



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

FACULTAD DE ECONOMÍA

**“Análisis de factibilidad y perspectivas de la incorporación de
las instituciones de tecnología financiera en el sistema
financiero mexicano”**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN ECONOMÍA

P R E S E N T A:

OSCAR IVÁN RONDERO CASTRO

**DIRECTOR DE TESIS:
LIC. MIGUEL ÁNGEL JIMÉNEZ VÁZQUEZ**



Ciudad Universitaria, CDMX, agosto 2020



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Índice

Introducción.....	4
Justificación.....	4
Planteamiento del problema.....	6
Objetivo General.....	8
Hipótesis.....	8
Capítulo 1. Marco Teórico.....	9
1.1 Estado del arte.....	9
1.2. Bases Teóricas.....	11
1.2.1 Teoría Neoclásica.....	11
1.2.3 Organización Industrial.....	14
1.2.4 Pensamiento de Michael Porter.....	15
1.3 Conceptos necesarios.....	20
1.4 Desarrollo empresas Fintech.....	25
1.4.1 Antecedentes.....	26
1.4.2 Empresas Fintech.....	34
1.4.3 Instituciones de Tecnología Financiera y Modelos Novedosos.....	36
1.5 Contexto internacional.....	40
1.5.1 Sistema Financiero.....	42
1.5.2 Población.....	45
1.5.3 Infraestructura tecnológica.....	50
Capítulo 2. Características estructurales del sistema financiero mexicano.....	53
2.1 Antecedentes.....	53
2.2 Estructura.....	55
Capítulo 3. Análisis comparativo Instituciones de Banca Múltiple e Instituciones de Tecnología Financiera.....	67
3.1 Amenaza de entrada.....	68
3.1.1 Economías de escala por el lado de la oferta.....	69
3.1.3 Costos para los clientes por cambios de proveedores.....	74
3.1.4 Requisitos de capital.....	77
3.1.5 Ventajas de actores establecidos independientemente del tamaño.....	80
3.1.6 Acceso desigual a los canales de distribución.....	82
3.1.7 Políticas gubernamentales restrictivas.....	89
3.2 Poder de los proveedores.....	94
3.3 Poder de los consumidores.....	98
3.4 Amenaza de los Sustitutos.....	100
3.5 Rivalidad entre empresas existentes.....	102
Conclusiones.....	110
Recomendaciones.....	112
Bibliografía.....	113
Tabla de Contenido.....	117

Introducción.

Justificación

La población mexicana, como muchas otras, ha adoptado nuevas tecnologías, mostrando crecimientos relevantes en el uso de aparatos tecnológicos, así como en el número y tipo de actividades que se realizan con estos. En este incremento de actividades se encuentra implícitamente una mayor aceptación, pero no total, a las actividades realizadas a través de la red electrónica mundial denominada Internet.

De tal forma que, la creciente demanda de los servicios de internet dio paso a la apertura de importantes áreas de oportunidad para que las empresas incrementaran el alcance de sus servicios. Tal es el caso, de las instituciones financieras que simultáneamente a sus actividades y operaciones habituales, utilizaron el internet como un canal para aumentar el tamaño y capacidad de sus operaciones así como para ampliar el contacto con sus clientes. Este canal de comunicación electrónico entre cliente e institución ha mejorado a partir de esfuerzos e innovaciones tecnológicas a tal punto que, es posible tener una interacción totalmente digital con los mismos resultados, situación que anteriormente resultaba inalcanzable.

El sistema financiero ha logrado aprovechar e implementar en una escala considerable muchas de las innovaciones que han tenido lugar en los últimos años. No obstante, se aprecia que existe una rigidez en los servicios ofrecidos por parte de las instituciones financieras tradicionales. Si bien, se ha logrado mejorar distintos rubros referentes a la administración y forma de ofrecer servicios, estos, son esencialmente los mismos que se ofrecen desde tiempo atrás si consideramos a la población en general y no a personas que por sus características o ingresos pueden acceder a otro tipo de servicios.

En este contexto y acompañado de distintas innovaciones tecnológicas, no necesariamente financieras, se desarrollaron alrededor del mundo empresas capaces de ofrecer servicios financieros tanto reconocidos como inusuales

para la población en general. Estas empresas conocidas como Fintech -por la unión de las finanzas y la tecnología- han tenido un crecimiento tanto en número como en el tamaño de sus operaciones en el mundo.

México fue uno de los países donde paulatinamente, se presentaron este tipo de empresas. Al tratarse de instituciones financieras con estructuras y procesos distintos a los conocidos y contemplando que no estaban consideradas en el marco regulatorio local. Se emitió la Ley para Regular las Instituciones de Tecnología Financiera el 9 de marzo de 2018, la cual permite la incorporación de las Instituciones de Tecnológica Financiera¹, así como los modelos novedosos, al sistema financiero mexicano de forma estructurada y supervisada.

Este suceso se presenta como un complemento para la promoción de la competencia en el sector así como la inclusión financiera, aspectos que son notoriamente requeridos, por cualquier población, incluida la mexicana. Por lo cual, se presenta la necesidad de conocer los efectos que traerá consigo la emisión de dicha Ley para la población y las instituciones financieras operantes, en vías de incrementar en lo posible la competencia y la inclusión financiera en el sector. La necesidad de potenciar estos elementos toma relevancia cuando consideramos que su ausencia trae consigo repercusiones económicas en la población.

¹ Instituciones de Tecnología Financiera (ITF): Son instituciones financieras que se caracterizan por contar con una infraestructura primordialmente tecnológica para ofrecer servicios financieros. En ese segmento encontramos a las instituciones de fondos de pago electrónico y las de financiamiento colectivo.

Planteamiento del problema

El objetivo central del sistema financiero es permitir la recepción de recursos y posteriormente la colocación de estos. Se debería buscar que estos recursos llegasen a proyectos productivos que permitieran generar efectos en cadena positivos a partir del aumento de trabajos, ingresos, ventas, entre otros factores.

En México, tanto la recepción de recursos, como la colocación que realizan respectivamente las instituciones financieras autorizadas para ello, no resulta suficiente para incentivar a cabalidad el crecimiento y desarrollo económico.

De forma análoga no se ha conseguido un aumento acelerado tanto de la competencia en el sector como de la inclusión financiera, lo que por un lado, restringe un desarrollo equitativo entre la población y de forma simultánea limita el uso de instrumentos financieros autorizados y regulados, lo que promueve entre otras cosas, la economía informal.

En México el sistema financiero al igual que cualquier otro en el mundo, presenta diversas carencias, mismas que afectan el crecimiento económico, el ahorro y la distribución del ingreso. El comportamiento de estas variables son debilidades que se han presentado durante toda la historia en la mayoría de los países en vías del desarrollo, incluido México.

Por consiguiente, resulta necesario la intervención y participación de todos los agentes del sistema financiero mexicano, para que, en la medida de lo posible, se afronten las carencias que presenta el sistema en el que se desarrollan.

Debería tratarse de un fin que contemplen todos los relacionados en sus actividades y decisiones diarias ya que resultaría benéfico para todos y teóricamente, todos los involucrados lo consideran.

Los reguladores han emitido leyes, disposiciones y modificaciones graduales, buscando proveer solidez, solvencia e incentivar la disciplina en el mercado. Las autoridades financieras en su objeto fomentan y equilibran el desarrollo de dicho sistema en protección de los intereses del público. Las entidades financieras en gran medida exponen en sus objetivos y lineamientos impulsar el desarrollo integral del país, ofrecer las mejores soluciones y servicios, entre otros. No obstante, una falta de inclusión financiera, así como mejorías en los servicios ofrecidos persiste en la actualidad.

Por lo anterior, resulta necesario plantear una nueva estrategia, que permita afrontar las insuficiencias actuales del sistema. Esta estrategia deberá alcanzar una mayor inclusión financiera, mejorar los servicios financieros ofrecidos y buscar una disminución en los costos y comisiones de estos, sin dejar de preservar la estabilidad del sistema financiero.

La dificultad en la implementación de una nueva estrategia radica en conseguir una participación extensa por parte de todo los involucrados.

Analizando a cada uno de los agentes principales encontramos dificultades para su participación en cada uno: por parte de los reguladores se ven imposibilitados a robustecer el marco regulatorio o imponer enérgicas condicionantes a las entidades financieras, dado que podrían permear en la estabilidad financiera del país directa o indirectamente; las autoridades financieras por consecuencia no pueden requerir más allá de lo establecido en la regulación aplicable, quedando limitados a procurar los lineamientos actuales y elaboración de propuestas que consideren aptas o útiles para el contexto que supervisen.

Por lo anterior, pareciera necesario que los esfuerzos más importantes provengan de las instituciones financieras. Escenario que no se termina por presentar, toda vez que existen múltiples motivos por los cuales decidieran no interceder como podrían ser: ausencia de incentivos, sin maleabilidad en la estructura de la empresa, modelo de negocio establecido internacionalmente,

incurrir en algún tipo de debilidad que podría ser aprovechado por la competencia, etc.

De esta forma se expone el cuestionamiento del medio por el cual se pudiera combatir, aunque fuera de forma inicial, la falta de homogenización en la recepción de servicios financieros, así como mejorías tanto de servicios como de costos.

No obstante, este medio pareciera no provenir en la velocidad que se requiere por parte de las instituciones financieras operantes. Evidencia de lo anterior es que, pese a la existencia de estrategias y esfuerzos similares en el pasado, no se han logrado cumplir o mantener los efectos de todos los objetivos propuestos.

Por lo tanto, y tomando en consideración que hay una importante área de mejoría en distintos rubros en el sistema financiero mexicano, se presenta la necesidad de analizar cualquier cambio relevante que se pudiera suscitar en vías de mejorar la competencia en el sector y la inclusión financiera.

Objetivo General

Analizar la factibilidad y prospectivas de la incorporación de las Instituciones de Tecnología Financiera en el sistema financiero mexicano.

Hipótesis

La incorporación de las instituciones de tecnología financiera en el sistema financiero mexicano es una alternativa viable ante los servicios financieros ofrecidos en la actualidad, para ello deben implementar procesos de innovación que les permita ofrecer un valor agregado a sus servicios.

Capítulo 1. Marco Teórico

Las Instituciones de Tecnología Financiera pese a su relación directa o indirecta con la tecnología, continúan siendo empresas en muchos de los sentidos tradicionales. De esta forma el análisis económico se enfocará a las decisiones, condiciones e interacciones que se llevarán a cabo entre estas y las empresas actuales -instituciones financieras operantes- en el mercado.

1.1 Estado del arte

En el ámbito de la competencia existen muchos estudios, el sistema financiero no siendo la excepción cuenta con una gran variedad. A continuación, listaremos los particularmente útiles para considerar en el presente trabajo.

En su trabajo (Avalos, 2008), analiza el sistema financiero mexicano a partir de la teoría de mercados impugnables, la cual presenta la necesidad de estudiar al sistema financiero en su conjunto. Después de revisar la banca mexicana en los periodos de 1990 al 2000 y posteriormente del 2000 al 2004, concluye que en México no se presenta una verdadera competencia. Y, que las comisiones cobradas pese a encontrarse en niveles similares en otros países, en México podrían estar ocasionando una reducción del excedente del consumidor, situación que no se presenta en otros países.

Posteriormente (Banco de México, 2013) presento un estudio sobre las condiciones de competencia en la emisión de tarjetas de crédito en nuestro país. En este se define y analiza el mercado relevante a partir de los instrumentos de competencia, las barreras a la entrada, precio, rentabilidad, estructura del mercado, rivalidad, movilidad, concentración, crecimiento de mercado y el análisis de las tendencias que presenta este. De forma contraria a lo visto en el trabajo anterior (Avalos, 2008), el Banco de México concentro el estudio en un servicio en particular, la emisión de tarjetas de crédito, encontrando que el sector se encuentra disputado y que las barreras a la entrada se han ido reduciendo a lo largo del tiempo.

No obstante, no se concluye como un escenario ideal por lo que, a modo de propuesta, se considera necesario mejorar los procesos legales involucrados, promover la movilidad de tarjetahabientes e incentivar la educación financiera.

En un esfuerzo similar (Banco de México, 2015) pero esta vez con una investigación enfocada al otorgamiento de crédito a las pequeñas y medianas empresas (PYME). Analizan y describen la oferta existente de créditos a los cuales pueden acceder las PYMES, el funcionamiento del mercado y diversos indicadores de competencia. Llegando a la conclusión que el mercado de crédito a PYMES es dinámico y se encuentra en crecimiento, a partir del desarrollo de nuevos modelos de negocio para atender a las micro y pequeñas empresas.

