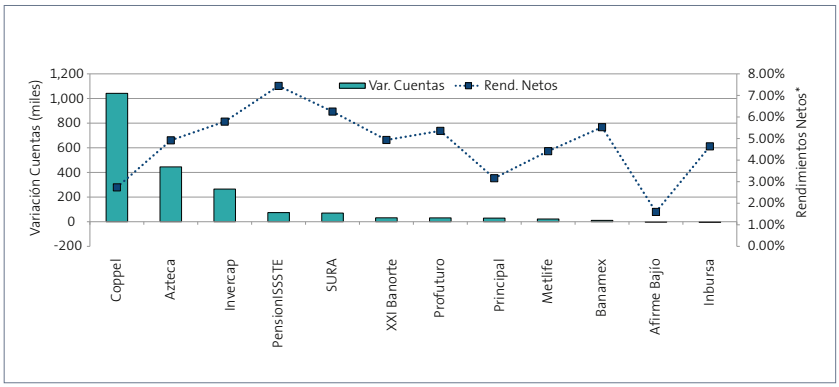
Gráfica 22

Variación anual de cuentas y rendimientos netos, 2008



Gráfica 23

Variación anual de cuentas y rendimientos netos, 2013



* Rendimiento promedio anual Siefore Básica 1, precios de gestión, últimos 12 meses.
Fuente: Elaboradas con estadísticas disponibles en el sitio de internet de la Consar: Cuentas de trabajadores registrados en Afores y asignados con recursos depositados en Siefores, Rendimientos nominales de Siefores básicas últimos 12 meses con precios de gestión y comisiones de las Siefores Básicas. Ley SAR a partir de marzo de 2008.

En la gráfica 23 se puede observar que la situación a 2013 no varió significativamente respecto de la falta de sensibilidad para una selección eficiente de los trabajadores. Si bien la variación neta sólo llevó a una pérdida absoluta relativamente pequeña para una Afore, la mayoría de los demandantes (75%) continúan dirigiendo su selección (por traspaso o incorporación), hacia las Afores que generaron los rendimientos netos más bajos.

5.3.6.4 Traspasos

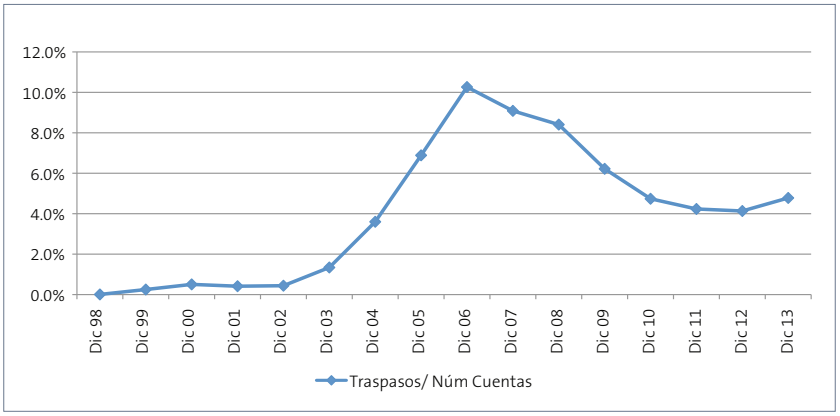
El grado de movilidad de trabajadores entre Afores podría revelar, por un lado, el nivel de satisfacción respecto a los rendimientos obtenidos y/o de los servicios proporcionados por el precio pagado y, por el otro, la capacidad de atracción de clientes de las participantes en esta actividad. La conjugación de ambos elementos, cristalizados mediante una decisión bien fundada en favor del interés del usuario y un trámite ágil,

puede generar la transmisión de señales que incidan de manera favorable sobre una competencia que conduzca a mejores resultados para los demandantes.

Pero si los traspasos no responden al ahorro más beneficioso de los trabajadores en el largo plazo, los efectos netos son en detrimento del bienestar de los futuros jubilados.

La evolución en el tiempo muestra tasas de movilidad muy pequeñas en los primeros años. Medidos en términos del número de traspasos respecto al número de cuentas administradas, los movimientos representaron menos de 1% en promedio en los primeros seis años. Con las reformas a las reglas de traspasos publicadas en diciembre de 2003, que dejaron el trámite a la Afore receptora, la tasa de movilidad de cuentas se elevó, llegando a su máximo en 2006 (10% en promedio), para ubicarse en un rango de entre 4 y 6% en los últimos cinco años.

Gráfica 24.
Tasa de traspasos del SAR, 1998-2013
(traspasos/cuentas administradas)



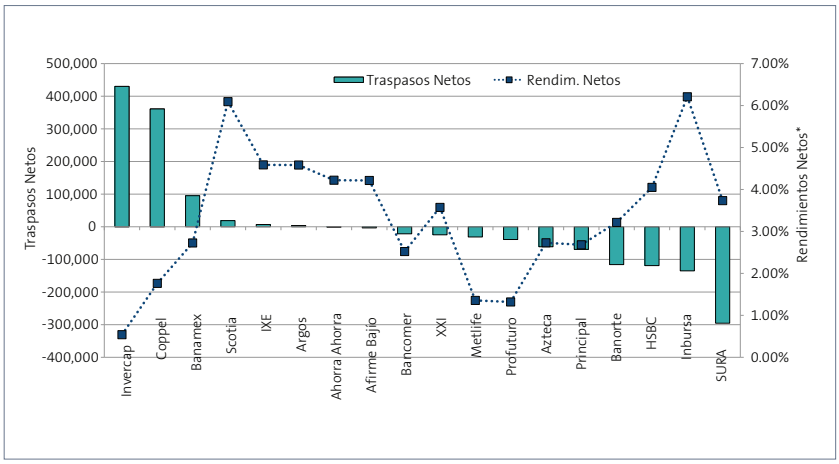
* Proporción de traspasos respecto del número de cuentas administradas.
Fuente: Elaborada con información estadística de traspasos recibidos y cedidos, Nov 98-Dic 13, Consar.

Detrás de estos resultados se encuentran distintas proporciones de pérdidas y ganancias entre las Afores, que en términos netos globales resultan en una suma cero (que indican la existencia de límites al crecimiento orgánico). En términos de cada Afore, las ganancias de unas y las pérdidas de otras reflejan la forma en que los trabajadores llevan a cabo sus decisiones para cambiar de administradora.

Como puede observarse en las siguientes gráficas, los traspasos netos positivos se concentran en no más de tres o cuatro empresas, que en general no son las que generan rendimientos más elevados, y se encuentran entre las que ofrecen menores rendimientos.

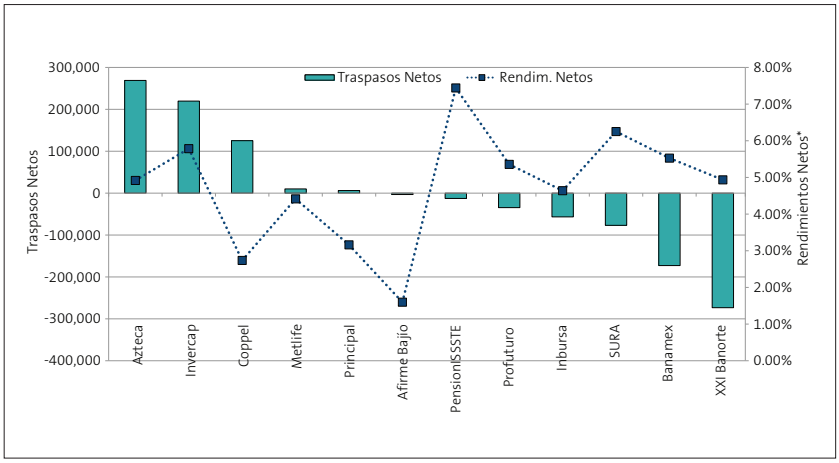
Gráfica 25.

Relación traspasos y rendimientos, 2008



Gráfica 26.

Relación traspasos y rendimientos netos, 2013



* Rendimiento promedio anual Siefore Básica 1, precios de gestión, últimos 12 meses.
Fuente: Elaboradas con estadísticas disponibles en el sitio de internet de la Consar: Traspasos recibidos y cedidos por Afore, Rendimientos nominales de Siefores básicas últimos 12 meses con precios de gestión y comisiones de las Siefores Básicas. Ley del SAR a partir de marzo de 2008.

En relación con la movilidad de cuentahabientes entre Afores, en general es posible hacer las siguientes consideraciones:

- Los traspasos pueden ser un medio importante para que los usuarios transmitan a los oferentes sus preferencias y los niveles de satisfacción.
- Por ello es importante que la regulación sobre los criterios y los tiempos de los traspasos se mantenga en términos favorables para los trabajadores, para que no pierdan la posibilidad de corregir de manera oportuna sus decisiones y este

mecanismo pueda convertirse en una vía eficiente de transmisión de señales del lado de la demanda, de modo que inyecte presiones competitivas creíbles a los oferentes.

- La insensibilidad de la demanda frente a los rendimientos ofrecidos y la competencia entre Afores basada en promoción se han observado desde la instauración del SAR (rasgo señalado en la opinión de la CFC de 2006). Ambas situaciones no han variado significativamente, como indica lo expuesto en las secciones previas, lo que resulta en traspasos que en general no aportan beneficios reales a las pensiones.
- Las dos gráficas anteriores muestran la ausencia de correlación de la mayor parte de los traspasos respecto de los rendimientos netos generados (descontando comisiones). Los resultados permiten desprender que estas variables no son las relevantes en la toma de decisiones para los traspasos, y que éstos se encuentran influidos de manera significativa por las actividades de promoción de las oferentes, dado que son las que dominan los comportamientos de las Afores para atraer clientes.

5.3.6.5 Barreras a la entrada

Tomando en cuenta tanto las características de la administración de fondos para el retiro de las empresas que ofrecen este servicio, como la regulación aplicable, se observan las siguientes barreras que pueden dificultar la entrada a esta actividad.

a) Nivel de gastos de inversión. El ingreso a las actividades de las Afores, sin contar con el respaldo de un grupo financiero o un grupo de interés económico con acceso sucursales, o puntos de atención al público suficientes requiere de recursos financieros muy elevados. Este tipo de infraestructura implica costos fijos muy altos para entrar a la actividad.

b) Regulación prudencial. Existe una gran cantidad de normatividad que debe ser cumplida por las administradoras (un resumen se presenta en el Anexo 3).

c) Economías asociadas a la red de distribución. Las redes de sucursales permiten para captar la masa crítica de usuarios que sustente la operación comercial de la administración de fondos para el retiro. Cuando se tiene acceso a este tipo de infraestructura permitiendo compartir sus costos y probablemente otros gastos comunes con los distintos servicios proporcionados a través de la misma red, las economías asociadas a estas redes generan eficiencias que se extienden al nuevo servicio que se incorpora.

d) Economías por el manejo de cuenta. Las actividades administrativas necesarias para el registro y control de cuentas tiene grandes economías de escala.

Las presiones de los reguladores para que las Afores disminuyan las comisiones, conjuntamente con la presencia de economías de escala en algunas de las actividades han inducido a la consolidación del sector, como medio para conservar los márgenes de utilidad. Por las dificultades que implica lograr un crecimiento orgánico, y ante la presencia de economías de escala, se prevé que cualquier nuevo jugador tenga que entrar al mercado a través de adquisiciones.

5.3.7 Aspectos contemplados en el proyecto de reforma 2014

En 2014 el Congreso de la Unión discutió una Ley de Pensión Universal y reformas a las leyes del SAR, Seguro Social, ISSSTE, Infonavit y Federal del Trabajo. Al momento de redactar este documento se cuenta con la minuta de aprobación por parte de la Cámara de Diputados del 18 de marzo, quedando pendiente la aprobación por el Senado. En adelante se hará referencia a este conjunto como reforma 2014.

En el marco de la reforma 2014 destaca la definición del IMSS como el encargado de la operación de la pensión universal.[138] Esto redundará en economías de escala importantes y aproximaría la administración del sistema público de pensiones de México a las mejores prácticas internacionales.[139] Esa administración común permitirá crear una plataforma sobre la que podrá correr una red amplia de aplicaciones y servicios en beneficio de toda la industria, que eventualmente podría incorporar la coordinación con el Sistema de Administración Tributaria, y proveedores de servicios intermedios como Procesar y los bancos. Esta última posibilidad, que permitiría maximizar el aprovechamiento de economías de escala y la eficiencia del sistema, no ha sido analizada en el marco de la reforma 2014.

Cabe advertir que más que un tema de competencia, la pensión universal se relaciona con políticas de protección a población en situación de pobreza, y que los Estados contemporáneos generalmente consideran inaceptable una situación de indigencia para la población adulta mayor.[140]

Por otro lado, las reformas a la LSS crean la "subcuenta mixta", destinada a depositar y administrar las cuotas patronales destinadas a un seguro de desempleo, cuya operación se

138 El monto mensual de la pensión universal será de 1,092 pesos (aproximadamente el 53% del salario mínimo de 2014) a ser actualizada anualmente con el INPC. El proyecto prevé que, en tanto entre en vigor la Ley de la Pensión Universal, quienes hubieren recibido el apoyo del Programa de Pensión para Adultos Mayores continuarán siendo sus beneficiarios, con un monto de 580 pesos mensuales en 2014, que deberá ser actualizado en términos reales para alcanzar el equivalente a la pensión universal en un plazo no mayor a 15 años; para el salario mínimo ver sitio web [http://www.conasami.gob.mx/nvos_sal_2014.html].

139 CISS (2008).

140 Al respecto cabe mencionar que el Estado Mexicano (tanto a nivel federal como estatal) ya realiza pagos importantes por pensiones no-contributivas sobre la base de programas creados sin una integración con el sistema de pensiones.

relaciona con las modificaciones a la Linfonavit, que prevén que las aportaciones patronales se dividirán entre el Infonavit y el seguro de desempleo. Para manejar la "cuenta mixta" y sus recursos, el Infonavit creará una sociedad de inversión de fondos, cuyas acciones serán propiedad de los trabajadores mediante sus contribuciones sociales.

Esta disposición se deberá instrumentar de manera cuidadosa, para evitar generar costos fijos y comisiones mayores sobre los fondos de los trabajadores. En la medida en que ese fondo se invierta en el sector financiero de forma transparente, se eleva la solvencia y mejora la gobernabilidad del sistema.

En relación con la operación del SAR, la reforma de 2014 prevé las siguientes modificaciones relevantes:

- Autorizar a las Afores proveer "servicios y productos en materia previsional". Esta redacción podría abarcar una diversidad de productos, desde servicios sociales hasta otros servicios financieros.[141] Será importante que se identifique con claridad el alcance de esta disposición.
- Se busca introducir flexibilidad en las comisiones, constituyéndolas en dos partes: un porcentaje sobre los activos y un componente en función de rendimiento, en los términos que señale la Consar. No obstante que su objetivo es la regulación por incentivos, es necesario que se analicen con cuidado los efectos combinados de la fórmula en la selección de los instrumentos de inversión, los costos en el manejo de fondos y en los ingreso de las administradoras.[142]
- El cambio de Afore es una herramienta de competencia; no obstante, el contrato de ahorro para el retiro es de largo plazo y no precisa de cambios frecuentes por parte de usuario si le selección en términos de rendimientos ha sido adecuada. En consecuencia, lo que requiere el consumidor es contar con la información necesaria y de manera eficaz para informarse sobre cuál es su mejor opción. La regla de tres años para poder cambiar de Afore no es en general adversa a los intereses de los trabajadores, ya que se mantiene la opción de traspaso en horizonte anual si cuenta con alternativas de mayores rendimientos.
- En todo caso, lo que se requiere son mejores instrumentos y una organización operativa que faciliten decisiones que maximicen el valor de la pensión.

141 Por ejemplo, la oferta directa de servicios hospitalarios y de diversos tipos de seguros.

142 La probable principal consecuencia se relaciona con el funcionamiento natural del mercado que resulta de la relación positiva entre el rendimiento y las comisiones (a mayores rendimientos se atraen más usuarios y se pueden cobrar comisiones más altas), que llevaría a las oferentes a apartarse de manera sustancial del portafolio óptimo de largo plazo, en el afán de obtener la comisión adicional en el corto plazo que afectaría los beneficios del trabajador.

- En materia de traspasos se prevé un criterio de autorización que combina el desempeño en términos de rendimiento neto y prestación de servicios, con peso de 20% a este último. Esta disposición tiene el propósito de incentivar mejoras en la prestación del servicio. Debido a que este aspecto tiene múltiples aristas, será necesario que para su implementación se adopten términos claros y transparentes, que los consumidores puedan identificar y entender fácilmente.
- El diagnóstico detrás de las principales propuestas de la reforma coincide con las de este documento. Por un lado, el gasto en promoción es alto y no necesariamente beneficia al consumidor, por lo que la iniciativa propone reducir los traspasos al impedir temporalmente la capacidad de los consumidores de elegir una Afore con menor desempeño. Por otro lado, la insensibilidad de la demanda a las comisiones no ha logrado alinear los incentivos de las Afores y los consumidores. La comisión en dos partes, intenta alinear los incentivos de ambos lados, al promover que las Afores ganen una parte de su comisión en función a su desempeño en rendimientos.

5.3.8 Recomendaciones derivadas del análisis

Una de las características más notables de los sistemas de pensión a nivel mundial es la baja sensibilidad de los usuarios a los rendimientos y las comisiones, que son las variables relevantes que afectan el monto de la pensión.

En México, esta baja sensibilidad a los rendimientos y las comisiones ha provocado que los oferentes del servicio compitan principalmente a través de promoción. En 2013 casi 49% del gasto de las Afores se destinó a la promoción, mientras sólo 4% se empleó en las actividades de inversión.

La sobre ponderación de los gastos de promoción ha conducido a una competencia ineficiente que ha incrementado el costo de operación del sistema, sin beneficios claros para los usuarios. Así, la mitad de los trabajadores que cambiaron de Afore en 2013, lo hicieron hacia una administradora con menor rendimiento neto. Se considera necesario reencauzar el sistema para que el ámbito de competencia se centre en rendimientos y comisiones.

Asimismo se considera necesario aprovechar mejor las economías de escala inherentes al funcionamiento del sistema que se pueden alcanzar en las actividades operativas y que no han sido explotadas extensivamente.

5.3.8.1 Recomendaciones aplicables en el corto plazo

El Sistema del Ahorro para el Retiro requiere de cambios estructurales de gran envergadura que le permitan alcanzar un funcionamiento más eficiente. Es importante evaluar las implicaciones con mayor detalle de algunas de las propuestas de mediano

y largo plazo aquí señaladas. Sin menoscabo de ello, existen una serie de acciones que pueden ser implementadas en el corto plazo con el fin de alinear mejor los incentivos en el sistema que deriven en mejores pensiones para el retiro de los trabajadores.

Fomentar una mayor competencia en rendimientos:

- Eliminar límites legales que restringen las alternativas de inversión e incorporar nuevos tipos de activos financieros para permitir una mayor diversificación, sin descuidar el manejo responsable de la gestión de inversiones.
- Establecer portafolios de referencia en el sistema que fomenten la generación de valor agregado en la gestión de carteras de inversión.

Alinear los incentivos de las Afores con el objetivo de brindar mayores pensiones a los trabajadores mediante modificaciones a la política de gastos y cobro de comisiones:

- Limitar los gastos de promoción, imponiéndoles un límite máximo, absoluto y relativo.
- Establecer que la comisión sobre saldo hoy vigente se separe en dos componentes: administración de las cuentas y administración de fondos. La revelación de esta información a la autoridad y a los usuarios permitirá identificar las Afores más eficientes en materia operativa y las Afores que tengan un menor costo de gestión de las inversiones por rendimiento generado.
- Seguir utilizando el Indicador de Rendimiento Neto como elemento diferenciador para seleccionar las Afores que deberán administrar los fondos de los trabajadores que aún no hayan sido registrados. Conforme la brecha entre los rendimientos disminuya combinarla con el uso de licitaciones para incentivar un menor cobro de comisiones.

Promover una mayor eficiencia operativa que permita aprovechar las economías de escala brindadas por la Empresa Operadora:

- Concentrar en Procesar expedientes electrónicos únicos de los trabajadores para ahorrar costos de transacción y explorar la conveniencia de centralizar más funciones relacionadas con la administración de cuentas en esa empresa, con el fin de evitar la duplicidad de gastos y hacer mayor uso de las economías de escala del sistema.

Realizar una campaña permanente de educación financiera y diseñar instrumentos que contribuyan a promover y facilitar la decisión eficiente de los trabajadores para elegir Afore (calculadoras).

- Elevar la sensibilidad de la demanda al valor de la pensión debe convertirse en un elemento crítico para evaluar el sistema, y sólo será posible en la medida en que mejore la información acerca del valor presente de sus beneficios (futuros).[143] Sin embargo, el cálculo de esa variable no es simple, pero constituye un ámbito en que se puede innovar, para crear una plataforma de fácil uso para los consumidores, y que al mismo tiempo sea ilustrativa de la forma en que la selección de proveedor incide en el nivel de la pensión.
- Para incrementar la sensibilidad de la demanda son necesarios, por un lado, programas de educación financiera constantes e innovadores y, por el otro, de herramientas (calculadoras) que les permitan conocer de manera fácil y clara la pensión que recibirán en el futuro, dependiendo del proveedor que elijan, mostrando los efectos de esas variables.

5.3.8.2 Promover en el mediano plazo una mejor competencia en rendimientos y comisiones

En el ámbito internacional es reconocido que el sistema de pensiones sueco es uno de los sistemas más eficiente, ya que ha logrado introducir de manera exitosa competencia en rendimientos, y un bajo costo de administración de cuentas.

Es deseable tomar el sistema sueco como mejor práctica e introducir elementos que dirijan al sistema mexicano en esa dirección, reconociendo que por sus características estructurales el sistema pensionario mexicano actualmente no puede replicar todos los elementos de aquél. Para ello es necesario integrar un programa de mediano plazo que evalúe con detalle los pasos necesarios para transitar hacia un modelo de ese tipo.

Se recomienda integrar un programa de mediano plazo con los pasos necesarios para transitar a un sistema parecido al sueco y que impulse una mayor eficiencia.

Sin menoscabo de lo anterior, existen una serie de acciones que pueden ser implementadas en el corto plazo permitirán alinear mejor los incentivos en el sistema que deriven en mejores pensiones para el retiro de los trabajadores, fortaleciendo la iniciativa de ley que se encuentra en discusión en el Congreso.

143 Whitehouse (2007), CISS (2012).

Bibliografía

Águila, Emma, Michael D. Hurd, Susann Rohwedder (2013), "How do Management Fees Affect Retirement Wealth under Mexico's Personal Retirement Accounts System", Rand Corporation, en línea [http://www.rand.org/content/dam/rand/pubs/working_papers/WR1000/WR1023/RAND_WR1023.pdf], consultada en diciembre de 2013.

Banco de México (2013), "Agregados monetarios y actividad financiera en julio de 2013", en línea [http://www.banxico.org.mx/informacion-para-la-prensa/comunicados/sector-financiero/agregados-monetarios/%7B5DCFBD9D-6E7A-5E48-F530-5C2B64F69335%7D.pdf], consultada en diciembre de 2013.

Bikker, Jacob (2013), "Is there an Optimal Pension Fund Size? A Scale-economy Analysis of Administrative and Investment Costs", Working Paper 376, The Nederlandsche Bank NV, en línea [http://www.dnb.nl/en/binaries/Working%20Paper%20376_tcm47-289626.pdf], consultada en abril de 2014.

Blake, David (2009), "NDC v FDC: Pros, Cons and Replication. Pensions Institute", ponencia para el Non-Financial Defined Contribution Pension Systems: Progress and New Frontiers in a Changing Pension World. Joint Swedish Social Insurance Agency-World Bank Conference, Estocolmo, en línea [http://www.pensions-institute.org/workingpapers/wp0913.pdf], consultada en abril de 2014.

Bodie, Zvi y Henriëtte Prast (2010), "Rational Pensions for Irrational People", Network for Studies on Pensions, Aging and Retirement, en línea [http://www.netspar.nl/files/Evenementen/20101008/ZBodieHPrast%20paper.pdf], consultada en marzo de 2014.

Burtless, Gary (2006), "Assessing the Rationality of Workers' Choice of Retirement Age and Saving Accumulation", The Brookings Institution, 14th Australian Colloquium of Superannuation Researchers, Sydney, 20-21 de julio.

Cole, Shawn, Thomas Sampson y Bilal Zia (2009), "Prices or Knowledge? What Drives Demand for Financial Services in Emerging Markets?", Harvard Business School Working Paper 09-117, en línea [http://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/09-117.pdf], consultada en marzo de 2014.

Camara Diputados LXII Legislatura (2014), "Minuta que expide la Ley de la Pensión Universal y la Ley del Seguro de Desempleo, y que se reforma, adiciona y deroga diversas disposiciones de la Ley del Seguro Social; de la Ley del Instituto de

Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado; de la Ley Federal del Trabajo; de la Ley de los Sistemas de Ahorro para el Retiro, y de la Ley del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores", *Gaceta Parlamentaria,* año XVII, núm. 3981-II, en línea [http://gaceta.diputados.gob.mx/PDF/62/2014/mar/20140313-II.pdf], consultada en mayo de 2014.

CNBV (2013) "Boletin de prensa" núm. 04-2013, 30 de enero de 2013, en línea [http://www.cnbv.gob.mx/PRENSA/Paginas/Boletines-de-Prensa.aspx], consultada en mayo 2014.

Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (2006), Boletín de Prensa núm. 29/06, 23 de noviembre de 2006, en línea [http://www.consar.gob.mx/sala_prensa/pdf/boletines/06/BP-29-2006_23_noviembre.pdf], consultada en marzo de 2014.

_____(1999), *Boletín informativo* SAR núm. 6, noviembre-diciembre, en línea [http://www.consar.gob.mx/otra_informacion/pdf/boletines_sar/novdic_99.pdf], consultada en marzo de 2014.

_____ (2009), "Reglamento de la Ley de los Sistemas de Ahorro para el Retiro", en línea [http://www.consar.gob.mx/normatividad/pdf/reglamento-ley_sar.pdf].

_____(2013), "Autorizaciones de carácter corporativo otorgadas por la Junta de Gobierno de la Consar, a las Administradoras de Fondos para el Retiro y Sociedades de Inversión Especializadas de Fondos para el Retiro, desde el inicio de sus operaciones", en línea [http://www.consar.gob.mx/otra_informacion/pdf/transparencia/informe_corporativo.pdf], consultada en diciembre de 2013.

_____(2013b), "Encuesta Nacional de Conocimiento y Percepción del Sistema de Ahorro para el Retiro", en línea [http://www.consar.gob.mx/sala_prensa/pdf/presentaciones/2013/encuesta_nacional_2013.pdf], consultada en abril de 2014.

_____ (2013c), " Información estadística", en línea [http://www.consar.gob.mx/principal/estadisticas_sar.aspx], consultada en abril de 2014.

_____ (2008), "Informe semestral al H. Congreso de la Unión sobre la situación del SAR, julio-diciembre de 2008", en línea [http://www.consar.gob.mx/otra_informacion/pdf/transparencia/informe_semestral_2_2008.pdf], consultada en marzo de 2014.

_____ (2009), "Informe trimestral al H. Congreso de la Unión sobre la situación del SAR, octubre-diciembre de 2009", en línea [http://www.consar.gob.mx/otra_informacion/pdf/transparencia/Informe_al_Congreso_Trimestre_4_2009.pdf], consultada en marzo de 2014.

_____ (2010), "Informe trimestral al H. Congreso de la Unión sobre la situación del SAR, octubre-diciembre de 2010", en línea [http://www.consar.gob.mx/otra_informacion/pdf/transparencia/Informe_al_Congreso_Trimestre_4_2010.pdf], consultada en marzo de 2014

_____(2011), "Informe trimestral al H. Congreso de la Unión sobre la situación del SAR, octubre-diciembre de 2011", en línea, [http://www.consar.gob.mx/otra_informacion/pdf/transparencia/Informe_al_Congreso_Trimestre_4_2011.pdf], consultada en marzo de 2014.

_____(2012), "Informe trimestral al H. Congreso de la Unión sobre la situación del SAR, octubre-diciembre de 2012", en línea [http://www.consar.gob.mx/otra_informacion/pdf/transparencia/Informe_al_Congreso_Trimestre_4_2012.pdf], consultada en marzo de 2014.

_____ (2013d), "Informe trimestral al H. Congreso de la Unión sobre la situación del SAR, octubre-diciembre de 2013", en línea [http://www.consar.gob.mx/otra_informacion/pdf/transparencia/Informe_al_Congreso_Trimestre_4_2013.pdf], consultada en abril de 2014.

_____(2014), "Propuesta de Reforma a la Ley de los SAR", en línea [http://www.consar.gob.mx/sala_prensa/pdf/presentaciones/2014/Reformas_LSAR_completa_marzo2014.pdf], consultada en abril de 2014.

Conferencia Interamericana de Seguridad Social (CISS) (2008), *Inovando en modelos de aseguramiento social: informe de la seguridad social en América 2008,* en línea [http://www. ciss.org.mx/index_es.php?mod=informe], consultada en marzo de 2014.

_____ (2012), *Justicia, trabajo, retiro y protección social: informe de la seguridad Social en América 2012,* en línea, [http://www.ciss.org.mx/index_es.php?mod=informe], consultado en abril de 2014.

Consultorio Fiscal-UNAM (2014), "Indice de Precios al Consumidor", en línea [http://consultoriofiscalunam.com.mx/userFiles/Tablas/INPC.pdf], consultada en abril de 2014.

Higgs, Helen y Andrew C. Worthington (2010), "Economies of scale and scope in Australian Superannuation (Pension) Funds", Griffith Businnes School, Discussison Papers, 2010-15, en línea, [http://equella.rcs.griffith.edu.au/research/file/19e0a086-a393-6a64-2880-63ec899d9218/1/2010-15-economies-of-scale-and-scope-in-australian-superannuation.pdf], consultada en marzo de 2014.

Hortaçsu, Ali y Chad Syverson (2003), "Product Differentiation, Search Costs, and Competition in the Mutual Fund Industry: A Case Study of S&P 500 Index Funds", National Bureau of Economic Research, Working Paper 9728, marzo.

INEGI (2013), Boletín de prensa núm. 461/13, "Resultados de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo al tercer trimestre de 2013", Aguascalientes, INEGI.

James, E; J. Smalhout y D. Vittas (2001), "Administrative Costs and the Organization of Individual Retirement Account Systems: A Comparative Perspective", The World Bank, Policy Research Working Papers, en línea [http://ideas.repec.org/p/wbk/wbrwps/2554.html], consultada en abril de 2014.

James, Estelle (2005), "Reforming Social Security: Lessons from Thirty Countries, Consulting Economist on Social Security issues to the National Center for Policy Analysis", *NCPA Policy Report,* núm. 277, junio.

Ley de los Sistemas de Ahorro para el Retiro, México, Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión, en línea [http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/52.pdf], consultada en marzo de 2014.

Ley del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales para los Trabajadores del Estado, México, Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión, en línea [http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LISSSTE.pdf], consultada en enero de 2014.

Ley del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores, México, Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión, en línea [http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/86.pdf], consultada en febrero de 2014.

Ley del Seguro Social, México, Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión, en línea [http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/92.pdf], consultada en diciembre 2013.

Myerson, Roger B. (2013), "Rethinking the Principle of Bank Regulation: A Review of Admati and Hellwig's The Bankers' New Clothes", *Journal of Economic Literature,* vol. 52, núm. 1, pp. 197-210.

OIT (2013), *La economía informal y el trabajo decente: una guía de recursos sobre políticas, apoyando la transición hacia la formalidad,* Ginebra, Employment Policy Department-oit.

OCDE (2013), "Pensions at a Glance 2013 OECD and G20 Indicators", en línea [http://www.oecd.org/pensions/public-pensions/OECDPensionsAtAGlance2013.pdf], consultada en abril de 2014.

OCDE (2013, "Pension Markets in Focus 2013", en línea [http://www.oecd.org/pensions/PensionMarketsInFocus2013.pdf], consultada en abril de 2014.

Palmer, Edward (2005),"Sweden´s New FDC Pension System", en línea [http://www.google.com.mx/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&frm=1&source=web&cd=1&ved=0CCoQFjAA&url=http%3A%2F%2Fsiteresources.worldbank.org%2FINTLACREGTOPFINSECDEV%2FResources%2FSwedenSecondPillarPalmer.doc&ei=ovpfU-zkGOO42wXF_YCoBg&usg=AFQjCNHSM2RbYek9Emm8VMkZlmpoWTX3YQ], consultada en marzo de 2014.

Stewart, Sharla A. (2005), "Can Behavioral Economics Save Us from Ourselves?", *University of Chicago Magazine,* en línea [http://magazine.uchicago.edu/0502/features/economics.shtml], consultada en marzo de 2014.

Wahal, Sunil y Albert Wang (2010), "Competition Among Mutual Funds", Department of Finance Faculty of Business Administration Chinese University of Hong Kong Shatin, New Territories Hong Kong, en línea [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1130822], consultada el 24 de abril de 2014.

Whitehouse, Edward (2007), *Pensions Panorama. Retirement-Income Systems in 53 Countries*. Washington, D. C., The World Bank.

Anexo 1

Cambios regulatorios en el sector Afores posteriores a 2006

Una década después de la instauración del SAR, iniciaron reformas importantes a la legislación que le aplica: la emisión del reglamento de la LSAR, y modificaciones a disposiciones de carácter general y a otras normativas, que tocaron algunos de los problemas señalados en la opinión que emitió la CFC en 2006 sobre el funcionamiento del sistema. Las más relevantes se indican en el siguiente cuadro.

Problema indicado en la opinión de la CFC	**Modificaciones**
Sensibilidad de los trabajadores	Las Afores están obligadas a (2009): ▪ Enviar al domicilio de los trabajadores cuando menos tres veces al año, estados de cuenta y demás información en términos de lo dispuesto en la LSAR[1] y proporcionar servicios de información vía Internet, y atención personalizada. ▪ Informar en el estado de cuenta del segundo semestre del año, el cálculo aproximado de las comisiones para el año siguiente, con base en los datos de la cuenta individual. La información deberá ser clara, notoria e indubitable. ▪ Comunicar en el domicilio de los trabajadores el incremento de comisiones, al menos con 30 días naturales de anticipación. ▪ Prever en los contratos y los prospectos de información de las Afores, el derecho al traspaso o retiro de recursos en caso de modificación a las comisiones, en los términos que determine el regulador. La Consar debe informar periódicamente a través de los medios a su disposición, las comisiones que cobren las distintas administradoras y el rendimiento neto pagado por cada una, procurando un lenguaje accesible que permita su comparación (2009).
Actividades de los Promotores	▪ Se establecerá en reglas de carácter general: i) la forma en que se deberá remunerar a los promotores; ii) la obligación a que estos agentes se registren en la Consar, mediante examen de postulación; iii) los requisitos para obtener el registro; iv) la posibilidad de suspenderlos o cancelar el registro en los casos previstos en la ley (2007).[2] ▪ Las Afores tienen la obligación de capacitar a sus promotores y ampliar el control de sus actividades a las que realizan a través de terceros no registrados (2009).[3] ▪ Las Afores deben: i) verificar que los promotores se desempeñen de manera responsable, veraz y honesta; ii) informarles que tienen prohibido realizar actividades que impliquen conflicto con los objetivos del SAR, hacer uso de la información que obtengan en sus actividades–en beneficio propio o de terceros—, alterar documentos y ofrecer dinero, objetos o cualquier otro servicio con el fin de recibir, tramitar el registro, traspasar cuentas y hacer otros trámites relacionados, y iii) establecer un sistema de información de agentes promotores operado por Procesar, disponible al público en general (2012).[4]

Comisiones	▪ Las comisiones sólo se podrán cobrar como un porcentaje del valor de los activos administrados (2007) ▪ Sólo se podrán cobrar cuotas fijas por los servicios señalados en el reglamento (2009).[5] ▪ Para evitar comisiones excesivas, la Consar autorizará cada año las comisiones que se aplicarán al año siguiente[6] a través de políticas y criterios, en particular sobre la dispersión máxima permitida entre la comisión más baja y la más alta,[7] evitando que la dispersión afecte la competencia, o que se generen situaciones de desigualdad entre las administradoras (2009). ▪ No se podrán cobrar comisiones por traspasos de cuentas o de recursos entre Siefores, ni por entregar los recursos a la institución de seguros elegida para la contratación de rentas vitalicias y el seguro de sobrevivencia (2009).
Traspasos	▪ Traspaso a otra Afore antes de un año, cuando las Siefores de la Afore receptora registren un mayor rendimiento neto; ejercer este derecho implica permanecer al menos 12 meses en la última Afore elegida (2009).[8] ▪ La Consar podrá establecer un plazo menor para ejercer nuevamente el derecho al traspaso, atendiendo a las circunstancias del mercado, la competencia entre Afores, y otros factores que propicien mejores condiciones de competitividad en beneficio de los trabajadores (2009).[9] ▪ También se podrá traspasar la cuenta cuando: i) se modifique el régimen de inversión o de comisiones, y ello implique un incremento en las comisiones; ii) la Afore entre en estado de disolución, o se fusione con otra. En el último caso, el derecho de traspaso corresponde a los trabajadores afiliados a la Afore fusionada.
Asignación de cuentas	▪ Las cuentas de trabajadores que no hayan elegido Afore y que registren cuotas y aportaciones durante al menos seis bimestres consecutivos, serán asignadas a las administradoras con mayor rendimiento neto, una vez al año (2009). ▪ El registro de los recursos de las cuentas pendientes de asignación inactivas corresponderá a la Afore que resulte ganadora en la licitación que lleve a cabo la Consar. Tales recursos se depositarán en el Banxico, se invertirán en valores o créditos a cargo del gobierno federal o de las entidades federativas, y otorgarán el rendimiento que determine la SHCP (2009). ▪ La asignación estas cuentas caducará a los dos años si la Afore receptora no la registró en ese lapso, y serán reasignadas a las administradoras con mayor rendimiento neto. Las administradoras podrán renunciar a estas cuentas, y en tal caso el regulador procederá a reasignarlas (2009).
Número de Siefores	▪ Operación con cinco Siefores básicas (SB1 A SB5), cada una orientada a trabajadores con cierto por rango de edades (2007).[10] ▪ A cada tipo de Siefore se autorizan determinados instrumentos de inversión, criterios de diversificación de cartera y límites máximos de riesgo, que resultan en distintos niveles de rendimientos (2007). ▪ Para facilitar una mejor inversión de los recursos y rendimientos más elevados, se autorizó que cada Afore fusionara la SB5 a la SB4 (2011).[11]
Diversificación de fondos	▪ Posibilidad de invertir en más tipos de instrumentos (bursatilizados, Fibras, renta variable) y ampliación de los límites de valor en riesgo, por tipo de Siefore. De tal manera, los trabajadores más jóvenes pueden invertir en fondos con mayor rendimiento esperado y riesgo más elevado, y los más cercanos al retiro al retiro, en carteras más conservadoras (2007).

1 Las información debe permitir: *i)* conocer la situación de las cuentas y las transacciones efectuadas; *ii)* las comisiones cobradas por el servicio u operación de que se trate, desagregando cada concepto; *iii)* comparar el rendimiento neto y las comisiones aplicadas por otras Afores en operaciones afines; *iv)* los datos para localizar y contactar la unidad especializada que las Afore deben mantener en términos de la Ley de Protección y Defensa al Usuario de Servicios Financieros para aclaraciones y reclamaciones, y los plazos para presentarlas; v) información clara y detallada del monto de las aportaciones y el rendimiento neto pagado en el período; vi) el estado de las inversiones, las aportaciones patronales, del Estado y del trabajador, y el número de días de cotización registrado durante cada bimestre.

2 Circular Consar 05-9 *(Reglas generales a las que deberán sujetarse las Administradoras de Fondos para el Retiro en relación con sus agentes promotores)*, publicada en el DOF en noviembre de 2007, que modificó la Circular 05-8, de septiembre de 2006.

3 Circular Consar 05-10, publicada en el DOF en julio de 2009 que amplió la circular 05-9.

4 *Disposiciones de carácter general a las que deberán sujetarse las administradoras de fondos para el retiro en relación con sus agentes promotores,* publicadas en el DOF en abril de 2012.

5 Las Afore sólo podrán cobrar cuotas fijas por estados de cuenta adicionales a los previstos en la Ley, reposición de documentación, trámites ante autoridades o instancias distintas a los institutos de seguridad social y depósito en las subcuentas de aportaciones voluntarias y complementarias cuando no se efectúen a través del proceso de recaudación de cuotas y aportaciones. Las cuotas fijas deben ser aprobadas previamente por la junta de gobierno de la Consar (Art. 8 Reglamento LSAR).

6 En caso de que una Afore omita presentar sus comisiones anuales para autorización en la fecha establecida, estará obligada a cobrar la comisión más baja autorizada a otras administradoras para el año calendario de que se trate, hasta que presente su solicitud y sus comisiones sean autorizadas. Si la Consar no autoriza las comisiones, la Afore de que se trate estará obligada a cobrar la comisión que resulte de calcular el promedio del resto de las comisiones autorizadas para el periodo correspondiente, hasta que modifique su solicitud, y sus comisiones sean autorizadas. Cuando se fusionen dos o más Afores o se realice una cesión de cartera entre administradoras, deberán prevalecer las comisiones más bajas conforme a los criterios que expida la Consar.

7 La dispersión máxima permitida debe observar el volumen de los activos manejados por cada Afore, los ingresos obtenidos, los costos del sistema, el nivel de todas comisiones observadas, los gastos de administración y los costos comerciales de las administradoras.

8 La Consar determina la diferencia mínima entre rendimientos netos para que se pueda ejercer el traspaso, con base en la metodología para construir los indicadores de rendimiento neto para traspasos y asignación de cuentas de trabajadores que no hayan elegido Afore.

9 Las disposiciones relacionadas con las condiciones para autorizar los traspasos se encuentran el artículo 74 de la LSAR.

10 Circular 15-19, relativa a las *Reglas Generales que establecen el régimen de inversión al que deberán sujetarse las sociedades de inversión especializadas de fondos para el retiro,* publicada en el DOF el 9 de julio de 2007. El régimen anterior, que autorizaba la inversión de los recursos de los trabajadores mediante dos Siefores (básicas) inició a mediados de 2004 al amparo de la Circular Consar 15-12, publicada el 26 de mayo de 2004 en el DOF.

11 Disposiciones de carácter general que establecen el régimen de inversión al que deberán sujetarse las Siefores publicadas en el DOF en octubre de 2011.

Anexo 2

Administradoras de fondos para el retiro

Las Afores participantes en la actividad a la fecha en que se elaboró este documento forman parte de grupos financieros (GF) y grupos de interés económico (GIE) que concurren de manera importante en otras actividades económicas.

Principales características de las Afores y grupos a los que pertenecen.

Afore Afirme Bajío, S.A. de C.V. (Afirme Bajío)

Banca Afirme forma parte de un GF que ofrece servicios de banca múltiple, seguros, fondos de inversión, arrendamiento, factoraje, almacenamiento, a través de una red de sucursales con presencia 20 de las 32 entidades federativas que constituyen el territorio nacional. Banco del Bajío es una institución de banca múltiple que también participa en el ramo de seguros, y una filial que se dedica al factoraje, arrendamientos, avalúos y trámite de créditos del Fovissste. Tiene presencia en las principales ciudades del centro del país.

En marzo de 2014, la Consar autorizó a la Afore Profuturo, la compra de la cartera de Afirme Bajío, que significó la salida de esta Afore de la actividad.

Afirme Bajío contaba con cuatro Unidades Especializadas de Atención al Público (UEAP) en el Distrito Federal, Monterrey, Guadalajara y León, y una diversidad de contacto distribuidos en 28 estados. Según su página de internet, no ofrecía servicios en Tlaxcala, Oaxaca, Campeche, Quintana Roo.

Afore Azteca, S.A. de C.V. (Azteca)

La mayor parte del capital social pertenece a Grupo Elektra, S.A. de C.V. Estas empresas forman parte de un GIE con una diversidad de negocios que incluyen, entre otros: *i)* en el sector financiero, banca múltiple, seguros, la Afore y una casa de bolsa; *ii)* en el sector telecomunicaciones, la explotación comercial una diversidad de concesiones de bandas de frecuencias del espectro radioeléctrico para prestar servicios de comunicaciones móviles con dos marcas comerciales; *iii)* en el mismo sector, concesiones de redes públicas de telecomunicaciones para prestar servicios locales fijos conocidos como triple play (TV restringida, telefonía e internet), de larga distancia y valor agregado; *iv)* medios masivos de comunicación (TV abierta), mediante la explotación comercial una diversidad de concesiones de bandas de frecuencias del espectro radioeléctrico, con las que ha formado dos cadenas nacionales (canales 7 y 13) y además de dos canales con cobertura regionales (Canal 40 y uno en el norte del país); *v)* una de las cadenas de comercio especializado más grandes del país,(Elektra) dirigida a las clases socioeconómicas populares de Latinoamérica ofrece electrodomésticos, línea blanca, muebles, equipo de transporte, teléfonos, computadoras y transferencias electrónicas de dinero.

Esta administradora cuenta con una UEAP en el D.F. y más de 1,000 puntos de atención en tiendas Elektra y sucursales del Banco Azteca distribuidas en todo el país.

Afore Banamex, S.A. de C.V. (Banamex).

El Grupo Financiero Banamex, S.A. de C.V., es propietario del capital social de esta Afore. Ambas empresas pertenecen al GF Citigroup. Entre sus subsidiarias en México se encuentra uno de los bancos más antiguos, con una de las marcas posicionadas con mayor solidez. Este GF proporciona en una amplia gama de los servicios a personas morales y físicas que incluyen banca y crédito, seguros, manejo de inversiones, casa de bolsa, aseguradora y la Afore. Banamex tiene una extensa red de distribución de más de 1,700 sucursales, 3029 cajeros automáticos y más de 4,700 corresponsalías ubicadas en todo el país.

La Afore Banamex cuenta con 100 UEAP ubicadas en las principales ciudades de todas las entidades federativas del país.

Afore Coppel, S.A. de C.V. (Coppel)

La sociedad denominada Coppel Capital, S.A. de C.V. es propietaria de las acciones de esta administradora. Ambas forman parte de un GIE que también participa en otras tres líneas de negocios: *i)* red de tiendas de comercio especializado -muebles, electrodomésticos, línea blanca, joyería, ropa, y calzado entre otros-, dirigida principalmente a consumidores de ingresos bajos y medios; *ii)* crédito y préstamos en tiendas y *iii)* banco (BanCoppel) con productos de ahorro, inversión, nómina y crédito (crédito fuera de tienda y fondeo de captación).

La Afore Coppel ofrece sus servicios en las 980 sucursales de las tiendas Coppel ubicadas en todos los estados de la República Mexicana y una UAEP ubicada en Culiacán, Sinaloa.

Afore Inbursa, S.A. de C.V. (Inbursa)

La mayor parte de las acciones de esta Afore son propiedad de Inbursa, S.A. (banco Inbursa), integrante del GF Inbursa, que ofrece servicios de banca comercial, fondos de inversión, seguros e hipotecas. Este grupo tiene ciertos vínculos con un GIE que participa en negocios de telecomunicaciones (telefonía fija y móvil), tiendas departamentales de lujo y en las industrias de la construcción y minera, entre otras. A finales de 1998, la Afore Capitaliza se fusionó a la Afore Inbursa.

Afore Inbursa tiene un UEAP en el Distrito Federal y 189 oficinas en las principales ciudad del país.

Afore Invercap, S.A. de C.V. (Invercap)

Esta administradora es propiedad de Invercap, S.A. de C.V., Sociedad Operadora de Sociedades de Inversión, empresa que operó en el ramo de sociedades de inversión por más de 10 años, para finalmente especializarse en fondos para el retiro.

Afore Invercap cuenta con una UEAP en Monterrey, Nuevo León, y 89 oficinas repartidas en el territorio nacional (excepto Baja California Sur).

Metlife Afore, S.A. de C.V. (Metlife)

Los accionistas de esta Afore son subsidiarias indirecta de Metropolitan Life Insurance Company, sociedad de los Estados Unidos de América (EEUU), considerada la mayor aseguradora de vida en ese país. Sus líneas de negocios incluyen una gran variedad de seguros (automóvil, hogar, de vida, gastos médicos, etc.). En México ofrece seguros de vida, inversión y ahorro, accidentes, e institucionales, entre otros. En diciembre de 2007, Afore Metlife se fusionó con Afore Actinver, S.A. de C.V.

Esta Afore tiene una UEAP, 20 módulos de atención en el Distrito Federal, y módulos en 18 ciudades de los estados de Baja California, Coahuila, Chihuahua, Estado de México, Guanajuato, Jalisco, Morelos, Nuevo León, Puebla, Querétaro, Sinaloa, Sonora, Yucatán y Veracruz.

PensionISSSTE

Afore creada bajo la Ley del ISSTE con el objeto de administrar las cuentas individuales de los trabajadores afiliados a ese instituto. En agosto de 2008 la Consar autorizó las comisiones del PensionISSSTE y la creación de cinco Siefores.

De acuerdo con la normatividad aplicable, los trabajadores registrados en esta Afore tuvieron la posibilidad de trasferir sus cuentas a otra administradora a partir de 2009. Los traspasos de otras Afore a PensionISSSTE fueron habilitados en el año 2011. Esta Afore cuenta con más de 50 oficinas en las principales ciudades del país.

Principal Afore, S.A. de C.V. (Principal)

Los accionistas de esta administradora son subsidiarias indirectas de Principal Financial Group, que participan a nivel mundial en servicios de ahorro para el retiro, de inversiones y seguros. En México, además de la Afore participa en los negocios de rentas vitalicias, fondos de inversión y seguros. Esta Afore se fusionó con Afore Atlántico Promex, S.A. de C.V. (octubre 1998), Zurich Afore, S.A. de C.V. (julio 2002), Afore Tepeyac, S.A. de C.V. (febrero 2003), y HSBC Afore, S.A. de C.V. (agosto 2011).

Afore Principal tiene una UEAP ubicada en San Pedro Garza García, Nuevo León, y 19 sucursales en las principales ciudades de 17 estados del país. No cuenta con oficinas en

Baja California, Baja California Sur, Sinaloa, Durango, Zacatecas, San Luis Potosí, Nayarit, Tlaxcala, Morelos, Guerrero, Chiapas, Tabasco, Campeche y Quintana Roo.

Profuturo GNP, S.A.B. de C.V., Afore (Profuturo)

Grupo Nacional Provincial, S.A. de C.V. (GNP) es propietaria del capital social de Profuturo. Esta empresa forma parte de un GIE que ha incursionados en los sectores financiero, comercio (cadena de tiendas departamentales de lujo), educativo, minería y atención médica y ambulancias. En el sector financiero participa, además de la administración de fondos para el retiro, en fondos de inversión, préstamos, casa de bolsa, pago de seguros de invalidez y muerte, una afianzadora, y una sociedad financiera de objeto múltiple (Sofom).

Profuturo se fusionó con Afore Previnter, S.A. de C.V. (mayo de 1998), y adquirió la cartera de Scotia Afore, S.A. de C.V. (diciembre de 2009).

La Afore Profuturo tiene presencia en todos los estados de la república a través de 48 sucursales, ubicadas en las principales ciudades del país.

Afore Sura, S.A. de C.V. (Sura)

En sus orígenes esta administradora formó parte del GF Bital. Entre los años 2000 y 2011, perteneció a ING Insurance International, B.V. (institución financiera de holandesa que ofrece servicios de banca, seguros e inversiones). En septiembre 2007, la entonces Afore ING (hoy Sura) se fusionó con Afore Santander, S.A. de C.V. En diciembre de 2011, subsidiarias del grupo colombiano Sura adquirieron el capital social de la Afore ING.

El GIE Sura participa en los sectores financiero (seguros, pensiones), de seguridad social, alimentos, cementos y energía en diversos países de América Lantina. En México ofrece servicios de administración de fondos para el retiro, fondos de inversión, seguros de pensión, de vida, y administración de activos.

La Afore Sura tiene una UEAP en el Distrito Federal y módulos de servicio en las principales ciudades del país, en todos los estados de la república.

Afore XXI Banorte, S.A. de C.V. (XXI Banorte)

La Afore XXI Banorte surge en diciembre de 2011 de la fusión de Afore XXI, S.A. de C.V.(en la que participaban el IMSS y Prudential), con Afore Banorte Generali, S.A. de C.V., (en la que participaban el Banco Mercantil del Norte y Asecurazione Generali). En diciembre de 2012, XXI Banorte se fusionó con Administradora de Fondos para el Retiro Bancomer, S.A. de C.V. (Afore Bancomer).

El GF Banorte participa en una diversidad de actividades financieras: banca comercial, casa de bolsa, arrendamiento, almacenadora, fianzas, seguros, fondos para el retiro, seguros de pensiones, créditos, e inversiones, entre otros. Este grupo está relacionado con un GIE con empresas productoras de harina de maíz, tortillas y otros alimentos.

XXI Banorte tiene dos UEAP (Distrito Federal y Monterrey) y más de 90 centros de atención personalizada, ubicados en las principales poblaciones en todos los estados del país.

Bibliografía en internet

Afirme Grupo Financiero, S.A de C.V., en línea [https://www.afirme.com.mx/Portal/Portal.do, https://www.afirme.com.mx/Portal/LocalizadorSucursales.do.], consultada en junio de 2014.

Afore Afirme Bajío S.A. de C.V., Afore AB Afirme Bajío, en línea [https://www.aforeab.com.mx/AforeAB/site/main.htm], consultada en junio de 2014.

Afore Azteca, S.A. de C.V., Afore Azteca, en línea, [http://www.aforeazteca.com.mx/aforeAzteca/principal/index.htm], consultada en junio de 2014.

Afore Banamex, S.A. de C.V., Afore Banamex, en línea [https://www.aforebanamex.com.mx/], consultada en junio de 2014.

Afore Coppel, S.A. de C.V., Afore Coppel, en línea [http://www.aforecoppel.com], consultada en junio de 2014.

Afore Inbursa, S.A. de C.V., Inbursa Grupo Financiero, en línea [http://www.inbursa.com/InLi/InLiAf.html], consultada en junio de 2014.

Afore Invercap, S.A. de C.V., Invercap, en línea [http://www.invercap.com.mx/home/Default.aspx], consultada en junio de 2014.

Afore Sura, S.A. de C.V., Sura, en línea [https://www.suramexico.com/afore/], consultada en junio de 2014.

Afore XXI Banorte, S.A. de C.V., Afore XXI Banorte, en línea [http://www.xxi-banorte.com/aforeXB/afore/index.aspx], consultada en junio de 2014.

Banamex, en línea [http://www.banamex.com/], consultada en junio de 2014.

Banco Azteca, en línea [http://www.bancoazteca.com.mx/PortalBancoAzteca/inicio.do?flash=true,http://www.bancoazteca.com.mx/PortalBancoAzteca/publica/conocenos/historia/nuestra.jsp), consultadas en junio de 2014.

Banco del Bajío, S.A., en línea [http://www.bb.com.mx/index.php, http://www.bb.com.mx/index.php?option=com_content&view=article&id=105&Itemid=163, http://banco-del-bajio.dineroexperto.com.mx/sucursales. https://www.aforeab.com.mx/AforeAB/site/main.htm.], consultada en junio de 2014.

Comisión Nacional de Ahorro para el Retiro (2014), "Autorizaciones de carácter corporativo otorgadas por la Junta de Gobierno de la Consar, a las Administradoras de Fondos para el Retiro y Sociedades de Inversión Especializadas de Fondos para el Retiro,

desde el inicio de sus operaciones", en línea, [http://www.consar.gob.mx/otra_informacion/pdf/transparencia/informe_corporativo.pdf], consultada en junio de 2014.

_____, en línea [http://www.consar.gob.mx/sucursales_ventanilla/sucursales.aspx?opc=566.], consultada en junio de 2014.

Coppel, en línea [http://www.coppel.com/], consultada en junio de 2014.

Grupo Bal, en línea[http://www.bal.com.mx/espanol/somos.htm#], consultada en junio de 2014.

Grupo Carso, en línea [http://www.carso.com.mx/ES/Paginas/Grupo_Carso.aspx], consultada en junio de 2014.

Grupo Electra, en línea [http://www.grupoelektra.com.mx/Default.aspx], consultada en junio de 2014.

Grupo Financiero Banorte, S.A. de C.V., en línea [http://www.banorte.com/portal/personas/home.web, http://www.banorte.com.mx/portal/personas/informacion.web?grupo=4&elemento=5], consultada en junio de 2014.

Grupo Financiero Inbursa, S.A. de C.V., en línea [http://www.inbursa.com/index.asp], consultada en junio de 2014.

Grupo Salinas, en línea [http://www.gruposalinas.com/contenido.aspx?p=Iusacelles], consultada en junio de 2014.

Grupo Sura, en línea [http://www.gruposuramericana.com/default.aspx], consultada en junio de 2014.

Gruma, S.A.B. de C.V., en línea [http://www.gruma.com/], consultada en junio de 2014.

Metlife Afore, S.A. de C.V., Metlife, en línea [http://metlife.com.mx/wps/portal/seguros], consultada en junio de 2014.

PensionISSSTE, en línea [http://www.pensionissste.gob.mx/], consultada en junio de 2014.

Principal Financial Group, en línea [http://www.principal.com.mx/principalmx/opencms/03_Productos_individuales/3.2_Afore], consultada en junio de 2014.

Profuturo GNP Afore, en línea [http://profuturognp.com.mx/Profuturo PgnpPreguntasAfore], consultada en junio de 2014.

Anexo 3

Administradoras de Fondos para el Retiro
Otros aspectos de la regulación general y regulación prudencial

Requisitos para entrar a la actividad financiera

Los principales requisitos y condiciones para constituir y operar una Afore[1] y las respectivas Siefores[2] se indican a continuación:

- Autorización a discreción de la Consar, con la opinión previa de la SHCP.
- Capital mínimo íntegramente suscrito y pagado en los términos de esta LSAR y de las Disposiciones de Carácter General (DCG) que para tal efecto se expidan, y capital fijo sin derecho a retiro totalmente pagado por lo menos igual al capital mínimo exigido en las DCG respectivas.[3]
- Las inversiones de las Afores con cargo al capital mínimo pagado exigido: *i)* no deberán exceder de 40% en mobiliario y equipo, inmuebles, derechos reales que no sean de garantía o en gastos de instalación, incluyendo el importe de las inversiones en el capital de las empresas que les presten servicios complementarios o auxiliares),[4] y *ii)* el importe restante deberá invertirse en acciones de sus Siefores.
- La participación de las instituciones financieras del exterior en el capital social, de conformidad con los tratados y acuerdos internacionales aplicables y las disposiciones que emita la SHCP al respecto.
- Constituir y mantener una reserva especial invertida en las acciones de cada una de las sociedades de inversión que administren.
- En el capital social fijo de las Siefores sólo podrá participar la Afore que solicite su constitución y sus socios. Esta participación no podrá ser inferior a 99%, y únicamente podrán participar en el capital social variable de las Siefores los trabajadores que inviertan los recursos de las cuentas individuales previstas en las leyes de seguridad social, y las administradoras conforme a lo indicado en los dos párrafos inmediatos anteriores.
- Los intermediarios financieros, grupos financieros y entidades financieras que no cumplan con los niveles de capitalización previstos en las leyes aplicables[5] no podrán participar en el capital social de una Afore.

1 En los artículos 19 a 24 y 27 a 34 de la LSAR indican los requisitos para constituir y operar una Afore.

2 Los requisitos para constituir una Siefore se encuentran en los artículos 40 a 42 bis de la LSAR.

3 Reglas Generales que establecen el régimen patrimonial al que se sujetaran las Afores, PensionISSSTE y las Siefores y la reserva especial, publicadas en el DOF, 14 de junio de 2007.

4 La Consar podrá autorizar un porcentaje mayor, sin que pueda exceder del 60%.

5 Cuando se encuentren pendientes de cubrir apoyos financieros del Instituto para la Protección al Ahorro Bancario.

Regulación de grupos financieros

Obligaciones a las Afores, cuando forman parte de un grupo financiero,[6] tendientes a evitar que favorezcan a sus accionistas y entidades financieras con las que tengan vínculos patrimoniales directos e indirectos.

Las Afores deberán:

- Evitar operaciones que impliquen un posible conflicto de interés con los grupos y entidades financieras con las que tengan vínculos patrimoniales.
- Cuando celebren actos con empresas con las que tengan nexo patrimonial, pactar precios o montos de contraprestación de la misma forma que con partes independientes en actos comparables, aplicando los elementos de comparación y la metodología que emita la Consar.[7]
- Deberán contar, para sus consejos de administración, con consejeros independientes que no tengan ningún nexo patrimonial con las administradoras, ni vínculo laboral con los accionistas que detenten el control o con los funcionarios de dichas administradoras.

Las Siefores:[8]

- Tienen prohibido adquirir por cualquier vía valores por más de 5% del valor de su cartera emitidos o avalados por personas con quienes tenga nexos patrimoniales o de control administrativo.[9]
- Tienen prohibido adquirir colocaciones primarias de empresas con las que la Afore que las opere tenga nexos patrimoniales, de control administrativo o formen parte del mismo grupo financiero con las empresas, y cuando el agente colocador sea una institución de crédito o casa de bolsa que sea parte del mismo grupo financiero al que pertenezca dicha Afore.
- Tienen prohibido tanto operar valores de entidades financieras, con las que tengan las relaciones descritas en el párrafo anterior, cuando tales entidades actúen por cuenta propia, como efectuar operaciones con títulos no emitidos en serie con los intermediarios financieros que tengas la misma clase de nexos.
- Deberán respetar el límite de 5%, o su ampliación de hasta 10% con autorización de la Consar, para la adquisición directa o indirecta de valores emitidos o avalados por personas físicas o morales con quienes tengan nexos patrimoniales o de control administrativo.

6 Artículos 27, 38, 64, 64 bis, 65 y 69 a 71 de la LSAR.

7 Los elementos y principios específicos se encuentran en las DCG en materia de operaciones de los SAR, publicadas en el DOF el 5 de noviembre de 2012.

8 Las prohibiciones y reglas para evitar conflictos de interés en la adquisición y celebración de operaciones con activos objeto de inversión de las Siefores con intermediarios financieros, prestadores de servicios financieros y mandatarios con los que éstas tengan nexos patrimoniales, se encuentran establecidos en las DCG en materia financiera del sistema (publicadas en el DOF el 7 de diciembre de 2011).

9 En casos excepcionales, la Consar podrá autorizar un máximo de 10%.

- Los participantes en los SAR tienen prohibido utilizar la información de dichos sistemas para cualquier fin distinto a los previstos por la LSAR.

Otras regulaciones prudenciales[10]

- Las Afores tienen prohibido[11] emitir obligaciones, gravar de cualquier forma su patrimonio, otorgar garantías o avales, adquirir acciones de otras Afores sin autorización de la Consar, obtener préstamos o créditos no autorizados por la Consar, y adquirir el control de empresas.
- Las Afores deben valuar los activos objeto de inversión de las Siefores, para lo cual podrán contratar a una sociedad valuadora. Las reglas y procedimientos aplicables se establecen en las DCG en materia financiera de los SAR.
- Las Siefores tienen prohibido: *i)* emitir obligaciones, recibir depósitos de dinero, adquirir inmuebles o el control de empresas, otorgar garantías o avales y gravar de cualquier forma su patrimonio; *ii)* adquirir valores extranjeros distintos a los autorizados por la Consar en el régimen de inversión, y adquirir otros valores, vender acciones, obtener préstamos o créditos y celebrar operaciones en términos distintos a los previstos en la LSAR y demás disposiciones aplicables.
- Las Siefores deberán operar con valores, documentos, efectivo y los demás instrumentos contenidos en el régimen de inversión que la Consar establezca mediante DCG oyendo previamente la opinión de Banxico, la CNBV y del Comité Consultivo y de Vigilancia de la Consar.
- Los instrumentos de deuda emitidos por personas jurídicas distintas al gobierno federal deberán estar calificados por empresas calificadoras de reconocido prestigio internacional; las acciones deberán reunir los requisitos de bursatilidad y las demás características que establezca la Consar.
- Los instrumentos de deuda denominados, divisas, y los instrumentos de inversión que determine el regulador, deberán alcanzar las calificaciones mínimas establecidas en las DCG que establecen el régimen de inversión al que deberán sujetarse las Siefores[12] al que deberán sujetarse las Siefores.
- La Consar podrá prohibir la adquisición de valores cuando a su juicio representen riesgos excesivos para la cartera de las Siefores, y podrá emitir reglas para recomponer las carteras cuando incumplan el régimen de inversión.
- La Consar tiene la facultad de establecer límites a las inversiones cuando se concentren en un mismo ramo de la actividad económica, o se constituyan riesgos comunes para una Siefore.

10 Artículos 29 a 36, 47, entre otros, de la LSAR.

11 Salvo lo dispuesto específicamente por la LSAR.

12 Publicadas en el DOF el 1 de octubre de 2013.

5.4 Fondos de inversión

5.41. Introducción

Una de las funciones primordiales del sistema financiero es la transformación del excedente monetario de las familias en inversión productiva, lo cual resulta indispensable para sustentar tanto el crecimiento económico de un país como la retribución real al ahorro de las personas.[144] Ante ello, es importante analizar las herramientas disponibles con que se capta el ahorro de las familias y se transforma en inversión. Los fondos de inversión (FI)[145] representan una de esas herramientas, la cual consiste en canalizar directamente los recursos del público al financiamiento del gobierno federal, estados y municipios, a las empresas y las instituciones financieras mediante la adquisición de sus valores, o a proyectos específicos de inversión; sin que la banca deba ser, necesariamente, intermediaria en el proceso de selección de proyectos.

En este sentido es recomendable analizar las potenciales fricciones en el mercado que tienden a restar eficiencia a este proceso de intermediación, y que se manifiestan en la baja rentabilidad neta sobre el ahorro, poca diversidad de opciones y limitada accesibilidad a productos financieros. Dicho en forma breve, en el segmento de FI observamos:

- Una elevada estandarización de los productos (o fondos), lo cual puede entenderse por los incentivos de los agentes con mayor participación por utilizar sus redes de distribución que forman parte del mismo grupo empresarial (recuadro 3).
- Un difícil surgimiento y crecimiento de operadores de fondos independientes a grupos financieros, ya que los mayores canales de distribución de sociedades (redes de bancos) tienden a vender los productos gestionados por operadoras de FI del mismo grupo financiero (sección 5.4.5).
- Una competencia limitada de distribuidores y asesores independientes, en la medida que no pueden generar un menú completo de opciones de inversión para sus clientes, pues carecen de acceso en igualdad de condiciones a los FI gestionados por grupos integrados (recuadro 3).[146]
- Una provisión de información al cliente limitada y poco transparente.

144 Goldsmith (1969), Mckinnon (1973), Levine (1997), Armendáriz y Morduch (2011), Karlan, Ratan y Zimman (2013), entre otros.

145 Tras la reforma financiera la figura de las sociedades de inversión se transformó en la de fondos de inversión. En este capítulo hablaremos indistintamente de fondos y sociedades.

146 La distribución de fondos consiste en los servicios de venta de dichos fondos, para lo cual firma un contrato de adhesión con la(s) operadora(s) de FI. Esta actividad puede realizarse por parte de distribuidoras, bancos o casas de bolsa. Por su parte, la asesoría consiste en servicios pagados por el cliente para la estructuración de una estrategia de inversión particular para el cliente. La asesoría puede darse por distribuidoras con el personal autorizado por la CNBV.

Si bien la reciente reforma financiera, particularmente la promulgación de la nueva Ley de Fondos de Inversión (LFI), busca atender varias de estas fricciones al mercado, es conveniente analizar las prácticas que tienden a restar competencia y eficiencia para el público ahorrador, tanto en el marco actual como en el que pudieran persistir frente a los cambios recién aprobados.

Con tal propósito, en la primera sección se hace una breve descripción del segmento y su importancia como vehículo de ahorro en el sistema financiero. Se analizan los tipos de sociedades de inversión o fondos de inversión, como se les denomina en la LFI, y su evolución reciente. En la segunda sección se ofrece un breve panorama del marco legal, haciendo énfasis en la motivación histórica de la regulación y aspectos comparativos internacionales que son relevantes para el análisis.

En la tercera sección se expone brevemente la estructura de la demanda por fondos de inversión, se dimensiona el tamaño actual de la demanda y se detallan –con base en estudios empíricos internacionales– los factores relevantes en la toma de decisiones de inversión por parte de los clientes de los fondos. En la cuarta sección se describen elementos estructurales de la oferta. Entre estos elementos destacan características de integración vertical entre gestores u operadores[147] y distribuidores de fondos de inversión. En la quinta sección se resumen las principales prácticas de mercado que no contribuyen al desarrollo competitivo del segmento. Entre éstas destaca la segmentación de clientes por canales de venta, el cobro diferenciado de comisiones, y el potencial conflicto de interés dentro de un grupo financiero entre el mandato del gestor de fondos (velar la calidad del producto) y el mandato de distribuidor-asesor de inversiones (velar por los intereses del cliente).

En la sexta sección se consideran los temas incluidos en la reforma financiera que atienden la problemática descrita. Por último, en la séptima sección se ofrecen las recomendaciones del estudio. En la medida en que varias de las recomendaciones son atendidas en la actual reforma financiera, la última parte se centra en identificar los elementos que son importantes para la implementación de la reforma. En particular, destacamos: *1)* distribución no discriminatoria de fondos; *2)* plataforma de negociación en un mercado electrónico supervisado por la CNBV; *3)* cumplimiento de criterios de razonabilidad entre oferta de fondos con el perfil de clientes, y 4) comparación de fondos y la transparencia de costos asociados a cada uno de ellos.

147 Gestor u operador se utilizarán de manera indistinta.

5.4.2 Definición del servicio financiero

Una de las funciones primordiales del sistema financiero es la transformación del ahorro de las familias en inversión productiva, lo cual es indispensable para sustentar el crecimiento económico potencial y la retribución real a los excedentes financieros de las personas.[148] Ante ello, es importante analizar las herramientas con que se capta el ahorro de las familias, así como las potenciales fricciones en el mercado que tienden a restar eficiencia a este proceso de intermediación, las cuales se manifiestan en la baja rentabilidad neta sobre el ahorro, poca diversidad de opciones y limitada accesibilidad a productos financieros.

Existen al menos dos mecanismos importantes para captar el ahorro del público: el primero es a través de cuentas a la "vista" (de corto plazo) con objetivos transaccionales –el cual está muy ligado al patrón de consumo de los individuos y al acceso a la infraestructura de pago–, y el segundo mediante la captación de "fondos prestables" con instrumentos de mayor plazo, entre los que destacan las cuentas bancarias de plazo y los FI participantes. A este último mecanismo acuden los ahorradores para preservar y acrecentar el valor de sus recursos en el tiempo, y cuyo principal determinante es el perfil de rendimiento y seguridad de la inversión.

Para intermediarios bancarios el modelo de captación está fuertemente determinado por la infraestructura, sus canales de distribución y medio de acceso a los recursos (particularmente en el mercado de depósito transaccional, en el que tiene ventajas comparativas). En contraste, gran parte de los intermediarios no bancarios están enfocados a una clientela específica, con una oferta diferenciada de productos y para determinados estratos. En ese contexto, las operadoras de FI ofrecen a pequeños y medianos inversionistas servicios especializados de gestión de cartera (selección y diversificación de instrumentos bursátiles). Los FI representan una alternativa a los instrumentos masivos ofrecidos por las instituciones bancarias, como depósitos a plazo (pagarés bancarios) y al ahorro forzoso administrado por FI especializados en el retiro (Afores y Siefores).

En términos generales, un FI capta y aglutina los recursos de un gran número de inversionistas para la inversión destinada a una serie de instrumentos bursátiles de mayor rentabilidad esperada, a los que de forma individual no tendrían acceso (por ejemplo, valores gubernamentales, bancarios, acciones o títulos de capital, deuda de empresas privadas, entre otros). De esta forma, los clientes-inversionistas se adhieren a un fondo con ciertas características (perfil de riesgo-rendimiento establecido en un prospecto de emisión) mediante la compra de acciones del FI. La operadora del FI cobra por el servicio de generar el volumen de recursos para tener acceso a rendimientos ajustados por riesgo potencialmente atractivos, y por gestionar un mandato de inversión preestablecido.

148 Goldsmith (1969), Mckinnon (1973), Levine (1997), Armendáriz y Morduch (2011), Karlan, Ratan y Zimman (2013), entre otros.

5.4.2.1 Tipos de fondos de inversión y ventajas

Acorde con el artículo 6 de la Ley de Fondos de Inversión, los FI pueden ser algunos de los siguientes tipos, en términos de los instrumentos que las componen en: *i)* renta variable, *ii)* instrumentos de deuda, *iii)* capitales e *iv)* instrumentos de objeto limitado. Los fondos de renta variable operarán con acciones, obligaciones y demás valores, títulos o documentos representativos de una deuda a cargo de un tercero y demás que autorice la CNBV.[149] Los fondos de instrumentos de deuda operan exclusivamente con activos cuya naturaleza corresponda a valores, títulos o documentos representativos de una deuda a cargo de un tercero.[150] Los fondos de *inversión de capitales* operan de manera preponderante con activos objeto de inversión cuya naturaleza corresponda a acciones o partes sociales, obligaciones y bonos a cargo de empresas que promueva la propia sociedad e inversión y requieran recursos a mediano y largo plazo.[151] Por último, los fondos de *inversión de objeto limitado* operarán exclusivamente con los activos que definan en sus estatutos y prospectos de información al público inversionista.[152]

En términos de su actividad comercial, los FI realizan la venta de acciones mediante sociedades operadoras, sociedades distribuidoras especializadas en ese servicio o bancos y casas de bolsa actuando como distribuidoras. Las entidades distribuidoras podrán pertenecer o no a un grupo financiero.

