

Documento de Trabajo n° 15/11  
Madrid, Abril 2015

# Extendiendo el acceso al sistema financiero formal: el modelo de negocio de los corresponsales bancarios

Noelia Cámara

David Tuesta

Pablo Urbiola

# Extendiendo el acceso al sistema financiero formal: el modelo de negocio de los corresponsales bancarios

Noelia Cámara\*, David Tuesta\*, Pablo Urbiola\*

## Resumen

Nuevas formas de entender la banca, los avances tecnológicos y la regulación dan lugar a nuevos medios de interacción entre clientes y bancos a través de acuerdos de externalización. Este trabajo presenta un estudio del modelo de negocio de los corresponsales bancarios para entender cómo estos contribuyen a mejorar la inclusión financiera. Asimismo, proporcionamos la primera base de datos armonizada con información sobre el número de corresponsales por país, lo que ayuda a medir el acceso al sistema financiero formal. Esta base de datos incluye dos tipos de información: el número de establecimientos que son corresponsales bancarios puros (para 70 países) y una clasificación de los proveedores de dinero electrónico (en 73 países).

Palabras clave: corresponsales bancarios, dinero electrónico, externalización

JEL: G21, O16, L23.

---

\* Los autores desean agradecer a Andrea Real Ruiz, Ignacio Aparicio Torices y María Rodríguez Urbano su excelente ayuda en la investigación. También estamos agradecidos a las oficinas Económicas y Comerciales de España en Argel, Berlín, Bruselas, El Cairo, Copenhague, Lagos, Malabo y Viena por facilitarnos contactos e información. Damos las gracias a Carlos López Moctezuma por sus útiles comentarios a este documento. Ninguna parte de nuestras retribuciones estuvo, está ni estará relacionada con los resultados obtenidos en este artículo.

Autor para correspondencia: noelia.camara@bbva.com.

La cita de referencia para la base de datos de corresponsales bancarios es Cámara, Tuesta y Urbiola (2015). "Extendiendo el acceso al sistema financiero formal: el modelo de negocio de los corresponsales bancarios". Documento de trabajo 15/11 de BBVA Research.

# 1 Introducción y motivación

---

La inclusión financiera mejora el bienestar social y mitiga la pobreza. El uso de servicios financieros formales protege a las personas contra los shocks de liquidez, permite ahorrar con herramientas financieras seguras, evita la liquidación innecesaria de inversiones ilíquidas y canaliza el ahorro desde activos líquidos improductivos hacia inversiones en capital productivo.

Sin embargo, la cuestión de cómo construir sistemas financieros inclusivos no es sencilla, y esto es especialmente importante en los países en desarrollo y en los mercados emergentes, donde las tasas de penetración bancaria son relativamente bajas. La inclusión financiera es la situación en la que todos los adultos en edad de trabajar tienen acceso efectivo (es decir, la opción de utilizarlos) a productos financieros como pagos, ahorro, crédito y seguros de proveedores de servicios financieros formales. El acceso efectivo implica una prestación de servicios oportuna y responsable, a un coste asequible para el cliente y sostenible para el proveedor, con el fin de que los clientes excluidos financieramente usen los servicios financieros formales en lugar de las opciones informales existentes, que normalmente son bastante costosas. Este trabajo se centra en el acceso, que es un factor importante para la inclusión financiera, con el fin de arrojar algo de luz sobre la comprensión y medición de esta dimensión.

Según Cámara y Tuesta (2014), el acceso es la dimensión más importante al definir la inclusión financiera y representa una condición necesaria, aunque insuficiente, para el uso de los servicios financieros formales<sup>1</sup>. Asimismo, la literatura sobre préstamos muestra que la proximidad entre banco y prestatario es importante para mejorar el acceso al crédito de las pequeñas empresas, ya que la proximidad facilita las interacciones que revelan al prestamista información privada sobre el prestatario. Ergungor (2010) encuentra una relación positiva significativa entre el acceso a las sucursales y la originación de préstamos y una relación negativa significativa entre el acceso a las sucursales y los diferenciales en los tipos de intereses. Muestra así que la presencia de una sucursal bancaria en una comunidad de renta baja mejora el acceso al crédito hipotecario en la zona al reducir las fricciones relacionadas con la distancia en el proceso de recopilación de información. El acceso al crédito es crucial para la población de bajos ingresos debido a la capacidad de invertir en activos productivos y al aumento asociado de la riqueza, que fomenta la inversión en capital humano e incrementa tanto la productividad como la calidad de vida (Galor y Zeira, 1993; Wolfensohn y Bourguignon, 2004).

El objetivo del Banco Mundial de lograr el acceso universal a los servicios financieros formales en 2020 busca fomentar la inclusión financiera. Sin embargo, los canales de acceso tradicionales, como las sucursales bancarias y los cajeros automáticos, parecen ser limitados a la hora de garantizar el acceso financiero universal, especialmente para las personas de bajos ingresos, que se enfrentan a barreras importantes para utilizar los servicios financieros formales a través de los canales tradicionales. Pero aparte de esos canales, hay otros nuevos medios de acceso. La tecnología hace posible que casi cualquier establecimiento comercial pueda ofrecer servicios financieros básicos en nombre de los bancos. Al mismo tiempo, la regulación permite cada vez más que los bancos externalicen algunos servicios, con lo que pueden reducir costes. Por tanto, la tecnología y la regulación facilitan la aparición de nuevos canales de “banca sin sucursales”, como los corresponsales bancarios, que tienen el potencial de llegar a millones de personas no bancarizadas con mayor rapidez.

Si bien el Fondo Monetario Internacional (FMI) ofrece información armonizada sobre el número de sucursales bancarias y cajeros automáticos, no existe información sistemática acerca de la disponibilidad de otros puntos de acceso. Desde 2004, la Encuesta de Acceso Financiero (FAS, por sus siglas en inglés), desarrollada por el FMI, recopila datos a nivel país sobre las sucursales bancarias y los cajeros automáticos. Por primera vez, en 2014 esta base de datos incluye información sobre agentes de dinero móvil en 35

---

1: Véase Cámara y Tuesta (2014) para un análisis detallado.

países. Sin embargo, la información sobre los corresponsales bancarios sigue siendo escasa. Es por eso que este trabajo pretende contribuir al esfuerzo de mejorar la comprensión del acceso a los servicios financieros formales a través del modelo de negocio de los corresponsales bancarios. Nuestra contribución es doble. En primer lugar, presentamos una base de datos con el número de corresponsales bancarios a nivel país. El objetivo es hacernos una idea del orden de magnitud y, lo que es más importante, iniciar un proyecto para recopilar información armonizada entre países y a lo largo del tiempo con el fin de analizar la rapidez con la que aumenta el acceso a través de este modelo de negocio y las variaciones regionales de esta tendencia. En segundo lugar, dado que la inclusión financiera depende del vínculo de los clientes con el sistema financiero formal, clasificamos los corresponsales bancarios según el grado de vinculación que facilitan.

Los corresponsales bancarios son establecimientos comerciales no financieros que ofrecen servicios financieros básicos en nombre de un proveedor de servicios financieros, convirtiéndose así en puntos de acceso al sistema financiero formal. Esos establecimientos pueden pertenecer a una amplia variedad de sectores (tiendas de alimentación, gasolineras, servicios postales, farmacias, etc.), siempre y cuando sean tiendas físicas cuya actividad principal conlleve el manejo de efectivo. En su versión más básica, los corresponsales bancarios solo llevan a cabo operaciones transaccionales (depósitos, retiradas de efectivo y pago de facturas), pero en muchos casos han evolucionado y actúan como canal de distribución de los productos de crédito, ahorro y seguros de los bancos. La diferencia fundamental con respecto a otros canales financieros como las sucursales dentro de tiendas o los quioscos es que, en el modelo de negocio de los corresponsales bancarios, los servicios financieros son prestados por los empleados del propio establecimiento comercial, no por empleados ni máquinas del banco. Este modelo de negocio hace sostenible que los bancos se centren en clientes de rentas bajas con canales de acceso que son eficientes desde el punto de vista de los costes.

En zonas en las que las sucursales bancarias están muy lejos de los hogares, los corresponsales bancarios agrupan las necesidades de efectivo de todos los clientes y reducen el número de viajes costosos (y a veces arriesgados) al banco. Además, puesto que los depósitos y las retiradas de efectivo se compensan en la caja del agente, también se reduce la cantidad total de efectivo que tiene que transportarse a la sucursal bancaria. Por tanto, el modelo de negocio de los corresponsales bancarios genera eficiencia económica.