Adicionalmente no se encontraron barreras a la entrada considerables y la tasa de interés promedio ha disminuido. Pero se encontraron diferencias en las condiciones entre medianas, micro y pequeñas. Estas dos últimas, suelen recibir tasas más altas, debido a una falta de información ya sea por parte de la empresa o que la información que tienen las Sociedades de Información Crediticia (SIC), no se comparten a lo largo de todos los participantes.

El último reporte de competencia realizado por BANXICO buscó analizar los principales servicios bancarios asociados al pago de nómina (Banco de México, 2017). En el cual se analiza la demanda, la oferta, indicadores de competencia, la relación entre los mercados participantes, considerando alternativas entre otros factores. Encontrando que si bien la integración de diferentes servicios como la dispersión de nómina, administración de cuentas de depósito a la vista y el de crédito, presentan mejorías al encontrarse integrados en una institución, esto a su vez puede limitar la competencia.

En la mencionada investigación se propone a forma de conclusión, que para mejorar el sistema, no se pueda limitar el servicio de dispersión a ciertos individuos, se reduzcan las comisiones por la movilidad de nómina como patrón, se realicen evaluaciones periódicas al desempeño de la portabilidad,

considerar la generación de estadísticas para los servicios de dispersión, promover los convenios entre bancos de pequeña escala para compartir la infraestructura y evaluar los métodos de cobro que se utilizan actualmente.

1.2. Bases Teóricas

1.2.1 Teoría Neoclásica

La teoría neoclásica cuenta con grandes aportes a la ciencia económica, fue la primera doctrina que profundizó en el uso de las matemáticas para sus desarrollos y explicaciones. Contempla las relaciones entre oferentes y demandantes de forma que presentan conceptos importantes para el estudio de la empresa.

Desarrollaron la teoría subjetiva del valor la cual cambia la forma en que se pensaba los precios eran determinados, anteriormente se consideraba que eran determinados a partir del costo de producción de estos. La teoría subjetiva del valor permitió considerar entonces, como determinante del precio la utilidad que brindan a su comprador y la escasez. La anterior teoría permitió desarrollar la teoría del equilibrio general basado en la relación entre de la oferta y demanda (Morales, 2014).

Dicho equilibrio general permite encontrar un punto óptimo donde el mercado se vacía a partir de que toda oferta encuentra su demanda. Para que este equilibrio general se lleve a cabo era necesario que se desarrollara en un mercado de competencia perfecta.

En relación con lo anterior, Marshall (1890) presentó una teoría del equilibrio parcial, la cual permite focalizar el análisis por tipo de agentes. El cual de forma análoga a la teoría del equilibrio general alcanza un punto óptimo con independencia de los precios y cantidades en otros mercados. Este resulta un aporte importante ya que introduce la competencia imperfecta, la indiferencia, y las preferencias del consumidor (Morales, 2014).

Este análisis permite modificar el pensamiento de que todo en la economía se acomodará perfectamente sin considerar factores individuales que pudieran afectar esto. Adicionalmente, añade la maximización de la utilidad individual como un factor relevante de forma tanto particular como agregada.

La utilidad de un bien se calcula a partir de considerar la utilidad total, marginal y promedio, las cuales indicarán que mientras más se consuman, mayor será la utilidad (Gonzalez, 2002).

Considerar equilibrios parciales permite analizar las relaciones que tienen lugar en la economía de forma desagregada y por ende con mayor detalle acerca de las decisiones individuales que podrían decidir los agentes involucrados.

De tal forma que se manifiestan los problemas de los agentes desde la industria y la empresa, siendo por lo tanto la base para la economía de los negocios (Shumpeter, 1979).

Se desarrollaron por lo tanto cuatro estructuras de mercado cada una con condiciones y situaciones diferentes pero que, en su conjunto permite discriminar y comparar entre ellas para dotar de distintas herramientas un análisis empresarial.

La competencia perfecta que anteriormente se mencionó, es en la cual existen muchos oferentes produciendo bienes idénticos, muchos consumidores, no hay barreras a la entrada de nueva competencia y todos tienen información perfecta sobre el precio de los bienes (Parkin, 2010). Si bien representa un aporte teórico valioso para visualizar a donde deberíamos llegar, no resulta de gran utilidad en la explicación y análisis de las condiciones que se presentan actualmente en el mercado.

Entrando a la competencia imperfecta y siendo el más cercano a la competencia perfecta se encuentra la competencia monopolística. Esta estructura de mercado fue desarrollada por Edward Chamberlin, se caracteriza por la existencia de varios oferentes, donde ninguno tiene un control sobre el mercado o precio. No obstante, los productos ofrecidos no son idénticos como

en la competencia perfecta, aquí existe la diferenciación del producto, medio por el cual los productores compiten entre sí. Es importante recalcar que para que se presente esta diferenciación es suficiente con que el consumidor tenga la percepción de que sean diferentes (Chamberlin, 1949).

La diferenciación resulta un aporte importante para la microeconomía moderna ya que presenta herramientas que permiten ampliar el análisis de los mercados. Además, añade como un factor determinante que el bien sea reconocido como diferente, por lo tanto, no hace restrictivo que un bien se debe ver diferente a primera vista, con la simple noción de diferencia es suficiente para que el consumidor lo considere sobre sus decisiones. Lo cual agrega toda una rama mercadológica a las posibles interacciones de las empresas.

Distanciándonos de la competencia perfecta se presenta el oligopolio, el cual se caracteriza para tener un solo pequeño número de empresas oferentes. Pese a que puedan existir más empresas compitiendo en este mercado, son solamente unas cuantas las que acaparan el mercado. La producción puede llegar a ser casi idéntica y considera que las empresas deben tomar en consideración las decisiones de las otras grandes empresas. Esta estructura de mercado presenta barreras a la entrada como diferenciación del producto y economías de escala (Cabral, 1997).

El oligopolio de forma similar a la competencia monopolística considera la diferenciación, pero también resalta elementos como barreras a la entrada y economías de escala. Conceptos sumamente relevantes para el estudio de la competencia sobre todo en países en vías de desarrollo.

El monopolio siendo el más problemático y perjudicial para la sociedad, es el extremo opuesto de la competencia perfecta. En este mercado solo existe un oferente, el cual debido a la ausencia de competencia puede determinar el precio y decidir cuanto producir u ofrecer. Se encuentra protegido por barreras a la entrada lo que impide el acceso de la competencia al mercado (Fisher, 1985).

1.2.3 Organización Industrial

La organización industrial encuentra sus bases en la microeconomía, pero profundiza en el entendimiento de las empresas; su definición, objetivos y medio por el que se relacionan. No busca solamente explicar las relaciones o por que se presenta tal o cual condición, si no explicar la esencia misma de la empresa.

De tal forma que encontramos de los primeros aportes sobre la esencia de la empresa en Coase (1939). Reconoció que los costos de transacción son la razón de la existencia de las empresas.

“reconocer que los costos de transacción son los que dan origen y explican la existencia misma de la empresa y la forma en que se organiza internamente. La empresa se define entonces como un conjunto de procesos relacionados verticalmente y coordinados a través de una cadena de mando que sustituye al mercado. Así, la existencia de la empresa obedece a la existencia de costos de usar el mercado” (Tarziján, 2006, pág. 29)

Este fue la primer gran aproximación a la definición de la empresa. En esta se incorpora la organización interna y estructura, como ventaja ante situaciones que se pudieran presentar en el mercado. La importancia de este aporte prevalece en que, si bien las empresas existen desde hace mucho tiempo, estas no fueron estudiadas de la manera en que deberían serlo. Iniciando un campo de estudio que se volvería cada vez más relevante con el paso del tiempo.

En relación con la cadena de mando y la organización dentro de la empresa, es importante resaltar los costos de transacción a los que hacía referencia Coase son los siguientes: los costos de búsqueda, los cuales refieren al gasto de encontrar los proveedores, así como investigar que son los aptos para las condiciones que cada productor necesita; el coste de contratación considera el gasto en el incurrirá uno en la redacción de contratos para establecer la relación comercial deseada; por último los costos de coordinación, el gasto requerido para conjugar los insumos y procesos a fin de conseguir el bien o servicio (Roldan, 2019).

Los mencionados costos de transacción, en conjunto con la cadena de mando y la organización necesaria presenta al dirigente de la empresa, la necesidad de crear una estrategia con sus características y condiciones.

Por lo tanto, la formulación de la estrategia debería evaluar los procesos requeridos y las herramientas necesarias para lograr ofrecer el bien o servicio; de tal manera que, se posibilite un ahorro para el comprador a partir del ahorro en eficiencia y tiempo para este.

1.2.4 Pensamiento de Michael Porter

Para profundizar en las decisiones y factores que contemplan las empresas en la actualidad, los trabajos de Michael Porter resultan relevantes para entender en diferentes niveles los factores necesarios que deberán considerar las empresas sobre cada decisión que realicen. Abordaremos distintas obras, las cuales aterrizan en un ámbito empresarial diferentes situaciones relevantes para este trabajo.

En referencia con la necesidad por parte de las empresas de contar con una estrategia (Porter, 2005) se enfoca al desarrollo de esta, la cual comprende de cinco puntos torales para comprender los aspectos necesarios para desarrollar y preservar una estrategia.

I. La eficacia operacional no es estrategia

Se plantea que las empresas y sobre todo los dirigentes de estas se encuentran en una situación difícil, de constante cambio en diferentes aspectos. Es requerido que sean flexibles, deben estar en constante comparación con la competencia, tercerizar cuando les sea benéfico y fomentar competencias dentro de ellas mismas para permanecer delante de la competencia.

Lo anterior, presenta una dificultad a las empresas que no cuentan con una estrategia establecida y tienen la necesidad de presentar resultados constantes.

La práctica de la estrategia se ha cambiado por diferentes herramientas de gestión que si bien resultan útiles para diferentes apartados es difícil lograr una rentabilidad sostenida a través de esta. Se debe comprender por tanto la diferencia de crear valor y la de reducir costos por medio de eficiencias operativas. Esto según Porter no se ha distinguido entre diferentes líderes empresariales de tal forma que se ha presentado una situación de precios estacionarios o decrecientes y con una incapacidad de invertir debido a la exigencia impresa en los costos.

II. La estrategia descansa sobre actividades únicas

Se identifica por tanto que la estrategia para ser competitiva debe ser capaz de proveer valor, mediante la realización de actividades diferentes a la de la competencia.

La creación de una estrategia contempla tres puntos fundamentales. El posicionamiento basado en la variedad, busca producir u ofrecer servicios contemplando actividades que no se utilizan en el mercado.

Lo anterior, permite una especialización tal que no es necesario aglutinar todos los servicios ofrecidos usualmente por la competencia. Resulta suficiente con satisfacer un subconjunto de sus necesidades.

Otro posicionamiento que se puede desarrollar es el basado en necesidades, busca atender a un grupo de específico de clientes que a partir de diferentes actividades correctamente seleccionadas pueden cubrir las necesidades de la mayoría.

El último posicionamiento es el basado en el acceso, dependiendo de la ubicación geográfica o del segmento de clientes. De esta forma se propicia la

creación de un nicho en el cual encuentras ventajas por medio del acceso que estructuras hacia estos.

Por lo tanto, la estrategia será aquella que por medio de la elección y desarrollo correcto de los posicionamientos permita la creación de valor de forma continua.

III. Una posición estratégica sustentable requiere compensaciones

Resulta probable que al encontrar una estrategia funcional los competidores intenten copiarla en todos los sentidos o busquen abarcar el segmento en el cual se fundó la estrategia sin dejar el suyo. No obstante, ninguno de estos escenarios le resultará sostenible debido a que, modificando las acciones de la empresa por hacer más en una dirección, estará al mismo tiempo, haciendo menos en otra.

De tal forma que para cada escenario existen limitantes, por un lado, es complicado y costoso lograr cambiar la percepción del mercado acerca de ti. Por lo que no podrás mudar de un segmento alto a bajo o viceversa, porque tus acciones resultarían dudosas.

En lo que respecta a la estrategia de abarcar más, podría tener grandes repercusiones sobre los clientes que actualmente tienes, dejándolos confundidos o inconformes.

IV. El calce impulsa la ventaja y la sustentabilidad

Se debe buscar que cada actividad dentro de la empresa se complemente entre sí y de esta forma se cree consistentemente valor.