Entre las ventajas que representa para los ahorradores canalizar sus recursos a los FI, encontramos las siguientes:

1. Los inversionistas se benefician de los conocimientos especializados del administrador de los fondos de inversión.
2. Permiten a inversionistas con pequeños montos el acceso a instrumentos que no estarían a su alcance en lo individual.
3. Ofrecen la posibilidad de diversificar la inversión, lo cual sería imposible obtener para el pequeño inversionista en lo individual.
4. Los FI de deuda son calificados por entidades independientes (calificadoras de valores autorizadas por la CNBV), en función de la calidad crediticia de los valores en los que invierten, de su sensibilidad a los movimientos del mercado, su evolución y su adecuada administración.

149 Artículo 22 de la LFI.

150 Artículo 24 de la LFI.

151 Artículo 26 de la LFI.

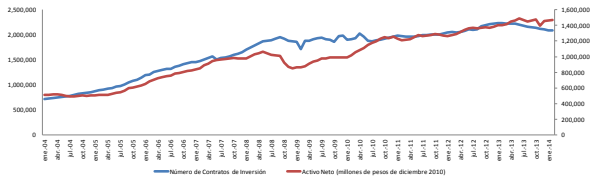
152 Artículo 30 de la LFI.

En suma, los FI ofrecen vehículos especializados que permiten a pequeños y medianos inversionistas constituir una cartera de instrumentos mejor diversificada y acceder a mayores niveles de rendimiento en congruencia con el perfil del cliente. Con ello el bienestar de los consumidores se incrementa en la medida que la oferta de los FI involucre una gama amplia de opciones de inversión y la asesoría de gestores expertos que permita distinguir la razonabilidad de cada producto para cada cliente. La razonabilidad cliente-producto se realiza en función de las necesidades de liquidez, expectativas de rendimiento, el nivel de tolerancia al riesgo y el tiempo que desea mantener invertido su dinero.

5.4.2.2 Importancia relativa del segmento

En la última década los recursos administrados en FI han registrado un incremento continuo, con tasas de crecimiento anual promedio de 10%, en el que destaca una mayor expansión de los fondos de renta variable. Si bien observamos una pausa en la expansión de este tipo de ahorro tras la crisis financiera en EEUU (septiembre de 2008 a abril de 2009), más tarde retoma su paso con tasas de crecimiento relativamente estables en el número de FI (3.1% anual promedio), número de contratos de inversión en las operadoras de FI (3%) y monto del activo neto administrado (9.8%). El número de contratos de inversión fue el rubro que menos se desaceleró, al crecer a tasa real promedio anual de 2% (gráfica 27 y tabla 19).

Gráfica 27
Sociedades de Inversión: evolución de contratos y saldos (mmp y miles de cuentas a febrero de 2014)



Fuente: CNBV, en línea [http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/Paginas/default.aspx].

Tabla 19
Tamaño relativo del segmento (%)

Indicador	septiembre 2013
Activo neto sociedades de inversión (% ahorro financiero total)	11.46%
Activo neto sociedades de inversión (% captación de bancos e intermediarios no bancarios)	48.63%
Activo neto sociedades de inversión (% captación banca múltiple y de desarrollo)	50.11%
Número de operadoras	37
Número de sociedades	566

Fuente: CNBV, en línea [http://www.cnbv.gob.mx/CNBV/Estudios-de-la-CNBV/Paginas/Bases-de-Datos-y-Reportes-de-Analisis.aspx].

Notas: Financiamiento agregado total con cifras a junio de 2013.

* No se toman en cuenta los fondos de inversión de capital, ya que no existen cifras publicadas en la CNBV

En cuanto al activo de ahorradores administrado por los FI, se observa que durante los dos últimos años ha crecido a una tasa promedio de 7.1% anual, la cual se explica en mayor medida por el aumento en el monto invertido de los clientes. Si observamos la variación en el activo neto entre diciembre de 2011 y octubre de 2013, 66% de la variación del activo se explica por el aumento en la inversión de los clientes y 34% por efectos de valuación de la cartera de las sociedades. Es decir, cerca de una tercera parte de dicha expansión se explica por el mayor rendimiento que ofrecen estos fondos con respecto a instrumentos tradicionales de ahorro.[153] Actualmente los FI administran 11.5% del ahorro financiero de la economía.[154]

5.4.3 Marco regulatorio de los fondos de inversión

Las disposiciones legales relacionadas con los FI están contenidas en la LFI, la Circular Única de Sociedades de Inversión (CUSI), la Ley de Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (LPDUSF) y la Ley del Mercado de Valores (LMV), la legislación mercantil, los usos bursátiles y mercantiles y la legislación del orden común, que son supletorias de la LFI. Adicionalmente, tratándose de operaciones de reporto, préstamo de valores, préstamos y créditos, emisión de valores y la celebración de operaciones financieras derivadas y con moneda extranjera, los fondos de inversión deberán ajustarse a las disposiciones expedidas por el Banco de México.

En relación con la constitución de un FI, la ley establece que el capital mínimo no puede ser inferior a un millón de pesos, y especifica las operaciones que pueden realizar: adquirir o enajenar activos objetos de inversión, celebrar operaciones de reporto y préstamo, adquirir las acciones que emitan, comprar o vender acciones de otros fondos de inversión, obtener préstamos y créditos de intermediarios financieros y entidades financieras del exterior, así como emitir valores representativos de una deuda a su cargo.

En materia prudencial, y a raíz de la crisis de mediados de la década de 1990, las autoridades financieras han puesto particular énfasis en establecer un marco regulatorio que evite problemas de riesgo moral de los gestores de inversión (inversión en activos volátiles y de alto riesgo, en desprotección a pequeños inversionistas). Con este propósito la CNBV podrá establecer normas orientadas a preservar la liquidez, solvencia y estabilidad de los fondos de inversión en materia de controles internos, prevención de conflictos de interés, prácticas societarias y de auditoría, administración de riesgos y transparencia, revelación de rendimientos y equidad en las operaciones y servicios, en protección del público. Por otro lado, la LPDUSF establece que los contratos no deben contener cláusu-

153 Una evaluación adecuada del desempeño de los FI debe considerar el rendimiento alcanzado ponderando por el riesgo incurrido en la gestión. Esta valuación se realizará más adelante en la sección.

154 Ahorro financiero es el canalizado dentro del sistema en su conjunto (Siefores, aseguradoras, banca, etcétera), mientras el ahorro bancario es un subconjunto de aquél.

las abusivas, las cuales serán establecidas mediante disposiciones por la CNBV, y podrán referirse a cualesquiera términos y condiciones, excepto tasas de interés, comisiones o cualquier otro que implique la contraprestación recibida por la institución financiera por la operación de que se trate (un análisis más detallado de las referencias legales se presenta en el Anexo 1).

Con respecto a la revelación de información y determinación de comisiones, la CNBV señalará las bases a que se sujetará la aprobación de los estados financieros de los fondos y su medio de difusión (por ejemplo en la página electrónica de la sociedad operadora de FI). Por su parte, la CUSI establece que los fondos de deuda y renta variable podrán pactar las comisiones y cobro por la prestación de servicios, en forma general o diferenciada por serie accionaria. Entre los conceptos de comisiones pagadas por el cliente podemos destacar:

- Servicios de la sociedad distribuidora derivadas de la adquisición o enajenación de las acciones representativas del capital social del FI.
- Servicio de depósito y custodia de acciones.
- Demás servicios que la operadora, actuando como sociedad distribuidora, o la sociedad distribuidora puedan otorgar al cliente.

En México se requiere una autorización expresa e independiente por la CNBV para desempeñarse como operadora de FI o como distribuidora de FI. Es relevante notar que tanto la antigua Ley de Sociedades de Inversión[155] como la recién aprobada LFI[156] establecen que los bancos, casas de bolsa, organizaciones auxiliares de crédito, casas de cambio e instituciones de seguros, requieren de la autorización de la shcp para participar en el capital social de las sociedades operadoras o distribuidoras de fondos de inversión (artículo 37 de la LFI).[157] Esto con el fin de delimitar los papeles del asesor de inversiones, del distribuidor y del gestor de los recursos, así como evitar potenciales conflictos de interés ente ambas actividades. Mientas en el primer caso –asesor de inversiones– el mandato es recomendar al cliente aquellos instrumentos "considerados como razonables"[158] (en términos de plazo y riesgo, a las características y objetivos de los clientes), el mandato principal de los gestores de fondos en las operadoras se concentra en la administración de los recursos acorde a las características –exposición a riesgo, rendimiento esperado, duración, composición de la cartera, etcétera– establecidas en los prospectos de inver-

155 Publicado en el *Diario Oficial de la Federación*, 4 de junio de 2001.

156 Publicado en el *Diario Oficial de la Federación*, el 10 de enero de 2014.

157 Artículo 37 de la LFI.

158 Se consideran instrumentos de inversión "razonables" aquellos que cubren con el perfil y objetivo de los inversionistas en términos de horizonte de inversión, agrado de aversión al riesgo y rendimiento buscado, y los objetivos de la inversión (por ejemplo retiro por vejez, educación).

sión de cada fondo. Es decir, mientras el asesor debe procurar los intereses de los clientes, el gestor debe orientarse a resguardar la calidad e integridad del producto financiero.

A pesar de esta distinción de mandatos, no existe un impedimento legal que separe patrimonialmente las actividades de operación y de distribución, por lo que en la práctica dichas actividades tiendan a estar verticalmente integradas dentro de un mismo grupo financiero. En este sentido, no sorprendería que el papel de los apoderados o promotores dentro de un grupo financiero tienda a restringirse a recomendar los fondos gestionados por el mismo grupo financiero, sin que necesariamente fueran los más adecuados al objetivo de inversión, y en su caso, perfil de los inversionistas. De igual forma, no sorprende que una elevada integración, junto a la limitada posibilidad de acceso a fondos de gestores fuera del grupo integrado (sección 5.4.6), lleve a que los gestores dentro del grupo repliquen el menú de opciones de fondos ofrecido en el mercado y se observe una menor diferenciación de esos productos financieros (de modo particular en instrumentos de deuda en los que existe una demanda más atomizada y menos personalizada), que no necesariamente se ajusten al perfil del cliente-inversionista.

Además, resalta que la vigilancia del criterio de razonabilidad –es decir ofrecer estrategia de inversión acorde al perfil y necesidad del cliente– es compleja, por lo que no se descarta que se genere la sospecha de conflicto de interés en los casos en que se registre una elevada concentración de colocación de los fondos por los canales del mismo grupo, lo que podría ameritar una supervisión más estrecha. Por su parte, en los últimos años se ha llevado a cabo un esfuerzo regulatorio para definir de mejor manera las obligaciones y responsabilidades de los bancos y casas de bolsa en materia de asesoría de inversiones. En la reciente reforma financiera se abordaron con mayor profundidad estos temas, los cuales se tratan en la sección 5.4.7.

Respecto a la prevención de *lavado* de dinero, y al igual que los demás intermediarios financieros, las entidades distribuidoras de los FI deben cumplir las Normas en Materia de Prevención del *Lavado* de Dinero y Financiamiento al Terrorismo. Esto implica, entre otras cosas, elaborar y remitir a la CNBV sus políticas de identificación y conocimiento del cliente, así como los criterios, medidas y procedimientos internos que deberá adoptar para dar cumplimiento a estas normas (documentación del cliente y verificación, perfil transaccional, seguimiento de operaciones, reporte a la autoridad, capacitación interna, entro otros). Esto implica, como en otros segmentos de ahorro, mayor rigidez (o costos no monetarios) para la movilidad de inversionistas, y contribuye a generar incentivos a que los ahorradores prefieran aquellos proveedores con amplia gama de servicios financieros.

Finalmente, la disolución y liquidación de las operadoras y distribuidoras de FI se rigen por lo dispuesto en las sociedades mercantiles, y la cnbv no ejercerá funciones de supervisión respecto de las funciones del liquidador de los fondos. Es importante apuntar que,

a diferencia de los ahorros bancarios tradicionales (vista y plazo), los recursos de público inversionista canalizados a FI no se encuentra garantizados por el Instituto de Protección al Ahorro Bancario (IPAB).

5.4.4 Características de la demanda

Los principales clientes de los FI son personas físicas con recursos moderados (con objetivos que van desde ahorro especulativo hasta pensión privada), tesorerías de empresas medianas y pequeñas, y tesorerías de entidades públicas. Cada uno de esos tipos de cliente puede presentar un tratamiento fiscal diferenciado, con implicaciones operacionales para la retención de impuestos por parte de los FI. Los FI suelen ser segmentados en diferentes series (fondos "multiseries") para reconocer un tratamiento fiscal impositivo o canales de distribución diferenciados.

Las personas físicas con montos de ahorro relativamente reducidos no suelen ser atendidos en las oficinas patrimoniales de intermediarios financieros, y su principal canal de acceso a FI es a través de la red de sucursales de bancos (sobre todo en fondos de deuda relativamente simples y de corto plazo). Este tipo de clientes tienen acceso a una extensa gama de servicios bancarios y pueden optar por alternativas de ahorro tradicional o por fondos. En el caso de las empresas medianas y pequeñas, el principal canal de acceso a las sociedades es vía las oficinas de los bancos con quienes mantienen otras relaciones bancarias.

En la medida en que el nivel mínimo de entrada para invertir en fondos ha disminuido, la concurrencia de clientes se ha incrementado. No obstante, la penetración en la economía de este esquema de ahorro es muy reducida: en encuestas a población abierta,[159] sólo 2% de los ahorradores en instrumentos formales destina recursos a los fondos de inversión. Esta circunstancia podría explicarse por las condiciones de ingreso de las personas en la economía; basta destacar que, en esa misma encuesta, 73% de la población reportó tener como principal barrera a los mercados de ahorro la insuficiencia o monto variable de sus ingresos. Al igual que otros instrumentos de ahorro, el principal problema para su expansión en la economía sigue siendo la pobreza y la concentración del ingreso, así como la preferencia por mecanismos informales de ahorro (los cuales son pocos eficientes tanto por su seguridad como por el destino que se haga de estos recursos).[160]

En contraste, 44% de las familias de EEUU tenían algún tipo de inversión en fondos de inversión en 2011 y 50% había utilizado los servicios de algún profesional de inversión,

159 ENIF (2012).

160 La ENIF (2012) establece como principales de mecanismos de ahorro informal al ahorro en casa, tandas y "préstamos" a conocidos.

ya sea intermediario o asesor financiero independiente. La gran penetración de los FI en EEUU se explica porque muchos de esos fondos administran sus esquemas privados para el retiro.[161]

5.4.4.1 Determinantes de la demanda

La literatura internacional sobre la demanda de fondos de inversión coincide en que los costos de búsqueda, concentración de oferta y la reputación son factores relevantes para que un ahorrador elija entre las opciones de fondos de inversión:

i. **Costos de búsqueda.** Algunos estudios establecen que si bien pueden ser relativamente pequeños, tienen alto poder para explicar las diferencias en las cuotas de mercado de los distintos operadores de fondos: entre menor sea el esfuerzo de selección del cliente, más se inclinará por una sociedad, y ésta tenderá a mantener una mayor proporción de mercado. Incluso, algunos autores apuntan que una vez captada la cuenta en la FI, la demanda es relativamente insensible a incrementos en las comisiones.[162]

ii. **Concentración de la compra y acceso a otros servicios.** Relacionado con el punto anterior, entre más amplia sea la gama de servicios y productos financieros que un cliente puede acceder en un mismo sitio, más fácil será su comparación, y menos costosa la búsqueda. Existe evidencia de que los consumidores tienden a concentrar su compra con un solo proveedor y demandar otros servicios financieros, tales como ahorro a la vista, tarjetas de crédito, etcétera (efectos de *spillover* sobre el menú de opciones del oferente).[163]

Medidas de Prevención contra el *Lavado* de Dinero –que implican costos no monetarios o rigideces para el comprador– pueden incidir en una menor movilidad de los clientes financieros y la tendencia de éstos por concentrar la demanda de múltiples servicios en un solo proveedor.

iii. **Importancia en la relación previa y reputación del proveedor.** En la medida en que las decisiones de inversión implican montos relativamente importantes dentro de la riqueza financiera de los individuos, es previsible que la confianza sobre las recomendaciones de los asesores de inversión sea un factor relevante. En cierto sentido, el producto por sí mismo no es tan importante para el cliente como lo es la vinculación y

161 Investment Company Institute (2012).

162 Cambón y Losada (2012) para el caso de España entre 1995 y 2010; Hortaçsu y Syverson (2004) para el caso de EEUU entre 1995 y 2000.

163 *Ibidem.*

confianza con el promotor. Así, las comisiones pudieran no ser el factor decisivo para el cliente, sino la relación con el promotor. De ahí no sorprendería que la rivalidad inicial entre FI se enfoque en atraer una fuerza de ventas acreditada en el mercado, que genere confianza, y permita cobrar comisiones relativamente elevadas.

Adicionalmente, Khorana (2008) destaca algunos aspectos estructurales que favorecen la demanda por FI, y entre ellos se encuentran los siguientes:[164] *i)* reglas bien establecidas para resolver conflictos entre inversionistas y gestoras (protección a derechos de minorías); *ii)* sistema judicial fuerte; *iii)* mayor antigüedad del sistema de fondos; *iv)* mayores niveles de ingreso, y *v)* mayor nivel de educación. Todos estos aspectos, en última instancia, implican un sistema que ofrece mayor seguridad y confianza a los ahorradores sobre la calidad de gestión, así como sobre la capacidad de los demandantes para contrastar mejores ofertas en el mercado.

5.4.5 Estructura de la oferta

5.4.5.1 Participantes evolución y concentración

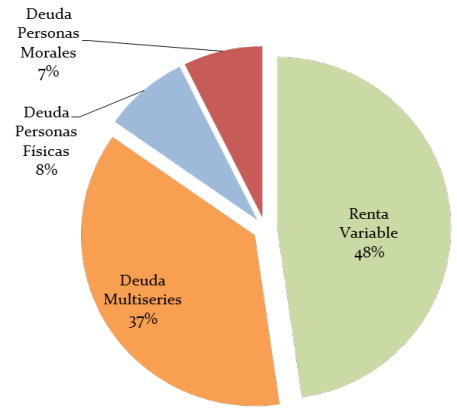
Según cifras de la CNBV, a enero de 2014, el número de fondos de inversión asciende a 570 y son gestionados por 37 operadoras, lo cual representa un promedio de 15 fondos por operadora. También se tienen registradas ocho sociedades especializadas en la distribución de fondos (independientes a grupos financieros).

La oferta de los tipos de fondos ha cambiado en el tiempo: en diciembre de 2006, 41.4% del total de los FI se especializaban en títulos de deuda (para personas morales y físicas), cifra que ha variado a 15.3% para febrero de 2014, como resultado de un crecimiento importante en los FI de renta variable (11.6% promedio anual de enero 2008 a febrero de 2014 vs. 19.1% del número de FI de renta fija en el mismo periodo). De enero de 2012 a octubre de 2013 se han constituido 25 nuevas sociedades,[165] equivalentes a 4.4% del total.

164 The Review of Financial Studies (2008).

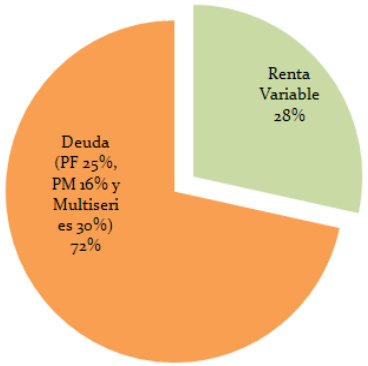
165 Con base en información del total del número de sociedades de inversión en operación, publicada en la CNBV, en línea: http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/si1/Paginas/default.aspx

Gráfica 28.
Número de sociedades de inversión por tipo
(febrero 2014; mmp y miles de cuentas)



Fuente: Cofece con datos de la CNBV, en línea: http://portafoliodeinformacion.Cnbv.Gob.Mx/si1/paginas/default.Aspx

Gráfica 29.
Número de sociedades de inversión por tipo
(diciembre 2006; mmp y miles de cuentas)



Fuente: Cofece con datos de la CNBV, en línea: http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/si1/Paginas/default.aspx

Por su parte, a diciembre de 2013 el número de contratos que administran los FI ascendió a 2.1 millones, de los cuales 47% corresponde a contratos de deuda multiseries y sólo 9.4% a renta variable. Es decir, aun cuando existe una mayor variedad de opciones en FI de renta variable, hay pocos contratos abiertos en ellos, lo cual implica que un número reducido de clientes invierte en FI de renta variable.[166] En contraste, la información sugiere que existe una mayor atomización de clientes —mayor número de ahorradores y montos reducidos— de fondos dedicados a instrumentos de deuda, a pesar de que existen menores opciones de inversión entre las cuales elegir y éstas tienden a ser similares (recuadro 3).

Respecto a su evolución, el número de contratos de fondos de renta variable se incrementó 66.9% anual promedio de 2003 a 2013 (17,686 contra 190,394), mientras el saldo promedio por contrato pasó de 3.8 millones de pesos en 2003 a 1.6 millones de 2013 (cifras en pesos constantes de 2013). Por su parte, los contratos en fondos de deuda se incrementaron 18.4% anual promedio y el saldo promedio pasó de 721 mil pesos en 2003 a 641 mil en 2013. En suma, en la última década se ha observado un incremento en el número de clientes y una disminución en los montos promedio de inversión por contrato.

166 Se utiliza los números de contratos como proxy del número de clientes, aunque estos pueden mantener varios contratos abiertos a la vez.

Tabla 20.

FI: Evolución de contratos por tipo FI

(promedio anual)

Año	Renta variable	Renta fija		
		Multi-series	Personas físicas	Personas morales
2003	17,686	--	632,536	33,782
2004	27,130	80,653	636,282	33,862
2005	37,494	234,493	676,442	36,869
2006	50,775	506,228	726,620	40,132
2007	109,646	546,516	850,093	40,672
2008	134,954	824,824	858,249	36,728
2009	134,258	951,120	765,119	44,617
2010	157,011	903,833	812,848	51,725
2011	167,594	911,511	818,337	91,997
2012	165,870	977,202	842,970	130,217
2013	190,394	1,023,726	819,343	150,661

Fuente Cofece con datos de la CNBV, en línea: http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/si1/Paginas/default.aspx

Tabla 21.

FI: Evolución del saldo promedio por contrato según tipo de FI

(promedio anual, miles de pesos de 2013)

Año	Renta variable	Renta fija		
		Multi-series	Personas físicas	Personas morales
2003	3,819.5		607.7	2,857
2004	3,092.1	372.5	522.3	2,978
2005	2,469.3	571.5	393.8	3,116.2
2006	2,259.5	628.6	322.3	4,094.2
2007	1,845.9	703.5	301	4,937.7
2008	1,211.6	605.5	285.5	4,901.8
2009	1,070.3	556.8	270.8	3,493.1
2010	1,314.9	655.9	354.6	3,367.5
2011	1,463.5	683.3	359	2,043.7
2012	1,546.0	676.8	377.5	1,562.8
2013	1,614.7	720.2	393.8	1,453.3

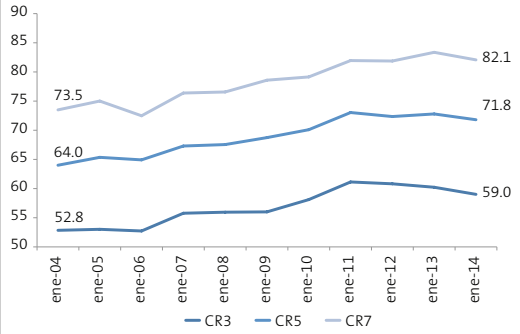
Fuente Cofece con datos de la CNBV, en línea: http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/si1/Paginas/default.aspx

En términos de la participación de los activos gestionados por las operadoras, la concentración de tres (CR3), cinco (CR5) y siete (CR7) operadoras es relativamente elevada, al participar con 59%, 71.8% y 82.1%, respectivamente, para enero de 2014. Resalta que los indicadores de concentración (CR) han registrado un continuo incremento a partir de la crisis internacional de 2008. Este aumento se entiende, parcialmente, por el incremento de la volatilidad e incertidumbre que llevó a los ahorradores a buscar alternativas seguras de inversión fuera de este mercado y a favorecer a aquellos proveedores de fondos percibidos como más seguros (mejor posicionamiento de marca, tal como el de los FI integrados con grupos financieros). En este contexto, no sorprende la salida de oferentes de fondos que fueron menos eficientes para la gestión del riesgo o no tuvieron una base amplia de clientes.

Al comparar enero de 2013 con el mismo mes de 2012 se observa una ligera disminución en los indicadores de concentración conforme los mercados financieros internacionales fueron moderando su aversión al riesgo en relación con 2008. La perspectiva de estabilidad financiera tiende a mejorar el apetito por riesgo de ahorradores y a favorecer la oferta de nuevas administradoras; en este sentido, sobresale la mayor caída del CR3 con respecto al CR7, lo que implica ganancias de cuotas de mercado de empresas medianas. Esto ha coincidido con un aumento en la penetración de Impulsora de Fondos Banamex en relación con los activos netos administrados y a una pérdida de contribución de BBVA Bancomer. En el recuadro 2 se caracterizan algunos atributos de los FI que han ganado cuota de mercado desde 2011, sobresaliendo que la disputabilidad del

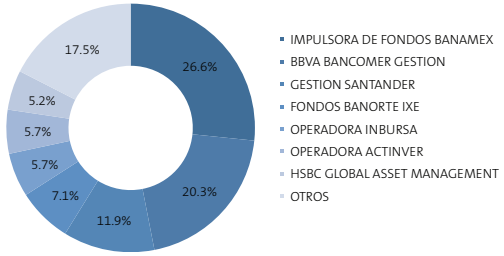
mercado no necesariamente se realiza a través de un mejor rendimiento de los fondos ofrecidos, lo cual sugiere la importancia de otros factores relevantes, como economías de red en la distribución, economías de alcance (concentración de oferta de una gama de productos), e incluso el comportamiento estratégico de los agentes (por ejemplo, integración vertical y estructura de precios).

Gráfica 30.
FI: razones de concentración
(CR3, CR5 y CR7) de los activos netos
(%; enero 2004 a febrero 2014)



Fuente: Cofece con datos de la CNBV, en línea:
http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/si1/Paginas/default.aspx

Gráfica 31.
FI: participación de mercado según activos netos
(%; promedio de marzo 2013 a febrero 2014)



Fuente: Cofece con datos de la CNBV, en línea:
http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/si1/Paginas/default.aspx

Recuadro 2.

Ganancia en cuota de mercado y algunos atributos de desempeño de los FI

De enero de 2011 a agosto de 2013 la evolución de la participación de mercado de los FI (medido por activos administrados) no ha respondido necesariamente a la gestión de riesgo-rendimiento de los operadores de fondos. Incluso, la evolución en la participación de mercado depende mucho del tipo de fondo de que se trate (renta variable, FIRV, o instrumentos de deuda, FIID), y de aspectos estratégicos de los agentes tal como si están o no integrados.

Como se puede apreciar en la siguiente tabla y gráficas, los fondos de FIRV que registraron mayor rendimiento y mejor desempeño (rendimiento ponderado por riesgo) tuvieron un incremento en su cuota de mercado. Los inversionistas en FIRV tienden a manejar cuentas con montos relativamente elevados en relación a otros FI (tabla 3) y tienden a ser relativamente sofisticados en sus decisiones financieras. Por tal motivo, no sorprendería que operadores de estos fondos rivalicen por atraer a estos inversionistas y tengan más incentivos por mantener una gestión favorable. En el periodo analizado, cerca de la mitad de FIRV reportaron un desempeño positivo, acorde a estimados de alfa de Jensen y razón de Sharpe (ver tabla), aspecto que no se registró en otros tipo de fondos.

Respecto al desempeño de FIID, observamos resultados paradójicos: los fondos con mayor rendimiento y desempeño registraron caídas en su participación de mercado. En general el "pago" por riesgo incurrido que ofrecieron las FIID fue substancialmente menor que las FIRV (ver razón de Sharpe). Estos fondos suelen ser ofrecidos como alternativas de inversión a la captación tradicional por lo que no sorprendería que tiendan a asemejar su perfil de rendimiento y liquidez a los instrumentos tradicionales de ahorro.

En relación con su estructura comercial, los fondos que fueron distribuidos en los canales propios de los gestores del fondo (ver "integrados" en la tabla) observaron un desempeño por riesgo relativamente similar a las FIRV para los dos primeros cuartiles. Estos grupos generalmente están encabezados por un banco.

Los fondos "independientes", cuyo canal comercial no está vinculado, a un grupo empresarial o financiero, representaron la opción de inversión menos atractiva al experimentar las medidas de desempeño financiero más bajas. Lo anterior no necesariamente se atribuye a la "calidad" del gestor o del distribuidor independiente, sino que puede explicarse por la política de comisiones y cuotas de admisión que aplican los agentes con mayor participación en el mercado. Por ejemplo, una sociedad distribuidora de fondos de inversión no integrada a un grupo, está sujeta a ofrecer productos financieros "fabricados" por terceros a los precios que éstos determinen.

En las siguientes gráficas se resume el desempeño de los diversos fondos en el sistema. La oferta menos atractiva en el periodo analizado fue la de fondos independientes al generar un "pago" por riesgo incurrido marcadamente inferior a los intermediarios integrados.

Cuartil según rendimiento (primer = mayor retorno)	Crecimiento del fondo 1/	Rendimiento 2/	Alfa de Jensen 3/	Razón de Sharpe 4/	Crecimiento del fondo 1/	Rendimiento 2/	Alfa de Jensen 3/	Razón de Sharpe 4/
	FIID				FIRV			
Primer	-0.26	1.34	0.91	0.17	0.25	1.24	0.88	0.33
Segundo	-0.05	0.33	-0.11	-0.09	0.06	0.52	0.16	0.13
Tercer	0.04	0.19	-0.21	-1.85	-0.07	0.08	-0.21	-0.13
Cuarto	0.11	-3.56	-4.01	-0.97	-0.10	-1.27	-1.60	-1.26
	Integrados 5/				Independientes 5/			
Primer	0.26	1.88	1.49	0.32	0.18	0.38	0.02	0.06
Segundo	-0.04	0.36	-0.01	0.05	-0.04	0.36	-0.02	-0.27
Tercer	-1.50	0.16	-0.21	-3.39	0.02	0.33	-0.05	-0.33
Cuarto	0.09	-3.56	-4.01	-0.97	-0.02	-0.09	-0.44	-0.1

Notas: la totalidad de FI son catalogados en cuartiles según su rendimiento entre enero de 2011 y agosto de 2013.

1/ Crecimiento en puntos porcentuales en la participación de mercado en los activos de FI en cada cuartil en el lapso analizado.

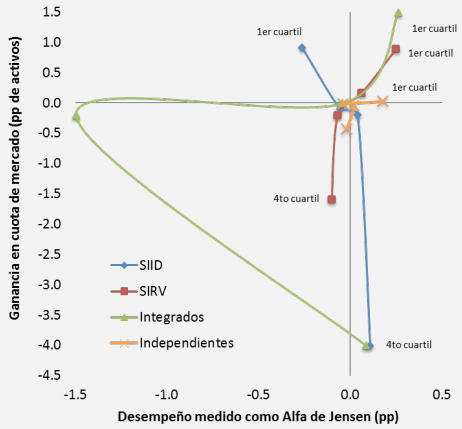
2/ Rendimiento promedio ponderado de cada cuartil.

3/ Alfa de Jensen como medida de desempeño el cual mide el exceso de retorno que un activo financiero obtuvo sobre su valor teórico calculado en base al CAPM. Entre más alto el indicador, mejor el desempeño.

4/ Razón de Sharpe como medida de desempeño que nos dice la prima que pago un activo (retorno del activo menos tasa libre de riesgo, TIIE 28días) por unidad de riesgo incurrida al invertir en el activo (desviación estándar). Entre más alto el indicador, mejor desempeño y más "pago" por unidad de riesgo.

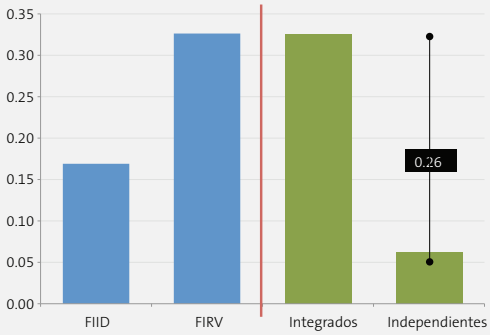
5/ Fondos integrados son aquellos cuyo gesto y distribuidor pertenecen a un mismo grupo y utiliza canales propios para la colocación comercial. Los independientes son agentes no integrados en donde el dueño de los canales de distribución no está relacionado patrimonialmente al gestor del fondo.

FI de enero 2011 a agosto 2013: cambio en cuota de activos administrados (puntos porcentuales) y desempeño ponderado por riesgo (puntos porcentuales exceso de retorno sobre valor teórico de los fondos)



Fuente: Cálculos de la Cofece con información de la CNBV (información presentada en la oficialía de partes de la Cofece el 16 de abril de 2014).

FI de enero 2011 a agosto 2013: "Pago" por riesgo incurrido en cada tipo de fondo para el cuartil de mayor rendimiento (razón de Sharpe de enero de 2011 a agosto de 2013).



Fuente: Cálculos de la Cofece con información de la CNBV (información presentada en la oficialía de partes de la Cofece el 16 de abril de 2014).

5.4.5.2 Integración vertical y estructura de precios/comisiones: gestión y distribución

Si bien existen gestores y distribuidores de FI independientes (no vinculados patrimonialmente a otros intermediarios financieros), los agentes que presentan mayor participación en la administración de activos en FI son aquellos que *i)* integran las funciones de gestoría y distribución en grupos financieros; y *ii)* cuentan con una amplia red de sucursales. De hecho, los bancos con mayor red de sucursales generan una distribución de fondos casi exclusiva y tienden a no dar acceso a fondos gestionados por terceros, ya sea de operadoras independientes o relacionados a otras redes (tabla 20). Con lo anterior no sorprende que estos bancos sean los de mayor participación en la administración de activos de FI, y que al usar las mismas redes de sucursales para la distribución de fondos se replique la cuota de mercado observada en la captación bancaria tradicional (vista y plazo).

Tabla 22.

Participación en FI y gestoría propia

Distribuidor de fondos	Participaciones (% total sistema)			Origen del fondo distribuido (%)	
	Sucursales	Captación total (vista y plazo)	Activos netos en FI	Fondos propios	Fondos de otras operadoras
BBVA Bancomer	14.3%	22.2%	20%	100%	0%
Banamex	13.4%	17.9%	26%	99.9%	0.05%
Banorte-IXE	10.2%	14.2%	7%	99.4%	0.55%
Santander	9.5%	13.7%	12%	100%	0%
HSBC	8.2%	9.5%	4%	100%	0%
Inbursa	2.4%	3.1%	5%	100%	0%

Fuente: COFECE con datos de CNBV. CNBV (información presentada en la oficialía de partes de la Cofece el 16 de abril de 2014).

Entre los factores que pudieran facilitar y motivar la integración de las actividades de operación o gestión y de distribución de fondos de inversión dentro de un mismo grupo financiero, destacan:

- La preferencia de ahorradores-inversionistas por minimizar costos de búsqueda y allegarse de diversos productos financieros en un mismo punto (Anexo 2). Lo anterior genera ventajas para los grupos financieros que cuentan con una amplia red de sucursales, una infraestructura tecnológica desarrollada, así como la capacidad para ofrecer una amplia gama de servicios (tanto de captación como de crédito).[167]
- Aprovechar las economías de escala alcanzadas por la infraestructura bancaria, lo cual permite replicar las ventajas para la captación de recursos del público ahorrador.
- Generar alternativas de inversión dentro del mismo grupo para mantener niveles de captación y evitar que terceros aprovechen la red del grupo para rivalizar por los recursos del cliente-ahorrador. Los FI representan un sustituto a los instrumentos bancarios tradicionales de ahorro (vista y plazo), con los cuales el público ahorrador puede acceder a rendimientos potencialmente más atractivos. Por tal motivo, y en la medida en que los bancos tienen acceso a fondeo barato del público ahorrador, los bancos que integran FI tienen incentivos a mantener su ventaja competitiva en la captación de recursos del público ahorrador y limitar la rivalidad de terceros con FI con rendimientos más atractivos.

167 Dichos grupos presentan economías de escala, a fin de aprovechar su vasta red de sucursales y su infraestructura tecnológica.

El uso prácticamente exclusivo de las redes de distribución propias pudiera inducirse por:

i. La determinación de cuotas y/o comisiones (explícitas o implícitas contenidas en precios de acciones del FI) diferentes según el canal de distribución (propio *vs*. no relacionado). Cabe resaltar que el uso de precios diferenciados entre series de un mismo fondo, se ha justificado por las propiedades del cliente-inversionista (por ejemplo tratamiento fiscal, volumen de inversión entre otros). Sin embargo, con la información disponible no se puede descartar que en la determinación del precio de las series se incorporen comisiones diferenciadas, ya sea por un mismo servicio o por tipo de canal para privilegiarlo.

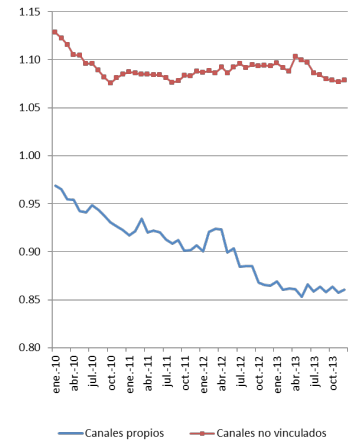
ii. Negación de trato, ya sea por no proveer fondos gestionados en el grupo a distribuidores ajenos, o por no permitir que fondos gestionados por terceros sean distribuidos en los canales desarrollados por el grupo financiero.

Respecto al primer punto, un análisis detallado del costo total que un cliente-inversionista asume para comprar y mantener una determinada acción de un FI, requiere no sólo considerar las cuotas y comisiones explícitas que se reportan ante la CNBV (estas cuotas incluyen conceptos por "administración", "distribución operadora" y "distribución otros"), considerando que las diferentes series de los FI tienen distintas comisiones y por lo tanto diferentes precios para una misma cartera.

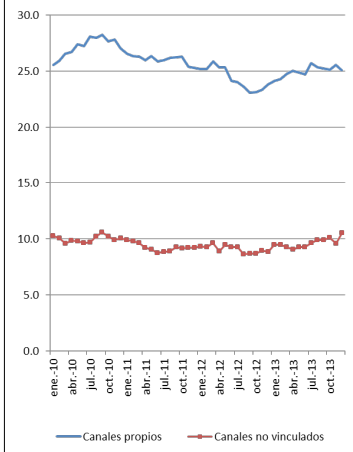
Las comisiones y precios difieren según el canal de distribución utilizado. Con base en la información de la CNBV, estimamos que las comisiones que cobran los agentes integrados de los FI en instrumentos de deuda (FIID) son hasta 1.3 veces más caros en los canales de distribución no integrados que en los integrados: en la actualidad, la cuota promedio para las series destinadas a canales propios es de 0.86% frente a 1.1% para las series vendidas en canales no vinculados (gráficas 32, 33 y 34). La brecha entre ambas comisiones (canales propios vs. no vinculados) se ha ampliado ligeramente entre 2011. En materia de rentabilidad de los FIID, destaca que aquellos fondos distribuidos por canales propios tienden a presentar una menor variabilidad en su retorno, así como rendimientos nominales ligeramente superiores al costo porcentual promedio (CPP) del fondeo de la banca comercial (gráfica 34). A pesar de ello, en fechas recientes la brecha entre ambos retornos (FIID canales propios y CPP) ha disminuido lo que favorece la expansión de la captación bancaria tradicional, principalmente en instrumentos a plazo (en el recuadro 3 de esta sección se presenta un mayor detalle de este análisis). Cabe resaltar que los FIID presentan mayor riesgo para los inversionistas que los depósitos a plazo en los bancos,[168] por lo que un rendimiento idéntico entre ambos instrumentos genera pocos incentivos para que el público ahorrador canalice ahorro en fondos.

168 En la medida en que el ahorrador es un acreedor de la institución bancaria, los depósitos en cuentas tradicionales cuenta con el amparo de los seguros de depósitos. Por su parte, en fondos de inversión, el ahorrador es un inversionista que debe asumir los riesgos propios de mercado (crédito del emisor, liquidez, entre otros).

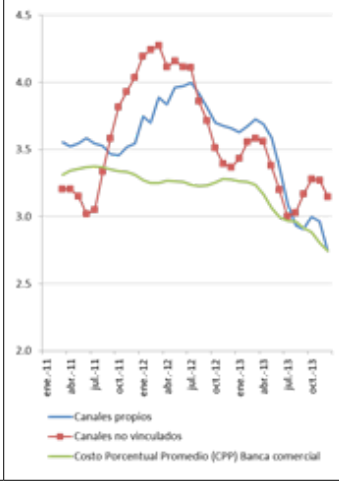
Gráfica 32.
FIID: Cuotas según canal de venta
(promedio ponderado, % sobre precio de la acción)



Gráfica 33.
FIID: Precio de la acción según canal de venta
(promedio ponderado, precio por acción neto de cuota)



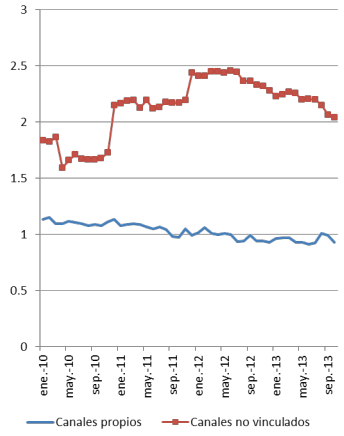
Gráfica 34 .
FIID: Rentabilidad neta de cuotas según canal de venta
(promedio ponderado, % anual nominal)



Nota: Promedio ponderado por activos netos en administración de cada fondo de inversión. Se eliminan aquellos fondos que por motivos de la operadora dejaron de cotizar, registraron cambios nominativos en precios o series, entre otros.
Fuente: Cofece con datos de la CNBV (información presentada en la oficialía de partes de la Cofece el 16 de abril de 2014)."

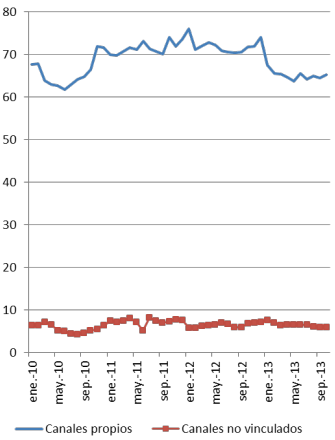
"Respecto a los fondos de inversión en instrumentos de renta variable (FIRV), observamos patrones similares en cuotas, precios de las acciones y rentabilidad similares a los FIID: las cuotas de FIRV distribuidos por canales no vinculados son hasta 2.5 veces mayores a las cuotas de fondos vendidos en canales propios; los precios accionarios son mayores en agentes integrados y las rentabilidad similares (gráficas 32, 33 y 34). Cuotas menores en la distribución de FI en canales (gráfica 32) no vinculados implicaría rentabilidad neta mayor (gráfica 34).

Gráfica 35.
FIRV: Cuotas según canal de venta
(promedio ponderado, % sobre precio de la acción)



Fuente: Cofece con datos de la CNBV.

Gráfica 36.
FIRV: Precio de la acción según canal de venta
(promedio ponderado, precio por acción neto de cuota)



Fuente: Cofece con datos de la CNBV.

Gráfica 37.
FIRV: Rentabilidad neta de cuotas según canal de venta
(promedio ponderado, % anual nominal)



Fuente: Cofece con datos del a CNBV.

Nota: Promedio ponderado por activos netos en administración de cada fondo de inversión. Se eliminan aquellos fondos que por motivos de la operadora dejaron de cotizar, registraron cambios nominativos en precios o series, entre otros.

Fuente: Cofece con datos de la CNBV (información presentada en la oficialía de partes de la Cofece el 16 de abril de 2014).

Las diferencias en los precios o cuotas de un mismo producto podrían explicarse por aspectos fiscales de los clientes que adquieran el fondo o por volúmenes de inversión. No obstante, dichos precios incorporan mayores comisiones.

En las gráficas 33 y 36 se destacan el mayor valor de los fondos ofrecidos dentro del grupo de control de canales propios, en comparación con los ofrecidos en canales ajenos. Esta diferencia en precio no se justifica por los atributos de los clientes (por ejemplo, fiscal o tamaño de la cuenta), sino por las diferentes comisiones cobradas en el canal utilizado de venta: el propio *vs*. el de un potencial competidor por los recursos.

Las prácticas de precios-comisiones contribuyen a explicar que los grupos financieros con amplias redes de distribución ofrezcan prácticamente en exclusiva fondos gestionados en el grupo y tiendan a replicar su posición en la captación de ahorro tradicional (tabla 4). En ese sentido vale la pena resaltar que las distribuidoras independientes participan con sólo 3.4% del total de contratos de las sociedades (4.0% de los activos), mientras los grupos financieros concentran 73.9% y las casas de bolsa 20.6%.[169] Las potenciales implicaciones de esta circunstancia sobre el mercado son variadas:

169 Cifras de la CNBV a octubre de 2013, en línea: http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/si1/Paginas/default.aspx

Primero, gestores altamente eficientes pueden verse desplazados de esta actividad de ahorro-inversión al no contar con la capacidad de distribución que tienen los grupos de mayor tamaño, y en consecuencia no poder generar economías de escala, y por lo tanto no poder ofrecer productos de inversión con potencialmente mejor desempeño a los actualmente disponibles en grupos integrados.

Segundo, el uso exclusivo de redes masivas de distribución puede generar una oferta muy estandarizada de FI (es decir el grupo financiero "A" tiene fondos prácticamente idénticos al grupo "B" y "C"; para mayor referencia, ver sección de Competencia), particularmente de instrumentos de deuda que rivalizan directamente con la captación tradicional de la banca (hacia dentro del grupo financiero). Esto implica el incentivo de que los fondos de instrumentos de deuda –operados y distribuidos por un grupo– tiendan a presentar características homogéneas en rendimiento y liquidez a los instrumentos de captación tradicional de los bancos (recuadro 3).

Tercero, el riesgo de conflicto de interés entre el gestor de FI y el distribuidor de FI cuyos, objetivos económicos y mandatos difieren entre sí, pudiera ir en detrimento de los intereses de los clientes-inversionistas (problemas de riesgo moral y de agente-principal): mientras el objetivo del distribuidor debería ser velar por el interés del ahorrador, el gestor debe enfocarse en la integridad de la cartera administrada en congruencia con los objetivos constitutivos del fondo (perfil de riesgo rendimiento, liquidez, tipo de instrumentos, entro otros); es decir, la integridad de la cartera no necesariamente está alineada con los intereses y características del cliente.

Cuarto, no se generan incentivos para desarrollar y ofrecer un producto financiero razonable al perfil de los clientes o para asesorar al cliente adecuadamente y al entorno económico, lo cual se pudiera reflejar, entre otras cosas, en una oferta de liquidez de los FI homogénea en el tiempo con reducida sensibilidad al contexto del mercado, lo cual sugiere cierto "desalineamiento" con los intereses de cliente (recuadro 3).

En suma, el cobro de la gestión de los FI está relativamente homologado y se publica en los diferentes prospectos de información de los fondos. Sin embargo, la práctica de utilizar series distintas –que tienen diferentes precios por los títulos que amparan un mismo fondo– señala el uso de comisiones diferenciadas según el canal de distribución.

5.4.5.3 Asesoría de inversión o comercialización de FI: canal de competencia inicial

En materia de información al cliente, existen empresas –principalmente distribuidores independientes de fondos de inversión, los cuales administraron 2.9% de los activos en 2013– que difunden información comparativa de las carteras de riesgos. Sin embargo, esta información podría resultar insuficiente e incompleta, ya que no cuentan con acceso a la totalidad de los gestores de fondos (principalmente vinculados a

los agentes con mayor participación en el mercado). La diseminación de la información sobre la "calidad" de gestión de los fondos y la valoración sobre la opción "idónea", acorde a las características del cliente, son condiciones necesarias para disminuir los costos de selección de los ahorradores y fomentar, con ello, una mayor competencia entre operadores, distribuidores y asesores de inversión. En este sentido, se debe informar claramente a los clientes el tipo de servicio de inversión al amparo del cual se ofrecerán (comercialización o promoción) o se asesorarán (asesoría o gestión de inversiones) los FI.

Actualmente el cliente se allega de información vía el promotor de fondos, quien busca construir una relación de confianza a fin de consolidar su base de clientes. Ante la complejidad de estos instrumentos (composición, objetivos, plazos de maduración, entre otros) y la falta de información completa y fácilmente comparable, la compra es inducida por el mismo promotor. Con base en esto, y en adición a los canales masivos de distribución, la competencia entre entidades distribuidoras se ha orientado a contratar promotores de la competencia, a fin de allegarse a su cartera de clientes. En la medida en que los productos tienden a ser similares en sus perfiles de riesgo-rendimiento, el promotor puede inducir –con relativa simplicidad– al cliente a participar en un fondo similar con otra operadora, sin que necesariamente estos sean idóneos para su perfil de riesgo-rendimiento.

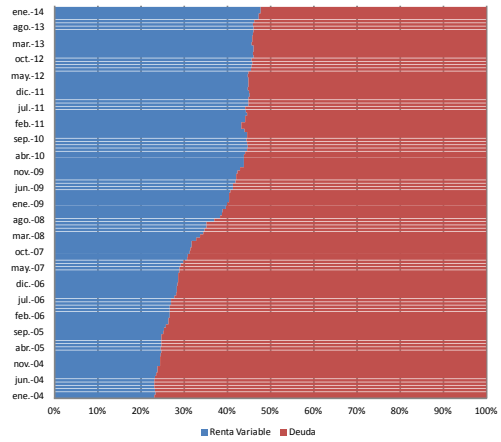
En suma, uno de los factores determinantes en la decisión del ahorrador es la vinculación y confianza con el promotor y la empresa distribuidora, así como la falta de información objetiva y clara respecto a los productos financieros, y no necesariamente las características intrínsecas del fondo ni las comisiones que implíc itamente se cargan en los precios de los títulos.

5.4.6 Competencia

La distribución de FI a través de la red de sucursales de los grandes bancos genera potenciales beneficios económicos, tanto para oferentes como para sus clientes: primero, permite el aprovechamiento de economías de red, lo que facilita complementar la gama de oferta del banco para los consumidores de servicios financieros. Segundo, permite que una mayor proporción de la población tenga acceso a instrumentos de gestión especializada y de mayores retornos potenciales, ajustados por riesgo.

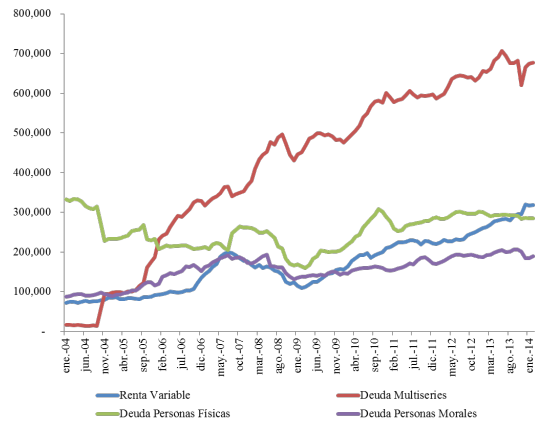
No obstante, los beneficios mencionados no tienden a trasladarse a los clientes-inversionistas, en la medida que los administradores de las redes de distribución: *i)* impidan el acceso de operadores de FI distintos a los del mismo grupo financiero que sean más eficientes; *ii)* conduzcan la competencia entre instrumentos de captación tradicional (depósitos bancarios) y los fondos de inversión, e *iii)* induzcan la estandarización de los productos de FI con el fin de facilitar su distribución masiva (por ejemplo menú de productos tendiente a ser poco sofisticados).

Gráfica 38.
Participación del número de sociedades de inversión en operación
(%; enero 2004 a febrero 2014)



Fuente: Cofece con datos de la CNBV, en línea: http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/si1/Paginas/default.aspx

Gráfica 39.
Activo neto real por tipo de sociedad de inversión
(millones de pesos de diciembre de 2010)



Fuente: Cofece con datos de la CNBV, en línea: http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/si1/Paginas/default.aspx

Los principales hallazgos del análisis de competencia en el mercado de FI se listan a continuación:

1. **Canales exclusivos**. Los grupos financieros pueden gestionar y distribuir FI, previa autorización –por separado– de las autoridades del sector. Sin embargo, en la práctica existen incentivos para que los agentes integrados en bancos con amplias redes de distribución (sucursales), utilicen las redes de captación tradicional para distribuir exclusivamente los FI operados en el grupo y limitar el acceso a su red a agentes no relacionados patrimonialmente.

2. **Dificultad para el surgimiento de gestores independientes y competencia limitada de distribuidoras independientes.** La capacidad de competencia de estos canales de venta independientes se ve disminuida en la medida que no puede generar un menú completo de opciones para sus clientes, dado que no pueden aprovechar las economías de escala que los grupos financieros presentan. Los gestores de fondos vinculados a grupos financieros podrían negar el acceso a sus productos para distribuir, mediante diferentes estrategias, como pudieran ser las diferenciadas en el cobro de comisiones. Estas prácticas dificultan la competencia al inhibir que el cliente pueda, a través de un mismo contrato asesorado por un mismo ejecutivo independiente, acceder a los productos gestionados por diferentes operadoras.

Por su parte, los operadores de fondos independientes a grupos financieros difícilmente pueden surgir y crecer cuando los mayores canales de distribución de sociedades (redes de bancos) sólo venden los productos gestionados por el mismo grupo financiero y los clientes-inversionistas tiene preferencias por reducir su costo de búsqueda y allegarse en un solo punto de una amplia gama de servicios financieros. Esto nos podría sugerir la existencia de barreras a la entrada para nuevos agentes que pudieran competir por las preferencias del público inversionista, tanto por elevados costos para desarrollar una amplia red de captación como por la posible existencia de políticas de algunos grupos, para que terceros accedan a sus redes (ver sección Estructura de la oferta).

3. **Diferenciación de precios**. Una práctica común consiste en que en un mismo fondo sea segregado en dos o más tipos de series con comisiones diferenciadas, lo cual implica que el rendimiento neto de comisiones sea distinto para diferentes compradores, a pesar de que los costos de transacción y el riesgo son idénticos al tratarse del mismo fondo. Según información analizada, los fondos multiserie permiten a los gestores de fondos segmentar a sus compradores por monto de recursos invertidos y por canal utilizado (con relación patrimonial o de un tercero). La potencial práctica de asignar series "menos atractivas" a distribuidores externos al grupo que gestiona el fondo, y series "más atractivas" a los canales internos de comercialización, limita el desarrollo de nuevos participantes como sociedades distribuidoras, toda vez que éstas no pueden integrar en el mercado un "menú" de oferta completo, acorde a los intereses de clientes potenciales.

   Inicialmente, la racionalidad de generar diferentes series de un mismo fondo era obtener ahorros operativos importantes, donde un fondo podría ser vendido a dos clientes con perfil de inversión muy similar, pero con un régimen fiscal distinto y diferentes volúmenes de inversión. No obstante, esta práctica podría conllevar, en última instancia, a una discriminación de precios no basada en costos.

4. **Estrategia conjunta de captación del grupo financiero**. En la medida en que las sociedades son un vehículo de ahorro sustituto a la captación tradicional del banco (vista y plazo), los bancos distribuidores de fondos están en posibilidad de administrar su oferta según la ventanilla de captación (fondos o tradicional), lo que les permite maximizar sus beneficios en el tiempo. Esta situación podría generar que se ofrezcan fondos con características poco diferenciadas de los productos de captación tradicional, en cuanto a plazo y rendimiento. En la práctica, la oferta de fondos dedicados a deuda tienden a sesgarse a instrumentos altamente fungibles, pese a ser vehículos financieros adecuados para el ahorro de largo plazo (recuadro 3).

5. **Pobre gestión de riesgo-rendimiento**. El objetivo de los FI es representar una alternativa de inversión a los instrumentos tradicionales (depósitos a plazo); sin embargo, al valorar el retorno de los FI descontado por riesgo se observa que este objetivo está lejos de ser alcanzado. Si bien existe dispersión en la gestión de portafolio, el de los fondos de renta fija presentan un rendimiento insuficiente para cubrir el riesgo incurrido, el costo de oportunidad y la tasa libre de riesgo de mercado (como costo de oportunidad).[170] Dentro de los factores que podrían promover este pobre desempeño, se encuentran los altos costos de búsqueda, inadecuada prestación del servicio de asesoría, la poca sensibilidad del consumidor a cambios en el rendimiento, la preferencia por concentrar la búsqueda de una variedad de productos financieros en un mismo agente, la reputación y el acceso limitado de los distribuidores independientes a las redes de los integrados.

6. **Poca diversidad de fondos**. Al analizarse el perfil de riesgo, el rendimiento y duración de los portafolios gestionados por los FI se observa que la mayor parte de la oferta está concentrada en instrumentos de gran liquidez, pero rendimiento esperado bajo (como los títulos gubernamentales, donde se concentra 63% de la cartera; gráfica 42). En la medida que los agentes con mayor participación en el mercado tienen el incentivo de utilizar sus redes, las características de los fondos suelen ser menos sofisticadas para facilitar su venta en canales masivos (recuadro 3). Esto se acentúa en la medida que los clientes tienden a reducir costos de búsqueda, lo que limita su movilidad (ver sección de Estructura de la demanda para mayor detalle).

7. **Pobre información al cliente**. Poco desarrollo de herramientas de comparación adecuada entre fondos de distintos operadores.

170 Para esta afirmación se calcularon las "alfas" de los portafolios en la cual te define la distancia del rendimiento obtenido *vs.* el rendimiento teórico dado el riesgo y tasa libre de riesgo, y las "betas" o sensibilidad del activo a fluctuaciones del mercado (riesgo sistémico del activo financiero). Ver recuadro 1.

Recuadro 3.

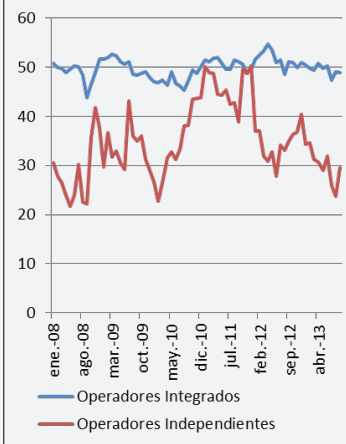
Características de los portafolios: diferencias entre operadores integrados e independiente

Los fondos de inversión constituyen instrumentos de ahorro alternos a los depósitos bancarios (particularmente captación a plazo) con la diferencia de ser vehículos financieros que implican mayor nivel de riesgo –relacionado a las fluctuaciones de mercado y a la gestión misma del FI– pero también la posibilidad de acceder a mayores rendimientos. Así, los FI son instrumentos adecuados para acumular un patrimonio en horizontes de mediano y largo plazos.

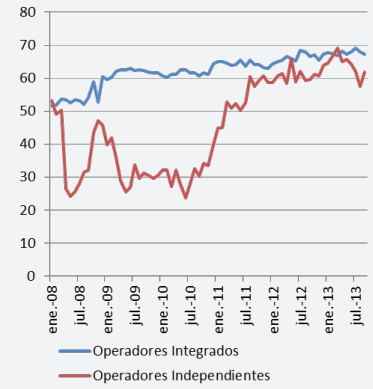
Desde la perspectiva de los clientes y más allá de la facilidad para acceder a cada tipo de inversión, la elección del producto para canalizar sus excedentes monetarios (entre depósitos a plazo, FIID y FIRV) depende de las perspectivas que tenga sobre el rendimiento y riesgo de los instrumentos, así como de sus preferencias de plazo.

En términos de liquidez, el comportamiento de los operadores de FI difiere en función a si están integrados en grupos financieros o si son independientes. Destaca que los FI de operadores integrados tienen una liquidez notoriamente más elevada a los independientes: de enero de 2008 a septiembre de 2013, los gestores integrados mantuvieron en promedio 49.8% de sus valores en instrumentos con vencimientos menores a 3 meses, en contraste, los independientes presentaron 34.7% en dichos valores (gráfica 40a). Incluso si observamos los fondos de renta variable (los cuales pueden tener instrumentos de deuda), los gestores integrados invierten, en promedio, 17.9% de su cartera en valores con vencimientos menores a 3 meses (en contraste al 6.2% de gestores independientes). Si analizamos la liquidez del tipo de instrumento en el que se invierte, los agentes integrados también parecen inclinarse por valores de fácil redención (gráfica 40b).
Destacan dos aspectos: Primero, se aprecia una menor variabilidad en la gestión de liquidez de los agentes integrados en relación a los independientes, lo que sugiere una oferta más estandarizada de FI y, potencialmente, a una gestión con baja respuesta a las condiciones de mercado por los agentes integrados (por ejemplo, en la gráfica 40c se observan importantes cambios en los niveles de liquidez de los FIRV de operadores independientes lo cual sugiere una gestión activa de estos portafolios para mitigar el entorno de elevado en la crisis de 2008). Segundo, la elevada liquidez de los fondos tiende a estar ligada a un sacrificio mayor en los retornos ofrecidos a los clientes, al grado de que —bajo el entorno actual— el retorno de FIID de agentes integrados se tiende a equipar al costo porcentual promedio (CPP) de la banca múltiple (gráfica 34).

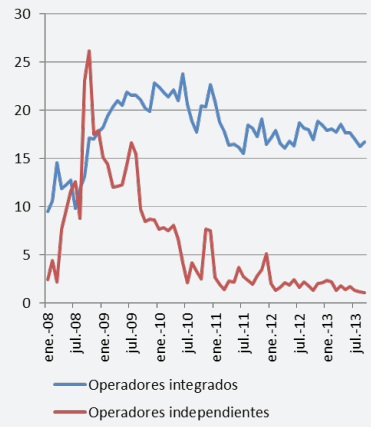
Gráfica 40a.
FIID: Valores con vencimiento menor a 3 meses según tipo de Operador
(% de la cartera)



Gráfica 40b.
FIID: Valores de fácil realización* según tipo de Operador
(% de la cartera)



Gráfica 40c.
FIRV: Valores con vencimiento menor a 3 meses según tipo de Operador
(% de la cartera)



Notas: Datos de enero de 2008 a septiembre de 2013. Los porcentajes son promedio de cada fondo reportado.

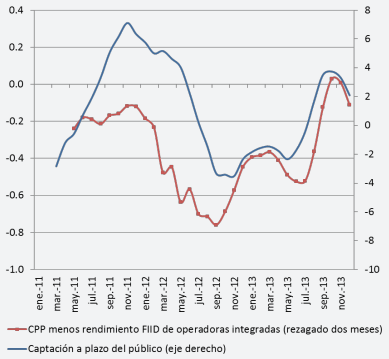
* Acorde a la CUSI, se consideran como valores de fácil realización a aquellos que representen hasta el 50% del volumen de operación diaria en el mercado de que se trate, por emisor, tipo de valor o serie, correspondiente al promedio de los últimos sesenta días hábiles de operación. Esta definición tiene una interpretación semejante al de bursatilidad para el caso de acciones: entre mayor sea el porcentaje de fácil realización, mayor tendera a ser la liquidez del instrumento sin elevada penalización en el precio.

Fuente: Cálculos de la Cofece con información de la CNBV (información presentada en la oficialía de partes de la Cofece el 24 de junio de 2014).

En particular destaca la relación entre rendimiento de FIID, intereses pagados en depósitos y captación a plazo de los bancos: un aumento relativo en el interés que paga la banca múltiple en sus depósitos (aproximado por el CPP) sobre el rendimiento generado en FIID de gestores integrados, tiende a anteceder un aumentar en la captación bancaria y viceversa (gráfica 41).

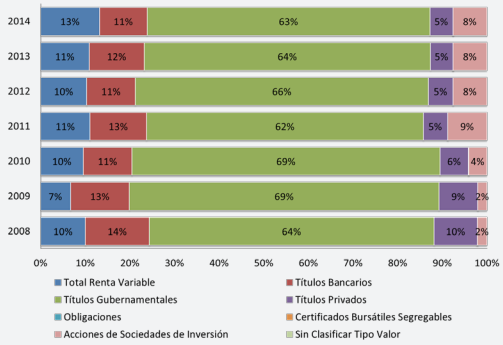
En materia de composición de los portafolios en los FI en su conjunto, destaca la elevada concentración en títulos gubernamentales (63% del total de portafolio) y títulos bancario (11%), mientras que la inversión en acciones se ubica en 13%. Dicha composición presenta poca variabilidad en el tiempo (gráfica 42).

Gráfica 41.
Crecimiento anual de captación Bancaria a plazo
(% real anual) y costo de la captación, CPP, menos rendimientos de FI deuda (pp)



Nota: El rezago en el diferencial de tasas (CPP menos rendimiento del FIID) implica que antecede esta variable en dos meses al dato observado en la captación bancaria. Fuente Elaboración propia con datos de Banxico, en línea: www.banxico.org.mx/SieInernet/

Gráfica 42.
Composición de la cartera de FI
(% del total).



Fuente Elaboración propia con datos de la CNBV, en línea: http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/si1/Paginas/default.aspx

En suma, se observa un comportamiento diferenciado entre tipo de operador de FI de forma tal que los gestores integrados tienden a ofrecer un producto más líquido que los independientes y con poca variabilidad en el tiempo. Lo anterior puede sugerir que existen incentivos para los gestores de FI integrados difieren a los independientes. En este sentido, no se puede descartar que, en la medida en un operador de FI y un banco estén integrados, el grupo de control privilegie (o promocione) alguna "ventanilla" para captar recursos (por ejemplo, depósitos plazo o FIID) en función a sus incentivos comerciales.

5.4.7 Aspectos atendidos en la reforma

La reforma financiera, publicada el 10 de enero de 2014 en el *Diario Oficial de la Federación*, atiende varios de los aspectos medulares que se identificaron en la sección. Por tal motivo, la implementación de esa reforma cobra relevancia para que se traduzca en mayor competencia en el mercado y, con ello, en mejores condiciones para el consumidor, tanto en accesibilidad, variedad de productos financieros y gestión de riesgos.

5.4.7.1 Obligación de razonabilidad en servicios asesorados, así como obligaciones en la difusión de información en servicios no asesorados.[171]

Entre los puntos favorables de la reforma destacamos la inclusión del criterio de "razonabilidad", de forma tal que la operadora de FI no podrá formular una recomendación de inversión a un cliente, tratándose de asesoría o gestión de inversiones, que no sea "razonable", ni realizar alguna sugerencia que implique conflictos de interés. En concreto, el artículo 39 bis 2 (LFI) establece: "*En* todo momento, las sociedades operadoras de fondos de inversión se encontrarán *obligadas a actuar conforme al interés de sus clientes,* y deberán abstenerse de proporcionar recomendaciones en servicios de asesoría sin ajustarse a esta Ley [...] o bien, actuar con conflictos de interés."

En este sentido, el artículo referido especifica que los servicios asesorados, las recomendaciones y las operaciones realizadas deberán "*resultar razonables*", es decir, deberá existir congruencia entre: *i)* el perfil del cliente o cuenta; *ii)* el producto financiero y su adecuación con el perfil del cliente o cuenta, y *iii)* la política para la diversificación de la cartera que establezcan las FI, en términos de las disposiciones generales que expida la CNBV.

Asimismo, el artículo 39 bis 3 de la misma ley establece que las operadoras deberán determinar los perfiles de los clientes, asignándoles un nivel de tolerancia al riesgo. La CNBV determinará los elementos que deberán tomar en cuenta las operadoras para establecer las políticas y lineamientos en la integración del perfil de sus clientes, considerando al menos la evaluación de la situación financiera, los conocimientos y experiencia del cliente, así como sus objetivos de inversión. Cabe mencionar que todas aquellas entidades que distribuyan FI deben cumplir con las mismas obligaciones.

En materia de información, la LFI establece que las operadoras de FI deberán proporcionar a sus clientes la información de los productos financieros ofrecidos, las actividades y servicios que proporcionen, así como las comisiones cobradas.[172] De igual forma, para resguardar la integridad asesorado de los servicios de inversión, tanto asesorados como no asesorados, en interés del cliente, las operadoras deberán: "grabar o documentar en

171 Cambios en línea con recomendaciones de Basilea. Ver Bank for International Settlements (2008).

172 Artículo 39 bis 4 de la LFI.

medios electrónicos o digitales, todas las comunicaciones con sus clientes respecto de los servicios de asesoría, promoción, compra y venta de valores, [...] así como conservar durante un plazo de cuando menos cinco años como parte integrante de la contabilidad de la sociedad operadora de fondos de inversión". [173]

5.4.7.2 Distribución: no discriminación y plataforma de negociación

El Capítulo Tercero, artículos 40 al 43 de la LFI establece las funciones que comprende la distribución de fondos de inversión: transmitir órdenes de compraventa, solicitar recursos a los clientes para las operaciones, elaborar estados de cuenta, realizar operaciones en el mercado exterior, entre otras. De igual forma, se establece que "los fondos de inversión no podrán contratar los servicios de distribución de sus acciones de manera exclusiva con una sociedad o entidad" y, por tanto, "no podrán rechazar las ofertas de compra o venta de las acciones de dicho fondo".

Es importante señalar que la ley prohíbe prácticas discriminatorias por parte de los fondos, lo que en la práctica deberá traducirse en erradicar el uso de multiseries para diferenciar el cobro de comisiones por tipo de canal de distribución utilizado (externo vs. propios al grupo) y no por las propiedades del cliente (por ejemplo tratamiento fiscal). Al pie de la letra, los artículos 32 y 40 establecen que: "Tanto en el contrato de adhesión como en el prospecto de información al público inversionista deberá preverse un trato irrestricto de igualdad entre y para las distribuidoras y entidades de que se trate. En ningún supuesto, podrán establecerse prácticas discriminatorias."

En materia de infraestructura, se establece que la cnbv podrá autorizar la creación de un mercado electrónico de negociación de acciones de fondos de inversión en el cual concurran distribuidores para perfeccionar sus operaciones de compra-venta. Las instituciones que podrían concurrir a este mercado como distribuidoras de fondos de inversión son: instituciones de crédito, casas de bolsa, instituciones de seguros, organizaciones auxiliares del crédito, uniones de crédito, sociedades financieras populares, sociedades cooperativas de ahorro y préstamo, sociedades financieras de objeto múltiple reguladas y casas de cambio. De igual forma, las distribuidoras deberán proveer una oferta bajo criterios de razonabilidad.

Vale la pena destacar que, en materia de potenciales ventas cruzadas o prácticas de desplazamiento de otros proveedores de fondos de inversión, se establece que cualquier distribuidor tendrá prohibido otorgar otros beneficios distintos a los que se establezcan en los prospectos de información al público inversionista.

173 Artículo 39 bis 5, *loc. cit.*

5.4.7.3 Asesores de inversión independientes

La reforma financiera consideró la regulación y supervisión de asesores de inversión (por ejemplo, artículos 225 y 226 bis de la LMV), con la finalidad de fomentar la participación de dicha figura en el desarrollo del mercado de valores, incluyendo el de FI, procurando una asesoría más alineada a los intereses de los clientes-inversionistas y en ausencia de conflicto de interés. Los asesores pueden ser aquellas personas (físicas o morales) que sin ser intermediarios de valores proporcionen habitualmente servicios de *i)* administración de cartera de valores y tomen decisiones de inversión a nombre y por cuenta de terceros; y/o *ii)* asesoría, análisis y recomendaciones sobre inversión en valores. Los asesores que sean personas físicas deben registrarse ante la CNBV, para lo cual deberán acreditar que cuentan con la "honorabilidad" e historial crediticio satisfactorio así como certificarse ante un organismo autorregulatorio. Por su parte, los asesores que sean personas morales deberán ser sociedades anónimas al amparo de las leyes mercantiles y constituidas con el objeto y estatutos para proveer exclusivamente estas actividades. Los ingresos de los asesores independientes deberán provenir del cliente asesorado y no de intermediarios del mercado de valores o emisoras.

5.4.8 Recomendaciones derivadas del análisis

La reforma financiera establece avances para el perfeccionamiento de la competencia en el mercado de fondos de inversión. En particular resulta favorable: *i)* la creación de un mercado electrónico de libre acceso; *ii)* la prohibición de prácticas discriminatorias entre operadores y distribuidores, y *iii)* la conformación de una oferta "razonable" en servicios asesorados, en adición a información adecuada para la toma de decisión de inversión en servicios no asesorados.

La implementación de las medidas descritas es fundamental para fomentar la movilidad de los clientes hacia su oferta más atractiva. En la medida que los FI representan una alternativa de inversión a los instrumentos tradicionales de captación bancaria, una mayor competencia entre oferentes de FI –que se traduzca en una opción más atractiva para el público ahorrador– contribuirá a imponer una mayor disciplina competitiva a los depósitos en intermediarios regulados. A continuación se plantean cinco recomendaciones alineadas con los objetivos de la LFI.