Asumimos que la inclusión financiera real se puede lograr cuando los individuos se relacionan con una institución financiera formal<sup>2</sup>. Según el grado de vinculación con el sistema financiero formal que los corresponsales bancarios facilitan, identificamos dos modelos distintos de agentes bancarios: puros e híbridos. El modelo puro facilita el mayor grado de relación entre los individuos y el sistema financiero formal, mientras que el modelo híbrido representa un menor nivel (condicional) de vinculación. No obstante, dado que existe un vínculo con una institución financiera formal, ambos modelos pueden mejorar la inclusión financiera.

En la década pasada, la aparición del "dinero móvil", es decir, la práctica de enviar, recibir y guardar dinero utilizando teléfonos móviles, ha crecido exponencialmente en los países en vías de desarrollo. Sin embargo, cuando no hay ningún intermediario financiero involucrado, solo consideramos este nuevo canal como una fase incipiente de inclusión financiera.

El resto del trabajo se organiza del siguiente modo. En la sección 2 se define y se caracteriza el modelo de negocio de los corresponsales bancarios. En la sección 3 se presenta la información que contiene nuestra base de datos. En la sección 4 se presentan las conclusiones.

---

2: Instituciones financieras formales son aquellas que están legalmente autorizadas para llevar a cabo intermediación financiera, es decir, aceptar depósitos del público y utilizarlos para otorgar crédito. En este trabajo nos centramos en los bancos como instituciones financieras formales porque otras empresas financieras, como las instituciones microfinancieras, tienen una condición jurídica diferente según la regulación específica de cada país. Hay algunos gobiernos que no permiten que estas compañías financieras acepten depósitos del público.

## 2 Características y clasificación de los corresponsales bancarios

### 2.1. Clasificación de los modelos de corresponsales bancarios

#### 2.1.1. Corresponsales bancarios puros: externalización en el sector bancario

La externalización en el sector servicios ha aumentado espectacularmente en los últimos años y es probable que esta tendencia continúe. Gracias a los avances en las tecnologías de la información y la comunicación, algunas cadenas de valor ahora se pueden dividir en partes. En particular, en el sector de los servicios bancarios y financieros, a medida que las estrategias de las empresas se hacen más complejas, resulta más eficiente externalizar las fases de la cadena de valor que hacen un uso menos intensivo del capital humano o son más sencillas desde el punto de vista tecnológico. Esto permite a los proveedores de servicios financieros tener mayor presencia en los mercados a través de un modelo de externalización con terceros y, al mismo tiempo, conservar internamente los procesos que son más complejos. De ese modo, las entidades financieras se benefician de tener una cobertura en lugares donde establecer una sucursal bancaria sería poco eficiente, y los clientes tienen mayor acceso a servicios financieros formales.

Definimos los corresponsales bancarios puros como un canal de “banca sin sucursales” que genera puntos de acceso físico directo al sistema financiero formal (véase el Gráfico 1). Los corresponsales bancarios puros firman acuerdos directos con los bancos para ofrecer servicios financieros en su nombre<sup>3</sup>. Estos contratos de externalización permiten a los bancos convertir costes fijos en variables, de forma que su estructura de costes sea más baja y más flexible. Concretamente, los bancos tienen dos incentivos principales para externalizar a agentes minoristas sus actividades más básicas de contacto con los clientes. En primer lugar, los corresponsales permiten a los bancos llegar a nuevos segmentos de clientes (de renta baja, en zonas rurales, etc.) a los que sería muy costoso dar servicio a través de sucursales bancarias debido a los costes fijos que ello conlleva. En segundo lugar, en el caso de las zonas que ya están cubiertas por sucursales bancarias, la transferencia de algunas actividades a los corresponsales (es decir, la sustitución de canales) permite a los bancos reducir los costes y concentrar los esfuerzos de sus empleados en actividades de mayor valor añadido, al tiempo que se descongestionan las sucursales bancarias y se ofrece mayor comodidad a los clientes<sup>4</sup>.

Desde el punto de vista de los clientes, operar en un corresponsal bancario puro equivale a operar en una sucursal bancaria.

#### 2.1.2. Corresponsales bancarios híbridos: puntos de acceso indirecto o potencial al sistema financiero formal

Los corresponsales bancarios híbridos ofrecen servicios financieros en nombre de emisores no bancarios de dinero electrónico<sup>5</sup> que, al mismo tiempo, tienen acuerdos con bancos que garantizan el acceso indirecto o potencial al sistema financiero formal (véase el Gráfico 1). El acceso indirecto tiene lugar cuando es

3: El origen del modelo de negocio de los corresponsales bancarios data del año 2000 en Brasil. Después de una resolución en la que el Banco Central reconocía formalmente la figura de los corresponsales bancarios, la Caixa Econômica Federal intensificó su relación con la cadena nacional de administraciones de lotería para ampliar la gama de servicios que se ofrecen en esos establecimientos (Kumar et al., 2006).

4: En general, los corresponsales bancarios son un canal de acceso complementario a las sucursales. Sin embargo, algunos bancos utilizan a los agentes como su principal canal de distribución. Este es el caso de algunos bancos postales que se separaron legalmente de la empresa de servicios postales, pero que siguen utilizando la red de oficinas de correos como su principal (o incluso único) canal de distribución.

5: El dinero electrónico (*e-money*) es un instrumento financiero que almacena valor electrónicamente contra la recepción de fondos equivalentes por parte del emisor. Se acepta como instrumento de pago por terceros ajenos al emisor y puede convertirse de nuevo en efectivo. El valor se almacena en un dispositivo electrónico que puede ser una cuenta en Internet, una tarjeta de pago prepagada u otras tarjetas inteligentes como una tarjeta de telefonía móvil.

posible hacer transferencias desde cuentas de dinero electrónico a cuentas bancarias o gestionar cuentas bancarias desde las aplicaciones de dinero electrónico. Sin embargo, la iniciativa para que haya inclusión financiera depende del lado de la demanda: los individuos tienen que contratar servicios bancarios y utilizar el corresponsal de dinero electrónico como un canal de acceso indirecto (depositando dinero en el monedero de dinero electrónico y transfiriendo después los fondos a la cuenta bancaria). Por otra parte, el acceso potencial se produce cuando el producto de dinero electrónico es ofrecido por una entidad no bancaria en colaboración con bancos. En este caso, las entidades financieras formales tienen acceso a la base de datos de clientes y pueden explotarla para ofrecer productos bancarios como cuentas de ahorro o crédito. La iniciativa para la inclusión financiera depende en este caso del lado de la oferta.

Dado que la mayoría de los emisores no bancarios de dinero electrónico son operadores de telefonía móvil, siempre han utilizado agentes minoristas para vender tiempo de llamadas a través de tarjetas prepago. Estas redes de agentes ya existentes también se utilizan como canal de distribución de servicios financieros cuando las empresas entran en el negocio del dinero electrónico. Por tanto, los operadores de telefonía móvil se enfrentan a menores costes de entrada que los bancos para ofrecer servicios financieros básicos en zonas remotas o muy dispersas.

Hay otros agentes fuera del sistema financiero formal que ofrecen servicios de dinero electrónico basados en un modelo de corresponsalía. En este caso el papel de los bancos no existe o es irrelevante para fomentar la inclusión financiera. Consideramos este grupo de agentes como “otros corresponsales de servicios financieros” y puede decirse que son únicamente un paso preliminar hacia la inclusión financiera.

## 2.2. Atributos de los corresponsales bancarios

Hay algunas condiciones necesarias que debe cumplir cualquier establecimiento comercial para poder convertirse en corresponsal bancario: manejar efectivo, tener una cuenta bancaria o de dinero electrónico y estar conectado a una red de telecomunicaciones.