La forma en que la empresa logre interrelacionar sus actividades y encaminarlas en una sola dirección le permitirá gozar de una estrategia sostenible. Esto debido a que las acciones que podrían recrear otras empresas

lo hacen de forma individual y resultando poco probable que algún competidor logre replicar todas las actividades que conforman la estrategia.

V. Redescubrir la estrategia

La estrategia es algo que desde el interior de la empresa se puede desdibujar a partir de que, una constante búsqueda por la mejora presenta la necesidad de encontrar algunas que al menos sean cuantificables. De esta forma la estrategia puede quedar rezagada, por lo que las empresas enfocan su atención a la eficacia operacional y recrear cuanto puedan en el mercado.

Lo anterior, afecta en el camino los rendimientos de la empresa y los del sector, ya que en este ejercicio buscan participar todos los integrantes. La mejor forma de combatir esto es a partir de contar con un líder el cual sepa diferenciar lo que se está abandonando por obtenerlo, considerando que existe la compensación, y el efecto negativo de salir de la estrategia, teniendo que tomar en muchas ocasiones decisiones difíciles.

Adicionalmente (Porter, 2008) desarrolla las 5 fuerzas competitivas que forman la estrategia en el cual presenta un escenario completo de las interacciones que podrían llegar a suscitarse ya sea para empresas establecidas o la entrada de alguna otra al mercado. Su trabajo proporciona conceptos y actitudes relevantes para cualquier análisis que involucre dos o más empresas, por lo que resultará valioso abordar los diferentes puntos a fin de enriquecer los aspectos teóricos del presente trabajo.

Amenaza de entrada

La entrada de un nuevo competidor repercutirá directamente a las condiciones que se llevan dentro y fuera de las empresas establecidas.

No obstante, en la mayoría de los casos la entrada de nuevos competidores se ve limitada por las barreras a la entrada, la cual implica ventajas existentes

para las empresas ya establecidas y adversidades por sortear para las entrantes.

Las barreras a la entrada se pueden presentar por la siguiente forma:

- Economías de escala por el lado de la oferta, debido a los volúmenes que manejan las empresas establecidas permite que el costo por unidad se reduzca.
- Beneficios de escala por el lado de la demanda, existe una mayor confianza y valor apreciado a partir de que sabes que más personas usan tal o cual producto de una empresa establecida.
- Costos para los clientes por cambiar de proveedor, en muchas ocasiones existe un costo explícito o implícito para el cliente que busque cambiar de servicio o producto.
- Requisitos de capital, dependiendo la industria puede ser requerido una gran suma de capital, además existen gastos que no se pueden recuperar lo que afecta las valuaciones financieras.
- Ventajas de los actores establecidos independientemente del tamaño, las empresas establecidas cuentan con ventajas de costo y calidad que difícilmente pueden ser replicadas en el inicio de operaciones.
- Acceso desigual a los canales de distribución, los mejores canales de distribución o al menos los más conocidos ya se encuentran en uso por las empresas establecidas.
- Políticas gubernamentales restrictivas, estas dependiendo la condición del sector, se pueden tomar políticas y medidas para promover u obstaculizar la entrada de nuevos competidores.

Poder de los proveedores

Esta fuerza considera que los proveedores pueden cobrar precios más altos debido a la condición favorable en la que se encuentren.

Además, pueden restringir la calidad de estos o el servicio mismo, lo cual les brinda su posición favorable.

Este poder se presente a partir de la falta de suficientes oferentes y no existe un bien que pueda ser sustituto del que ofrece el proveedor.

Poder de los compradores

En este escenario los compradores son capaces de bajar los precios que las empresas originalmente ofrecen. Esto de forma similar al poder de proveedores se da por la escasez, pero esta vez del lado de la demanda. Pudiendo ser que no hay muchos compradores o el volumen de compra es tal que representa una gran participación de las ventas totales de la empresa.

La amenaza de los sustitutos

Un producto o servicio sustituto es aquel que puede cumplir de forma similar o idéntica la función del objeto inicial del que se trate.

De esta forma la entrada de un bien sustituto puede llegar de forma directa o indirecta al mercado.

Rivalidad entre empresas existentes

La rivalidad puede llegar a ser más o menos intensiva, dependiendo las condiciones establecidas y las decisiones tomadas, factores que influyen en esto son: el número de empresas establecidas, el tamaño de cada una, si existen barreras para salir del mercado, la potencia de producción, lanzamientos de nuevos productos, campañas publicitarias, el crecimiento que presenta el sector, entre otros.

Esta rivalidad puede llegar a incidir satisfactoriamente en el mercado si cada empresa se concentra en un segmento.

1.3 Conceptos necesarios

Partiendo de que el análisis se llevará a cabo en el sistema financiero será correcto definir este;

Banco de México (Banxico) lo define como:

“El sistema financiero mexicano está constituido por un conjunto de instituciones que captan, administran y canalizan a la inversión, el ahorro tanto de nacionales como de extranjeros, y se integra por: Grupos Financieros, Banca Comercial, Banca de Desarrollo, Casas de Bolsa, Sociedades de Inversión, Aseguradoras, Arrendadoras Financieras, Afianzadoras, Almacenes Generales de Depósito, Uniones de Crédito, Casas de Cambio y Empresas de Factoraje.” (Banco de México, s.f.)

Esta definición es útil toda vez que nos permite conocer de manera general lo que sucede en este sistema, así como el tipo de Instituciones que operan en él.

Adicionalmente, se utilizarán los siguientes conceptos los cuales son identificados de igual forma por (Banco de México, s.f.):

“..

Análisis económico	Método para separar, examinar y evaluar tanto cuantitativa como cualitativamente, las interrelaciones que se dan entre los distintos agentes económicos, así como los fenómenos y situaciones que de ella se derivan; tanto al interior de la economía, como en su relación con el exterior.
Banca	Se denomina con este término a la actividad que realizan los bancos comerciales y de desarrollo en sus diferentes modalidades que conforman el sistema bancario y constituyen instituciones de intermediación financiera. Esto es que admiten dinero en forma de depósito, otorgando por ello un interés (tasa pasiva), para posteriormente, en unión de recursos propios, conceder créditos, descuentos y otras operaciones financieras por las cuales cobra un interés (tasa activa), comisiones y gastos en su caso.
Banca comercial	Se denomina así a las instituciones de crédito autorizadas por el Gobierno Federal para captar recursos financieros del público y otorgar a su vez créditos, destinados a mantener en operación las actividades económicas. Por estas transacciones de captación y financiamiento, la banca comercial establece tasas de interés activas y pasivas.
Captación	Se entiende que existe captación de recursos del público en el mercado nacional cuando: a) se solicite, ofrezca o promueva la obtención de fondos o recursos de persona indeterminada o mediante medios masivos de comunicación, o b) se obtengan

	o soliciten fondos o recursos de forma habitual o profesional; en ambos casos, mediante actos causantes de pasivo directo o contingente quedando el intermediario obligado a cubrir el principal y en su caso los accesorios de los recursos captados.
Cuenta	Registros contables de cargo o abono que identifican las operaciones realizadas por un cliente con una entidad, relacionadas con un Contrato de adhesión de una operación activa o pasiva.
Desarrollo económico	Transición de un nivel económico concreto a otro más avanzado, el cual se logra a través de un proceso de transformación estructural del sistema económico a largo plazo, con el consiguiente aumento de los factores productivos disponibles y orientados a su mejor utilización; teniendo como resultado un crecimiento equitativo entre los sectores de la producción. El desarrollo implica mejores niveles de vida para la población y no sólo un crecimiento del producto, por lo que representa cambios cuantitativos y cualitativos. Las expresiones fundamentales del desarrollo económico son: aumento de la producción y productividad per-cápita en las diferentes ramas económicas, y aumento del ingreso real per-cápita.
Dinero	Es el equivalente de todos los bienes y servicios de una colectividad. Por su aspecto externo puede ser moneda cuando es de metal, o billete cuando es de papel o polímero. Tiene cuatro funciones: como instrumento de cambio, como medida de valor, como instrumento de capitalización y de movilización de valor, y como instrumento de liberación de deudas y obligaciones.
Interés (tasa de)	Rédito, tasa de utilidad o ganancia del capital, que generalmente se causa o se devenga sobre la base de un tanto por ciento del capital y en relación al tiempo que de éste se disponga. Llanamente es el precio que se paga por el uso de fondos. Porcentaje que sobre el monto de un capital, paga periódicamente al dueño del mismo la persona física o moral que toma en préstamo o en depósito dicho capital.
Intermediario financiero	Instituciones legalmente constituidas que facilitan las transacciones en el mercado financiero
Inversionista	Persona que presta a otra los fondos necesarios para la realización de sus actividades económicas. También se denomina así la persona que adquiere títulos o invierte su dinero en algún proyecto para conseguir una ganancia.
Mercado	Cualquier lugar que tenga como objeto poner en contacto a compradores y vendedores, para realizar transacciones y establecer precios de intercambio.
Precio	Cantidad de dinero dada a cambio de una mercancía o servicio, es decir, el valor de una mercancía o servicio en términos monetarios. En la compra de bienes y algunos servicios se denomina "precio"; en el alquiler de los servicios del trabajo "salarios", sueldo, etc.; en el préstamo de dinero o capital "interés"; en el alquiler de la tierra o un edificio "renta".
Riesgo	La palabra riesgo proviene del latín "risicare" que significa "atreverse". En finanzas, el concepto de riesgo está relacionado con la posibilidad de que ocurra un evento que se traduzca en pérdidas para los participantes en los mercados financieros, como pueden

	<p>ser inversionistas, deudores o entidades financieras. El riesgo es producto de la incertidumbre que existe sobre el valor de los activos financieros, ante movimientos adversos de los factores que determinan su precio; a mayor incertidumbre mayor riesgo.</p>
<p>Sistema de Pagos Electrónicos Interbancarios (SPEI®)</p>	<p>Permite realizar transferencias de fondos entre sus participantes. Lleva información para indicar si un cliente ordenó el pago y, en su caso, para identificarlo. Asimismo, puede llevar información para instruir al participante receptor para que acredite el pago a uno de sus clientes. El SPEI® empezó a operar el 13 de agosto de 2004. En el SPEI® los participantes pueden asignar prioridad alta a algunos pagos y reservar parte de su saldo para liquidar exclusivamente estos pagos. Cuando el sistema recibe una instrucción de pago, la almacena en una cola de pagos pendientes. El SPEI® ejecuta con frecuencia un proceso que determina que pagos pueden liquidarse con los saldos que los participantes tienen en ese momento. Si un pago no puede realizarse por falta de liquidez del participante que lo envía, éste permanece en la cola de pagos pendientes.</p> <p>Los bancos participantes deben enviar los pagos que soliciten sus cuentahabientes a más tardar diez minutos después de aceptar la solicitud. Asimismo, los bancos receptores de un pago deberán acreditar la cuenta de su cliente beneficiario a más tardar 10 minutos después de recibir el aviso de que se ha liquidado el pago. Los pagos que queden pendientes al cierre de operaciones se cancelan y los saldos de las cuentas del SPEI® se transfieren a las Cuentas Únicas en el SIAC de los Participantes.</p> <p>La seguridad del SPEI® está basada en mensajes firmados digitalmente. Para ello, los participantes usarán los certificados digitales y las claves de las personas autorizadas, quienes deberán obtener estos certificados de acuerdo con las normas de la Infraestructura Extendida de Seguridad, IES, del Banco de México. El SPEI® utiliza un protocolo abierto (reglas públicas de comunicación con el sistema) lo que permite a los participantes automatizar sus procesos y brindar más y mejores servicios a sus clientes.</p>
<p>Sistema financiero</p>	<p>El sistema financiero mexicano está constituido por un conjunto de instituciones que captan, administran y canalizan a la inversión, el ahorro tanto de nacionales como de extranjeros, y se integra por: Grupos Financieros, Banca Comercial, Banca de Desarrollo, Casas de Bolsa, Sociedades de Inversión, Aseguradoras, Arrendadoras Financieras, Afianzadoras, Almacenes Generales de Depósito, Uniones de Crédito, Casas de Cambio y Empresas de Factoraje.</p>
<p>Tarjeta de crédito</p>	<p>Medio de disposición de recursos, asociado o que se emite al amparo de un contrato de crédito.</p>
<p>Tarjeta de débito</p>	<p>Medio de disposición de depósitos a la vista e instrumentos de pago de los bancos. Dichas tarjetas pueden utilizarse para: a) obtener recursos en ventanilla en las oficinas de la institución; b) obtener recursos a través de equipos y sistemas automatizados, y</p>

	c) disponer de efectivo y/o adquirir bienes y servicios en negocios afiliados.
Tasa de interés	Es la valoración del costo que implica la posesión de dinero producto de un crédito. Hay tasas de interés activas y pasivas. Rédito que causa una operación, en cierto plazo, y que se expresa porcentualmente respecto al capital que lo produce. Es el precio que se paga por el uso de fondos prestables.