Primero, garantizar neutralidad y trato no discriminatorio en la promoción y cobro de los servicios de operación y distribución entre FI propios y de terceros; es decir, no cobrar de forma diferenciada ni duplicada por una misma actividad y prohibir que el gestor cobre por conceptos de distribución. Hoy se observa que, de hecho, casi todos los FI operados por un grupo financiero son distribuidos en canales propios, práctica que es congruente con una diferenciación de precios por tipo de canal (propio contra externo) con efectos potencialmente anticompetitivos. Es importante notar que, con la informa-

ción disponible, esta práctica de precios diferenciados no se explica por diferencias en costos de proveer el servicio o regímenes fiscales de los inversionistas.

Segundo, una pieza fundamental en esta actividad financiera es garantizar que los servicios asesorados por agentes integrados –distribuidora con gestores de FI– velen por los intereses del cliente inversionista y evitar potenciales conflicto de interés con la operadora de los FI o el grupo de control. La reforma financiera avanza en esta materia al contemplar que la venta de servicios de inversión asesorados deben atender un criterio de "razonabilidad" respecto al perfil del cliente; es decir, que el vendedor ponga a disposición del cliente los fondos que mejor se alineen a sus características y objetivos, independientemente de quién los gestione. Sin embargo, la implementación de este concepto de "venta razonable" es compleja y difícil de supervisar en su uso práctico por los agentes. Por tal motivo es recomendable monitorear la operatividad de este concepto entre los agentes y sus efectos sobre la competencia; por ejemplo, efectos sobre la generación de oferta de inversión que rivalice en rentabilidad-riesgo con opciones de ahorro tradicional. Asimismo, evaluar en dos años después de la entrada en vigor de la regulación secundaria de la Ley de Fondos de Inversión los efectos del criterio de razonabilidad entre otros aspectos, en la composición la colocación de fondos propios y de terceros, y en su caso hacer las adecuaciones necesarias. Recientemente, la oferta de FI ha presentado una pobre gestión de riesgo-rendimiento y se concentra en portafolios de muy corto plazo.

Tercero, es recomendable transparentar catálogos sobre atributos de los FI (riesgo-rendimiento) aconsejados a los inversionistas y alinearlos al perfil del cliente (razonabilidad de la recomendación), así como el detalle del cobro total de comisiones. Paralelamente, es conveniente obligar al distribuidor a realizar una oferta comparada y transparente entre los fondos catalogados como "razonables" para el cliente. Si bien temas de cuotas y comisiones son tratados en la reforma financiera, es importante considerar que una mayor transparencia respecto a las características y costos de las alternativas de inversión tiende a disminuir el riesgo de prácticas discriminatorias o de cobro excesivo en cualquier mercado. Actualmente, las operadoras de FI incorporan al precio de cada serie diferentes comisiones: por operación, por distribución y otras comisiones. Posteriormente las distribuidoras cobran sus propias comisiones, las cuales pueden vincular con la venta asesorada u otros conceptos de distribución. Así, no se descarta el riesgo de doble cobro por un mismo servicio (por ejemplo, distribución) y poca transparencia en toda la cadena de cobro de comisiones (actividad prohibida en la LFI y CUSI-CNBV).

Cuarto, impulsar la figura de asesor independiente de inversiones acreditado por la CNBV con potestad para administrar carteras de clientes, negociar frente a fondos de inversión y recibir sus ingresos del cliente asesorado. Esto implica contar con un registro de asesores ante la CNBV, en el cual se verifique la ausencia de conflicto de interés del asesor.

Por último, debido a que la falta de un mercado interconectado con los sistemas actuales de los proveedores de FI tiende a incrementar los costos de los clientes inversionistas por buscar, comparar y seleccionar alternativas diferentes de inversión, se considera que la implantación del mercado electrónico de FI (contemplado en la reforma financiera) contribuirá a una mayor competencia en este segmento del sector de la economía. En la medida que garantice la neutralidad en el acceso a este mercado y se avance en las recomendaciones anteriores, los FI se constituirán como una opción atractiva que tenderán a rivalizar más por la captación de los recursos de ahorradores (por ejemplo, cuentas bancarias a plazo). Por tanto, esto implica no sólo mayor disciplina competitiva para los FI, sino también para los depósitos en entidades reguladas.

En términos generales es recomendable evaluar que la regulación secundaria de la LFI y su instrumentación logre mitigar los problemas anteriormente señalados.

Bibliografía

Armendáriz, Beatriz y Jonathan Morduch (2001), *La economía de las microfinanzas*, México, Fondo de Cultura Económica / Centro de Investigación y Docencia Económica.

Bank for International Settlements, 2008. *Customer suitability in the retail sale of financial products and services,* The Joint Forum, April 2008.

Cambón, María Isabel y Ramiro Losada (2012), *Competencia y estructura de la industria de fondos de inversión en España: el papel de las entidades de crédito*, en línea [http://www.cnmv.es/DocPortal/Publicaciones/MONOGRAFIAS/MonografiaN54_web.pdf].

Disposiciones de carácter general aplicables a las sociedades de inversión y a las personas que les prestan servicios (Circular Única de Sociedades de Inversión, CUSI).

Drago, Danilo, Valter Lazzari y Marco Navone (2010), "Mutual Fund Incentive Fees: Determinants and Effects Financial Management", *Financial Management*, núm. 39, pp. 365-392.

Goldsmith, Raymond, W. (1969), *Financial Structure and Development*, New Haven, Yale University Press.

Hortaçsu, Ali y Chad Syverson (2004), "Product Differentiation, Search Costs and Competition in the Mutual Fund Industry: A Case Study of the S&P 500 Index Funds", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 119, núm. 2, pp. 403-456.

Karlan, Dean, Aishwarya Ratan and Jonathan Zinman (2013), "Savings by and for the Poor: A Research Review and Agenda", Center for Global Development, Working Paper 396, en línea [http://www.cgdev.org/sites/default/files/savings-poor-research-review-agenda_1.pdf].

Khorana Ajay, Henri Servaes y Peter Tufano (2008), "Mutual Fund Fees Around the World", HBS Finance Working Paper, núm. 901023, en línea [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=901023].

Levine, Ross (1997), "Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda", *Journal of Economic Literature*, vol. 35, núm. 2.

McKinnon, Ronald I. (1973), *Money and Capital in Economic Development*, Washington, D. C., Brookings Institution.

Zamarripa, Guillermo; Aarón Silva, Aarón; Del Ángel, Gustavo; Mondragón, María Luisa; Moreno, Jorge; Pineda, Ernesto (2014) "Análisis de las características de la normatividad vigente aplicable a diferentes segmentos del Sistema Financiero Mexicano y sus efectos en la Competencia y la Eficiencia Económica", Aarón Silva y Asociados, S.C., México.

Anexo 1.
Criterio legales y definiciones

Fondos de inversión	
Categoría	**Referencia legal**
Capital mínimo	Sociedades de inversión de renta variable y de instrumentos de deuda: un millón de pesos (**Art. 2 Cusi**). Sociedades de inversión de capitales: no puede ser inferior a un millón de pesos (**Art. 13 Cusi**).
Supervisión de la autoridad	**Artículo 6.** Los fondos de inversión, de acuerdo a su régimen de inversión, deberán adoptar alguno de los tipos siguientes: renta variable, en instrumentos de deuda, de capitales, y de objeto limitado, los cuales estarán sujetos a la supervisión, regulación y sanción de la Comisión
Operaciones autorizadas	Según el **Art. 15 de la LFI.** los fondos pueden realizar las siguientes operaciones: Adquirir o enajenar activos objetos de inversión. Celebrar operaciones de reporto y préstamo, así como con derivados; con instituciones de crédito, casas de bolsa y entidades financieras del exterior. Adquirir las acciones que emitan (no aplica para fondos de capitales, salvo que coticen en bolsa). Comprar o vender acciones de otros fondos de inversión. Obtener préstamos y créditos de instituciones crediticias, intermediarios financieros no bancarios y entidades financieras del exterior. Emitir valores representativos de una deuda a su cargo.
Instrumentos de inversión	Según el **Art. 2 de la LFI,** los fondos pueden adquirir o enajenar los valores, títulos y documentos a los que les resulte aplicable el régimen de la Ley del Mercado de Valores inscritos en el Registro Nacional o listados en el Sistema Internacional de Cotizaciones, otros valores, los recursos en efectivo, bienes, derechos y créditos, documentados en contratos e instrumentos, incluyendo aquellos referidos a operaciones financieras conocidas como derivadas, así como las demás cosas objeto de comercio que de conformidad con el régimen de inversión previsto en la LFI y en las disposiciones de carácter general que al efecto expida la Comisión para cada tipo de fondo de inversión, sean susceptibles de formar parte integrante de su patrimonio.

Fondos de inversión	
Categoría	**Referencia legal**
Autorización	¿Quién autoriza? El **Art. 8 LFI** establece que se requiere autorización de la Comisión para la organización y funcionamiento de los fondos. Las autorizaciones son intransferibles y no implican certificación sobre la bondad de las acciones o valores que emitan o sobre la solvencia, liquidez, calidad crediticia o desempeño futuro de los fondos ni de los activos objeto de inversión que conforman su cartera.
	Requisitos. El **Art. 8 LFI** menciona entre los requisitos: acta constitutiva como S.A. de C.V., información del socio fundador relativa a su autorización para constituirse como operadora de fondos, el proyecto de prospecto de información al público inversionista y documentos que señalen el tipo, modalidad y categoría del fondo, entre algunos otros. Asimismo, la Comisión tendrá la facultad de verificar que la solicitud cumpla con lo previsto en la ley.
	Constitución. **Art. 8 bis LFI** establece que los fondos se constituirán por un solo socio fundador ante la Comisión y sin necesidad de hacer constar su acta constitutiva y estatutos sociales ante notario ni su inscripción en el Registro Público de Comercio (deberán hacerlo en el Registro Nacional). El acta suscrita por el socio fundador, y aprobada por la Comisión, contendrá nombre y domicilio del socio, objeto de la sociedad, denominación social, duración, domicilio del fondo ubicado en territorio nacional.
Regulación Prudencial	El **Art. 80 bis LF**I establece que la Comisión podrá establecer normas prudenciales orientadas a preservar la liquidez, solvencia y estabilidad de los fondos de inversión en materia de controles internos, prevención de conflictos de interés, prácticas societarias y de auditoría, administración de riesgos y transparencia, revelación de rendimientos y equidad en las operaciones y servicios, en protección del público.
Revelación de información	**Artículo 77 bis 1.** La Comisión mediante disposiciones de carácter general, señalará las bases a las que se sujetará la aprobación de los estados financieros de los fondos, su difusión a través de la página electrónica de la sociedad operadora de fondos de inversión que las administre, o en cualquier otro medio de comunicación.
Medio de acceso/ Canales de distribución	**SPEI. Circular 17/2010**. Reglas del Sistema de Pagos Electrónicos Interbancarios
Diversificación de riesgos	**Art. 15 LFI**: Los fondos de inversión establecerán límites máximos de tenencia por accionista y determinarán políticas para que adquieran temporalmente porcentajes superiores a tales límites, debiendo esto contenerse en sus prospectos de información al público inversionista.
Condusef	La Ley de Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros **(LPDUSF), en su Art. 4**, establece que la protección y defensa de los intereses de los usuarios se encomienda a la CNBV y su objetivo es procurar la equidad de las relaciones entre éstos y las instituciones financieras. Asimismo, el **Art. 5** menciona que la Condusef supervisará y regulará a dichas instituciones. El **Art. 54** de la LFI, establece que las controversias que puedan presentarse entre el fondo de inversión y sus accionistas, así como entre estos últimos y las personas que les proporcionen los servicios a que se refiere el **Art. 32**, fracciones I, II y VI de la LFI, se sujetarán a lo dispuesto en la Ley de Protección y Defensa al Usuario de Servicios Financieros.
Comisiones	El **Art. 79 de la Circular Única de Sociedades de Inversión**, establece que los FI de instrumentos de deuda y renta variable podrán pactar las comisiones y cobro por la prestación de servicios, en forma general o diferenciada por serie accionaria.
Banxico	Dentro del **Art. 4 de la LTOSF**, se especifica que el Banco de México regulará las comisiones y tasas de interés, así como cualquier otro concepto de cobro de las operaciones celebradas por las entidades financieras con clientes. Por otra parte, en el **Art. 4 bis**, Banxico deberá incorporar normas que limiten o prohíban aquéllas que distorsionen las sanas prácticas de intermediación, o resten transparencia y claridad al cobro de las mismas.

Fondos de inversión	
Categoría	**Referencia legal**
Prácticas abusivas	El **Art. 56 Bis de la LPDUS**F establece que los contratos no deben contener cláusulas abusivas, las cuales serán establecidas mediante disposiciones por la CNBV. Dichas disposiciones podrán referirse a cualesquiera términos y condiciones de los contratos, excepto tasas de interés, comisiones o cualquier otro que implique la contraprestación recibida por la institución financiera por la operación de que se trate.
Revisión de contratos	El **Art. 59 Bis de la LPDUSF** establece que, si derivado de una revisión de contratos, se desprende que no se ajustan a los ordenamientos y disposiciones emitidas, la CNBV deberá hacerlo del conocimiento de las Comisiones Nacionales correspondientes y adjuntar los elementos de que disponga.
Secreto bancario	El **Art. 55 de la LFI** establece que las SI no podrán dar noticias o información de las operaciones o servicios que realicen o en las que intervenga, sino al titular o beneficiario de las acciones, a sus representantes legales, salvo cuando las pidiere la autoridad judicial y/o fiscal.
Prácticas de venta o servicios de inversión (ejecución, comercialización, asesoría y gestión de inversiones	Los **Arts. 188 a 191** de la LMV establecen los requisitos para la prestación de servicios asesorados y no asesorados, así como los conceptos de razonabilidad en las recomendaciones de inversión e información relativa productos financieros, actividades, servicios y comisiones. Adicionalmente, se prevé la existencia de dos nuevas figuras: comité responsable del análisis de productos financieros y persona responsable de vigilar el cumplimiento de las disposiciones en materia de servicios de inversión. El **Art. 225 de la LMV** establece que las personas que presten servicios de administración de cartera, tomando decisiones de inversión y que otorguen asesoría de inversión en valores, análisis y emisión de recomendaciones, tendrán el carácter de asesores de inversión. Además, se especifica que para serlo, se requiere registrarse ante la Comisión.
Lavado de dinero	**Identificación del cliente. Cuarta**.- Las entidades deberán tener integrado un expediente de identificación del cliente, previo a la celebración de contratos u operaciones de cualquier tipo. En el caso de PF mexicanas, se asentarán los siguientes datos: nombre, apellidos, domicilio, fecha nacimiento, ocupación, actividad, teléfono, entre otros. PM mexicanas: RFC, giro, razón social, actividad, teléfono, domicilio, nombre del director o apoderado legal, entre otros.
	Conocimiento del cliente. Décima Primera. Deberá basarse en el grado de riesgo transaccional que represente un cliente, de tal manera que cuando sea mayor se le requerirá mayor información. Se les clasificará por lo menos en dos: alto y bajo riesgo. Además, para determinar el riesgo las entidades elaborarán criterios internos que consideren los antecedentes del cliente, profesión, actividad, origen de los recursos, entre otras.
	Reporte de Operaciones Relevantes. Décima Octava. Elaboración trimestral de un reporte a la Secretaría sobre las operaciones relevantes.
	Reporte de Operaciones Inusuales. Décimo Novena. Reporte a la Secretaría sobre operaciones inusuales, dentro de los 30 días naturales posteriores a su detección.
Sanción	El **Art. 84 LFI** menciona que el incumplimiento o violación a las normas de dicha Ley, serán sancionadas con multa que impondrá administrativamente la Comisión y se hará efectiva por la SHCP.
Revocación	El **Art. 81 bis 4**, establece que la Comisión, a solicitud de la sociedad y previo acuerdo de su Junta de Gobierno, podrá revocar la autorización para operar como sociedad operadora, distribuidora o valuadora de fondos de inversión.
Intervención de la autoridad	Los **artículos 14 Bis 10 y 14 Bis 13 de la LFI**, establecen que la disolución y liquidación de los fondos de inversión, se regirá por lo dispuesto para las sociedades mercantiles por acciones en la LGSM y que la Comisión no ejercerá funciones de supervisión respecto de las funciones del liquidador de los fondos de inversión.

Anexo 2.

Evidencia internacional

Artículo/Autores	País bajo análisis	Tema y periodo de análisis	Resultados
Ali Hortaçsu y Chad Syverson, "Product Differentiation, Search Costs and Competition in the Mutual Fund Industry: A Case Study of the S&P 500 Index Funds", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 119, núm. 2, 2004, pp. 403-456.	Estados Unidos	Características de las sociedades de inversión y los determinantes en su selección, enfocadas en el S&P 500 (1995-2000)	1) Existe una gran dispersión en los precios (comisiones), aunado a una oferta vasta de sociedades de inversión, las cuales ofrecen productos relativamente homogéneos.
			2) Los costos de búsqueda, por muy pequeños que sean, determinan la diferencia entre la captación de mercado de las distintas sociedades de inversión. demanda
			3) La diferenciación del producto (características observables no relacionadas con la composición del portafolio) determina las diferencias existentes entre lo que cada sociedad capta.
María Isabel Cambón y Ramiro Losada, *Competencia y estructura de la industria de fondos de inversión en España: el papel de las entidades de crédito*, 2012, en línea [http://www.cnmv.es/DocPortal/Publicaciones/MONOGRAFIAS/MonografiaN54_web.pdf].	España	Competencia en los fondos de inversión españoles (1995-2010)	1) Los costos de búsqueda y *swithching costs* impactan en que los consumidores decidan concentrar sus compras en una única entidad (*Spillovers* o "efectos cruzados de demanda")
			2) Los *spillovers* generan incentivos a las sociedades de inversión para aumentar la variedad de sus productos e incrementar el poder de mercado y son más intensos en el sector minorista.
			3) Las gestoras en el sector minorista tienen mayor oferta, se apropian de mayor parte del mercado y cobran mayores precios (comisiones)
			4) En España, la distribución de fondos de inversión se realiza principalmente a través de las oficinas de las entidades de crédito, las cuales al ser gestoras y distribuidoras, disfrutan de una cuota de mercado superior y la demanda de sus productos no parece verse afectada negativamente por un incremento en las comisiones que cargan.
Ajay Khorana, Henri Servaes y Peter Tufano, "Mutual Fund Fees Around the World", HBS Finance Working Paper, núm. 901023, 2008, en línea [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=901023].	Análisis multi región	Perspectiva global sobre las comisiones de los fondos de inversión en 18 países (2002)	1) Las comisiones dependen de varios factores, dentro de los que destacan las características de los países (protección al inversionista, calidad del sistema judicial, nivel educativo y de ingresos) , el objetivo de la inversión, el tamaño de la sociedad, la antigüedad de las sociedades de inversión, etc.
			2) Los fondos más grandes, las familias de fondos, los fondos que trabajan para grandes consorcios e instituciones, cobran menores comisiones.
			3) Mayores comisiones para los fondos cuyas matrices están fuera del país de origen y para los fondos que operan en mayor número de naciones
			4) La existencia de reglas bien establecidas para resolver conflictos entre inversionistas y gestoras, un sistema judicial fuerte, mayor antigüedad del sistema de fondos, así como mayor nivel de ingresos y educación, son factores que influyen en menores comisiones, según evidencia empírica.
Danilo Drago, Valter Lazzari y Marco Navone, *"Mutual Fund Incentive Fees: Determinants and Effects Financial Management"*, *Financial Management*, núm. 39, 2010, pp. 365-392.	Italia	Estructura de recompensa a los gerentes que manejan los recursos de los fondos de inversión en Italia (resultados), versus el modelo de EEUU (comisiones por gestión) (2004)	A diferencia de EEUU, hasta 2006 en Italia no había regulación sobre la estructura de recompensas para los gerentes de los fondos de inversión. Con base en esto, los autores analizan el esquema de recompensas con base en resultados por encima de ciertos objetivos, utilizado en Italia, encontrando que dicho esquema disminuye el riesgo moral de los *brokers*, ya que asignan de manera más eficiente los recursos disponibles.

6. Financiamiento bursátil

6.1 Definiciones

El mercado de valores en México presenta poca actividad en la operación de títulos de deuda comparado con economías similares, con aquellas que han estado creciendo a una velocidad comparable y con economías desarrolladas. Derivado del estudio, se identifica que el corto avance se explica por una oferta de valores poco profunda. La infraestructura en que se desarrolla el mercado está conformada de actividades que están sujetas a regulación por las autoridades financieras, que establecen claramente derechos y obligaciones de todos los agentes, y a la disciplina en precios que impone la posibilidad de que las empresas emisoras elijan colocar títulos en las bolsas de valores de otros países.

Del análisis se identifican algunas medidas que pueden propiciar una mayor liquidez en los mercados de deuda corporativa que requieren un mayor análisis: *a)* fomentar la figura de formador de mercado para bonos corporativos, con el fin de darle mayor liquidez a los valores emitidos. En particular, es conveniente que se evalúe la posibilidad y conveniencia de que el banco colocador del instrumento esté obligado en mantener, por mandato de la CNBV, posturas de compra y venta para los valores corporativos que haya colocado, y *b)* es conveniente que las autoridades financieras valoren si es adecuado flexibilizar el régimen de inversión de las Siefores, en el sentido de ampliar la capacidad de títulos de deuda corporativa en que pueden invertir, ya que actualmente sólo pueden participar con 35% de una emisión.

En esta sección se incluye el segmento de agencias calificadoras, intermediarios financieros y aranceles de operación con valores. En la primera parte se define el segmento de financiamiento bursátil; en la segunda el marco legal y las autoridades regulatorias; en las secciones tercera y cuarta se analizan las instancias que participan; la parte quinta aborda la estructura de demanda; la sexta parte estudia la estructura de oferta; la séptima se relaciona con el proceso de colocación; en la octava parte se estudian los aranceles de operación; la novena estudia aspectos contemplados en la reforma financiera y, finalmente, las recomendaciones derivadas del estudio.

6.1.1 Definición del segmento

El endeudamiento es una de las principales fuentes de financiamiento al que pueden acceder las empresas para obtener recursos que les permitan llevar a cabo proyectos de mejora y expansión. Las formas principales de endeudamiento corresponden al sistema bancario local o internacional, y mediante el financiamiento bursátil, que también puede hacerse en el mercado local o internacional. El criterio más relevante para la elección de deuda bancaria o financiamiento bursátil es el costo efectivo de cada opción y el tiempo que tarda el agente en obtener los recursos.

Las empresas que buscan recursos para financiar sus proyectos pueden recurrir al financiamiento bursátil a través del mercado de valores, mediante la colocación de instrumentos de deuda o capital, los cuales son puestos a disposición de los inversionistas e intercambiados en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV).

En el mercado de valores, como en todo mercado organizado,[1] existe un componente de oferta y otro de demanda. En este caso la oferta está representada por el gobierno, instituciones financieras y empresas que recurren al mercado para financiar sus proyectos, mientras la demanda la constituyen los inversionistas individuales e institucionales (mexicanos y extranjeros), quienes concurren al mercado en busca de alternativas de inversión que les resulten atractivas por el nivel de beneficios y diversificación que puedan obtener en la BMV.

En este punto es importante hacer una distinción entre colocación del sector privado y colocación del sector público. La primera se refiere a los valores emitidos por empresas y/o instituciones financieras, mientras la segunda corresponde a emisiones hechas por el Gobierno Federal, estatal o entidades del sector público (CFE, Pemex, Fovissste e Infonavit). Ambos instrumentos son operados en el mercado de valores mexicano, pero el proceso de colocación es distinto para el Gobierno Federal porque tiene su propio agente colocador: el Banco de México.

Por otro lado, para instrumentos de deuda de corto plazo el mercado de valores puede clasificarse en mercado de dinero y en mercado de capitales para activos financieros de largo plazo. Igualmente, en relación con los agentes que realizan las operaciones, el mercado se divide en primario –donde se intercambian activos recién emitidos por sus emisores originales–, y secundario, donde se intercambian obligaciones financieras ya emitidas. En éste último, el proceso de intercambio permite la valoración continua de los activos por parte de los inversionistas y, con ello, la determinación de sus precios.

1 En este tipo de mercados existen contratos y productos financieros sometidos a estándares fijados por una autoridad competente. Los productos negociados en estos mercados están respaldados por un fondo de compensación y liquidación gestionado y controlado por una institución que vela por el buen cumplimiento de las condiciones y resoluciones de los contratos según los estándares.

Las nuevas emisiones de acciones y bonos que se venden en el mercado primario están basados en precios y tasas del mercado secundario; incluso las ofertas públicas iniciales determinan su precio con base en el precio de las acciones comparables en el mercado secundario. De ahí la importancia de contar con un mercado secundario desarrollado y con las menores fricciones posibles en sus transacciones.

La infraestructura que interviene en el proceso de colocación bursátil es compleja en cuanto al número de participantes que intervienen. Como se verá más adelante, la infraestructura por medio de la cual opera el mercado de valores está integrada por la bolsa de valores y las organizaciones que realizan la compensación y mantienen el depósito de valores, que en conjunto denominaremos grupo BMV. En la mayoría de los países solamente existe una institución encargada de cada una de estas funciones. De hecho, en las últimas décadas se ha incrementado la consolidación de estas organizaciones, ya sea en el caso de que existiera más de una en un país,[2] o bien entre empresas de varios países, como es el caso de los mercados de Colombia, Chile y Perú.

Las bolsas de valores de estas economías formaron el Mercado Integrado Latinoamericano (MILA) con el objetivo de expandir la oferta de emisores totales que operan en cada una de las bolsas. Con el actual nivel de capitalización bursátil,[3] la integración les permite competir con bolsas más grandes. Por su parte, México está preparando las normas para integrarse a este grupo.

El grupo BMV concentra todos los servicios del mercado de capitales y deuda diferentes a la intermediación, lo cual permite actualmente, en ciertos casos bajo ciertas circunstancias, generar economías de aglomeración.[4]

Al aglutinar un elevado número de oferentes y demandantes, que permitan aumentar las posibilidades de inversión para los inversionistas, se generan portafolios más diversificados y potencialmente mejor administrados. Cuando todos los intermediarios financieros, en este caso las casas de bolsa, operan bajo un mismo sistema, muchas normas y procesos quedan estandarizados, lo cual hace más eficiente el proceso de intermediación bursátil y reduce los costos de las transacciones.

2 La Bolsa de Valores de Australia fue creada en 2006, como resultado de la fusión entre la Bolsa de Valores de Australia y la Bolsa de Futuros de Sidney. La Bolsa de Valores de Colombia (2001) es fusión de la Bolsa de Bogotá, Medellín y Occidente.

3 El valor de capitalización es una medida de dimensión económica, y es igual al precio por acción en un momento dado multiplicado por el número de acciones en circulación de una empresa.

4 En el sentido de que la proximidad entre las entidades es buena para la productividad, en este sentido, la actividad económica concentrada funciona mejor que las esparcidas y fragmentadas.

Es importante destacar que el marco legal bajo el que se rige el mercado de valores de México establece claramente los derechos y obligaciones del grupo BMV, los intermediarios y los emisores. Como se explicará más adelante, en el marco regulatorio, es del interés de las autoridades supervisoras que la bolsa de valores y su grupo de operadores cuenten con servicios y tarifas competitivas a nivel internacional, ya que la libre movilidad de capitales y tecnología en las transacciones favorece la competencia mundial entre bolsas.

Asimismo, se trata de un mercado donde está en juego el manejo y administración del patrimonio de terceros, lo que impone a las instituciones reguladoras una responsabilidad especial de supervisión y vigilancia sobre las entidades financieras, emisoras y profesionales bursátiles.

6.1.2 El mercado de valores en México

Antes de iniciar el análisis de competencia en el financiamiento bursátil, es importante contextualizar la actividad del Mercado de Valores en México. Para tal propósito, en las gráficas siguientes se presenta un comparativo de México con otras economías del mundo,[5] en las que se valoran los tamaños de los mercados de capital (acciones), de deuda privada y de deuda pública. Para ello se debe diferenciar que en toda colocación bursátil las empresas pueden elegir entre la emisión de valores en renta variable (acciones) y valores en renta fija (bonos corporativos, papel comercial, etcétera).

La gráfica 1 utiliza el valor de capitalización como proporción del PIB para medir la profundidad del mercado de renta variable de las distintas economías. Entre las economías consideradas, México se ubica como la segunda más pequeña después de Argentina y muy por debajo de Chile,[6] aun cuando la de este último país tiene una economía más pequeña que la de México, presenta niveles de operación superiores.

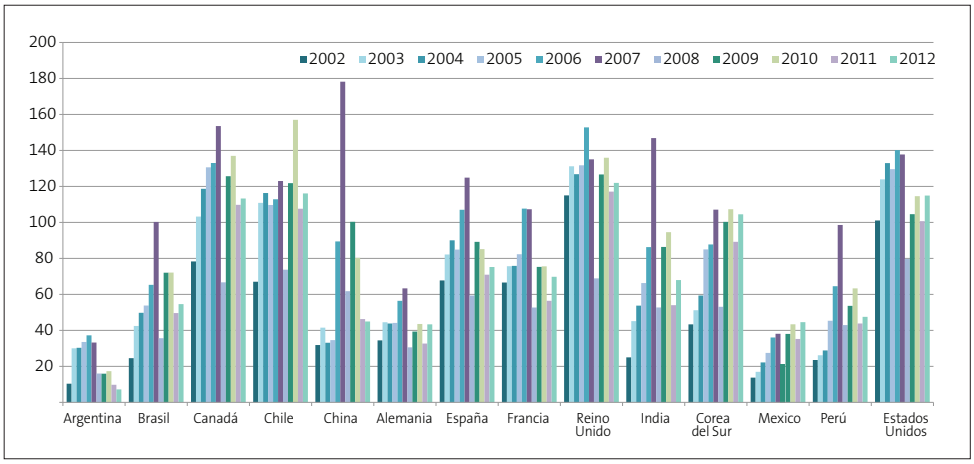
5 Se seleccionaron economías desarrolladas para contrastar con un nivel máximo economías de América Latina –Chile, Perú y Argentina–, y economías que han estado creciendo a una velocidad comparable a la de México: Brasil, India, China y Corea del Sur. Algunos reportes de Goldman Sachs argumentan que estos países pueden ser comparables por las condiciones económicas en que se encuentran el crecimiento del PIB y su participación en el comercio mundial en los últimos años, pues ello las ha puesto en la mira de los inversionistas.

6 Durante los últimos tres años el PIB de Chile ha sido en promedio 20% del PIB de México, según datos del Banco Mundial.

Gráfica 1.

Valor de capitalización del mercado de capitales

(%PIB)



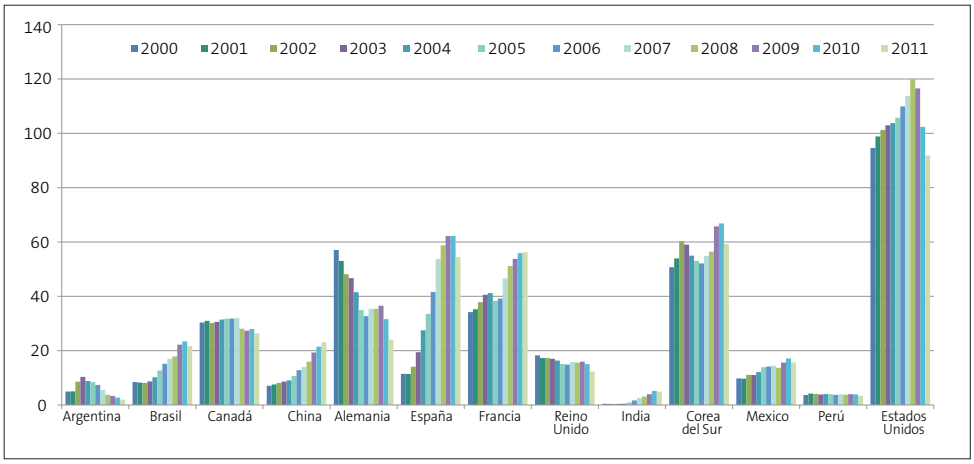
Fuente: Cofece con datos del Financial Development and Structure Database del Banco Mundial, en línea [http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTRESEARCH/„contentMDK:20696167~pagePK:64214825~piPK:64214943~theSitePK:469382,00.html].

En las gráficas siguientes se mide la capitalización del mercado de bonos como proporción del PIB, para dimensionar el segmento de deuda privada (gráfica 2) y deuda pública (gráfica 3).

Gráfica 2.

Valor de capitalización del mercado privado de bonos

(% PIB)

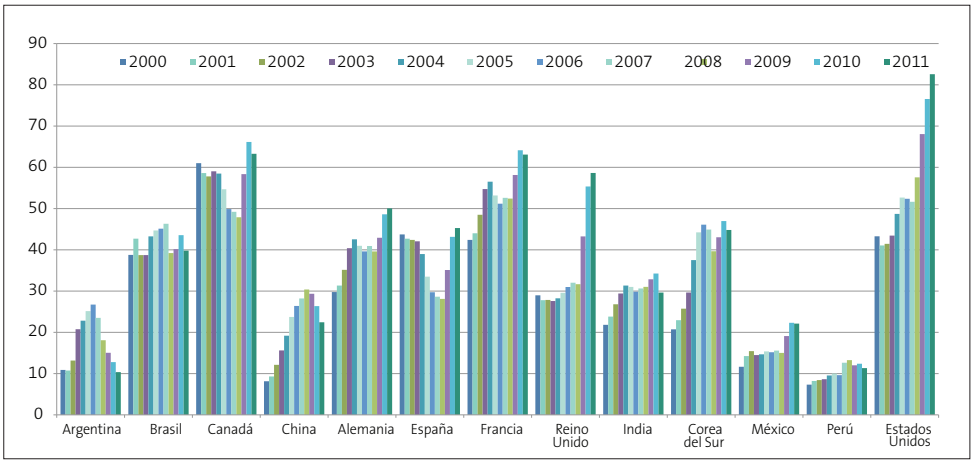


Fuente: Cofece con datos del Financial Development and Structure Database del Banco Mundial, en línea [http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTRESEARCH/0„contentMDK:20696167~pagePK:64214825~piPK:64214943~theSitePK:469382,00.htm]

Gráfica 3.

Valor del mercado de bonos públicos

(% pib)



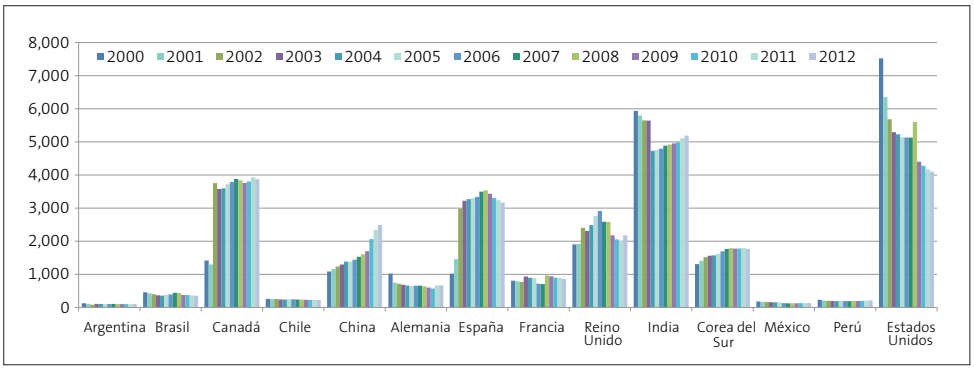
Fuente: Cofece con datos del Financial Development and Structure Database del Banco Mundial, en línea [http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTRESEARCH/0,,contentMDK:20696167~pagePK:64214825~piPK:64214943~theSitePK:469382,00.html]

Para el caso del mercado de deuda privada, México se ubica de nuevo entre las economías que registran poca actividad; en el caso de la deuda pública se observa mayor dinamismo, pero sin dejar de ubicarse en los niveles más bajos. Finalmente, en la gráfica 4 se mide el número de emisiones por año para evaluar la profundidad de la oferta en el mercado de valores.

Gráfica 4.

Emisiones de empresas locales listadas

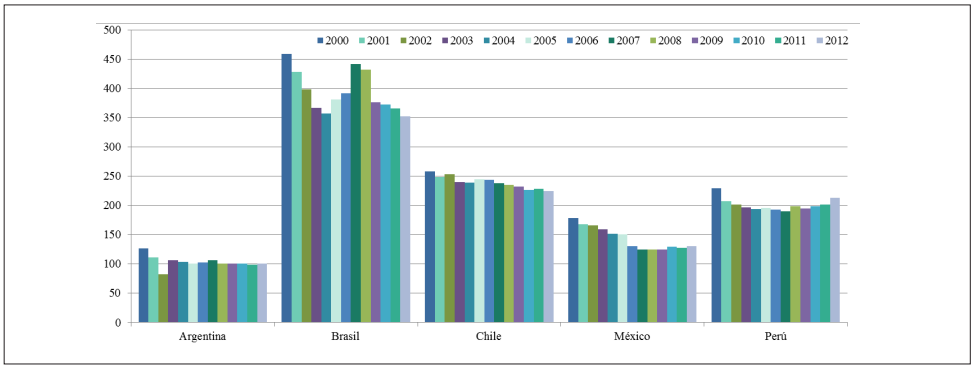
(unidades)



Fuente: Cofece con datos del Financial Development and Structure Database del Banco Mundial, en línea [http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTRESEARCH/0,,contentMDK:20696167~pagePK:64214825~piPK:64214943~theSitePK:469382,00.html]

México se sitúa entre los países con menor número de emisiones; si se extraen de la gráfica únicamente los países de América Latina, se observa que el mercado es ligeramente más activo que Argentina pero permanece por debajo de Brasil, Chile y Perú (gráfica 5).

Gráfica 5.
Emisiones de empresas locales listadas
(unidades)



Fuente: Cofece con datos del Financial Development and Structure Database del Banco Mundial, en línea [http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTRESEARCH/0,,contentMDK:20696167~pagePK:64214825~piPK:64214943~theSitePK:469382,00.html]

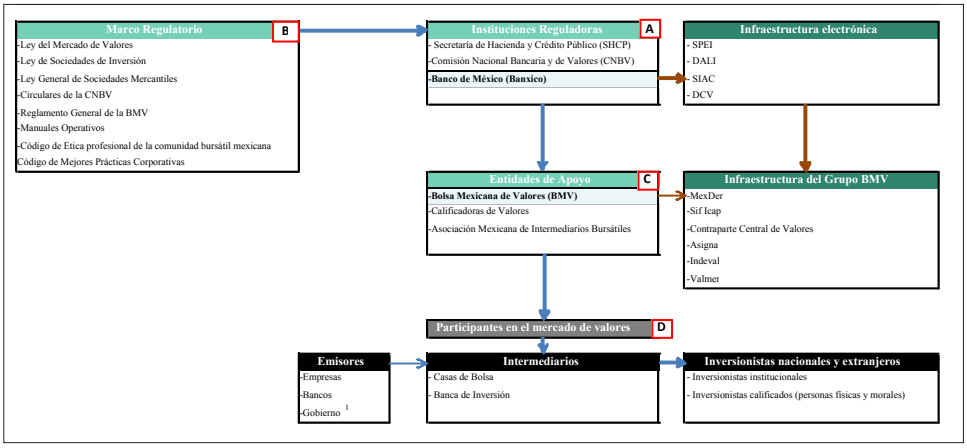
Además de la baja actividad en el mercado de deuda y acciones, el mercado mexicano se caracteriza por tener una limitada emisión de ambos títulos. De esta forma, el mercado bursátil es poco utilizado por empresas mexicanas para captar recursos directamente del público ahorrador y financiar sus actividades. Las empresas que acuden a este mercado suelen tener una elevada escala de operación (y por tanto necesidad de financiamiento), lo que podría sugerir cierto tamaño mínimo para que resulte conveniente emitir restricciones a la entrada a estos mercados o aspectos estructurales que inhiban el apetito por estos activos (por ejemplo cultura corporativa). Más adelante se ahondará en estos temas.

Ahora bien, la infraestructura del mercado de valores en México es operada por el grupo BMV, que realiza todos los servicios en el mercado. Por el tamaño del mercado nacional de valores, la mayoría de instituciones y sociedades del grupo tienden a ser empresas únicas y están reguladas por las autoridades financieras en áreas críticas que pudieran impactar las condiciones de competencia en el mercado, como autorización de aranceles o tarifas, o la no discriminación en los servicios que prestan. A continuación se analizará cada una de las instancias que participan en el Mercado de Valores, así como sus funciones, para explicar por qué la oferta de valores en México no está al nivel de su infraestructura.

6.1.3 Instancias en el mercado de valores

Para facilitar el análisis del funcionamiento del mercado de valores, los agentes económicos que concurren en dicho mercado se pueden visualizar en el siguiente esquema. Los apartados subsecuentes serán desarrollados en función de la letra de cada instancia: primero se elabora sobre las instituciones reguladores, para continuar con el marco legal y las entidades de apoyo al mercado relacionados a la Bolsa Mexicana de Valores. Por último se describen los principales agentes participantes del mercado (emisores, intermediarios e inversionistas nacionales y extranjeros).

Gráfica 6.
Instancias que componen el mercado de valores



1/ Incluye el Gobierno Federal
Fuente: Cofece con datos de la BMV.

6.2 Marco legal e instancias regulatorias del mercado de valores

El propósito fundamental del mercado de valores, es ser el mecanismo facilitador entre los agentes, para poner en contacto el ahorro y su canalización eficiente a las empresas para la realización de inversiones productivas. Para realizarlo es necesaria la estrecha supervisión y regulación de la autoridad bursátil, a fin de resolver potenciales fallas de mercado (principalmente riesgo moral, agente-principal e información asimétrica) y con ello brindar mayor seguridad al público inversionista.

6.2.1 Autoridades

Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP). Planea y establece los límites a los actores del sistema financiero mexicano mediante el otorgamiento y revocación de autorizaciones. En el entorno del mercado de valores, opina en la operación de los intermediarios bursátiles, define sus áreas de actividad y sanciona a quienes infrinjan leyes y reglamentos.

Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV). Supervisa y regula a todas las entidades financieras, procurando su estabilidad y correcto funcionamiento.

Banco de México (Banxico). Promueve el sano desarrollo del sistema financiero y propicia el buen funcionamiento del sistema de pagos. Para tal efecto, emite disposiciones de carácter general que regulan diferentes operaciones de los intermediarios del mercado de valores.

Organismos de autorregulación. Incluye las agrupaciones gremiales como: Asociación Mexicana de Intermediarios Bursátiles (AMIB), la Asociación Mexicana de Administradoras de Fondos para el Retiro (Amafore) y la Asociación de Bancos de México (ABM).

6.2.2 Leyes del sistema bursátil

El sistema bursátil se rige por las siguientes leyes y reglamentos:

Ley del Mercado de Valores (LMV). Regula la oferta pública de valores, la intermediación de éstos en el mercado, las actividades de las personas y entidades operativas que en él intervienen, la estructura y operación del Registro Nacional de Valores e Intermediarios, y los alcances de las autoridades responsables de promover el desarrollo equilibrado del mercado y la sana competencia.

Ley de Fondos de Inversión (LFI). Regula la organización y funcionamiento de los fondos de inversión, la intermediación de sus acciones en el mercado de valores, los servicios que deberán contratar para el correcto desempeño de sus actividades, así como la organización y funcionamiento de las personas que les presten servicios en términos de ese ordenamiento legal.

Reglamento General Interior de la BMV. Establece las actividades que se realizan a través de la bolsa, mediante normas que establecen estándares y esquemas, tanto operativos como de conducta, tendientes a promover el desarrollo justo y equitativo del mercado de valores y de sus participantes, así como contribuir a la integridad y transparencia del mismo. Además, contiene las reglas aplicables al proceso para la adopción, supervisión y verificación del cumplimiento de las normas autorregulatorias a que deberán sujetarse las actividades de la bolsa y sus integrantes.

Código de ética de la comunidad bursátil mexicana. Establece normas de conducta que promueven los sanos usos prácticos de mercados aplicables a los intermediarios bursátiles y su personal, y a los consejeros, directivos, representantes y empleados de las instituciones de apoyo al mercado de valores, con el propósito de evitar la manipulación de precios y el uso de información privilegiada, así como establecer un clima de alta confiabilidad.

Otras regulaciones. La actividad bursátil se rige adicionalmente por las disposiciones supletorias de Ley de Agrupaciones Financieras, Ley de Instituciones de Crédito, Ley de Inversión Extranjera, Ley de Títulos y Operaciones de Crédito, Ley General de Sociedades Mercantiles y las Leyes Mercantiles y de Procedimientos Civiles.

Estas leyes establecen, entre otras cosas, la entrada de los diversos participantes del mercado: la CNBV autoriza a los intermediarios del mercado de valores, las casas de bolsa y los fondos de inversión, entre otros; el Gobierno Federal autoriza a las instituciones de banca múltiple y Afores (estás últimas con regulación de la Consar). Los requisitos aplicables son diferentes para los distintos intermediarios y dependen del tipo de mercado para el cual deseen operar, así como los riesgos que pueden asumir, en especial los de crédito, mercado y liquidez, ya sea que se trate del mercado accionario o de deuda. Estos intermediarios –en virtud de la autorización obtenida– podrán operar en los mercados accionarios (casas de bolsa) y de deuda (bancos y casas de bolsa tanto en bolsas como mercados extrabursátiles), aunque esta situación no genera mayores impedimentos para la intermediación en el mercado de valores y no tiene impacto en la competencia.

6.3 Entidades de apoyo

A este grupo pertenecen todas las instituciones que contribuyen al funcionamiento del mercado de valores y se encuentran sujetos a las autoridades y al marco legal descrito en el apartado anterior. Para el caso de la BMV se incluye la descripción de su infraestructura, la cual corresponde a los agentes que forman el grupo BMV.

Bolsa Mexicana de Valores (BMV). Es una concesión de la SHCP, con autorización de la CNBV, que tiene como función proporcionar la infraestructura necesaria para facilitar la realización de las operaciones del mercado de valores, proporcionando acceso a sistemas de negociación que ponen en contacto a los oferentes (emisores) con los demandantes de valores (inversionistas). Además, opera todos los servicios del mercado de renta variable (incluyendo el listado de acciones), derivados, títulos de deuda, Certificados de Capital de Desarrollo (CKDes) y Fideicomisos de Inversión en Bienes Raíces (Fibras). Además, liquida y compensa todas las operaciones a través de contrapartes centrales, y ofrece el servicio de custodia de valores.

La tabla 1 clasifica la variedad de instrumentos bursátiles operados por los agentes.

Tabla 1.

Valores operados en la BMV

Mercado de Dinero o Deuda		Mercado de Accionario o Capitales		Derivados
Instrumentos gubernamentales	Instrumentos privados y bancarios	Instrumentos mexicanos	Instrumentos extranjeros	
- Cetes - Bondes - Bondes D - Udibonos - Bonos - BPAS1	- Aceptaciones bancarias - Papel comercial - Pagaré con rendimiento liquidable al vencimiento - Pagaré a mediano plazo - Obligaciones - Certificados de participación inmobiliaria - Certificados de participación ordinarios - Certificado bursátil	- Acciones - Fibras -CKDes2	- Acciones listadas en el Mercado Global de La Bolsa Mexicana de valores3	- Futuros - Swaps - Opciones

1/ Emisiones del Instituto Bancario de Protección al Ahorro con el fin de hacer frente a sus obligaciones contractuales y reducir gradualmente el costo financiero asociado a los programas de apoyo a ahorradores

2/ Títulos o valores fiduciarios destinados para el financiamiento de uno o más proyectos, mediante la adquisición de una o varias empresas promovidas, principalmente en sectores como el de la infraestructura, inmobiliarios, minería, empresariales en general y desarrollo de tecnología.

3/Mecanismo diseñado para listar y operar valores que no fueron objeto de oferta pública en México y que se encuentran listados en mercados de valores extranjeros reconocidos por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de México, en línea [http://www.banxico.org.mx/].

Para llevar a cabo sus funciones en el mercado, la BMV integra una serie de productos y servicios a lo largo de la cadena de valor del mercado bursátil, por medio de las siguientes instancias:

Tabla 2.

Grupo BMV

MexDer: Mercado Mexicano de Derivados, es el mercado organizado en el que se operan futuros y opciones estandarizados. Dicha bolsa se sujeta a los rigurosos estándares internacionales, promoviendo el crecimiento y diversificación del mercado de productos estructurados, listados en la Bolsa Mexicana de Valores.
Sif Icap: de acuerdo con la Ley del Mercado de Valores, es una sociedad que administra sistemas para facilitar las operaciones con valores extranjeros y es supervisada por la CNBV.
CCV: Contraparte Central de Valores, tiene dentro de su objeto principal llevar a cabo la compensación, y consecuente liquidación de las operaciones del mercado de capitales, asumiendo el carácter de acreedor y deudor recíproco de los derechos y obligaciones que deriven de operaciones con valores previamente concertadas por cuenta propia o de terceros entre los intermediarios del mercado de valores.
Asigna: es una Cámara de Compensación de Contratos de Derivados, funge como garante de todas las obligaciones financieras que se generan por las operaciones de productos derivados estandarizados, dicha cámara, está constituida como un fideicomiso, en la que participan otras instituciones financieras (fideicomisos) socio(s) liquidador(es) encargadas de liquidar y, en su caso, celebrar por cuenta propia, por cuenta de clientes o por cuenta de ambos, contratos de derivados listados en bolsa.
Indeval: la Institución para el Depósito de Valores es una institución privada que cuenta con autorización, de acuerdo con la ley, para operar como depósito central de valores, proporcionando el servicio de custodia y administración de valores.

Valmer: Valuación Operativa y Referencias de Mercados. Los proveedores de precios se encargarán de las actividades que tengan por objeto la prestación habitual y profesional del servicio de cálculo, determinación y proveeduría o suministro de precios actualizados para la valuación de valores, instrumentos financieros derivados en mercados reconocidos por las autoridades financieras o índices, así como de envío de información relacionada con dichas actividades, dicha actividad está reservada a sociedades anónimas (art. 322 de la Ley del Mercado de Valores), sujetas al régimen de autorización por parte de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

Fuente: Elaboración propia con datos de la Bolsa Mexicana de Valores, en línea [http://www.bmv.com.mx/].

La infraestructura de los mercados financieros contribuye a la eficiencia del proceso de colocación bursátil e incrementa la transparencia en la información generada por los participantes del mercado y las autoridades regulatorias. En materia de sistema de pagos, Banxico es la institución que por mandato constitucional es la encargada de "propiciar" su buen funcionamiento. De tal forma, el grupo BMV recurre a la plataforma tecnológica provista por Banxico, la cual permite la ejecución de las operaciones en el mercado de valores. Para estos efectos, la infraestructura se compone de los siguientes sistemas:[7] *i)* Sistemas de Pago Electrónicos Interbancarios (SPEI) a través del cual ofrece a sus participantes servicios de transferencia en tiempo real (alto y bajo valor). *ii)* Sistema de Liquidación de Valores (Dalí) en el cual se gestionan las cuentas de valores y cuentas de efectivo para que se pueda liquidar, tanto la transferencia de valores como el pago correspondiente. *iii)* Sistema de Atención a Cuentahabientes (SIAC), el cual es el sistema a través del cual el Banxico administra las cuentas de los agentes financieros mexicanos. *iv)* Depósito Central de Valores (DCV) en el que se presta el servicio de custodia de valores y se encarga de transferir los valores entre las cuentas de sus depositantes.

La segunda institución de apoyo son las agencias calificadoras de valores (Credit Rating Agencies o CRA) las cuales son empresas autorizadas por la CNBV y especializadas en la evaluación del riesgo de crédito de valores emitidos por instituciones financieras, empresas y gobiernos. Dichas agencias contribuyen a mitigar una parte importante de los costos que enfrentarían los inversionistas de tener que analizar por su cuenta los riesgos de crédito de cada una de sus inversiones potenciales. Sus funciones principales son: *i)* medir el riesgo crediticio del emisor y resolver la asimetría de información entre los emisores y los inversionistas; *ii)* proporcionar un ordenamiento del riesgo crediticio o *rating* consistente y comparable entre activos; y *iii)* ofrecer una opinión independiente y de forma concreta sobre el nivel de riesgo crediticio de un activo que sea verificable y replicable por todos los inversionistas. Estos servicios son requisitos indispensables como parte del proceso de emisión bursátil, y el pago de los honorarios correspondientes será erogado por la compañía calificada.

7 Banco de México (2012 y 2013).

Una preocupación básica de los inversionistas es la capacidad del emisor de bonos de pagar su deuda; es decir, que haga frente al pago completo de intereses y capital de forma puntual. Las cinco grandes áreas que las agencias calificadoras analizan al realizar su evaluación de riesgo de crédito soberano son:

i. Efectividad institucional y riesgo político, lo cual deriva en un "puntaje político".
ii. Estructura económica y perspectivas de crecimiento, reflejadas en el "puntaje económico".
iii. Liquidez externa y posición de inversión internacional, lo cual se refleja en un "puntaje externo".
iv. Desempeño y flexibilidad fiscal, así como la carga de la deuda, reflejadas en un "puntaje fiscal".
v. Flexibilidad de la política monetaria, reflejada en un "puntaje monetario".

La evaluación otorga un puntaje de 1 (máximo) a 6 (mínimo), basado en criterios cuantitativos y cualitativos, se combina y se llega a la calificación soberana, la cual se clasifica en una nota para obligaciones en moneda extranjera y otra para obligaciones en moneda local.

Lo anterior deriva en que para un mismo instrumento se pueden tener calificaciones distintas, en función del país en que la empresa lo haya emitido. La siguiente tabla describe las calificaciones que siguen las tres principales agencias calificadoras –Moody's, Standard & Poor's (S&P) y Fitch–[8] sobre los bonos comunes:

Tabla 3.
Calificaciones crediticias

	Moody's	S&P	Fitch
Principal	A	AAA	AAA
Excelente	Aa	AA	AA
Medio alto	A	A	A
Medio bajo	Baa	BBB	BBB
Especulativo	Ba	BB	BB
Muy especulativo	Caaa, Caa	B, CCC, CC, C	B, CCC, CC, C
Impago	Ca, C	D	DDD, DD, D

Fuente: Elaboración propia con datos de cada calificadora, en línea
[https://www.moodys.com/credit-ratings/Mexico-Government-of-credit-rating-489500]
[http://www.standardandpoors.com/ratings/mx-disclosure/es/la/]
[http://www.fitchratings.mx/default.aspx]

8 Información en línea en el respectivo sitio web: [https://www.moodys.com/credit-ratings/Mexico-Government-of-credit-rating-489500]; [http://www.standardandpoors.com/ratings/mx-disclosure/es/la/]; [http://www.fitchratings.mx/default.aspx].

En el caso mexicano, la CNBV, dentro del padrón de entidades autorizadas, contempla a cinco empresas calificadoras a las que pueden recurrir los agentes emisores de deuda: Standard & Poor's, Moody's, Fitch, HR Ratings de México y Verum Calificadora de Valores.

6.3.1 Competencia entre calificadoras

Existen una serie de factores que pueden afectar la dinámica competitiva en esta área.[9] En primer lugar, las calificaciones de crédito son "bienes de experiencia", es decir, la calidad de la calificación sólo es revelada *ex post*. El que no se presente un impago o *default*, no es sinónimo de que se pueda obtener una buena nota; es por esto que la reputación de calidad, basada en un largo historial, es la principal ventaja competitiva de las agencias calificadoras. En segundo lugar, los inversionistas valoran la comparabilidad y consistencia de las calificaciones en todos los segmentos geográficos y tipos de instrumentos. De esta forma las notas de una agencia calificadora generan un estándar común para interpretar el riesgo. Por último, los emisores generalmente construyen una relación de confianza con una o dos agencias calificadoras, pero no siempre suelen ser calificados por más. Además, valoran las calificaciones en que los inversionistas tienen mayor confianza, las cuales facilitan la colocación de valores a un costo financiero más bajo para el emisor.

Por estas tres razones, el servicio de calificación de valores tiende a ser provisto por un número reducido de empresas que cuenten con alcance global. En la actualidad, la industria de las calificadoras crediticias es provista principalmente por: Moody's, Standard & Poors's y Fitch, quienes representan más de 94% del mercado mundial.[10]

Una crítica común a las agencias calificadoras se relaciona a que sean consideradas como juez y parte, ya que las empresas evaluadas son las mismas a las que deben pagar por ser calificadas. Las calificadoras cobran honorarios por un estudio inicial y el primer año de calificación, así como por el monto y plazo de las emisiones (a manera de ejemplo, se presenta un cuadro comparativo de esas cuotas). Como se puede observar, la dispersión de cuotas por calificación es muy amplia y los rangos son muy abiertos; sin embargo, no parecen ser un obstáculo para el acceso al mercado, ya que otros conceptos, como las comisiones de la banca de inversión, resultan todavía más onerosos.

9 OECD (2010).

10 *Ibidem*.

Tabla 4.

Cuotas por calificación contraparte

	Corporativo		Instituciones Financieras (Bancos)		Estructurados	
Calificadora 1	325,000-520,000	325,000-520,000	325,000-520,000	325,000-520,000	Mínimo $260,000	195,000-455,000
Calificadora 2	200,000-245,000	100,000-122,500	180,000	210,000	174,000	
Calificadora 3	120,000-320,000	90,000-165,000	70,000-100,000	100,000-766,200		
Calificadora 4	227500	227500	213,200-834,600	213,200-834,600	455,000-887,250	260000
Calificadora 5	250,000	250,000	250,000	200,000	500,000-1,000,000	500,000-1,000,000

Fuente: CNVB, con base en la información de las propias calificadoras.

Algunos estudios sobre los costos de emisión en México, Chile y Brasil, sugieren que para el caso mexicano el costo total de emitir deuda fluctúa entre 0.6% y 2.0% del total de la emisión; por su parte, el cobro de la calificación crediticia por parte de la agencia corresponde en promedio a 0.1% del total de la emisión.[11] Esta cifra es equivalente en los tres países, lo cual sugiere que las agencias calificadoras siguen un patrón de cobro estandarizado.

6.4 Participantes en el mercado de valores

En este grupo se ubican los oferentes y demandantes de títulos de valores, así como el intermediario que los pone en contacto. Los tres tipos de participantes serán analizados a detalle en el segmento de oferta y demanda.

Emisores de valores. Son las entidades económicas que requieren de financiamiento y que cumplen con los requisitos de inscripción y mantenimiento establecidos, tanto por las autoridades financieras como por el grupo BMV, a fin de procurar el sano desempeño del mercado. Entre éstos se encuentran: empresas industriales, comerciales y de servicios,[12] instituciones financieras, Gobierno Federal, gobiernos estatales, Instituciones u organismos gubernamentales.

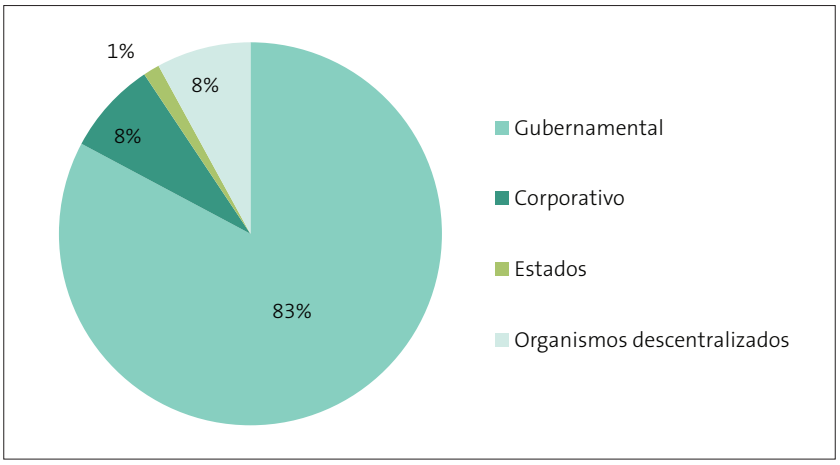
El Gobierno Federal es el principal emisor en el mercado de deuda, ya que participa con 83% del monto total en circulación, mientras la deuda corporativa representa sólo 8%, lo mismo para las emisiones hechas por la CFE, Pemex, Infonavit y Fovissste. Los estados sólo representan 1% del total en circulación (gráfica 7).

11 Zervos (2004).

12 Las empresas emiten instrumentos de deuda y/o acciones.

Gráfica 7.

Participación de las entidades en el monto total en circulación (%)



Fuente: Elaboración propia con información del *Boletín* Banorte, información al cierre de enero de 2014, en línea [http://www.cbbanorte.com.mx/Boletin_historico/2014/Boletin24e-ne14.pdf].

Inversionistas. Son agentes económicos que demandan diferentes instrumentos financieros (valores), con el propósito de obtener los mayores rendimientos posibles respecto a los riesgos que están dispuestos a asumir.

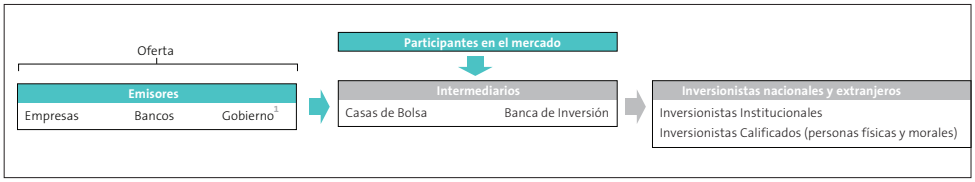
En los mercados bursátiles del mundo destaca la participación del grupo de los llamados "inversionistas institucionales", representado por sociedades de inversión, fondos de pensiones, y otras entidades con alta capacidad de inversión y amplio conocimiento del mercado y de sus implicaciones.

Intermediarios bursátiles. Son aquellas personas morales autorizadas para mediar las operaciones de compra y venta de títulos, efectuar operaciones por cuenta propia, con valores emitidos o garantizados por terceros respecto de las cuales se haga oferta pública, así como de administrar y manejar carteras de valores propiedad de terceros. Bajo estos rubros se podrían incluir: casas de bolsa, instituciones de crédito, sociedades operadoras de fondos de inversión y administradoras de fondos para el retiro.

6.5 Estructura de oferta de valores privados

La oferta en el mercado de valores está representada por los agentes que buscan financiamiento y por aquellos intermediarios bursátiles que participan en el mercado secundario (gráfica 8).

Gráfica 8.
Oferentes de valores privados



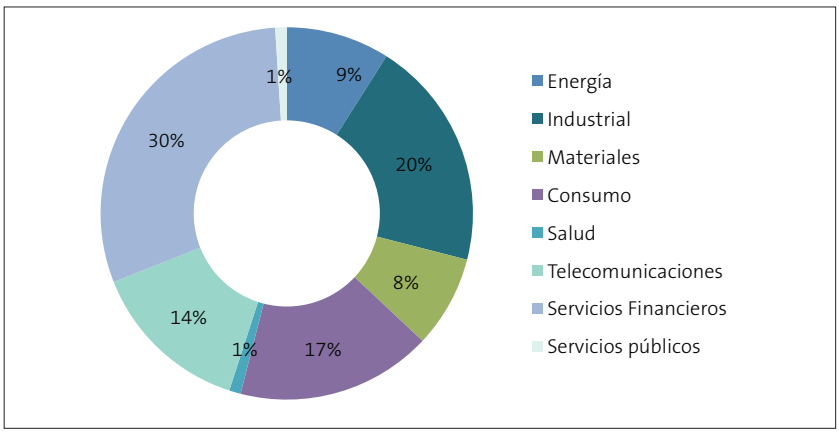
1/Incluye el Gobierno Federal y estatal.
Fuente: Cofece con datos de la BMV.

Los lineamientos y el proceso para acceder al mercado de valores son análogos para cualquier participante (empresas, bancos o gobierno), pero con algunas diferencias que no constituyen un tratamiento discriminatorio. A continuación se describe con mayor detalle los principales oferentes de acciones o deuda en el mercado financiero.

6.5.1 Emisores: empresas

Las empresas participan en el mercado al emitir instrumentos de deuda y/o acciones. Por sectores, las principales emisiones de deuda corresponden a servicios financieros (30%), sector industrial (20%) y consumo (17%) (gráfica 9).

Gráfica 9.
Participación de las entidades en el monto total en circulación



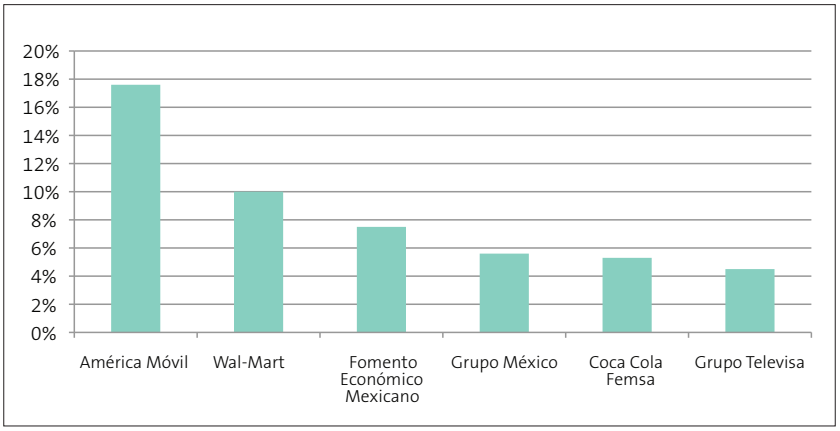
Fuente: Cofece con datos de la BMV, en línea [http://www.bmv.com.mx].

Al cierre del año pasado, 253 emisores mexicanos tenían listados instrumentos de deuda en la bolsa (principalmente certificados bursátiles), este número incluye deuda que se emitió en años anteriores, pero que permanece en circulación. De las emisiones realiza-

das durante 2013, destaca la participación de Pemex, la CFE, Banco Inbursa, y el Gobierno del Estado de Chihuahua; por parte del sector empresarial, entre las emisoras que listaron títulos de deuda extranjera para empresas locales, destacaron América Móvil con 7,500 millones de pesos y Televisa con 6,500 millones de pesos.

Por otra parte, en el mercado accionario se encuentran registradas 134 empresas, de las cuales 35 forman parte de la canasta que se utiliza para estimar el índice de precios y cotizaciones (IPC).[13] No obstante, seis empresas participan con 50.9% del total del índice (gráfica 10).

Gráfica 10.
Participación en el Mexbol (%)



Fuente: Cofece con datos de la BMV.

Al cierre de 2013, la BMV financió a través del mercado de capitales 159,975 millones de pesos mediante 19 colocaciones –cifra récord en los últimos 10 años–, de las cuales 13 fueron ofertas accionarias y seis correspondieron a Fibras. Para el caso de las ofertas accionarias, nueve corresponden a emisiones de empresas y cuatro a emisiones de grupos financieros. La siguiente tabla muestra la actividad de las ofertas públicas durante los últimos diez años.

13 El índice de precios y cotizaciones es el indicador de la evolución del mercado accionario en su conjunto. Este índice refleja cuanto ganó o perdió la BMV en una jornada.

Tabla 5.

Ofertas públicas iniciales en México

Año	Número	Monto (millones de pesos)
2003	2	2,014
2004	3	2,263
2005	11	21,644
2006	7	13,595
2007	7	16,296
2008	2	6,621
2009	2	7,123
2010	6	17,070
2011	5	19,490
2012	10	118,593
2013	19	159,975
	74	**384,684**

Fuente: Cofece con base en el Informe Anual 2013 de la BMV, en línea [http://www.bmv.com.mx/wb3/wb/BMV/BMV_repositorio/_rid/223/_mto/3/InformeAnualRI2014_2013Abril30FINAAAL.

pdf?repfop=view&reptp=CNFWB_Rep223&repfiddoc=6206&repinline=true]

Si bien se observa una tendencia positiva en el número de emisiones anuales, la participación de las empresas mexicanas en el financiamiento bursátil es muy corta. En el último censo económico publicado por el INEGI, en México existen casi 4200 empresas con 250 empleados o más. De estas 4200, más de 2500 (50%) obtuvieron financiamiento, pero únicamente 28 (0.5%) lo obtuvieron mediante la emisión de deuda. La siguiente tabla presenta la actividad de las ofertas públicas iniciales (IPOs, por sus siglas en inglés) de los 25 países principales alrededor del mundo para el periodo 1990-2011.

Tabla 6.

Total de ofertas públicas iniciales, 1990-2011

País	Todos los IPO's	IPO's locales	IPO's globales
Estados Unidos	6,446	5,222	1,224
India	5,024	4,777	247
China	2,799	2,073	726
Canadá	2,444	2,041	403
Japón	2,354	2,246	108
Australia	1,841	1,639	202
Reino Unido	1,688	1,370	318
Corea del Sur	1,007	978	29
Taiwán	992	975	17

País	Todos los IPO's	IPO's locales	IPO's globales
Hong Kong	929	559	370
Francia	826	562	264
Malasia	796	739	57
Alemania	606	297	309
Singapur	560	446	114
Tailandia	456	355	101
Indonesia	346	239	107
Polonia	308	252	56
Italia	256	58	198
Pakistán	254	252	2
Francia	195	152	43
Noruega	194	128	66
Suecia	177	75	102
Israel	166	21	145
Brasil	159	61	98
Filipinas	130	73	57
Total: top 25	30,953	25,590	5,363
Resto del mundo	2,108	1,080	1,028
Total: todos los países	33,061	26,670	6,391

Fuente: Cofece con información de Securities Data Company´s (SDC) Global Issues Database. 1990-2011, en línea [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2118624].

Cabe destacar que los países desarrollados, con las economías y los mercados de capitales más grandes, como Estados Unidos, Canadá, Reino Unido y Hong Kong, tienen los conteos generales más altos, pero un conjunto de países –entre ellos India, China, Taiwán y Corea del Sur– tienen indicadores relevantes también. De América Latina, el único país que figura en el conteo de los 25 más activos es Brasil.

Incursionar en el mercado lleva una serie de requisitos que las empresas deben cumplir para darle seguridad al inversionista que pone en juego su patrimonio. Los requisitos y regulaciones para entrar al mercado son los mismos para todos los participantes; sin embargo, una empresa que busque este tipo de mercado como medio de financiamiento debe tener la organización necesaria, la vocación y el potencial de crecimiento para cumplir con los requerimientos regulatorios de gobierno corporativo y de divulgación de la

información, para estar a la altura de su incorporación a un mercado de valores privado.

Empresas afectas a ser "públicas". Según los últimos datos publicados por el Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM),[14] la estructura del mercado industrial en México se compone de 92.45% de microempresas, 5.60% pequeñas, 1.31% medianas y 0.64% grandes empresas (tabla 7).

De este universo, las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) suman 99% del total, con un promedio de 5.4 empleados, y producen más de la mitad del PIB del país.

Tabla 7.
Clasificación de las empresas en México por número de empleados

	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	TOTAL
	<= 10	11 - 50	51 - 250	> 250	
Número de empresas	606,866	36,784	8,594	4,175	656,419
Participación	92.5%	5.6%	1.3%	0.6%	100%

Fuente: Cofece con datos del SIEM, abril 2014, en línea [http://www.siem.gob.mx/siem].

Un estudio sobre empresas en México, realizado por KPMG,[15] reveló que las empresas familiares tienen al inicio de operación una gran mortalidad, pues de una muestra de 200 empresas familiares, 85% de las empresas está en su primera y segunda generación, mientras las organizaciones maduras se reducen considerablemente. En México, alrededor de 70% de los nuevos negocios no llegan al tercer año de vida, lo cual quiere decir que no pasan a la siguiente etapa de consolidación.

La mayoría de empresas familiares se conduce a través de decisiones unilaterales tomadas por los dueños y directores. En estas condiciones, no es sorprendente que la estructura de gobierno corporativo sea precaria, donde sólo 12% de las empresas, entre las que existen algunas con más de 300 y 500 trabajadores, tiene establecido un manual de gobierno corporativo.[16]

Debido a la existencia de una administración informal en las empresas, así como la falta de capacidad de gestión y de registros adecuados, el incumplimiento de obligaciones fiscales y laborales, los niveles bajos de ventas y de utilidades, no todas las empresas pueden acceder al financiamiento bursátil.

14 La información de la estructura industrial corresponde sólo a las empresas registradas en el SIEM y no a la totalidad de las existentes en el país. La fecha de la última actualización es al 3 de abril del 2014.

15 KPMG (2013).

16 *Ibidem.*

Cabe mencionar que en 2011 se lanzó el programa "Mercado de deuda para pequeñas y medianas empresas" por parte de la Secretaría de Economía y la BMV, en colaboración con la Asociación Mexicana de Capital Privado, A.C. (Amexcap), la Fundación Endeavor y el Fondo de Capitalización e Inversión del Sector Rural (Focir). El objetivo del programa consiste en financiar la institucionalización e instalación de gobierno corporativo en las empresas medianas a través del pago de servicios profesionales, equipamiento y sistemas que ayuden a fortalecerlas y se conviertan en candidatas para la emisión de deuda en la BMV. Las convocatorias han sido exitosas en cuanto al número de solicitudes; sin embargo, a la fecha, no se encuentra registro de las empresas concursantes en la bolsa.

Expertos en el tema comentaron que una vez inscritas en el programa, las empresas mejoraron su gobierno corporativo, por lo cual muchos bancos se acercaron para ofrecerles financiamiento en condiciones favorables. Esta experiencia sugiere que si para la política pública es deseable y necesario que existan empresas medianas emisoras, también son necesarios –además de las facilidades de entrada al mercado de valores brindadas en el programa– mecanismos de seguimiento y evaluación del impacto de dichos programas. La evaluación debe incluir el seguimiento de las empresas apoyadas y el efecto que produjo en las condiciones de financiamiento obtenidas, con el fin de mejorar/introducir programas similares que tengan impacto en la incursión de las empresas medianas al mercado de valores.