La tecnología es el elemento esencial que hace posible el modelo de negocio de los corresponsales bancarios. Facilita la interacción remota entre el proveedor de servicios financieros y sus clientes en el establecimiento del agente. En el sistema más tradicional, la interacción se produce utilizando tarjetas bancarias y terminales de punto de venta (TPVs) conectados al banco a través de una línea telefónica, tecnología inalámbrica o tecnología por satélite. En el caso de los productos de dinero electrónico, la interacción se produce habitualmente mediante teléfonos móviles. Además de la conexión tecnológica adecuada, los corresponsales bancarios tienen que tener una cuenta bancaria o de dinero electrónico activa para compensar las transacciones en efectivo que procesan en sus cajas registradoras. El procedimiento funciona de la forma siguiente. Cuando un cliente hace un depósito en efectivo en un corresponsal bancario, la misma cantidad de dinero se retira automáticamente de la cuenta del agente y se transfiere a la cuenta del cliente. Como esta compensación automática requiere que los corresponsales bancarios mantengan suficiente saldo en sus cuentas, los bancos a veces les conceden una línea de crédito o una línea de descubierto en condiciones favorables con el objetivo de hacer posible el modelo de negocio de los corresponsales bancarios. En el caso de las retiradas de efectivo, la interacción remota con el banco permite, en primer lugar, comprobar si el cliente tiene suficientes fondos en su cuenta. Después, el corresponsal bancario proporciona al cliente el dinero en efectivo de su caja y el banco transfiere la misma cantidad de dinero de la cuenta del cliente a la cuenta del agente. Por tanto, la interacción en tiempo real entre las tres partes (banco, agente y cliente), junto con el proceso de compensación automática, crea un entorno seguro para todas las partes sin riesgo de liquidación adicional.

Aparte de los requisitos necesarios, hay algunos atributos que hacen que un comercio en particular sea especialmente valioso como agente bancario. En primer lugar, la proximidad, ya que cuanto más cerca esté

el comerciante de sus clientes, mayor es la extensión del acceso al sistema financiero formal. Un argumento similar es aplicable al horario de apertura del comercio. En segundo lugar, las condiciones de seguridad también son valiosas, ya que el negocio de la corresponsalía bancaria incrementa la cantidad de efectivo que manejan la tienda y sus clientes. Aunque los bancos no están expuestos al riesgo de robo (el dinero en efectivo pertenece siempre al agente o a los clientes), les preocupa la repercusión que pueda tener en su reputación ampliar el acceso a sus servicios en lugares inseguros. En tercer lugar, el grado de confianza que un comercio inspira en sus clientes condiciona su potencial como canal de distribución bancaria. La población de bajos ingresos podría sentir reparo en ir a sucursales bancarias porque son entornos nuevos para ellos donde no saben cómo comportarse, a diferencia de los comercios locales que conocen bien. Los negocios que son particularmente confiables, como farmacias u oficinas de correos, podrían mejorar la reputación del sistema financiero cuando se utilizan como agentes.

Por último, la estructura de negocio de los comercios también es importante para la puesta en marcha de corresponsales bancarios. Las cadenas comerciales o las franquicias ofrecen algunas ventajas con respecto a los comercios independientes más pequeños. Por una parte, los costes son menores si se necesita una sola evaluación de idoneidad, negociación de contrato y línea de descubierto para establecer un grupo de corresponsales. Por otra parte, las cadenas facilitan la publicidad del nuevo canal bancario, ya que sus marcas gozan de un reconocimiento generalizado. Sin embargo, los comerciantes independientes más pequeños permiten ampliar el acceso al sistema financiero formal en zonas remotas donde las cadenas comerciales no se han implantado. En este caso, dadas las dificultades de gestionar una gran red de agentes independientes, algunos bancos han externalizado a empresas de servicios externas funciones como la selección de corresponsales, la contratación, la instalación, la formación y el servicio técnico. Estas empresas de gestión de agentes se benefician de economías de escala, ya que pueden crear una gran red de establecimientos minoristas y ofrecer servicios de corresponsalía a bancos, empresas de remesas, compañías aseguradoras y operadores de telefonía móvil, entre otros.

### 2.3. Operaciones y remuneración

La diversidad y complejidad de las operaciones que ofrecen los corresponsales bancarios dependen de la estrategia de distribución de cada banco y de la regulación de los agentes bancarios en cada país. En general, los corresponsales bancarios llevan a cabo operaciones transaccionales como la recepción de depósitos, la entrega de efectivo y el pago de facturas. Estas actividades son de poco valor añadido para los bancos y no requieren capital humano altamente especializado, por lo que han sido las primeras que se han externalizado a los agentes. Pero en algunos casos el modelo de negocio de los corresponsales bancarios se ha desarrollado más y sirve de canal de distribución donde se comercializan y contratan cuentas básicas y productos de crédito, ahorro y seguros. Estas actividades no solo necesitan capital humano específico y más cualificado, sino que también son mucho más sensibles para la estrategia de los bancos y su relación con los clientes. Además, existe un riesgo de desajuste de incentivos si los corresponsales bancarios se encargan de comercializar productos de crédito, pues podrían estar especialmente interesados en dirigirse a los clientes que necesiten el dinero para comprar los productos de su establecimiento. Por consiguiente, la externalización de estas actividades requiere un mayor grado de confianza, compromiso y alineación de incentivos entre el banco y sus corresponsales. No obstante, algunos países imponen restricciones legales a la externalización de algunas operaciones, como la apertura de cuentas bancarias, que están sujetas a requisitos de conocimiento del cliente. En el marco de las medidas contra el blanqueo de capitales y la financiación del terrorismo, a los bancos se les exige normalmente que comprueben ellos mismos la identidad de los titulares de sus cuentas.

Desde un punto de vista teórico, el entorno competitivo entre los proveedores de servicios financieros y entre los agentes (que pueden trabajar o no en exclusiva para un banco o un emisor de dinero electrónico)

debería determinar la estrategia de precios. En general, los corresponsales bancarios obtienen una remuneración económica a cambio de los servicios financieros que prestan en nombre de los bancos o emisores de dinero electrónico. El esquema de remuneración estándar se basa en el número y el importe de las transacciones y, por lo general, son los proveedores de servicios financieros quienes remuneran a los agentes. Además de la remuneración económica, el negocio de la corresponsalía bancaria trae beneficios indirectos para los comerciantes, como un aumento del flujo de personas que acuden a las tiendas (clientes potenciales) y, en algunos casos, beneficios para su reputación derivados de vincular su negocio minorista con la marca del banco.



## 3 La base de datos

Nuestra base de datos incluye 101 países desarrollados y menos desarrollados. La información está dividida en dos tablas. La primera contiene el número de establecimientos que hemos identificado como corresponsales bancarios puros, con datos disponibles para 70 países, que es nuestra principal contribución. La segunda tabla ofrece una clasificación de los proveedores de dinero electrónico de 73 países, que son susceptibles de utilizar redes de corresponsales bancarios. No podemos recopilar el número de corresponsales bancarios híbridos debido a la escasez de información que ofrecen, en general, los emisores no bancarios de dinero electrónico. Esta restricción la abordamos creando la segunda tabla de nuestra base de datos, que recopila y clasifica el número de proveedores de dinero electrónico según el grado de vinculación con un banco que facilitan a sus clientes; es decir, los clasificamos en función de los mecanismos con los que contribuyen a mejorar la inclusión financiera. Esta base de datos tiene como objetivo ser un indicador de la relevancia de los distintos modelos de corresponsales bancarios. Cuando estos servicios de dinero electrónico son prestados a través de agentes, la clasificación es la misma que la de los corresponsales bancarios.

### 3.1. Corresponsales bancarios puros

La primera parte de nuestra base de datos incluye información sobre el número de corresponsales bancarios puros. Al no existir información armonizada sobre el número de estos establecimientos en los distintos países, nuestra estrategia para reunir los datos es doble. Primero, recopilamos datos de estadísticas oficiales, como las de los bancos centrales, ministerios y autoridades bancarias, cuando están disponibles en el país. También consideramos como datos oficiales aquellos proporcionados por las asociaciones del sector financiero o las organizaciones sin ánimo de lucro que analizan la inclusión financiera. Segundo, en los países donde no hay estadísticas oficiales disponibles, llevamos a cabo nuestra propia búsqueda de la existencia de corresponsales bancarios y recopilamos los datos que ofrecen los propios bancos o agentes. En este caso, identificamos a un establecimiento minorista como corresponsal bancario puro cuando ofrece al menos uno de los siguientes servicios en nombre de un banco: i) depósito y retirada de efectivo o ii) comercialización de cuentas bancarias o de productos de crédito o ahorro. Consideramos que esos son los servicios disponibles mínimos que darían lugar a una mejora significativa de la inclusión financiera. Además, el establecimiento minorista y el banco tienen que ser entidades legalmente independientes, aunque puedan compartir propiedad y ser uno filial del otro<sup>6</sup>. Los datos recopilados de distintas fuentes solo se han sumado cuando nos hemos asegurado adecuadamente de que no hay contabilización múltiple. Sumar el número de corresponsales que indican los distintos bancos de un país conlleva un riesgo de contabilización múltiple cuando algunos establecimientos minoristas ofrecen servicios financieros en nombre de más de un banco, es decir, cuando no hay un acuerdo de exclusividad.