...”

Considerando que las operaciones de las ITF se desarrollan principalmente por medio de la tecnología será relevante definir distintos conceptos tecnológicos que se utilizarán durante el análisis. Mismos que son descritos a continuación:

“V. Administración Integral de Riesgos: al proceso aplicado sistemáticamente por las Instituciones para identificar, analizar, medir, vigilar, limitar, controlar, revelar y dar tratamiento a los distintos riesgos a los que se encuentran expuestas tanto ellas como sus Subsidiarias Financieras.

...

XIV. Banca Electrónica: al conjunto de servicios y operaciones bancarias que las Instituciones realizan con sus Usuarios a través de Medios Electrónicos.

XVI. Banca Móvil: al servicio de Banca Electrónica, en el cual el Dispositivo de Acceso se encuentra asociado con correspondencia unívoca al Identificador de Usuario, mediante cualquier información o datos únicos del propio Dispositivo de Acceso.

XVII. Banca por Internet: al servicio de Banca Electrónica efectuado a través de la red electrónica mundial denominada Internet, en el sitio que corresponda a uno o más dominios de la Institución, incluyendo el acceso mediante el protocolo WAP o alguno equivalente.

XVIII. Banca Telefónica Audio Respuesta: al servicio de Banca Electrónica mediante el cual la Institución recibe instrucciones del Usuario a través de un sistema telefónico, e interactúa con el propio Usuario mediante grabaciones de voz y tonos o mecanismos de reconocimiento de voz, incluyendo los sistemas de respuesta interactiva de voz (IVR).

XIX. Banca Telefónica Voz a Voz: al servicio de Banca Electrónica mediante el cual un Usuario instruye vía telefónica a través de un representante de la Institución debidamente autorizado por esta, con funciones específicas, el cual podrá operar en un centro de atención telefónica, a realizar operaciones a nombre del propio Usuario.

...

XXIII. Cajero Automático: al Dispositivo de Acceso de autoservicio que permite realizar consultas y operaciones diversas, tales como la disposición de dinero en efectivo y al cual el Usuario accede mediante una tarjeta o cuenta bancaria para utilizar el servicio de Banca Electrónica.

...

LXXXIII. Infraestructura Tecnológica: a los equipos de cómputo, instalaciones de procesamiento de datos y comunicaciones, equipos y redes de comunicaciones, sistemas operativos, bases de datos, aplicaciones y sistemas que utilizan las Instituciones para soportar su operación.

...

CIV. Medios Electrónicos: a los equipos, medios ópticos o de cualquier otra tecnología, sistemas automatizados de procesamiento de datos y redes de telecomunicaciones, ya sean públicos o privados, a que se refiere el Artículo 52 de la Ley.

...

CLXXXIII. Teléfono Móvil: a los Dispositivos de Acceso a servicios de telefonía, que tienen asignado un número único de identificación y utilizan comunicación celular.

...

CLXXXVII. UDIs: a las unidades de cuenta llamadas “Unidades de Inversión” establecidas en el “Decreto por el que se establecen las obligaciones que podrán denominarse en Unidades de Inversión y reforma y adiciona diversas disposiciones del Código Fiscal de la Federación y de la Ley del Impuesto sobre la Renta”...

...

CXCI. Usuario: al cliente de una Institución que haya suscrito un contrato con esta en el que se convenga la posibilidad de que, por sí mismo o a través de las personas facultadas por dicho cliente, utilice Medios Electrónicos para realizar consultas, Operaciones Monetarias y cualquier otro tipo de transacción bancaria.”

(Ley para regular las Instituciones de Tecnología Financiera, 2018, art. 1)

Los conceptos vistos resultaran de gran utilidad para la comprensión del presente trabajo.

1.4 Desarrollo empresas Fintech

Es importante indicar que las ITF, como las conocemos en México, se les conoce como empresas Fintech internacionalmente. El termino Fintech es utilizado internacionalmente para poder segmentar empresas que buscan a través de la tecnología ofrecer distintos servicios financieros.

Una definición del Consejo de Estabilidad Financiera, el cual busca la eficacia y estabilidad del Sistema financiero internacional, define Fintech como:

“innovación habilitada por la tecnología en los servicios financieros que podría generar nuevos modelos de negocios, aplicaciones, procesos o productos con un efecto material asociado en la provisión de servicios financieros”

(traducido de Financial Stability Board , 2017).

Esta resulta una de las definiciones más completas ya que no se reduce a considerar un tipo de servicio, si no el efecto que podría llegar a tener dentro del sistema financiero. Haciendo alusión a la creación de nuevos modelos de negocio, aplicaciones, procesos y productos, todo relacionado con la oferta de servicios financieros.

Una definición más genérica es la propuesta por la Vicepresidenta Ejecutiva del Banco de la Reserva Federal de San Francisco, la cual reduce el término de la siguiente forma “Fintech es un término amplio, pero en esencia, se refiere al uso de la tecnología para ofrecer mejor productos y servicios bancarios” (traducido de Curran, 2017).

En la última definición se lleva el termino Fintech al lugar donde nos deberíamos enfocar. Siendo este el uso de la tecnología para ofrecer mejores servicios y productos financieros. De lo anterior se explica el concepto Fintech, que resulta de la unión de los conceptos de finanzas (finance) y tecnología (technology).

Estas empresas han encontrado un gran crecimiento y desarrollo en distintos países en años recientes, mismos que propiciaron su llegada a nuestro país. Por lo cual será relevante conocer los orígenes y antecedentes de este tipo de empresas para lograr profundizar sobre su razón y funcionalidad.

1.4.1 Antecedentes

Como se mencionó anteriormente, el termino Fintech proviene de la unión de finanzas y tecnología. Estos dos rubros tienen sus propios orígenes y evoluciones, por lo que será de utilidad prestar atención a estos. Iniciando con definirlos para posteriormente poder asociarlos.

En lo que respecta a las finanzas, acorde con (Sabino, 1991) las podemos definir como parte de la economía que estudia la obtención y gestión de valores que pueden ser de distintos tipos.

Conforme (Zvi Bodie, 2004) las finanzas se enfocan en la manera que los recursos se asignan a través del tiempo, considerando costos y beneficios inciertos.

Las definiciones anteriores muestran aspectos importantes como son: la administración de recursos, costos y beneficios inciertos. Es importante mencionar que la sociedad como la conocemos hoy en día evidentemente ha sufrido cambios mayúsculos a lo largo del tiempo. No siendo excepción de lo anterior, encontramos cambios relevantes de mencionar a partir de la interacción en el intercambio de los recursos, valores o bienes anteriormente señalados.

El dinero como lo conocemos hoy en día ha pasado por etapas que podemos segmentar de la siguiente forma acorde con (Banco de México, s.f.):

La primera forma de este lo encontramos como forma usual en los años 8000 a 4000 a.C., con una acción conocida como trueque; el cual funcionaba a partir del intercambio de bienes de todo tipo, el cual requería la aceptación de ambas partes para lograrse.

Esta forma de intercambio encontraba distintos obstáculos, en particular la limitante de encontrar a alguien que no solo quisiera algo propio y viceversa, sino que además ambos coincidieran que era un trato justo.

De los cambios en la sociedad, amplitud de productos y dificultades presentadas por el trueque se optó por tener un objeto que pudiera ser utilizado como referente entre los demás. A partir de esta premisa se buscó que este objeto fuera de fácil transportación y no se deteriora rápidamente con el paso del tiempo. Por lo que, en los años 4000 – 1000 a.C. se utilizaban conchas, sal, semillas de cacao o metales preciosos (oro, plata y bronce).

Estos últimos fueron tomando importancia por sus características inherentes, en especial su maleabilidad. De tal forma que, para los años 600 – 575 a.C. se optó por transformar estos en las primeras monedas, las cuales eran valoradas a partir de su peso y material.

La utilización de monedas permitía facilitar las transacciones y ampliaba las fronteras conforme más países adoptaban dicha medida. No obstante, al tratarse de recursos limitados pronto, se exteriorizó una escasez de estos. Una situación tal se presentó en China debido a una limitante en el bronce con el cual se realizaban sus monedas. De tal forma que aproximadamente en los años 800 y 1000 a.C. el gobierno de dicho país, optó por la creación de notas de valor las cuales pueden ser considerados como los primeros billetes.

En los cambios señalados anteriormente, se presenta como la sociedad presentó evoluciones graduales hacia medidas que facilitarían el intercambio y la interacción entre ella misma. Dejando en relieve que la facilidad y accesibilidad son aspectos torales cuando se trata de intercambios e interacciones entre individuos.

Desde entonces es coherente que la administración de billetes y monedas presentara alteraciones a partir de la modificación continua de la sociedad.

Para lograr enlazar los cambios surtidos en la forma de pago con la administración de estos bienes y los cambios que continuaron estos, es importante considerar el concepto de innovación financiera.

Acorde con el (Instituto Nacional del Emprendedor, 2017) las innovaciones financieras son soluciones integrales, que amplían mercados y dan solución a nuevas necesidades. Ya sea partiendo de nuevos productos financieros, modificaciones en procesos o cambios a instituciones existentes. Siendo el propósito de estas satisfacer necesidades a partir de cambios en el entorno económico.

Esta definición presenta un aporte para ejemplificar lo que podemos entender como innovación financiera. No obstante, aplicándola durante el tiempo que

estamos analizando deja en relieve una cantidad enorme de situaciones que resultaría contraproducente abordar completamente en este trabajo.

De tal forma que, para no perder el objetivo y brindar claridad sobre las innovaciones financieras, se mencionaran aquellas que resultaron ser mas influyentes sobre la forma en que entendemos las finanzas hoy en día.

Las acciones del resguardo de valores, el préstamo de estos y en general cualquier actividad relacionada con su administración, se trata de actividades sumamente antiguas sobre todo contemplando que de alguna u otra forma se trata de acciones que siempre se han llevado a cabo ya sea de forma consciente o inconsciente.

Una de las primeras actividades a destacar sobre la administración del dinero surge a partir de la creación del crédito, podemos encontrar sus orígenes en los cambistas, los cuales eran conocidos por recibir dinero para posteriormente prestarlo.

“El crédito nace como una institución puramente económica. En estos términos, el crédito no es sino el cambio de una riqueza presente por el de una riqueza futura, el cual facilita y agiliza la circulación de ésta (riqueza)... a su vez implica una operación de cambio en la que concurre un valor actual y un valor futuro; el primero, será el que exista al momento de entregar un bien y el segundo cuando la promesa se cumpla“
(Pacheco, 1998, pág. 13).

Pronto, el cambista en el ejercicio de sus actividades cobraría una cantidad sobre los prestamos realizados a partir del riesgo incurrido, partiendo de la posibilidad de impago por parte del receptor del préstamo. Esta actividad fue conocida como usura en sus orígenes y dio origen al interés como lo conocemos hoy en día.

Tanto el cobro de un interés como el pago de este son escenarios que se fueron modificando a lo largo de la historia, encontrando su formalización con los bancos. En estos se presenta una importante innovación financiera en el

mundo a partir de la creación de una sociedad que de forma profesional y habitual administra el dinero.

El primer acercamiento a la palabra banco como les conocemos hoy en día fue en Génova, Italia a partir de la palabra *bancheri*² para referirse a personas que se situaban en bancos de lugares públicos para realizar operaciones de dinero. Esta palabra se allega a lo que conocemos hoy en día a partir de 1407 por la fundación del Banco de San Jorge de Génova (Martinez, 2002).

Desde entonces se han creado distintas sociedades que tienen como objetivo la administración de valores. No obstante, los bancos se mantienen como la principal y más conocida.

En la actualidad podemos definir a los bancos como:

“Intermediario financiero que cuenta con autorización específica para realizar captación de recursos del público en general para su posterior colocación en el público o los mercados financieros, mediante créditos o inversiones”
(Banco de México, s.f.).