El proyecto de incorporar a un segmento importante de las medianas empresas en el escenario bursátil, presenta un desafío por el poco conocimiento que tienen estas empresas sobre el mercado de valores. Sin embargo, la estabilidad económica y el dinamismo reformador pueden incentivar a las empresas "marginales", que están en la frontera de emitir o no, a acceder a este mercado. (ver sección 6.9).

6.5.2 Emisiones de gobierno como referencia de colocaciones privadas

La participación del Gobierno Federal en los mercados de deuda es fundamental. No solamente porque le permite obtener recursos para financiar su gasto, sino porque proporciona referencias de tasas de interés y plazos de inversión que son útiles para el desarrollo de los demás mercados (entre ellos bursatilización hipotecaria, colocaciones privadas a largo plazo, etcétera). Además, ofrece opciones de inversión en instrumentos de largo plazo y da profundidad al mercado.

Para las emisiones del gobierno, el procedimiento de colocación es distinto al de las empresas, ya que el Banco de México es el agente colocador de los títulos de deuda del Gobierno Federal, y para ello utiliza una infraestructura distinta a la empleada en las emisiones de valores corporativos.

6.5.3 Formadores de mercado

El formador de mercado es aquel intermediario financiero que acepta el riesgo de mantener continuamente posturas de compra y venta del instrumento del cual es agente colocador.

En el mercado de deuda gubernamental, el Banco de México es la autoridad que establece el procedimiento y las normas a que deberán sujetarse las instituciones de crédito y casas de bolsa que busquen actuar como formadores de mercado, y la SHCP es responsable de la regulación en torno al programa de formadores de mercado. En el caso de los valores en renta variable, la BMV es la institución que autoriza y regula las disposiciones para los intermediarios que quieran ser formadores de mercado de alguna acción.

Esta figura puede representar múltiples beneficios para los emisores, inversionistas e intermediarios: los valores de la emisora pueden llegar a tener mayor visibilidad, expansión y diversificación de su base accionista y de inversionistas; además, el inversionista cuenta con mayor disponibilidad de los instrumentos y el mercado puede tener niveles más elevados de operación, mejor formación de precios, reducción de fluctuaciones extraordinarias en los mismos y aumento en la liquidez, con efecto directo en el mercado de contado y en el desarrollo de mercados de derivados.

Actualmente, el mercado de deuda corporativa en México tiene una alta concentración en pocas emisoras, aunque esta situación ha mejorado conforme la base de inversionistas se ha ampliado, sigue existiendo la necesidad de mejorar la liquidez en títulos de las empresas de menor tamaño. La figura de formador de mercado permite en general una expansión del mercado secundario, lo cual hace posible una generación de precios de los activos más apegada a sus características de riesgo y al entorno del mercado, por lo que ampliar esa función hacia instrumentos como los bonos corporativos, podría facilitar a las emisoras incursionar o mantenerse en el mercado de valores. Adicionalmente, en la medida en que el banco colocador tenga la responsabilidad de darle seguimiento al instrumento que está colocando será más disciplinado al elegir qué títulos va a emitir, lo que reduce el riesgo moral del agente colocador.

En este sentido una posibilidad es que el banco colocador del instrumento se comprometa –por mandato de la autoridad correspondiente, en este caso de CNBV– a mantener posturas de compra y venta para valores de empresas medianas. Esta medida contribuiría a que el banco colocador tenga mayor disciplina en darle seguimiento al instrumento emitido y generaría incentivos a elegir mejor los títulos a colocar (acota el riesgo moral). Sin embargo, no se descarta que desincentive la participación de varios colocadores y encarezca el servicio, lo que pudiera llevar a una mayor concentración en el mercado en el corto plazo. Por tal motivo es recomendable evaluar los costos y beneficios sobre el mercado, así como la forma en que se implementaría esta opción. Cabe resaltar, que

el surgimiento de los formadores de mercado no se generaría de manera natural para la deuda bursátil de empresas medianas ante las fallas de mercado que presenta (por ejemplo, falta de información y conocimiento del riesgo del emisor).

6.5.4 Intermediarios bursátiles

Los intermediarios bursátiles están representados por las casas de bolsa que han sido autorizadas para actuar como intermediarios en el mercado de valores, ponen en contacto a oferentes y demandantes de títulos, administran y manejan carteras de valores propiedad de terceros. También, dentro de sus principales funciones, ofrecen el servicio de colocación de valores, actividad que comparten con los bancos de inversión.

La actividad de intermediación está concentrada en los grandes bancos de inversión y casas de bolsa. La tabla 8 muestra el total de emisiones realizadas por cada una de las instituciones durante los últimos cuatro años.

Tabla 8.
Total de emisiones por intermediario colocador

Intermediario Colocador	2013			2012			2011			2010		
	Posición	Participación %	Emisiones	Posición	Participación %	Emisiones	Posición	Participación %	Emisiones	Posición	Participación %	Emisiones
1) Banco Bilbao Vizcaya Argentaria	1	18	44	1	25.1	45	3	14.5	29	3	17	27
2) Citi	2	17.4	40	2	24.2	43	1	19	34	1	24.2	38
3) HSBC Bank PLC	3	14.6	34	3	12	24	2	18.5	32	2	17.3	29
4) Casa de Bolsa Banorte SA	4	10.2	30	4	8.7	20	9	3.3	10	8	2.5	6
Ixe Casa de Bolsa							5	9	20	7	4	17
5) Banco Santander SA	5	6.6	22	5	8.2	16	4	13.1	21	4	9.5	12
6) Actinver Casa de Bolsa SA	6	6.5	19	8	2.7	6	7	4.7	7	11	2	3
7) Inversora Bursatil	7	5.7	13	6	6.4	13				5	9.1	13
8) Scotiabank	8	3.3	12	7	4.2	10	12	1.3	5	6	4.3	13
9) Invex Casa de Bolsa SA de CV	9	3	5				15	0.4	1			
10) Value Casa de Bolsa	10	2.7	5	12	1.1	5						
11) Bank of America Merrill Lynch	11	2.4	9	10	2.3	5	8	4.1	10	10	2.3	4
12) JP Morgan	12	1.6	5				13	1.2	3	15	0.9	2
13) Finamex Casa de Bolsa SA de CV	13	1.4	5	15	0.2	1						

Intermediario Colocador	2013			2012			2011			2010		
	Posición	Participación %	Emisiones	Posición	Participación %	Emisiones	Posición	Participación %	Emisiones	Posición	Participación %	Emisiones
14) Credit Suisse	14	1.3	5							14	1.1	1
15) CI Casa de Bolsa	15	1.3	5	17	0.1	1						
16) Casa de Bolsa Finamex SAB de CV	16	0.7	2									
17) Interacciones Casa de Bolsa SA de CV	17	0.7	5	16	0.2	1	11	1.4	2	13	1.5	3
18) Deutsche Bank AG	18	0.6	2				14	0.8	1	12	1.7	3
19) Morgan Stanley	19	0.4	2	13	0.6	2						
20) Banco Multiva Institucion de Banca Multip	20	0.3	1	19	0	1						

Fuente: Hernández, Hierro y Sánchez (2014), con datos de Bloomberg.

Tabla 9.

Medidas de concentración (% monto)

	2013	2012	2011	2010
CR3	50	61.3	52	59
CR5	67	78	74	77

Fuente: Cofece con datos de la BMV, en línea [www.bmv.com].

Según el CR3, las cifras de la tabla 9 muestran que las colocaciones de deuda estarían concentradas de forma tal, que desde 2010 los tres grandes intermediarios realizan al menos 50% de las ofertas. Por su parte, los cinco intermediarios más grandes (CR5) concentraron 67% de la colocación en 2013 y cerca de 78% en 2012.

Como se observa, los principales grupos financieros centralizan el mayor volumen de colocaciones. Los factores que explican esta concentración son los siguientes:

1. Los principales grupos financieros tienen los recursos para invertir en personal especializado, y además pueden generar economías de escala aprovechando el *know-how* de sus distintas oficinas regionales.
2. Tienen un balance fuerte que les permite realizar tomas en firme, es decir, adquirir un porcentaje del monto de la emisión a un precio acordado.
3. El negocio de intermediación genera una importante fuente de ingresos por venta cruzada, como los créditos puente, negociación de derivados, comisiones de banca privada, operaciones de fusiones y adquisiciones, etc.

4. Les permite administrar su exposición de crédito, no sólo con clientes empresariales, sino también de crédito al menudeo o hipotecario a través de bursatilizaciones.
5. El acceso a las cuentas de banca privada y patrimonial a través de sus unidades de banco y casa de bolsa; las grandes instituciones financieras tienen participación a nivel de inversionistas institucionales, administrando sus fondos de pensión u ofreciendo servicios de aseguradoras.

Por otra parte, cuando las empresas se preparan para emitir deuda, no tienen ninguna restricción legal al momento de elegir el intermediario colocador. Las empresas seleccionan libremente qué banco de inversión les llevará el proceso. Si además de ofrecer el mismo servicio por comisiones similares,[17] el cliente valora contar con ventajas adicionales, como el fácil acceso a los productos y servicios financieros del grupo, las empresas tendrán un sesgo por este tipo de intermediario. Por esto, la concentración hacia los bancos más grandes obedece a la ventaja que tienen las instituciones multiproductos que ofrecen un abanico de servicios complementarios, mismos que son atractivos para las empresas emisoras.

6.5.5 Fondos de capital privado

El capital privado es dinero aportado por inversionistas calificados, que al agruparse constituyen los fondos de capital privado (CP). Estos fondos invierten recursos en compañías privadas en las que ven un alto potencial de crecimiento, las apoyan con capital y les brindan asesoría estratégica, operativa, financiera y legal, así como contactos financieros y comerciales para encaminarlas a un determinado nivel de madurez.

A través de los fondos de capital privado se canalizan recursos de inversión de largo plazo hacia los proyectos productivos en las diferentes etapas de evolución de una empresa, y se impulsa su crecimiento organizado y sostenible. De acuerdo con la etapa en la que se encuentre la compañía en la que se invertirá, el capital privado se divide en los siguientes:

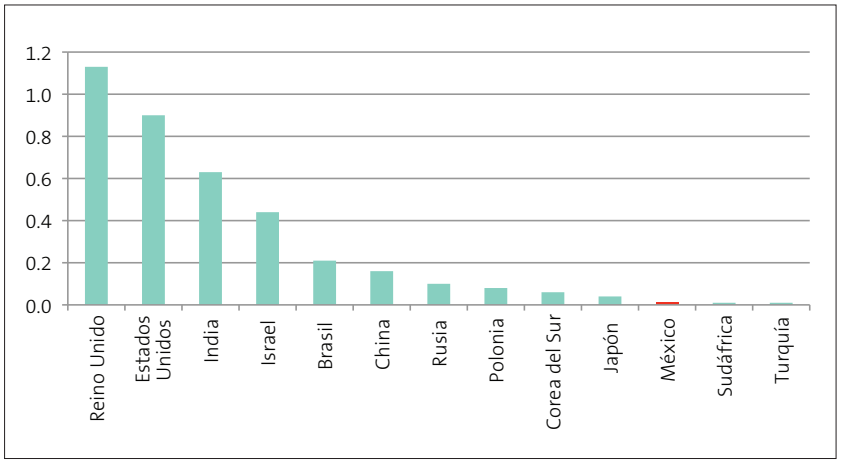
1. Capital semilla, que invierte en proyectos aún en etapa de creación o desarrollo.
2. Capital emprendedor (*venture capital*), busca empresas en etapas tempranas que suelen tener menos de cinco años de vida y no se han consolidado en el mercado.
3 Capital de crecimiento (*private equity*), se asocia a compañías que tienen mayores necesidades de capital, más tiempo operando y que gozan de una relativa consolidación del mercado.

[17] Las comisiones se explican en el proceso de colocación.

4. Inversiones alternativas, son fondos especializados de acuerdo con el sector o activo en que enfocan sus inversiones, y entre ellos se encuentran los fondos de bienes raíces, los cuales realizan inversiones de deuda y de capital en propiedades industriales. Otro tipo son los fondos de capital privado de infraestructura, los cuales realizan inversiones en diversas obras públicas como aeropuertos, generación de energía y transporte público, entre otros, según reporta la Asociación Mexicana de Capital Privado.

Esta gama de inversión está muy consolidada en países desarrollados, tales como Reino Unido y Estados Unidos; también ha tenido buena aceptación en países en desarrollo como India y China, mientras en México el sector es relativamente joven. Como se aprecia en la gráfica 11, aún tienen una participación muy limitada en el PIB. En México existen cerca de 70 administradores de fondos de capital, los más importantes se listan en la tabla 10.

Gráfica 11.
Capital privado (%)



Fuente: Cofece con información de Emerging Markets Private , 2011, en línea [http://www.kpmg.com/MX/es/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/PDF-App/Capital-Privado-Mexico.pdf].

Tabla 10.

Fondos de Capital en México

	Capital Privado	Capital Emprendedor	Inversiones Altenativas
Abraaj Capital	Linzor Capital Partners	Adobe Capital	Artha Capital
Acon Investments	Lottus Capital Partners	Alta Ventures México	Capital Inmobiliario
Actinver	Newgrowth Fund	Angel Ventures Mexico	Clarion Partners
Advent International Corporation	N + 1 Mercapital	DILA Capital	Clean Tech Fund
Alta Growth Capital	Nexxus Capital	Ignia Fund	Gava Capital
DEG	Northgate Capital	Gerbera Capital	GBM
Capital índigo	ProEquity	Latin Idea Ventures	Grupo IGS
Central Valley Fund	PROMECAP	MITA Institute an Tech Accelerator	Hunt Mexico
Darby Overseas Investments	PC Capital Partners	Promotora Social México	LaSalle Investment Management
Discovery Americas	Tresalia Capital	Venture Partners	Temasek Holdings
EMP Latin America	RW Consulting	Wayra	
EMX Capital	Southern Cross Group		
Evercore	Vento Capital		
Fazenda Capital	WAMEX Private Equity		
FOCIR			

Fuente: Cofece con información de AMEXCAP, en línea [www.amexcap.com].

Las empresas en que invierte un fondo de capital privado se benefician ampliamente y usualmente pasan de ser compañías pequeñas o familiares, a empresas sólidas. Los fondos invierten en distintos sectores. En México, existen fondos especializados en bienes raíces, infraestructura, salud, telecomunicaciones, etcétera.

Una vez que el fondo termina el periodo de inversión (cinco años en promedio), busca desinvertirse para generar ganancias al capital a través de distintas estrategias: mediante oferta de acciones en la BMV o la venta de su participación a los accionistas originales y otros compradores del sector.

Los fondos no sólo aportan capital, también transfieren conocimiento a las empresas mexicanas para lograr incrementar su competitividad. Cabe resaltar que ya ha habido algunas empresas enlistadas en bolsa que han sido asistidas en sus comienzos por fondos de capital privado. Sin duda, el efecto más importante de los fondos de capital privado

son las externalidades positivas que generan, entre ellas la de brindar mayor competitividad a empresas medianas y pequeñas, lo cual las hace más propensas a incursionar en el mercado de valores.

En México, el conjunto de fondos orientados en negocios de etapa temprana comenzó a gestarse en 2010. Un año después se creó el Fondo de Fondos, una agencia de gobierno que invierte los recursos de los bancos de desarrollo (Nafin, Banobras y Bancomext) en fondos de capital y que lanzó el fondo México Ventures 1 con el propósito de invertir 850 millones de pesos en fondos de capital emprendedor. En 2012 Nacional Financiera (Nafin) lanzó el programa Startup México,[18] otro fondo de fondos, pero enfocado en capital semilla.

Estos dos fondos tienen estrategias distintas, generan una segmentación de mercado capaz de atender a empresas con diferentes perfiles y niveles de madurez, por lo cual requieren distintos rangos de capital y apoyos diversos. Por su parte, el Fondo de Capitalización e Inversión del Sector Rural (Focir), es un agente especializado del Gobierno Federal creado para promover la inversión con capital en el sector rural y agroindustrial del país, así como proporcionar servicios especializados en banca de inversión y capital privado con conocimiento sectorial.[19]

El gran reto para el crecimiento de este segmento de la industria es el levantamiento de capital: los inversionistas perciben más riesgos en fondos de capital emprendedor que en los de capital privado, debido a que las inversiones en empresas de menor tamaño probablemente requerirán de inyecciones adicionales de capital. Además, la estrategia de desinversión es menos clara que en caso del capital privado, donde una salida es listar a la compañía en la bolsa de valores.

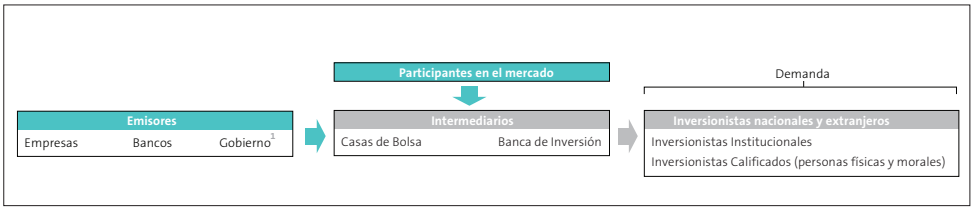
18 *Startup* es un término utilizado en el mundo empresarial y que hace referencia a ideas de negocio que apenas empiezan o están en construcción, es decir, son empresas apoyadas en la tecnología y la calidad con un alto nivel de proyección.

19 Algunas de las empresas que forman parte del portafolio de inversión administrado por Focir y que son casos de éxito se encuentran: Finlam, empresa dedicada a la producción y comercialización de follajes ubicada en Atoyac, Guadalajara. Actualmente exporta a Estados Unidos, Asia y a la Unión Europea; PQRODA, productora de sales minerales para alimento de ganado lechero, ubicada en Torreón, Coahuila. Focir participó con capital de riesgo.

6.6 Estructura de demanda de valores privados

Este grupo está representado por los agentes económicos que demandan diferentes instrumentos financieros del mercado primario o secundario, con el propósito de obtener los mayores rendimientos posibles respecto a los riesgos que están dispuestos a asumir. Dentro de los participantes en el mercado, los agentes demandantes están representados por inversionistas nacionales y extranjeros. Recordando el esquema que se visualizó al principio del análisis:

Gráfica 12.
Demandantes de valores privados



Fuente: Cofece con datos de la BMV.

En los mercados bursátiles del mundo destaca la participación de inversionistas calificados[20] y el grupo de los llamados "inversionistas institucionales"; estos últimos son instituciones especializadas que administran ahorros colectivos en nombre de inversionistas pequeños para cubrir objetivos específicos de rendimiento y riesgo. Algunos representantes de este grupo son: fondos de pensiones, compañías aseguradoras, fondos de inversión, instituciones financieras y fundaciones, entre otros. Su tamaño les permite tener economías de escala y menores costos, dado que:

a) Comparten las habilidades de manejadores expertos.
b) Los mayores volúmenes de operación hacen que las comisiones que pagan puedan ser más bajas.
c) Pueden invertir en grandes bienes indivisibles, como edificios de oficinas.
d) Tienen acceso a mejor información que los inversionistas individuales y más recursos para procesar la información a disposición del público.

Las ventajas operativas de estos inversionistas institucionales frente a inversionistas individuales les ha permitido actuar como importantes participantes en el mercado de valores. Información publicada por la OCDE para México muestra que los fondos de pensión son los inversionistas institucionales con mayor monto en el manejo de activos, seguidos por los fondos de inversión y las aseguradoras (tabla 11).[21]

20 Se considera inversionista calificado a la persona que mantenga en promedio durante el último año inversiones en valor por un monto mayor o igual a 1.5 millones de unidades de inversión, o que haya obtenido en cada uno de los últimos dos años ingresos brutos anuales de cuando menos 500 mil unidades de inversión.

21 OCDE, en línea [http://www.keepeek.com/Digital- Asset-Management/oecd/finance-and-investment/inversionistas-institucionales-en-america- latina_9789264482234-es#page29].

Tabla 11.
Activos administrados por inversionistas institucionales
(en millones de pesos y %)

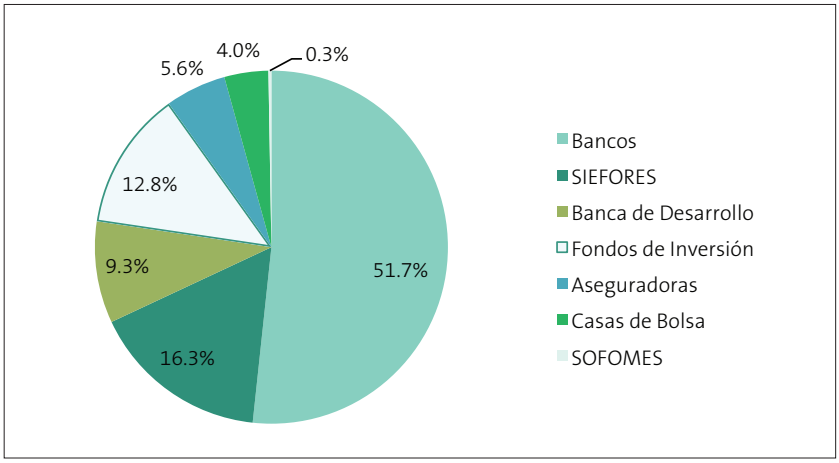
Inversionista Institucional	Activos financieros	Participación
Fondos de Pensión	1,373,663	44%
Fondos de Inversión	1,228,396	39%
Aseguradoras	513,693	16%
Total	3,115,752	100%

Elaboración propia con datos de la OCDE 2010, http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/finance-and-investment/inversionistas-institucionales-en-america-latina_9789264482234-es#page29

6.6.1 Administradoras de Fondos para el Retiro [22]

El monto de recursos gestionado por las Administradoras de Fondos para el Retiro Retiro (Afores) ha experimentado un rápido crecimiento en la última década al grado de convertirse en el segundo jugador más importante capaz de influir en el desarrollo del mercado de valores, según las cifras al cierre de febrero de 2014 (gráfica 13).

Gráfica 13.
Participantes del mercado financiero nacional
(activos administrados sobre activos totales, %)



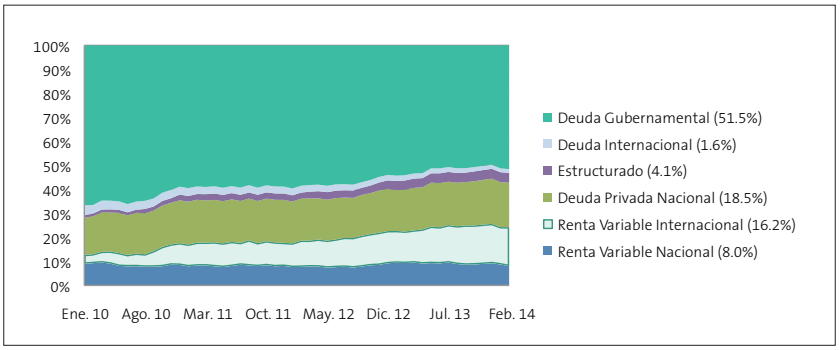
Fuente: Cofece con datos de la Consar al cierre de diciembre de 2012, en línea [www.consar.gob.mx].

El instrumento a través del cual las Afores invierten los recursos de la cuenta individual del trabajador para obtener mayores rendimientos son las Sociedades de Inversión de Fondos para el Retiro (Siefores). Actualmente hay cuatro categorías de Siefores que se clasifican

22 Los fondos de pensión son estudiados en la sección 5.3, en la cual se analizan las Afores.

según la edad del asegurado. Cada Siefore representa un portafolio de inversión con composición distinta, basándose en el perfil de riesgo-rendimiento de los asegurados.
El mandato bajo el que se rigen las Siefores impone límites en la capacidad de inversión a la que tienen acceso los inversionistas institucionales respecto a la adquisición de los distintos instrumentos. Estos límites dependen del riesgo y la calificación crediticia del título. La cartera total de las Siefores se concentra en instrumentos de menor riesgo,[23] como los valores gubernamentales (51.5%), seguido por instrumentos corporativos (18.5%), renta variable internacional (16.2%), renta variable nacional (8%), deuda internacional (1.6%) e instrumentos estructurados (4.15%), como se muestra en la gráfica 14.

Gráfica 14.
Composición por clase de activo en las carteras de las Siefores totales
(% sobre saldos)



Fuente: Cofece con datos de la Cnsar, en línea [www.consar.gob.mx].

Cabe destacar que la composición de la cartera de las Siefores ha seguido una estrategia gradual de flexibilidad en el régimen de inversión, permitiendo operaciones con instrumentos cada vez más sofisticados (tabla 12).

23 Cifras al cierre de febrero de 2014.

Tabla 12

Evolución de los instrumentos permitidos dentro del régimen de inversión de las SIEFORES

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012 - 13
Deuda	↦	↦	↦	↦	↦	↦	↦	↦	↦	↦	↦	↦	↦	↦	↦	↦
Divisas	↦	↦	↦	↦	↦	↦	↦	↦	↦	↦	↦	↦	↦	↦	↦	↦
Renta Variable	x	x	x	x	x	x	x	x	↦	↦	↦	↦	↦	↦	↦	↦
CKDs y FIBRAS	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	↦	↦	↦	↦	↦	↦
Bursatilizados	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	↦	↦	↦	↦	↦	↦
Mercancías	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	↦	↦

x = Instrumentos no permitidos

↦ = Instrumentos permitidos

Fuente: Cofece con información de la Consar, en línea [http://www.consar.gob.mx/sala_prensa/pdf/presentaciones/2013/Presentacion_BMV.pdf].

Podría todavía haber margen de maniobra para coadyuvar al desarrollo del mercado de valores, mediante una flexibilidad cada vez mayor, respecto de los mandatos de inversión de las Siefores, para favorecer la adquisición de instrumentos de deuda emitidos por las medianas empresas.

Entre las disposiciones de carácter general que establecen el régimen de inversión al que deben sujetarse las Siefores, se instituye que la inversión en instrumentos de deuda, valores extranjeros de deuda, instrumentos bursatilizados, estructuras vinculadas a subyacentes y, en su caso, de instrumentos estructurados pertenecientes a una misma emisión, podrá representar hasta 35% del total del valor de la emisión respectiva, en conjunto con lo que tengan invertido las demás sociedades de inversión que operen la Afore en cuestión.

Esta disposición pudiera poner en desventaja a las empresas emisoras de deuda, particularmente aquellas que no pueden colocar montos grandes. Por un lado, el límite sólo les permitiría a las Siefores invertir en una pequeña fracción de la empresa mediana y, por otro, dejaría en circulación un monto pequeño que sería más difícil de colocar por parte del emisor. Por tal motivo, es recomendable flexibilizar el régimen de inversión de las Siefores, en el sentido de ampliar la capacidad de títulos de deuda corporativa en que pueden invertir, ya que actualmente pueden participar hasta con 35% de una emisión. Esta medida pudiera tener ventajas adicionales como: *i)* posibilitar la demanda por emisiones de medianas empresas; *ii)* permitir una mayor competencia en la adquisición de valores con alto potencial de rendimiento, independientemente del monto de la emisión; *iii)* per-

mitir que la Siefore optimice su portafolio en la medida en que esta restricción de 35% sea limitante a la gestión de riesgos; *iv)* incentivar a empresas emisoras a revelar mejor su información para atraer recursos de la Siefores.

6.6.2 Inversionistas individuales

Cualquier persona física o moral, ya sea mexicana o extranjera, puede invertir en los valores listados en la BMV. El inversionista interesado en la compra/venta de algún valor inscrito en la bolsa, deberá suscribir un contrato de intermediación con alguna de las 32 casas de bolsa registradas en México. Una vez hecho el registro con una casa de bolsa autorizada, se dispone de dos rutas para efectuar la operación:

a) Por medio de un trader/asesor.
b) Por medio de una plataforma electrónica, donde el inversionista hace directamente los movimientos de compra/venta.

Del total de casas de bolsa registradas en la BMV, no todas cuentan con plataformas electrónicas que permitan realizar la operación de manera directa, por lo cual toda la operación la lleva a cabo un *trader*/asesor. La ventaja de operar por medio de una plataforma electrónica pudiera ser la obtención de un ahorro en las comisiones que se pagarían si el inversionista hiciera esas operaciones por medio de un asesor. Además, por medio de la plataforma, el inversionista obtiene información en tiempo real, lo cual ofrece un panorama general y detallado de los resultados de las bolsas internacionales, así como los reportes de *research* y demás herramientas para la toma de decisiones informadas. Sin embargo, para sustituir a un asesor por una plataforma electrónica, el inversionista deberá disponer de cierto conocimiento financiero.

Estructura de comisiones. Al utilizar la plataforma electrónica, las tarifas entran en la categoría "internet" y son más baratas que las tarifas aplicadas a una transacción hecha por teléfono o con la ayuda de un asesor. La siguiente tabla ejemplifica los rangos de precios para los tres servicios:

Tabla 13.
Precio aproximado por operación a través de una plataforma electrónica

Operación con acciones (Sin monto límite)	Precio en pesos
Internet	$120
Teléfono	$400
Teléfono con asistencia de un *Broker*	$530

Fuente: Cofece con información de TD Ameritrade, en línea [www.amtd.com].

Estos precios son la base de la comisión, ya que la tarifa varía en función del título (acciones, bonos, Exchange Traded Fund u otro). Por ejemplo, si se quiere adquirir una opción, se puede pactar por 120+9 pesos por cada contrato, pero si se trata de un contrato a futuro, la cuota sería de 120+42 pesos por contrato.

En general, para el caso de los ETF no hay comisión extra; sin embargo, se deberá mantener la posición por lo menos 30 días. En caso de que el contrato se llegara a liquidar antes, se aplica una comisión. En el caso de los instrumentos de renta fija y de las divisas, por lo común no hay comisiones extra. Por su parte, los bonos gubernamentales parten de una base de 300 pesos.

En la mayoría de las plataformas la información del mercado, que incluye los gráficos y las cotizaciones en tiempo real, es gratuita para los clientes no profesionales (inversionistas minoritarios), pero tanto las comisiones como las exenciones que siguen las casas de bolsa varían entre ellas. Ciertos cargos pueden hacerse para número de retiros, tipo de instrumento operado, tamaño de la transacción, entre otros. Por tanto, es importante que cuando el inversionista abra una cuenta, entienda la estructura de tarifas antes de negociar.

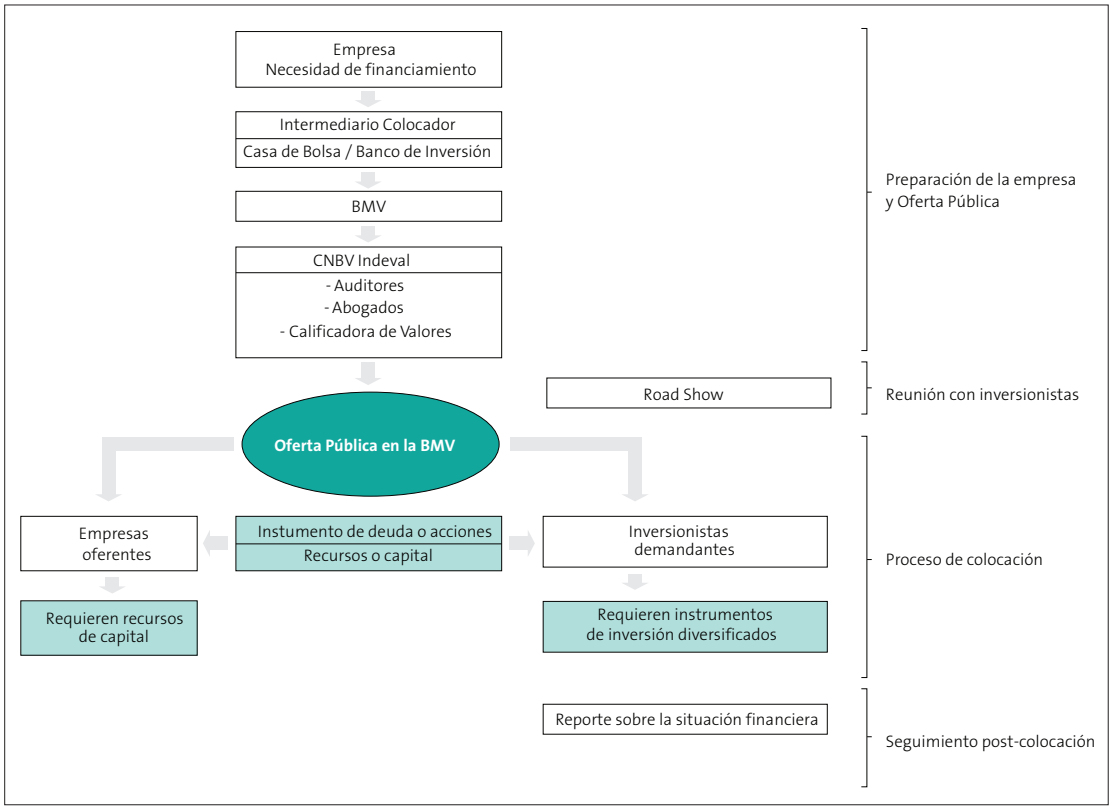
6.7 Proceso de colocación en el mercado de valores

El procedimiento para la colocación de títulos en el mercado de valores es distinto para emisiones gubernamentales (Banxico actúa como agente financiero), que para emisiones corporativas. El presente análisis se concentra en identificar posibles ineficiencias o concentraciones en la colocación de deuda corporativa.

Los emisores pueden colocar instrumentos en el mercado de deuda (principalmente bonos) y en el mercado de capitales (acciones). El proceso para colocar estos instrumentos difiere en algunos puntos, aún cuando la infraestructura, participantes y marco legal, son los mismos. La emisión de deuda en el mercado bursátil abarca cuatro etapas: *1)* preparación de la empresa y oferta pública, *2)* reunión con inversionistas, *3)* proceso de colocación y *4)* seguimiento posterior a la colocación.

Gráfica 15.

Proceso de colocación de valores



Fuente: Cofece con información de BMV, en línea [www.bmv.com.mx].

6.7.1 Preparación de la empresa

Una empresa que desee colocar deuda en el mercado bursátil debe considerar la asistencia de un intermediario bursátil, quien ofrecerá un servicio integral al emisor: análisis de las necesidades de la empresa, estructura financiera, diseño y elaboración de títulos de valores; trámite de inscripción de la compañía y de valores ante la entidad supervisora; preparación de prospecto y aviso de oferta pública; coordinación y gestiones de mercadeo; selección de lugares de colocación de emisión y oferta pública de la emisión, además de la presentación a inversionistas potenciales.

El banco de inversión en general puede cobrar una comisión como porcentaje del tamaño de la emisión. El rango de la comisión varía en función del banco de inversión y de las características de la emisión.

Comisiones. Algunos estudios revelan que las comisiones cobradas por el banco de inversión son mayores para las emisiones con calificaciones crediticias bajas, aproximadamente de 2-2.5% del monto total de la emisión, mientras que para emisiones mejor

calificadas,[24] el costo oscila entre 1-1.5%. La explicación detrás de esto es la facilidad con la que el banco de inversión puede colocar deuda mejor calificada.

Empresas que desean emitir acciones en el mercado de capitales, enfrentan costos más altos que los costos de emitir deuda, donde el rango va de 3.68% a 4.73%, dependiendo del tamaño de la emisión. En este sentido, un aspecto importante en la práctica, es el monto de recursos que una empresa desea obtener en el mercado. El monto debe ser suficientemente alto para justificar los costos de emisión que comprenden los gastos relacionados con la preparación de la oferta (abogados, consultores y agencias calificadoras) y los gastos asociados con la aprobación de los programas y la emisión.

Calificación. Para que una empresa pueda realizar una colocación, el mercado exige al menos una calificación crediticia. Ésta puede servir para identificar los puntos débiles en gobierno corporativo, estados financieros y procesos productivos. Con esta información, el mercado se da una idea de la prima por riesgo que debería recibir por instrumentos con calificaciones bajas o altas.

Las empresas calificadoras de valores son entidades autorizadas por la CNBV para valorar a los emisores de deuda según la solidez financiera y capacidad de pago en diferentes plazos de tiempo (largo/corto) y monedas. En función de la capacidad de pago de una empresa, institución o país, reciben –según la agencia calificadora–, las siguientes calificaciones (de mayor a menor calidad crediticia): AAA, AA, A, BBB, u otras similares. Las calificaciones son una opinión y de ninguna forma refieren a una recomendación sobre la compra o venta de un determinado valor.

En materia de cómo se relaciona en México el costo financiero asignado por el mercado a la información financiera de las empresas provista por las calificadoras de riesgo, se han realizado estudios sobre la emisión de deuda bancaria. En específico, se ha tratado de explicar si los bancos con fundamentales menos sólidos son "castigados" por el mercado con una sobretasa de colocación mayor, mientras los bancos con buenos fundamentales son "premiados" por el mercado. Dado que la calificación de la deuda emitida debe reflejar, en gran medida, los fundamentales de los bancos y su riesgo, se esperaría que existan diferencias significativas en la sobretasa. Los resultados obtenidos en determinados estudios indican que las calificaciones reflejan parte del riesgo del emisor y que el mercado toma en consideración este indicador, lo cual se traduce en una sobretasa estadísticamente mayor para los instrumentos cuya calificación es BBB.[25]

24 Las calificaciones evalúan la capacidad del emisor para cumplir sus compromisos financieros derivados del instrumento que está en circulación; en la mayoría de clasificaciones la calificación más alta corresponde a AAA; Zervos (2004).

25 Valles y Vázquez (2013).

En suma, el proceso de preparación de una empresa para emitir valores en el mercado es lento y complejo, y se constituye como una serie de elementos mínimos e indispensables para garantizar la probidad del emisor y la integridad de toda la operación. Esto implica costos hundidos iniciales para cualquier empresa que quiera empezar a emitir, lo cual se erige como una barrera natural para muchas empresas medianas. A pesar de ello, se considera que las prácticas en México son próximas a los estándares internacionales y necesarios para solucionar fallas en el mercado (por ejemplo riesgo moral y asimetrías de información, entre otros)

6.7.2 Preparación de la oferta pública

Uno de los documentos que deben elaborar las empresas que desean llevar a cabo la inscripción de acciones y/o deuda es el prospecto de colocación. Es un texto que contiene la información corporativa, legal y financiera de la empresa, así como los valores a inscribir, y debe ser revelado con anticipación a la oferta pública, pues resulta de gran utilidad para el inversionista en la toma de decisiones. El prospecto de colocación debe ser aprobado por la CNBV y la BMV, a fin de comprobar que contenga la información mínima necesaria para que el inversionista pueda juzgar la calidad del activo.[26]

Cabe destacar que el prospecto de colocación para valores en renta variable debe estar enfocado en la estrategia que planea implementar la empresa con el financiamiento obtenido de la emisión, mientras el prospecto para instrumentos de renta fija debe centrarse preponderantemente en explicar cómo la empresa hará frente a sus obligaciones de pago. En el caso del mercado de acciones, no existe una métrica como la calificación que necesitan tramitar los emisores de deuda en renta fija para evaluar el perfil riesgo/rendimiento del instrumento.

Una vez integrados los paquetes de información que incluyen la preparación del prospecto de colocación, las empresas deben seguir los pasos descritos a continuación, en el entendido de que el procedimiento es el mismo para cualquier emisor.

1. Solicitar a la CNBV y a la BMV la inscripción al listado.
2. Definir las características de la emisión y oferta pública (para el caso de renta variable: precio de la acción y monto de emisión; en renta fija: monto, plazo e intereses de la emisión).
3. Depositar los valores que amparan la emisión en el Indeval.
4. Realizar la oferta pública.

[26] La Ley del Mercado de Valores, en su artículo 86, establece la información que debe incluir un prospecto de colocación.

5. Inscribirse al Sistema Electrónico de Comunicación con Emisoras de Valores (Emisnet) que pertenece a la BMV.[27]

6.7.3 Reuniones con inversionistas

El banco de inversión, además de participar en la elaboración y revisión del prospecto, también participa como colocador, siendo el principal responsable de poner en contacto al emisor con los inversionistas. Para ello, inicialmente pone el prospecto de colocación a disposición de los inversionistas. En México este proceso es bastante ágil, pues se realiza a través del portal electrónico de la BMV. El colocador también prepara una serie de reuniones entre el emisor y los inversionistas potenciales, reuniones conocidas como *Road Show*.

6.7.4 Proceso de colocación

El día de la colocación es importante generar una tensión de precios que permita al emisor obtener un costo eficiente de financiamiento. Para ello casi siempre es necesario crear un sistema de subasta y establecer distintos mecanismos para asegurar que la información sobre la construcción del libro que contiene las posturas de las inversionistas se maneje con la mayor confidencialidad. El agente colocador puede comprometerse a adquirir un porcentaje de la emisión a cierto precio, con el propósito de estabilizar el precio/monto de colocación.

Una vez que se tienen las posturas, se realiza la asignación de acuerdo con lo previsto en la convocatoria de la oferta. Al asignarse las posturas se realiza el cruce en la BMV, donde de manera electrónica se transfieren los títulos a Indeval y los recursos monetarios al emisor.

6.7.5 Seguimiento post-colocación

La empresa debe reportar cada trimestre su situación financiera a la BMV, y cualquier evento relevante de manera inmediata. Generalmente las empresas convocan a una conferencia telefónica para comentar y explicar sus resultados una vez que los mismos se han dado a conocer al mercado.

Asimismo, el representante común debe verificar el cumplimiento de las obligaciones acordadas con los inversionistas. En caso de que fuera necesario poner en contacto al emisor con los inversionistas, el representante común debe apoyar en la realización de las convocatorias correspondientes.

[27] Sistema que agiliza la comunicación y el envío de información entre emisores, intermediarios bursátiles que participen en trámites de inscripción y oferta pública de valores, la BMV, la CNBV, y el mercado de valores en general, bajo los más estrictos estándares de seguridad.

Por su parte, los inversionistas institucionales deben monitorear diariamente el valor de mercado de los instrumentos emitidos. Para ello existen empresas independientes que proporcionan información sobre la valuación de instrumentos financieros de manera independiente, confiable y oportuna. En México hay dos agencias que proveen este servicio: Valuación Operativa y Referencias de Mercado (Valmer) y Proveedor Integral de Precios (PIP).

6.8 Aranceles de operación con valores

La estructura tarifaria para las operaciones que se realizan en la BMV tiene como objetivo que éstas sean competitivas a nivel internacional. Se estudian y asignan los precios de los servicios con base en las líneas de negocio y el costo destinado a proveer sus servicios, con el objetivo de mantener la rentabilidad de la empresa y la sustentabilidad de los proyectos estratégicos (por ejemplo infraestructura y nuevos servicios), ya que se trata de establecer una estructura tarifaria que permita atraer a nuevos participantes. Cabe recordar que la BMV presenta una elevada competencia por inversionistas internacionales, por lo cual la libre movilidad de capitales contribuye a disciplinar la conducta de precios de la BMV.

Prueba de lo anterior es que en que con la reciente reforma financiera, los fondos de inversión (antes denominados "sociedades de inversión") no estarán obligados a listar sus valores en una bolsa de valores, salvo que se trate de una Siefore, ni a mantener sus acciones bajo la custodia de alguna institución para el depósito de valores, quedando su inscripción en las bolsas de valores como opcional, debido a que es la práctica más común en la mayoría de los países.

La Ley del Mercado de Valores establece que las cuotas por los servicios que proveen las bolsas de valores, instituciones para el depósito de valores y contrapartes centrales de valores, deben de ser autorizados por la CNBV:

- Artículo 249: los aranceles que las bolsas de valores cobren por los servicios relacionados con el listado y mantenimiento de valores y operaciones en el mercado, deberán ser autorizados por la Comisión, la cual tendrá la facultad de formular observaciones y ordenar modificaciones durante el procedimiento de autorización.
- Artículo 297: los aranceles que las instituciones para el depósito de valores cobren por sus servicios deberán ser autorizados por la Comisión, la cual tendrá la facultad para formular observaciones y ordenar modificaciones.
- Artículo 317: los aranceles que las contrapartes centrales de valores cobren por sus servicios deberán ser autorizados por la Comisión, quien tendrá facultad para formular observaciones y ordenar modificaciones durante el procedimiento de autorización.

La mayoría de las instituciones y sociedades de la BMV son empresas únicas que están ampliamente reguladas en las áreas críticas que pudieran impactar las condiciones de competencia en el mercado, tales como la autorización de aranceles o tarifas, o la no discriminación en la prestación de servicios. La siguiente tabla muestra las actividades del grupo BMV que se encuentran reguladas por cada autoridad:

Tabla 14.
Marco regulatorio del Grupo BMV

	CNBV	Banxico	SHCP	Cuotas Reguladas
BMV	x			x
MexDer	x	x	x	
CCV	x	x		x
Asigna[1]	x	x	x	O
Indeval	x	x		x
SIF Icap	x			
Valmer	x			

1/ Las tarifas de ASIGNA no se encuentran reguladas pero si están sujetas a revisión de las Autoridades

Nota: Todos los agentes del grupo BMV se encuentran definidos en la sección de entidades de apoyo

Fuente: Cofece con datos de la BMV, en línea [www.bmv.com.mx].

6.8.1 Aranceles para el cobro de cuotas por concepto de listado y mantenimiento de valores

Los siguientes aranceles corresponden a cargos a que las empresas están sujetas cuando desean registrar su emisión en la BMV:

1. **Estudio y/o trámite**: 3,200 Udis[28] por el trámite inicial de las solicitudes de listado de valores.
2. **Listado**: cuota que se paga a partir de la fecha de listado al cierre de cada año y cambia para cada tipo de valor:
    - *a.* **Capitales**: se cobra un porcentaje sobre el capital contable, con un capital tope/máximo.
    - *b.* **Deuda**: se cobra un porcentaje sobre el monto emitido, con un capital tope/máximo.

28 Las unidades de inversión (Udis), son unidades de valor que se basan en el incremento de los precios y son usadas para solventar las obligaciones de créditos hipotecarios o cualquier acto mercantil. Durante 2013 el costo promedio de la Udi fue de 4.9575 pesos.

3. **Mantenimiento**: cuota que se paga a partir del segundo año y hasta el vencimiento de la emisión. Igual que para el caso del listado, es distinto para cada valor:
    a. **Capitales**: se cobra un porcentaje sobre el capital contable, con un capital tope/máximo.
    b. **Deuda**: se cobra un porcentaje sobre el monto en circulación, con un capital tope/máximo

Este esquema de cobro difiere entre las distintas bolsas del mundo; en algunas el cobro se calcula como porcentaje de capital, en otras en función del número de acciones colocadas, e incluso en función del nivel de capitalización. Para el caso del listado, pueden o no incluir distintos servicios que prestan las bolsas a las emisoras, como el proceso de entrega de información, el acceso a bases de datos e información de mercado.

6.8.2 Aranceles por operación con valores

Una vez que los valores son colocados en la BMV, éstos son ingresados a los sistemas de negociación para que los inversionistas puedan comprar y venderlos en un mercado secundario. Si bien la BMV incluye en sus sistemas de negociación todos los instrumentos listados (deuda y capitales), en virtud del marco regulatorio es el mercado accionario el único que debe forzosamente negociarse en bolsa, mientras que el mercado de deuda tradicionalmente se negocia fuera de ésta (mercado *over the counter* o extra-bursátil).

Entre los prospectos de colocación de la BMV, se puede observar que un porcentaje importante del volumen de operaciones de emisores mexicanos, ocurre fuera de la bolsa o en bolsas del extranjero. Tal es el caso de las 18 emisoras mexicanas con ADRs,[29] donde poco más de 60% del importe diario operado ocurre en bolsas extranjeras, en específico en Estados Unidos (NYSE y Nasdaq).

Las tarifas que ofrece la BMV para operar en el mercado de capitales se componen de una cuota fija y una variable, ambas en función de los rangos en los importes operados mensualmente por cada intermediario y están fijadas en Udis.

Es difícil hacer una comparación entre las tarifas cobradas por las distintas bolsas de valores, ya que una bolsa mantiene distintos esquemas de cobro y en muchos casos no son directamente comparables. Estos esquemas dependen del monto de la operación, del número de operaciones realizadas en un mismo periodo, del precio de la acción y de si la

[29] Un ADR (American Depositary Receipt) es el título físico que respalda el depósito (en un banco estadounidense) de acciones de compañías cuyas sociedades fueron constituidas fuera de Estados Unidos, a modo de poder transar las acciones de la empresa como si fueran cualquiera otra de ese mercado.

posición que toma el intermediario es de compra o venta; las tarifas tienen un componente fijo o variable, y en algunos casos una combinación de ambos. Cabe destacar que algunos valores cuentan con la figura de formador de mercado, por lo que la cuota sobre estos títulos es diferenciada.

Para determinar una tarifa base, la cual pueda servir para llevar a cabo un análisis comparativo relativamente equivalente, Zamarripa (2014) presenta una revisión de la información de la página web de las bolsas de valores más sobresalientes (Londres, Nasdaq, NYSE, Bovespa, bolsas y mercados españoles, entre otras).[30] La información sobre cobros y servicios que ofrecen se basan en distintos criterios, algunas de ellas utilizan para su cálculo el valor de mercado, otras el número de acciones listadas o el capital contable, por lo que es difícil hacer una comparación directa. Por esta razón, Zamarripa realizó el siguiente ejercicio, para el cual se consideraron tres variables: *a)* una inversión u operación equivalente a cien mil dólares; *b)* sólo se tomaron en cuenta las cuotas por operaciones activas (las de compra de acciones), y *c)* acciones con un costo mayor a un dólar.

Tabla 15

Tarifas base por operaciones con acciones

Bolsa	Tarifa Actual	Tipo de Cobro
BMV1/	0.0035%	Por monto
BOVESPA2/	0.0050%	Por monto
BME3/	9.3 euros + 0.003%	Por monto
London4/	0.0045%	Por monto
Deutsche Börse4/	0.0041%	Por monto
Bolsa	**Tarifa Actual**	**Tipo de Cobro**
NYSE2/	0.0025 USD	Por acción
NASDAQ4/	0.0030 USD	Por acción
Toronto4/	0.0035 USD	Por acción

1/BMV, se considera la tarifa promedio que se obtiene de dividir los ingresos de operatividad entre el valor operado.

2/BOVESPA, NYSE sus tarifas no se modifican según el monto operado

3/BME, para el cálculo de este ejercicio, se mantiene la tarifa a fin de cumplir con las premisas de 100,000 USD en una operación.

4/Cuentan con tarifas variables dependiendo volumen de acciones operadas y/o monto operado acumulado de manera mensual.

Fuente: Zamarripa (2014) con datos de las bolsas de valores.

30 Zamarripa *et al.* (2014).

Los resultados obtenidos de operar únicamente 100,000 dólares, a un dólar por acción, en las distintas bolsas muestran que la BMV se encuentra en los rangos de tarifas más económicos (35 dólares), mientras la Bolsa de Londres resulta ser la más cara (41 dólares). Si para este ejercicio se incrementa el precio de la acción a 100 dólares, la Bolsa de Nueva York sería la más barata (25 dólares) y la más cara la Bolsa de Londres. La BMV se mantiene dentro de los rangos inferiores de tarifa por negociación.

Costos relacionados con la emisión de valores. Los emisores deben hacer frente a una serie de costos asociados con la deuda que desean colocar:

1. Servicios profesionales: gobierno corporativo, documentación de procesos, finanzas corporativas, auditoría y servicios jurídicos.
2. Equipamiento y licencias.
3. Calificación bursátil, realizada por alguna de las cinco calificadoras reconocidas por la CNBV.
4. Costos de emisión (cuotas de la BMV, cuotas de la CNBV, intermediarios financieros, entre otros).
5. Aviso de oferta pública; coordinación y gestiones de mercadeo.

Se debe insistir en la dificultad de realizar una comparación directa de los costos, ya que las características particulares de cada país provocan que la emisión difiera entre países y entre tipo de instrumento. La tabla 16 muestra un comparativo en los costos de emitir bonos y acciones para Chile, México y Brasil.

Tabla 16.
Tarifas base por emisión de bonos y acciones

Costo de emitir bonos				Costo de emitir acciones			
Monto colocado (pesos)		500,000,000	1,000,000,000	Monto colocado (pesos)		500,000,000	1,000,000,000
Costo de la emisión total*	Chile	4.20%	2.85%	Costo de la emisión total*	Chile	2.11%	1.75%
	México	1.58%	1.18%		México	4.18%	3.93%
	Brasil	2.78%	2.40%		Brasil	5.22%	4.38%
Intermediario colocador	Chile	2.0%	1.0%	Intermediario colocador	Chile	1.5%	1.5%
	México	1.0%	0.8%		México	3.5%	3.5%
	Brasil	2.2%	2.1%		Brasil	4.5%	4.0%
Registro en la bolsa	Chile	0.02%	0.01%	Registro en la bolsa	Chile	0.08%	0.03%
	México	0.10%	0.05%		México	0.10%	0.05%
	Brasil	0.02%	0.02%		Brasil	0.03%	0.02%
Agencia calificadora	Chile	0.14%	0.06%	Comisión regulatoria	Chile	0.03%	0.01%
	México	0.13%	0.09%		México	0.18%	0.16%
	Brasil	0.28%	0.14%		Brasil	0.06%	0.03%

* Inlcuye costos adicionales como los legales y el mercadeo.

Fuente: Elaboración propia con información de *The cost of issuing debt* (Zervos, 2004)

La tabla 16 muestra el costo total de emitir bonos y acciones para dos tamaños de emisión: 500 y 1,000 millones de pesos.

Del costo total de emitir deuda y/o acciones, para el caso de México, la emisión de bonos es más económica con respecto a las acciones; también destaca que, en comparación con Chile y Brasil, tiene ventaja en precio para los bonos y, en el caso de acciones, se encuentra por debajo de Brasil. A manera de ejemplo, a continuación se presenta los gastos relacionados con la oferta de acciones de un grupo financiero listado en la BMV.

Un ejercicio sobre los costos de emisión de acciones reporta que el total de gastos relacionados con la oferta global ese aproxima a 85.1 millones de pesos sin considerar el ejercicio de la opción de sobreasignación, y de 101.6 millines de pesos, considerando el ejercicio completo de la opción de sobreasignación.

Tabla 17.

Tarifas base por operaciones con acciones

Emisor de acciones (grupo financiero)	
Monto total de la oferta global (sin considerar opción de sobreasignación)	3,660,000,000
Monto total de la oferta global (considerando el ejercicio completo de sobreasignación)	4,209,000,000
Monto de la oferta primaria en México (sin considerar sobreasignación)	1,158,734,772
Monto de la oferta primaria en México (considerando sobreasignación)	1,607,045,000
Monto de la oferta secundaria en México	1,830,000,000
Monto total de la oferta en México (sin considerar sobreasignación)	2,998,734,772
Monto total de la oferta en México (considerando sobreasignación)	3,437,045,000
Monto de la oferta primaria internacional (sin considerar sobreasignación)	671,265,228
Monto de la oferta primaria internacional (considerando sobreasignación)	771,955,000
Monto total de la oferta internacional (sin considerar sobreasignación)	671,265,228
Monto total de la oferta internacional (considerando sobreasignación)	771,955,000

Gastos relacionados con la oferta de acciones

	Descripción de los gastos	
1	Comisiones por intermediación y colocación [1]/	54,900,000
	Intermediarios Colocadores Líderes en México	
	Casa de Bolsa Credit Suisse (México) S.A. De C.V., Grupo Financiero Credit Suisse	15,161,575
	Barclays Capital Casa de Bolsa, S.A. de C.V., Grupo Financiero Barclays México	15,161,575
	Casa de Bolsa Banorte Ixe, S.A. de C.V., Grupo Financiero Banorte	10,101,827
	GBM Grupo Bursátil Mexicano, S.A. de C.V., Casa de Bolsa	2,657,069
	Actinver Casa de Bolsa, S.A. de C.V., Grupo Financiero Actinver	2,538,450
	Otros miembros del Sindicato Mexicano	2,469,236
	Intermediarios Colocadores Internacionales	
	Credit Suisse Securities (USA) LLC	3,405,134
	Barclays Capital Inc.	3,405,134
2	Estudio y Trámite de la CNBV	17,610
3	Estudio y Trámite de la BMV	18,299
4	Derechos e inscripción en el Registro Nacional de Valores (RNV)	77,004
5	Honorarios y gastos de los asesores legales en México [2]/	5,000,000
6	Honorarios y gastos de los asesores legales en el extranjero [2]/	10,000,000
7	Honorarios y gastos de los auditores externos	4,000,000
8	Impresión de documentos	1,500,000
9	Publicaciones	85,000
10	Encuentros bursátiles	5,000,000
11	Otros [3]/	4,500,000
	Total	**85,097,913**

1/ Corresponde a una comisión por intermediación de 3% sobre el precio de colocación de las Acciones, sin considerar las Acciones objeto de la Opción de Sobreasignación. De ejercerse la Opción de Sobreasignación los Intermediarios Colocadores recibirán una comisión equivalente sobre el precio de las Acciones respecto de las cuales se ejerza la Opción de Sobreasignación. Posteriormente a la fecha en que se liquiden las Acciones objeto de la Opción de Sobreasignación, podremos pagar a los Intermediarios Colocadores una comisión discrecional de 0.35% sobre el precio de colocación las Acciones (incluyendo las Acciones objeto de la Opción de Sobreasignación). En caso que decidamos pagar dicha comisión discrecional, lo haremos del conocimiento del público inversionista como evento relevante.

2/ Los honorarios y gastos de asesores legales no forman parte de la Comisión por Intermediación.

3/ Viáticos, propinas, comidas adicionales, copias no contempladas y gastos no deducibles adicionales. Estos conceptos incluyen IVA o su impuesto equivalente en el extranjero, en caso de haberlo.

* Estos montos no incluyen Impuesto al Valor Agregado.

Fuente: (Zamarripa 2014).

Los gastos correspondientes a la oferta en México ascienden a cerca de 62,745,144 pesos –sin considerar el ejercicio de la opción de sobreasignación–, y a 76,194,451 pesos, considerando el ejercicio completo de la opción de sobreasignación; a su vez, los gastos correspondientes a la oferta internacional ascienden a 22,352,769 pesos, sin considerar el ejercicio de la opción de sobreasignación, y a 25,373,462 pesos con el ejercicio completo de la opción de sobreasignación.

Es importante hacer notar que los costos derivados del listado y calificación crediticia no son considerables en comparación con otros costos en que incurren los emisores, como el relacionado con el intermediario colocador.

Del análisis anterior, se puede inferir que el nivel de las cuotas que cobra la BMV se encuentran dentro de niveles competitivos a nivel internacional, por lo que no se considera un obstáculo para la actividad bursátil en México.

6.9 Aspectos contemplados en la reforma financiera

La recién promulgada reforma financiera incorporó algunos cambios a la Ley del Mercado de Valores, cuya importancia radica en la posibilidad de que un número mayor de empresas medianas puedan tener acceso a inversiones. En específico, se amplió de tres a diez años el plazo en el que pueden permanecer listadas las sociedades anónimas promotoras de inversión bursátil (SAPIB), antes de tener que adoptar la modalidad de sociedad anónima bursátil (SAB). Esto podría tener un impacto positivo, ya que flexibiliza el acceso de las empresas de tamaño mediano y las incentiva a buscar financiamiento a través del mercado de capitales de la BMV.

Por otra parte, se busca fomentar la profundización y especialización del mercado de valores, incorporando la figura de "ofertas públicas restringidas" a ciertas clases de inversionistas. Con esto se pretende agilizar el proceso por el que tiene que pasar un oferente cuando emite un título dirigido a inversionistas que conocen del mercado y que recurren con frecuencia a él (como en el caso de las Afores).

Otra modificación que intenta agilizar el proceso de colocación, es el relacionado con los "programas de oferta". Los emisores se podrán registrar una vez y conseguirán colocar deuda sin la necesidad de incurrir en el procedimiento cada vez que quieran hacer una colocación.

Asimismo, debido a la gran aceptación que han tenido los CKDes y Fibras en el mercado de valores, la nueva reforma separa su tratamiento, ahora como instrumentos distintos. Finalmente, se autorizó la incorporación de la BMV al Mercado Integrado Latinoamericano, lo cual abre la posibilidad de que la bolsa establezca acuerdos de vinculación operativa y de enrutamiento de órdenes con las bolsas de Lima, Santiago y Colombia.

6.10 Recomendaciones derivadas de la investigación

Del análisis del marco legal que rige el mercado de valores, se puede inferir que el modelo de regulación y supervisión instrumentado por las autoridades y participantes del sector financiero, es robusto y maduro, lo que le ha transmitido estabilidad al sistema financiero al atenuar los riegos a que está expuesta la actividad financiera en beneficio de los inversionistas. Por su parte, la plataforma y los servicios controlados por el grupo BMV, compiten a nivel internacional y sus cuotas y márgenes de acción están claramente delimitados por las autoridades. Sin embargo, el mercado de valores es un mercado reducido en cuanto a la participación de emisores. Esto se debe a las características de la industria en México, compuesta en su mayoría por micro, pequeñas y medianas empresas.

En este sentido, es conveniente valorar si se flexibilizan las restricciones legales a la demanda de inversiones institucionales las cuales implican factores estructurales que dificultan la entrada de nuevos emisores de deuda corporativa. En particular es conveniente que las autoridades financieras valoren si es adecuado flexibilizar el Régimen de Inversión de las Siefores para ampliar la capacidad de adquirir títulos de deuda corporativa factibles de invertir. En la actualidad las Siefores pueden participar hasta con el 35% de una emisión, lo cual resulta restrictiva para aquellas colocaciones de montos relativamente reducidos y resta atractivo para las Siefores en invertir bajos volúmenes ante el costo de seguimiento que esta inversión significa (por ejemplo, análisis fundamental).

Cabe resaltar que las Afores pueden influir positivamente en el desarrollo del mercado de valores —sin incurrir en alta exposición al riesgo— por ser el inversionista institucional con mayor escala en el manejo de activos. De esta forma, las colocaciones de deuda corporativa podrían tener una mayor base de inversionistas si les es permitido a las Afores adquirir mayor porcentaje de una emisión. Por lo pronto, la composición de la cartera de las Siefores ha seguido una estrategia gradual de flexibilidad en el régimen de inversión, permitiendo operaciones más diversificadas con instrumentos cada vez más sofisticados. La participación más activa en el mercado de deuda corporativa tendería a generar externalidades positivas (por ejemplo, mayor profundidad y liquidez); sin embargo, es conveniente evaluar el riesgo de concentración que pudiera implicar.

Adicionalmente, el mercado de deuda corporativa podría verse beneficiado si se impulsa la figura de formador de mercado. En particular, se sugiere evaluar la posibilidad y conveniencia de que el banco colocador del instrumento esté obligado a mantener, por mandato de la CNBV, posturas de compra y venta para los valores corporativos que haya colocado. Lo anterior permitirá aumentar la liquidez en el mercado y reducir fallas de mercado como las asimetrías de información entre oferentes y demandantes de bonos corporativos. Cabe resaltar que esta figura ya existe tanto para algunos valores en renta variable como para los bonos que emite el gobierno federal gracias a la formalización le-

gal de esta figura. Lo que se ha observado en estos mercados es que el formador permite: *i)* incrementar la liquidez y profundidad de esos instrumentos; *ii)* que la emisora tenga mayor visibilidad, expansión y diversificación de su base inversionista; y *iii)* disciplinar al banco colocador respecto a los títulos que está colocando en el mercado de valores. Sin embargo, merece un análisis más profundo el hecho de que es a través del margen de compra venta de los valores el mecanismo para recompensar al formador de mercado.

Bibliografía

Banorte, "Boletín al cierre de enero 2014", en línea[http://www.cbbanorte.com.mx/Boletin_historico/2014/Boletin24ene14.pdf].

BBVA Research, "Penetración del crédito en México y en Brasil: comparación y breve descripción de algunos factores que contribuyen a su diferencia", Situación Banca México, diciembre 2013, pp.13-28, en línea [https://www.bbvaresearch.com/wp-content/uploads/migrados/1312_SituacionBancaMexico_Dic13_tcm346-413074.pdf].

Doidge, C., G. Karolyi y R Stulz (2013), "Financial Globalization and the Rise of IPOs Ouside the U.S.", Fisher College of Business Working Paper, núm. 2012-03-013.

Financial Development and Structure Database del Banco Mundial, en línea [http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTRESEARCH/0,,contentMDK:20696167~pagePK:64214825~piPK:64214943~theSitePK:469382,00.html].

Fitch México (2014), en línea [http://www.fitchratings.mx/default.aspx].

Hernández, Luis; Jorge Hierro y Carlos Sánchez (2014), "Consideraciones sobre el mercado accionario en México", VaR Financiero, México.

KPMG (2014), "Empresas familiares en México: el desafío de crecer, madurar y permanecer", en línea [http://www.kpmg.com/mx/es/issuesandinsights/articlespublications/paginas/ao-empresas-familiares-mexico-el-desafio.aspx].

_____(2013), "El impacto del capital privado para las empresas en México: 17 casos de éxito", en línea [http://www.kpmg.com/MX/es/PublishingImages/E-mails-externos/2013/CONFERENCIA_DE_PRENSA/EMPRESAS_FAMILIARES/Empresas%20familiares_130913.pdf].

Moody's México (2012), en línea [http://moodys.com/credits-ratings/Mexico-Government-of-credit-ratings-489500].

OECD (2001), "Inversionistas Institucionales en América Latina", OECD Publications, París, en línea [http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/1400044e.pdf?expires=1403826870&id=id&accname=ocid56018738&checksum=9DB2312EDDF213E083093AF1F85B760B].

_____ (2010), "Competition and Credit Rating Agencies", Competition Law and Policy OECD, en línea [http://www.oecd.org/competition/sectors/46825342.pdf].

Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM), en línea [www.siem.gob.mx].

Standard & Poors México (2014), en línea [http://www.standardandpoors.com/ratings/mx-disclosure/es/la/].

TD Aneritrade, en línea [www.amtd.com].

Valles, Yaerim y Sirenia Vázquez (2013), "Disciplina de mercado en la emisión de deuda bancaria en México: ¿el mercado responde a los fundamentales?", *Estudios Económicos CNBV*, vol. 2.

White, Lawrence (2010), "The Credit Rating Agencies", *American Economic Association*, vol. 24, núm. 2, pp. 211-226.

Zamarripa, Guillermo *et al*. (2014), *Análisis de las características de la normatividad vigente aplicable a diferentes segmentos del sistema financiero mexicano y sus efectos en la competencia y la eficiencia económica*, México, Aarón Silva y Asociados, S.C.

Zervos, Sara (2004), "The Transactions Costs of Primary Market Issuance: The Case of Brasil, Chile, and México", Washington, D.C., World Bank Policy Research Working Paper 3424.

7. Seguros

7.1 Introducción

Esta sección tiene como objetivo analizar la actividad de seguros en México y sus principales ramos: *i)* vida; *ii)* daños; *iii)* accidentes y enfermedades; *iv)* sobrevivencia / pensiones; *v)* agropecuario, y *vi)* ligados a crédito.

Del análisis realizado se derivan cinco recomendaciones. Tres de ellas buscan atenuar los problemas comunes en todos los ramos de seguros, y se aplican de manera transversal a la actividad de seguros en México. La primera se refiere a fomentar la creación y el uso de plataformas de comparación de precios y pólizas existentes; para el caso de seguros ligados a créditos se recomienda que estas plataformas estén disponibles en el punto de venta.

La siguiente recomendación se relaciona con la creación de un buró de riesgo independiente de las empresas aseguradoras, como un mecanismo que permita a éstas hacer cálculos actuariales más acertados de las pólizas que ofrecen a los usuarios en función de sus perfiles de riesgo.

En tercer lugar, se recomienda impulsar el desarrollo de pólizas de seguro estandarizadas enfocadas a coberturas básicas o contratos de adhesión; éstos son pólizas previamente establecidas y con cierto grado de estandarización, que en muchas ocasiones no requieren una minuciosa evaluación actuarial. La principal ventaja es que tanto su otorgamiento como su renovación no requieren de la participación de un agente de seguros, lo cual puede proveer mayor dinamismo y competencia a los diferentes ramos de seguros en nuestro país.

Una cuarta recomendación aplica para el ramo de seguros ligados a crédito, de manera específica para el sector automotriz e hipotecario, y consiste en proporcionar a los demandantes de crédito (automotriz e hipotecario, principalmente) la alternativa de adquirir un seguro económico que cumpla con las condiciones mínimas para que sea aceptado por un tercero como garantía (seguro base). En los créditos de mediano y largo plazo podría abrirse la posibilidad de que los usuarios cambien de aseguradora durante el periodo de crédito (por ejemplo un año).

La última recomendación se refiere al ramo de seguros agropecuario, en el cual se recomienda llevar a cabo una evaluación integral de las condiciones de proveeduría y de demanda para ese sector de seguros.

El resto del análisis se encuentra estructurado de la siguiente manera; en la sección 7.2 se definen los seguros y sus principales ramos y se incluye una descripción de la actividad de seguros a nivel nacional e internacional; en el apartado 7.3 se incluye un análisis del marco regulatorio en la actividad de seguros en México; el apartado 7.4 es una descripción de las principales características de la demanda de seguros en nuestro país; en la parte 7.5 se detalla la estructura de la oferta de seguros, que comprende medidas de concentración estructural por ramo de seguros y sus oferentes; la sección 7.6 incluye un análisis de competencia de la actividad de seguros en México y sus principales ramos, y en el apartado 7.7 se enuncian las recomendaciones derivadas del análisis de la actividad de seguros y sus principales ramos en el país.

7.2 Definición de seguros

Los seguros son instrumentos financieros que permiten trasladar, de manera parcial o total, resultados económicos negativos ocasionados por siniestros o riesgos, de manera que el valor de los daños o pérdidas que afronta un individuo o empresa se comparta entre un grupo de personas o empresas que resisten dichos daños o pérdidas de forma agregada, a fin de tener un efecto mucho menor en el caso de que el evento se presentara de forma individual. A su vez, la CNSF[1] define como siniestro cualquier resultado (positivo o negativo) que produzca efectos sobre la póliza de seguro. Por su parte, una póliza se precisa como el conjunto de documentos que establecen los derechos y obligaciones de las partes involucradas por la transferencia del riesgo, así como los términos y condiciones específicos que se seguirán en este proceso.

La actividad de seguros se basa en un sistema de base solidario; en otras palabras, las primas que pagan los asegurados que no sufrieron un daño o pérdida contribuyen a reparar los siniestros de aquellos que sí fueron afectados. La prima es la cantidad que deberá pagar el contratante del seguro como condición para mantener vigente la póliza, cuyo monto se señala en la carátula de la póliza.

De esta manera, el papel fundamental de una empresa aseguradora es administrar los fondos que indemnizarán a los afectados en caso de un siniestro. Los principales ramos de la actividad de seguros se detallan a continuación.[2]

1 CNSF (2014a).

2 Zamarripa *et al.* (2014).

i) Seguro de vida

El pago de la suma asegurada depende del fallecimiento o sobrevivencia del asegurado. Este pago al asegurado no tiene ningún tipo de relación con el valor del daño producido por el siniestro, ya que la persona no es valuada económicamente, por lo que el pago es una cifra previamente acordada. Las modalidades de este seguro son:

- Seguro en caso de sobrevivencia: el asegurado recibe el total de la suma asegurada si vive hasta una fecha predeterminada.
- Seguro en caso de fallecimiento: el o los beneficiarios recibirán la suma asegurada, previamente estipulada, al momento del fallecimiento del asegurado, al margen de si la causa de muerte fue natural o accidental.
- Seguro dotal mixto: está integrado por un seguro de riesgo y un seguro de ahorro. En caso de muerte del asegurado, dentro del plazo establecido, se entrega una indemnización previamente estipulada a los beneficiarios. En caso de sobrevivencia, se entrega al asegurado el total de la suma asegurada.

ii) Seguro de daños

El seguro de daños tiene el propósito de resarcir una pérdida por siniestro en el patrimonio de quien contrató el seguro. Las modalidades de este seguro son:

- Automotriz: protege el automóvil del asegurado contra riesgos como choque, robo, daños a terceros y lesiones a ocupantes; puede incluir coberturas adicionales como gastos médicos, defensa jurídica y asesoría, responsabilidad civil y daños materiales.
- Incendio: pago de indemnización en caso de incendio de los bienes asegurados; puede contemplar coberturas adicionales como responsabilidad civil, pérdida de rentas, beneficios, gastos y daños.
- Responsabilidad civil: indemniza al asegurado del daño que pueda experimentar su patrimonio a consecuencia de la reclamación que le efectúe un tercero.
- Agrícola: tiene por objeto la cobertura de los riesgos que puedan afectar las actividades agrícolas.
- Transporte: indemnización a consecuencia de los daños sobrevenidos durante el transporte de mercancías. Puede ser marítimo, aéreo y ferroviario, etcétera.

iii) Seguro de accidentes y enfermedades

Tiene el propósito de indemnizar al beneficiario en caso de accidentes que le produzcan la muerte o incapacidad, como consecuencia de actividades contempladas en la póliza. En el contrato del seguro pueden establecerse varios tipos de cobertura entre las que se encuentran: *1)* la percepción de un capital en caso de que el asegurado fallezca accidentalmente, que percibirían el (los) beneficiario(s) designados en la póliza; *2)* la percepción de un capital en caso de incapacidad permanente total del asegurado causada por un

accidente. En caso de que se trate de una incapacidad permanente parcial, la aseguradora sólo pagará cierto porcentaje del capital asegurado, de acuerdo con la gravedad de la lesión y de conformidad con lo señalado en las condiciones generales de la póliza (grado de invalidez); *3)* una pensión diaria en caso de incapacidad temporal durante los días que el asegurado permanezca en convalecencia por motivo del accidente, y *4)* los gastos de asistencia sanitaria que establezca el asegurado tras el accidente para su total curación, con los límites y condiciones contempladas en la póliza.