La Tabla 1 presenta el número de corresponsales bancarios puros por cada 100.000 adultos y por cada 1.000 kilómetros cuadrados en los países incluidos en nuestra muestra. Como podemos observar, el mayor número de corresponsales bancarios por cada 100.000 personas adultas está en Bangladesh (530 establecimientos), seguido de Colombia (275) y Brasil (253). Siete de los diez primeros son países de América Latina: Colombia, Brasil, Chile, Perú, Costa Rica, Guatemala y Ecuador. América Latina y el Caribe es la región del mundo con la tasa más alta de corresponsales bancarios puros (136 establecimientos por cada 100.000 adultos), seguida a una distancia considerable por el Sur de Asia (83) y Oriente Medio y el

6: Hemos establecido este requisito basándonos en la definición de sucursales bancarias según la Encuesta de Acceso Financiero (FAS, por sus siglas en inglés) del FMI: "El número de sucursales, excluidas las oficinas centrales, incluye todas las unidades de cada tipo de entidad cubiertas por esta encuesta que prestan servicios financieros a los clientes y están físicamente separadas de la oficina principal pero no organizadas como filiales legalmente independientes" (FMI, 2012).

Norte de África (72), como se muestra en la Tabla 2<sup>7</sup>. El predominio del modelo puro de corresponsales bancarios en América Latina es coherente con la aparición de este modelo de negocio en Brasil en el año 2000 y con la regulación pionera específica introducida por muchos países de la región. Esto podría deberse en parte a la larga tradición bancaria de esta región en comparación con otros mercados emergentes.

### 3. 2. Proveedores de dinero electrónico

La segunda parte de nuestra base de datos clasifica a los proveedores de dinero electrónico según su grado de relación con el sistema financiero formal. Los datos facilitados en esta parte se basan en la información ofrecida por el "Mobile Money for the Unbanked Deployment Tracker" de GSMA. Esta es la base de datos más completa de proveedores de dinero móvil en los países emergentes<sup>8</sup>. Aunque esta base de datos no incluye ninguna información de los países desarrollados, no es una limitación importante para analizar el modelo de negocio de los corresponsales bancarios en términos de inclusión financiera. Mientras que los países en desarrollo se enfrentan a importantes limitaciones de acceso que pueden cubrir los corresponsales bancarios, el acceso en los países desarrollados es casi universal.

Nuestra base de datos incluye 218 servicios de dinero electrónico en 73 países. Han sido clasificados según el papel que desempeñan los bancos en cada servicio, lo que determina el modelo de su red de agentes potenciales (en caso de que los tengan): corresponsales bancarios puros, corresponsales bancarios híbridos u otros corresponsales de servicios financieros<sup>9</sup>. Como ya hemos mencionado en secciones anteriores, los corresponsales bancarios puros son puntos de acceso directo al sistema financiero formal, mientras que los corresponsales bancarios híbridos son puntos de acceso indirecto o potencial al sistema financiero formal. Clasificamos como "otros corresponsales de servicios financieros" a aquellos que están fuera del sistema financiero formal.

Nuestros requisitos de clasificación para los proveedores de dinero electrónico son los siguientes:

- El producto de dinero electrónico lo ofrece un banco, bien en solitario o en colaboración con otra compañía. Por tanto, su red de agentes potenciales se ajustaría al modelo de corresponsales bancarios puros.
- Cuando el producto de dinero electrónico lo ofrece una entidad no bancaria, su red de agentes potenciales encajaría en el modelo de corresponsales bancarios híbridos si se cumple al menos una de las siguientes condiciones: i) el servicio de dinero electrónico se ofrece en colaboración con un banco<sup>10</sup> o ii) se pueden transferir fondos de la cuenta de dinero electrónico a cuentas bancarias.
- En cuanto al resto de los productos de dinero electrónico, es decir, donde no participan los bancos o su participación es insignificante, los agentes potenciales se han clasificado como "otros corresponsales de servicios financieros".

La Tabla 3 muestra que India (8 proveedores), Nigeria (7) y Kenia (6) son los países con más proveedores de dinero electrónico que cumplen los requisitos del modelo híbrido. Si estos servicios se distribuyen a través de agentes, se les definirá como corresponsales bancarios híbridos.

7: Estos datos agregados tienen que tratarse con precaución, ya que no tenemos información completa de todos los países de la región.

8: La base de datos de GSMA recopila información sobre productos que encajan en una definición amplia de dinero móvil. Esta definición incluye tanto monederos de dinero electrónico como cuentas bancarias gestionadas a través de dispositivos móviles. En nuestra base de datos hemos restringido la gama de productos a las cuentas de dinero electrónico que se ofrecen al público general. Las cuentas de banca móvil se tienen en cuenta en la base de datos de corresponsales bancarios puros cuando se puede acceder a ellas a través de corresponsales.

9: Algunas de las cifras de esta base de datos podrían tener ciertos márgenes de error. Nuestro objetivo en esta sección no es obtener la cifra exacta del número de proveedores en todo el mundo que pueden utilizar el modelo híbrido de corresponsales bancarios, sino dar una idea del orden de magnitud y de las variaciones regionales.

10: Este no es un criterio sencillo, ya que muchos proveedores no bancarios de dinero electrónico afirman tener acuerdos con bancos, pero no está claro el grado de esa relación. Solo tenemos en cuenta los casos en los que el proveedor de dinero electrónico declara que "ofrece" el producto en colaboración con un banco.

En los datos agregados por región (Tabla 4), el África Subsahariana destaca por tener el mayor número de proveedores de dinero electrónico (56) que podrían tener corresponsales bancarios híbridos. Ese gran número de proveedores híbridos no debe sorprender, dado que los entornos regulatorios del continente son más permisivos. En esta región, los operadores de telefonía móvil han abierto el camino a la inclusión financiera aprovechando la alta penetración de los teléfonos móviles entre la población no bancarizada. En lo que respecta a los bancos, en muchos casos han desempeñado un papel secundario como socios de las empresas de telecomunicaciones en la implementación de servicios de dinero electrónico. El modelo de corresponsales bancarios híbridos también sería importante en el Sur de Asia (14 proveedores), Este Asiático y el Pacífico (8) y Oriente Medio y Norte de África (7).

## 4 Conclusiones

El acceso a los servicios financieros formales es una condición necesaria para fomentar la inclusión financiera formal. La literatura sobre desarrollo económico afirma que la inclusión financiera, entendida como el uso de servicios financieros formales de calidad, aumenta el bienestar de las personas. Por un lado, el acceso al crédito formal fomenta la inversión en activos productivos, y el incremento de riqueza asociado estimula la inversión en capital humano y aumenta la productividad (Bencivenga y Smith, 1991). Por otro lado, el ahorro formal ayuda a los agentes a reducir los shocks inesperados de renta en el futuro — al ser un seguro contra las necesidades imprevistas de liquidez— y reduce el riesgo cotidiano de ser víctima de un robo. Sin embargo, hasta ahora no se ha avanzado mucho en la recopilación de información sistemática para medir el acceso a través de nuevos canales. El Fondo Monetario Internacional (FMI) ofrece información armonizada sobre el número de sucursales bancarias y cajeros automáticos, pero hay muy poca información sistemática sobre el número de puntos de acceso que proporcionan los nuevos canales de “banca sin sucursales” (es decir, corresponsales bancarios, Internet y teléfonos móviles).