En esta definición encontramos la principal función de los bancos la cual es la colocación de recursos a partir de su previa recepción. Por lo cual es conocido como intermediario, evolucionando sobre el concepto de cambista para poder masificarlo, ya que a través de este logran relacionarse dos tipos de agentes, uno que cuenta con recursos, pero no los necesita en ese momento y otro que necesita los recursos, pero no cuenta con ellos.

La creación de estos ha traído cambios significativos consiguiendo solventar necesidades existentes en la sociedad. Estos además de la intermediación mejoraban las condiciones en el resguardo de valores, la obtención de créditos, la generación de rendimientos, la facilidad de transacciones, etc.

² Hace referencia a una persona que se especializaba en el manejo del dinero

Los bancos han presentado cambios importantes desde sus orígenes en cuanto a su estructura y funciones a desempeñar, logrando expandirse internacionalmente y persistir como el principal intermediario financiero para la población hasta la actualidad.

La siguiente innovación financiera de la cual podemos señalar continúa teniendo incidencia en la actualidad, la encontramos a partir de modificar nuevamente la forma de realizar pagos.

Esta modificación se da a partir de la creación de la tarjeta de crédito, la cual tiene sus orígenes en una tarjeta de servicios introducida por el Diners Club alrededor de 1950 (Silva, 1995). A esta empresa se le atribuye la creación de la primera tarjeta con un cargo póstumo.

Si bien, como se mencionó anteriormente el crédito no es una actividad ni remotamente reciente, lo cierto es que esta forma de adelanto de riqueza no era una actividad usual en las operaciones cotidianas de la gente.

La tarjeta de servicios ofrecida por el Diners Club pronto se popularizó y logró posicionarse internacionalmente. Originalmente estaba enfocada para aquellas personas que utilizaban servicios de hotelería de forma frecuente. No obstante, pronto amplió los servicios y beneficios de esta tarjeta con cargo póstumo para paulatinamente incorporar valores agregados como: acceso a un sistema computarizado que permitía hacer reservaciones de forma gratuita, una alianza con la empresa Ford para pagar reparaciones de auto a crédito, el primer programa de tarjetas corporativas, así como de recompensas (Diners Club International, s.f.).

La creación de las tarjetas con cargo, así como la incorporación de valores agregados y programas de distinta índole fueron esparciéndose por todo el mundo con diferentes empresas autoras. Estas permitieron masificar lo que hoy en día conocemos como tarjeta de crédito, brindando soluciones y permitiendo la facilidad de operaciones crediticias en el mundo.

Posterior al desarrollo de la tarjeta de servicios que derivó en la tarjeta de crédito, encontramos la presentación de los cajeros automáticos.

Acorde con (Sánchez, 2013), el origen de este lo podemos ubicar en 1939 con el prototipo de una máquina colocado en la pared de un banco, la cual tuvo el apoyo del City Bank of New York. No obstante, este no tuvo los resultados y aceptación esperados.

Fue hasta 1965 cuando Sheperd-Barron presentó un modelo de cajero automático similar al que conocemos hoy en día, el cual buscaba ampliar el horario en el cual se podían realizar operaciones financieras con el banco. Para 1967 en conjunto con la firma británica de la Rue y el banco Barclays se inauguró un cajero en esta sucursal, este funcionaba a partir de la inserción de un cheque que permitía el retiro de efectivo.

Solo un año después James Goodfellow introdujo un sistema con tarjetas de plástico y contraseña a 4 dígitos (código PIN) a los cajeros automáticos, lo que permitía interactuar con esto sin utilizar cheques. Fue la empresa Docutel la cual en 1971 introdujo una versión totalmente automática, siendo el modelo base para dar paso a los que conocemos actualmente.

Esta innovación fue una de las primeras que permitió ampliar los horarios en los cuales la población podía interactuar con los bancos. Situación que resulta relevante de mencionar toda vez que esta interacción se encontraba sumamente limitada, siendo un parteaguas para la interacción de la tecnología como interfaz de comunicación entre institución y usuario.

La siguiente gran innovación financiera tuvo lugar a partir de la relación del sistema financiero con la informática y la red mundial de internet. Esta relación permitió la digitalización de los servicios financieros tradicionales que se habían ido desarrollando a lo largo del tiempo.

Acorde con (Yodlee, s.f.) el primer acercamiento a esta innovación la encontramos en 1983 donde The Bank of Scotland comenzó a ofrecer el

servicio de realizar transferencias y pagar cuentas a través de una la conexión de un televisor y un teléfono. Para 1994 Stanford Credit Union crea la primera página bancaria de internet. La aceptación del público siguió en incremento y para 2001 en Estados Unidos existían 19 millones de personas ingresando a sus cuentas bancarias a través de internet. Debido a la aceptación y al crecimiento que estaba presentando el uso de servicios bancarios por internet la Federal Financial Institutions Examination Council (FFIEC) promueve reglas que deberían seguir las instituciones financieras en relación con la administración de riesgos, comunicar peligros a los usuarios, así como prevenir el acceso indebido a cuentas. En 2005 distintas instituciones comienzan a ofrecer servicios financieros sin tener una sucursal establecida fue el caso de empresas como ING Direct, First Direct, entre otros. El uso de estos servicios financieros se seguía llevando mayoritariamente a través de una computadora, fue con el lanzamiento del celular iPhone de la marca Apple en 2007 que las operaciones comenzaron a migrar paulatinamente teléfonos inteligentes.

Las innovaciones mencionadas anteriormente continúan el mismo objetivo que tenía el cajero automático, facilitar operaciones y ampliar el periodo en el que se podían realizar. Lo anterior resulto sustentado por el uso de la informática y la homogenización del uso de esta para buscar ofrecer distintos servicios.

Lo anterior deja en relieve la interrelación entre la historia de la informática e internet con la banca en línea. Se trata de un sector que rápidamente adopto y estandarizo las innovaciones tecnológicas que se presentaban en el mundo.

Considerando la velocidad con la que se presentaban innovaciones informáticas era de preverse que se iba a continuar una velocidad similar en cuanto al sistema financiero. Desde entonces la competencia entre instituciones financieras considera como un papel importante la banca en línea, es difícil encontrar una institución financiera que en la actualidad no cuenta con una aplicación móvil o al menos una página web.

A partir de todas estas innovaciones y sus progresos graduales fue como se formó la banca como la conocemos hoy en día. Un escenario donde se pueden

realizar un sin número de operaciones financieras desde sencillas hasta complejas sin la necesidad de visitar una sucursal o siquiera interactuar con otra persona.

Cada una de estas innovaciones financieras desde su creación y posterior implementación posibilitaron el desarrollo de empresas

Fintech.

1.4.2 Empresas Fintech

En vías de conocer más de las empresas Fintech será oportuno conocer los diferentes ramos a los que se pueden dedicar estas empresas. Esto permitirá familiarizarnos con las posibilidades que representan y podrían llegar a desarrollar en nuestro país.

La Organización Internacional de Comisiones de Valores la cual desarrolla, implementa y promueve mejoras para la regulación de los activos (valores) alrededor del mundo, realizó un reporte sobre las tecnologías financieras. Ubicando 8 distintas categorías generales para las empresas Fintech, cada una de ellas presenta una especialización sobre una rama en específico y a través de este ofrece diferentes servicios y herramientas útiles para gobiernos, empresas e individuos. Los diferentes tipos de empresas que podemos encontrar se menciona a continuación:

“..

- Pagos: las cuales permiten el procesamiento de estos, transferencia de recursos, intercambio de divisas, opciones de tarjetas de crédito y débito y programas de recompensas. Algunos ejemplos de estas empresas son: Alipay, Transferwise y Papypal.
- Seguros: permiten las ventas, solicitudes, negociaciones y contrataciones de estos, atención de reclamaciones y herramientas de administración de riesgo relacionados. Ejemplos de este tipo de empresas pueden ser: Oscar, Insureon, Lemonade y Knip.
- Planeación financiera: atendiendo finanzas personales, planes de retiro, manejo de recursos empresariales, manejo de impuestos y presupuestos, cumplimiento de

regulación, recolección y manejo de información de clientes. Empresas que ofrecen estos servicios son: Strands, Slice Technologies y Mint.

- Préstamos y financiamiento colectivo: plataformas para permitir el financiamiento colectivo, préstamos directos entre personas, préstamos hipotecarios y corporativos. Algunas de las compañías que permiten llevar a cabo este tipo de relaciones son: Avant Credit, SoFi y Asset Avenue.
- Blockchain: creación de activos virtuales, contratos inteligentes, pagos y liquidaciones de sus activos, seguimiento de activos. Ejemplos de compañías que desarrollan esta tecnología son: Coinbase y Ripple Labs.
- Inversiones: administración de inversiones, asesoría automatizada de inversiones (roboadvisors) y desarrollo de plataformas de intercambios de valores. Las empresas que ofrecen estos servicios son: Succession Advisory, Wealthfront y Motif Investing.
- Información y análisis: soluciones y visualizaciones relevantes a través del manejo de grandes bases de datos, análisis predictivo de información y oferentes de información. Compañías que ofrecen estos servicios son: Credit Benchmark, Solovis y Zenefits.
- Seguridad: identificación digital, procesos de autenticación, manejo de fraudes, ciberseguridad y encriptación de datos. Empresas que se especializan en la seguridad digital son: Bit9, Veracode y Telesing”

(Organización Internacional de Comisiones de Valores, 2017)

Podemos apreciar que existe una gran variedad de servicios a los que este tipo de empresas se pueden especializar. Algunas de las empresas han presentado importantes desarrollos desde su creación, reflejando el grado de aceptación que han tenido y la velocidad en que pueden prosperar a partir de presentar una nueva propuesta al mercado.

Tal fue el caso de Alipay, se trata de una empresa de origen chino que se enfocó en innovar el sistema de pagos electrónicos en su país de origen. Su objetivo era sembrar confianza entre compradores y vendedores al momento de hacer transacciones no personales. Hoy en día ofrece los servicios que ofrecía inicialmente y otros más.

“Alipay permite hacer compras en comercios digitales y físicos usando códigos QR (respuesta rápida, del inglés “quick response”), hacer pagos de servicios como taxis, alquilar y pagar por bicicletas compartidas y hasta hacer citas con el médico. Al proveer más de 100 servicios, ha evolucionado de una cartera de dinero digital a una

herramienta del usuario en su día a día. A diciembre 2018, tenía mil millones de usuarios activos, y a febrero 2019, opera en 54 países, incluyendo algunos de Europa y América.”

(Comisión Nacional Bancaria y de Valores, 2019, pág. 1)

Esta empresa ha ido evolucionando y ahora es parte de otra empresa conocida como Ant Financial, esta empresa ofrece servicios financieros adicionales y es considerada una Fintech con una valoración de 150 millones de dólares³.

1.4.3 Instituciones de Tecnología Financiera y Modelos Novedosos

En los apartados anteriores se revisaron las innovaciones que permitieron la creación de empresas financieras cimentadas en la tecnología así como, los distintos rubros en los que se han especializado estas. En lo que respecta a nuestro país este tipo de empresas serán conocidas como instituciones de tecnología financiera, así como modelos novedosos.

La definición normativa de las ITF la encontramos en la Ley que las regula, siendo; “instituciones de financiamiento colectivo y las instituciones de fondos de pago electrónico” (Ley para regular las Instituciones de Tecnología Financiera, 2018, art. 4). Por lo cual el concepto de ITF refiere a dos tipos de instituciones.

Por un lado, encontramos a las Instituciones de Financiamiento Colectivo (IFC), este tipo de empresas buscará relacionar a dos tipos de agentes en el sistema financiero. Uno conocido como inversionista y el otro como solicitante. Los solicitantes por medio de la IFC darán a conocer sus proyectos o solicitudes a los inversionistas. Mismos que decidirán si invertir o no en el proyecto o solicitud, en caso de hacerlo serán acreedores a una remuneración. La remuneración podrá presentar variaciones a partir de que existen distintos tipos de financiamiento que se podrán solicitar a través de estas instituciones. Los cuales son:

“..

³ Acorde con la publicación Serie: Innovación en Inclusión Financiera. Número 2. Caso de Estudio: Alipay, publicado por la CNBV el 2 de julio de 2019.

- I. Financiamiento colectivo de deuda, con el fin de que los inversionistas otorguen préstamos, créditos, mutuos o cualquier otro financiamiento causante de un pasivo directo o contingente a los solicitantes;
- II. Financiamiento colectivo de capital, con el fin de que los inversionistas compren o adquieran títulos representativos del capital social de personas morales que actúen como solicitantes, y
- III. Financiamiento colectivo de copropiedad o regalías, con el fin de que los inversionistas y solicitantes celebren entre ellos asociaciones en participación o cualquier otro tipo de convenio por el cual el inversionista adquiera una parte alícuota o participación en un bien presente o futuro o en los ingresos, utilidades, regalías o pérdidas que se obtengan de la realización de una o más actividades o de los proyectos de un solicitante.”