Por su parte, el seguro de enfermedades tiene por objeto cubrir al asegurado de los efectos económicos derivados de un estado irregular del cuerpo. El riesgo asegurado es la enfermedad. Normalmente las pólizas de enfermedad fijan un plazo temporal, desde la contratación del seguro en el que no está cubierto el riesgo, para evitar problemas de riesgo moral de parte del asegurado.

iv) Seguro de sobrevivencia / pensiones

El seguro de sobrevivencia suele ser contratado por los trabajadores –con la intención de cubrirse contra invalidez, riesgos de trabajo, por cesantía en edad avanzada o por vejez–, con cargo a los recursos de la suma asegurada. Ésta se puede adicionar a los recursos de la cuenta individual a favor de los beneficiarios para otorgarles la pensión, ayudas asistenciales y demás prestaciones en efectivo previstas en los respectivos seguros, mediante la renta que se les otorgará tras el fallecimiento del pensionado y hasta la extinción legal de las pensiones.

v) Seguros agropecuarios

Los productos ofrecidos en el sector de seguros agropecuarios se dividen en dos categorías principales: productos de aseguramiento tradicionales y productos de aseguramiento catastrófico.

En el ramo de los productos de aseguramiento tradicional se encuentran las coberturas adquiridas de forma individual o colectiva, mismas que son ofrecidas por compañías comerciales privadas y los fondos y sociedades mutualistas de seguros. Aquí se encuentran las coberturas a la producción agrícola que van desde cobertura a la inversión hasta seguros que cubren tanto la inversión como cierto porcentaje de la ganancia estimada de la producción siniestrada.

En cuanto a coberturas de ganadería, existen dos ramas principales: las coberturas por accidente y mortalidad, y las coberturas epidemiológicas. Originalmente las coberturas para ganado se hacían de manera individual para cada animal cubierto; sin embargo, a partir de 2005 los subsidios gubernamentales migraron de coberturas individuales a coberturas de rebaño que protegen a un cierto número de animales por evento deducible. Las coberturas epidemiológicas incluyen cobertura ante eventos de alta mortalidad, como la peste porcina.

Las coberturas catastróficas fueron introducidas en 2002, con el objetivo de ofrecer protección ante eventos climáticos catastróficos que afectaran a productores de pequeña escala sin acceso a coberturas comerciales de ganadería y agricultura. Los esquemas de cobertura de riesgos catastróficos operan de forma macro, bajo el Programa de Seguro para Contingencias Climatológicas (PCC) de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (Sagarpa), y es respaldado por el Gobierno Federal a través de aseguradoras comerciales y por medio de Agroasemex.[3]

vi) Seguros ligados a créditos

Los seguros ligados a créditos se definen como el acuerdo entre una compañía de seguros y una empresa (cliente o asegurado), mediante el cual la empresa asegurada queda amparada contra las pérdidas anormales de crédito que se originen de la falta de pago de las obligaciones de los deudores, a cambio de una prima determinada.

7.2.1 Evolución reciente de la actividad de seguros

En México, los volúmenes de la prima emitida directa[4] como porcentaje del producto interno bruto (PIB), medida común de penetración para el mercado de seguros, se encuentran en niveles considerablemente bajos. De acuerdo con información del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), para 2013 la prima emitida directa en la actividad de seguros representó 1.8% del PIB del país, y desde 1990 no ha logrado rebasar el 2% del PIB. Lo anterior se refleja en que solamente 4.5% de los hogares en el país cuentan con algún tipo de seguro y sólo 26.5% del parque de automóviles existente cuenta con cobertura de un seguro automotriz.[5]

La prima emitida directa, que en 2013 alcanzó 347,196.3 millones de pesos, ha presentado una tasa de crecimiento constante en los últimos tres años, con incrementos de más de 5% para 2011, 2012 y 2013. A su vez, el PIB muestra una disminución en sus tasas de crecimiento desde 2010 (gráfica 1).

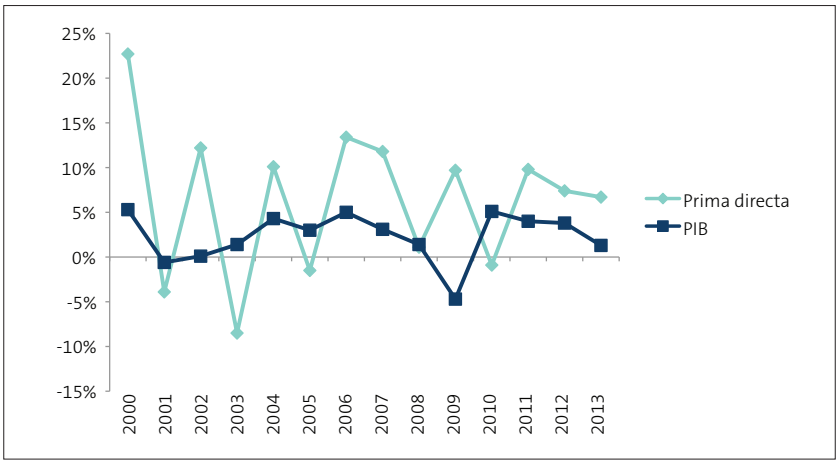
3 Agroasemex es una institución nacional de seguros que tiene como misión proteger el patrimonio y la capacidad productiva del sector rural. En su capital participa el Gobierno Federal de manera mayoritaria y es un instrumento de política pública que contribuye a la conformación de un sistema nacional de administración de riesgos para la protección integral del sector rural. Como institución nacional de seguros, Agroasemex proporciona servicios de reaseguro a instituciones mexicanas de seguros, sociedades mutualistas y fondos de aseguramiento. Por otro lado, como agencia de desarrollo, impulsa la participación de los agentes privados y sociales en el mercado del seguro agropecuario y, por su experiencia como institución aseguradora especializada en el sector agropecuario, diseña nuevos esquemas de seguros para ampliar la cobertura del mercado. Agroasemex (2014).

4 Se define como prima emitida directa aquellas primas emitidas después de cancelaciones sin incluir operaciones de reaseguro.

5 Zamarripa *et al.* (2014).

Gráfica 1

Crecimientos reales anuales sector asegurador 2000-2013

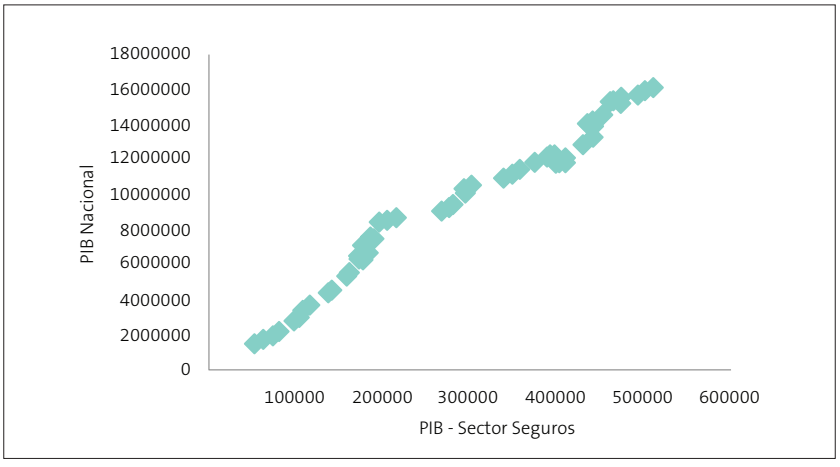


Fuente: Zamarripa *et al.* (2014) con información de la CNSF, el INEGI y la SHCP, 2014.

Al graficar los valores trimestrales acumulados a precios corrientes para el periodo 1993-2013 se aprecia la estrecha relación entre el PIB del país y el PIB del sector de seguros, y se infiere una elasticidad superior a 1 con respecto al ingreso nacional en el sector. Esta relación implica que en la medida que crezca la actividad económica también crecerá de manera importante la actividad de seguros. Asimismo, dada la relación entre el PIB y el valor del total de las primas emitidas directas, se puede entender que la dispersión geográfica tiende a mantener esta relación, pues los cuatro estados que más contribuyen al PIB del país también encabezan la lista de aportación al tamaño del sector, siendo éstos el Distrito Federal (43.55%), Nuevo León (9.37%), el Estado de México (6.16%) y Jalisco (5.56%). Los estados que menos contribuyen al tamaño del sector coinciden con los estados que menos contribuyen al PIB total del país, excepto para el caso de Campeche.

Gráfica 2

PIB de México *vs* PIB del sector seguros 1993-2013



Fuente: Zamarripa *et al.* (2014) con información del INEGI, 2014.

Otro aspecto que influye en el tamaño de la actividad de seguros es que en México existen muy pocos seguros de carácter obligatorio, en contraste con otros países, lo cual contribuye a las bajas cifras de penetración y cobertura de dicha industria[6]; ello se refleja, por ejemplo, en que sólo 27% del parque vehicular en México se encuentra asegurado, mientras en países como Brasil se cuenta con 75% y en Chile con casi 100% del parque vehicular asegurado. Estas cifras incluyen el ramo de los seguros de responsabilidad civil.

7.2.2 Panorama internacional

Para la industria global de seguros, la última década ha representado un periodo complicado en términos de crecimiento y desarrollo. A raíz de la crisis económica y financiera de 2008, los grupos aseguradores han enfrentado un ambiente de constante incertidumbre y rigidez económica, así como de incrementos en ajustes en regulaciones nacionales e internacionales en los mercados financieros y de seguros. Aunado a los efectos remanentes de la crisis económica, las pérdidas catastróficas por eventos relacionados con fenómenos climáticos han tenido un periodo de incrementos substanciales. Algunos desastres naturales, como el huracán *Katrina* han generado pérdidas aseguradas de más de 66 mil millones de dólares; además de haber contribuido a la modificación de los beneficios, la estructura de costos, especialmente el valor de las primas en la actividad de seguros global.

Para el caso de América Latina –a pesar de los riesgos constantes de inflación, exposición a los fenómenos naturales y la volatilidad del tipo de cambio–, factores como el crecimiento en el poder adquisitivo y en el número de miembros de la clase media, así como la consolidación de la actividad de seguros en la región, han contribuido a una recuperación en el valor de la prima emitida directa como porcentaje del total del PIB, y a que tanto la cobertura y penetración como el gasto promedio en seguros hayan tenido incrementos considerables.[7]

De acuerdo con datos de la Asociación de Supervisores de Seguros de América Latina (ASSAL), el promedio del gasto per cápita en América Latina durante los últimos diez años de medición (2003-2012) se ha incrementado en más de 250%, al pasar de 53.4 dólares en 2003 a 194.5 en 2012, con el impulso principalmente de Chile, Brasil y Argentina (gráfica 3). También se observan valores crecientes en el valor de las primas emitidas directas en prácticamente todos los ramos de operación. Para el caso de los seguros de vida, el ramo de operación más dinámico, el valor de las primas emitidas directas entre 2003 y 2012 prácticamente se ha quintuplicado al pasar de 9,774 millones de dólares a 52,816

6 Según declaraciones del presidente de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS), "México es el único país de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) y del G20 que no cuenta con una legislación para que el seguro de automóviles sea obligatorio en todo el país". Sánchez (2013).

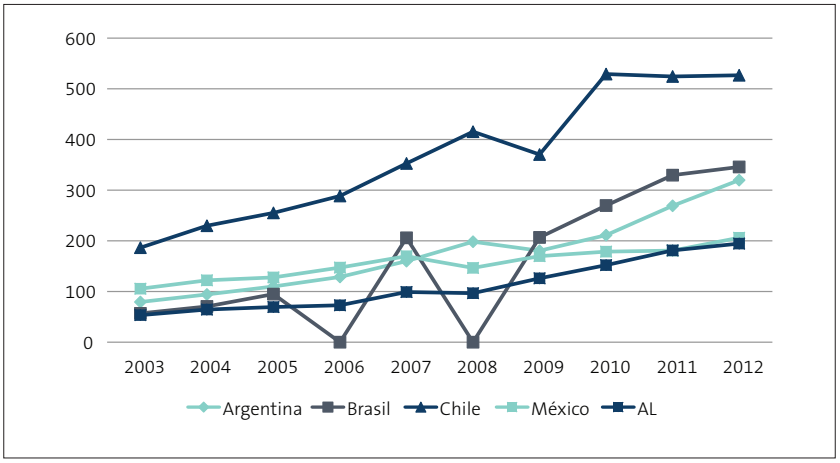
7 Deloitte (2011).

millones. El ramo de los seguros de automóviles, el segundo ramo con mayor volumen de operación en primas emitidas, ha triplicado su volumen, al pasar de 7,917 a 23,420 millones de dólares en el mismo lapso.

Gráfica 3

Gasto promedio per cápita en seguros, comparativa México *vs* América Latina

(en dólares)



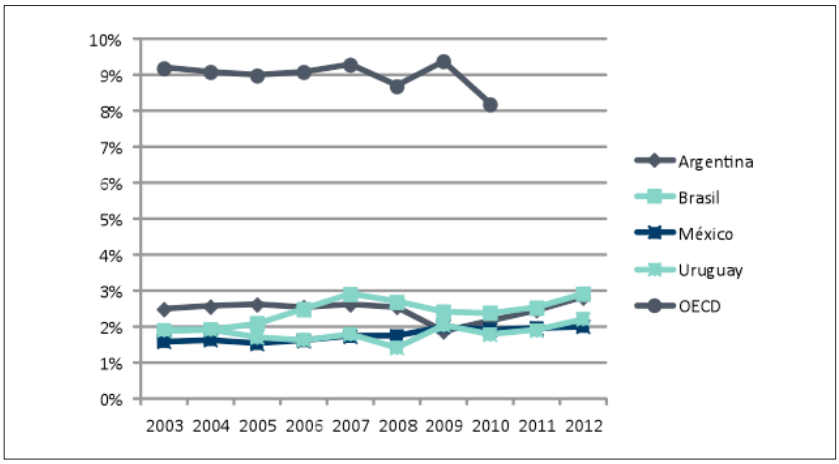
Fuente: Elaboración propia con datos de la ASSAL, 2013.

A pesar de que en México, y en varios países de América Latina, el valor de las primas emitidas directas como porcentaje del PIB ha aumentado en años recientes, ese crecimiento está muy por abajo del que se observa en la mayoría de países miembros de la OCDE, pues el valor promedio de la prima emitida directa como porcentaje del PIB entre los países de la OCDE oscila entre 8% y 10% entre 2003 y 2010 (último dato disponible), mientras para México y otros países de América Latina oscila entre 1% y 3% (gráfica 4). México cuenta con una tendencia positiva en términos del gasto promedio per cápita desde 2003, con un incremento de casi 60%, pasando de 107 dólares a 171 en 2010.[8]

8 De acuerdo con datos de la OCDE iLibrary (2012).

Gráfica 4

Prima emitida directa como porcentaje del PIB (%)



Fuente: Elaboración propia con datos de la ASSAL y la OCDE, 2013.

7.3 Marco regulatorio

Los reguladores de seguros en México son la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) y la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF); el marco regulatorio aplicable al sector de seguros se conforma por las siguientes leyes y reglamentos (tabla 1):

Tabla 1

Marco regulatorio de seguros en México

Marco regulatorio (ley / reglamento)	Vigencia
Ley de Instituciones de Seguros y Fianzas (LISF).	Nueva ley que estará vigente a partir de 4 de abril de 2015.
Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros (LGISMS).	Ley vigente desde el 31 de agosto de 1953, cuya última reforma se llevó a cabo el 20 de junio de 2008 y que será sustituida por la LISF.
Ley Sobre el Contrato de Seguro (LSCS).	Vigente.
Reglamento de Inspección y Vigilancia de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (RIV-CNSF).	Vigente.
Reglamento de Agentes de Seguros y de Fianzas (RASF).	Vigente.
Reglamento del Seguro de Grupo para la Operación de Vida y del Seguro Colectivo para la Operación de Accidentes y Enfermedades. (RSG-OV y SCOAE).	Vigente.

Fuente: Zamarripa *et al.* (2014).

A diferencia de otras ramas del sector financiero, como la de ahorro o crédito, en la actividad de seguros el marco regulatorio establece un sólo tipo de intermediario especializado en sus operaciones, constituido exclusivamente por aseguradoras.

Los oferentes de seguros deben cumplir con una serie de obligaciones estipuladas en el marco regulatorio para cada ramo de manera desagregada, es decir, el hecho de que una aseguradora ofrezca seguros de accidentes y enfermedades y cumpla con todos los requisitos normativos para ofrecer a los consumidores este tipo de servicios o productos, no le autoriza a que pueda ofrecer seguros para otros ramos como daños, vida o sobrevivencia, por mencionar algunos. También se establece la creación de unidades separadas de cada ramo de operación con su propio capital, costo administrativo y reservas, debido a la diferente naturaleza de los riesgos que administran. Esto ha propiciado una estructura de mercado particular, en la cual es posible encontrar a pequeños oferentes en nichos específicos con una participación significativa para ciertos seguros. La nueva LISF, que entrará en vigor en 2015, mantiene esta regulación estricta en todos los ramos de seguros. Si bien lo anterior responde primordialmente a una medida de regulación prudencial para preservar la integridad de la actividad de seguros, también puede limitar el aprovechamiento de posibles economías de escala; por ejemplo, al acotar la posibilidad de empaquetar algunos de los servicios o productos.

7.4 Características de la demanda

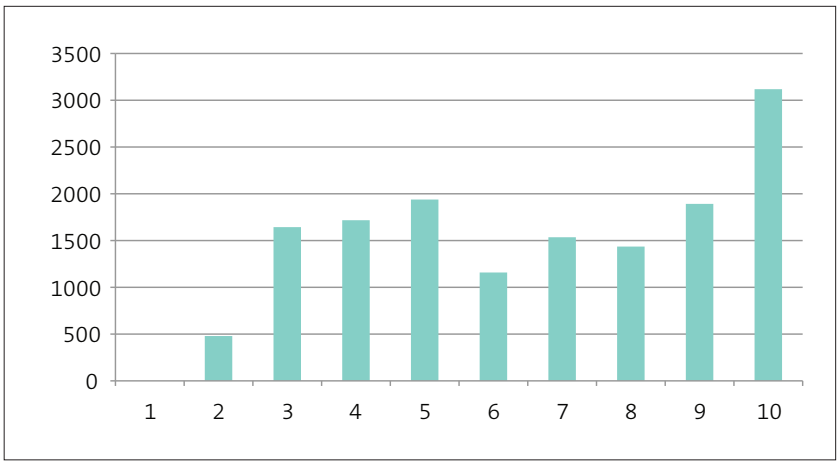
En 2013 el sector asegurador en México emitió primas por un valor de 260,310.5 millones de pesos, cifra que significó poco menos de 2% del PIB nacional. Pese a la tendencia positiva durante los últimos años, la penetración de la industria aseguradora en México continúa siendo baja. En ese sentido, algunas de las reformas presentadas por el Poder Ejecutivo Federal hacia finales de 2013 y principios de 2014, como las reformas energética y financiera, podrían contribuir al dinamismo y desarrollo de la actividad de seguros en nuestro país, al representar una oportunidad de extender productos y servicios a un mayor número de consumidores.

Las aseguradoras poseen poca participación en la industria energética, salvo por pólizas de Petróleos Mexicanos (Pemex) para protegerse de riesgos por accidentes y daños, pero ello podría cambiar ante la posible entrada de nuevos participantes a esa industria. Asimismo, la reforma financiera tiene como uno de sus objetivos primordiales incentivar el crédito y mejorar las condiciones para los acreditados, lo cual podría tener implicaciones positivas para el sector de seguros asociados al crédito y al sector automotriz.

i) Demanda de seguros por decil de ingreso

La demanda de seguros en México se concentra en los deciles de ingreso más altos de la población (gráfica 5). Sin embargo, en los deciles 3, 4 y 5 existe un gasto promedio considerable en seguros médicos, seguido por el de automóviles y en menor proporción seguros asociados a daños, contra incendio, y riesgos para la vivienda, educación y seguro de vida.

Gráfica 5
Gasto promedio trimestral en seguros por decil de ingreso 2012
(en pesos)



Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH, 2013.

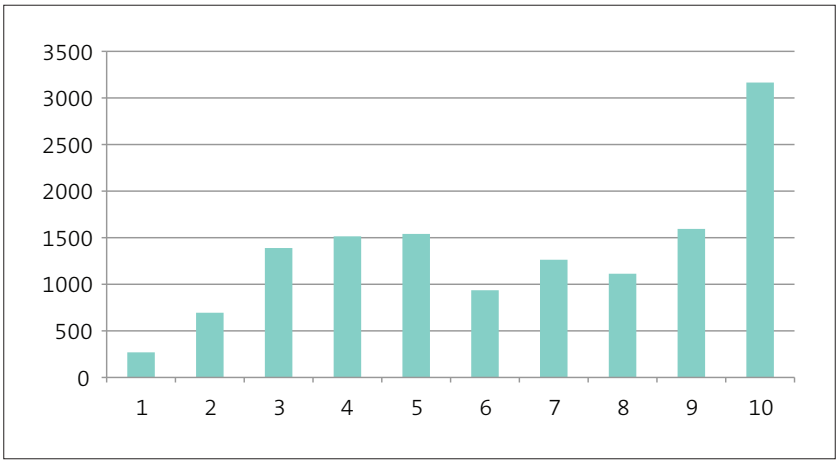
ii) Demanda de seguros de automóviles

En el ramo de seguros de automóviles el gasto promedio es relativamente homogéneo entre deciles (gráfica 6), en contraste con el gasto en seguro de daños y seguro de gastos médicos, donde la distribución del gasto por decil es más polarizada.

Tanto el valor de las pólizas como el valor del bien asegurado pueden ayudar a explicar que el ramo de los seguros de automóvil presente una mayor participación en los deciles de ingreso bajos sobre el gasto en seguro de daños. A su vez, la existencia de instrumentos de seguridad social como el Seguro Popular, el IMSS y el ISSSTE pueden ayudar a explicar la concentración de gasto tan marcada en el ramo de los seguros de gastos médicos.

Gráfica 6

Gasto promedio trimestral en seguros de automóvil por decil de ingreso 2012 (en pesos)



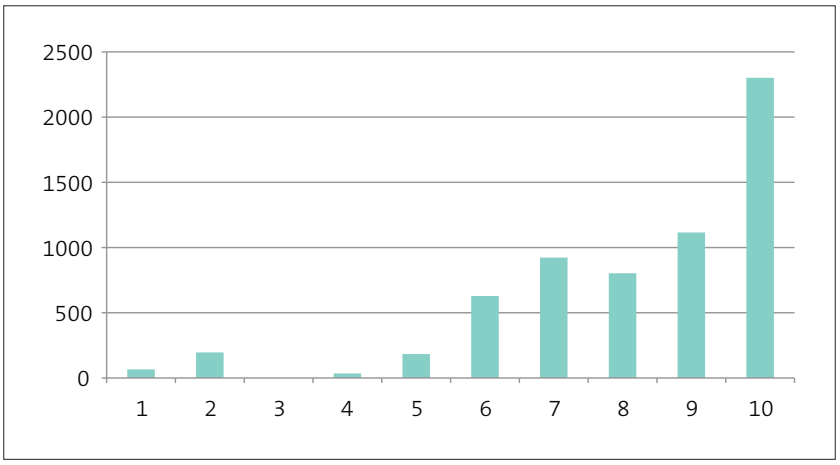
Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH, 2013.

iii) Demanda de seguros de daños y gastos médicos

Las gráficas 7 y 8 presentan el gasto promedio trimestral para los seguros de gastos médicos y seguros de daños, donde claramente se observa la concentración del gasto en los deciles de ingreso alto.

Gráfica 7

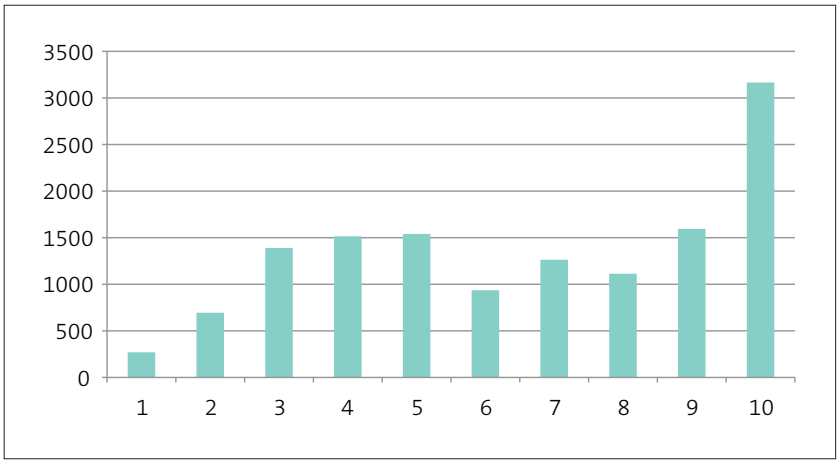
Gasto promedio trimestral en seguros de daños por decil de ingreso 2012 (en pesos)



Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH, 2013.

Gráfica 8

Gasto promedio trimestral en seguros de gastos médicos por decil de ingreso 2012 (en pesos)



Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH, 2013.

7.5 Estructura de la oferta

La actividad de seguros en México se caracteriza por la diversidad de productos existentes, así como por el gran número de instituciones financieras que lo integran.

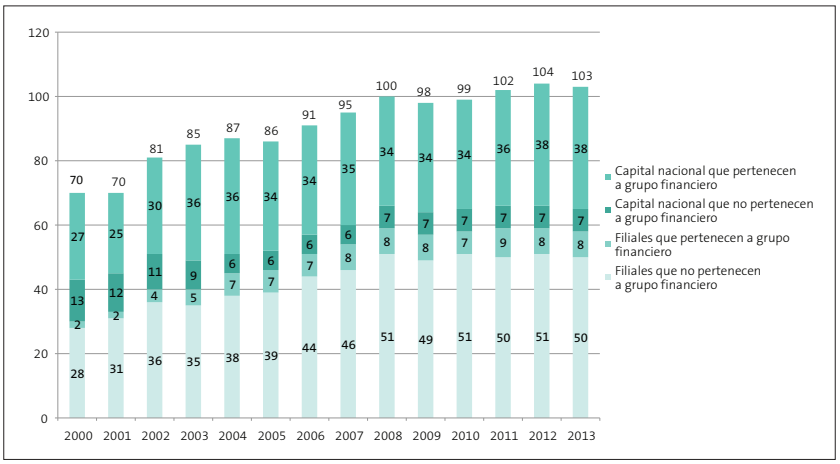
La estructura del sector asegurador en México ha tenido transformaciones considerables a lo largo de los últimos años; éstas iniciaron en 1990 con la reforma a la LGISMS. Posteriormente, con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) de 1994 se abrieron las puertas a la inversión extranjera, y en 1997 –con la privatización de las pensiones de la seguridad social– se registró un crecimiento importante en el número de compañías participantes en sector asegurador. Estos cambios, han propiciado incrementos en la cantidad de instituciones oferentes de seguros, que han pasando de 43 en 1990 a 103 instituciones en 2013, con capital predominantemente internacional. En el año 2000, 57% del total de las empresas que operaban en el sector era de capital nacional, mientras en 2013 el capital internacional está presente en 56% de las empresas que operan en la industria (gráfica 9).

De 103 instituciones aseguradoras, 15 entidades pertenecen a algún grupo financiero y 88 de ellas están al margen de un grupo financiero.

Gráfica 9

Estructura del sector de seguros en México entre 2000 y-2013

(número de compañías)



Fuente: Elaboración propia con datos de la CNSF, 2014.

En cuanto a especialización por ramo de operación, de 103 aseguradoras que operaron hasta finales de 2013, 55 se enfocaron en el ramo de los seguros de vida[9] y 83 en los ramos de seguros de no vida.[10] Asimismo, de esas 103 instituciones, nueve operaron únicamente en el ramo de pensiones derivadas de las leyes de seguridad social, diez en el ramo de salud, tres en el ramo de crédito a la vivienda, y sólo una operó en el ramo de garantía financiera. A finales de 2013 los seguros de vida y daños concentraron casi 80% del valor de la prima directa total de la actividad de seguros (tabla 2).

Tabla 2

Prima directa y composición de la cartera en 2013

Ramo de Seguro	Prima Directa (monto en pesos)	Composición de la cartera (porcentaje)
Vida	139	40.7
Daños	131.1	38.5
Sin autos	64.7	19
Autos	66.4	19.5
Accidente y enfermedades	51.1	14.9
Sobrevivencia	20.1	5.9

Fuente: Elaboración propia con datos de la CNSF, 2014.

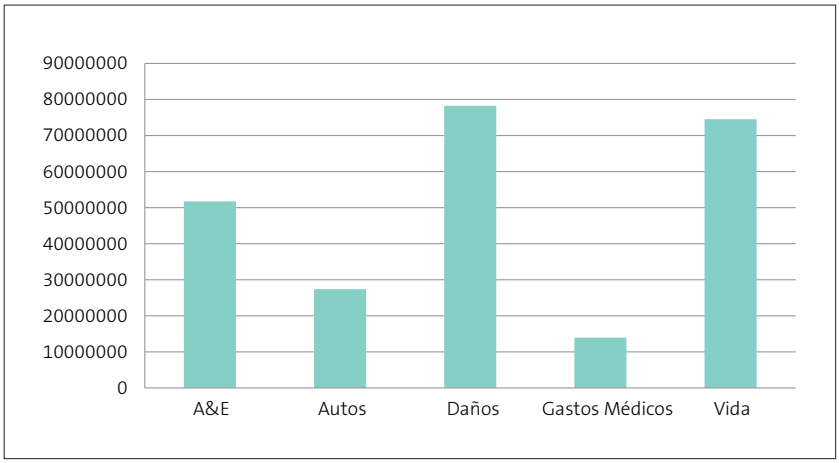
9 Incluye a las aseguradoras que operan vida y los seguros de pensiones derivados de las leyes de seguridad social.

10 Incluye a las empresas que operan accidentes y enfermedades, daños, salud, crédito a la vivienda y garantías finan cieras. Para el caso de daños y accidentes y enfermedades las aseguradoras pueden practicar uno o ambos ramos.

Al tercer trimestre de 2013 el mayor número de pólizas se encontraba en los ramos de seguros de vida y daños, con más de 70 millones de pólizas cada uno, seguido de los ramos de accidentes y enfermedades, autos y gastos médicos (gráfica 10).

Gráfica 10

Asegurados en vigor en México, 3er trimestre 2013



Fuente: Elaboración propia con datos de la CNSF, 2014.

En cuanto a los niveles de participación por institución, al mes de septiembre de 2013 la actividad de seguros presentó un gran número de empresas con niveles de participación minúsculos, lo cual generó que 22 de 103 instituciones participantes controlaran 88% de la industria, mientras las otras 81 instituciones se dividieran el restante 12%. El análisis, por prima total emitida, de las cinco principales empresas de seguros demuestra que éstas concentran más de 70% de la industria para los ramos de vida, y 35% en los ramos de no-vida (tablas 3 y 4).[11]

Un dato a considerar es el hecho de que las cuatro instituciones con volumen de manejo de primas más grande en la actualidad siguen siendo las cuatro grandes empresas que encabezaban la industria antes de las reformas a la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros de 1990: Seguros de México fue adquirido por Seguros Inbursa; AXA Seguros adquirió lo que fue Seguros Comercial América, vía ING Seguros; Metlife de México adquirió Seguros Hidalgo y Grupo Nacional Provincial fue constituido luego de la fusión de La Provincial y La Nacional de Seguros.

11 El detalle de las cifras de participación por ramo de seguros puede verse en el Anexo 1.

Tabla 3

Composición de la actividad de seguros de vida por primas emitidas, septiembre 2013

(cifras en miles de pesos)

Institución	Monto prima emitida	Participación %
MetLife México	$41,413,378	29.80%
Seguros Banamex	$16,944,613	12.19%
Grupo Nacional Provincial	$16,188,267	11.65%
Seguros Monterrey New York Life	$12,117,593	8.72%
Seguros BBVA Bancomer	$11,908,365	8.57%
Zurich Santander Seguros México	$6,357,388	4.58%
AXA Seguros	$4,997,653	3.60%
Seguros Banorte Generali	$4,369,300	3.14%
Seguros Inbursa	$4,018,813	2.89%
Allianz México	$3,895,839	2.80%
Mapfre Tepeyac	$1,875,783	1.35%
Seguros Azteca	$1,752,336	1.26%
Seguros Argos	$1,651,527	1.19%
HSBC Vida	$1,563,917	1.13%
HSBC Seguros	$1,395,306	1.00%
Patrimonial Inbursa	$1,209,066	0.87%
ACE Seguros	$1,061,339	0.76%
Zurich Vida, Cía. de Segs.	$952,182	0.69%
Seguros Atlas	$704,933	0.51%
Cardif México Seguros de Vida	$684,110	0.49%
Resto (25)	$3,896,154	2.80%
TOTAL	**$138,957,861**	**100%**

Fuente: Elaboración propia con datos de la CNSF, 2014.

Tabla 4

Composición de la actividad de seguros de no-vida por primas emitidas, septiembre 2013

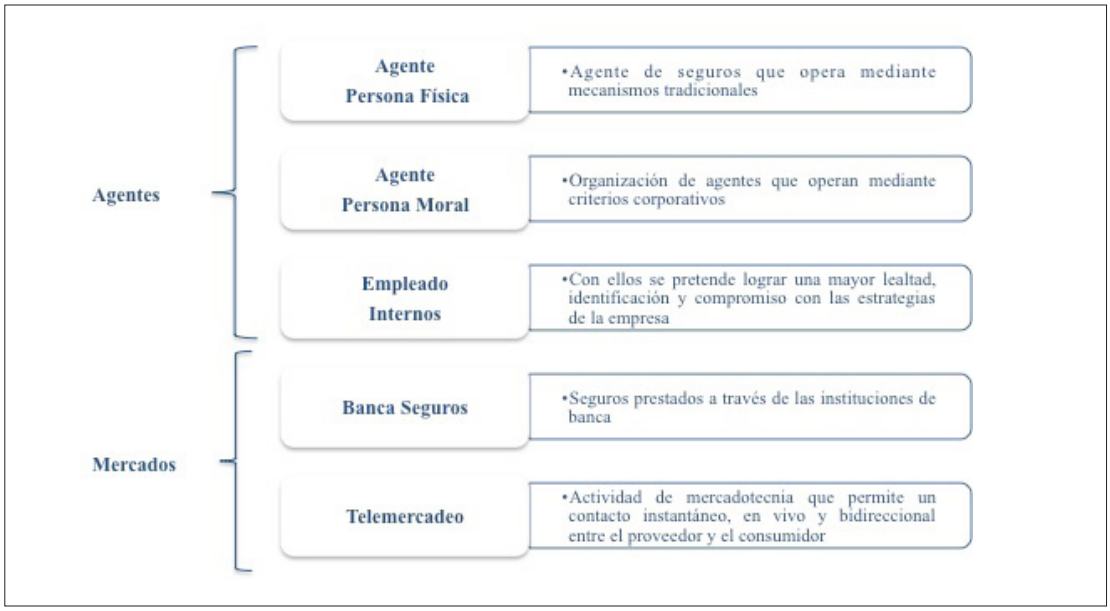
(miles de pesos)

Institución	Mnto prima emitida	Participación %
Grupo Nacional Provincial	$21,560,854	10.82%
AXA Seguros	$14,304,760	7.18%
Seguros Monterrey New York Life	$11,943,838	6.00%
Seguros Inbursa	$11,596,150	5.82%
Seguros BBVA Bancomer	$10,763,871	5.40%
Quálitas, Cía. de Segs.	$10,587,605	5.31%
Seguros Banorte Generali	$9,457,089	4.75%
Seguros Banamex	$7,572,466	3.80%
Mapfre Tepeyac	$7,462,775	3.75%
Zurich Santander Seguros México	$7,145,608	3.59%
Pensiones Banorte Generali	$7,111,893	3.57%
MetLife México	$6,905,543	3.47%
Allianz México	$6,290,761	3.16%
Pensiones BBVA Bancomer	$5,691,577	2.86%
Seguros Atlas	$4,985,409	2.50%
ABA Seguros	$4,824,673	2.42%
Zurich, Cía. de Segs.	$4,389,315	2.20%
AIG Seguros México	$2,713,475	1.36%
Profuturo GNP Pensiones	$2,692,914	1.35%
ACE Seguros	$2,672,799	1.34%
Resto (77)	$38,546,349	19.35%
TOTAL	**$199,219,724**	**100%**

Fuente: Elaboración propia con datos de la CNSF, 2014.

La oferta de seguros se apoya en diversos canales de distribución, los cuales pueden dividirse en dos tipos: los canales "tradicionales", constituidos por intermediarios (agentes y *brokers*) de seguros, y los canales de mercadeo directo, constituidos por la banca seguro y el telemercadeo (cuadro 1).

Cuadro 1
Canales de distribución en la actividad de seguros, 2014



Fuente: Zamarripa *et al.* (2014).

Se consideran intermediarios o agentes de seguros a todas aquellas entidades que cumplan con los requisitos establecidos en el RASF, los cuales se presentan a continuación:

i) Agentes persona física vinculados a las instituciones de seguros por una relación de trabajo, para desarrollar esta actividad.

ii) Agentes persona física que se dediquen a esta actividad con base en contratos mercantiles.

iii) Agentes persona moral que se constituyan para operar en esta actividad.

iv) Apoderados de persona moral, quienes habiendo celebrado contrato de mandato con agentes persona moral, quedan expresamente facultados para desempeñar a su nombre alguna o algunas de las actividades de intermediación.

El RASF establece que los intermediarios de seguros persona física, vinculados a una institución por una relación de trabajo, no pueden prestar sus servicios a otras instituciones, excepto cuando estas otras estén facultadas a practicar operaciones y ramos diferentes. Por el contrario, se establece que los agentes de seguros persona física que se dediquen

a esta actividad, con base en contratos mercantiles, y los agentes persona moral, pueden intermediar en la contratación de seguros para una o varias instituciones de seguros.

Para todos los agentes mencionados, se exceptúan de las observaciones anteriores los seguros de pensiones derivados de leyes de seguridad social, siempre que se hayan celebrado y estén en vigor los contratos mercantiles de intermediación en la contratación de seguros o de fianzas correspondientes.

Los agentes de seguros persona moral deben constituirse como sociedad anónima y tener pagado el capital mínimo que determine la CNSF para poder operar en la industria. A su vez, los agentes apoderados son personas físicas que sólo pueden prestar sus servicios a un agente persona moral cuando éste cuente con la autorización para intermediar en todas las operaciones o ramos; sin embargo, pueden prestar sus servicios a dos o más agentes persona moral, siempre y cuando éstos no estén autorizados a intermediar en las mismas operaciones o ramos.

De acuerdo con datos de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS), los canales de distribución tradicionales fueron los encargados de producir 59% del total de las primas colocadas en toda la actividad de seguros en México en 2011.[12] Sin embargo, debido a la proliferación de instrumentos como los contratos de adhesión, los canales de telemercadeo y la banca han incrementado su relevancia para la colocación de pólizas. Esto se debe a que los contratos de adhesión son una alternativa a los contratos flexibles y personalizados de seguros que ofrecen regularmente los agentes certificados de seguros. Este tipo de contratos son pólizas previamente establecidas y con un alto grado de estandarización, que en muchas ocasiones conllevan una evaluación actuarial más simple. Esto ha contribuido a que la industria tenga un mayor dinamismo y ha servido como un canal impulsor en el crecimiento de la misma, al facilitar el acceso a este tipo de pólizas al consumidor final.

7.5.1 Participantes y medidas de concentración estructural

El siguiente análisis se llevó a cabo con los últimos datos disponibles de la CNSF. Como se puede constatar, en el análisis por ramo de seguro expuesto a continuación, existe concentración en los ramos de seguros de pensiones, agropecuario, gastos médicos y en el ramo de los seguros de vida. Las tablas de participación por empresa y por ramo se pueden consultar en el Anexo 1.

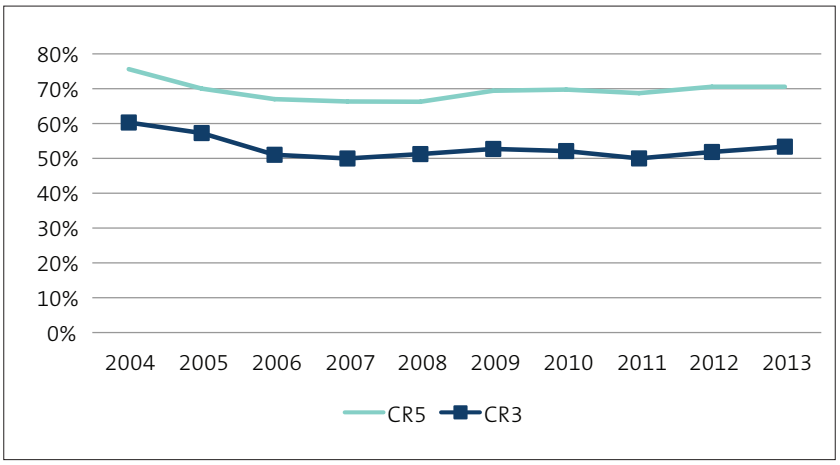
12 Zamarripa *et al* (2014).

i) Seguro de vida

En el ramo de los seguros de vida, la evolución de los índices CR3 y CR5 ha mantenido una tendencia bastante estable. En 2013 ambos se encuentran ligeramente por debajo de los niveles registrados en 2004. El CR5 oscila alrededor de 70% y el CR3 entre 50% y 53% del total de la participación en el ramo a partir de 2006. Esto, a pesar de que el ramo ha tenido un incremento del 18% en el número de participantes, lo cual indica la capacidad de las empresas grandes para acoplarse eficientemente al crecimiento de 160% en el valor de las primas del ramo (medido en valor de primas emitidas) de 2004 a 2013 (gráfica 11).

Gráfica 11

Histórico de CRs (%) en seguros de vida (2004-2013)

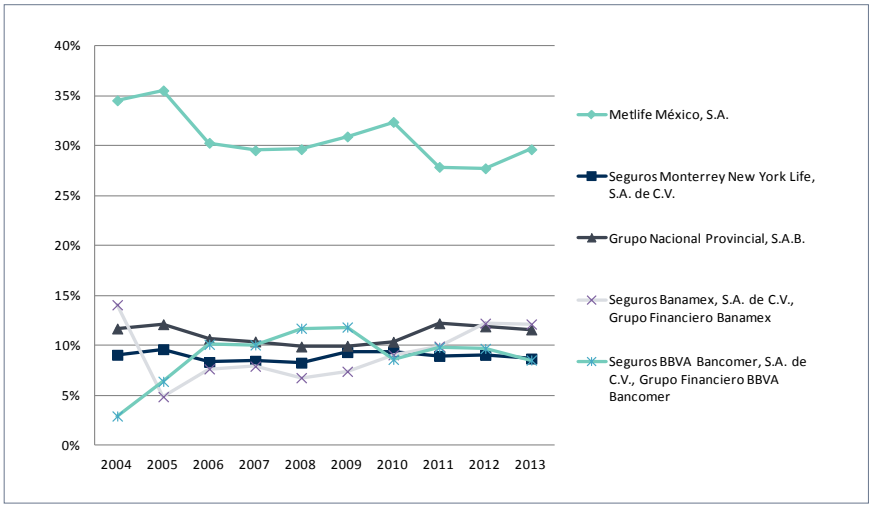


Fuente: Elaboración propia con datos de la CNSF, 2014.

Metlife funge como el líder con participaciones por encima de 28%. Seguros Banamex y Grupo Nacional Provincial con participaciones que fluctúan entre 10% y 13%, respectivamente. Seguros Monterrey New York Life y Seguros BBVA Bancomer alternan de forma repetida los puestos cuarto y quinto, con participaciones que oscilan entre 8% y 11% (obsérvese que esto implica que la de BBVA Bancomer se duplicó en el periodo analizado, si bien disminuyó ligeramente desde 2010). Completan el ramo otras 39 aseguradoras que se disputan 29% de la participación (gráfica 12).

Gráfica 12

Histórico de participaciones (%) en seguros de vida (2004-2013)



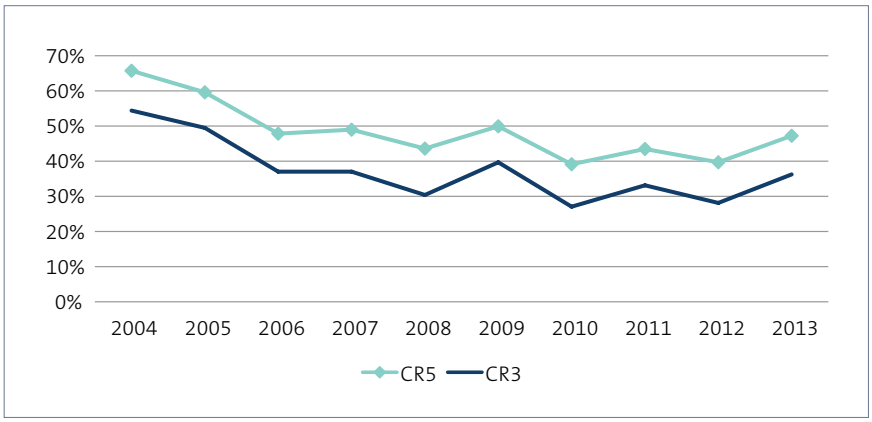
Fuente: Elaboración propia con datos de la CNSF, 2014.

ii) Seguro de daños

Dentro del ramo de seguro de daños, por su importancia en volumen y asociación con el otorgamiento de crédito, el ramo de daños de automóviles se examina en la siguiente sub-sección, separado del resto del ramo de daños. Así, el ramo de los seguros de daños –excepto automóviles– se ve fuertemente influenciado por pólizas de mucho valor, como son las pólizas contratadas por paraestatales como Pemex. El histórico de los valores de los CR3 y CR5 presentan picos en 2007, 2009, 2011 y 2013 (gráfica 13). Estas variaciones se explican en su mayoría por las renovaciones a la póliza de daños e incendios de Pemex, que es una póliza de renovación bi-anual, la cual ha sido licitada cada dos años y obtenida por Seguros Inbursa.

Gráfica 13

Histórico de CR´s (%), seguros de daños (2004-2013)

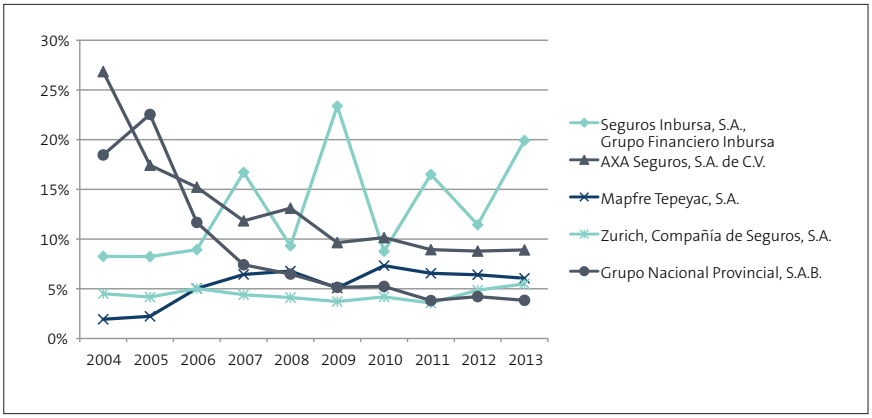


Fuente: Elaboración propia con datos de la CNSF, 2014.

En este ramo el dinamismo en cambios de participación de las empresas es mayor que en otros, como en el caso de los seguros de vida. A pesar de no haberse dado una gran cantidad de nuevos oferentes, los movimientos en participación de un año a otro son considerables, y fuera de las renovaciones bi-anuales que impulsan a seguros Inbursa en su participación, se aprecia una constante en el ramo. GNP y AXA Seguros han visto reducir su cartera considerablemente, mientras empresas como Mapfre e Inbursa han obtenido protagonismo en ese sector, proveniente de sus participaciones en los sub-ramos de terremotos e incendios, respectivamente.

Gráfica 14

Histórico de participaciones (%) en seguros de daños (2004-2013)



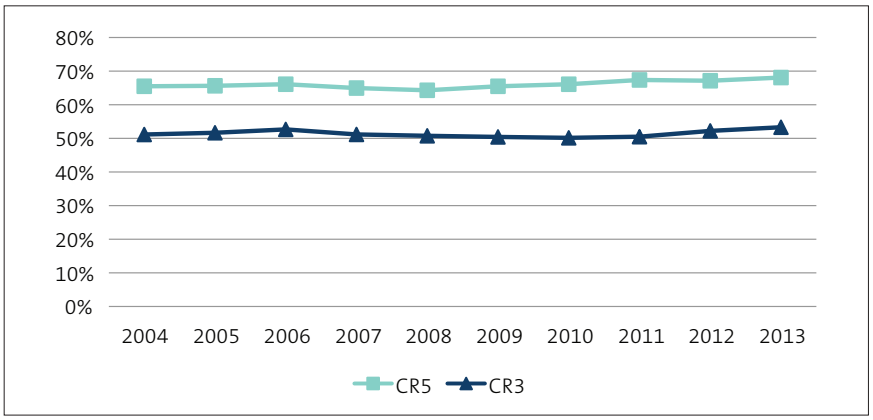
Fuente: Elaboración propia con datos de la CNSF, 2014.

iii) Seguro de daños: automóviles

Entre 2004 y 2013 el ramo de los seguros de automóvil prácticamente ha duplicado su valor, y el número de participantes ha pasado de 32 a 35. No obstante, las mismas 10 empresas que en 2004 acumulaban una participación de 87%, acumularon una participación de 91% en 2013. Asimismo, los índices CR5 y CR3 han permanecido prácticamente constantes desde 2004 (gráfica 15).

Gráfica 15

Histórico de CRs (%) para seguros de autos (2004-2013)

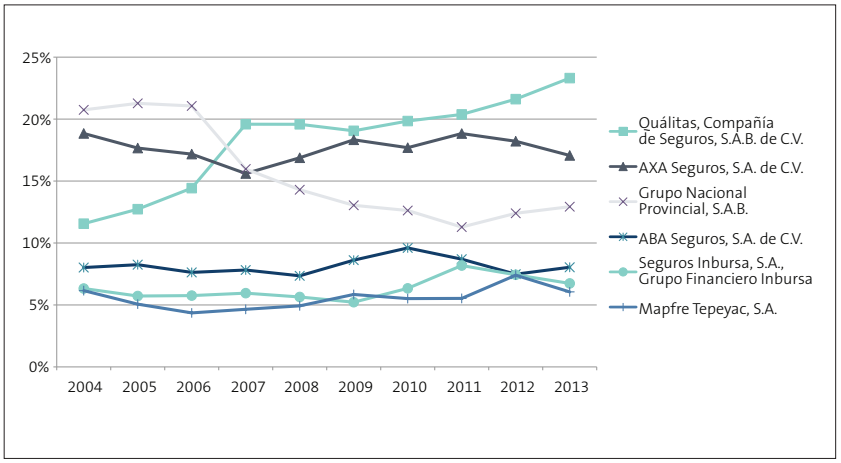


Fuente: Elaboración propia con datos de la CNSF, 2014.

GNP, AXA Seguros y Quálitas, Compañía de Seguros poseen la mayor participación dentro del ramo; Quálitas ocupó en 2013 el liderazgo en participación con casi 15 mil millones de pesos en primas y más de 23% de la participación total del ramo. En cambio, GNP ha visto su participación disminuida en más de 5% desde 2006 (gráfica 16).

Gráfica 16

Histórico de participaciones (%) en seguros de autos (2004-2013)



Fuente: Elaboración propia con datos de la CNSF, 2014.

iv) Seguro de accidentes y enfermedades

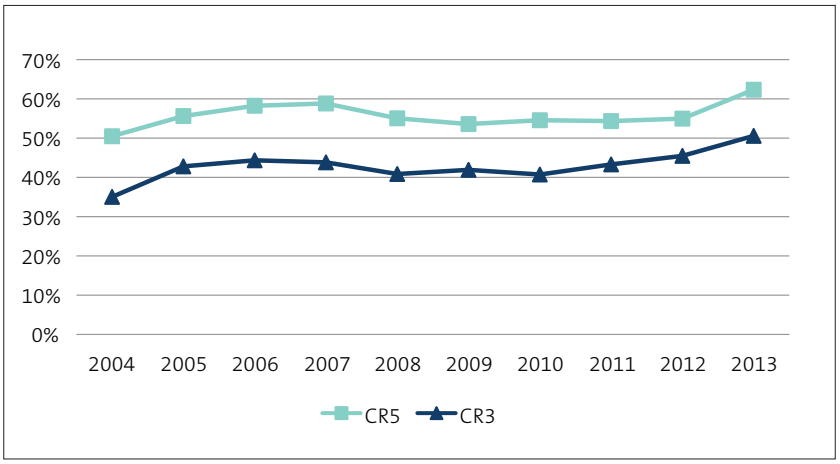
Dentro del análisis del ramo de accidentes y enfermedades se aísla el ramo de los seguros de gastos médicos para analizarlo en la siguiente sub-sección, pues en accidentes y enfermedades se toma en cuenta accidentes personales y salud.

Los índices CR5 y CR3 muestran crecimientos considerables (gráfica 17). El CR3 crece de 35% en 2004 a 50.6% en 2013. Al cierre de 2013 el CR5 fue mayor a 60%. Esto se debe al

fuerte crecimiento de Seguros Banamex, que duplicó su participación de 15% a un 31% en 2013, mientras su cartera en primas aumentó de 310 millones de pesos a casi 2 mil 200 millones de pesos en 2013 (gráfica 18). Seguros Banamex y ACE seguros se mantienen entre las cinco empresas con más participación durante el periodo 2004-2013, y otras han ganado participación dentro del ramo, como Medi Access.

Gráfica 17

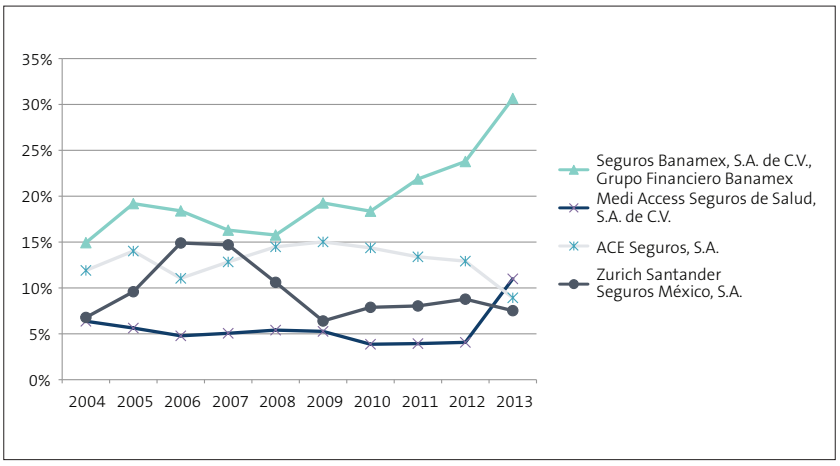
Histórico de CRs (%) en seguros de accidentes y enfermedades (2004-2013)



Fuente: Elaboración propia con datos de la CNSF, 2014.

Gráfica 18

Histórico de participaciones (%), seguros de accidentes y enfermedades (2004-2013)



Fuente: Elaboración propia con datos de la CNSF, 2014.

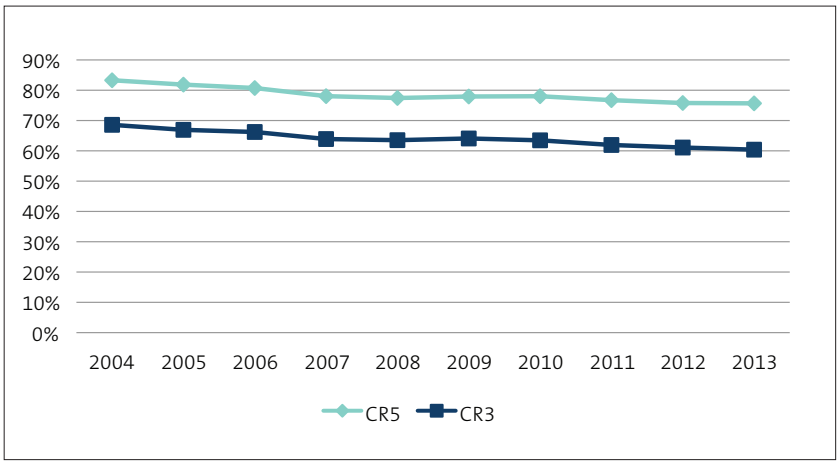
v) Seguro de accidentes y enfermedades: gastos médicos

Los valores de los índices CR5 y CR3 reflejan poca variación, pues aun cuando ambos van a la baja y las variaciones no superan 8%, ya que entre 2004 y 2013 el CR5 pasó de 83% a 75.6% y el CR3 de 68% a 60% (gráfica 19).

GNP, AXA, Metlife y Seguros Monterrey New York Life permanecen en las primeras cuatro posiciones durante el periodo, a pesar del incremento en el número de participantes en el ramo de 39 a 44 empresas; muy pocas aseguradoras nuevas han logrado crecer de manera significativa dentro de ese ramo.

Gráfica 19

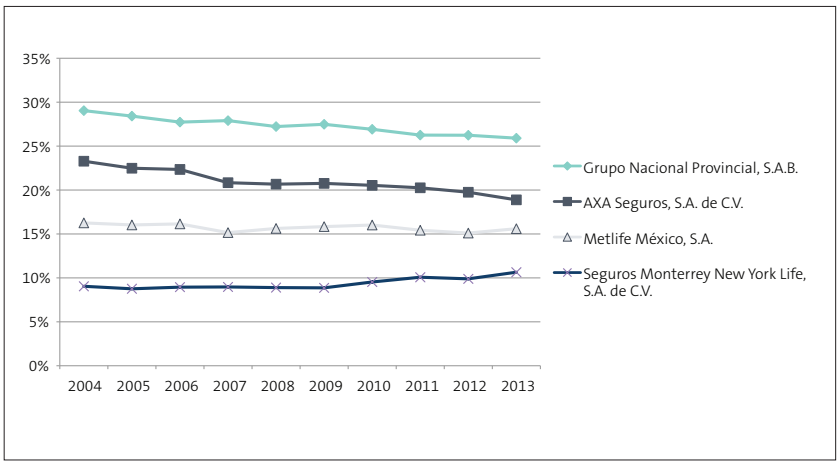
Histórico de CRs (%), seguros de gastos médicos (2004-2013)



Fuente: Elaboración propia con datos de la CNSF, 2014.

Gráfica 20

Histórico de participaciones (%), seguros de gastos médicos (2004-2013)



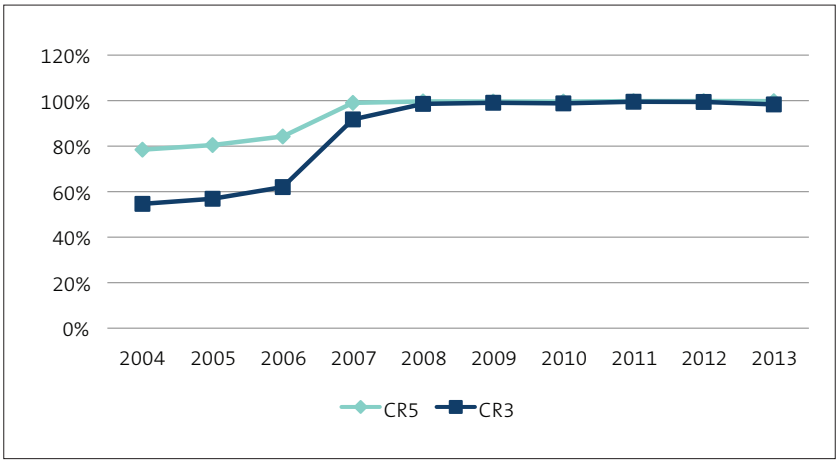
Fuente: Elaboración propia con datos de la CNSF, 2014.

vi) Seguro de sobrevivencia / pensiones

Dentro del ramo de pensiones, en el cual existen nueve oferentes, los índices CR5 y CR3 reflejan altos niveles de concentración, especialmente desde la reforma a la Ley del Sistema de Ahorro para el Retiro de 2006 (gráfica 21).

Gráfica 21

Histórico de CRs (%) para pensiones (2004-2013)

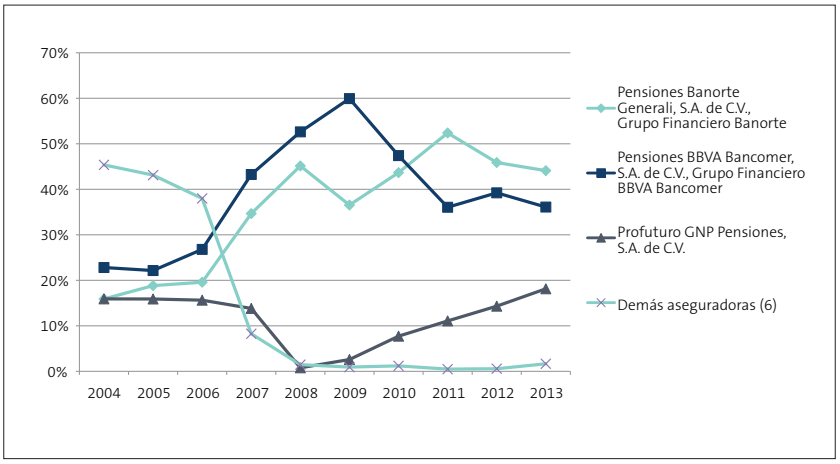


Fuente: Elaboración propia con datos de la CNSF, 2014.

Este ramo en México depende en gran manera de los contratos gubernamentales que permiten llevar el manejo de pensiones, como es el caso de Banorte Generali, quien por medio de Afore XXI obtiene 44% de la participación total del ramo. Bancomer y GNP completan 98.3% del total de la participación del ramo de pensiones en México (gráfica 22).

Gráfica 22

Histórico de participaciones (%) en pensiones (2004-2013)



Fuente: Elaboración propia con datos de la CNSF, 2014.

vii) Seguro agropecuario

En términos de estructura, de acuerdo con investigaciones del Banco Mundial,[13] México tiene una estructura de cooperación pública-privada muy bien definida para el sector de seguros agropecuarios, a través del Sistema Nacional de Aseguramiento al Medio Rural (SNAMR). El SNAMR se compone por la participación de tres entidades aseguradoras:

1. Agroasemex.
2. Fondos y compañías mutualistas de seguros.
3. Aseguradoras comerciales.

En términos de reaseguro, el sector es altamente desarrollado, con un grupo de siete reaseguradoras internacionales que proveen soporte tanto en reaseguro proporcional y no proporcional al sector privado de reaseguro en México. Asimismo, el Banco Mundial identifica en México uno de los mercados de seguros ganaderos más y mejor desarrollados de América Latina.

Dada la naturaleza de los riesgos en el sector agropecuario y la importancia tanto económica como social del sector, el soporte del Gobierno Federal se refleja a través de las siguientes tres figuras:

1. Subsidio directo a las primas.
2. Reaseguro.
3. Subsidio a los fondos y sociedades mutualistas para capacitación y educación.

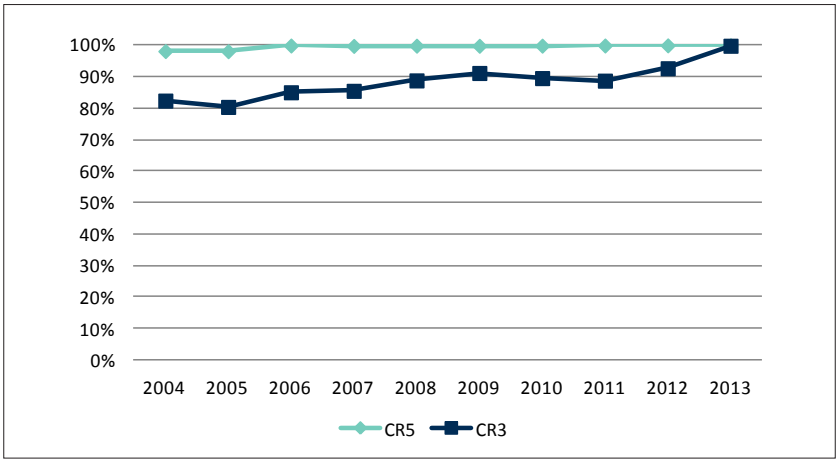
Los subsidios directos otorgados por los gobiernos estatales o federales varían en función de la zona geográfica y del tipo de cultivo. Para el caso de daños catastróficos, la prima se encuentra subsidiada al 100% por el gobierno.

En México existen seis aseguradoras comerciales que ofrecen seguros agropecuarios (General de seguros, Mapfre Tepeyac, Grupo Nacional Provincial, Protección Agropecuaria, Torreón sociedad mutualista de seguros agrícola y de animales y Agroasemex, como institución aseguradora), mientras existen más de 270 sociedades mutualistas y fondos que ofrecen servicios de aseguramiento al sector.

13 The World Bank (2010).

Gráfica 23

Histórico de CRs (%) en seguros agropecuarios, (2004-2013)

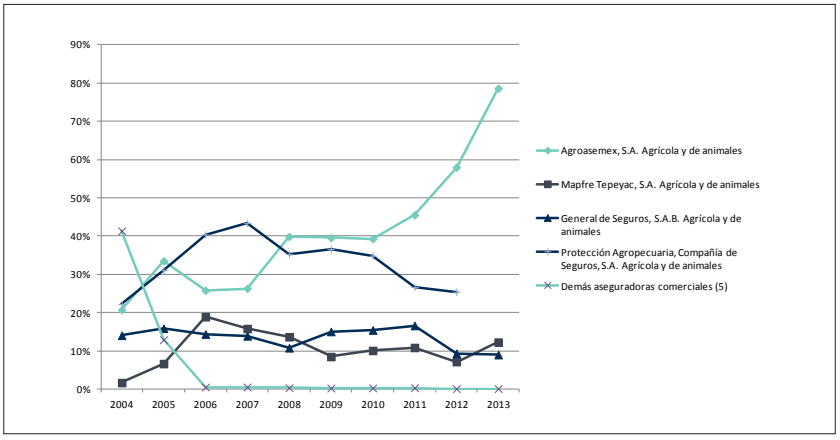


Fuente: Elaboración propia con datos de la CNSF, 2014.

Los índices CR5 y CR3 (gráfica 23) reflejan una alta concentración debido a la participación que posee Agroasemex. La participación de Agroasemex en 2013 fue cercana a 80% de la operación del ramo de seguros agropecuario; le siguen Mapfre Tepeyac y General de Seguros (gráfica 24).

Gráfica 24

Histórico de participaciones (%) en seguros agropecuarios, (2004-2013)



Fuente: Elaboración propia con datos de la CNSF, 2014.

7.6 Competencia

En esta sección se examinan los problemas de competencia que existen dentro de la actividad de seguros en México. Primero se examinan los que surgen por el lado de la demanda, debido a la naturaleza compleja de la industria y los efectos que esta complejidad ejerce sobre los participantes de la industria. Posteriormente, se examinan algunas restricciones regulatorias en la actividad de seguros que podrían afectar negativamente a la competencia por el lado de la oferta. Adicionalmente, se describen la problemática existente en materia de portabilidad y algunas prácticas y efectos anti-competitivos que se observan en algunos ramos en específico. La sección concluye con un análisis sobre la rentabilidad en la actividad de seguros en México y sus implicaciones en la competencia.

7.6.1 Demanda

La actividad de seguros es una industria compleja para los consumidores y los oferentes involucrados. Por el lado de los consumidores se debe considerar que la compra de seguros no es un evento habitual que permita a los consumidores desarrollar cierta experiencia y por ello no es fácil distinguir la calidad del seguro sino hasta que ocurre la contingencia asegurada. También se debe tomar en cuenta que la actividad de seguros presenta estructuras de precios particularmente complejas, difíciles de comparar y con existencia de costos de búsqueda. Esto genera un entorno en el cual tanto los agentes de seguros como el punto de venta resultan vitales para determinar la decisión final de compra de los consumidores.

Ante este panorama algunos mecanismos –por ejemplo las herramientas de comparación de pólizas– son muy importantes para fomentar la transparencia de los oferentes hacia los consumidores en lo relativo a precios y condiciones de las pólizas. Las herramientas de comparación pueden propiciar la transparencia en precios y facilitar a los consumidores la búsqueda y la valoración de alternativas. De acuerdo con una investigación de la Comisión Europea,[14] los beneficios del uso de las herramientas de búsqueda y comparación en 2011 se tradujeron en precios 7.8% más bajos, en promedio, en los distintos mercados europeos (cifra no limitada a la actividad de seguros).

Mientras en otros países existen plataformas mediante las cuales se facilita a los usuarios el acceso a la información de pólizas y precios en la actividad de seguros y sus ramos, en México existe una carencia considerable de plataformas para difundir información de precios y descripción de los productos y condiciones, de manera que facilite las tareas de búsqueda, comparación y selección de pólizas de seguros para los consumidores. Se identifican solamente cuatro plataformas diseñadas en sitios de internet que permiten a los usuarios cotizar, comparar y adquirir seguros en línea en el ramo de seguros para automóviles: "Autocompara" de Santander, "Asegurauto", "S", y "Seguro Inteligente".

14 Civic Consulting (2011).

La ley[15] en México promueve la difusión pública de información sobre los contratos de aseguramiento, con la finalidad de promover la capacidad de los usuarios para definir su propia entidad de aseguramiento, coadyuvando a la transparencia en la elección de entidades de seguros. Sin embargo, en ningún capítulo se menciona la posibilidad de que esas entidades publiquen información de precios, y eso dificulta –en cierta medida– la toma de decisiones por parte de los consumidores.

En ese sentido resulta de suma importancia la tarea de diseñar plataformas de información para los consumidores de seguros, dado que podría incentivar la competencia. Ejemplos de ello son sitios como Comparis.ch (Suiza), Confused.com (Gran Bretaña) y Versicherungsvergleich.de (Alemania), donde se ofrecen servicios de comparación de pólizas para diferentes tipos de seguros.

7.6.2 Oferta

Derivado de los problemas que surgen del lado de la demanda y la tendencia a diseñar "seguros a la medida", según las características de distintos grupos de demandantes, el marco regulatorio está diseñado para garantizar la protección tanto a los consumidores como a los mismos oferentes, y para ello debe tomarse en cuenta la existencia de problemas como riesgo moral, selección adversa, entre otros, lo cual justifica la necesidad de un marco regulatorio específico.

A continuación se revisan los aspectos regulatorios que pueden llegar a inhibir, o impactar de forma negativa, la competencia de la actividad de seguros en México. Cabe señalar que a nivel internacional, no sólo en nuestro país, existe una disyuntiva entre controlar riesgos y proteger la estabilidad del mercado *versus* incrementar la competencia al desarrollar el acceso a nuevos oferentes e incentivar la innovación en productos. Sin embargo, como se describe a continuación, existen algunos elementos que pudieran resultar excesivos en la regulación nacional.

i) Proveedores y sus ramos de operación

Para participar en la actividad de seguros, cualquier entidad debe recibir autorización de parte del gobierno federal o de los organismos reguladores que éste faculte, tal es el caso de la SHCP, la CNSF, y el Banco de México, de acuerdo con el artículo 41 de la LISF y leyes secundarias.

La CNSF es la encargada de establecer el capital mínimo de operación (CMO) para el tipo de operación y la variedad de seguros seleccionada por la aseguradora, previamente autorizada la selección por el Gobierno Federal (tabla 5).[16] Asimismo, las empresas asegu-

15 Artículos 105 y 107 de la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros y Circular Única de Seguros, capítulo 20.

16 LISF, artículo 49 y secundarias.

radoras deben cumplir la prueba de solvencia dinámica de acuerdo con cada uno de los ramos o tipos de seguro en los cuales la institución tenga operaciones (tabla 6).

Tabla 5

Capital mínimo de operación por ramo autorizado en Udis

Operaciones y Ramos	Capital Mínimo Pagado (en UDIS)
Vida	6'816,974
Pensiones o de supervivencia (Leyes de Seguridad Social)	28'000,000
Accidentes y Enfermedades:	
a) Ramo de Accidentes Personales y/o Gastos Médicos	1'704,243
b) Ramo de Salud, incluido el de Gastos Médicos	1'704,243
Daños:	
a) Un Ramo	5'112,730
b) Dos Ramos	6'816,974
c) Tres o más ramos	8'521,217
Crédito a la vivienda	12'200,000
Garantía financiera	33'200,000

Fuente: Acuerdo - Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros.

Esta combinación de requisitos de CMO, y la forma en que las reglas operativas establecidas por la regulación determinan los productos y servicios a ofrecerse en el sector seguros, podría llegar a limitar la flexibilidad para la provisión de servicios de parte de los oferentes y la innovación de nuevos productos.

La ley regulatoria[17] es muy clara en cuanto a los servicios y tipo de operaciones que se pueden o no ofrecer; no hay una tipología de oferente de servicios al que se favorezca de facto por el marco regulatorio. Sin embargo, el hecho de que los oferentes de seguros deban pasar por todo un proceso de obtención de autorizaciones, licencias y permisos para operar, podría limitar su capacidad de ofrecer otros tipos de servicios, mermar los incentivos para innovar y crear especialización en el tipo de instituciones que entran a competir en el sector.