Nuestra contribución en este trabajo es doble. En primer lugar, proporcionamos la primera base de datos con información sistemática sobre el número de corresponsales bancarios. Esta base de datos abarca 70 países desarrollados y menos desarrollados e incluye información a nivel de país del número de establecimientos no financieros que constituyen un punto de acceso al sistema financiero formal. Nuestro objetivo es proporcionar una idea del orden de magnitud y, lo que es más importante, iniciar un proyecto para recopilar información armonizada entre países y a lo largo del tiempo con el fin de analizar la rapidez con la que aumenta el acceso a través de este modelo de negocio y las variaciones regionales de esta tendencia. También ofrecemos una base de datos con información sobre el número de proveedores de dinero electrónico y su clasificación. Este es un producto derivado que tiene como objetivo suplir la ausencia de información sobre el número de corresponsales bancarios en varios países. En segundo lugar, estudiamos cómo contribuyen los corresponsales bancarios a mejorar la inclusión financiera. Clasificamos los modelos de corresponsales bancarios según el grado de relación que facilitan entre los individuos y el sistema financiero formal, es decir, en cuanto a sus mecanismos para mejorar la inclusión financiera. El modelo puro facilita el mayor grado de relación entre los individuos y el sistema financiero formal, mientras que el modelo híbrido representa un menor nivel (condicional) de participación. No obstante, dado que existe un vínculo con una institución financiera formal, también pueden mejorar la inclusión financiera.

Las nuevas formas de prestar servicios bancarios, como los corresponsales, pretenden ampliar el acceso al sistema financiero formal y promover la inclusión financiera. Las personas que por lo general no utilizan los servicios financieros formales debido a las restricciones de acceso a los canales bancarios más convencionales (sucursales y cajeros automáticos) se benefician especialmente de este modelo de negocio. En este trabajo nos centramos en los corresponsales bancarios para ofrecer información sobre el número de estos puntos de acceso. Estamos interesados tanto en el modelo puro de corresponsales bancarios como en el modelo híbrido, ya que cada uno de ellos genera un acceso posible (directo, indirecto o potencial) al sistema financiero formal, por lo que mejoran la inclusión financiera. Los agentes clasificados como “otros corresponsales de servicios financieros” son agentes fuera del sistema financiero formal y los servicios que ofrecen representan una etapa incipiente de inclusión financiera.

Hemos observado que el modelo de corresponsales bancarios puros está muy extendido en América Latina y en el Caribe. Esto puede deberse a la tradición bancaria relativamente avanzada de esta región en comparación con otras zonas en vías de desarrollo. Asimismo, la regulación desempeña un papel importante, pues en muchos países existen reglamentaciones específicas que afectan a este modelo de negocio. La figura de los corresponsales bancarios no es habitual en el mundo desarrollado debido a que el

acceso a los canales bancarios tradicionales, como los cajeros automáticos y las sucursales, no es limitado y la banca por Internet es cada vez más generalizada.

En lo que respecta al alcance del modelo de corresponsales bancarios híbridos, indicado por el número de proveedores de dinero electrónico híbridos, las cifras más altas están en el África Subsahariana. Esta región cuenta con una tradición bancaria menos desarrollada, pero una alta penetración de teléfonos móviles, de forma que los operadores de telefonía móvil son los principales proveedores de este mercado, aprovechando su amplia red de agentes y los servicios de dinero electrónico. Asimismo, la regulación favorece este modelo de negocio en la región.

Nuestra base de datos tiene algunas limitaciones evidentes. En primer lugar, algunas estadísticas oficiales incluyen no solo a los corresponsales de los bancos sino también a los corresponsales de instituciones microfinancieras. En segundo lugar, cuando los datos que ofrecemos proceden de bancos o agentes, el número de corresponsales bancarios es un límite inferior debido a las limitaciones de la búsqueda y a nuestra decisión explícita de no sumar datos de distintas fuentes a menos que nos hayamos asegurado adecuadamente de que no hay contabilización múltiple. Teniendo en cuenta estas observaciones, nuestra base de datos proporciona a responsables políticos e investigadores datos geográficos y demográficos sobre el acceso a servicios financieros básicos en todo el mundo a través de los corresponsales bancarios.

## Apéndice

---

### Notas técnicas relacionadas con la base de datos de corresponsales bancarios puros

#### Datos recopilados de información ofrecida por los servicios postales:

- Las oficinas de correos que, además de prestar servicios financieros en nombre de bancos, ofrecen una gama completa de servicios bancarios propios se han excluido de la base de datos porque asumimos que están incluidas como sucursales en la base de datos del FAS. Queremos evitar la contabilización de un mismo punto de acceso en ambas bases de datos, ya que nuestro objetivo es mejorar la medición de los puntos de acceso al sistema financiero formal.
- Las oficinas de correos que ofrecen servicios financieros en nombre de un banco postal se consideran corresponsales bancarios siempre que el servicio postal y el banco postal sean entidades legalmente separadas, aunque en última instancia compartan propiedad.
- Si los servicios financieros son ofrecidos en la oficina de correos por empleados del banco, estos establecimientos se excluyen de la base de datos, pues no se ajustan a la definición de corresponsales bancarios. No obstante, esta información no está clara en todos los casos. Por ejemplo, cuando las oficinas de correos disponen de "mostradores financieros" específicos donde se ofrecen los productos del banco postal, suponemos que esos mostradores los atienden los empleados del banco y, por consiguiente, no se consideran corresponsales bancarios.
- Hemos excluido las oficinas postales móviles cuando la información disponible no especifica en qué tipo de establecimientos postales se ofrecen los servicios de corresponsalía bancaria.

#### Problemas temporales

- No hay homogeneidad en cuanto al mes específico de los datos de cada año.
- Los datos recopilados a partir de la información que ofrecen actualmente los bancos o agentes se han asignado al año 2014, ya que es el año base de la creación de nuestra base de datos. Sin embargo, la información que facilitan algunas entidades en sus páginas web podría estar algo desactualizada.

## Referencias

---

Bencivenga, V. R., & Smith, B. D. (1991). Financial Intermediation and Endogenous Growth. *The Review of Economic Studies*, 58(2), 195-209.

Cámara, N., & Tuesta, D. (2014). Measuring Financial Inclusion: A Multidimensional Index. BBVA Research Working Paper, No. 14/26. Madrid, Spain: BBVA Research.

Ergungor, O. E. (2010). Bank Branch Presence and Access to Credit in Low- to Moderate- Income Neighborhoods. *Journal of Money, Credit and Banking*, 42(7), 1321-1349.

Galor, O., & Zeira, J. (1993). Income distribution and macroeconomics. *The Review of Economic Studies*, 60(1), 35–52.

GSMA (n.d.). Mobile Money for the Unbanked Deployment Tracker. Retrieved from:  
<http://www.gsma.com/mobilefordevelopment/programmes/mobile-money-for-the-unbanked/insights/tracker>

IMF (2012). Financial Access Survey Explanatory Notes. Retrieved from:  
[http://fas.imf.org/misc/Explanatory\\_Notes.pdf](http://fas.imf.org/misc/Explanatory_Notes.pdf)

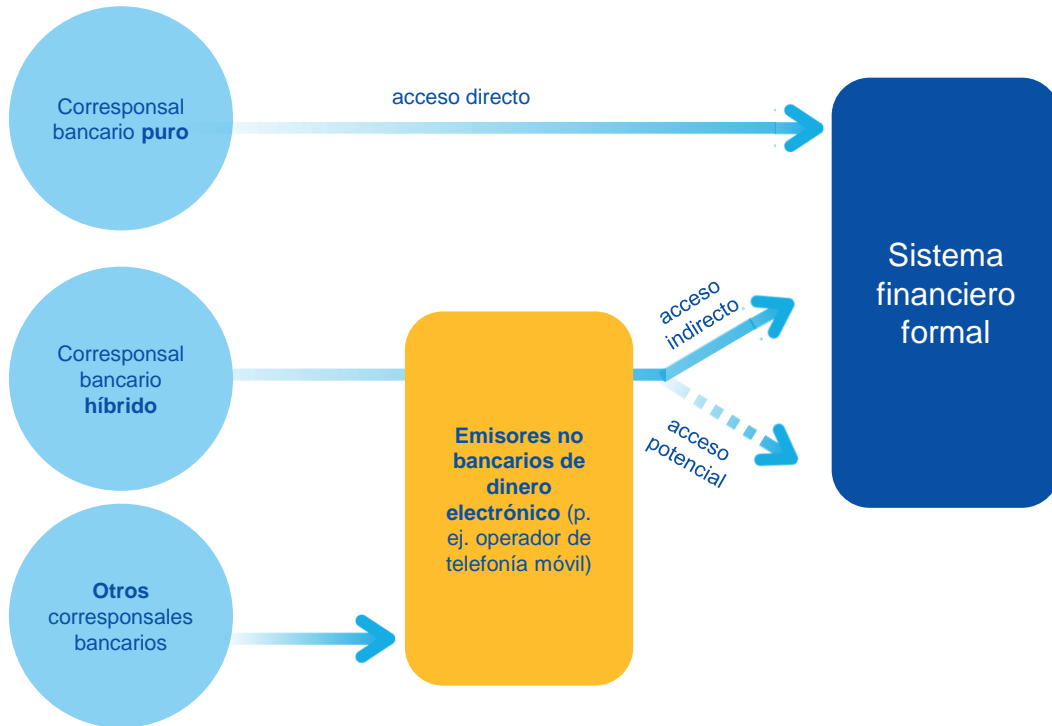
Kumar, A., Nair, A., Parsons, A., & Urdapilleta, E. (2006). Expanding bank outreach through retail partnerships: correspondent banking in Brazil. World Bank Working Paper, No. 85. Washington DC, USA: The World Bank.