(Ley para regular las Instituciones de Tecnología Financiera, 2018, art. 16)

De tal forma que con la implementación de las IFC se apertura un abanico de oportunidades tanto para solicitantes como inversionistas. Los solicitantes podrán hacerse de recursos a través de solicitar crédito, préstamos, a cambio de una parte de la empresa o de los flujos futuros que ofrecerá el proyecto o actividades a los que se destinaran los recursos. Por el lado de los inversionistas podrán acceder a una variedad de solicitudes y proyectos sin la necesidad de conocer previamente al solicitante de los recursos.

Esta nueva interacción presenta la oportunidad de acercar inversionistas a solicitantes de una forma masificada lo cual incrementa las posibilidades de inversión para el inversionista y mejora las posibilidades de obtención de recursos para el solicitante, a través, de potenciar el alcance a una mayor cantidad de población.

El otro tipo de empresa considerada ITF es la institución de fondos de pago electrónico. La misma se concentrará al manejo de fondos de los clientes y se le permitirá realizar las siguientes operaciones:

“..

- I. Abrir y llevar una o más cuentas de fondos de pago electrónico por cada Cliente, en las que se realicen registros de abonos equivalentes a la cantidad de fondos de pago electrónico emitidos contra la recepción de una cantidad de dinero, en moneda nacional o extranjera, o de activos virtuales determinados;

- II. Realizar transferencias de fondos de pago electrónico entre sus Clientes mediante los respectivos abonos y cargos en las correspondientes cuentas a que se refiere la fracción I de este artículo;
- III. Realizar transferencias de determinadas cantidades de dinero en moneda nacional o, sujeto a la previa autorización del Banco de México, en moneda extranjera o de activos virtuales, mediante los respectivos abonos y cargos en las correspondientes cuentas a que se refiere la fracción I de este artículo, entre sus Clientes y aquellos de otra institución de fondos de pago electrónico, así como cuentahabientes o usuarios de otras Entidades Financieras o de entidades extranjeras facultadas para realizar Operaciones similares a las que se refiere este artículo;
- IV. Entregar una cantidad de dinero o activos virtuales equivalente a la misma cantidad de fondos de pago electrónico en una cuenta de fondos de pago electrónico, mediante el respectivo cargo en dicha cuenta, y
- V. Mantener actualizado el registro de cuentas ...”
(Ley para regular las Instituciones de Tecnología Financiera, 2018, art. 22)

Este tipo de institución se caracterizará por permitir la apertura de cuentas con la población en general, una posterior recepción de recursos y una administración de estos a consciencia del cliente. Es relevante mencionar que estas operaciones son significativas para el sistema financiero y más adelante se analizarán prestando especial atención a la captación de recursos, toda vez que, se presente como una cualidad significativa para este tipo de instituciones.

Una consideración importante es que, la Ley que regulara las ITF, también considera los modelos novedosos, los cuales se pueden definir como “aquel que para la prestación de servicios financieros utilice herramientas o medios tecnológicos con modalidades distintas a las existentes en el mercado al momento en que se otorgue la autorización temporal en términos de esta Ley” (Ley para regular las Instituciones de Tecnología Financiera, 2018, art. 4).

La definición de modelos novedosos y el concepto mismo de este, presenta la oportunidad de ampliar la regulación y entrada de otro tipo de empresas que, por su forma de operar y prestación de servicios, no hay nada parecido en el mercado. Debido a lo novedoso de este tipo de instituciones deberán considerar operar de una forma experimental en el mercado.

“Para la operación de Modelos Novedosos, las Autoridades Financieras ... podrán otorgar o negar, ..., una autorización temporal condicionada a las sociedades interesadas en prestar servicios financieros a través de estos Modelos. Dicha autorización deberá tener una duración acorde a los servicios que se pretenden prestar y no podrá ser mayor a dos años.”

(Ley para regular las Instituciones de Tecnología Financiera, 2018, art. 80)

Es importante la mención de este tipo de instituciones ya que, como vimos en el apartado anterior las empresas Fintech en el mundo han logrado desarrollos importantes en distintos rubros, no solo los que se consideran como ITF en nuestro país. De tal forma, se presenta la oportunidad de introducir a un mercado limitado y de forma experimental el servicio. El permiso para operar de manera limitada deberá seguir las siguientes condiciones:

“Para el otorgamiento de la autorización temporal ..., las Autoridades Financieras evaluarán, entre otros aspectos, el cumplimiento de los criterios y condiciones siguientes:

- I. Que la propuesta sea un Modelo Novedoso;
- II. El producto a ofrecerse o el servicio a prestarse al público debe requerir probarse en un medio controlado, en términos de este Capítulo;
- III. La forma en que se pretenda desarrollar la actividad reservada debe representar un beneficio al Cliente del producto o servicio de que se trate con respecto a lo existente en el mercado;
- IV. El proyecto se debe encontrar en una etapa en la que el inicio de operaciones pueda ser inmediato;
- V. El proyecto debe poder ser probado con un número limitado de Clientes, y
- VI. Los demás que, en su caso, determinen las Autoridades Financieras competentes mediante disposiciones de carácter general.”

(Ley para regular las Instituciones de Tecnología Financiera, 2018, art. 82)

Lo anterior, se presenta como una oportunidad significativa a la innovación ya que no se limitarán servicios si estos significan un beneficio a la población. Contexto que se debe incentivar sobre todo en un sistema financiero como el nuestro que presenta carencias en distintos sentidos.

Al respecto, aquellas empresas que quieran operar como ITF o modelos novedosos deberán solicitar autorización a la Comisión Nacional Bancaria y de

Valores (CNBV), en un periodo que no deberá superar los doce meses de la publicación de las disposiciones que les aplican como se muestra a continuación:

“Las personas que a la entrada en vigor del presente ordenamiento se encuentren realizando las actividades reguladas en esta Ley deberán dar cumplimiento a la obligación de solicitar su autorización ante la Comisión Nacional Bancaria y de Valores en los términos en que se establezca en las disposiciones de carácter general que para tal efecto se emitan, en un plazo que no exceda de doce meses contado a partir de la entrada en vigor de estas disposiciones.”

(Ley para regular las Instituciones de Tecnología Financiera, 2018, trans. OCTAVA)

Las mencionadas (Disposiciones de Cáácter General Aplicables a las Instituciones de Tecnología Financiera, 2018) fueron publicadas en septiembre de 2018 por lo cual la fecha límite para recibir solicitudes de autorización corresponde a septiembre del 2019. Será competencia de la CNBV dar respuesta a estas solicitudes de autorización en el tiempo y forma acordado.

1.5 Contexto internacional

Previo a conocer y profundizar en las nuevas empresas financieras será prudente analizar el contexto que vive la población mexicana. Por lo cual, se presenta un análisis comparativo para determinar las ventajas o desventajas que presenta la población frente a otros países en cuanto a la relación que existe con el sistema financiero.

Lo anterior, resulta relevante toda vez que el análisis económico que se realiza durante este trabajo tiene como eje de importancia las condiciones y reacciones de la población. Por lo que profundizar en el contexto que vive la población, con el sistema financiero, permite conocer y concientizar sobre las condiciones actuales del país.

Profundizando en el conocimiento y entendimiento de estas empresas, resultará útil analizar las características poblacionales de otros países, que han logrado con estas, albergar y desarrollar a estas empresas. De esta forma

podremos encontrar similitudes y diferencias que resultan útiles para continuar análisis de este trabajo.

Por la complejidad del análisis requerido para evaluar todos los países que cuentan con empresas Fintech y para no perder el objetivo de este trabajo, se analizarán 5 países además de México. Ya que este ejercicio solo busca brindar un panorama general del comportamiento y características básicas para el desarrollo de las empresas Fintech en el mundo.

Contemplando lo anterior, el criterio que se utilizó para conocer los países que cuentan con un escenario de éxito en el desarrollo de estas empresas fue a través de una investigación hecha por KPMG, una empresa multinacional con servicios de auditoría, asesoramiento legal y fiscal, así como asesoramiento financiero y de negocio; en conjunto con H2 Ventures una empresa catalogada como Fintech que se especializa en información y en capital de riesgo, mismas que realizan un reporte el cual contiene las 50 empresas Fintech que lideran alrededor del mundo y las 50 más prometedoras que se encuentran emergiendo.

Por lo que resultará relevante analizar, aunque sea de forma general, aquellos países que cuenten con un mayor número de empresas dentro de la investigación. El país que cuenta con más empresas listadas es Estados Unidos con 18, seguido por Reino Unido con 12, China con 11, Australia con 7 y el quinto lugar sería para Singapur con 6 (KPMG & H2 Ventures, 2018).

Estos países de alguna u otra forma cuentan con características que permitieron la creación y desarrollo de un mayor número de empresas Fintech, en comparación con otros países, por lo cual Estados Unidos, Reino Unido, China, Australia y Singapur serán los ejemplos de éxito en los cuales deberíamos profundizar.

Conociendo las características poblacionales de estos países podríamos encontrar similitudes y diferencias que en comparación con las de nuestro país,

nos podrían brindar información y contexto, acerca de los ventajas o adversidades que podrían enfrentar las nuevas empresas.

El presente marco comparativo buscará conocer y profundizar en características generales, enfocado en 4 diferentes rubros. Como son el sistema financiero, la población e infraestructura tecnológica.

En cada uno de los rubros del presente marco podremos encontrar aspectos que han permitido el desarrollo y crecimiento de estas empresas. Para cada rubro se analizarán variables que nos permitirán comparar equitativamente a todos los países seleccionados, así como profundizar en el nuestro.

1.5.1 Sistema Financiero

El sistema financiero será el primer rubro por considerar toda vez que, es el lugar donde se desarrollaron y continúan desarrollándose estas empresas. En la actualidad es uno de los sectores más importantes en la economía internacional, el mismo, lo podemos definir de la siguiente manera;

“es un conjunto orgánico de mercados, instituciones y leyes que generan, captan, administran, orientan y dirigen, el ahorro, la inversión y el financiamiento dentro de un marco legal.”

(Hernandez, 2006, pág. 61)

El sistema encuentra en la interacción de estos agentes distintos escenarios que revelan la importancia de este en la actualidad. Por lo cual, resulta preciso referir sus objetivos y funciones:

“Objetivos del sistema financiero:

- Incrementar el ahorro financiero.
- Aumentar la disponibilidad de crédito para todos los sectores.
- Reducir el costo de los servicios financieros.
- Impulsar el mercado de valores.
- Mejorar la supervisión y capitalización del sistema bancario.
- Apoyar el desarrollo de los intermediarios financieros no bancarios.

- La creación de confianza basada en la seguridad financiera, la seguridad jurídica, y la información correcta y oportuna.

...

Funciones del sistema financiero:

- Financiar la producción y su expansión.
- Aumentar la capacidad productiva y su expansión.
- Reducir los períodos de espera en los ciclos de capital dinero, mercancía producto.
- Fomentar el ahorro mediante la creación de las condiciones los mecanismos y los instrumentos para aumentar capitales.
- Garantizar la estabilidad monetaria protegiendo el poder adquisitivo de la economía.
- Cuidar la solvencia de las instituciones financieras para dar más certidumbre a los inversionistas.

...”

(Hernandez, 2006, pág. 61-62)

Tanto en los objetivos como en las funciones listadas encontramos la responsabilidad del sistema con la economía, así como con la población con la que interactúan. Estas actividades deberían realizarse de manera sistemática y en esta sistematización encontrar la mejora gradual a cada una de estas.