17 LISF, artículo 118 y secundarias.

Tabla 6

Reglas de solvencia y primas aseguradas (porcentaje)

Ramo o Tipo de Seguro	Prima Asegurada / Prima Emitida	Seguro Directo / Siniestros Brutos
Seguros de Vida		
Individual	15	66
Grupo	22	46
Seguros de Accidentes y Enfermedades		
Gastos Médicos	10	43
Accidentes Personales	20	67
Salud	10	46
Seguro de Daños		
Automóviles	20	29
Crédito	40	98
Responsabilidad Civil y Riesgos Profesionales	26	89
Terremoto y Otros Riesgos Catastróficos	11	137
Incendio	15	102
Agrícola y de Animales	20	58
Diversos	15	67
Marítimo y Transportes	8	67
Garantía Financiera	40	50
Crédito a la Vivienda	40	50

Fuente: Circular modificatoria 5/14 de la circular única de seguros.

ii) Costos de entrada, salida y comercialización de productos

El CMO representa un costo de entrada al mercado para las entidades aseguradoras. Bajo la nueva ley,[18] las instituciones aseguradoras podrían incurrir en algunos costos de entrada en torno a la organización de las instituciones financieras. Sin embargo, estos costos no son significativamente diferentes a los costos que enfrentan otros intermediarios financieros.

A su vez, las leyes no determinan algún costo de salida extraordinario con respecto a concurso mercantil, liquidación administrativa y liquidación convencional por encima de los costos necesarios en las operaciones de cierre, por ello los costos de entrada y salida son los costos naturales del mercado financiero en términos de administración de capital, CMO y costos de salida.

18 LISF, artículos 48 y 115.

iii) Barreras de entrada en la distribución de productos

La tendencia a diseñar "seguros a la medida" o seguros personalizados puede generar una barrera de entrada, aun cuando no existen leyes que limiten expresamente el número o variedad de instituciones aseguradoras. Esto se debe a que los contratos regulares de aseguramiento (seguros personalizados) deben ser ofrecidos por agentes de seguros certificados por la CNSF.

7.6.3 Fallas de información

La actividad de seguros constituye una industria donde la información sobre los asegurados, y en concreto la relacionada con el historial de riesgos, resulta de vital importancia para reducir los efectos del riesgo moral y selección adversa. Ante la falta de este tipo de información, las empresas aseguradoras deben encontrar la manera de lograr que los asegurados revelen sus perfiles de riesgo a través de contratos actuariales o de instrumentos legales, como el concepto de "antigüedad" para el caso de algunos seguros que permite elaborar pólizas a la medida.

La antigüedad permite a las aseguradoras mitigar los problemas de riesgo moral, ya que para hacer válidas algunas cláusulas de las pólizas deben pasar algunos meses, o incluso años, a fin de que la aseguradora pueda cerciorarse –en caso de recibir alguna solicitud para hacer válida la póliza–, de que no sea resultado de un tema de selección adversa. Sin embargo, lo anterior genera, a su vez, una cierta rigidez en los precios de las pólizas que suelen tener movimientos en precios al alza pero no a la baja, a pesar de un buen historial de riesgo por parte de los asegurados. Por otra parte, el hecho de no querer perder una antigüedad o un historial de riesgo positivo distorsiona los incentivos que una póliza de menor precio podría generar en los individuos para cambiar de aseguradora.

En ese sentido, los mecanismos de portabilidad eficientes toman un papel importante para incrementar la competencia en la actividad de seguros. La ausencia de mecanismos de portabilidad eficientes fortalece las barreras al *switching*, en tanto dificulta los movimientos entre aseguradoras por parte de los consumidores.

Los burós de riesgo o burós de siniestralidad son una práctica global relativamente común, y funcionan bajo los mismos supuestos básicos de un buró de crédito. Las aseguradoras contribuyen con información de sus asegurados a cambio de la posibilidad de acceder a información de clientes potenciales. En algunos casos, como en Gran Bretaña, el buró de riesgo *Claims and Underwriting Exchange* es manejado por un tercero como *Experian*, y tanto los asegurados como las aseguradoras tienen acceso a servicios de valor agregado, como los reportes y proyecciones del monto de primas que deberían pagar los consumidores.[19]

19 Entre los burós de riesgo o burós de siniestralidad internacional pueden señalarse: el *Insurance Reference Service* para Australia, el cual contiene información desde 1984; el *ISO Claim Search* o el *Comprehensive Loss Underwriting Exchange* para Estados Unidos; el *Claims and Underwriting Exchange* para el Reino Unido y el *Underwriting Exchange* para Irlanda.

El objetivo de estos mecanismos es ofrecer soluciones a los problemas de riesgo moral y selección adversa y, al mismo tiempo, ofrecer la posibilidad de que los usuarios exijan valuaciones actuariales a la medida, buscando evitar que se ofrezcan pólizas elevadas por parte de las aseguradoras. Al mismo tiempo, el hecho de que se elimine el riesgo de perder el historial de riesgo de los individuos contribuye a facilitar los movimientos entre aseguradoras.

La AMIS cuenta con una base de datos de siniestralidad para el ramo de daños a automóviles; sin embargo, la base de datos tiene como objetivo defender al sector asegurador de estafas relacionadas con la siniestralidad de robo de autos por parte de algunos usuarios, así como posibles fraudes en el ramo de los seguros de gastos médicos, más que para realizar mediciones actuariales más acertadas o proveer a los consumidores y aseguradoras de servicios de valor agregado.

7.6.4 Prácticas en algunos ramos de seguros

En esta sección se analizarán a detalle las prácticas y efectos anticompetitivos encontrados en ciertos ramos específicos de la actividad de seguros.

i) Sobreprecios y ventas atadas en seguros ligados a crédito

El hecho de otorgar el crédito y vender el seguro ligado al mismo en el punto de venta puede generar economías de alcance, tanto en costos fijos como en costos por publicidad, a los oferentes. Esto puede crear incentivos suficientes para que las empresas aseguradoras busquen realizar las ventas de los seguros ligados a crédito; esto puede generar, a su vez, beneficios a los consumidores, siempre que los efectos positivos de aprovechar dichas economías de alcance permeen hacia el consumidor final a través de mejoras en calidad y precio.

El punto de venta toma un papel determinante en el ramo, toda vez que la labor de comercialización del seguro ocurre en su totalidad en el punto donde se otorga el crédito. Lo anterior dificulta que el consumidor pueda realizar *shopping around* antes de llegar al punto de adquisición del seguro, pues tanto la naturaleza del producto como la manera en que el consumidor tiene acceso al mismo es mediante la adquisición de un crédito, lo cual significa que el ramo de los seguros ligados a crédito no es uno de acceso directo para los consumidores. Lo anterior dificulta la transparencia en cuanto a costos y montos a pagar, lo que a su vez levanta barreras a la entrada y a la expansión, pues cualquier cambio de precios a la baja o a la alza no garantiza generar un cambio en la estructura del mercado, en la medida que dicho cambio en precios difícilmente llegará a los consumidores ya asegurados, ni será del conocimiento de los consumidores potenciales fuera del punto de venta.

Respecto a los precios observados en México para seguros ligados a créditos de automóviles, información de la CNSF apunta a la existencia de sobreprecios respecto al precio de las pólizas de seguros de autos que no se encuentran ligados a algún crédito (ver anexo 2).

En términos de concentración, el ramo de seguros ligados a crédito de automóvil presenta un CR5 de 63% y un CR3 de 51% de la participación total a junio de 2013.

De igual forma, las gráficas de dispersión de precios de las primas de los seguros donde se observan los precios de los seguros ligados a crédito y los precios de primas de seguros no ligadas a crédito para los seguros hipotecarios sugieren la existencia de sobreprecios en los seguros ligados a crédito hipotecario.

En el ramo de seguros ligados a créditos hipotecarios, los índices CR3 y CR5 son de 33% y 40%, respectivamente a junio de 2013.

Es importante mencionar que este tipo de sobre-precios ocurren en un ramo de la actividad de seguros que al primer semestre de 2013 emitió primas por más de 17 mil millones de pesos, equivalente a poco más de 10% de la participación total de la prima emitida por la actividad de seguros, sin contar las operaciones de pensiones derivadas de las leyes de seguridad social (tabla 7).

Tabla 7

Prima emitida y participación de seguros ligados a créditos en 2013

Concepto	Prima emitida a junio 2013 (millones de pesos)	% de participación respecto a la prima total de la industria de seguros
Hipotecarios	$3,505.10	2.1%
Automotrices	$10,030.90	5.9%
Otros	$3,566.70	2.1%
Total	**$17,102.70**	**10.1%**

Fuente: Elaboración propia con información de la CNSF, 2014.

En el Reino Unido y en Chile las respectivas autoridades de competencia detectaron la misma problemática de sobreprecios y ventas atadas en seguros ligados a crédito. La Comisión de Competencia del Reino Unido decidió imponer las siguientes medidas:[20]

1. La prohibición de ventas de seguros ligados a crédito en el punto de venta: actualmente la institución que otorga el crédito no puede vender al mismo tiempo un crédito y el seguro ligado a éste. Sin embargo, puede hacerlo siete días después de la venta del crédito o de la emisión de la primera cotiza-

20 UK Competition Commission (2009).

ción, si ésta fuese posterior a la venta del crédito. O si el cliente inicia la transacción veinticuatro horas después de la venta inicial a solicitud expresa del mismo.

2. Suministro de una cotización a través de un medio tangible a los clientes: se busca que el cliente tenga a la mano una cotización formal que facilite la búsqueda y comparación, lo que intenta debilitar las barreras a la búsqueda.
3. Requerimiento a las compañías para presentar información sobre costos y pagos al millar de los seguros ligados a crédito en material publicitario. A través de la publicación de dicha información el cliente cuenta con herramientas que debilitan las barreras a la búsqueda.
4. Prohibición a la venta de seguros ligados a crédito con prima liquidable en una sola exhibición: las primas deberán ser cargadas de forma mensual o anual. En caso de que sea anual y el cliente decida terminar anticipadamente la póliza, se debe devolver un pago proporcional al uso del total de la prima.
5. Ofrecer seguros ligados a crédito de forma independiente: aquellas instituciones que ofrezcan créditos y seguros ligados a esos créditos deben también ofrecer seguros ligados a crédito de forma independiente; es decir a clientes con créditos otorgados por otras instituciones.

Por su parte, en Chile se llevó a cabo una reforma legal que permitió los siguientes cambios:[21]

1. Las entidades crediticias deben contratar los seguros asociados a los créditos hipotecarios, incluidos los servicios del corredor de seguros, a través de una licitación pública.
2. Quedan comprendidos en la obligación de licitar los seguros de desgravamen por muerte e invalidez, e incendio y coberturas complementarias, tales como sismo y salida de mar.
3. Estos seguros deben asignarse al oferente que presente el menor precio, incluida la comisión del corredor de seguros.
4. Sólo pueden participar en la licitación, aseguradoras con calificación de riesgo "A" o mejor.
5. No pueden estipularse comisiones o pagos a favor de la entidad crediticia asociados a estos seguros. Cualquier devolución de primas debe ser reembolsada al asegurado/deudor.
6. El proceso de licitación es regulado por una norma conjunta emitida por los reguladores bancarios y de seguros.

21 CNSF (2014).

7. Se mantiene el derecho de los deudores a contratar individualmente su seguro con una aseguradora de su elección.
8. Las nuevas disposiciones de la ley se aplican a los nuevos contratos de seguros y a los contratos existentes que se renueven.

ii) Seguros agropecuarios

En nuestro país han existido varios esquemas que, en su momento, han definido la manera en cómo se ha otorgado el seguro agropecuario. Tales esquemas han pasado de modelos centralizados, donde existía un monopolio del Estado caracterizado por la obligatoriedad del seguro para adquirir un crédito; seguido por otro en el que convivían tres agentes: Agroasemex –en su papel de institución nacional de seguros y en su rol de empresa aseguradora–, aseguradoras privadas y fondos de aseguramiento de los propios productores, que concedían seguros contra riesgos naturales y biológicos en el sector agrícola, hasta llegar a los esquemas más recientes donde coexisten los tres agentes mencionados, pero donde Agroasemex funge más bien como una reaseguradora. A lo largo de estas etapas ha estado siempre presente, en mayor o menor medida, el subsidio por parte del Estado.

Las principales características del seguro agrícola en México se describen a continuación:

1. Existen estrategias desarrolladas para diferentes segmentos del sector:

   a. Agricultores comerciales: dirigido a quienes el seguro es un pre-requisito a fin de recibir un crédito agropecuario Seguro Agrícola Básico (SAB); existe un subsidio a las primas de sus seguros, y se les otorgan créditos a través de instituciones como los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA) o Financiera Rural.
   b. Agricultores con potencial comercial: quienes recurren principalmente a los fondos de seguros mutuales para obtener acceso a un seguro y crédito.
   c. Agricultores más pequeños y vulnerables que no cuentan con acceso a seguro ni crédito agrícola, para ellos el Seguro Agropecuario Catastrófico del Componente de Atención a Desastres Naturales (Cadena) se ha convertido en un apoyo a su ingreso ante fenómenos climáticos adversos.

2. Por lo general, el crédito y el seguro agrícola están vinculados de conformidad con las directrices determinadas por Financiera Rural y los FIRA.

3. En México existen políticas para fomentar el desarrollo de la industria del seguro agrícola, y se reflejan en:

a. Subsidios a las primas: cualquier agricultor es elegible para recibir este subsidio a través de empresas comerciales y fondos de seguros. Cabe destacar que el seguro agrícola ofrecido a través de las empresas comerciales está primordialmente concentrado en los estados del país con agricultura más desarrollada.

b. Agroasemex impulsa la industria ofreciendo investigación y desarrollo, posee cierta capacidad de asumir riesgos, para algunos fondos de seguros funciona como reaseguradora, y como aseguradora para el Cadena, además de manejar subsidios públicos como el subsidio a la prima.

c. Fondos de seguros: ofrecen seguro agrícola, además de brindar financiamiento para innovación, entrenamiento y apoyo a operaciones agrícolas.

d. Cadena: constituye un seguro catastrófico climático del Gobierno Federal para proteger a los agricultores más pequeños y vulnerables. Dicho seguro se concentra en los estados más pobres y en los productores más desprotegidos.

Asimismo, el Gobierno Federal impulsa el seguro agropecuario para la recuperación de la actividad productiva llamado CampoAsegura, el cual fortalece el aseguramiento comercial privado, con un mecanismo de protección financiera que permite transferir los riesgos de la actividad agropecuaria a los especialistas. El actual esquema de CampoAsegura secciona la suma asegurada en tres capas: la primera para las inversiones financiadas; la segunda para las inversiones con recursos propios de los agricultores, y en la tercer capa se dará un monto fijo por hectárea o unidad animal.

De acuerdo con la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (Sagarpa) el esquema de CampoAsegura permite incrementar la suma asegurada en promedio de 25% a 30%,[22] adicional a la suma que ha venido contratando el agricultor, y ofrece la posibilidad de poder cubrir 100% de sus inversiones, financiadas o con recursos propios, y estar en posibilidades de incorporar los riesgos que el productor o la banca estimen como necesaria su protección.

De esta manera, CampoAsegura tiene como objetivo permitir al productor asegurado con la capa uno enfrentar los adeudos contraídos con la banca; con la capa dos puede restituir las inversiones realizadas con recursos propios, mientras la capa tres permitir reincorporarse a sus actividades en un tiempo razonable en caso de un siniestro. Este seguro está dirigido a productores agrícolas y pecuarios de todo el país, que contraten y paguen una prima o cuota de seguro de manera individual, en su modalidad de Seguro Agropecuario para la Recuperación de la Actividad Productiva, denominado CampoAsegura.

22 Castañeda (2012).

No obstante, en el ramo de seguros agropecuarios en México se han detectado los siguientes problemas: *1)* existe una alta concentración de la actividad en oferentes privados; *2)* una importante participación de Agroasemex en la atención de fallas de mercado*; 3)* una limitada supervisión de la CNSF en este sector; *4)* una demanda pulverizada, altamente heterogénea y con múltiples nichos, y *5)* una falta de innovación en cuanto a los productos de seguros que se ofrecen en este ramo ante la ausencia de reservas técnicas por parte de las aseguradoras, lo cual ocasiona que algunos rubros del sector agropecuario no posean coberturas.

Dado que el seguro agropecuario es técnicamente complejo y existen muchos agentes económicos involucrados, en una primera instancia se requiere profundizar en el análisis de la estructura de la proveeduría de este tipo de seguros.

7.6.5 Rentabilidad en la actividad de seguros en México

La rentabilidad en la actividad de seguros en nuestro país es ligeramente más alta que en otros países, según indican algunas razones financieras, como el retorno sobre los activos o *return on assets* (ROA) y el retorno sobre el capital o *return on equity* (ROE).

El ROA indica la rentabilidad de una empresa como la razón de la generación de inversiones entre los activos de la empresa. Mientras en Estados Unidos el ROA de las aseguradoras presenta un ROA dentro en un rango de 0.5 a 1%,[23] en México el ROA promedio de la actividad de seguros entre 2004 y 2013 se ubicó en 2.5%.

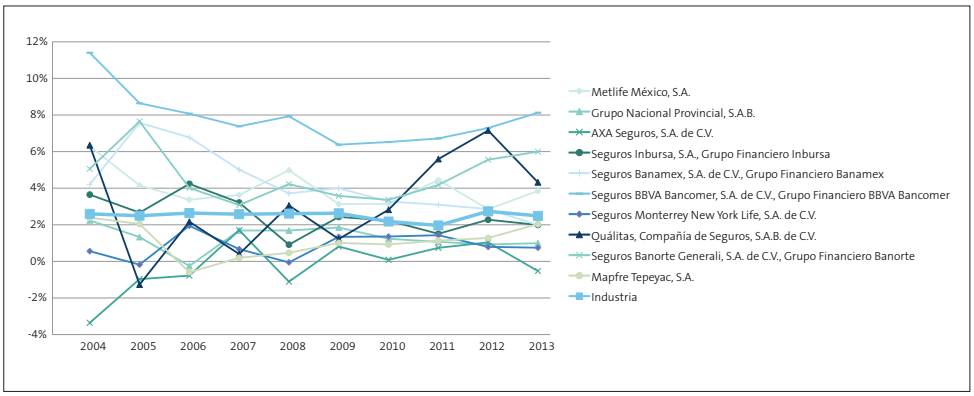
Por su parte, el ROE indica la rentabilidad de una empresa y representa la generación de las inversiones de los propietarios. Mientras en Estados Unidos el ROE de las aseguradoras se ubica entre 10-15%,[24] la actividad de seguros en México registra un ROE promedio de 14.8% en el periodo de referencia.

23 Investopedia Staff (s.a.).

24 Investopedia (2010: 46).

Gráfica 25

Retorno sobre los activos (ROA) para las diez principales empresas y promedio de la actividad de seguros 2004-2013



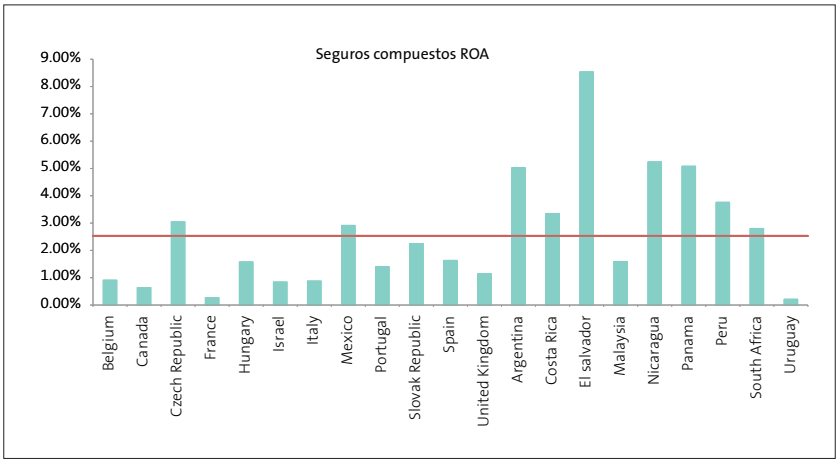
Fuente: Elaboración propia con datos de la CNSF, 2014.

Por otro lado, un comparativo del ROA de todo el sector mexicano de seguros *versus* el sector de seguros en otros países de la OCDE muestra que México se encuentra por encima de la media (gráfica 26) con un ROA de 2.9% versus la una media para los demás países considerados de 2.5%. En los ramos de vida y los ramos de no-vida, el ROA de México está también por encima de la media (ver anexo 3).

La comparativa internacional de ROE arroja resultados similares: México se encuentra por encima de la media de los países de la OCDE, con un ROE para México de 17.6% *versus* la media de 13.8% para toda la actividad de seguros. Las gráficas de ROE para vida y no-vida se pueden consultar en el Anexo 3.

Gráfica 26

Retorno sobre los activos (ROA) comparativo México (total actividad de seguros) contra otros países, 2012



Fuente: Elaboración con datos de la OCDE, 2012.

Adicionalmente, algunos estudios[25] indican que las empresas aseguradoras en México han mostrado un cambio positivo en sus beneficios en el periodo 2000-2012, siendo el aumento en precio la principal estrategia para obtener beneficios, incluso por encima de estrategias como incrementos de eficiencia y cambio tecnológico. Lo anterior –combinado con el hecho de que la apertura al capital internacional no haya generado mejoras importantes en la eficiencia operativa, en el cambio tecnológico o en la productividad de las empresas– podría dar indicios de problemas de competencia en la industria de los seguros en nuestro país.

7.7 Recomendaciones

La información proporcionada por la CNSF contiene evidencia que apunta a la existencia de sobreprecios en el ramo de los seguros ligados a crédito (automotriz e hipotecario) al momento de comparar el precio de pólizas de seguros que no se encuentran ligados a algún crédito con aquellas que sí lo están. En este sentido, el consentimiento expreso del cliente para adquirir el seguro no garantiza que se detengan las ventas atadas de seguros ligados a crédito con su consecuente efecto de precios altos.

Al respecto, se tienen identificados esquemas competitivos que pudieran ser adaptados para el caso de México, a fin de proteger a los consumidores de precios excesivos en este tipo de seguros. En Chile se lleva a cabo la licitación de la compañía aseguradora por parte de la institución que otorga el crédito, como un mecanismo para inhibir ventas "atadas" y reducir los sobreprecios en los seguros ligados a créditos, lo cual ha generado una caída de alrededor de 60% en el precio de seguros de garantía de pago ligados a créditos hipotecarios.

Para el caso de México se recomienda revisar la regulación para establecer mecanismos que obliguen a los intermediarios financieros a proporcionar a los demandantes de crédito (automotriz e hipotecario, principalmente) la alternativa de adquirir un seguro económico que cumpla con las condiciones mínimas para que sea aceptado por un tercero como garantía (seguro base). En los créditos de mediano y largo plazo, podría abrirse la posibilidad de que los usuarios cambien de aseguradora durante el periodo de crédito (por ejemplo, un año).

Por otro lado, en el ramo de seguros agropecuarios se presentan los siguientes problemas: *i)* una alta concentración de la actividad en pocas aseguradoras privadas y oferta del seguro dominada por los Fondos de Aseguramiento; *ii)* una importante participación en el mercado de reaseguro por parte de Agroasemex y una amplia transferencia

25 Reyna y Fuentes (2013 y 2014).

de recursos fiscales para subsidiar la compra de seguros agropecuarios; *iii)* una limitada supervisión de la CNSF a los Fondos de Aseguramiento, y *iv)* una demanda pulverizada, altamente heterogénea y con múltiples nichos. Dado que el seguro agropecuario es técnicamente complejo y existen muchos agentes económicos involucrados en él, en una primera instancia se requiere profundizar en el análisis de la estructura de su provisión. Debido a lo anterior, se recomienda llevar a cabo una evaluación integral de las condiciones de proveeduría y de demanda de los seguros agropecuarios, la cual debe considerar el rol de Agroasemex como institución nacional de seguros, como agencia de desarrollo y como institución reaseguradora.

Dados los problemas generales en los diversos ramos de seguros, las siguientes recomendaciones aplican de manera transversal para todos los ramos de esa actividad en nuestro país.

La AMIS cuenta con una base de datos del historial de riesgos de los clientes de seguros (accidentes, enfermedades y daños) que se utiliza principalmente para prevenir fraudes a las entidades aseguradoras y solo de forma limitada para realizar mediciones actuariales que reflejen el perfil de riesgo de cada usuario. Por ello, estos datos no necesariamente repercuten sobre el precio de las pólizas y/o en el desarrollo de nuevos productos más acordes con las necesidades de los potenciales clientes. En países como EEUU, Australia y el Reino Unido, existen burós de riesgo (administrados por agentes distintos a las aseguradoras y/o asociaciones de instituciones de seguros) que permiten a las aseguradoras observar el historial de riesgo de potenciales clientes para realizar cálculos actuariales más acertados y mitigar problemas de riesgo moral y selección adversa. A su vez, ofrecen servicios de valor agregado a los consumidores, dando estimados de pólizas para los distintos seguros, dependiendo de su historial de riesgo, evitando cargos excesivos por parte de las aseguradoras. Cabe señalar que la información sobre siniestralidad que las aseguradoras deben entregar a los burós de riesgo debe ser considerada como un bien público. Debido a lo anterior, se recomienda crear un buró de riesgos, que sea independiente en propiedad y operación de las empresas aseguradoras y al que éstas estén obligadas a proveer de información, y que sirva como un mecanismo que permita a las aseguradoras hacer cálculos actuariales más acertados de las pólizas que ofrecen a los usuarios considerando sus perfiles de riesgo.

Por otro lado, en México existen muy pocas plataformas de comparación de precios y pólizas para orientar la compra de seguros a los consumidores. Las pocas plataformas que existen se concentran en el ramo de seguros para automóviles. En otros países existen plataformas de información para consumidores de seguros, entre ellas Comparis.ch (Suiza), Confused.com (Gran Bretaña) y Versicherungsvergleich.de (Alemania), las cuales ofrecen servicios de comparación de pólizas y precios para diferentes ramos de seguros.

Debido a lo anterior, se recomienda establecer plataformas de comparación de seguros en línea para ser utilizados de forma obligatoria en los sitios de contratación de estos servicios. Esta medida facilita a los consumidores las labores de búsqueda y comparación de precios entre aseguradoras.

Finalmente, en el ramo de los seguros a la medida o personalizados, la naturaleza de los contratos (actuarialmente complejos) genera que éstos solo puedan distribuirse a través de agentes de seguros lo cual origina poca flexibilidad y dinamismo, y puede ocasionar rigideces a la competencia. La Ley de Seguros ya contempla la creación de contratos de adhesión como instrumentos alternativos a los contratos personalizados de seguros que se pueden distribuir a través de otros canales. Los contratos de adhesión son pólizas previamente establecidas y con un alto grado de estandarización, que en muchas ocasiones no requieren una minuciosa evaluación actuarial. Por ende, su otorgamiento y su renovación no requieren de la participación de un agente de seguros. El fomento de estos instrumentos enfocado en la creación de coberturas básicas de diversa índole puede contribuir a una mayor penetración de los seguros en México (un ejemplo reciente es el seguro de responsabilidad civil obligatorio para los automovilistas que circulan en las autopistas). Por ello se recomienda impulsar el desarrollo de pólizas de seguro estandarizadas enfocadas a coberturas básicas (contratos de adhesión), a través de la obligación para los intermediarios financieros de ofrecerlas.

Bibliografía

Agroasemex (2014), "Nuestra Institución", en línea [http://www.agroasemex.gob.mx/NuestraInstituci%C3%B3n/Qui%C3%A9nesSomos.aspx].

ASSAL (Asociación de Supervisores de Seguros de América Latina) (2013), "Datos estadísticos".

Bank for International Settlements (2013), "Point of Sale Disclosure in the Insurance, Banking and Securities Sectors", Basel Committee on Banking Supervision, Joint Forum, en línea [http://www.bis.org/publ/joint35.pdf].

Castañeda, Francisco (2012), "Seguro agropecuario para la recuperación de la actividad productiva, CampoAsegura", en línea [http://www.sagarpa.gob.mx/saladeprensa/discursos2/Paginas/2012D015.aspx].

Chipatecua, Nathaly y Ricardo Fajardo (2009), "Seguro obligatorio de automóviles: experiencia latinoamericana", *Revista Fasecolda* núm. 130, abril, pp. 43-46.

Civic Consulting (2011), "Consumer Market Study on the Functioning of E-Commerce and Internet Marketing and Selling Techniques in the Retail of Goods. Final Report", *Executive Agency for Health and Consumers: Market Studies*, en línea [http://ec.europa.eu/consumers/consumer_research/market_studies/docs/study_ecommerce_goods_en.pdf].

Circular Modificatoria 5/14 de la Única de Seguros, Publicada en el Diario Oficial de la Federación, 27 Marzo 2014, en línea [http://www.cnsf.gob.mx/Normativa/ModificacionesCUS/Circular_Modificatoria_5_14_de_la_Unica_de_Seguros_Anexo_16.35.2.pdf].

Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (2013a), *Boletín de Análisis Sectorial Seguros y Fianzas*, año 13, núm. 47, septiembre.

_____ (2013b), "Boletín de prensa. Reporte informativo trimestral de los sectores asegurador y afianzador", año, 13, núm. 47, septiembre.

_____ (2014a). "Anexo 5.4.2-b.2 de la Circular Única de Seguros" (2014), en línea [http://www.cnsf.gob.mx/Normativa/CUS_AnexosTitulo_5/ANEXO%205.4.2-b.2.pdf].

_____(2014b), "Análisis de la problemática en materia de precios de los seguros ligados a créditos".

_____(2014c), Sitio web de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas [http://www.cnsf.gob.mx/paginas/informacionfinanciera.aspx].

Competition Commission, United Kingdom (2009), "Market Investigation into Payment Protection Insurance", en línea [http://www.competition-commission.org.uk/assets/competitioncommission/docs/2011/disclosures/ppi_order.pdf].

Deloitte (2011), "The Insurance Industry in Brazil-Transformation and Growth in a Country of Opportunities", en línea [http://www.deloitte.com.br/Comunicados/EnglishInsuranceIndustryBrazil.pdf].

Ernst & Young (2013), "Global Insurance Outlook", en línea [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-2014-global-insurance-outlook/$FILE/EY-2014-Global-insurance-outlook.pdf].

Financial Conduct Authority (2014), "General Insurance Add-ons: Provisional Findings of Market Study and Proposed Remedies", FCA Market Studies, MS14/1, en línea [http://www.fca.org.uk/static/documents/market-studies/ms14-01.pdf].

INEGI (2012), Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) "Microdatos", en línea. [http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/Proyectos/Encuestas/Hogares/regulares/Enigh/Enigh2012/ncv/default.aspx].

International Association of Insurance Supervisors (2013), *Insurance Core Principles, Standards, Guidance and Assessment Methodology*, en línea [http://www.iaisweb.org/view/element_href.cfm?src=1/20567.pdf]..

International Monetary Fund (2012), "Mexico: Detailed Assessment of Observance of International Association of Insurance Supervisors (IAIS) Insurance Core Principles", *IMF Country Report*, núm. 12/67, marzo.

Investopedia (2014), "The Industry Handbook: The Insurance Industry", en línea [http://www.investopedia.com/features/industryhandbook/insurance.asp], consultada el 15 de mayo de 2014.

Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, Última Reforma DOF 20-06-2008, en línea. [http://www.siger.gob.mx/legismerc/LGISMS.pdf].

OCDE (2013), "Global Insurance Market Trends 2013", en línea [http://www.oecd.org/daf/fin/insurance/GlobalInsuranceMarketTrends2013.pdf].

_____ (2012), "StatExtracts", en línea [http://stats.oecd.org], consultada el 29 de mayo de 2014.

Office of Fair Trading (2013), ""Partitioned Pricing Research", *Economic Research*, agosto, en línea [http://www.oft.gov.uk/shared_oft/economic_research/OFT1501.pdf].

_____ (2012), "Price Comparison Websites; Trust, Choice and Consumer Empowerment in Online Markets". *Consumer Protection Campaigns and Initiatives,* noviembre, en línea [http://www.oft.gov.uk/shared_oft/706728/Tool-landing-pages/consumer-protection/pcw-items-banners/PCWs-report.pdf].

_____ (2010), "Advertising of Prices", Market Studies, diciembre [http://www.oft.gov.uk/shared_oft/market-studies/AoP/OFT1291.pdf].

Reyna, Ana y Hugo Fuentes (2014), EGADE Business School, "Profit Changes in the Insurance Market under an Undesirable Output Approach, the Mexican Case", presentado en DEA, Kuala Lumpur.

_____ (2013), EGADE Business School, "Claims effect on profit changes in the Mexican insurance market: an undesirable output appreach", presentado en EWEPA, Helsinki.

Sánchez, Mariela (2013), "Asegura tu auto", *Revista Condusef*, en línea [http://www.condusef.gob.mx/Revista/PDF-s/2013/160/cambios/primer.pdf], consultada en abril de 2014.

Torres, Yuridia (2013), "Pemex renovará su póliza de daños integrales", *El Economista*, 19 de junio, en línea [http://eleconomista.com.mx/industrias/2013/06/19/slim-asegurara-pemex-danos-tierra-mar].

The World Bank (2010), "Agricultural Insurance in Latin America: Developing the Market", en línea [https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/2990].

Zamarripa, Guillermo *et al*. (2014), *Análisis de las características de la normatividad vigente aplicable a diferentes segmentos del sistema financiero mexicano y sus efectos en la competencia y la eficiencia económica*, México, USAID/ Aarón Silva y Asociados, S.C.

Anexo 1

Participación por ramo de operación, histórico 2004-2012. Información de la CNSF (2014).

i) Seguro de Vida

Aseguradora	2004	Part 200	2005	Part 200	2006	Part 200	2007	Part 200	2008	Part 200
ACE Seguros, S.A.	$ 211,702,056.88	0%	$ 294,992,141.05	1%	$ 363,364,659.86	1%	$ 469,854,000.20	1%	$ 530,614,743.60	1%
Agroasemex, S.A.		0%		0%		0%		0%		0%
Alcanza Seguros S.A. de C.V.		0%		0%		0%		0%		0%
Allianz México, S.A., Compañía de Seguros	$ 1,473,609,590.72	3%	$ 363,362,357.11	1%	$ 547,566,414.24	1%	$ 553,726,824.87	1%	$ 1,205,504,802.61	1%
Aseguradora Interacciones, S.A. de C.V.	$ 301,033,514.28	1%	$ 418,560,780.93	1%	$ 437,515,140.14	1%	$ 531,094,191.87	1%	$ 342,005,307.02	0%
Aseguradora Patrimonial Vida, S.A.	$ 4,026.00	0%	$ 808,043.81	0%	$ 926,246.72	0%	$ 5,581,263.45	0%	$ 14,649,168.11	0%
Assurant Vida México, S.A.		0%		0%	$ 8,713,556.85	0%	$ 127,166,912.18	0%	$ 224,569,185.38	0%
AXA Seguros, S.A. de C.V.	$ 3,158,134,228.74	6%	$ 3,367,681,553.77	6%	$ 3,915,429,122.57	6%	$ 4,506,861,798.97	6%	$ 4,593,597,854.05	5%
Cardif México Seguros de Vida, S.A. de C.V.		0%		0%	$ 821.53	0%	$ 90,024,502.43	0%	$ 281,062,992.60	0%
Chubb de México, Compañía de Seguros, S.A. de C.V.	$ 51,479.70	0%	$ 20,337.51	0%	$ 20,329.56	0%	$ 20,368.02	0%	$ 215,995.54	0%
Deco Seguros, S.A. de C.V.	$ 7,192,412.52	0%	$ 7,637,964.41	0%	$ 11,330,116.86	0%	$ 14,330,465.57	0%	$ 16,655,823.00	0%
General de Seguros, S.A.B.	$ 70,025,190.64	0%	$ 76,413,133.69	0%	$ 95,885,500.64	0%	$ 86,157,105.87	0%	$ 92,967,590.33	0%
Genworth Seguros Vida, S.A. de C.V.		0%		0%		0%		0%		0%
Grupo Nacional Provincial, S.A.B.	$ 6,241,808,174.80	12%	$ 6,402,210,366.83	12%	$ 7,377,486,060.66	11%	$ 8,116,091,293.27	10%	$ 8,464,348,123.14	10%
HDI Seguros, S.A. de C.V.	$ 35,051,201.99	0%	$ 44,109,295.96	0%	$ 69,792,959.88	0%	$ 116,164,178.09	0%	$ 191,667,482.49	0%
HIR Compañía de Seguros, S.A. de C.V.	$ 19,439,686.76	0%	$ 40,592,084.12	0%	$ 107,756,490.96	0%	$ 179,918,356.25	0%	$ 562,518,131.62	1%
HSBC Seguros, S.A. de C.V., Grupo Financiero HSBC	$ 697,487,492.06	1%	$ 820,374,602.02	2%	$ 1,158,854,774.53	2%	$ 1,372,380,816.69	2%	$ 1,413,884,872.49	2%
HSBC Vida, S.A. de C.V.	$ 184,801,103.27	0%	$ 262,779,181.32	0%	$ 358,127,100.10	1%	$ 429,590,854.22	1%	$ 369,031,180.52	0%
Insignia Life, S.A. de C.V.		0%		0%		0%		0%	$ 279,027.88	0%
La Latinoamericana Seguros, S.A.	$ 83,301,451.30	0%	$ 99,579,245.81	0%	$ 112,128,404.56	0%	$ 86,993,483.97	0%	$ 99,730,523.86	0%
Mapfre Tepeyac, S.A.	$ 329,286,051.90	1%	$ 348,481,357.19	1%	$ 392,914,422.06	1%	$ 512,018,869.04	1%	$ 658,085,870.17	1%
MetLife Más, S.A de C.V.	$ 674,645,401.71	1%	$ 697,919,791.70	1%	$ 915,720,623.23	1%	$ 1,225,724,071.84	2%	$ 1,145,172,369.97	1%
Metlife México, S.A.	$ 18,458,878,159.68	35%	$ 18,783,570,075.85	36%	$ 20,998,900,701.33	30%	$ 23,084,889,389.87	30%	$ 25,407,666,760.66	30%
Patrimonial Inbursa, S.A.	$ 64,390,382.59	0%	$ 430,305,350.18	1%	$ 757,749,793.32	1%	$ 732,913,368.50	1%	$ 635,389,038.48	1%
Primero Seguros Vida, S.A. de C.V.	$ 94,620,730.38	0%	$ 101,372,752.30	0%	$ 102,273,190.95	0%	$ 99,386,489.23	0%	$ 85,717,716.33	0%
Principal Seguros, S.A. de C.V.,	$ 71,556,654.82	0%	$ 32,175,127.19	0%	$ 6,665,035.83	0%	$ 1,893,726.26	0%	$ 1,262,990.09	0%
Prudential Seguros México, S.A.		0%		0%	$ 40,595,580.42	0%	$ 383,172,474.57	0%	$ 434,425,652.97	1%
QBE de México Compañía de Seguros, S.A. de C.V.	$ 107,985,125.04	0%	$ 123,046,766.84	0%	$ 132,162,133.47	0%	$ 175,389,145.44	0%	$ 239,091,381.13	0%
Reaseguradora Patria, S.A.B	$ 168,029,967.39	0%	$ 91,715,095.19	0%	$ 83,256,557.74	0%	$ 94,734,267.75	0%	$ 121,355,915.77	0%
Royal & Sunalliance Seguros (México), S.A. de C.V.	$ 466,336,280.45	1%	$ 407,068,091.05	1%	$ 490,911,568.52	1%	$ 511,626,146.91	1%	$ 424,340,040.55	0%
Seguros Afirme, S.A. de C.V., Afirme Grupo Financiero	$ 145,161,710.68	0%	$ 241,829,279.18	0%	$ 340,411,232.29	0%	$ 293,110,084.13	0%	$ 245,310,494.37	0%
Seguros Argos, S.A. de C.V.	$ 914,021,488.38	2%	$ 1,288,539,009.98	2%	$ 2,079,561,638.69	3%	$ 2,155,184,082.63	3%	$ 2,486,894,039.83	3%
Seguros Atlas, S.A.	$ 394,989,241.28	1%	$ 501,018,717.02	1%	$ 583,973,838.52	1%	$ 1,081,147,287.40	1%	$ 761,282,006.44	1%
Seguros Azteca, S.A. de C.V.	$ 334,648,302.19	1%	$ 907,155,435.71	2%	$ 1,173,139,727.54	2%	$ 1,243,292,656.65	2%	$ 1,211,326,901.17	1%
Seguros Banamex, S.A. de C.V.,	$ 7,517,674,716.55	14%	$ 2,568,810,111.97	5%	$ 5,298,700,639.74	8%	$ 6,179,270,294.25	8%	$ 5,792,674,008.02	7%
Seguros Banorte Generali, S.A. de C.V.	$ 664,785,615.12	1%	$ 1,850,546,685.63	4%	$ 4,066,256,945.39	6%	$ 4,833,873,802.27	6%	$ 4,277,981,598.42	5%
Seguros BBVA Bancomer, S.A. de C.V.	$ 1,558,109,914.69	3%	$ 3,374,062,769.99	6%	$ 7,000,254,103.58	10%	$ 7,845,212,564.47	10%	$ 10,028,358,478.95	12%
Seguros El Potosí, S.A.	$ 25,243,948.16	0%	$ 21,389,762.67	0%	$ 25,265,129.64	0%	$ 30,993,912.30	0%	$ 33,818,356.11	0%
Seguros Inbursa, S.A., Grupo Financiero Inbursa	$ 3,348,051,849.74	6%	$ 2,891,136,787.15	5%	$ 3,219,243,506.15	5%	$ 3,009,907,262.25	4%	$ 3,775,367,768.22	4%
Seguros Monterrey New York Life, S.A. de C.V.	$ 4,835,508,453.23	9%	$ 5,079,250,313.97	10%	$ 5,773,015,909.39	8%	$ 6,604,780,866.88	8%	$ 7,077,797,900.24	8%
Seguros Multiva, S.A., Grupo Financiero Multiva	$ 60,069,582.68	0%	$ 38,478,266.91	0%	$ 47,881,656.47	0%	$ 50,231,422.06	0%	$ 136,485,137.77	0%
Seguros Priza, S.A. de C.V.		0%		0%		0%		0%		0%
Skandia Vida, S.A. de C.V.	$ 1,710,500.04	0%	$ 3,170,745.75	0%	$ 5,924,572.85	0%	$ 9,226,482.43	0%	$ 14,490,337.78	0%
Thona Seguros, S.A. de C.V.		0%		0%		0%		0%		0%
Tokio Marine, Compañía de Seguros, S.A. de C.V.	$ 5,251,142.69	0%	$ 5,108,301.49	0%	$ 8,065,807.92	0%	$ 20,055,424.08	0%	$ 24,747,754.14	0%
Zurich Santander Seguros México, S.A.	$ 408,574,535.20	1%	$ 440,783,005.63	1%	$ 717,095,016.72	1%	$ 808,100,854.56	1%	$ 1,835,120,584.48	2%
Zurich Vida, Compañía de Seguros, S.A.	$ 297,899,921.45	1%	$ 421,070,273.31	1%	$ 496,603,073.14	1%	$ 467,669,796.96	1%	$ 425,951,217.56	0%
Total general	$ 53,431,071,285.70	100%	$ 52,847,124,962.19	100%	$ 69,321,440,104.56	100%	$ 78,139,761,158.65	100%	$ 85,683,417,123.86	100%

Aseguradora	2009	Part 2009	2010	Part 2010	2011	Part 2011	2012	Part 2012	2013	Part 2013
ACE Seguros, S.A.	$ 591,456,163.00	1%	$ 655,481,976.00	1%	$ 670,466,708.00	1%	$ 962,640,451.00	1%	$ 1,114,722,699.00	1%
Agroasemex, S.A.		0%		0%	$ 35,262.20	0%	$ 777,900.37	0%	$ 872,297.93	0%
Alcanza Seguros S.A. de C.V.		0%		0%		0%	$ 32,053,578.92	0%	$ 90,126,268.11	0%
Allianz México, S.A., Compañía de Seguros	$ 917,497,094.94	1%	$ 1,727,260,429.39	2%	$ 2,381,883,760.96	2%	$ 2,359,367,360.15	2%	$ 3,895,839,327.48	3%
Aseguradora Interacciones, S.A. de C.V.	$ 312,976,289.79	0%	$ 246,029,943.05	0%	$ 282,482,542.61	0%	$ 246,219,122.12	0%	$ 245,346,832.68	0%
Aseguradora Patrimonial Vida, S.A.	$ 17,414,161.00	0%	$ 27,357,889.00	0%	$ 24,199,183.36	0%	$ 4,510,728.18	0%	$ 4,610,272.15	0%
Assurant Vida México, S.A.	$ 430,639,858.52	0%	$ 635,705,924.90	1%	$ 656,425,341.01	1%	$ 627,140,702.14	0%	$ 548,229,025.94	0%
AXA Seguros, S.A. de C.V.	$ 5,323,389,099.86	6%	$ 5,640,404,790.68	6%	$ 4,994,523,624.70	5%	$ 5,116,040,971.75	4%	$ 4,997,652,522.16	4%
Cardif México Seguros de Vida, S.A. de C.V.	$ 536,367,517.37	1%	$ 710,759,824.72	1%	$ 622,715,788.99	1%	$ 562,223,060.10	0%	$ 684,111,256.31	0%
Chubb de México, Compañía de Seguros, S.A. de C.V.	$ 44,901,317.33	0%	$ 142,366,125.24	0%	$ 253,242,880.61	0%	$ 320,488,056.40	0%	$ 394,023,691.47	0%
Deco Seguros, S.A. de C.V.	$ 14,399,397.87	0%	$ 15,867,876.99	0%	$ 19,411,613.46	0%	$ 23,839,216.79	0%	$ 23,660,379.48	0%
General de Seguros, S.A.B.	$ 103,981,426.17	0%	$ 118,804,048.75	0%	$ 143,584,420.58	0%	$ 169,428,938.29	0%	$ 202,719,608.81	0%
Genworth Seguros Vida, S.A. de C.V.		0%		0%	$ 97,884,807.56	0%	$ 116,743,270.20	0%	$ 83,864,793.08	0%
Grupo Nacional Provincial, S.A.B.	$ 9,538,411,585.20	10%	$ 10,132,617,525.64	10%	$ 13,455,521,653.32	12%	$ 14,978,360,358.94	12%	$ 16,188,266,984.27	12%
HDI Seguros, S.A. de C.V.	$ 202,199,805.24	0%	$ 169,844,625.87	0%	$ 74,191,554.04	0%	-$ 270,681.21	0%		0%
HIR Compañía de Seguros, S.A. de C.V.	$ 821,375,514.56	1%	$ 825,151,258.83	1%	$ 764,017,625.80	1%	$ 730,331,921.95	1%	$ 622,472,723.10	0%
HSBC Seguros, S.A. de C.V., Grupo Financiero HSBC	$ 1,372,347,874.46	1%	$ 1,420,471,109.62	1%	$ 1,500,048,793.80	1%	$ 1,479,246,938.31	1%	$ 1,395,306,374.03	1%
HSBC Vida, S.A. de C.V.	$ 296,816,590.95	0%	$ 527,468,648.48	1%	$ 839,665,285.46	1%	$ 1,319,766,207.66	1%	$ 1,563,916,842.24	1%
Insignia Life, S.A. de C.V.	$ 8,424,039.82	0%	$ 30,252,576.20	0%	$ 46,426,443.91	0%	$ 111,281,250.97	0%	$ 222,791,957.54	0%
La Latinoamericana Seguros, S.A.	$ 67,730,350.71	0%	$ 64,912,970.89	0%	$ 81,351,840.67	0%	$ 83,470,894.42	0%	$ 97,420,875.70	0%
Mapfre Tepeyac, S.A.	$ 762,437,688.84	1%	$ 1,281,608,780.77	1%	$ 1,404,861,358.31	1%	$ 1,503,719,492.67	1%	$ 1,875,782,589.05	1%
MetLife Más, S.A de C.V.	$ 1,291,154,683.96	1%	$ 1,220,384,093.65	1%	$ 1,268,061,342.22	1%	$ 712,896,790.26	1%	$ -	0%
Metlife México, S.A.	$ 29,640,571,109.46	31%	$ 31,680,738,458.22	32%	$ 30,726,258,876.75	28%	$ 34,926,597,667.00	28%	$ 41,413,378,366.43	30%
Patrimonial Inbursa, S.A.	$ 736,184,123.42	1%	$ 869,027,780.07	1%	$ 1,007,972,339.48	1%	$ 1,142,380,988.32	1%	$ 1,209,065,503.81	1%
Primero Seguros Vida, S.A. de C.V.	$ 72,724,897.67	0%	$ 144,034,893.45	0%	$ 278,063,258.54	0%	$ 490,751,791.14	0%	$ 475,008,725.92	0%
Principal Seguros, S.A. de C.V.,	$ 463,051.93	0%	$ 698,806.29	0%	$ 584,914.97	0%	$ 490,485.01	0%	$ 407,834.23	0%
Prudential Seguros México, S.A.	$ 393,428,498.70	0%	$ 293,146,699.97	0%	$ 323,455,201.68	0%	$ 361,612,057.76	0%	$ 304,651,631.99	0%
QBE de México Compañía de Seguros, S.A. de C.V.	$ 242,075,421.91	0%	$ 256,841,855.17	0%	$ 82,634,423.16	0%	$ 48,305,474.97	0%	$ 8,503,738.13	0%
Reaseguradora Patria, S.A.B	$ 142,621,665.58	0%	$ 162,042,712.49	0%	$ 187,939,253.32	0%	$ 230,117,011.84	0%	$ 224,900,202.80	0%
Royal & Sunalliance Seguros (México), S.A. de C.V.	$ 168,098,517.49	0%	$ 198,866,924.69	0%	$ 143,406,409.44	0%	$ 147,149,964.56	0%	$ 196,803,566.60	0%
Seguros Afirme, S.A. de C.V., Afirme Grupo Financiero	$ 136,459,493.60	0%	$ 184,826,389.48	0%	$ 176,447,827.04	0%	$ 241,586,102.17	0%	$ 306,990,299.00	0%
Seguros Argos, S.A. de C.V.	$ 2,559,621,393.82	3%	$ 2,310,491,289.97	2%	$ 2,397,912,161.78	2%	$ 1,904,874,638.23	2%	$ 1,651,526,592.20	1%
Seguros Atlas, S.A.	$ 788,012,794.50	1%	$ 592,394,508.42	1%	$ 972,705,091.80	1%	$ 1,043,938,458.06	1%	$ 704,933,091.91	1%
Seguros Azteca, S.A. de C.V.	$ 1,096,400,074.78	1%	$ 1,244,682,312.67	1%	$ 1,208,666,732.08	1%	$ 1,762,871,352.60	1%	$ 1,752,335,960.54	1%
Seguros Banamex, S.A. de C.V.,	$ 7,081,167,998.71	7%	$ 8,861,319,774.56	9%	$ 10,920,137,051.11	10%	$ 15,366,289,747.18	12%	$ 16,948,156,479.13	12%
Seguros Banorte Generali, S.A. de C.V.	$ 2,726,996,087.42	3%	$ 2,541,343,080.39	3%	$ 3,210,683,300.20	3%	$ 3,560,258,385.40	3%	$ 4,369,299,891.58	3%
Seguros BBVA Bancomer, S.A. de C.V.	$ 11,335,821,744.86	12%	$ 8,406,786,101.52	9%	$ 10,801,567,287.30	10%	$ 12,195,954,413.51	10%	$ 11,908,364,951.36	9%
Seguros El Potosí, S.A.	$ 36,193,171.45	0%	$ 38,771,865.14	0%	$ 53,841,681.05	0%	$ 61,699,834.60	0%	$ 55,293,152.24	0%
Seguros Inbursa, S.A., Grupo Financiero Inbursa	$ 4,544,654,944.69	5%	$ 3,265,953,320.21	3%	$ 3,391,071,665.12	3%	$ 3,840,273,180.49	3%	$ 4,018,812,570.69	3%
Seguros Monterrey New York Life, S.A. de C.V.	$ 8,929,241,193.56	9%	$ 9,157,136,648.24	9%	$ 9,844,255,785.43	9%	$ 11,380,389,436.64	9%	$ 12,117,593,203.70	9%
Seguros Multiva, S.A., Grupo Financiero Multiva	$ 265,222,205.68	0%	$ 211,865,888.93	0%	$ 127,668,320.38	0%	$ 159,393,780.42	0%	$ 85,764,548.52	0%
Seguros Priza, S.A. de C.V.		0%		0%	$ 10,400.00	0%	$ 29,224,740.74	0%	$ 107,597,404.06	0%
Skandia Vida, S.A. de C.V.	$ 16,772,580.69	0%	$ 17,640,945.17	0%	$ 19,461,635.04	0%	$ 25,930,730.86	0%	$ 28,635,890.62	0%
Thona Seguros, S.A. de C.V.		0%		0%		0%		0%	$ 22,097,924.91	0%
Tokio Marine, Compañía de Seguros, S.A. de C.V.	$ 30,325,458.76	0%	$ 73,616,433.28	0%	$ 107,184,770.83	0%	$ 149,683,141.81	0%		0%
Zurich Santander Seguros México, S.A.	$ 1,873,995,019.57	2%	$ 1,267,763,731.54	1%	$ 4,211,219,411.78	4%	$ 4,755,868,402.10	4%	$ 6,357,388,452.25	5%
Zurich Vida, Compañía de Seguros, S.A.	$ 366,858,049.21	0%	$ 459,412,201.96	0%	$ 445,031,169.69	0%	$ 630,442,441.51	1%	$ 1,184,079,631.31	1%
Total general	$ 95,837,829,957.05	100%	$ 97,832,153,040.50	100%	$ 110,219,180,799.54	100%	$ 125,916,360,757.30	100%	$ 139,703,326,934.46	100%

ii) Seguro de daños

Aseguradora	2004	Part 2004	2005	Part 2005	2006	Part 2006	2007	Part 2007	2008	Part 2008
ABA Seguros, S.A. de C.V.	$ 602,736,113.15	2%	$ 610,900,060.94	2%	$ 801,756,368.86	3%	$ 1,068,659,650.83	3%	$ 1,047,634,871.59	3%
ACE Seguros, S.A.	$ 1,535,368,070.57	5%	$ 1,373,326,727.84	5%	$ 926,269,436.67	3%	$ 1,037,267,871.43	3%	$ 989,779,810.08	3%
Agroasemex, S.A.	$ 363,689,344.43	1%	$ 326,711,005.86	1%	$ 244,896,591.59	1%	$ 278,997,254.54	1%	$ 722,491,226.89	2%
AIG Seguros Mexico, S.A. de C.V.	$ 1,099,880,295.28	4%	$ 1,294,357,171.03	4%	$ 1,541,601,698.91	5%	$ 1,942,797,469.43	5%	$ 2,364,525,256.17	6%
AIG United Guaranty México, S.A.		0%		0%		0%		0%	$ 915,845.18	0%
Allianz México, S.A., Compañía de Seguros	$ 1,724,117,819.07	6%	$ 1,473,381,309.22	5%	$ 1,561,316,818.78	5%	$ 2,063,497,953.21	6%	$ 2,273,503,018.98	6%
Aseguradora Interacciones, S.A. de C.V.	$ 363,484,843.19	1%	$ 428,452,290.52	1%	$ 564,352,131.13	2%	$ 947,671,768.28	3%	$ 1,162,172,442.24	3%
Assurant Daños México, S.A.	$ 6,058,152.00	0%	$ 67,277,482.92	0%	$ 69,631,430.34	0%	$ 59,801,951.97	0%	$ 91,136,411.61	0%
Atradius Seguros de Crédito, S.A.	$ 158,612,462.48	1%	$ 167,116,982.08	1%	$ 188,431,407.90	1%	$ 214,242,617.43	1%	$ 218,181,060.58	1%
AXA Seguros, S.A. de C.V.	$ 8,196,335,189.82	27%	$ 5,074,901,330.34	17%	$ 4,509,100,226.93	15%	$ 4,346,110,897.49	12%	$ 4,842,750,707.86	13%
Cardif México Seguros Generales, S.A. de C.V.		0%		0%	$ 1,501.61	0%	$ 5,996,998.69	0%	$ 64,303,703.36	0%
CESCE México, S.A. de C.V.	$ 22,985,359.71	0%	$ 10,395,361.00	0%	$ 4,978,819.72	0%	$ 16,491,613.46	0%	$ 49,061,125.37	0%
Chubb de México,	$ 240,016,658.47	1%	$ 258,247,584.27	1%	$ 372,552,225.47	1%	$ 475,109,102.58	1%	$ 508,204,878.32	1%
COFACE Seguro de Crédito México, S.A. de C.V.		0%		0%	$ 3,636,788.49	0%	$ 30,354,835.47	0%	$ 29,086,660.56	0%
Euler Hermes Seguro de Crédito, S.A.	$ 55,401,465.30	0%	$ 68,110,355.68	0%	$ 69,960,369.20	0%	$ 106,063,639.70	0%	$ 111,890,734.90	0%
Fidelity National Title de México, S.A. de C.V.		0%		0%		0%		0%	$ 8,765,495.75	0%
First American Title Insurance de México, S.A. de C.V.		0%		0%		0%		0%		0%
FM Global de México, S.A. de C.V.		0%		0%		0%		0%	$ 46,271,361.98	0%
General de Seguros, S.A.B.	$ 426,754,937.72	1%	$ 329,818,531.55	1%	$ 313,848,984.34	1%	$ 347,280,430.27	1%	$ 378,706,048.01	1%
Genworth Seguros Daños, S.A. de C.V.		0%		0%		0%		0%		0%
Genworth Seguros de Crédito a la Vivienda		0%		0%		0%		0%	$ 30,746,457.15	0%
Grupo Mexicano de Seguros, S.A. de C.V.	$ 377,094,694.27	1%	$ 645,367,192.36	2%	$ 807,856,685.86	3%	$ 991,797,160.26	3%	$ 1,384,551,772.93	4%
Grupo Nacional Provincial, S.A.B.	$ 5,635,843,237.18	18%	$ 6,562,750,730.55	23%	$ 3,458,429,084.40	12%	$ 2,723,902,635.17	7%	$ 2,393,818,887.57	6%
HDI Seguros, S.A. de C.V.	$ 46,588,559.39	0%	$ 50,713,301.23	0%	$ 69,618,465.54	0%	$ 669,888,680.38	2%	$ 814,309,835.18	2%
HDI-Gerling de México Seguros, S.A.	$ 22,437,192.38	0%	$ 28,986,640.50	0%	$ 29,049,839.37	0%	$ 39,992,313.76	0%	$ 87,335,981.28	0%
HSBC Seguros, S.A. de C.V.,	$ 83,961,709.62	0%	$ 118,692,183.74	0%	$ 178,639,621.08	1%	$ 162,669,892.19	0%	$ 188,590,232.59	1%
La Latinoamericana Seguros, S.A.	$ 55,828,988.32	0%	$ 76,914,268.37	0%	$ 75,557,103.76	0%	$ 116,750,481.49	0%	$ 32,871,116.55	0%
Mapfre Seguros de Crédito, S.A.	$ 19,151,057.85	0%	$ 43,921,366.05	0%	$ 35,361,307.03	0%	$ 37,507,436.92	0%	$ 42,951,680.60	0%
Mapfre Tepeyac, S.A.	$ 590,263,091.29	2%	$ 649,115,933.17	2%	$ 1,490,109,237.21	5%	$ 2,364,812,885.58	6%	$ 2,505,186,439.27	7%
Patrimonial Inbursa, S.A.	$ 33,773,093.20	0%	$ 245,651,697.28	1%	$ 323,436,358.60	1%	$ 307,183,833.88	1%	$ 267,928,640.76	1%
Protección Agropecuaria, Compañía de Seguros, S.A.	$ 389,367,074.60	1%	$ 302,793,124.95	1%	$ 383,168,608.24	1%	$ 459,991,380.90	1%	$ 640,194,365.53	2%
QBE de México Compañía de Seguros, S.A. de C.V.	$ 130,998,640.04	0%	$ 225,415,860.90	1%	$ 527,925,280.34	2%	$ 326,765,947.42	1%	$ 392,641,720.62	1%
QBE del Istmo México	$ 231,913,569.37	1%	$ 369,018,191.01	1%	$ 447,062,338.53	2%	$ 689,185,302.32	2%	$ 955,117,137.99	3%
Quálitas, Compañía de Seguros, S.A.B. de C.V.	$ 31,332,103.11	0%	$ 42,430,702.82	0%	-$ 2,959,873.17	0%	$ 2,730,960.19	0%	$ 2,377,886.90	0%
Reaseguradora Patria, S.A.B	$ 788,674,128.98	3%	$ 614,888,574.25	2%	$ 618,941,633.47	2%	$ 690,676,409.03	2%	$ 748,717,240.70	2%
Royal & Sunalliance Seguros (México), S.A. de C.V.	$ 713,336,142.17	2%	$ 892,467,185.32	3%	$ 626,033,158.11	2%	$ 669,502,378.43	2%	$ 512,101,283.60	1%
Seguros Afirme, S.A. de C.V.	$ 252,718,081.81	1%	$ 351,596,765.07	1%	$ 989,204,419.83	3%	$ 721,955,902.17	2%	$ 457,506,648.78	1%
Seguros Atlas, S.A.	$ 900,718,428.89	3%	$ 931,397,834.55	3%	$ 1,500,325,236.46	5%	$ 1,676,853,271.66	5%	$ 1,774,271,877.42	5%
Seguros Azteca Daños, S.A. de C.V.		0%		0%	$ 5,100,612.35	0%	$ 84,281,486.93	0%	$ 135,068,284.31	0%
Seguros Banamex, S.A. de C.V.	$ 109,962,536.80	0%	$ 118,846,560.27	0%	$ 132,703,291.23	0%	$ 140,550,776.47	0%	$ 147,007,763.47	0%
Seguros Banorte Generali, S.A. de C.V.	$ 416,157,706.92	1%	$ 502,216,429.68	2%	$ 1,075,883,241.26	4%	$ 1,232,865,694.85	3%	$ 1,070,192,140.44	3%
Seguros BBVA Bancomer, S.A. de C.V.	$ 384,948,250.93	1%	$ 493,418,016.19	2%	$ 549,933,261.75	2%	$ 663,266,765.63	2%	$ 917,874,788.32	2%
Seguros de Crédito a la Vivienda SHF, S.A. de C.V.		0%		0%		0%		0%		0%
Seguros de Crédito Inbursa. S.A		0%		0%		0%		0%		0%
Seguros El Potosí, S.A.	$ 44,494,067.42	0%	$ 48,905,472.32	0%	$ 49,987,315.79	0%	$ 66,381,577.44	0%	$ 83,703,735.65	0%
Seguros Inbursa, S.A., Grupo Financiero Inbursa	$ 2,520,185,019.56	8%	$ 2,398,867,462.60	8%	$ 2,646,593,973.54	9%	$ 6,138,673,180.59	17%	$ 3,442,150,670.84	9%
Seguros Multiva, S.A., Grupo Financiero Multiva	$ 51,411,905.65	0%	$ 45,027,474.86	0%	$ 65,184,425.51	0%	$ 164,713,699.64	0%	$ 133,808,333.69	0%
Sompo Japan Insurance de México, S.A. de C.V.	$ 70,205,913.89	0%	$ 74,890,493.79	0%	$ 83,734,332.65	0%	$ 91,661,521.93	0%	$ 139,815,276.03	0%
Stewart Title Guaranty de México, S.A. de C.V.	$ 28,638,649.24	0%	$ 39,627,777.42	0%	$ 79,456,522.19	0%	$ 82,955,449.80	0%	$ 59,102,398.40	0%
Tokio Marine, Compañía de Seguros, S.A. de C.V.	$ 314,952,143.11	1%	$ 314,908,597.91	1%	$ 440,662,666.41	1%	$ 493,803,667.08	1%	$ 534,533,924.05	1%
Torreón, Sociedad Mutualista de Seguros	$ 23,758,445.74	0%	$ 13,099,893.74	0%	$ 4,727,104.05	0%	$ 4,376,596.33	0%	$ 4,852,680.62	0%
XL Seguros México, S.A. de C.V.	$ 14,771,196.77	0%	$ 91,448,617.80	0%	$ 97,361,848.94	0%	$ 142,643,493.94	0%	$ 130,276,198.73	0%
Zurich Santander Seguros México, S.A.	$ 77,787,977.88	0%	$ 132,466,653.14	0%	$ 178,764,352.73	1%	$ 218,314,618.59	1%	$ 489,458,336.05	1%
Zurich, Compañía de Seguros, S.A.	$ 1,374,931,226.03	5%	$ 1,213,751,690.09	4%	$ 1,487,880,289.11	5%	$ 1,614,783,949.71	4%	$ 1,521,900,852.74	4%
Total general	**$ 30,531,645,543.60**	**100%**	**$ 29,122,592,885.18**	**100%**	**$ 29,628,066,542.11**	**100%**	**$ 36,731,783,405.46**	**100%**	**$ 36,950,345,248.19**	**100%**