Lyman, T., Ivatury, G., & Staschen, S. (2006). Use of agents in branchless banking for the poor: rewards, risks, and regulation. CGAP Focus Note, No. 38. Washington DC, USA: CGAP.

Wolfensohn, J. D., & Bourguignon, F. (2004). Development and poverty Reduction: Looking back, looking ahead. Washington DC, USA: The World Bank.

## Tablas y gráficos

Gráfico 1  
**Modelos de corresponsales bancarios**



Fuente: BBVA Research



Tabla 1

## Base de datos de corresponsales bancarios puros

	Agentes puros por cada 100,000 adultos				Agentes puros por cada 1,000km2			
	2011	2012	2013	2014	2011	2012	2013	2014
Afganistán	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Argelia	n.d.	n.d.	n.d.	11,9	n.d.	n.d.	n.d.	1,3
Argentina	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Armenia	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Australia	n.d.	n.d.	n.d.	20,8	n.d.	n.d.	n.d.	0,4
Austria	n.d.	n.d.	24,9	n.d.	n.d.	n.d.	16,9	n.d.
Azerbaiyán	13,2	14,1	14,0	14,7	10,0	10,9	11,0	11,5
Bangladesh*	n.d.	n.d.	n.d.	529,7	n.d.	n.d.	n.d.	3644,0
Benín	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Bielorrusia	n.d.	n.d.	n.d.	42,9	n.d.	n.d.	n.d.	13,9
Bolivia*	n.d.	0,5	1,2	1,4	n.d.	0,0	0,1	0,1
Bosnia y Herzegovina	n.d.	n.d.	n.d.	10,2	n.d.	n.d.	n.d.	5,3
Botsuana	n.d.	9,6	9,7	n.d.	n.d.	0,2	0,2	n.d.
Brasil*	120,4	262,2	273,9	252,9	18,9	41,7	44,1	40,7
Bulgaria	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Burkina Faso	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Burundi	n.d.	n.d.	n.d.	2,6	n.d.	n.d.	n.d.	5,1
Camboya	n.d.	n.d.	n.d.	10,4	n.d.	n.d.	n.d.	5,5
Camerún	n.d.	n.d.	n.d.	0,3	n.d.	n.d.	n.d.	0,1
Chad	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Chile*	61,0	117,0	149,0	178,0	9,6	18,6	23,9	28,6
China*	n.d.	n.d.	50,4	n.d.	n.d.	n.d.	52,3	n.d.
Colombia*	64,3	108,5	153,9	275,0	17,5	29,9	43,1	77,0
Congo, Rep.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Congo, Rep. Dem.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Costa Rica	53,6	n.d.	n.d.	82,7	34,2	n.d.	n.d.	54,8
Croacia	n.d.	n.d.	n.d.	35,7	n.d.	n.d.	n.d.	18,0
Ecuador*	34,2	50,5	70,0	n.d.	12,8	19,3	27,3	n.d.
Egipto	7,5	7,4	46,0	46,0	3,8	3,8	23,8	23,8
El Salvador*	n.d.	n.d.	1,4	2,6	n.d.	n.d.	2,7	4,9
Eslovaquia	n.d.	n.d.	n.d.	38,5	n.d.	n.d.	n.d.	30,6
Eslovenia	n.d.	n.d.	n.d.	39,4	n.d.	n.d.	n.d.	27,4
España	n.d.	n.d.	n.d.	7,4	n.d.	n.d.	n.d.	4,5
Estonia	n.d.	n.d.	n.d.	38,4	n.d.	n.d.	n.d.	7,4
Filipinas	n.d.	n.d.	n.d.	18,0	n.d.	n.d.	n.d.	36,6
Gabón	n.d.	n.d.	n.d.	53,1	n.d.	n.d.	n.d.	1,9
Georgia	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Ghana	n.d.	n.d.	n.d.	2,0	n.d.	n.d.	n.d.	1,3
Grecia	n.d.	n.d.	n.d.	19,6	n.d.	n.d.	n.d.	10,8
Guatemala*	50,1	62,7	70,0	79,9	36,8	47,5	54,7	62,4
Guinea	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

Continúa en la página siguiente

Notas: \* indica que los datos para el país han sido obtenidos de estadísticas oficiales. Los datos para el resto de los países provienen de información ofrecida por bancos o agentes. N.d.: dato no disponible. Debido a modificaciones en las estadísticas oficiales, esta base de datos puede ser actualizada. Por favor, asegúrese de que está trabajando con la última versión de este Documento de Trabajo publicada en [www.bbvarresearch.com](http://www.bbvarresearch.com)

Tabla 1 (cont.)

## Base de datos de corresponsales bancarios puros

	Agentes puros por cada 100,000 adultos				Agentes puros por cada 1,000km2			
	2011	2012	2013	2014	2011	2012	2013	2014
Haití	n.d.	n.d.	n.d.	1,7	n.d.	n.d.	n.d.	3,8
Honduras	n.d.	n.d.	n.d.	12,3	n.d.	n.d.	n.d.	5,3
Hungría	n.d.	n.d.	n.d.	40,1	n.d.	n.d.	n.d.	29,0
India*	10,2	17,5	26,9	n.d.	24,6	42,9	67,3	n.d.
Indonesia	n.d.	n.d.	n.d.	2,2	n.d.	n.d.	n.d.	1,9
Irlanda	37,7	37,6	37,6	n.d.	16,4	16,4	16,3	n.d.
Jamaica	0,0	0,0	0,0	5,7	0,0	0,0	0,0	9,1
Jordania	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Kazajistán	n.d.	n.d.	n.d.	27,8	n.d.	n.d.	n.d.	1,2
Kenia*	n.d.	n.d.	n.d.	28,9	n.d.	n.d.	n.d.	12,2
Lesoto	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Letonia	n.d.	n.d.	n.d.	46,1	n.d.	n.d.	n.d.	9,6
Liberia	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Lituania	n.d.	n.d.	n.d.	43,1	n.d.	n.d.	n.d.	13,5
Madagascar	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Malasia*	2,4	n.d.	20,9	n.d.	1,4	n.d.	12,9	n.d.
Malawi*	n.d.	n.d.	0,5	1,5	n.d.	n.d.	0,3	1,1
Mali	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Marruecos	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Mauricio	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Mauritania	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
México*	27,4	30,2	31,8	33,7	10,7	12,0	12,9	13,7
Mongolia	n.d.	n.d.	n.d.	20,4	n.d.	n.d.	n.d.	0,3
Mozambique	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Nepal	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Nicaragua	n.d.	n.d.	n.d.	30,1	n.d.	n.d.	n.d.	8,8
Níger	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Nigeria	n.d.	n.d.	n.d.	3,4	n.d.	n.d.	n.d.	3,4
Nueva Zelanda	n.d.	n.d.	n.d.	25,3	n.d.	n.d.	n.d.	2,8
Pakistán*	16,3	37,8	97,9	n.d.	22,0	52,2	138,4	n.d.
Paraguay*	n.d.	n.d.	8,3	13,6	n.d.	n.d.	0,9	1,4
Perú*	56,6	76,6	96,7	125,5	8,4	11,5	14,8	19,2
Polonia	n.d.	n.d.	n.d.	22,1	n.d.	n.d.	n.d.	19,2
Portugal	n.d.	n.d.	9,0	n.d.	n.d.	n.d.	6,8	n.d.
Qatar	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Reino Unido	n.d.	n.d.	n.d.	27,6	n.d.	n.d.	n.d.	47,2
República Checa	n.d.	n.d.	45,1	n.d.	n.d.	n.d.	41,2	n.d.
República Dominicana*	n.d.	n.d.	n.d.	10,1	n.d.	n.d.	n.d.	13,8
Ruanda*	n.d.	13,6	31,8	33,1	n.d.	32,0	77,7	81,0
Rumanía	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

Continúa en la página siguiente

Notas: \* indica que los datos para el país han sido obtenidos de estadísticas oficiales. Los datos para el resto de los países provienen de información ofrecida por bancos o agentes. N.d.: dato no disponible. Debido a modificaciones en las estadísticas oficiales, esta base de datos puede ser actualizada. Por favor, asegúrese de que está trabajando con la última versión de este Documento de Trabajo publicada en [www.bbva-research.com](http://www.bbva-research.com)

Tabla 1 (cont.)