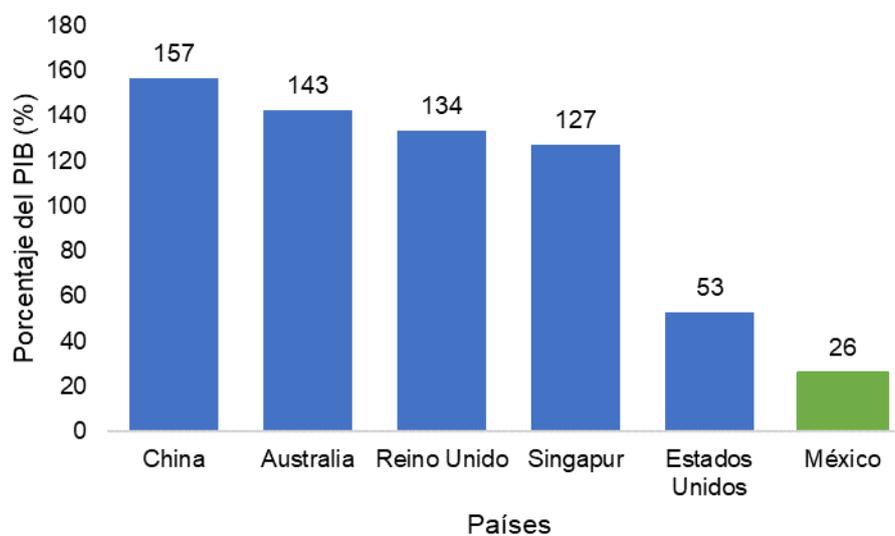
Contemplando que su principal función es “...intermediar entre quienes tienen y quienes necesitan dinero” (Banco de México, s.f.), resulta necesario abordar esta interacción en primera instancia, conocer cómo se encuentra nuestro país así como otros países en términos de crédito ofrecido por sus principales instituciones financieras, nos permitirá conocer que tanto se ha avanzado en su principal objetivo.

Por lo cual, utilizar el indicador de crédito interno al sector privado otorgado por los bancos respecto al producto interno bruto (PIB), publicado por el Banco Mundial, brinda una noción sobre el cumplimiento de la principal función de estas instituciones.

El anterior indicador lo podemos explicar de forma somera, como la cantidad que prestan los bancos al sector privado a partir de lo que se produce en el país (Banco Mundial, s.f.).

Si bien, este indicador se encuentra lejos de explicar y considerar la situación completa del estado en el que se encuentra el sistema financiero de cualquier país, permite mostrar un aspecto relevante del crédito, permitiéndonos comparar el resultado con el de otros países pese a que las economías sean de proporciones diferentes, toda vez que se trata de porcentajes y no de cantidades.

Gráfico 1. Crédito interno al sector privado otorgado por los bancos respecto al PIB (2016).



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial.

URL: <https://datos.bancomundial.org/indicador/FS.AST.PRVT.GD.ZS>

Este gráfico muestra como China es el país, de los seleccionados para este cuadro comparativo, que cuenta con la mayor proporción de crédito interno ofrecido por los bancos. Los demás países Australia, Reino Unido y Singapur, presentan niveles similares en crédito. Las divergencias se presentan del lado de EE. UU. y México.

En el caso de EE. UU. hay que tomar en consideración diferentes factores, por un lado, el tamaño de su economía. Tratándose de la economía más grande del mundo una proporción del 50% continúa representando una cantidad significativa. Por otro lado, hay que considerar que desde la crisis financiera de

2008 el estado ha tenido una participación importante en la reactivación de su economía. Esto a partir de préstamos millonarios a empresas estructuralmente importantes para su sistema financiero, ya que de lo contrario se hubieran podido presentar afectaciones mayores por la discontinuidad de las operaciones de estas instituciones. Los referidos prestamos no se incluyen en el indicador utilizado toda vez que solo se analiza el crédito ofrecido por bancos, por lo que el resultado se ve disminuido. No obstante, y para ejemplificar lo anterior, si consideramos el crédito interno al sector privado en general sin limitarlo exclusivamente a los bancos, tendríamos una cifra mayor.

Cuales quiera que sean las circunstancias o condiciones de la diferencia que presenta EE. UU. frente a los otros 4 países escogidos para este marco, podemos apreciar que la situación en la cual se encuentra México es alarmante. Siendo su crédito como proporción del PIB 6 veces más pequeño que el de China, si a eso incorporáramos los tamaños respectivos de las economías, la diferencia se incrementaría considerablemente.

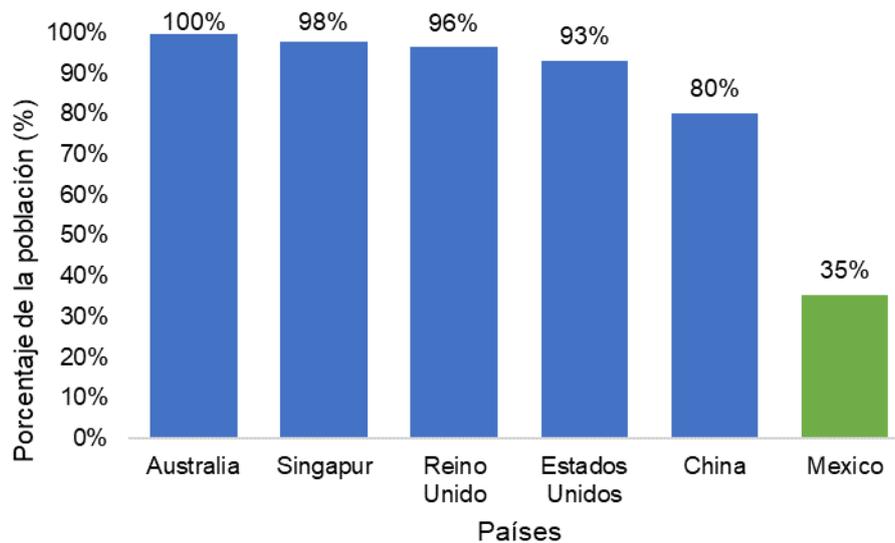
Lo que pone en relieve una importante debilidad del sistema financiero mexicano, así como de sus instituciones financieras en el ámbito de crédito en comparación con las condiciones presentadas en otros países.

1.5.2 Población

El siguiente apartado a considerar dentro del marco comparativo será conocer diferentes cualidades poblacionales, enfocado a la relación que tienen estas con su sector financiero. Conocer características de esta relación, nos muestra en cierta medida la dificultad que podrían encontrar o encontraron nuevas empresas al momento de iniciar operaciones.

Un acercamiento que resulta relevante para conocer la relación existente puede ser a partir de conocer el porcentaje de la población que tiene un tipo de cuenta con alguna entidad financiera existente.

Gráfico 2. Reportaron contar con una cuenta en una institución financiera
(2017)



Fuente: Elaboración propia con datos de Global Findex Database.

URL: <https://globalfindex.worldbank.org/>

El gráfico anterior muestra el nivel de participación de la población en su sistema financiero, esto lo podemos denominar el nivel de bancarización que han alcanzado los países.

Es relevante mencionar que todos los países han incorporado a la mayoría de su población en su sistema financiero, toda vez que la media excluyendo a México es de 93%. De los países seleccionados, dos países se alejan de la media antes mencionada, China y México.

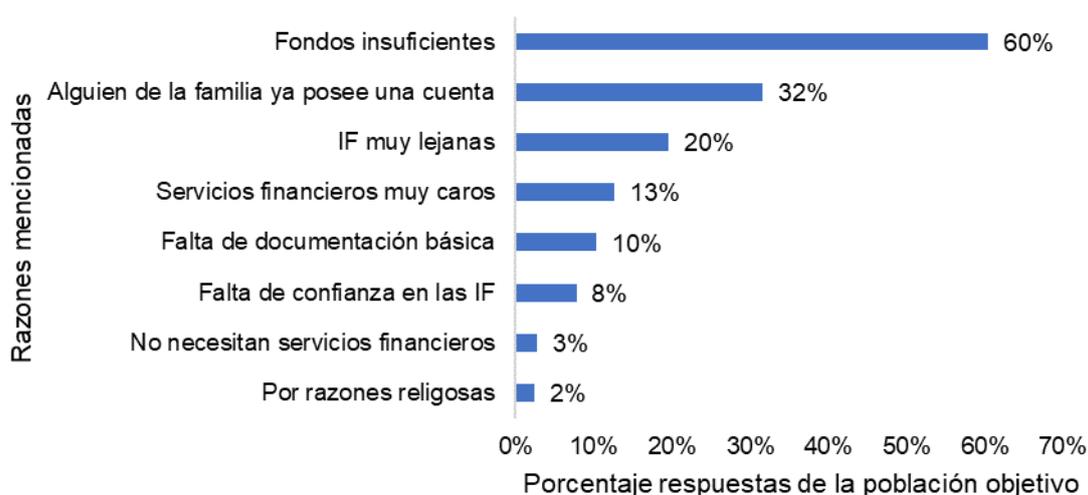
En lo que respecta a China se podría argumentar que se trata de la población más grande del mundo, por lo que lograr incorporar al 80% de esta población al sistema financiero, ya representa un logro por sí mismo.

Para el análisis de México, realmente no hay situaciones que argumentar, toda vez que se trata de una población considerablemente inferior a la China y la proporción de bancarización resulta inferior en casi un 60% frente a la media. Esto debería ser un indicador alarmante para las condiciones en que se está desarrollando el sistema financiero en nuestro país.

Por lo tanto, resulta útil conocer las razones que presentaron los encuestados tanto de China como de México acerca del porque al momento de la encuesta no tienen una relación establecida (una cuenta) con una institución financiera (IF). Es importante resaltar que los encuestados podían responder más de una razón.

Iniciando el análisis con la población China, del 20% que respondió no contar con algún tipo de cuenta, argumentaron que la razón se debió a alguna de las ejemplificadas en el gráfico sucesivo.

Gráfico 3. Razones por las que no poseen una cuenta. China (2017)



Fuente: Elaboración propia con datos de Global Findex Database

URL: <https://globalfindex.worldbank.org/>

Este gráfico presenta como principal razón por la cual no poseen una cuenta en China, es la insuficiencia de fondos. Este es un problema estructural y que se presenta en todos los países del mundo en forma de pobreza. Atender este tema es de suma importancia ya que perjudica el crecimiento, desarrollo y calidad de vida.

La siguiente razón más respondida para no contar con alguna cuenta se debe a que alguien de la familia ya posee una. No obstante, si lo relacionamos con otra de las respuestas mencionadas como es que “no necesitan servicios financieros”, encontramos que al menos un 29% de la población que no posee

una cuenta si necesita tenerla pese a que un familiar cuente con una. Lo anterior puede tomar diversos caminos analíticos, no obstante, podemos considerar que entre los requerimientos solicitados para abrir una cuenta y la practicidad de que un familiar posea una, las personas ponderaron sus opciones y determinaron que no era imprescindible contar ella toda vez que alguno de sus familiares podría facilitarle el servicio por algún medio.

Por lo que, trabajando en la reducción de requerimientos necesarios para la contratación de servicios financieros se podría modificar la ponderación de las personas encuestadas y brindarles mayor libertad y practicidad a partir de que cada persona que dese tener una cuenta, pueda hacerlo, sin encontrar diversas complicaciones.

En lo respecta a México al tratarse del 65% de la población que respondió no contar con algún tipo de cuenta, las respuestas deberían requerir mayor atención ya que se trata de la mayoría de la población del país.

Gráfico 4. Razones por las que no poseen una cuenta. México (2017)



Fuente: Elaboración propia con datos de Global Findex Database.
 URL: <https://globalfindex.worldbank.org/>

Siguiendo un criterio similar al considerado en el análisis del Gráfico 3, respecto aquellos que no necesitan un servicio financiero. En nuestro país los problemas se acentúan al considerar que del 65% del total de la población solo 1% estipula no necesitar servicios financieros.

La principal razón al igual que China, se debe a la insuficiencia de fondos, lo cual debería ser un tema que se trate activamente y que de alguna u otra forma se hace, ya que existen diversos programas y acciones para combatir la pobreza en nuestro país. En caso de que no se deba específicamente a un tema de pobreza sino a los requisitos y condiciones de contratación de los servicios financieros los hacen prácticamente un bien que solo unos cuantos pueden acceder, se debería buscar de igual forma, minimizar los requisitos para la contratación de dichos servicios, esto no solucionará el problema, pero ayudaría a combatir de forma inicial y gradual el conflicto.

La segunda razón más votada es que, los servicios financieros ofrecidos en nuestro país se perciben como servicios caros (situación que se relaciona con el análisis de la respuesta a fondos insuficientes). Esta segunda razón desincentiva a un gran número de personas para entrar al sistema financiero.

La tercera razón, hace referencia a una falta de confianza en las IF, lo cual se presenta como una adversidad importante para todos los agentes participantes en el sistema financiero. A partir de que, las mejoras en este rubro solo se consiguen con el ejemplo y esfuerzos graduales a lo largo del tiempo. Lo anterior, es un conflicto que se debe abordar gradualmente tratándose de un tema que deben buscar combatir las IF, en conjunto con una participación de los órganos supervisores; los cuales deberán buscar ampliar el conocimiento de los derechos que tienen los clientes de estas instituciones.