Aseguradora	2009	Part 2009	2010	Part 2010	2011	Part 2011	2012	Part 2012	2013	Part 2013
ABA Seguros, S.A. de C.V.	$ 863,581,217.31	2%	$ 868,185,959.46	2%	$ 875,644,651.63	2%	$ 911,720,135.70	1%	$ 873,148,289.06	1%
ACE Seguros, S.A.	$ 1,064,215,687.48	2%	$ 1,165,922,277.00	3%	$ 1,154,143,513.00	2%	$ 1,406,009,601.00	2%	$ 1,472,670,317.00	2%
Agroasemex, S.A.	$ 1,201,589,735.25	2%	$ 1,274,873,439.75	3%	$ 2,709,263,570.17	5%	$ 4,013,471,845.35	6%	$ 4,051,932,388.24	6%
AIG Seguros Mexico, S.A. de C.V.	$ 2,637,703,474.42	5%	$ 2,696,472,118.44	6%	$ 2,423,173,456.62	4%	$ 2,608,816,137.04	4%	$ 2,993,153,293.89	4%
AIG United Guaranty México, S.A.	$ 8,964,980.87	0%	$ 9,024,329.21	0%	$ 7,249,018.43	0%	$ 5,625,368.50	0%	$ 2,209,718.34	0%
Allianz México, S.A., Compañía de Seguros	$ 2,414,520,438.44	5%	$ 2,349,449,275.16	5%	$ 2,602,040,091.82	4%	$ 2,814,827,984.53	5%	$ 2,514,993,639.18	4%
Aseguradora Interacciones, S.A. de C.V.	$ 2,373,228,919.85	5%	$ 2,384,373,118.37	5%	$ 2,379,505,816.71	4%	$ 2,761,621,059.72	4%	$ 2,198,776,252.30	3%
Assurant Daños México, S.A.	$ 124,292,222.17	0%	$ 329,981,041.43	1%	$ 342,433,871.66	1%	$ 147,632,777.89	0%	$ 391,185,318.67	1%
Atradius Seguros de Crédito, S.A.	$ 168,428,392.07	0%	$ 167,969,522.18	0%	$ 192,909,615.32	0%	$ 217,944,068.17	0%	$ 240,575,802.22	0%
AXA Seguros, S.A. de C.V.	$ 4,995,158,828.23	10%	$ 4,562,105,017.83	10%	$ 5,205,200,934.77	9%	$ 5,474,001,051.66	9%	$ 5,949,651,307.04	9%
Cardif México Seguros Generales, S.A. de C.V.	$ 194,418,714.12	0%	$ 277,814,284.69	1%	$ 1,074,594,615.95	2%	$ 854,992,735.49	1%	$ 348,268,134.27	1%
CESCE México, S.A. de C.V.	$ 83,751,413.32	0%	$ 132,410,029.97	0%	$ 137,220,570.95	0%	$ 94,206,911.09	0%	$ 71,733,627.64	0%
Chubb de México,	$ 539,593,916.08	1%	$ 550,898,135.47	1%	$ 592,569,780.88	1%	$ 652,561,053.62	1%	$ 607,838,699.70	1%
COFACE Seguro de Crédito México, S.A. de C.V.	$ 70,967,703.84	0%	$ 102,101,266.32	0%	$ 134,682,689.71	0%	$ 156,138,421.87	0%	$ 173,690,452.97	0%
Euler Hermes Seguro de Crédito, S.A.	$ 176,874,126.95	0%	$ 217,342,737.28	0%	$ 196,083,766.09	0%	$ 243,249,668.29	0%	$ 265,971,507.51	0%
Fidelity National Title de México, S.A. de C.V.	$ 22,552,832.93	0%	$ 29,655,811.14	0%	$ 41,239,554.36	0%	$ 38,404,141.50	0%	$ 50,156,789.80	0%
First American Title Insurance de México, S.A. de C.V.		0%		0%	$ 30,000.00	0%	$ 4,511,205.97	0%	$ 4,026,814.00	0%
FM Global de México, S.A. de C.V.	$ 999,264,978.26	2%	$ 1,150,259,539.41	3%	$ 1,173,381,853.38	2%	$ 1,327,829,763.34	2%	$ 1,430,805,021.54	2%
General de Seguros, S.A.B.	$ 519,676,133.42	1%	$ 545,379,379.51	1%	$ 716,159,403.76	1%	$ 673,302,504.03	1%	$ 518,894,604.16	1%
Genworth Seguros Daños, S.A. de C.V.		0%		0%	$ 82,240,577.59	0%	$ 116,142,414.67	0%	$ 48,194,014.79	0%
Genworth Seguros de Crédito a la Vivienda	$ 70,718,597.22	0%	$ 65,565,276.12	0%	$ 125,395,559.83	0%	$ 106,438,675.22	0%	$ 99,796,844.00	0%
Grupo Mexicano de Seguros, S.A. de C.V.	$ 2,133,139,897.82	4%	$ 2,126,940,038.20	5%	$ 2,323,079,250.43	4%	$ 2,690,702,198.79	4%	$ 3,251,155,876.01	5%
Grupo Nacional Provincial, S.A.B.	$ 2,665,986,900.68	5%	$ 2,355,762,538.37	5%	$ 2,221,517,291.90	4%	$ 2,623,670,483.31	4%	$ 2,563,655,778.30	4%
HDI Seguros, S.A. de C.V.	$ 159,104,177.44	0%	$ 112,328,887.18	0%	$ 119,787,540.21	0%	$ 136,949,049.46	0%		0%
HDI-Gerling de México Seguros, S.A.	$ 171,541,832.70	0%	$ 129,217,580.51	0%	$ 156,717,464.13	0%	$ 203,880,129.60	0%	$ 317,273,375.81	0%
HSBC Seguros, S.A. de C.V.,	$ 205,982,015.79	0%	$ 213,416,786.77	0%	$ 216,869,916.32	0%		0%		0%
La Latinoamericana Seguros, S.A.	$ 49,805,277.66	0%	$ 8,282,200.05	0%	$ 15,260,406.91	0%	$ 12,493,644.74	0%	$ 14,193,403.13	0%
Mapfre Seguros de Crédito, S.A.	$ 16,119,448.57	0%	$ 13,276,848.79	0%	$ 10,151,733.69	0%	$ 14,542,341.51	0%	$ 12,747,364.13	0%
Mapfre Tepeyac, S.A.	$ 2,630,559,499.50	5%	$ 3,294,053,264.71	7%	$ 3,819,881,905.79	7%	$ 3,989,310,811.68	6%	$ 4,045,434,620.61	6%
Patrimonial Inbursa, S.A.	$ 250,306,566.56	0%	$ 224,659,330.02	0%	$ 251,517,782.76	0%	$ 285,507,205.00	0%	$ 314,313,869.41	0%
Protección Agropecuaria, Compañía de Seguros, S.A.	$ 730,707,952.45	1%	$ 760,605,593.09	2%	$ 797,393,791.45	1%	$ 1,124,429,771.47	2%		0%
QBE de México Compañía de Seguros, S.A. de C.V.	$ 479,447,219.80	1%	$ 514,297,460.00	1%	$ 618,949,003.25	1%	$ 768,430,265.45	1%	$ 824,445,766.37	1%
QBE del Istmo México	$ 400,666,102.27	1%	$ 322,270,061.00	1%	$ 348,672,587.87	1%	$ 424,148,656.92	1%	$ 401,458,105.93	1%
Quálitas, Compañía de Seguros, S.A.B. de C.V.	$ 1,748,731.89	0%	$ 1,367,983.06	0%	$ 1,132,135.34	0%	$ 1,125,953.36	0%	$ 2,679,364.52	0%
Reaseguradora Patria, S.A.B	$ 1,098,719,376.08	2%	$ 972,231,091.04	2%	$ 972,341,935.24	2%	$ 1,110,590,845.00	2%	$ 1,065,289,137.86	2%
Royal & Sunalliance Seguros (México), S.A. de C.V.	$ 583,985,444.82	1%	$ 743,050,586.60	2%	$ 799,187,865.21	1%	$ 1,248,565,308.42	2%	$ 1,251,355,597.38	2%
Seguros Afirme, S.A. de C.V.	$ 602,570,231.52	1%	$ 522,751,192.04	1%	$ 654,046,397.18	1%	$ 743,049,867.63	1%	$ 696,823,728.49	1%
Seguros Atlas, S.A.	$ 2,044,706,238.17	4%	$ 2,469,654,397.48	5%	$ 3,088,553,828.48	5%	$ 3,388,260,158.11	5%	$ 2,266,148,065.84	3%
Seguros Azteca Daños, S.A. de C.V.	$ 241,176,997.65	0%	$ 317,945,313.95	1%	$ 382,907,049.97	1%	$ 2,621,258.56	0%	$ 189,061,927.99	0%
Seguros Banamex, S.A. de C.V.	$ 153,043,000.51	0%	$ 174,116,338.54	0%	$ 185,195,884.46	0%	$ 201,286,644.01	0%	$ 242,039,456.74	0%
Seguros Banorte Generali, S.A. de C.V.	$ 1,563,445,023.71	3%	$ 1,404,360,873.19	3%	$ 2,623,412,897.14	5%	$ 3,304,138,927.12	5%	$ 3,342,187,694.64	5%
Seguros BBVA Bancomer, S.A. de C.V.	$ 917,673,105.24	2%	$ 1,050,253,617.47	2%	$ 1,815,305,834.64	3%	$ 1,930,472,789.81	3%	$ 1,755,232,934.64	3%
Seguros de Crédito a la Vivienda SHF, S.A. de C.V.	$ 124,846,670.57	0%	$ 243,863,030.68	1%	$ 448,057,097.35	1%	$ 449,048,291.27	1%	$ 453,904,679.48	1%
Seguros de Crédito Inbursa. S.A		0%		0%		0%		0%	$ 40,200.00	0%
Seguros El Potosí, S.A.	$ 91,573,739.12	0%	$ 96,949,752.95	0%	$ 104,371,831.25	0%	$ 123,637,914.05	0%	$ 140,015,172.36	0%
Seguros Inbursa, S.A., Grupo Financiero Inbursa	$ 12,107,245,515.14	23%	$ 3,942,289,323.52	9%	$ 9,612,863,666.65	17%	$ 7,124,903,418.36	11%	$ 13,302,485,168.25	20%
Seguros Multiva, S.A., Grupo Financiero Multiva	$ 169,915,587.28	0%	$ 73,246,079.87	0%	$ 52,472,380.74	0%	$ 62,545,649.20	0%	$ 57,076,444.05	0%
Sompo Japan Insurance de México, S.A. de C.V.	$ 132,179,807.09	0%	$ 123,512,464.75	0%	$ 165,873,714.96	0%	$ 204,973,376.44	0%	$ 217,884,589.69	0%
Stewart Title Guaranty de México, S.A. de C.V.	$ 43,126,664.69	0%	$ 20,744,636.99	0%	$ 11,677,587.73	0%	$ 16,545,712.70	0%	$ 23,790,028.43	0%
Tokio Marine, Compañía de Seguros, S.A. de C.V.	$ 432,176,890.14	1%	$ 404,089,132.17	1%	$ 402,654,362.59	1%	$ 400,495,936.17	1%		0%
Torreón, Sociedad Mutualista de Seguros	$ 3,319,485.85	0%	$ 4,916,152.80	0%	$ 9,810,158.14	0%	$ 5,547,259.80	0%	$ 3,775,250.77	0%
XL Seguros México, S.A. de C.V.	$ 213,416,252.11	0%	$ 184,315,707.23	0%	$ 195,863,992.24	0%	$ 241,012,340.86	0%	$ 274,242,447.99	0%
Zurich Santander Seguros México, S.A.	$ 932,075,592.41	2%	$ 1,387,311,710.77	3%	$ 1,585,761,135.76	3%	$ 1,788,460,321.43	3%	$ 1,792,954,811.29	3%
Zurich, Compañía de Seguros, S.A.	$ 1,924,247,479.16	4%	$ 1,882,384,448.46	4%	$ 2,075,784,120.75	4%	$ 3,024,418,551.40	5%	$ 3,666,118,075.23	5%
Total general	**$ 51,804,061,036.62**	**100%**	**$ 44,974,246,980.99**	**100%**	**$ 58,252,235,463.16**	**100%**	**$ 62,275,212,606.28**	**100%**	**$ 66,795,455,771.66**	**100%**

iii) Seguro de incendios

Aseguradora	2004	Part 2004	2005	Part 2005	2006	Part 2006	2007	Part 2007	2008	Part 2008
ABA Seguros, S.A. de C.V.	$ 87,454,164.21	1%	$ 77,658,641.34	1%	$ 99,844,413.20	1%	$ 150,514,582.72	1%	$ 148,285,400.06	2%
ACE Seguros, S.A.	$ 453,785,197.57	7%	$ 405,788,050.92	7%	$ 406,556,596.93	6%	$ 332,010,364.06	3%	$ 231,257,691.10	3%
Agroasemex, S.A.		0%		0%		0%		0%		0%
AIG Seguros Mexico, S.A. de C.V.	$ 269,843,939.48	4%	$ 281,871,039.59	5%	$ 388,672,379.36	6%	$ 565,528,565.66	6%	$ 764,437,346.24	10%
Allianz México, S.A., Compañía de Seguros	$ 816,125,505.51	13%	$ 621,856,456.31	10%	$ 786,775,943.64	11%	$ 824,326,666.25	8%	$ 623,386,658.58	8%
Aseguradora Interacciones, S.A. de C.V.	$ 47,946,397.07	1%	$ 68,196,590.00	1%	$ 99,398,113.91	1%	$ 85,789,406.45	1%	$ 229,087,907.80	3%
AXA Seguros, S.A. de C.V.	$ 973,157,756.16	16%	$ 785,325,044.85	13%	$ 685,026,296.58	10%	$ 688,825,040.87	7%	$ 764,561,476.34	10%
Chubb de México	$ 52,548,663.11	1%	$ 50,052,509.46	1%	$ 72,438,991.52	1%	$ 88,364,075.05	1%	$ 92,495,559.86	1%
FM Global de México, S.A. de C.V.		0%		0%		0%		0%	$ 31,004,974.23	0%
General de Seguros, S.A.B.	$ 31,096,919.15	0%	$ 31,533,198.04	1%	$ 31,109,107.08	0%	$ 31,566,650.08	0%	$ 35,454,884.82	0%
Grupo Mexicano de Seguros, S.A. de C.V.	$ 40,937,357.25	1%	$ 74,984,352.26	1%	$ 82,052,789.56	1%	$ 61,129,471.81	1%	$ 143,947,710.78	2%
Grupo Nacional Provincial, S.A.B.	$ 1,052,079,897.35	17%	$ 1,006,675,980.46	17%	$ 607,084,838.39	9%	$ 541,798,434.54	5%	$ 533,886,924.25	7%
HDI Seguros, S.A. de C.V.	$ 12,264,678.09	0%	$ 12,460,678.97	0%	$ 15,569,802.16	0%	$ 18,815,594.89	0%	$ 20,896,910.27	0%
HDI-Gerling de México Seguros, S.A.	$ 4,361,601.91	0%	$ 4,498,348.95	0%	$ 4,133,252.54	0%	$ 6,992,332.25	0%	$ 18,087,354.17	0%
HSBC Seguros, S.A. de C.V.	$ 19,163,994.20	0%	$ 23,848,350.68	0%	$ 30,733,886.50	0%	$ 38,274,884.05	0%	$ 45,525,361.75	1%
La Latinoamericana Seguros, S.A.	-$ 11,181,556.72	0%	$ 5,681,935.71	0%	$ 3,691,121.00	0%	$ 4,920,450.09	0%	$ 4,672,988.89	0%
Mapfre Tepeyac, S.A.	$ 121,337,163.70	2%	$ 104,120,244.60	2%	$ 161,252,545.07	2%	$ 560,432,767.16	6%	$ 298,965,759.89	4%
Patrimonial Inbursa, S.A.	$ 11,367,635.06	0%	$ 73,425,362.19	1%	$ 84,860,195.45	1%	$ 81,507,370.70	1%	$ 69,950,732.16	1%
QBE de México Compañía de Seguros	$ 22,220,183.85	0%	$ 61,740,861.30	1%	$ 130,871,179.95	2%	$ 69,099,092.26	1%	$ 81,865,418.67	1%
QBE del Istmo México	$ 197,773,900.96	3%	$ 326,933,109.08	5%	$ 343,655,361.47	5%	$ 383,378,896.81	4%	$ 533,536,475.54	7%
Quálitas, Compañía de Seguros, S.A.B. de C.V.	$ 4,743,339.00	0%	$ 8,384,661.48	0%	-$ 402,575.89	0%	$ 47,508.47	0%	$ 77,605.69	0%
Reaseguradora Patria, S.A.B	$ 296,259,619.78	5%	$ 240,812,200.65	4%	$ 238,315,941.55	3%	$ 263,929,857.46	3%	$ 278,459,910.55	4%
Royal & Sunalliance Seguros (México)	$ 200,975,468.90	3%	$ 242,175,245.03	4%	$ 164,857,243.79	2%	$ 163,592,168.47	2%	$ 128,864,797.99	2%
Seguros Afirme, S.A. de C.V.	$ 27,188,027.67	0%	$ 62,062,002.19	1%	$ 188,679,877.32	3%	$ 123,380,537.11	1%	$ 38,373,683.05	1%
Seguros Atlas, S.A.	$ 234,935,965.09	4%	$ 225,229,880.30	4%	$ 264,789,836.75	4%	$ 270,406,178.75	3%	$ 283,219,653.36	4%
Seguros Azteca Daños, S.A. de C.V.		0%		0%	$ 4,126.21	0%	$ 29,938,211.90	0%	$ 40,204,775.10	1%
Seguros Banamex, S.A. de C.V.	$ 23,234,039.89	0%	$ 25,333,232.86	0%	$ 28,552,233.03	0%	$ 30,284,596.22	0%	$ 31,548,042.91	0%
Seguros Banorte Generali, S.A. de C.V.	$ 87,073,063.94	1%	$ 131,492,583.40	2%	$ 608,915,703.60	9%	$ 407,119,047.62	4%	$ 458,337,234.54	6%
Seguros BBVA Bancomer, S.A. de C.V.	$ 52,165,670.38	1%	$ 71,628,708.42	1%	$ 82,443,518.96	1%	$ 105,139,229.78	1%	$ 140,494,720.94	2%
Seguros El Potosí, S.A.	$ 7,738,825.10	0%	$ 8,932,524.39	0%	$ 9,022,117.86	0%	$ 10,252,077.40	0%	$ 11,860,593.39	0%
Seguros Inbursa, S.A., Grupo Financiero Inbursa	$ 618,529,929.75	10%	$ 549,199,245.18	9%	$ 629,114,787.73	9%	$ 3,481,732,719.09	34%	$ 727,613,087.41	10%
Seguros Multiva, S.A., Grupo Financiero Multiva	$ 10,272,767.06	0%	$ 9,753,141.31	0%	$ 9,194,829.91	0%	$ 22,320,492.59	0%	$ 17,456,410.84	0%
Sompo Japan Insurance de México, S.A. de C.V.	$ 19,132,301.82	0%	$ 16,655,743.12	0%	$ 16,922,384.31	0%	$ 17,407,297.75	0%	$ 20,033,736.21	0%
Tokio Marine, Compañía de Seguros, S.A. de C.V.	$ 62,195,580.27	1%	$ 66,571,741.37	1%	$ 73,740,081.52	1%	$ 72,729,560.65	1%	$ 72,763,338.49	1%
Torreón, Sociedad Mutualista de Seguros	$ 125,822.36	0%	$ 144,457.11	0%	$ 179,212.86	0%	$ 421,817.30	0%	$ 423,481.12	0%
XL Seguros México, S.A. de C.V.	$ 2,629,216.45	0%	$ 20,809,301.88	0%	$ 11,486,468.35	0%	$ 27,750,668.22	0%	$ 21,927,165.25	0%
Zurich Santander Seguros México, S.A.	$ 18,474,098.90	0%	$ 29,032,186.38	0%	$ 73,764,980.62	1%	$ 64,820,181.33	1%	$ 56,083,373.99	1%
Zurich, Compañía de Seguros, S.A.	$ 377,997,503.46	6%	$ 333,803,062.60	6%	$ 417,790,122.19	6%	$ 498,056,656.57	5%	$ 534,529,500.36	7%
Total general	**$ 6,245,954,637.73**	**100%**	**$ 6,058,670,672.38**	**100%**	**$ 6,851,097,704.98**	**100%**	**$ 10,122,603,452.38**	**100%**	**$ 7,533,578,646.59**	**100%**

Aseguradora	2009	Part 2009	2010	Part 2010	2011	Part 2011	2012	Part 2012	2013	Part 2013
ABA Seguros, S.A. de C.V.	$ 129,359,308.41	1%	$ 125,750,551.97	1%	$ 122,129,241.86	1%	$ 123,543,063.58	1%	$ 119,466,542.35	1%
ACE Seguros, S.A.	$ 311,420,929.00	2%	$ 283,681,416.00	3%	$ 267,180,765.00	2%	$ 328,519,475.00	3%	$ 314,377,158.00	2%
Agroasemex, S.A.		0%	$ 3,953,093.68	0%	$ 44,191,581.34	0%	$ 56,421,436.42	1%	$ 50,868,528.70	0%
AIG Seguros Mexico, S.A. de C.V.	$ 887,620,089.67	5%	$ 970,393,223.20	11%	$ 810,221,077.18	6%	$ 752,247,117.95	8%	$ 1,074,894,998.28	7%
Allianz México, S.A., Compañía de Seguros	$ 605,028,667.82	4%	$ 477,967,338.10	5%	$ 628,191,970.53	4%	$ 684,137,685.76	7%	$ 682,928,442.93	4%
Aseguradora Interacciones, S.A. de C.V.	$ 142,717,593.06	1%	$ 130,817,087.50	1%	$ 127,172,522.86	1%	$ 103,183,100.43	1%	$ 132,277,525.08	1%
AXA Seguros, S.A. de C.V.	$ 784,692,877.38	5%	$ 743,811,704.56	8%	$ 801,350,167.84	5%	$ 967,676,645.91	10%	$ 1,186,640,719.49	7%
Chubb de México	$ 89,481,619.57	1%	$ 107,354,161.89	1%	$ 114,263,800.24	1%	$ 121,651,828.58	1%	$ 90,303,062.64	1%
FM Global de México, S.A. de C.V.	$ 688,922,228.10	4%	$ 781,299,761.50	9%	$ 775,413,758.90	5%	$ 861,710,926.45	9%	$ 913,859,698.80	6%
General de Seguros, S.A.B.	$ 38,511,275.60	0%	$ 36,539,913.41	0%	$ 33,930,847.46	0%	$ 39,573,488.49	0%	$ 38,365,487.92	0%
Grupo Mexicano de Seguros, S.A. de C.V.	$ 278,590,173.78	2%	$ 283,831,610.39	3%	$ 283,671,763.93	2%	$ 347,878,118.73	3%	$ 307,759,277.61	2%
Grupo Nacional Provincial, S.A.B.	$ 515,484,239.15	3%	$ 497,840,571.28	6%	$ 511,065,458.83	3%	$ 553,907,546.96	6%	$ 580,524,972.87	4%
HDI Seguros, S.A. de C.V.	$ 23,773,513.40	0%	$ 22,841,696.17	0%	$ 23,967,979.11	0%	$ 26,090,963.22	0%		0%
HDI-Gerling de México Seguros, S.A.	$ 33,415,442.30	0%	$ 21,113,278.87	0%	$ 24,028,254.15	0%	$ 34,329,420.43	0%	$ 52,053,292.56	0%
HSBC Seguros, S.A. de C.V.	$ 48,573,358.26	0%	$ 35,416,956.10	0%	$ 35,330,064.71	0%		0%		0%
La Latinoamericana Seguros, S.A.	$ 6,401,252.50	0%	-$ 1,258,033.47	0%	$ 1,032,238.77	0%	$ 1,036,922.65	0%	$ 927,104.09	0%
Mapfre Tepeyac, S.A.	$ 390,986,350.36	2%	$ 651,522,661.39	7%	$ 744,164,683.39	5%	$ 839,233,534.46	8%	$ 846,566,589.83	5%
Patrimonial Inbursa, S.A.	$ 67,795,453.89	0%	$ 71,024,256.88	1%	$ 67,632,550.45	0%	$ 57,755,097.73	1%	$ 50,188,585.16	0%
QBE de México Compañía de Seguros	$ 114,255,724.52	1%	$ 124,249,056.18	1%	$ 147,913,232.61	1%	$ 191,930,112.45	2%	$ 208,089,139.45	1%
QBE del Istmo México	$ 232,239,514.29	1%	$ 248,589,653.17	3%	$ 276,970,160.11	2%	$ 295,257,470.55	3%	$ 334,907,028.56	2%
Quálitas, Compañía de Seguros, S.A.B. de C.V.	$ 17,213.52	0%	-$ 727.95	0%		0%		0%		0%
Reaseguradora Patria, S.A.B	$ 440,299,499.18	3%	$ 367,417,252.14	4%	$ 356,269,357.36	2%	$ 399,810,348.62	4%	$ 365,061,774.74	2%
Royal & Sunalliance Seguros (México)	$ 123,130,539.11	1%	$ 153,282,656.55	2%	$ 150,451,539.93	1%	$ 215,396,649.94	2%	$ 233,075,721.21	1%
Seguros Afirme, S.A. de C.V.	$ 48,544,972.19	0%	$ 69,888,012.77	1%	$ 50,218,880.37	0%	$ 56,808,964.99	1%	$ 64,244,001.07	0%
Seguros Atlas, S.A.	$ 453,423,437.95	3%	$ 390,720,840.13	4%	$ 469,934,317.28	3%	$ 452,076,347.08	5%	$ 459,158,224.22	3%
Seguros Azteca Daños, S.A. de C.V.	$ 97,084,947.19	1%	$ 126,792,601.56	1%	$ 155,126,924.23	1%	-$ 64,629,159.53	-1%	$ 43,560,495.08	0%
Seguros Banamex, S.A. de C.V.	$ 32,950,665.56	0%	$ 36,274,484.25	0%	$ 37,251,827.09	0%	$ 37,754,158.69	0%	$ 39,994,470.79	0%
Seguros Banorte Generali, S.A. de C.V.	$ 753,496,647.62	4%	$ 348,558,065.57	4%	$ 625,129,356.08	4%	$ 567,752,212.42	6%	$ 700,229,498.90	4%
Seguros BBVA Bancomer, S.A. de C.V.	$ 149,842,879.43	1%	$ 180,166,263.21	2%	$ 218,528,669.39	1%	$ 214,867,268.26	2%	$ 199,001,691.71	1%
Seguros El Potosí, S.A.	$ 14,465,421.10	0%	$ 16,135,137.52	0%	$ 18,811,705.24	0%	$ 24,658,447.07	0%	$ 30,767,094.68	0%
Seguros Inbursa, S.A., Grupo Financiero Inbursa	$ 8,515,574,894.73	50%	$ 534,623,019.99	6%	$ 5,846,022,702.56	40%	$ 597,693,402.44	6%	$ 6,091,013,145.76	37%
Seguros Multiva, S.A., Grupo Financiero Multiva	$ 23,651,889.27	0%	$ 11,079,939.96	0%	$ 4,914,409.21	0%	$ 6,104,863.61	0%	$ 6,123,970.21	0%
Sompo Japan Insurance de México, S.A. de C.V.	$ 23,311,164.03	0%	$ 22,546,073.78	0%	$ 20,928,898.61	0%	$ 31,924,902.59	0%	$ 35,003,824.24	0%
Tokio Marine, Compañía de Seguros, S.A. de C.V.	$ 52,015,896.38	0%	$ 44,915,350.88	1%	$ 37,870,147.46	0%	$ 35,400,794.31	0%		0%
Torreón, Sociedad Mutualista de Seguros	$ 592,092.08	0%	$ 379,840.44	0%	$ 697,594.19	0%	$ 1,006,462.52	0%	$ 741,282.00	0%
XL Seguros México, S.A. de C.V.	$ 50,884,944.47	0%	$ 39,906,601.78	0%	$ 42,910,546.00	0%	$ 35,831,346.13	0%	$ 24,941,158.63	0%
Zurich Santander Seguros México, S.A.	$ 59,253,568.54	0%	$ 53,237,703.25	1%	$ 74,258,655.70	1%	$ 73,596,575.05	1%	$ 81,166,258.64	0%
Zurich, Compañía de Seguros, S.A.	$ 811,434,797.73	5%	$ 778,891,770.14	9%	$ 678,790,845.87	5%	$ 950,501,208.60	9%	$ 1,071,890,089.38	7%
Total general	**$ 17,039,245,081.14**	**100%**	**$ 8,791,554,844.74**	**100%**	**$ 14,627,938,495.84**	**100%**	**$ 10,022,638,748.54**	**100%**	**$ 16,430,970,855.58**	**100%**

iv) Seguro de terremotos

Aseguradora	2004	Part 2004	2005	Part 2005	2006	Part 2006	2007	Part 2007	2008	Part 2008
ABA Seguros, S.A. de C.V.	$ 85,164,935.88	1%	$ 81,971,071.69	1%	$ 154,878,329.96	2%	$ 237,566,876.09	3%	$ 224,773,657.32	3%
ACE Seguros, S.A.	$ 202,562,174.33	3%	$ 201,480,936.09	3%	$ 150,476,294.39	2%	$ 193,453,751.12	2%	$ 187,508,765.63	2%
Agroasemex, S.A.		0%		0%		0%		0%		0%
AIG Seguros Mexico, S.A. de C.V.	$ 145,698,871.05	2%	$ 139,959,462.74	2%	$ 193,585,604.00	3%	$ 236,501,204.47	3%	$ 445,260,422.29	5%
Allianz México, S.A., Compañía de Seguros	$ 444,695,074.14	7%	$ 404,003,435.29	6%	$ 285,674,776.73	4%	$ 379,674,946.49	5%	$ 532,236,637.53	6%
Aseguradora Interacciones, S.A. de C.V.	$ 43,527,630.22	1%	$ 163,019,132.43	2%	$ 275,794,242.81	4%	$ 509,141,712.45	6%	$ 512,022,741.52	6%
AXA Seguros, S.A. de C.V.	$ 1,549,411,157.95	24%	$ 1,311,738,761.51	18%	$ 1,449,454,118.71	20%	$ 1,488,229,824.07	18%	$ 1,699,482,424.49	19%
Chubb de México,	$ 38,373,189.49	1%	$ 37,746,535.82	1%	$ 63,504,460.21	1%	$ 88,648,432.27	1%	$ 82,882,590.12	1%
FM Global de México, S.A. de C.V.		0%		0%		0%		0%	$ 3,768,361.99	0%
General de Seguros, S.A.B.	$ 23,775,655.78	0%	$ 23,986,833.16	0%	$ 26,281,647.17	0%	$ 28,666,861.23	0%	$ 30,582,627.22	0%
Grupo Mexicano de Seguros, S.A. de C.V.	$ 78,196,262.02	1%	$ 140,867,559.28	2%	$ 143,135,977.97	2%	$ 182,899,673.92	2%	$ 303,275,434.78	3%
Grupo Nacional Provincial, S.A.B.	$ 1,897,083,015.24	29%	$ 2,305,169,040.28	32%	$ 984,896,577.95	13%	$ 506,918,373.21	6%	$ 454,294,818.63	5%
HDI Seguros, S.A. de C.V.	$ 4,462,650.61	0%	$ 5,267,143.64	0%	$ 7,797,376.83	0%	$ 11,175,445.72	0%	$ 15,943,998.97	0%
HDI-Gerling de México Seguros, S.A.	$ 5,785,848.91	0%	$ 6,467,601.92	0%	$ 6,884,304.45	0%	$ 10,707,219.45	0%	$ 29,222,053.15	0%
HSBC Seguros, S.A. de C.V.	$ 20,270,353.80	0%	$ 25,374,807.10	0%	$ 32,464,482.25	0%	$ 40,346,119.46	1%	$ 49,571,323.91	1%
La Latinoamericana Seguros, S.A.	$ 14,269,814.06	0%	$ 14,915,593.92	0%	$ 10,630,626.56	0%	$ 18,482,964.98	0%	$ 8,100,064.58	0%
Mapfre Tepeyac, S.A.	$ 98,916,382.49	2%	$ 124,642,429.66	2%	$ 701,108,403.61	9%	$ 814,549,269.51	10%	$ 908,376,396.50	10%
Patrimonial Inbursa, S.A.	$ 7,182,382.72	0%	$ 46,480,501.10	1%	$ 61,639,762.26	1%	$ 61,234,722.17	1%	$ 52,530,681.81	1%
QBE de México Compañía de Seguros	$ 35,949,069.75	1%	$ 58,747,570.24	1%	$ 190,707,570.15	3%	$ 103,282,996.39	1%	$ 129,635,446.29	1%
QBE del Istmo México	$ 10,838,991.80	0%	$ 16,909,437.32	0%	$ 26,321,520.73	0%	$ 30,865,512.77	0%	$ 25,376,336.51	0%
Quálitas, Compañía de Seguros, S.A.B. de C.V.	$ 11,990,302.83	0%	$ 15,369,236.61	0%	-$ 1,410,847.19	0%	$ 206,742.83	0%	$ 516,145.45	0%
Reaseguradora Patria, S.A.B	$ 209,216,383.29	3%	$ 182,552,885.11	3%	$ 190,894,259.46	3%	$ 227,546,645.36	3%	$ 250,385,924.73	3%
Royal & Sunalliance Seguros (México)	$ 156,216,498.13	2%	$ 281,962,126.89	4%	$ 184,771,515.79	3%	$ 157,851,059.21	2%	$ 94,400,353.58	1%
Seguros Afirme, S.A. de C.V.	$ 10,237,664.10	0%	$ 14,134,676.48	0%	$ 17,285,135.40	0%	$ 22,375,704.05	0%	$ 130,178,902.52	1%
Seguros Atlas, S.A.	$ 214,668,253.47	3%	$ 208,057,381.95	3%	$ 494,387,581.89	7%	$ 560,506,539.23	7%	$ 468,950,866.70	5%
Seguros Azteca Daños, S.A. de C.V.		0%		0%	$ 1,586.91	0%	$ 38,665,331.16	0%	$ 51,731,245.33	1%
Seguros Banamex, S.A. de C.V.	$ 71,618,353.95	1%	$ 77,374,394.42	1%	$ 85,048,772.72	1%	$ 89,036,005.36	1%	$ 90,233,887.22	1%
Seguros Banorte Generali, S.A. de C.V.	$ 35,425,352.46	1%	$ 51,852,697.05	1%	$ 63,399,541.60	1%	$ 197,165,536.46	2%	$ 116,800,436.49	1%
Seguros BBVA Bancomer, S.A. de C.V.	$ 154,189,197.40	2%	$ 196,313,461.17	3%	$ 224,857,356.17	3%	$ 279,065,523.63	3%	$ 339,236,191.78	4%
Seguros El Potosí, S.A.	$ 3,210,591.03	0%	$ 4,618,734.65	0%	$ 4,482,274.24	0%	$ 5,657,090.38	0%	$ 7,622,130.91	0%
Seguros Inbursa, S.A., Grupo Financiero Inbursa	$ 619,332,185.44	9%	$ 602,510,531.86	8%	$ 776,888,510.36	11%	$ 903,454,672.46	11%	$ 1,037,254,953.90	12%
Seguros Multiva, S.A., Grupo Financiero Multiva	$ 17,872,041.27	0%	$ 11,586,073.46	0%	$ 28,109,583.88	0%	$ 85,421,412.00	1%	$ 65,627,315.75	1%
Sompo Japan Insurance de México, S.A. de C.V.	$ 7,600,327.10	0%	$ 13,683,225.85	0%	$ 17,878,855.23	0%	$ 19,783,675.51	0%	$ 27,177,480.70	0%
Tokio Marine, Compañía de Seguros, S.A. de C.V.	$ 70,229,283.24	1%	$ 80,522,049.38	1%	$ 133,470,739.07	2%	$ 130,093,974.55	2%	$ 119,276,856.79	1%
XL Seguros México, S.A. de C.V.	$ 4,597,628.87	0%	$ 32,319,519.53	0%	$ 19,253,156.15	0%	$ 34,016,696.07	0%	$ 38,060,064.41	0%
Zurich Santander Seguros México, S.A.	$ 27,075,529.08	0%	$ 39,934,853.22	1%	$ 47,700,033.57	1%	$ 50,274,689.68	1%	$ 67,616,406.45	1%
Zurich, Compañía de Seguros, S.A.	$ 202,340,428.01	3%	$ 212,312,632.44	3%	$ 335,107,764.11	5%	$ 303,748,814.21	4%	$ 272,495,367.21	3%
Total general	**$ 6,521,983,479.91**	**100%**	**$ 7,133,852,333.26**	**100%**	**$ 7,387,362,296.10**	**100%**	**$ 8,047,216,017.92**	**100%**	**$ 8,872,409,313.16**	**100%**

Aseguradora	2009	Part 2009	2010	Part 2010	2011	Part 2011	2012	Part 2012	2013	Part 2013
ABA Seguros, S.A. de C.V.	$ 194,906,655.91	2%	$ 179,511,431.37	1%	$ 181,904,068.31	1%	$ 207,589,279.83	1%	$ 170,638,085.99	1%
ACE Seguros, S.A.	$ 185,862,687.48	2%	$ 213,068,260.00	2%	$ 230,891,571.00	2%	$ 288,175,240.00	2%	$ 256,231,691.00	2%
Agroasemex, S.A.	$ 412,477,339.56	4%	$ 413,391,097.09	3%	$ 1,303,712,609.74	9%	$ 1,386,462,510.58	9%	$ 1,203,662,635.25	8%
AIG Seguros Mexico, S.A. de C.V.	$ 456,981,157.50	4%	$ 394,055,008.24	3%	$ 431,050,213.58	3%	$ 449,801,340.31	3%	$ 457,819,869.69	3%
Allianz México, S.A., Compañía de Seguros	$ 583,230,154.35	5%	$ 472,393,764.33	4%	$ 631,712,942.68	4%	$ 641,381,216.98	4%	$ 493,702,932.60	3%
Aseguradora Interacciones, S.A. de C.V.	$ 1,626,513,375.79	14%	$ 1,572,805,252.45	13%	$ 1,749,020,946.54	12%	$ 2,001,018,759.36	13%	$ 1,620,155,278.93	11%
AXA Seguros, S.A. de C.V.	$ 1,700,925,943.43	15%	$ 1,654,083,249.90	14%	$ 1,622,653,193.66	11%	$ 1,709,930,316.40	11%	$ 1,767,786,321.22	12%
Chubb de México,	$ 87,700,397.73	1%	$ 91,596,427.06	1%	$ 75,272,577.82	1%	$ 78,885,721.74	0%	$ 68,744,023.22	0%
FM Global de México, S.A. de C.V.	$ 85,473,639.22	1%	$ 113,670,158.44	1%	$ 111,826,943.70	1%	$ 141,593,378.82	1%	$ 144,864,614.35	1%
General de Seguros, S.A.B.	$ 31,188,734.44	0%	$ 28,599,311.49	0%	$ 26,344,375.24	0%	$ 29,473,692.95	0%	$ 32,424,069.86	0%
Grupo Mexicano de Seguros, S.A. de C.V.	$ 469,465,236.77	4%	$ 441,064,277.29	4%	$ 461,281,824.02	3%	$ 638,961,639.31	4%	$ 859,004,748.72	6%
Grupo Nacional Provincial, S.A.B.	$ 482,383,649.32	4%	$ 638,036,384.16	5%	$ 585,120,599.93	4%	$ 619,533,800.06	4%	$ 594,195,663.03	4%
HDI Seguros, S.A. de C.V.	$ 17,147,062.74	0%	$ 15,542,562.42	0%	$ 16,293,610.91	0%	$ 20,045,737.73	0%		0%
HDI-Gerling de México Seguros, S.A.	$ 53,113,383.45	0%	$ 34,674,871.07	0%	$ 40,719,234.27	0%	$ 59,665,805.86	0%	$ 85,389,254.83	1%
HSBC Seguros, S.A. de C.V.	$ 53,105,389.12	0%	$ 65,883,753.10	1%	$ 67,561,596.61	0%		0%		0%
La Latinoamericana Seguros, S.A.	$ 12,599,120.74	0%		0%		0%		0%		0%
Mapfre Tepeyac, S.A.	$ 995,565,627.57	9%	$ 1,133,739,683.36	9%	$ 1,424,519,809.18	10%	$ 1,244,514,895.33	8%	$ 1,108,941,142.83	7%
Patrimonial Inbursa, S.A.	$ 46,838,042.76	0%	$ 40,548,810.80	0%	$ 38,674,703.55	0%	$ 33,061,225.26	0%	$ 28,665,284.59	0%
QBE de México Compañía de Seguros	$ 146,586,693.67	1%	$ 167,555,238.42	1%	$ 204,942,832.63	1%	$ 259,749,406.83	2%	$ 299,630,510.28	2%
QBE del Istmo México	$ 29,104,534.08	0%	$ 28,370,366.34	0%	$ 23,718,066.93	0%	$ 26,329,095.59	0%	$ 22,676,026.29	0%
Quálitas, Compañía de Seguros, S.A.B. de C.V.	$ 132,143.62	0%	-$ 4,701.31	0%		0%		0%		0%
Reaseguradora Patria, S.A.B	$ 384,221,294.79	3%	$ 328,831,403.48	3%	$ 369,760,659.37	3%	$ 413,587,551.85	3%	$ 435,094,102.12	3%
Royal & Sunalliance Seguros (México)	$ 110,342,591.04	1%	$ 182,644,369.72	2%	$ 183,606,441.12	1%	$ 229,019,281.85	1%	$ 277,619,901.27	2%
Seguros Afirme, S.A. de C.V.	$ 80,889,717.04	1%	$ 47,188,386.90	0%	$ 32,797,522.03	0%	$ 224,774,823.70	1%	$ 78,704,381.05	1%
Seguros Atlas, S.A.	$ 550,206,312.96	5%	$ 569,329,722.06	5%	$ 602,749,446.90	4%	$ 528,649,236.95	3%	$ 473,781,634.25	3%
Seguros Azteca Daños, S.A. de C.V.	$ 81,993,317.17	1%	$ 69,620,052.57	1%	$ 106,512,097.62	1%	$ 36,974,297.74	0%	$ 83,770,045.97	1%
Seguros Banamex, S.A. de C.V.	$ 92,746,268.58	1%	$ 102,082,135.28	1%	$ 104,253,809.92	1%	$ 112,784,925.98	1%	$ 120,904,325.44	1%
Seguros Banorte Generali, S.A. de C.V.	$ 267,913,523.28	2%	$ 544,701,774.04	5%	$ 1,216,945,030.68	9%	$ 1,662,998,780.63	10%	$ 1,326,122,268.89	9%
Seguros BBVA Bancomer, S.A. de C.V.	$ 365,440,714.63	3%	$ 371,687,741.79	3%	$ 392,364,707.10	3%	$ 401,369,064.66	3%	$ 414,629,368.37	3%
Seguros El Potosí, S.A.	$ 10,136,369.79	0%	$ 11,980,483.80	0%	$ 12,656,439.10	0%	$ 13,893,138.09	0%	$ 17,767,120.26	0%
Seguros Inbursa, S.A., Grupo Financiero Inbursa	$ 1,382,748,435.64	12%	$ 1,538,347,843.42	13%	$ 1,207,516,147.07	9%	$ 1,489,256,293.18	9%	$ 1,393,183,051.65	9%
Seguros Multiva, S.A., Grupo Financiero Multiva	$ 56,447,903.74	0%	$ 24,943,465.98	0%	$ 10,154,505.29	0%	$ 11,892,937.18	0%	$ 11,974,954.08	0%
Sompo Japan Insurance de México, S.A. de C.V.	$ 29,596,959.32	0%	$ 29,538,609.58	0%	$ 32,772,598.98	0%	$ 63,682,846.42	0%	$ 62,049,752.56	0%
Tokio Marine, Compañía de Seguros, S.A. de C.V.	$ 96,439,769.47	1%	$ 87,586,554.87	1%	$ 78,816,819.11	1%	$ 82,900,971.05	1%		0%
XL Seguros México, S.A. de C.V.	$ 66,796,539.69	1%	$ 54,203,312.88	0%	$ 59,343,963.45	0%	$ 86,548,725.56	1%	$ 84,462,381.82	1%
Zurich Santander Seguros México, S.A.	$ 83,214,838.19	1%	$ 89,197,269.28	1%	$ 142,079,110.27	1%	$ 154,952,715.46	1%	$ 183,850,474.49	1%
Zurich, Compañía de Seguros, S.A.	$ 332,486,520.17	3%	$ 319,703,064.39	3%	$ 374,338,177.20	3%	$ 582,346,237.83	4%	$ 909,329,939.31	6%
Total general	**$ 11,662,922,044.75**	**100%**	**$ 12,070,171,396.06**	**100%**	**$ 14,153,889,195.51**	**100%**	**$ 15,931,804,891.07**	**100%**	**$ 15,087,775,854.21**	**100%**

v) Seguro de autos

Aseguradora	2004	Part 200	2005	Part 200	2006	Part 200	2007	Part 200	2008	Part 200
A.N.A. Compañía de Seguros, S.A. de C.V.	$ 471,909,835.91	1%	$ 443,655,441.63	1%	$ 462,074,559.89	1%	$ 503,314,940.99	1%	$ 570,054,698.32	1%
ABA Seguros, S.A. de C.V.	$ 2,618,562,628.11	8%	$ 2,856,500,893.16	8%	$ 2,954,833,792.58	8%	$ 3,429,470,646.29	8%	$ 3,424,141,756.01	7%
ACE Seguros, S.A.	$ 47,966,220.88	0%	$ 43,118,428.80	0%	$ 58,695,357.58	0%	$ 61,954,099.15	0%	$ 77,726,412.25	0%
AIG Seguros Mexico, S.A. de C.V.	$ 410,134,092.39	1%	$ 531,891,069.72	2%	$ 749,981,990.49	2%	$ 1,062,681,030.86	2%	$ 846,531,063.87	2%
Allianz México, S.A., Compañía de Seguros	$ 107,355,502.17	0%	$ 38,035,434.24	0%	$ 38,691,998.97	0%	$ 39,825,305.11	0%	$ 43,593,191.27	0%
Aseguradora Interacciones, S.A. de C.V.	$ 602,210,983.84	2%	$ 528,443,014.71	2%	$ 427,182,285.90	1%	$ 586,263,243.34	1%	$ 734,080,563.91	2%
Aseguradora Patrimonial Daños, S.A.	$ 6,100.62	0%	$ 129,559,380.11	0%	$ 179,474,551.79	0%	$ 181,661,345.13	0%	$ 176,497,583.16	0%
AXA Seguros, S.A. de C.V.	$ 6,151,925,393.58	19%	$ 6,115,769,811.15	18%	$ 6,652,756,286.13	17%	$ 6,845,306,340.38	16%	$ 7,861,584,909.44	17%
Chubb de México, S.A. de C.V.		0%		0%		0%		0%		0%
El Águila, Compañía de Seguros	$ 145,203,244.20	0%	$ 129,207,089.41	0%	$ 146,500,302.39	0%	$ 185,695,242.66	0%	$ 224,645,115.00	0%
General de Seguros, S.A.B.	$ 609,683,806.78	2%	$ 526,738,349.34	2%	$ 558,722,788.45	1%	$ 547,904,313.84	1%	$ 486,969,673.56	1%
Genworth Seguros Daños, S.A. de C.V.		0%		0%		0%		0%		0%
Grupo Nacional Provincial, S.A.B.	$ 6,773,499,784.12	21%	$ 7,365,725,321.91	21%	$ 8,158,256,230.72	21%	$ 7,005,533,336.97	16%	$ 6,659,920,167.31	14%
HDI Seguros, S.A. de C.V.	$ 467,315,079.10	1%	$ 483,255,038.70	1%	$ 578,265,712.53	1%	$ 643,664,913.01	1%	$ 695,918,733.59	1%
HSBC Seguros, S.A. de C.V.	$ 525,887,374.66	2%	$ 542,895,859.15	2%	$ 564,783,048.68	1%	$ 636,136,602.66	1%	$ 615,128,005.24	1%
La Latinoamericana Seguros, S.A.	$ 47,779,305.62	0%	$ 46,652,002.43	0%	$ 70,697,876.43	0%	$ 107,477,192.03	0%	$ 104,907,757.45	0%
Mapfre Tepeyac, S.A.	$ 2,010,305,982.70	6%	$ 1,753,882,437.47	5%	$ 1,688,862,103.57	4%	$ 2,039,579,474.54	5%	$ 2,295,024,408.61	5%
Patrimonial Inbursa, S.A.		0%	$ 269,451.12	0%	$ 5,339,246.30	0%	$ 5,127,912.24	0%	$ 4,663,405.04	0%
Primero Seguros, S.A. de C.V.		0%		0%		0%	$ 272,717.89	0%	$ 59,222,333.98	0%
QBE de México Compañía de Seguros	-$ 26,790.16	0%	-$ 44,581.58	0%		0%		0%		0%
QBE del Istmo México	$ 1,297,507.36	0%	$ 4,002,841.67	0%	$ 4,661,688.17	0%	$ 2,878,527.27	0%	$ 389,990.22	0%
Quálitas, Compañía de Seguros	$ 3,773,992,669.31	12%	$ 4,407,873,395.35	13%	$ 5,588,855,359.67	14%	$ 8,590,680,698.60	20%	$ 9,120,149,089.50	20%
Reaseguradora Patria, S.A.B	$ 47,728,596.85	0%	$ 49,218,120.42	0%	$ 50,493,984.63	0%	$ 68,778,292.71	0%	$ 70,882,171.69	0%
Royal & Sunalliance Seguros	$ 450,333,555.36	1%	$ 458,504,574.26	1%	$ 371,636,908.74	1%	$ 365,446,003.47	1%	$ 451,114,162.02	1%
Seguros Afirme, S.A. de C.V.	$ 134,793,451.42	0%	$ 157,544,672.36	0%	$ 209,845,935.01	1%	$ 228,212,490.76	1%	$ 235,422,544.45	1%
Seguros Atlas, S.A.	$ 649,459,878.06	2%	$ 688,167,038.29	2%	$ 874,669,734.86	2%	$ 971,283,417.03	2%	$ 1,094,691,820.78	2%
Seguros Azteca Daños, S.A. de C.V.		0%		0%		0%	$ 80,337,997.77	0%	$ 83,910,077.39	0%
Seguros Banamex, S.A. de C.V.	$ 40,149,865.28	0%	$ 45,122,704.86	0%	$ 37,074,859.45	0%	$ 31,843,894.81	0%	$ 32,065,187.70	0%
Seguros Banorte Generali, S.A. de C.V.	$ 963,747,862.34	3%	$ 1,419,554,163.30	4%	$ 1,589,736,076.92	4%	$ 1,974,117,942.64	5%	$ 2,133,051,363.88	5%
Seguros BBVA Bancomer, S.A. de C.V.	$ 1,674,437,655.39	5%	$ 1,877,357,550.56	5%	$ 2,251,094,608.89	6%	$ 2,619,828,564.54	6%	$ 2,882,404,437.39	6%
Seguros El Potosí, S.A.	$ 113,318,621.10	0%	$ 120,378,610.26	0%	$ 129,633,315.32	0%	$ 165,681,853.40	0%	$ 207,387,234.04	0%
Seguros Inbursa, S.A., Grupo Financiero Inbursa	$ 2,065,759,234.10	6%	$ 1,981,033,893.43	6%	$ 2,229,390,252.60	6%	$ 2,610,718,296.75	6%	$ 2,628,517,844.70	6%
Seguros Multiva, S.A., Grupo Financiero Multiva	$ 64,143,564.50	0%	$ 56,676,320.44	0%	$ 53,848,379.51	0%	$ 72,907,588.39	0%	$ 119,235,637.93	0%
Sompo Japan Insurance de México, S.A. de C.V.	$ 1,511,064.88	0%	$ 1,094,420.42	0%	$ 913,982.87	0%	$ 1,816,821.37	0%	$ 1,924,925.59	0%
SPT, Sociedad Mutualista de Seguros		0%		0%		0%		0%		0%
Tokio Marine, Compañía de Seguros, S.A. de C.V.	$ 8,432,183.87	0%	$ 6,015,014.14	0%	$ 7,996,157.95	0%	$ 261,105,635.42	1%	$ 298,587,895.78	1%
Zurich Santander Seguros México, S.A.	$ 19,581,242.90	0%	$ 22,461,326.48	0%	$ 18,414,392.95	0%	$ 28,751,189.07	0%	$ 55,001,700.55	0%
Zurich, Compañía de Seguros, S.A.	$ 1,652,022,370.01	5%	$ 1,796,066,680.71	5%	$ 2,022,081,978.68	5%	$ 1,901,834,818.19	4%	$ 2,280,022,872.97	5%
Total general	$ 32,650,427,867.25	100%	$ 34,626,625,768.42	100%	$ 38,735,465,748.62	100%	$ 43,858,092,689.28	100%	$ 46,575,368,734.59	100%

Aseguradora	2009	Part 2009	2010	Part 2010	2011	Part 2011	2012	Part 2012	2013	Part 2013
A.N.A. Compañía de Seguros, S.A. de C.V.	$ 634,022,879.47	1%	$ 694,287,573.70	1%	$ 835,021,358.47	2%	$ 942,436,084.31	2%	$ 1,023,011,514.19	2%
ABA Seguros, S.A. de C.V.	$ 3,988,391,769.99	9%	$ 4,737,986,144.80	10%	$ 4,794,287,696.56	9%	$ 4,672,814,710.31	7%	$ 5,160,589,730.51	8%
ACE Seguros, S.A.	$ 83,936,437.00	0%	$ 139,845,209.00	0%	$ 114,424,089.00	0%	$ 122,078,822.00	0%	$ 185,853,981.00	0%
AIG Seguros Mexico, S.A. de C.V.	$ 639,475,537.28	1%	$ 504,557,585.45	1%	$ 355,036,851.30	1%	$ 330,559,532.68	1%	$ 375,157,931.87	1%
Allianz México, S.A., Compañía de Seguros	$ 42,647,266.87	0%	$ 45,107,596.26	0%	$ 73,557,440.89	0%	$ 51,292,360.28	0%	$ 63,733,684.90	0%
Aseguradora Interacciones, S.A. de C.V.	$ 585,839,066.63	1%	$ 186,494,244.49	0%	-$ 29,354,737.28	0%		0%	-$ 1,298,402.07	0%
Aseguradora Patrimonial Daños, S.A.	$ 119,878,790.07	0%	$ 145,557,551.61	0%	$ 152,387,685.25	0%	$ 175,310,235.39	0%	$ 171,057,697.07	0%
AXA Seguros, S.A. de C.V.	$ 8,486,597,489.80	18%	$ 8,731,248,734.43	18%	$ 10,385,106,337.50	19%	$ 11,372,913,767.31	18%	$ 10,949,023,169.00	17%
Chubb de México, S.A. de C.V.		0%		0%	$ 6,062,417.37	0%	$ 66,928,522.44	0%	$ 92,373,109.35	0%
El Águila, Compañía de Seguros	$ 264,870,405.00	1%	$ 285,287,508.00	1%	$ 322,958,430.00	1%	$ 320,517,276.00	1%	$ 336,336,428.50	1%
General de Seguros, S.A.B.	$ 529,191,478.61	1%	$ 595,359,897.66	1%	$ 668,047,829.37	1%	$ 695,863,733.29	1%	$ 732,701,887.83	1%
Genworth Seguros Daños, S.A. de C.V.		0%		0%		0%	$ 2,622,876.37	0%	$ 6,070,213.54	0%
Grupo Nacional Provincial, S.A.B.	$ 6,038,665,540.46	13%	$ 6,228,572,796.59	13%	$ 6,222,662,651.37	11%	$ 7,742,327,612.47	12%	$ 8,295,730,585.09	13%
HDI Seguros, S.A. de C.V.	$ 748,435,422.60	2%	$ 833,950,939.65	2%	$ 983,432,389.33	2%	$ 1,186,666,664.34	2%		0%
HSBC Seguros, S.A. de C.V.	$ 497,136,646.74	1%	$ 481,415,170.73	1%	$ 416,385,734.65	1%	$ 0.01	0%		0%
La Latinoamericana Seguros, S.A.	$ 82,320,663.10	0%	$ 92,547,404.64	0%	$ 99,898,311.15	0%	$ 102,645,389.96	0%	$ 99,314,363.87	0%
Mapfre Tepeyac, S.A.	$ 2,706,802,082.20	6%	$ 2,720,423,965.45	6%	$ 3,048,405,279.73	6%	$ 4,620,479,851.07	7%	$ 3,883,377,355.87	6%
Patrimonial Inbursa, S.A.	$ 7,303,177.78	0%	$ 5,781,507.75	0%	$ 10,278,822.06	0%	$ 14,300,216.63	0%	$ 20,017,791.31	0%
Primero Seguros, S.A. de C.V.	$ 152,633,331.86	0%	$ 182,588,160.27	0%	$ 152,924,250.16	0%	$ 136,518,968.57	0%	$ 137,724,235.74	0%
QBE de México Compañía de Seguros		0%		0%		0%		0%		0%
QBE del Istmo México	$ 976,857.03	0%	$ 546,447.66	0%	$ 745,837.52	0%	$ 575,850.32	0%	$ 379,301.93	0%
Quálitas, Compañía de Seguros	$ 8,822,113,164.83	19%	$ 9,791,632,063.87	20%	$ 11,234,689,346.12	20%	$ 13,495,167,209.99	22%	$ 14,954,225,975.53	23%
Reaseguradora Patria, S.A.B	$ 94,126,711.75	0%	$ 64,706,309.30	0%	$ 73,717,597.98	0%	$ 70,475,718.50	0%	$ 68,999,134.18	0%
Royal & Sunalliance Seguros	$ 499,104,770.26	1%	$ 638,223,186.51	1%	$ 678,876,507.00	1%	$ 664,939,262.72	1%	$ 689,120,687.72	1%
Seguros Afirme, S.A. de C.V.	$ 297,088,231.58	1%	$ 403,036,654.99	1%	$ 455,009,393.45	1%	$ 553,174,608.54	1%	$ 734,425,239.68	1%
Seguros Atlas, S.A.	$ 1,127,012,798.44	2%	$ 1,209,873,266.82	2%	$ 1,448,361,763.12	3%	$ 1,555,164,365.59	2%	$ 1,633,047,338.21	3%
Seguros Azteca Daños, S.A. de C.V.	$ 67,887,871.84	0%	$ 73,863,201.92	0%	$ 69,093,643.44	0%	$ 84,257,942.85	0%	$ 45,923,052.59	0%
Seguros Banamex, S.A. de C.V.	$ 29,406,130.49	0%	$ 30,087,160.70	0%	$ 29,544,115.22	0%	$ 36,528,713.38	0%	$ 38,865,020.57	0%
Seguros Banorte Generali, S.A. de C.V.	$ 2,182,115,050.46	5%	$ 2,390,409,107.87	5%	$ 2,925,126,980.30	5%	$ 3,272,006,671.07	5%	$ 3,636,075,069.10	6%
Seguros BBVA Bancomer, S.A. de C.V.	$ 2,984,414,396.13	6%	$ 3,045,251,922.30	6%	$ 3,036,295,900.58	6%	$ 3,017,096,124.12	5%	$ 3,186,423,742.18	5%
Seguros El Potosí, S.A.	$ 257,431,774.73	1%	$ 321,245,498.17	1%	$ 363,886,480.56	1%	$ 364,168,279.80	1%	$ 390,312,058.40	1%
Seguros Inbursa, S.A., Grupo Financiero Inbursa	$ 2,417,600,376.22	5%	$ 3,128,605,239.14	6%	$ 4,510,878,012.60	8%	$ 4,642,748,321.81	7%	$ 4,323,748,467.81	7%
Seguros Multiva, S.A., Grupo Financiero Multiva	$ 142,548,621.23	0%	$ 146,827,781.16	0%	$ 110,867,859.57	0%	$ 146,014,836.34	0%	$ 139,203,084.90	0%
Sompo Japan Insurance de México, S.A. de C.V.	$ 3,333,758.58	0%	$ 2,783,557.52	0%	$ 3,860,372.49	0%	$ 4,457,557.12	0%	$ 5,280,134.71	0%
SPT, Sociedad Mutualista de Seguros		0%		0%	$ 546,931.84	0%	$ 10,936,490.38	0%	$ 10,599,409.99	0%
Tokio Marine, Compañía de Seguros, S.A. de C.V.	$ 33,120,639.68	0%	$ 27,030,368.79	0%	-$ 2,781,487.63	0%	$ 489,700.57	0%		0%
Zurich Santander Seguros México, S.A.	$ 338,839,507.48	1%	$ 170,852,705.50	0%	$ 68,764,065.57	0%	$ 109,608,758.55	0%	$ 126,739,127.39	0%
Zurich, Compañía de Seguros, S.A.	$ 1,394,258,701.57	3%	$ 1,291,201,403.61	3%	$ 1,518,928,574.27	3%	$ 1,863,487,904.47	3%	$ 2,641,773,684.82	4%
Total general	$ 46,299,527,347.76	100%	$ 49,347,187,866.31	100%	$ 55,137,934,730.88	100%	$ 62,447,574,939.55	100%	$ 64,155,915,807.28	100%

vi) Seguro de accidentes y enfermedades

Aseguradora	2004	Part 2004	2005	Part 2005	2006	Part 2006	2007	Part 2007	2008	Part 2008
ACE Seguros, S.A.	$ 247,550,285.56	12%	$ 360,872,411.04	14%	$ 350,256,705.85	11%	$ 497,007,607.59	13%	$ 587,128,634.54	14%
AIG Seguros Mexico, S.A. de C.V.	$ 153,990,719.15	7%	$ 184,896,787.55	7%	$ 275,674,890.46	9%	$ 323,192,266.97	8%	$ 331,042,326.43	8%
Alcanza Seguros S.A. de C.V.		0%		0%		0%		0%		0%
Allianz México, S.A., Compañía de Seguros	$ 3,654,872.00	0%	$ 1,420,161.71	0%	$ 3,642,676.76	0%	$ 6,636,642.03	0%	$ 4,328,055.28	0%
Aseguradora Interacciones, S.A. de C.V.	$ 26,179,819.69	1%	$ 39,624,009.15	2%	$ 23,481,003.48	1%	$ 32,743,861.25	1%	$ 50,168,478.19	1%
Assurant Vida México, S.A.	$ 7,981.65	0%	$ 104,924.62	0%	$ 4,792.30	0%		0%		0%
AXA Salud, S.A. de C.V.	$ 99,834,868.41	5%	$ 120,357,721.03	5%	$ 161,793,903.25	5%	$ 129,175,364.25	3%	$ 130,991,484.51	3%
AXA Seguros, S.A. de C.V.	$ 170,142,044.71	8%	$ 144,849,969.35	6%	$ 164,724,401.45	5%	$ 166,066,670.88	4%	$ 155,326,170.90	4%
BBVA Bancomer Seguros Salud, S.A. de C.V.		0%	$ 23,402,899.02	1%	$ 49,292,347.77	2%	$ 83,686,795.93	2%	$ 61,786,430.83	2%
Cardif México Seguros de Vida, S.A. de C.V.		0%		0%		0%	$ 1,617.39	0%	$ 29,668,795.48	1%
Chubb de México, S.A. de C.V.	$ 682,860.17	0%	$ 219,177.81	0%	$ 136,726.65	0%	$ 10,049,100.88	0%	$ 2,690,053.73	0%
Dentegra Seguros Dentales, S.A.		0%		0%		0%	$ 743,382.70	0%	$ 11,898,311.90	0%
General de Salud, Compañía de Seguros, S.A.	$ 87,826,631.61	4%	$ 62,761,076.53	2%	$ 64,278,118.58	2%	$ 77,458,152.49	2%	$ 92,649,926.40	2%
General de Seguros, S.A.B.	$ 33,616,862.99	2%	$ 35,163,647.14	1%	$ 37,783,650.83	1%	$ 41,711,884.91	1%	$ 41,916,890.56	1%
Grupo Nacional Provincial, S.A.B.	$ 71,902,520.91	3%	$ 56,948,581.51	2%	$ 66,185,502.37	2%	$ 75,072,296.14	2%	$ 100,825,389.39	2%
HDI Seguros, S.A. de C.V.	$ 18,642,423.24	1%	$ 24,938,318.47	1%	$ 42,457,519.18	1%	$ 51,841,063.80	1%	$ 48,716,845.96	1%
HIR Compañía de Seguros, S.A. de C.V.		0%		0%		0%		0%		0%
HSBC Seguros, S.A. de C.V.	$ 52,440,877.58	3%	$ 63,708,275.66	2%	$ 100,688,282.01	3%	$ 257,478,245.28	7%	$ 243,887,446.28	6%
La Latinoamericana Seguros, S.A.	$ 11,707,784.34	1%	$ 6,817,694.44	0%	$ 6,680,606.70	0%	$ 7,811,793.53	0%	$ 12,512,696.19	0%
Mapfre Tepeyac, S.A.	$ 22,263,572.76	1%	$ 23,327,119.24	1%	$ 35,084,371.75	1%	$ 45,278,623.04	1%	$ 52,555,502.78	1%
Medi Access Seguros de Salud, S.A. de C.V.	$ 132,404,961.00	6%	$ 144,870,079.28	6%	$ 151,679,273.99	5%	$ 195,851,031.32	5%	$ 219,100,606.20	5%
MetLife Más, S.A de C.V.	$ 16,668,520.54	1%	$ 23,041,996.06	1%	$ 70,994,096.03	2%	$ 130,279,934.52	3%	$ 127,074,130.02	3%
Metlife México, S.A.	$ 29,508,372.82	1%	$ 27,626,735.75	1%	$ 32,772,940.05	1%	$ 33,625,668.35	1%	$ 47,371,159.64	1%
Odontored Seguros Dentales, S.A. de C.V.		0%		0%		0%		0%		0%
PAN-AMERICAN MEXICO, S.A.		0%		0%		0%		0%		0%
Patrimonial Inbursa, S.A.		0%	$ 1,372.75	0%	$ 195,801.83	0%		0%		0%
Plan Seguro, S.A. de C.V.	$ 61,048,679.00	3%	$ 73,068,145.17	3%	$ 88,565,499.09	3%	$ 96,163,712.40	2%	$ 145,660,963.60	4%
Prevem Seguros, S.A. de C.V.		0%		0%		0%		0%		0%
Principal Seguros, S.A. de C.V.	$ 327,363.41	0%	$ 164,039.10	0%		0%		0%		0%
QBE de México Compañía de Seguros, S.A. de C.V.	$ 278,605.24	0%	$ 1,131,817.89	0%	$ 1,241,840.58	0%	$ 1,825,378.88	0%	$ 1,931,588.63	0%
QBE del Istmo México, S.A. de C.V.		0%		0%		0%		0%		0%
Reaseguradora Patria, S.A.B	$ 14,231,462.89	1%	$ 24,898,684.25	1%	$ 33,114,107.10	1%	$ 13,732,177.66	0%	$ 18,459,893.47	0%
Royal & Sunalliance Seguros, S.A. de C.V.	$ 11,449,576.37	1%	$ 16,639,612.85	1%	$ 13,965,792.75	0%	$ 9,847,674.35	0%	$ 8,573,162.80	0%
Seguros Atlas, S.A.	$ 11,433,372.79	1%	$ 18,004,536.82	1%	$ 45,794,883.70	1%	$ 46,035,242.66	1%	$ 63,003,663.24	2%
Seguros Azteca, S.A. de C.V.		0%	$ 1,769,967.17	0%	$ 2,814,032.82	0%	$ 8,190,548.36	0%	$ 27,186,687.27	1%
Seguros Banamex, S.A. de C.V.	$ 310,395,183.24	15%	$ 493,986,065.11	19%	$ 583,356,212.38	18%	$ 631,143,286.01	16%	$ 639,322,007.86	16%
Seguros Banorte Generali, S.A. de C.V.	$ 6,620,357.68	0%	$ 15,953,970.97	1%	$ 20,947,518.81	1%	$ 40,099,358.82	1%	$ 43,799,974.14	1%
Seguros BBVA Bancomer, S.A. de C.V.	$ 6,492,583.43	0%	$ 25,891,269.58	1%	$ 43,627,108.31	1%	$ 57,555,077.50	1%	$ 68,285,690.38	2%
Seguros Centauro, S.A. de C.V.	$ 34,509,317.65	2%	$ 29,687,520.72	1%	$ 34,632,518.79	1%	$ 36,108,480.21	1%	$ 38,440,576.40	1%
Seguros de Crédito Inbursa. S.A	$ 21,312,694.57	1%	$ 30,991,505.70	1%	$ 2,416,422.09	0%	$ 18,668.36	0%		0%
Seguros El Potosí, S.A.	$ 2,273,002.61	0%	$ 3,792,393.01	0%	$ 4,059,557.53	0%	$ 4,453,610.47	0%	$ 6,993,008.72	0%
Seguros Inbursa, S.A., Grupo Financiero Inbursa	$ 167,045,437.44	8%	$ 95,668,835.27	4%	$ 16,508,100.23	1%	$ 16,756,117.45	0%	$ 16,158,748.20	0%
Seguros Monterrey New York Life, S.A. de C.V.	$ 19,790,292.15	1%	$ 22,640,084.16	1%	$ 24,134,327.15	1%	$ 28,869,716.37	1%	$ 28,862,627.08	1%
Seguros Multiva, S.A., Grupo Financiero Multiva	$ 5,662,924.83	0%	$ 4,778,239.69	0%	$ 4,434,097.51	0%	$ 7,136,989.04	0%	$ 8,804,511.94	0%
Servicios Integrales de Salud Nova, S.A. de C.V.	$ 81,266,189.73	4%	$ 112,727,351.54	4%	$ 126,386,318.04	4%	$ 131,309,652.06	3%	$ 145,524,213.49	4%
Thona Seguros, S.A. de C.V.		0%		0%		0%		0%		0%
Tokio Marine, Compañía de Seguros, S.A. de C.V.	$ 27,679.52	0%	$ 22,374.61	0%	$ 40,159.98	0%	$ 43,881.19	0%	$ 58,979.85	0%
Vitamédica, S.A. de C.V.	$ 847,959.46	0%	$ 867,346.49	0%	$ 1,657,080.00	0%	$ 594,764.29	0%	$ 180,423.47	0%
Zurich Santander Seguros México, S.A.	$ 141,008,356.93	7%	$ 246,778,918.13	10%	$ 472,366,826.65	15%	$ 568,928,370.32	15%	$ 430,218,672.31	11%
Zurich Vida, Compañía de Seguros, S.A.	$ 3,222,831.13	0%	$ 9,140,610.11	0%	$ 12,420,825.64	0%	$ 7,472,854.20	0%	$ 10,970,652.31	0%
Zurich, Compañía de Seguros, S.A.		0%		0%		0%		0%		0%
Total general	$ 2,078,269,849.20	100%	$ 2,573,556,246.45	100%	$ 3,170,290,840.44	100%	$ 3,871,997,563.85	100%	$ 4,054,075,380.37	100%

Aseguradora	2009	Part 2009	2010	Part 2010	2011	Part 2011	2012	Part 2012	2013	Part 2013
ACE Seguros, S.A.	$ 624,553,732.00	15%	$ 692,209,759.00	14%	$ 726,220,612.00	13%	$ 752,367,984.00	13%	$ 638,500,882.00	9%
AIG Seguros Mexico, S.A. de C.V.	$ 317,239,827.72	8%	$ 385,160,771.36	8%	$ 302,591,130.10	6%	$ 211,009,845.97	4%	$ 151,753,813.31	2%
Alcanza Seguros S.A. de C.V.		0%		0%		0%	$ 208,706.90	0%	$ 2,638,729.94	0%
Allianz México, S.A., Compañía de Seguros	$ 5,381,331.22	0%	$ 2,797,715.83	0%	$ 2,693,469.99	0%	$ 2,294,503.83	0%	$ 2,884,838.64	0%
Aseguradora Interacciones, S.A. de C.V.	$ 16,875,046.80	0%	$ 15,023,823.64	0%	$ 17,197,121.67	0%	$ 11,274,556.96	0%	$ 37,235,016.37	1%
Assurant Vida México, S.A.		0%		0%		0%		0%		0%
AXA Salud, S.A. de C.V.	$ 123,214,463.00	3%	$ 141,234,420.58	3%	$ 137,603,495.66	3%	$ 106,584,479.71	2%	$ 145,379,583.56	2%
AXA Seguros, S.A. de C.V.	$ 156,946,549.79	4%	$ 163,799,311.24	3%	$ 136,188,947.33	3%	$ 197,642,514.26	3%	$ 278,612,249.73	4%
BBVA Bancomer Seguros Salud, S.A. de C.V.	$ 50,148,536.40	1%	$ 54,717,092.19	1%	$ 59,393,435.80	1%	$ 17,858,875.21	0%	$ 51,176,044.01	1%
Cardif México Seguros de Vida, S.A. de C.V.	$ 48,607,090.01	1%	$ 53,327,412.11	1%	$ 138,558,203.39	3%	$ 66,222,354.77	1%	$ 6,363,753.36	0%
Chubb de México, S.A. de C.V.	$ 4,935,664.32	0%	$ 15,431,054.38	0%	$ 19,920,028.72	0%	$ 22,207,076.73	0%	$ 18,970,521.01	0%
Dentegra Seguros Dentales, S.A.	$ 19,436,297.52	0%	$ 26,520,806.24	1%	$ 31,293,187.20	1%	$ 39,489,025.24	1%	$ 61,666,524.96	1%
General de Salud, Compañía de Seguros, S.A.	$ 103,788,421.51	2%	$ 116,516,424.12	2%	$ 143,225,404.92	3%	$ 139,394,075.43	2%	$ 163,623,390.84	2%
General de Seguros, S.A.B.	$ 41,853,758.28	1%	$ 34,817,260.30	1%	$ 33,315,604.76	1%	$ 48,612,424.03	1%	$ 48,722,579.57	1%
Grupo Nacional Provincial, S.A.B.	$ 81,464,261.58	2%	$ 80,905,700.39	2%	$ 81,980,056.12	2%	$ 83,757,134.22	1%	$ 88,973,763.65	1%
HDI Seguros, S.A. de C.V.	$ 33,299,545.97	1%	$ 26,354,576.48	1%	$ 28,177,692.81	1%	$ 32,997,857.84	1%		0%
HIR Compañía de Seguros, S.A. de C.V.		0%		0%	$ 220,338.98	0%	$ 275,338.49	0%	$ 164,152.06	0%
HSBC Seguros, S.A. de C.V.	$ 218,834,795.97	5%	$ 286,283,281.56	6%	$ 296,111,299.13	5%	$ 273,295,465.86	5%	$ 208,629,362.79	3%
La Latinoamericana Seguros, S.A.	$ 16,200,042.15	0%	$ 14,062,985.07	0%	$ 19,937,108.43	0%	$ 13,318,434.06	0%	$ 114,689,973.22	2%
Mapfre Tepeyac, S.A.	$ 74,657,352.49	2%	$ 69,350,646.93	1%	$ 72,730,978.99	1%	$ 96,333,859.60	2%	$ 87,625,601.61	1%
Medi Access Seguros de Salud, S.A. de C.V.	$ 218,956,312.48	5%	$ 186,173,287.41	4%	$ 213,395,850.59	4%	$ 236,973,837.99	4%	$ 786,172,166.13	11%
MetLife Más, S.A de C.V.	$ 105,021,491.09	3%	$ 95,972,335.86	2%	$ 82,463,877.26	2%	$ 76,781,807.83	1%	$ 78,327,346.84	1%
Metlife México, S.A.	$ 39,549,771.74	1%	$ 43,531,777.67	1%	$ 54,623,269.22	1%	$ 38,347,879.57	1%	$ 33,431,628.91	0%
Odontored Seguros Dentales, S.A. de C.V.		0%		0%		0%		0%	$ 1,577,536.33	0%
PAN-AMERICAN MEXICO, S.A.		0%		0%		0%		0%	$ 136,539.51	0%
Patrimonial Inbursa, S.A.		0%		0%	$ 18,009.53	0%	$ 340,431.11	0%	$ 1,575,976.96	0%
Plan Seguro, S.A. de C.V.	$ 164,483,659.90	4%	$ 172,719,499.36	4%	$ 204,239,442.93	4%	$ 243,554,772.93	4%	$ 302,392,192.80	4%
Prevem Seguros, S.A. de C.V.		0%		0%	$ 620,391.58	0%	$ 3,444,409.35	0%	$ 7,793,822.89	0%
Principal Seguros, S.A. de C.V.		0%		0%		0%		0%		0%
QBE de México Compañía de Seguros, S.A. de C.V.	$ 826,357.96	0%	$ 1,196,150.91	0%	$ 1,761,963.47	0%	$ 1,501,011.59	0%	$ 1,070,447.34	0%
QBE del Istmo México, S.A. de C.V.	$ 445,584.00	0%	$ 385,011.00	0%		0%		0%		0%
Reaseguradora Patria, S.A.B	$ 26,630,219.48	1%	$ 37,338,324.90	1%	$ 58,655,365.32	1%	$ 66,388,924.55	1%	$ 14,737,444.97	0%
Royal & Sunalliance Seguros, S.A. de C.V.	$ 32,129,414.64	1%	$ 41,138,633.69	1%	$ 40,923,486.06	1%	$ 39,258,487.44	1%	$ 84,642,540.20	1%
Seguros Atlas, S.A.	$ 61,947,486.56	1%	$ 71,994,762.92	1%	$ 23,399,576.41	0%	$ 26,082,512.41	0%	$ 23,039,140.94	0%
Seguros Azteca, S.A. de C.V.	$ 15,245,133.02	0%	$ 26,474,357.95	1%	$ 24,661,603.15	0%	$ 13,410,224.18	0%	$ 12,838,181.72	0%
Seguros Banamex, S.A. de C.V.	$ 801,073,765.44	19%	$ 884,704,715.38	18%	$ 1,186,249,971.09	22%	$ 1,384,579,453.95	24%	$ 2,192,513,014.95	31%
Seguros Banorte Generali, S.A. de C.V.	$ 65,075,288.38	2%	$ 122,352,559.82	3%	$ 136,981,167.54	3%	$ 214,340,823.22	4%	$ 227,197,813.90	3%
Seguros BBVA Bancomer, S.A. de C.V.	$ 100,857,715.05	2%	$ 201,519,232.59	4%	$ 268,831,334.19	5%	$ 279,060,836.42	5%	$ 276,128,845.79	4%
Seguros Centauro, S.A. de C.V.	$ 36,151,932.81	1%	$ 43,496,330.11	1%	$ 44,746,052.87	1%	$ 47,728,480.44	1%	$ 57,579,117.96	1%
Seguros de Crédito Inbursa. S.A		0%		0%		0%		0%		0%
Seguros El Potosí, S.A.	$ 7,649,188.47	0%	$ 6,511,016.91	0%	$ 8,538,889.85	0%	$ 13,336,233.89	0%	$ 14,124,960.20	0%
Seguros Inbursa, S.A., Grupo Financiero Inbursa	$ 24,915,466.24	1%	$ 48,978,769.77	1%	$ 85,001,442.91	2%	$ 35,159,879.11	1%	$ 38,808,309.77	1%
Seguros Monterrey New York Life, S.A. de C.V.	$ 48,096,521.38	1%	$ 58,496,347.65	1%	$ 76,318,509.10	1%	$ 114,239,386.38	2%	$ 132,950,729.03	2%
Seguros Multiva, S.A., Grupo Financiero Multiva	$ 8,742,418.00	0%	$ 7,693,979.92	0%	$ 4,904,878.98	0%	$ 6,255,280.93	0%	$ 5,580,662.70	0%
Servicios Integrales de Salud Nova, S.A. de C.V.	$ 162,781,701.17	4%	$ 178,592,897.18	4%	$ 207,180,720.37	4%	$ 213,424,565.83	4%	$ 10,913,861.38	0%
Thona Seguros, S.A. de C.V.		0%		0%		0%		0%	$ 101,714,270.55	1%
Tokio Marine, Compañía de Seguros, S.A. de C.V.	$ 43,887.74	0%	$ 35,782.62	0%	$ 158,894.71	0%	$ 237,784.61	0%		0%
Vitamédica, S.A. de C.V.	$ 820,760.50	0%	$ 28,521.21	0%		0%		0%		0%
Zurich Santander Seguros México, S.A.	$ 266,107,328.55	6%	$ 380,007,018.23	8%	$ 435,885,512.31	8%	$ 511,022,672.04	9%	$ 538,254,325.81	8%
Zurich Vida, Compañía de Seguros, S.A.	$ 32,882,380.20	1%	$ 29,332,930.69	1%	$ 15,832,338.29	0%	$ 95,627,164.78	2%	$ 28,760,797.70	0%
Zurich, Compañía de Seguros, S.A.		0%		0%		0%	$ 45,767,620.42	1%	$ 72,211,096.74	1%
Total general	$ 4,157,870,501.53	100%	$ 4,817,187,285.17	100%	$ 5,422,750,663.73	100%	$ 5,822,008,994.08	100%	$ 7,152,083,552.65	100%

vii) Seguro de gastos médicos

Aseguradora	2004	Part 2004	2005	Part 2005	2006	Part 2006	2007	Part 2007	2008	Part 2008
ACE Seguros, S.A.	$ 197,914,849.30	1%	$ 172,874,914.16	1%	$ 200,922,135.63	1%	$ 246,663,258.31	1%	$ 286,963,074.63	1%
Alcanza Seguros S.A. de C.V.		0%		0%		0%		0%		0%
Allianz México, S.A., Compañía de Seguros	$ 378,850,809.47	2%	$ 477,607,338.76	3%	$ 594,726,609.39	3%	$ 914,353,020.04	4%	$ 957,095,368.43	3%
Aseguradora Interacciones, S.A. de C.V.	$ 273,788,216.40	2%	$ 292,389,051.50	2%	$ 301,283,570.35	1%	$ 395,302,457.84	2%	$ 411,101,331.94	1%
AXA Seguros, S.A. de C.V.	$ 3,608,605,729.00	23%	$ 4,049,342,113.36	22%	$ 4,656,503,666.32	22%	$ 5,169,211,594.59	21%	$ 5,757,854,240.19	21%
BBVA Bancomer Seguros Salud, S.A. de C.V.	$ 39,112,515.68	0%	$ 27,478,201.55	0%	$ 63,306,224.02	0%	$ 73,433,730.71	0%	$ 107,091,828.42	0%
BUPA México, Compañía de Seguros, S.A. de C.V.	$ 8,533,943.65	0%	$ 33,491,877.65	0%	$ 71,953,631.84	0%	$ 125,204,593.65	1%	$ 239,803,036.93	1%
Cardif México Seguros de Vida, S.A. de C.V.		0%		0%		0%		0%		0%
Dentegra Seguros Dentales, S.A.		0%		0%		0%		0%		0%
General de Salud, Compañía de Seguros, S.A.		0%		0%		0%		0%	$ 481,791.14	0%
Grupo Nacional Provincial, S.A.B.	$ 4,501,012,685.00	29%	$ 5,117,888,889.10	28%	$ 5,778,946,335.00	28%	$ 6,922,946,099.20	28%	$ 7,584,906,117.30	27%
HSBC Seguros, S.A. de C.V.	$ 261,306.20	0%	$ 16,122,247.80	0%	$ 35,580,748.23	0%	$ 50,792,523.60	0%	$ 77,275,865.10	0%
La Latinoamericana Seguros, S.A.	$ 43,576,120.75	0%	$ 55,569,374.62	0%	$ 57,084,979.40	0%	$ 60,266,339.26	0%	$ 73,219,787.44	0%
Mapfre Tepeyac, S.A.	$ 420,778,238.10	3%	$ 540,148,622.30	3%	$ 673,247,157.96	3%	$ 824,984,786.08	3%	$ 752,029,318.34	3%
MetLife Más, S.A de C.V.	$ 110,654,686.86	1%	$ 152,523,857.43	1%	$ 139,240,803.08	1%	$ 172,194,717.79	1%	$ 294,651,026.92	1%
Metlife México, S.A.	$ 2,520,294,253.60	16%	$ 2,886,672,793.44	16%	$ 3,364,938,172.05	16%	$ 3,759,729,071.00	15%	$ 4,353,499,590.94	16%
Odontored Seguros Dentales, S.A. de C.V.		0%		0%		0%		0%		0%
PAN-AMERICAN MEXICO, S.A.		0%		0%		0%		0%		0%
Patrimonial Inbursa, S.A.	$ 273,904.67	0%	$ 2,046,390.95	0%	$ 6,996,876.17	0%	$ 6,669,316.49	0%	$ 5,780,273.32	0%
Plan Seguro, S.A. de C.V., Compañía de Seguros	$ 148,717,304.70	1%	$ 194,455,199.90	1%	$ 240,846,620.00	1%	$ 306,452,093.00	1%	$ 322,003,775.30	1%
Prevem Seguros, S.A. de C.V.		0%		0%		0%		0%		0%
Reaseguradora Patria, S.A.B		0%		0%		0%		0%		0%
Royal & Sunalliance Seguros (México), S.A. de C.V.	$ 130,283,703.31	1%	$ 216,493,358.94	1%	$ 292,760,614.60	1%	$ 338,342,961.91	1%	$ 376,145,462.12	1%
Seguros Atlas, S.A.	$ 531,080,478.11	3%	$ 617,500,610.34	3%	$ 612,780,400.46	3%	$ 902,497,566.38	4%	$ 997,773,996.92	4%
Seguros Azteca, S.A. de C.V.		0%		0%		0%		0%		0%
Seguros Banamex, S.A. de C.V.	$ 34,746,184.08	0%	$ 47,430,158.21	0%	$ 50,142,602.08	0%	$ 46,151,626.11	0%	$ 42,583,155.31	0%
Seguros Banorte Generali, S.A. de C.V.	$ 164,167,329.00	1%	$ 316,322,645.39	2%	$ 462,935,752.78	2%	$ 579,108,981.89	2%	$ 743,163,102.26	3%
Seguros BBVA Bancomer, S.A. de C.V.		0%		0%		0%		0%	$ 150,000.00	0%
Seguros Centauro, S.A. de C.V.	$ 4,928,084.98	0%	$ 15,634,272.21	0%	$ 17,511,335.06	0%	$ 25,180,460.08	0%	$ 38,978,999.45	0%
Seguros Inbursa, S.A.,	$ 877,995,258.08	6%	$ 1,111,150,699.31	6%	$ 1,158,773,574.16	6%	$ 1,286,989,094.66	5%	$ 1,397,397,632.13	5%
Seguros Monterrey New York Life, S.A. de C.V.	$ 1,401,908,800.41	9%	$ 1,577,575,457.14	9%	$ 1,864,242,388.50	9%	$ 2,225,173,088.18	9%	$ 2,478,367,599.81	9%
Seguros Multiva, S.A., Grupo Financiero Multiva	$ 24,085,576.28	0%	$ 26,647,640.93	0%	$ 30,123,219.96	0%	$ 36,249,382.26	0%	$ 56,165,010.20	0%
Servicios Integrales de Salud Nova, S.A. de C.V.		0%		0%		0%		0%		0%
Vitamédica, S.A. de C.V.		0%		0%	$ 514,305.44	0%	$ 64,610.13	0%	$ 814,853.54	0%
Zurich Santander Seguros México, S.A.	$ 4,695,987.41	0%	$ 6,162,738.82	0%	$ 10,888,562.61	0%	$ 71,864,080.59	0%	$ 217,804,130.31	1%
Zurich Vida, Compañía de Seguros, S.A.	$ 73,486,573.57	0%	$ 57,279,411.26	0%	$ 153,443,335.70	1%	$ 270,257,207.83	1%	$ 285,636,093.83	1%
Total general	$ 15,499,752,538.61	100%	$ 18,010,807,865.07	100%	$ 20,839,693,620.79	100%	$ 24,810,082,661.58	100%	$ 27,858,736,462.22	100%