**Base de datos de corresponsales bancarios puros**

	Agentes puros por cada 100,000 adultos				Agentes puros por cada 1,000km2			
	2011	2012	2013	2014	2011	2012	2013	2014
Rusia	n.d.	n.d.	n.d.	41,1	n.d.	n.d.	n.d.	2,5
Senegal	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Serbia	30,0	30,0	29,9	n.d.	17,1	17,0	16,9	n.d.
Sierra Leona	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Singapur	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Somalia	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Suazilandia	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Sudáfrica	n.d.	n.d.	n.d.	26,1	n.d.	n.d.	n.d.	7,4
Sudán	n.d.	n.d.	n.d.	4,7	n.d.	n.d.	n.d.	0,5
Tailandia	n.d.	n.d.	n.d.	2,9	n.d.	n.d.	n.d.	2,7
Tanzania*	n.d.	n.d.	2,3	n.d.	n.d.	n.d.	0,6	n.d.
Togo	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Túnez	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Turquía	n.d.	9,1	9,0	n.d.	n.d.	5,7	5,8	n.d.
Uganda	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Uruguay	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Venezuela*	4,6	12,0	14,4	n.d.	1,0	2,6	3,1	n.d.
Vietnam	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Zambia	n.d.	n.d.	2,2	n.d.	n.d.	n.d.	0,2	n.d.
Zimbabue	n.d.	n.d.	n.d.	19,7	n.d.	n.d.	n.d.	4,0

Notas: \* indica que los datos para el país han sido obtenidos de estadísticas oficiales. Los datos para el resto de los países provienen de información ofrecida por bancos o agentes. N.d.: dato no disponible. Debido a modificaciones en las estadísticas oficiales, esta base de datos puede ser actualizada. Por favor, asegúrese de que está trabajando con la última versión de este Documento de Trabajo publicada en [www.bbva-research.com](http://www.bbva-research.com)  
Fuente: BBVA Research

Tabla 2

**Corresponsales bancarios puros por regiones**

	por 100.000 adultos	por 1.000 km2
Asia Oriental y el Pacífico	40,2	36,3
Europa del Este y Asia Central	30,3	2,7
América Latina y el Caribe	136,3	26,8
Oriente Medio y África del Norte	71,9	32,8
Asia del Sur	82,5	221,9
África Subsahariana	9,2	3,0
Mundo desarrollado	22,7	3,7

\* Mundo desarrollado incluye: Australia, Canadá, Estados Unidos, Nueva Zelanda y Europa Occidental. Debido a modificaciones en las estadísticas oficiales, esta base de datos puede ser actualizada. Por favor, asegúrese de que está trabajando con la última versión de este Documento de Trabajo publicada en [www.bbva-research.com](http://www.bbva-research.com)  
Fuente: BBVA Research

Tabla 3

**Clasificación de proveedores de dinero electrónico en función de su modelo potencial de corresponsalía**

	Número de proveedores de dinero electrónico		
	Puro	Híbrido	Otros
Afganistán	n.d.	3	n.d.
Argelia	n.d.	n.d.	n.d.
Argentina	n.d.	n.d.	1
Armenia	n.d.	1	n.d.
Australia	n.d.	n.d.	n.d.
Austria	n.d.	n.d.	n.d.
Azerbaiyán	n.d.	n.d.	n.d.
Bangladesh	6	1	2
Benín	n.d.	1	2
Bielorrusia	n.d.	n.d.	n.d.
Bolivia	n.d.	n.d.	1
Bosnia y Herzegovina	n.d.	n.d.	n.d.
Botsuana	1	1	1
Brasil	1	1	1
Bulgaria	n.d.	n.d.	1
Burkina Faso	n.d.	1	2
Burundi	1	1	1
Camboya	1	n.d.	1
Camerún	1	1	3
Chad	n.d.	2	n.d.
Chile	n.d.	1	n.d.
China	n.d.	n.d.	n.d.
Colombia	3	n.d.	1
Congo, Rep.	n.d.	2	n.d.
Congo, Rep. Dem.	n.d.	1	2
Costa Rica	n.d.	n.d.	n.d.
Croacia	n.d.	n.d.	n.d.
Ecuador	n.d.	n.d.	n.d.
Egipto	1	3	n.d.
El Salvador	n.d.	n.d.	2
Eslovaquia	n.d.	n.d.	n.d.
Eslovenia	n.d.	n.d.	n.d.
España	n.d.	n.d.	n.d.
Estonia	n.d.	n.d.	n.d.
Filipinas	n.d.	n.d.	2
Gabón	1	2	1
Georgia	n.d.	1	n.d.
Ghana	n.d.	2	2
Grecia	n.d.	n.d.	n.d.
Guatemala	1	n.d.	1
Guinea	n.d.	1	1

Continúa en la página siguiente

N.d.: dato no disponible.

Tabla 3 (cont.)

**Clasificación de proveedores de dinero electrónico en función de su modelo potencial de corresponsalía**

	Número de proveedores de dinero electrónico		
	Puro	Híbrido	Otros
Haití	1	1	1
Honduras	n.d.	n.d.	1
Hungría	n.d.	n.d.	n.d.
India	4	8	2
Indonesia	2	3	1
Irlanda	n.d.	n.d.	n.d.
Jamaica	1	n.d.	n.d.
Jordania	n.d.	1	1
Kazajistán	n.d.	n.d.	n.d.
Kenia	n.d.	6	n.d.
Lesoto	1	n.d.	2
Letonia	n.d.	n.d.	n.d.
Liberia	n.d.	1	n.d.
Lituania	n.d.	n.d.	n.d.
Madagascar	n.d.	3	n.d.
Malasia	n.d.	1	1
Malawi	n.d.	2	1
Mali	n.d.	2	n.d.
Marruecos	n.d.	1	n.d.
Mauricio	n.d.	1	n.d.
Mauritania	n.d.	n.d.	1
México	2	n.d.	2
Mongolia	n.d.	1	n.d.
Mozambique	n.d.	n.d.	2
Nepal	n.d.	2	n.d.
Nicaragua	n.d.	n.d.	1
Níger	n.d.	2	1
Nigeria	8	7	4
Nueva Zelanda	n.d.	n.d.	n.d.
Pakistán	6	n.d.	n.d.
Paraguay	n.d.	1	1
Perú	n.d.	n.d.	1
Polonia	n.d.	n.d.	n.d.
Portugal	n.d.	n.d.	n.d.
Qatar	n.d.	1	n.d.

Continúa en la página siguiente

N.d.: dato no disponible.

Tabla 3 (cont.)

**Clasificación de proveedores de dinero electrónico en función de su modelo potencial de corresponsalía**

	Número de proveedores de dinero electrónico		
	Puro	Híbrido	Otros
Reino Unido	n.d.	n.d.	n.d.
República Checa	n.d.	n.d.	n.d.
República Dominicana	1	n.d.	n.d.
Ruanda	2	3	n.d.
Rumanía	n.d.	n.d.	1
Rusia	n.d.	n.d.	n.d.
Senegal	1	n.d.	3
Serbia	n.d.	n.d.	n.d.
Sierra Leona	n.d.	2	n.d.
Singapur	n.d.	1	n.d.
Somalia	n.d.	n.d.	5
Suazilandia	1	1	n.d.
Sudáfrica	3	3	n.d.
Sudán	1	n.d.	n.d.
Tailandia	n.d.	1	1
Tanzania	n.d.	3	1
Togo	n.d.	n.d.	1
Túnez	n.d.	1	1
Turquía	n.d.	n.d.	1
Uganda	n.d.	3	3
Uruguay	n.d.	n.d.	n.d.
Venezuela	n.d.	n.d.	1
Vietnam	n.d.	1	n.d.
Zambia	2	1	2
Zimbabue	1	1	2

N.d.: dato no disponible.