Aseguradora	2009	Part 2009	2010	Part 2010	2011	Part 2011	2012	Part 2012	2013	Part 2013
ACE Seguros, S.A.	$ 268,818,402.00	1%	$ 229,513,074.00	1%	$ 189,435,727.00	1%	$ 210,685,823.00	1%	$ 216,229,527.00	0%
Alcanza Seguros S.A. de C.V.		0%		0%		0%	$ 366,379.30	0%	$ 2,391,206.91	0%
Allianz México, S.A., Compañía de Seguros	$ 1,067,996,494.14	4%	$ 1,300,649,905.74	4%	$ 1,372,593,005.33	4%	$ 1,560,065,561.73	4%	$ 1,576,286,295.96	4%
Aseguradora Interacciones, S.A. de C.V.	$ 492,717,005.10	2%	$ 558,196,174.74	2%	$ 438,876,771.05	1%	$ 363,418,818.98	1%	$ 376,977,155.33	1%
AXA Seguros, S.A. de C.V.	$ 6,285,835,073.47	21%	$ 6,681,634,087.00	21%	$ 7,333,756,499.68	20%	$ 7,805,790,375.78	20%	$ 8,319,618,780.28	19%
BBVA Bancomer Seguros Salud, S.A. de C.V.	$ 185,773,180.91	1%	$ 168,334,138.62	1%	$ 175,311,481.69	0%	$ 154,950,467.47	0%	$ 181,766,822.94	0%
BUPA México, Compañía de Seguros, S.A. de C.V.	$ 322,847,504.65	1%	$ 351,531,971.52	1%	$ 452,026,296.17	1%	$ 602,472,137.26	2%	$ 759,055,771.96	2%
Cardif México Seguros de Vida, S.A. de C.V.	$ 64,476.53	0%	$ 10,236.23	0%	$ 62,572.42	0%	$ 26,693.96	0%	$ 2,143.96	0%
Dentegra Seguros Dentales, S.A.	$ 15,644,075.01	0%	$ 23,742,155.06	0%	$ 77,299,158.62	0%	$ 72,851,306.74	0%	$ 114,546,306.36	0%
General de Salud, Compañía de Seguros, S.A.	$ 1,896,017.22	0%	$ 4,065,637.86	0%	$ 3,742,290.31	0%	$ 3,953,361.27	0%	$ 3,518,886.45	0%
Grupo Nacional Provincial, S.A.B.	$ 8,321,925,761.70	27%	$ 8,757,176,697.65	27%	$ 9,505,940,958.92	26%	$ 10,369,842,789.91	26%	$ 11,412,857,915.17	26%
HSBC Seguros, S.A. de C.V.	$ 95,440,117.31	0%	$ 111,675,217.16	0%	$ 124,842,372.42	0%	$ 109,112,937.59	0%	$ 98,169,039.99	0%
La Latinoamericana Seguros, S.A.	$ 61,668,510.61	0%	$ 86,260,075.93	0%	$ 103,561,511.99	0%	$ 130,562,793.88	0%	$ 160,975,941.70	0%
Mapfre Tepeyac, S.A.	$ 805,412,982.37	3%	$ 781,669,357.25	2%	$ 1,094,565,892.50	3%	$ 1,269,098,816.84	3%	$ 1,490,103,052.14	3%
MetLife Más, S.A de C.V.	$ 211,651,258.82	1%	$ 232,584,412.58	1%	$ 130,401,573.85	0%	$ 5,957,397.91	0%	$ -	0%
Metlife México, S.A.	$ 4,795,276,066.42	16%	$ 5,212,122,721.16	16%	$ 5,584,596,961.22	15%	$ 5,968,612,057.77	15%	$ 6,872,111,142.12	16%
Odontored Seguros Dentales, S.A. de C.V.		0%		0%		0%		0%	$ 1,359.50	0%
PAN-AMERICAN MEXICO, S.A.		0%		0%		0%	$ 1,154,503.47	0%	$ 35,427,451.24	0%
Patrimonial Inbursa, S.A.	$ 7,627,645.72	0%	$ 7,721,930.03	0%	$ 11,257,319.43	0%	$ 16,693,875.67	0%	$ 28,671,672.43	0%
Plan Seguro, S.A. de C.V., Compañía de Seguros	$ 403,343,288.80	1%	$ 471,114,473.98	1%	$ 499,420,376.26	1%	$ 582,174,808.10	1%	$ 738,593,452.68	2%
Prevem Seguros, S.A. de C.V.		0%		0%	$ 15,802,131.15	0%	$ 36,163,345.47	0%	$ 50,264,741.03	0%
Reaseguradora Patria, S.A.B		0%		0%		0%	$ 5,880,252.66	0%	$ 16,250,794.91	0%
Royal & Sunalliance Seguros (México), S.A. de C.V.	$ 234,983,466.51	1%	$ 228,540,318.68	1%	$ 250,608,867.65	1%	$ 229,164,656.96	1%	$ 208,160,254.61	0%
Seguros Atlas, S.A.	$ 1,013,748,631.38	3%	$ 1,125,241,651.26	3%	$ 1,325,753,370.49	4%	$ 1,320,179,079.30	3%	$ 1,753,832,859.75	4%
Seguros Azteca, S.A. de C.V.	$ 3,788,940.46	0%	$ 18,973,064.00	0%	$ 54,203,180.22	0%	$ 87,763,148.81	0%	$ 25,467,661.30	0%
Seguros Banamex, S.A. de C.V.	$ 43,685,561.06	0%	$ 45,390,976.57	0%	$ 66,800,964.42	0%	$ 75,248,362.19	0%	$ 63,566,791.54	0%
Seguros Banorte Generali, S.A. de C.V.	$ 645,761,003.77	2%	$ 636,330,903.51	2%	$ 1,279,303,461.16	4%	$ 1,825,304,015.86	5%	$ 1,921,773,416.16	4%
Seguros BBVA Bancomer, S.A. de C.V.	$ 1,210,678.71	0%	$ 47,773.45	0%	$ 58,749.42	0%	$ 37,073.56	0%	$ 19,220.01	0%
Seguros Centauro, S.A. de C.V.	$ 46,963,439.77	0%	$ 27,004,514.20	0%	$ 29,880,286.31	0%	$ 58,180,132.13	0%	$ 60,265,843.07	0%
Seguros Inbursa, S.A.,	$ 1,509,730,660.24	5%	$ 1,633,713,301.71	5%	$ 1,706,613,521.01	5%	$ 1,898,647,540.40	5%	$ 2,042,446,079.15	5%
Seguros Monterrey New York Life, S.A. de C.V.	$ 2,685,055,413.96	9%	$ 3,102,150,875.26	10%	$ 3,648,225,976.77	10%	$ 3,909,756,251.73	10%	$ 4,690,946,115.43	11%
Seguros Multiva, S.A., Grupo Financiero Multiva	$ 95,512,087.16	0%	$ 110,035,914.82	0%	$ 127,687,720.51	0%	$ 137,328,012.24	0%	$ 162,784,870.34	0%
Servicios Integrales de Salud Nova, S.A. de C.V.		0%		0%		0%	$ 487,218.53	0%	$ 2,623,498.80	0%
Vitamédica, S.A. de C.V.	$ 548,564.31	0%	$ 734,490.27	0%	$ 673,963.99	0%	$ 656,704.29	0%	$ 530,416.31	0%
Zurich Santander Seguros México, S.A.	$ 259,301,351.95	1%	$ 201,995,719.29	1%	$ 248,287,907.59	1%	$ 233,318,587.23	1%	$ 206,054,275.46	0%
Zurich Vida, Compañía de Seguros, S.A.	$ 396,509,594.82	1%	$ 429,641,988.08	1%	$ 356,290,729.35	1%	$ 477,241,951.33	1%	$ 465,701,228.83	1%
Total general	$ 30,280,737,254.88	100%	$ 32,537,803,757.61	100%	$ 36,207,881,598.90	100%	$ 39,523,147,239.32	100%	$ 44,057,991,990.82	100%

viii) Seguro de pensiones

Aseguradora	2004	Part 2004	2005	Part 2005	2006	Part 2006	2007	Part 2007	2008	Part 2008
HSBC Pensiones, S.A.	$ 373,819,663.49	8%	$ 281,867,697.16	6%	$ 484,915,262.35	10%	$ 189,940,701.86	3%	$ 7,719,559.76	0%
Metlife Pensiones México, S.A.	$ 138,118,020.24	3%	$ 55,841,348.13	1%	$ 10,421,073.99	0%	$ 7,284,262.01	0%	$ 2,478,654.21	0%
Pensiones Banamex, S.A. de C.V.	$ 637,338,538.44	13%	$ 473,717,343.63	11%	$ 642,906,948.15	13%	$ 274,168,092.57	4%	$ 63,309,765.73	1%
Pensiones Banorte Generali, S.A. de C.V.	$ 789,726,238.86	16%	$ 838,802,972.20	19%	$ 992,824,524.27	20%	$ 2,210,811,315.05	35%	$ 3,487,878,862.39	45%
Pensiones BBVA Bancomer, S.A. de C.V.	$ 1,132,813,161.41	23%	$ 986,349,543.09	22%	$ 1,358,912,432.42	27%	$ 2,758,723,458.96	43%	$ 4,066,137,046.93	53%
Pensiones Inbursa, S.A.	$ 545,397,833.65	11%	$ 577,222,584.13	13%	$ 172,482,728.55	3%	$ 17,027,505.15	0%	$ 24,292,278.48	0%
Pensiones Sura, S.A. de C.V.	$ 154,647,177.98	3%	$ 98,864,068.54	2%	$ 325,280,418.19	6%	$ 14,934,150.68	0%	$ 10,897,799.82	0%
Principal Pensiones, S.A. de C.V.	$ 403,248,837.95	8%	$ 433,003,097.18	10%	$ 290,146,966.76	6%	$ 23,034,004.27	0%	$ 5,142,981.45	0%
Profuturo GNP Pensiones, S.A. de C.V.	$ 790,555,647.22	16%	$ 707,960,981.02	16%	$ 792,803,513.83	16%	$ 881,502,671.63	14%	$ 59,648,401.41	1%
Total general	$ 4,965,665,119.24	100%	$ 4,453,629,635.08	100%	$ 5,070,693,868.51	100%	$ 6,377,426,162.18	100%	$ 7,727,505,350.18	100%

Aseguradora	2009	Part 2009	2010	Part 2010	2011	Part 2011	2012	Part 2012	2013	Part 2013
HSBC Pensiones, S.A.	$ 15,715,258.80	0%	$ 82,778,811.02	1%	$ 16,954,375.76	0%	$ 17,743,900.44	0%	$ 16,069,914.85	0%
Metlife Pensiones México, S.A.	$ 3,668,777.34	0%	$ 19,226,432.80	0%	$ 536,195.62	0%	$ 7,450,508.92	0%	$ 10,653,195.65	0%
Pensiones Banamex, S.A. de C.V.	$ 28,660,155.53	0%	$ 26,921,143.13	0%	$ 23,335,499.19	0%	$ 12,029,290.22	0%	$ 16,545,632.95	0%
Pensiones Banorte Generali, S.A. de C.V.	$ 3,199,481,621.46	37%	$ 6,920,305,736.15	44%	$ 8,249,169,181.45	52%	$ 8,090,586,719.06	46%	$ 8,864,228,530.43	44%
Pensiones BBVA Bancomer, S.A. de C.V.	$ 5,247,310,225.89	60%	$ 7,512,569,093.06	47%	$ 5,678,516,574.21	36%	$ 6,916,184,559.88	39%	$ 7,255,493,540.13	36%
Pensiones Inbursa, S.A.	$ 18,087,477.29	0%	$ 43,641,845.21	0%	$ 19,235,922.69	0%	$ 50,303,461.40	0%	$ 26,395,921.47	0%
Pensiones Sura, S.A. de C.V.	$ 13,895,409.97	0%	$ 10,664,134.92	0%	$ 12,877,080.97	0%	$ 10,391,366.10	0%	$ 262,203,029.13	1%
Principal Pensiones, S.A. de C.V.	$ 1,905,505.65	0%	$ 7,309,032.04	0%	$ 3,494,173.01	0%	$ 3,343,831.32	0%	$ 2,353,289.03	0%
Profuturo GNP Pensiones, S.A. de C.V.	$ 227,391,947.70	3%	$ 1,224,623,545.49	8%	$ 1,744,381,811.08	11%	$ 2,524,968,769.91	14%	$ 3,645,095,509.85	18%
Total general	$ 8,756,116,379.63	100%	$ 15,848,039,773.82	100%	$ 15,748,500,813.98	100%	$ 17,633,002,407.25	100%	$ 20,099,038,563.49	100%

ix) Seguros agropecuarios

Aseguradora	2004	Part 2004	2005	Part 2005	2006	Part 2006	2007	Part 2007	2008	Part 2008
Agroasemex, S.A. Agrícola y de animales	$ 363,689,344.43	21%	$ 326,711,005.86	34%	$ 244,896,591.59	26%	$ 278,997,254.54	26%	$ 722,491,226.89	40%
Mapfre Tepeyac, S.A. Agrícola y de animales	$ 29,678,135.65	2%	$ 64,917,828.14	7%	$ 179,337,892.97	19%	$ 167,586,696.99	16%	$ 247,644,986.79	14%
General de Seguros, S.A.B. Agrícola y de animales	$ 246,461,587.20	14%	$ 154,754,450.79	16%	$ 136,394,139.00	14%	$ 147,344,393.35	14%	$ 195,532,998.11	11%
Torreón, Sociedad Mutualista de Seguros Agrícola y de animales	$ 23,632,623.38	1%	$ 12,955,436.63	1%	$ 4,547,891.19	0%	$ 3,954,779.03	0%	$ 4,429,199.50	0%
Grupo Nacional Provincial, S.A.B. Agrícola y de animales	$ 4,326,076.38	0%	$ 2,224,199.14	0%	$ 1,418,963.60	0%	$ 1,418,533.86	0%	$ 1,392,747.32	0%
Royal & Sunalliance Seguros (México), S.A. de C.V. Agrícola y de animales	$ 3,175,715.67	0%	$ 2,324,906.35	0%	$ 2,589,640.89	0%	$ 229,181.88	0%	$ 93.98	0%
Protección Agropecuaria, Compañía de Seguros, S.A. Agrícola y de animales	$ 389,367,074.60	22%	$ 302,793,124.95	31%	$ 383,168,608.24	40%	$ 459,991,380.90	43%	$ 640,194,365.53	35%
AXA Seguros, S.A. de C.V. Agrícola y de animales	$ 693,540,522.43	40%	$ 107,675,795.97	11%	-$ 4,400,845.30	0%	-$ 158,472.61	0%	-$ 117,795.55	0%
QBE del Istmo México, Compañía de Reaseguros, S.A. de C.V. Agrícola y de animales	$ 920,081.75	0%	$ 664,574.87	0%	$ 939,548.34	0%	$ 387,839.46	0%	$ 690,759.40	0%
Total general	$ 1,754,791,161.49	100%	$ 975,021,322.70	100%	$ 948,892,430.52	100%	$ 1,059,751,587.40	100%	$ 1,812,258,581.97	100%

Aseguradora	2009	Part 2009	2010	Part 2010	2011	Part 2011	2012	Part 2012	2013	Part 2013
Agroasemex, S.A. Agrícola y de animales	$ 789,112,395.69	40%	$ 857,488,484.39	39%	$ 1,359,875,319.79	46%	$ 2,565,201,309.41	58%	$ 2,792,300,954.21	79%
Mapfre Tepeyac, S.A. Agrícola y de animales	$ 169,549,642.84	8%	$ 220,217,953.73	10%	$ 324,753,813.23	11%	$ 317,026,234.01	7%	$ 436,152,996.44	12%
General de Seguros, S.A.B. Agrícola y de animales	$ 300,072,336.72	15%	$ 336,786,572.50	15%	$ 496,164,253.56	17%	$ 412,325,342.56	9%	$ 319,710,686.40	9%
Torreón, Sociedad Mutualista de Seguros Agrícola y de animales	$ 2,727,393.77	0%	$ 4,536,312.36	0%	$ 9,112,563.95	0%	$ 4,540,797.28	0%	$ 3,033,968.77	0%
Grupo Nacional Provincial, S.A.B. Agrícola y de animales	$ 2,413,212.22	0%	$ 2,276,327.08	0%	$ 1,401,666.12	0%	$ 333,699.14	0%	$ 1,536,101.79	0%
Royal & Sunalliance Seguros (México), S.A. de C.V. Agrícola y de animales		0%		0%		0%		0%		0%
Protección Agropecuaria, Compañía de Seguros, S.A. Agrícola y de animales	$ 730,707,952.45	37%	$ 760,605,593.09	35%	$ 797,393,791.45	27%	$ 1,124,429,771.47	25%		0%
AXA Seguros, S.A. de C.V. Agrícola y de animales		0%		0%		0%		0%		0%
QBE del Istmo México, Compañía de Reaseguros, S.A. de C.V. Agrícola y de animales	$ 435,481.95	0%	-$ 65,093.30	0%		0%		0%		0%
Total general	$ 1,995,018,415.64	100%	$ 2,181,846,149.85	100%	$ 2,988,701,408.10	100%	$ 4,423,857,153.87	100%	$ 3,552,734,707.61	100%

Anexo 2

Análisis de sobreprecio

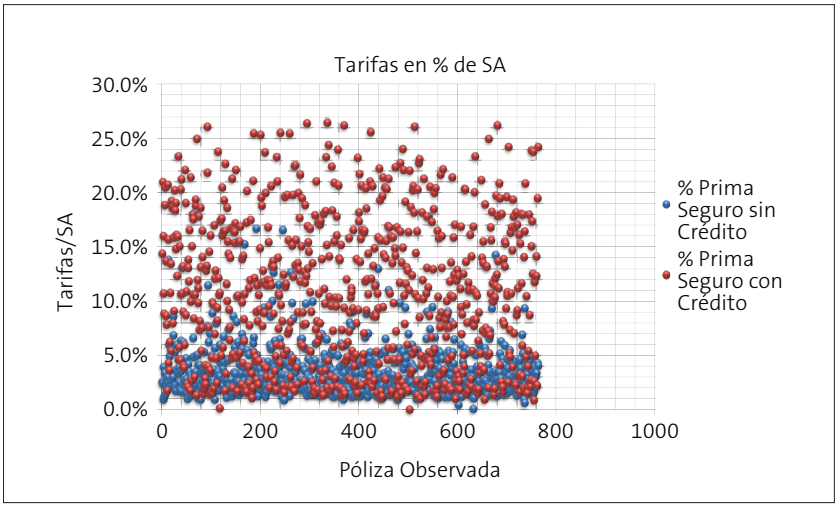
La CNSF realizó un análisis del sobreprecio de los seguros ligados a créditos. Dicho análisis se llevó a cabo en la forma siguiente:

1. Se utilizó información estadística de pólizas en vigor a junio de 2013.
2. Se analizó, de forma separada, la información de seguros de autos y de seguros de casa habitación, para cada una de las instituciones de seguros que los operan en el mercado.
3. El análisis consistió en comparar la prima (como porcentaje de la suma asegurada) de los seguros ligados a crédito, con la prima de los mismos tipos de seguros no ligados a créditos.

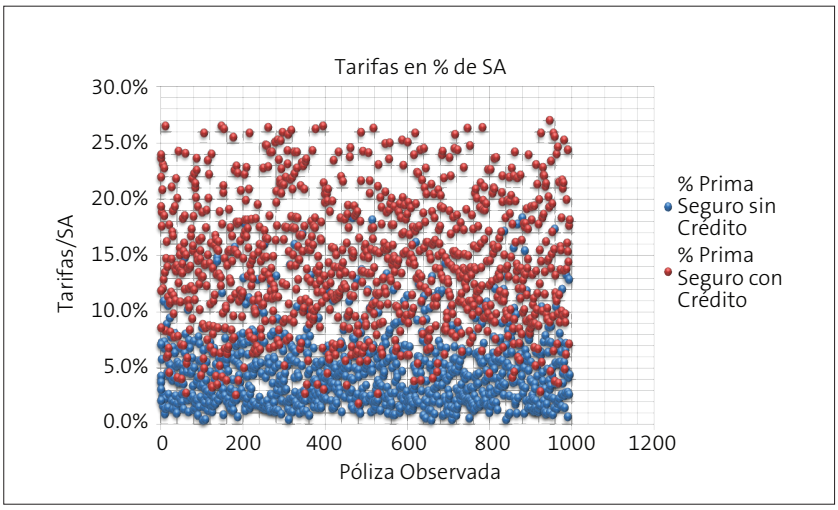
Las medidas en los ejes corresponden a la razón de la prima como porcentaje de la suma asegurada en el eje *y*, y el número de la póliza observada en el eje *x*. Para el estudio, la CNSF utilizó una muestra representativa de las pólizas de la aseguradora en cuestión.

1) Análisis del sobreprecio en el seguro ligado al crédito automotriz

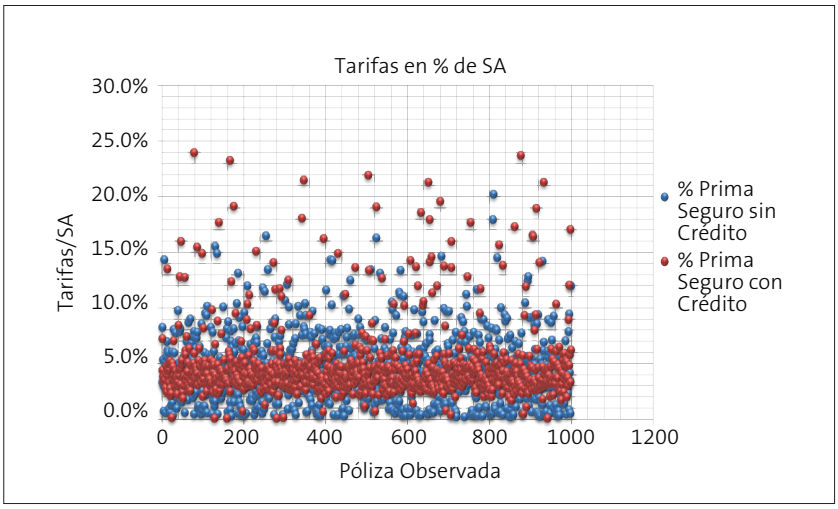
Institución aseguradora 1



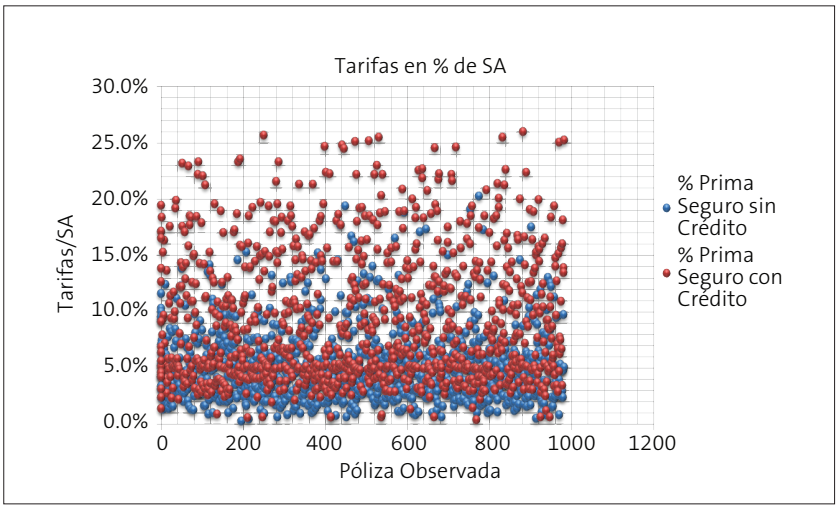
Institución aseguradora 2



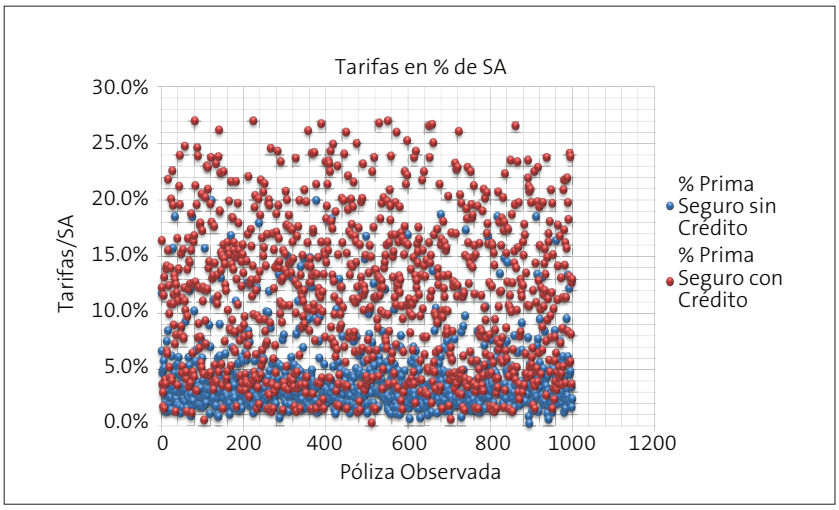
Institución aseguradora 3



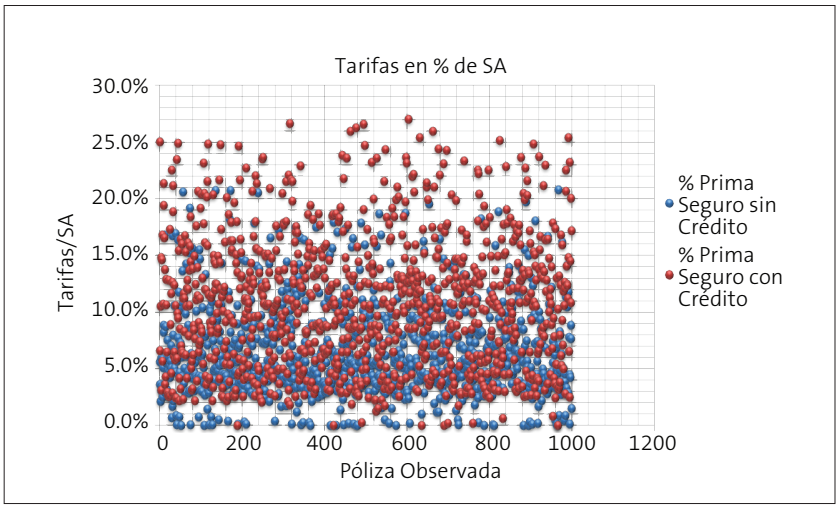
Institución aseguradora 4



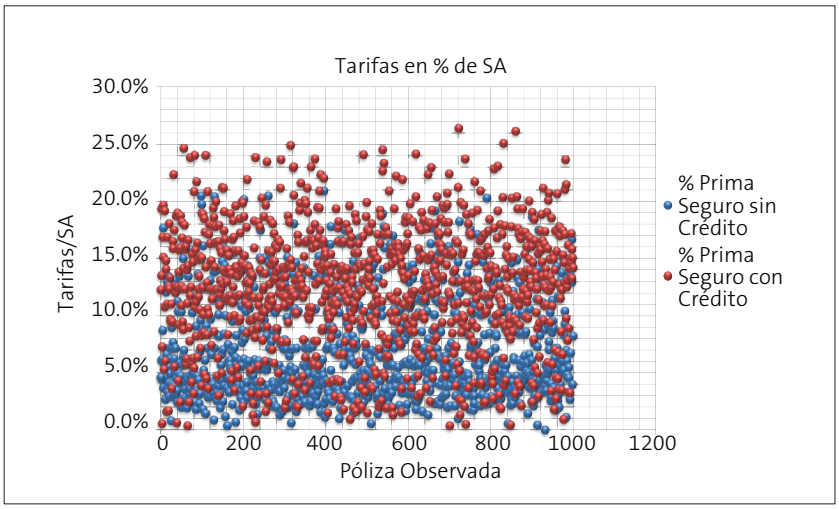
Institución aseguradora 5



Institución aseguradora 6

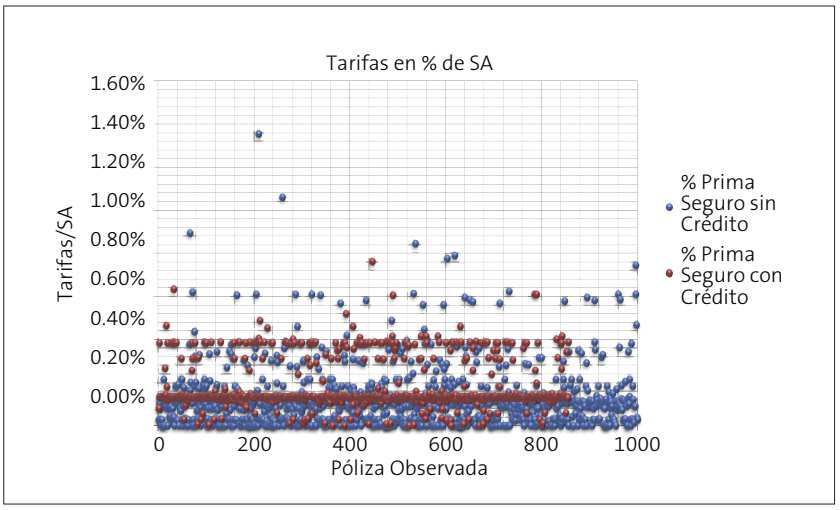


Institución aseguradora 7

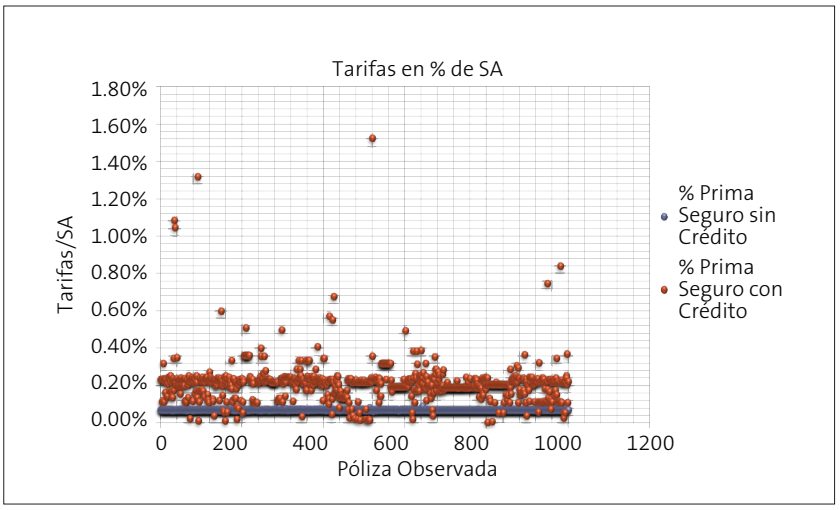


2) Análisis del sobreprecio en el seguro ligado al crédito hipotecario

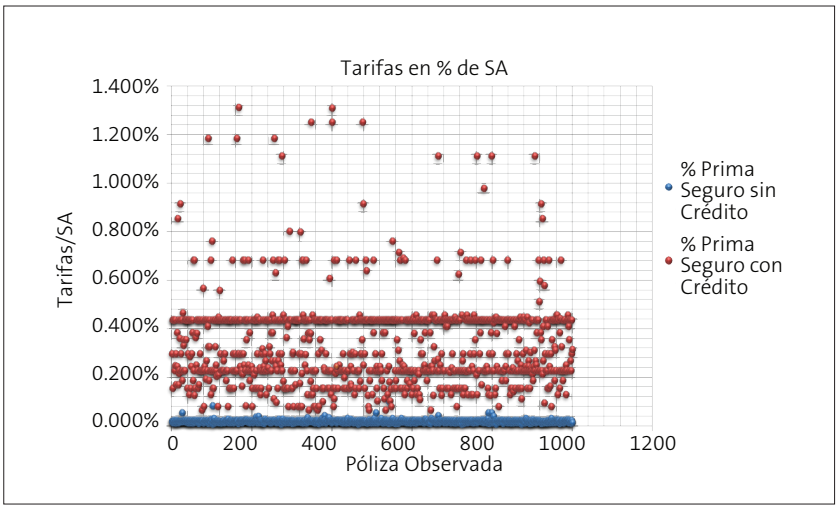
Institución aseguradora 8



Institución aseguradora 9



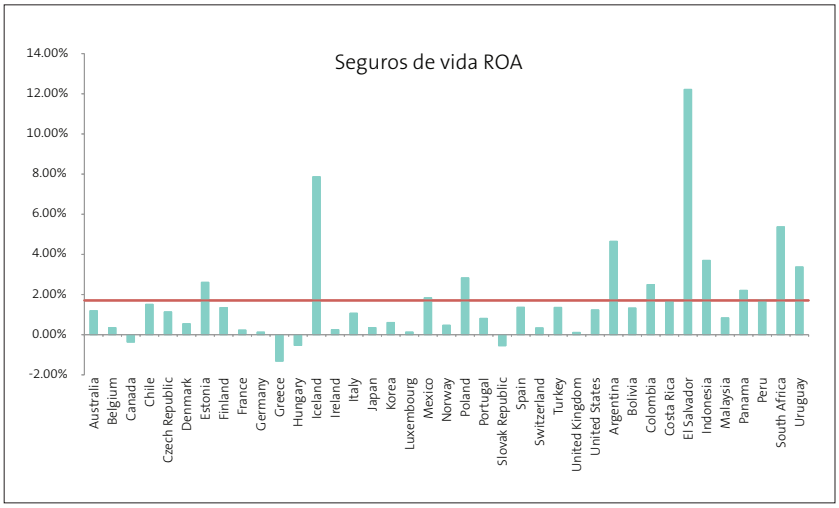
Institución aseguradora 10



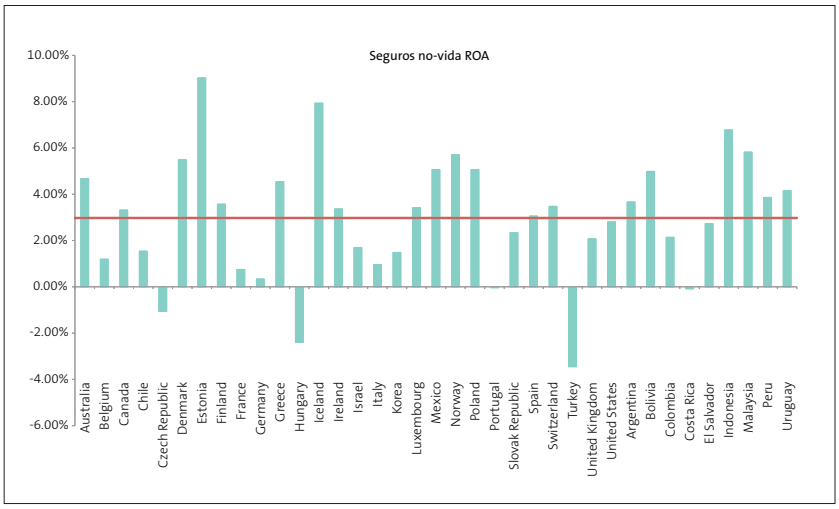
Anexo 3

Análisis de ROA y ROE con información de OCDE (2012).

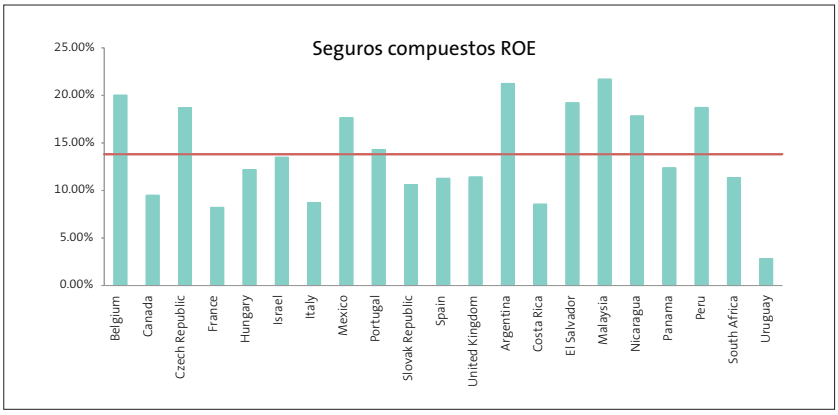
i) ROA seguros de Vida, México *versus* otros países



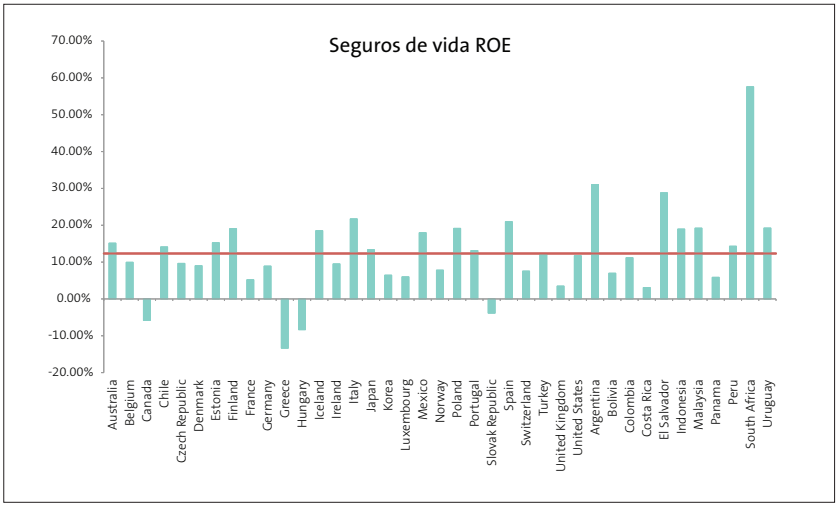
ii) ROA seguros de no-vida, México *versus* otros países



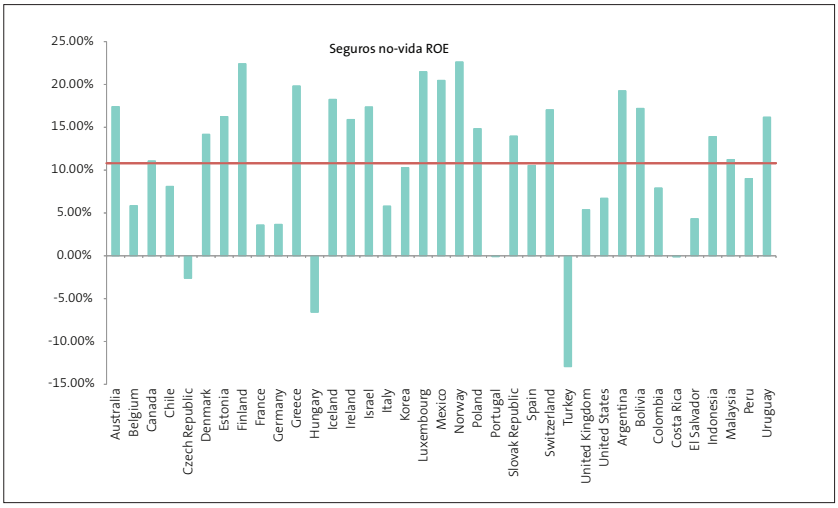
iii) ROE total seguros, México *versus otros países*



iv) ROE Seguros de Vida, México *versus* otros países



v) ROE seguros de no-vida, México *versus* otros países



Glosario

Aceptación para la liquidación. Es la etapa en el procesamiento de un pago en que ha pasado todas las pruebas de gestión de riesgo y otros controles, y puede liquidarse bajo las reglas y procedimientos del sistema.

Acreditado. Persona física o moral quien recibe por parte de una institución financiera un préstamo o una apertura de crédito.

Actividad empresarial. Se refiere a los créditos otorgados a empresas privadas no financieras (incluyen personas físicas con negocios establecidos).

Activo de liquidación. Es un activo utilizado para saldar (cumplir) obligaciones de liquidación conforme a las especificaciones de las reglas, reglamentos o prácticas comunes de un sistema de pago.

Adquiriente. Es la entidad o entidades que mantienen cuentas de depósito a favor de los establecimientos aceptantes de tarjetas (comerciantes) y a las cuales estos últimos transmiten los datos relacionados con una operación. El adquiriente es responsable de la recopilación de la información de las operaciones y de la liquidación con los establecimientos aceptantes.

ADR. (Siglas de *American depositary Receipt*). Título físico que respalda el depósito en un banco estadounidense de acciones de compañías cuyas sociedades fueron constituidas fuera de Estados Unidos, de manera de poder transar las acciones de esa empresa como si fueran cualquiera otra de ese mercado.

Aforo. Monto máximo del crédito expresado en porcentaje, respecto del valor que resulte menor entre el avalúo del bien o bienes dados en garantía y el precio pactado en el contrato de compraventa de tales bienes.

Agente de emisión. Una institución que actúa en representación del emisor de valores y negocia las condiciones con el deudor en nombre del cliente propietario.

Agente liquidador. Una institución que administra los procesos de liquidación para sistemas de transferencia u otros acuerdos que requieran liquidación.

Agroasemex. Institución nacional de seguros que proporciona servicios de reaseguro a instituciones mexicanas de seguros, sociedades mutualistas y fondos de aseguramiento en el sector rural.

Alfa de Jensen. Medida ajustada del riesgo del portafolio que estima la habilidad de los operadores para pronosticar los retornos de los fondos. Es utilizada para determinar el retorno "anormal" de un portafolio, por encima del rendimiento teórico esperado.

Amortización del crédito. Redención parcial que se va haciendo de una deuda, con pagos sucesivos mediante la cual se va devolviendo el capital prestado. Separación o reserva de fondos para eliminar un activo adquirido.

Aportaciones federales. Recursos que la Federación transfiere a los estados y al Distrito Federal condicionando su gasto a la consecución y cumplimiento de los objetivos que para cada tipo de aportación establece la Ley de Coordinación Fiscal. Las aportaciones de distribuyen a través de ocho fondos: educación básica y normal (FAEB), servicios de salud (FASSA), infraestructura social (FAIS), fortalecimiento de los municipios y demarcaciones del Distrito Federal (FORTAMUN), aportaciones múltiples (FAM), FAETA- educación tecnológica y de adultos (FAETA), seguridad pública de los estados (FASP), fortalecimiento de las entidades federativas (FAFEF).

Arbitraje. Obtención de beneficios por diferencias en el precio cuando el mismo valor, moneda o mercancía se negocia en dos o más mercados.

Arrendadora financiera. Son instituciones especializadas, autorizadas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para realizar operaciones de arrendamiento financiero; en ellas, -por virtud del contrato- la arrendadora financiera se obliga a adquirir determinados bienes y a conceder su uso o goce temporal, a plazo forzoso, a una persona física o moral, obligándose ésta a pagar como contraprestación -y que se liquidará en pagos parciales según se convenga-, una cantidad en dinero determinada para cubrir el valor de adquisición de los bienes, las cargas financieras y los demás accesorios.

Asimetría de información. Situación en la cual un agente involucrado en una transacción posee información que no posee su contraparte.

Banca de desarrollo. Las instituciones de banca de desarrollo son entidades de la Administración Pública Federal, con personalidad jurídica y patrimonio propios, constituidas con el carácter de sociedades nacionales de crédito, las cuales forman parte del sistema bancario mexicano y atienden las actividades productivas que el Congreso de la Unión determine como especialidades de cada una de éstas, en sus respectivas leyes orgánicas. Tienen como objeto fundamental facilitar el acceso

al ahorro y financiamiento a personas físicas y morales, así como proporcionarles asistencia técnica y capacitación.

Banca múltiple. Instituciones financieras de intermediación que reciben fondos en forma de depósito de las personas que poseen excedentes de liquidez, utilizándolos posteriormente para operaciones de préstamo a personas con necesidades de financiación, o para inversiones propias. Presta también servicios de todo tipo relacionados con cualquier actividad realizada en el marco de actuación de un sistema financiero.

Banco de segundo piso. Es aquel que no atiende directamente al público, sino que se apoya en Intermediarios Financieros para hacerle llegar sus recursos a la gente. Son estos Intermediarios Financieros los que se encargan de otorgar y administrar los créditos, desde su apertura, hasta su conclusión.

Banco liquidador. Es un banco central o banco privado utilizado para efectuar liquidaciones de dinero. Es la entidad que mantiene cuentas para liquidar obligaciones de pago relacionadas con operaciones de valores. El banco liquidador puede ser un banco comercial, el propio sistema de liquidación o un banco central.

Barrera de entrada. Factores que impiden u obstaculizan la entrada de las empresas en un mercado determinado. Las barreras de entrada pueden resultar de una estructura de mercado concreta (un sector de costos irrecuperables o la lealtad de los consumidores a las marcas de los productos existentes) o del comportamiento de las empresas ya presentes en el mercado.

Bonhito. Es un certificado bursátil. Se comercializan en el mercado de valores y cualquiera puede adquirirlos. Están respaldados por hipotecas de vivienda.

Bono hipotecario. Título-valor al portador o nominativo emitido por una institución de crédito hipotecaria; está sujeto a una amortización por sorteo. Reditúa una tasa de interés fija que se paga mensualmente. Están garantizados por créditos hipotecarios otorgados por la institución emisora.

Bono. Título-valor que otorga al tenedor (acreedor) el derecho a reclamar un flujo específico de pagos por el emisor (deudor). Es un valor por el que se paga un interés a una tasa fija.

Borhi. Certificado bursátil. Es un bono respaldado por hipotecas de vivienda. La certificación de que son Borhis la otorga la Sociedad Hipotecaria Federal, ya que al ser emitidos deben contar con un mínimo de características, como tener calificación AAA y haber sido emitidos en oferta pública. Los borhis se encuentran en un fideicomiso que cuenta con un administrador. Se pueden comprar y vender en el mercado.

***Broker*.** Se refiere a una persona física o una firma que actúa de intermediario entre un comprador y un vendedor y que normalmente cobra una comisión de la operación. En español es llamado agente o corredor.

Bursatilización. Operación por medio del cual determinados activos financieros son transferidos a un cesionario a cambio de recursos más líquidos; el objetivo es que este último emita títulos para ser colocados entre inversionistas a través de bolsas de valores o mecanismos de negociación reconocidos, los cuales representan el derecho a recibir lo establecido en el prospecto de colocación.

Cajero automático. (ATM = *automated teller machine*)**.** Dispositivo electromecánico que permite a los usuarios autorizados (generalmente utilizando tarjetas de plástico que la máquina puede leer) retirar dinero en efectivo de sus cuentas y/o acceder a otros servicios (consultas de saldo, transferencias de fondos o aceptación de depósitos). Los cajeros automáticos pueden ser operados tanto en línea, con acceso en tiempo real a una base de datos para efectos de autorización, como fuera de línea.

Cámara de compensación automatizada. Un sistema de compensación electrónico en el que las órdenes de pago son intercambiadas entre instituciones financieras, principalmente a través de medios magnéticos o redes de telecomunicación, y son administradas por un centro de procesamiento de datos.

Cámara de compensación. Es una entidad central o mecanismo de procesamiento centralizado por medio del cual las instituciones financieras acuerdan intercambiarse instrucciones de pago u otras obligaciones financieras. Las instituciones liquidan los instrumentos intercambiados en un momento determinado basándose en las reglas y procedimientos de la cámara de compensación.

Cartera de crédito hipotecaria de vivienda. Créditos directos denominados en moneda nacional, extranjera, en Udis o en VSM, así como los intereses que generen, otorgados a personas físicas y destinados a la adquisición, construcción, remodelación o mejoramiento de la vivienda sin propósito de especulación comercial; incluyendo aquellos créditos de liquidez garantizados por la vivienda del acreditado y los otorgados para tales efectos a los ex-empleados de las Instituciones.

CEDEVIS HiTotal. Son emisiones respaldadas por hipotecas del producto Infonavit Total e Infonavit Total AG que, a diferencia del crédito tradicional y de los créditos incluidos en CDVITOT, se incluyen hipotecas de derechohabientes que tienen ingresos de más de 4.5 VCMMDF. Las emisiones se realizan con la plataforma HiTotal, que actúa como estructurador, administrador maestro, agente cálculo. La principal característica es que son emisiones de mayor tamaño al tener reaperturas del título inicial.

Central depositaria de valores. Un servicio (o institución) que mantiene valores y que permite que las operaciones con los mismos sean procesadas mediante anotaciones en cuenta. Los valores representados mediante títulos físicos pueden estar inmovilizados en el depositario o pueden estar desmaterializados (es decir, existen sólo como registros electrónicos). Además de la función de salvaguardarla, una central depositaria de valores puede realizar funciones de comparación o conciliación, compensación y liquidación.

Certificado. Documento físico que prueba un derecho de propiedad en relación con un emisor, o un adeudo u otra obligación financiera pendiente de éste.

Certificados bursátiles. Es un instrumento del mercado de valores para financiar en el mediano y largo plazo a través de la emisión de títulos de deuda, los activos no productivos de la empresa, como son cuentas por cobrar.

Certificados de vivienda (Cedevis). Son certificados bursátiles respaldados por hipotecas originadas directamente por el Infonavit, emitidos desde un fideicomiso. Deben contar con un mínimo de características, como por ejemplo: calificación AAA, emitidos en oferta pública. Se pueden comprar y vender en el mercado.

Certificados de vivienda del producto Infonavit Total (CDVITOT). Son emisiones respaldas por el producto Infonavit Total e Infonavit Total AG, que a diferencia del crédito tradicional en esta estos esquema de financiamiento se conjuntan recursos con alguna entidad bancaria.

Cheque. Es una orden escrita que va de una parte (el librador) a otra (el librado, normalmente un banco) solicitando al librado pagar una suma específica a petición del librador o de un tercero designado por el librador. Los cheques se pueden utilizar para liquidar deudas y para retirar dinero de los bancos.

Circular 15/2012 BANXICO. Se refiere a una circular del Banco de México que contiene las reglas sobre operaciones celebradas por instituciones de banca múltiple con personas con vínculos relevantes.

Circular única CNBV. Es una circular única bancaria emitida por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

Colaterales vendidos o dados en garantía. Pasivo a través del cual se reconoce la obligación de restituir aquellos colaterales recibidos por operaciones con valores y derivados, registrados en cuentas de orden debido a que no fue transferida la propiedad en los términos del criterio C-1 "Transferencia de activos financieros", dispuestos por la entidad debido a que legalmente no había impedimento alguno para hacerlo.

Comisión por "infidelidad" (*foreign fee*). El cobro que realizado por el banco emisor a sus tarjetahabientes por las transacciones realizadas en cajeros de otros bancos.

Compensación. El término "compensación" tiene dos significados en los mercados de valores. Puede hacer referencia al proceso mediante el cual se calculan las obligaciones mutuas de los participantes, generalmente en términos netos, para el intercambio de valores y efectivo. También puede aludir al proceso de transferencia de los valores en la fecha de liquidación, y en este sentido el término "sistema de compensación" se utiliza en ocasiones para referirse a los sistemas de liquidación de valores.

Costos de búsqueda. Tiempo, dinero y esfuerzo dedicado por un comprador a la búsqueda de un producto que desea adquirir. Incluye las erogaciones efectuadas para examinar distintas opciones del producto y posiblemente la adquisición de servicios de información o asesoría.

Costos hundidos. Son costos que una vez realizados no pueden ser recuperados. Los costos hundidos surgen porque algunas actividades requieren activos especializados que no pueden ser desplegados para otros usos. Se trata de costos que una vez que han sido realizados, no existe ninguna utilización alternativa, del mismo modo que nada se gana si se decide mantener ocioso el bien adquirido.

Crédito comercial. A los créditos directos o contingentes, incluidos créditos puente denominados en moneda nacional, extranjera, Udis o en VSM, así como los intereses que generen, otorgados a personas morales o personas físicas con actividad empresarial y destinados a su giro comercial o financiero. Además incluye los otorgados a entidades financieras distintos de los de préstamos interbancarios menores a tres días hábiles; las operaciones de factoraje y operaciones de arrendamiento financiero celebradas con dichas personas morales o físicas, los créditos otorgados a fiduciarios que actúen al amparo de fideicomisos y los esquemas de crédito comúnmente conocidos como "estructurados". Asimismo, quedarán comprendidos los créditos concedidos a entidades federativas, municipios y sus organismos descentralizados, cuando sean objeto de calificación de conformidad con las disposiciones aplicables.

Crédito empresarial. Son los créditos directos o contingentes, incluidos créditos puente, así como los intereses que generen, otorgados a personas morales o personas físicas con actividad empresarial y destinados a su giro comercial o financiero. Incluyen además los otorgados a entidades financieras distintos de los de préstamos interbancarios menores a tres días hábiles, las operaciones de factoraje y operaciones de arrendamiento financiero celebradas con dichas personas morales o físicas; los créditos otorgados a fiduciarios que actúen al amparo de fideicomisos y los esquemas de crédito comúnmente conocidos como "estructurados". Asimismo, quedarán comprendidos los créditos concedidos a entidades federativas, municipios y sus organismos descentralizados, cuando sean objeto de calificación de conformidad con las disposiciones aplicables.

Crédito indexado al salario mínimo. Significa que en los créditos otorgados por el Infonavit, el saldo se revisa cada vez que se modifica el salario mínimo.

Créditos dispuestos marginalmente. Se refiere a los créditos utilizados por primera vez en el periodo consultado.

Cuota de intercambio. Cuota correspondiente a una operación que abona una institución financiera a favor de otra, en el contexto de un sistema de pagos en operaciones interbancarias.

Depositario. Un agente cuyo papel fundamental consiste en registrar valores, ya sea en forma física o electrónica, y llevar un registro de la propiedad de tales valores.

Deudor solidario. Es a quien se le puede exigir legalmente el pago o terminación de la deuda que el deudor principal contrajo con anterioridad.

Doble marginalización. Puede interpretarse como una situación en la cual el productor querría que su distribuidor vendiera el producto al público en general a un precio menor que el que dicho distribuidor quiere cobrar. Dicha divergencia de opinión se funda en que, cuando fija su precio, el distribuidor piensa en su propia maximización de beneficios y no toma en cuenta los beneficios (ni la externalidad negativa) del productor. La solución a este problema pasa por imponer una restricción vertical, que puede ir desde la integración total entre el productor y el distribuidor (de modo de eliminar la transacción entre ellos y fijar unificadamente el precio de venta al público que genere el mayor beneficio conjunto) hasta la celebración de un contrato de agencia, por el cual el productor sea quien vende directamente a los consumidores finales y el distribuidor sólo cobre una comisión sobre el precio final.

Domiciliación de pagos. Permite al titular de una cuenta (cheques o tarjeta de débito) autorizar, mediante un formulario debidamente suscrito por el usuario (cuentahabiente), para que el banco cargue de forma automática a dicha cuenta los recibos o facturas que presente una de las emisoras pactadas en el formulario que suscribe con el banco. El acuerdo para realizar el pago o cargo podrá ser por una vez o por un periodo prolongado de tiempo, y los recibos pueden estar a nombre del titular o de otra persona, pero la autorización de cargo automático sólo podrá darla el titular.

Economías de alcance. Se realizan economías de alcance cuando las empresas logran reducir costos aumentando la variedad de bienes y servicios que producen (producción conjunta). Estos efectos se producen cuando es posible compartir componentes y utilizar las mismas instalaciones y el mismo personal para producir varios productos.

Economías de escala. Se refieren al fenómeno por el cual el costo promedio por unidad de producto o servicio proporcionado decrece con el incremento en la escala o magnitud de las cantidades intercambiadas o número de usuarios atendidos.

Emisor. En un sistema de dinero electrónico con valor almacenado u otro sistema similar de dinero electrónico prepagado, es la entidad que recibe el pago a cambio de valor distribuido en el sistema y que está obligada a pagar o amortizar las operaciones o saldos que le sean prestados.

Estimación preventiva para riesgos crediticios. Es la afectación que se realiza contra los resultados del ejercicio y que mide aquélla porción del crédito que se estima no tendrá viabilidad de cobro.

ETF (*exchange traded fund*). Son fondos de inversión que replican la evolución de un determinado índice de referencia (renta fija, renta variable, materias primas, entre otros), y en ocasiones a un grupo de acciones.

Factoraje. Adquisición de créditos provenientes de ventas de bienes muebles, de prestación de servicios o de realización de obras, los cuales otorgan anticipos sobre tales créditos y asumen o no sus riesgos. Por medio del contrato de factoraje un comerciante o fabricante cede una factura u otro documento de crédito a una empresa de factoraje a cambio de un anticipo financiero total o parcial. La empresa de factoraje deduce del importe del crédito comprado la comisión, el interés y otros gastos.

Fallas de mercado. Es un término que describe situaciones en que los resultados del mercado no son Pareto-eficientes, es decir, el funcionamiento de los mercados no lleva a los niveles de eficiencia y asignación óptima de recursos.

Financiera Rural. Agencia de desarrollo que pertenece al Gobierno Federal, la cual busca consolidar un sistema de financiamiento y canalización de recursos, asistencia técnica, capacitación y asesoría para el sector rural, con el objetivo de mejorar su productividad y su nivel de vida.

Fondeo. Designa la acción de conseguir financiamiento de capital, fondos o recursos, para un proyecto, persona, negocio o cualquier otra institución. En el contexto del mercado de dinero, el término puede ser utilizado en la definición de tasa de fondeo, que también puede ser encontrada en este glosario.

Fondo PyME. Fondo de apoyo para la micro, pequeña y mediana empresa a cargo de la Secretaria de Economía del Poder Ejecutivo federal.

G-7. Grupo que conforman los siete bancos más importantes del sistema: Banamex, Banorte, BBVA Bancomer, HSBC, Inbursa, Santander y Scotiabank.

Garantía hipotecaria. Es parte de las denominadas garantías reales utilizadas en la suscripción de contratos de crédito.

Garantías de segundo piso. El banco de desarrollo absorbe una parte del riesgo del crédito, pagando un porcentaje del saldo del crédito en caso de incumplimiento.

Garantías reales. Son aquellas garantías otorgadas en contraparte de un crédito, donde se incluyen bienes tangibles re bienes muebles, inmuebles, documentos, efectivo y o masa de garantías.

Gastos de administración. Significa el pago periódico equivalente a 2% del excedente, si lo hubiera, de 128 veces el salario mínimo en el Distrito Federal y el valor de vivienda de la solución habitacional, que debe hacer el acreditado por concepto de gastos financieros y de operación de crédito y el seguro de daños.

Gastos de apertura. Significa el descuento de 3% del monto de crédito a otorgar al trabajador que realiza el Infonavit para cubrir los gastos relacionados por la originación del crédito.

Gobiernos subnacionales. Gobiernos de las entidades federativas y municipios con delimitación político-administrativa.

IFNBs. Son intermediarios financieros que colocan financiamiento directo a sus demandados (acreditados); sin embargo, al no realizar actividades de Banca y crédito, como establece la Ley de Instituciones de Crédito, no podrán ser considerados como bancos. Algunos de los servicios que ofrecen son: financiamiento de todo tipo, asistencia técnica a sus socios, capacitaciones y asesorías a sus socios, ahorros y aportaciones, remesas familiares, seguros.

Índice de morosidad. Es la cartera de crédito vencida como proporción de la cartera total. Es uno de los indicadores más utilizados como medida de riesgo de una cartera crediticia.

Ingresos propios. Ingresos de los estados y municipios a través de impuestos estatales y estrategias de recaudación que cada gobierno local desarrolle.

Institución financiera no bancaria. Una institución financiera no contemplada en la definición de "banco".

Institución liquidadora. Institución en cuyos libros contables se producen las transferencias entre participantes con el fin de lograr la liquidación en un sistema de liquidación.

Instrumento de pago. La forma que adopta una instrucción u orden de pago en un determinado sistema de pagos.

Integración vertical. Acuerdo o práctica concertada entre dos o más empresas que operan, a efectos de dicha integración, en niveles diferentes de la cadena de producción o distribución y que se refiere a las condiciones en las que las partes pueden comprar, vender o revender determinados bienes o servicios.

Liquidación. Un acto que salda obligaciones con respecto a transferencias de fondos o valores entre dos o más partes.

Loan to value. Porcentaje de financiamiento de un bien.

Margen de intermediación. El margen de intermediación considera los ingresos por intereses en el periodo, menos los intereses pagados en razón del saldo de cartera del periodo.

Mercado organizado. En este tipo de mercados existen contratos y productos financieros sometidos a estándares fijados por una autoridad competente. Los productos negociados en estos mercados están respaldados por un fondo de compensación y liquidación gestionado y controlado por una institución que vela por el buen cumplimiento de las condiciones y resoluciones de los contratos según los estándares.

Mezanine. El certificado bursátil *Mezanine* es el segundo bono de menor riesgo, ya que es el penúltimo en absorber las pérdidas y el segundo en el orden de pago. La tasa que paga generalmente es mayor que la del principal.

Mipymes. Micro, pequeñas y medianas empresas, legalmente constituidas, con base en la estratificación establecida por la Secretaría de Economía, de común acuerdo con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y publicada en el *Diario Oficial de la Federación*, partiendo de la siguiente:

Estratificación por número de trabajadores

Tamaño	Industria	Comercio	Servicios
Micro	0-10	0-10	0-10
Pequeña	11-50	11-30	11-50
Mediana	51-250	31-100	51-100
Grande	251 y más	101 y más	101 y más

Fuente: Ley para el desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

Obligaciones financieras. Los financiamientos que den origen a las obligaciones directas y contingentes contraídas en apego a las disposiciones aplicables por los estados, el Distrito Federal o los municipios. Se entenderá por obligaciones contingentes, las asumidas de manera solidaria o subsidiaria por las entidades federativas con sus municipios, organismos descentralizados y empresas públicas, locales o municipales y por los propios municipios con sus respectivos organismos descentralizados y empresas públicas.

Orden de pago. Es una orden o mensaje que solicita la transferencia de fondos a la orden del beneficiario. La orden puede referirse a una transferencia de crédito o de débito.

Organismo autorregulatorio. Las instituciones de autorregulación en el mercado de valores, emiten normatividad para promover la sana práctica del mercado, además de supervisar su cumplimiento y la disciplina de sus miembros.

Organización auxiliar de crédito. Término utilizado para referir a los intermediarios financieros no bancarios y supervisados por la cnbv, que contribuyen al desarrollo de la actividad crediticia y son un complemento especializado del sistema financiero. Están reguladas mediante la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito. Son los Almacenes Generales de Depósito, uniones de crédito, arrendadoras financieras, empresas de factoraje financiero y casas de cambio.

Pago minoristas (*retail payments*). Este término describe todos los pagos que no están incluidos en la definición de pagos de elevada cuantía. Los pagos minoristas son principalmente pagos de consumo cuyo valor y urgencia son relativamente bajos.

Participaciones federales. Recursos asignados a los estados según lo establecido por la Ley de Coordinación Fiscal y los Convenios de Adhesión al Sistema de Coordinación Fiscal y de Colaboración Administrativa en Materia Fiscal Federal, los cuales pueden ejercer libremente los gobiernos locales. Estos recursos se distribuyen a los estados a través de fondos y dos tipos de impuestos aplicados a la producción y servicios así como a automóviles nuevos.

Pérdida esperada. Es la media de la distribución de pérdidas y ganancias, es decir, indica cuánto se puede perder en promedio y normalmente está asociada a la política de reservas preventivas que la institución debe tener contra riesgos crediticios. Se estima como el producto de la probabilidad de incumplimiento, la exposición y la pérdida dado incumplimiento (LGD) de deudores.

Pignorante. Persona que empeña un bien para obtener un préstamo.

Precio relativo. Es el precio de un bien o servicio en términos de otro, el cual representa el costo de oportunidad.

Razón de Sharpe. Mide el rendimiento en exceso (o premio por riesgo) por unidad de desviación en un activo.

Reglas de diversificación de riesgo SHCP. Se refiere a las reglas sobre la diversificación de riesgos en las operaciones activas, a que se refiere el artículo 51, fracción II de la Ley de Instituciones de Crédito emitida por la SHCP.

Riesgo moral (*moral hazard*). Se refiere a que los individuos asumen mayores riesgos en sus acciones, cuando las consecuencias de éstas no son asumidas por ellos, sino por un tercero.

Serie accionaria. Clase de acciones. En México las acciones pueden ser de diferentes clases o series, que otorgan distintos grados de derechos. Las series más comúnmente emitidas son: A, B y C.

Servicios de financiamiento a entidades federativas y municipios. Recursos financieros que los gobiernos obtienen para cubrir un déficit presupuestario. El financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo.

Sistema de compensación. Conjunto de procedimientos mediante los cuales las instituciones financieras presentan e intercambian datos o documentos relacionados con transferencias de fondos o de valores a otras instituciones financieras en una sola institución (cámara de compensación). Los procedimientos frecuentemente incluyen un mecanismo para el cálculo de las posiciones netas bilaterales y/o multilaterales de los participantes con el fin de facilitar la liquidación de sus obligaciones en términos netos.

Sistema de pago. Un sistema de pago está constituido por un conjunto de instrumentos, procedimientos y normas para transferir recursos financieros entre sus participantes.

Sistema de transferencia de fondos. Un acuerdo formal, basado en una ley o contrato privado, con participación múltiple, que cuenta con reglas comunes y acuerdos estandarizados para la transmisión y liquidación de obligaciones monetarias que surjan entre los miembros.

Sobrecargo (*surcharge fee*). Comisión cobrada por el operador del cajero automático a los tarjetahabientes en cada transacción

Startup. Término utilizado en el mundo empresarial y hace referencia a ideas de negocio que apenas empiezan o están en construcción; es decir empresas apoyadas en la tecnología y la calidad con un alto nivel de proyección.

Subcuenta de vivienda. Forma parte del esquema Sistema de Ahorro para el Retiro (SAR), y fue creada a principios de la década de 1990 para recibir las contribuciones patronales para la vivienda y cuenta eje para la cobranza del crédito

Tarjeta de crédito. Una tarjeta que indica que al titular de la misma le ha sido otorgada una línea de crédito. Le permite realizar compras y/o extraer efectivo hasta un límite previamente acordado. El crédito otorgado se puede liquidar en su totalidad al finalizar un periodo determinado o se puede liquidar en forma parcial, tomando el saldo como crédito extendido. Se cobran intereses sobre el valor de cualquier crédito extendido y algunas veces se cobra al titular una tarifa o cuota anual.

Tarjeta de débito. Tarjeta que permite a su titular realizar compras en comercios o retirar dinero en cajeros automáticos utilizando directamente los fondos que mantiene en una cuenta en una institución de depósito.

Tasa de interés activa. Es la tasa de interés que cobran los bancos por los préstamos a clientes de primera línea.

Terminal punto de venta. Son los medios de acceso a la red de pagos con tarjeta, tales como dispositivos electrónicos, terminales, teléfonos móviles y programas de cómputo, operados por receptores de pagos para instruir el pago de bienes o servicios con cargo a una tarjeta.

TFOVIS. Son certificados bursátiles respaldados por hipotecas originadas directamente por el Fovissste, emitidos desde un fideicomiso. Deben contar con un mínimo de características, entre ellas calificación AAA, emitidos en oferta pública. Se pueden comprar y vender en el mercado.

Tiempo real. El procesamiento de instrucciones de forma individual en el momento de ser recibidas, en lugar de hacerlo en algún momento posterior.

Transferencia. Desde el punto de vista operativo es el envío (o movimiento) de fondos o

valores, de una de las partes a la otra por medio de *i)* traslado de dinero o instrumentos físicos; *ii)* registros contables en los libros de un intermediario financiero, o *iii)* registros contables procesados por un sistema de transferencia de fondos y/o valores. El acto de transferencia afecta los derechos legales del que transfiere, del receptor de la transferencia y posiblemente de terceros en relación con el saldo de dinero, valores u otros instrumentos financieros que estén siendo transferidos.

Udis. Son unidades de valor que se basan en el incremento de los precios y son usadas para solventar las obligaciones de créditos hipotecarios o cualquier acto mercantil.

Unión de crédito. Son instituciones financieras constituidas con el propósito de ofrecer acceso al financiamiento y condiciones favorables para ahorrar y recibir préstamos y servicios financieros. Estas instituciones no proporcionan servicios al público en general, ya que sólo están autorizadas para realizar operaciones con sus socios.

Vigilancia. Actividad de política pública cuyo fin básico es promover la seguridad y eficiencia de los sistemas de pago y liquidación de valores y, en particular, reducir el riesgo sistémico.