Fuente: BBVA Research

Tabla 4

**Clasificación de proveedores de dinero electrónico en función de su modelo potencial de corresponsalía (por regiones)**

	Puro	Híbrido	Otros
Asia Oriental y el Pacífico	3	8	6
Europa del Este y Asia Central	n.d.	2	3
América Latina y el Caribe	10	4	15
Oriente Medio y África del Norte	7	7	2
Asia del Sur	10	14	4
África Subsahariana	24	56	43
Mundo desarrollado	n.d.	n.d.	n.d.

\* Mundo desarrollado incluye: Australia, Canadá, Estados Unidos, Nueva Zelanda y Europa Occidental. N.d.: dato no disponible.

Fuente: BBVA Research

## Documentos de Trabajo

### 2015

15/11 **Noelia Cámara, David Tuesta, Pablo Urbiola:** Extendiendo el acceso al sistema financiero formal: el modelo de negocio de los corresponsales bancarios.

15/10 **Noelia Cámara, David Tuesta, Pablo Urbiola:** Extending access to the formal financial system: the banking correspondent business model.

15/09 **Santiago Fernández de Lis, José Félix Izquierdo de la Cruz y Ana Rubio González:** Determinantes del tipo de interés del crédito a empresas en la Eurozona.

15/08 **Pau Rabanal and Juan F. Rubio-Ramírez:** Can International Macroeconomic Models Explain Low-Frequency Movements of Real Exchange Rates?.

15/07 **Ándel de la Fuente y Rafael Doménech:** El nivel educativo de la población en España y sus regiones: 1960-2011.

15/06 **Máximo Camacho and Jaime Martínez-Martín:** Monitoring the world business cycle.

15/05 **Alicia García-Herrero and David Martínez Turégano:** Financial inclusion, rather than size, is the key to tackling income inequality.

15/04 **David Tuesta, Gloria Sorensen, Adriana Haring y Noelia Cámara:** Inclusión financiera y sus determinantes: el caso argentino.

15/03 **David Tuesta, Gloria Sorensen, Adriana Haring y Noelia Cámara:** Financial inclusion and its determinants: the case of Argentina.

15/02 **Álvaro Ortiz Vidal-Abarca and Alfonso Ugarte Ruiz:** Introducing a New Early Warning System Indicator (EWSI) of banking crises.

15/01 **Alfonso Ugarte Ruiz:** Understanding the dichotomy of financial development: credit deepening versus credit excess.

### 2014

14/32 **María Abascal, Tatiana Alonso, Santiago Fernández de Lis, Wojciech A. Golecki:** Una unión bancaria para Europa: haciendo de la necesidad virtud.

14/31 **Daniel Aromí, Marcos Dal Bianco:** Un análisis de los desequilibrios del tipo de cambio real argentino bajo cambios de régimen.

14/30 **Ángel de la Fuente and Rafael Doménech:** Educational Attainment in the OECD, 1960-2010.

Updated series and a comparison with other sources.

14/29 **Gonzalo de Cadenas-Santiago, Alicia García-Herrero and Álvaro Ortiz Vidal-Abarca:** Monetary policy in the North and portfolio flows in the South.

14/28 **Alfonso Arellano, Noelia Cámara and David Tuesta:** The effect of self-confidence on financial literacy.

14/27 **Alfonso Arellano, Noelia Cámara y David Tuesta:** El efecto de la autoconfianza en el conocimiento financiero.

14/26 **Noelia Cámara and David Tuesta:** Measuring Financial Inclusion: A Multidimensional Index.

14/25 **Ángel de la Fuente:** La evolución de la financiación de las comunidades autónomas de régimen común, 2002-2012.

- 14/24 **Jesús Fernández-Villaverde, Pablo Guerrón-Quintana, Juan F. Rubio-Ramírez:** Estimating Dynamic Equilibrium Models with Stochastic Volatility.
- 14/23 **Jaime Zurita:** Análisis de la concentración y competencia en el sector bancario.
- 14/22 **Ángel de la Fuente:** La financiación de las comunidades autónomas de régimen común en 2012.
- 14/21 **Leonardo Villar, David Forero:** Escenarios de vulnerabilidad fiscal para la economía colombiana.
- 14/20 **David Tuesta:** La economía informal y las restricciones que impone sobre las cotizaciones al régimen de pensiones en América Latina.
- 14/19 **David Tuesta:** The informal economy and the constraints that it imposes on pension contributions in Latin America.
- 14/18 **Santiago Fernández de Lis, María Abascal, Tatiana Alonso, Wojciech Golecki:** A banking union for Europe: making virtue of necessity.
- 14/17 **Ángel de la Fuente:** Las finanzas autonómicas en 2013 y entre 2003 y 2013.
- 14/16 **Alicia García-Herrero, Sumedh Deorukhkar:** What explains India's surge in outward direct investment?
- 14/15 **Ximena Peña, Carmen Hoyo, David Tuesta:** Determinants of financial inclusion in Mexico based on the 2012 National Financial Inclusion Survey (ENIF).
- 14/14 **Ximena Peña, Carmen Hoyo, David Tuesta:** Determinantes de la inclusión financiera en México a partir de la ENIF 2012.
- 14/13 **Mónica Correa-López, Rafael Doménech:** Does anti-competitive service sector regulation harm exporters? Evidence from manufacturing firms in Spain.
- 14/12 **Jaime Zurita:** La reforma del sector bancario español hasta la recuperación de los flujos de crédito.
- 14/11 **Alicia García-Herrero, Enestor Dos Santos, Pablo Urbiola, Marcos Dal Bianco, Fernando Soto, Mauricio Hernandez, Arnulfo Rodríguez, Rosario Sánchez, Erikson Castro:** Competitiveness in the Latin American manufacturing sector: trends and determinants.
- 14/10 **Alicia García-Herrero, Enestor Dos Santos, Pablo Urbiola, Marcos Dal Bianco, Fernando Soto, Mauricio Hernandez, Arnulfo Rodríguez, Rosario Sánchez, Erikson Castro:** Competitividad del sector manufacturero en América Latina: un análisis de las tendencias y determinantes recientes.
- 14/09 **Noelia Cámara, Ximena Peña, David Tuesta:** Factors that Matter for Financial Inclusion: Evidence from Peru.
- 14/08 **Javier Alonso, Carmen Hoyo & David Tuesta:** A model for the pension system in Mexico: diagnosis and recommendations.
- 14/07 **Javier Alonso, Carmen Hoyo & David Tuesta:** Un modelo para el sistema de pensiones en México: diagnóstico y recomendaciones.
- 14/06 **Rodolfo Méndez-Marcano & José Pineda:** Fiscal Sustainability and Economic Growth in Bolivia.
- 14/05 **Rodolfo Méndez-Marcano:** Technology, Employment, and the Oil-Countries' Business Cycle.
- 14/04 **Santiago Fernández de Lis, María Claudia Llanes, Carlos López- Moctezuma, Juan Carlos Rojas & David Tuesta:** Financial inclusion and the role of mobile banking in Colombia: developments and potential.



14/03 **Rafael Doménech**: Pensiones, bienestar y crecimiento económico.

14/02 **Angel de la Fuente & José E. Boscá**: Gasto educativo por regiones y niveles en 2010.

14/01 **Santiago Fernández de Lis, María Claudia Llanes, Carlos López- Moctezuma, Juan Carlos Rojas & David Tuesta**: Inclusión financiera y el papel de la banca móvil en Colombia: desarrollos y potencialidades.

Consulte aquí el listado de Documentos de trabajo publicados entre 2009 y 2013

Consulte aquí el listado de Documentos de Trabajo publicados:

En español e inglés

Los análisis, las opiniones y las conclusiones contenidas en este informe corresponden a los autores del mismo y no necesariamente al Grupo BBVA.

Podrá acceder a las publicaciones de BBVA Research a través de la siguiente web: <http://www.bbvaresearch.com>

Interesados dirigirse a:

**BBVA Research**

Paseo Castellana, 81 – 7º planta

28046 Madrid (España)

Tel.: +34 91 374 60 00 y +34 91 537 70 00

Fax: +34 91 374 30 25

[bbvaresearch@bbva.com](mailto:bbvaresearch@bbva.com)

[www.bbvaresearch.com](http://www.bbvaresearch.com)