La cuarta razón más nombrada por parte de la población mexicana fue la lejanía que existe entre su domicilio y las IF. Esta razón se puede considerar como uno de los principales conflictos para lograr atender a una mayor proporción de la población toda vez que requiere de una participación completa por parte de las IF. Considerando que son estas las que incurrirían en los gastos para lograr ampliar el número de sucursales disponibles para la población. En este sentido se han presentado grandes avances con el uso de las Tecnologías de Información y de Comunicación (TICs), a partir del desarrollo de servicios web y aplicaciones móviles, los cuales permiten realizar

procedimientos a distancia que antes solamente eran posibles acudiendo a alguna sucursal. No obstante, aún queda un largo camino por recorrer ya que las sucursales continúan siendo solicitadas.

El análisis hecho a la población considerando la inclusión financiera y las razones que imposibilitan esta, permite aterrizar los mayores problemas que presenta el sistema financiero. El proceso de incorporar a más personas al sistema financiero trae consigo grandes beneficios, tanto para las empresas como para los consumidores, lo que tiene un efecto positivo para la economía del país.

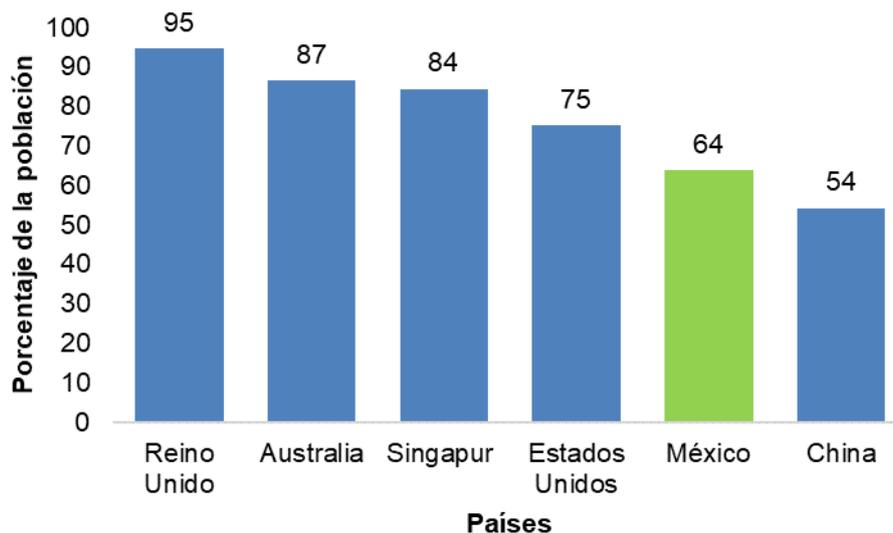
1.5.3 Infraestructura tecnológica

Un factor relevante será conocer el tamaño de la población potencial con la que lograron interactuar las empresas Fintech. La forma en que estas empresas buscan desarrollarse y tener contacto con el cliente es a través de plataformas digitales, ya sea páginas por internet, aplicaciones móviles o algún otro medio informático, siempre con algún tipo de tecnología de por medio y con el internet como puente de comunicación entre las dos.

Por lo tanto, conocer el porcentaje de la población que usa internet, resulta relevante para medir el alcance que podrían llegar a tener estas empresas. Ahora bien, como se puede apreciar en el Gráfico 5, el país con un mayor porcentaje de interacción entre su población y el internet es Reino Unido con el 95%. A diferencia de otros gráficos revisados, en ese se encuentran mayores disparidades entre los países seleccionados.

El país que más se aleja de los porcentajes de los otros países, es China. No obstante, se debe mencionar que en este territorio el acceso a internet encuentra diversas limitaciones a partir de decisiones políticas y culturales. Adicionalmente, como se había mencionado anteriormente en este trabajo la población de China es la más grande del mundo por lo que en términos unitarios se podría llegar a colocar a México nuevamente en el último lugar.

Gráfico 5. Personas usando el internet (2017)



Fuente: Elaboración propia con datos de la Unión Internacional de Comunicaciones.

URL: <https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Pages/stat/default.aspx>

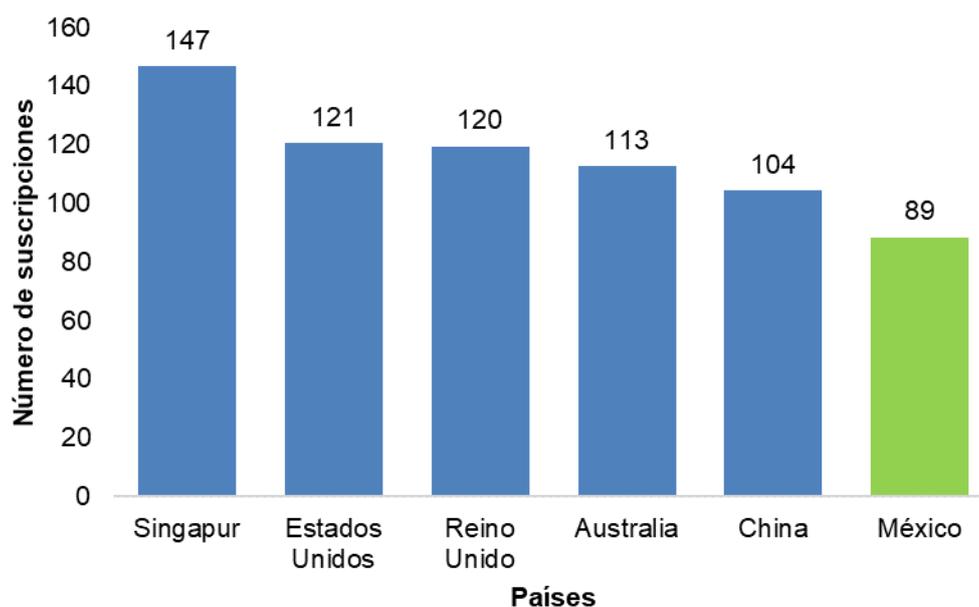
A pesar de que no sea estrictamente el último puesto, México sigue encontrando diferencias importantes frente al primer lugar, la población mexicana que utiliza internet es un 30% menos que la de Reino Unido.

No obstante, se muestra que más de la mitad utiliza el internet lo cual indica que existe un gran número de personas con las cuales podrían interactuar nuevas empresas que sustenten sus operaciones por medio de este canal.

Profundizando en el posible alcance de las empresas Fintech y considerando la practicidad que ofrecen otro tipo de entidades financieras en la actualidad, resulta relevante analizar el acceso que tiene la población a un teléfono con acceso a internet.

El acceso a un teléfono móvil con acceso a una red sería el medio de excelencia por el cual se desarrollaría mayoritariamente la comunicación entre las empresas Fintech y los potenciales clientes.

Gráfico 6. Número de suscripciones telefónicas móviles por cada 100 habitantes (2017)



Fuente: Elaboración propia con datos de la Unión Internacional de Comunicaciones.

URL: <https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Pages/stat/default.aspx>

Este gráfico expone la importancia de las redes celulares en nuestros días; a partir de que todos los países seleccionados cuentan con más suscripciones de red celular que número de habitantes, salvo México de nueva cuenta.

Estos niveles benefician la interacción entre clientes y empresas Fintech a partir de que un gran número de la población cuenta ya, con los requisitos mínimos para llevar a cabo la comunicación entre los participantes.

Por su parte en México cuenta con 89 cuentas de suscripción móvil por cada 100 habitantes. Se puede apreciar la importancia que tiene el uso de medios electrónicos en nuestro país, ya que de los diferentes rubros analizados durante este marco comparativo en este apartado se encuentra la mayor semejanza con los otros países.

Capítulo 2. Características estructurales del sistema financiero mexicano

Iniciaremos por conocer las características estructurales del sistema financiero mexicano, lo que nos permitirá conocer el contexto nacional que enfrentan tanto las IF como nuevas empresas afines. Profundizando en el sistema financiero y su importancia encontramos que;

“ha sido estructurado, por un conjunto de instituciones, activos, mercados y técnicas específicas, cuyo objetivo principal es canalizar el ahorro e inversión, mediando entre las decisiones tomadas por los ahorradores e inversores y también, facilitar los pagos e intercambios en el sistema económico nacional e internacional.” (Hernandez, 2006, pág. 60)

Conocer cómo se encuentra configurado en la actualidad dicho sistema permitirá ampliar el conocimiento sobre la estructura en la cual se insertarán las ITF. Ya que, a pesar de ser instituciones nuevas tendrán que de una u otra forma relacionarse con otro tipo de IF, con autoridades y considerar los servicios financieros que ofrecen estas.

Adicionalmente, será prudente analizar la interacción de la población mexicana con su sistema financiero, toda vez que es aquí donde se encuentran carencias importantes en cuanto a inclusión financiera.

2.1 Antecedentes

En lo que respecta nuestro país el primer acercamiento a un banco como organización lo podemos referir a la apertura de una sucursal bancaria en 1864 por parte The Bank of London, México and South America, desde entonces comenzó una proliferación de distintos bancos que se encontraban autorizados pero con características que los diferenciaban.

Fue hasta 1897 con la promulgación de la Ley de Instituciones de Crédito que se presentaron las bases para consolidar las operaciones de estos; esta Ley consideraba tres modelos bancarios: bancos de emisión (bancos de depósito y

descuento con facultad para emitir billetes), bancos hipotecarios y bancos refaccionarios. Uno de los puntos más relevantes en estas concesiones bancarias se trataba de aquella que permitía la emisión de billetes y moneda. Lo anterior presentaba un abanico de oportunidades para los propietarios de estos. No obstante, debido a la inestabilidad política del país en años próximos, no tardo en presentar distintos obstáculos.

Dicha estabilidad encontró cierto declive a partir de la fundación del Banco de México el primero de noviembre de 1925, buscando generar confianza y estabilidad al país. Desde su fundación se han vivido grandes cambios tanto nacionales como internacionales.

Nacionalmente continuó el desarrollo de distintas entidades financieras como los bancos de depósito y descuento, hipotecarios, refaccionarios, de fideicomiso y de ahorro, almacenes generales de depósito y las compañías de fianzas; de igual forma se presentó como figura la institución nacional de crédito que posteriormente sería llamada banca de desarrollo (Turrent, 2007).

En lo que respecta a la regulación sobre los bancos y sociedades promotoras de crédito continuo un desarrollo sostenido, presentando dotaciones de actividades y facilidades para desarrollar sus actividades. Lo que permitió un incremento del número de sociedades operantes en el país

Tuvo lugar la creación de consorcios o grupos financieros como los conocemos hoy en día, así como el desarrollo de la banca múltiple. Los grupos financieros permitieron el desarrollo constitutivo y operacional de la banca múltiple a partir de que en distintos casos estos ya contaban con un banco de depósito, una sociedad financiera y una hipotecaria.

De tal forma que la banca múltiple se le doto para realzar depósitos, ahorro, intermediación financiera e hipotecaria. Las primeras instituciones en conseguir este título fueron Comermex, Banamex, Internacional, Atlántico, Serfin y Bancomer (Turrent, 2007).

Posteriormente en el desarrollo de la banca en nuestro país se presentó lo que fue conocido como la expropiación bancaria. La cual consistía en que el estado tomara control de los activos e impusiera normas adicionales sobre las operaciones que anteriormente celebraban los bancos.

Este proceso tuvo una temporalidad extensa y complicada tanto para el estado como para los expropiados, pasando por expropiación, inconformidad, dialogo, compensaciones y privatizaciones. No obstante, los obstáculos para la banca y el sistema financiero mexicano de esa época no terminaron a partir de la privatización de los bancos. Toda vez que en 1994 se presentó una fuerte devaluación del peso, la cual trajo repercusiones en la economía del país y posteriormente la crisis bancaria de 1995.

Se requirió la intervención gubernamental, así como distintos esfuerzos y programas especializados con la finalidad de dar salida a esta crisis y poder normalizar aquellas instituciones que fueran las más afectadas. En el proceso participo Banco de México (Banxico), la Secretaria de Hacienda y Crédito Público (SHCP), la Comisión Bancaria y de Valores (CNBV), entre otros organismos.

Este proceso de reconstrucción y normalización de la banca permitió la entrada de extranjeros por encima de los límites que se tenían previstos originalmente, de tal forma que la participación de estos se incrementó considerablemente a partir de 1999.

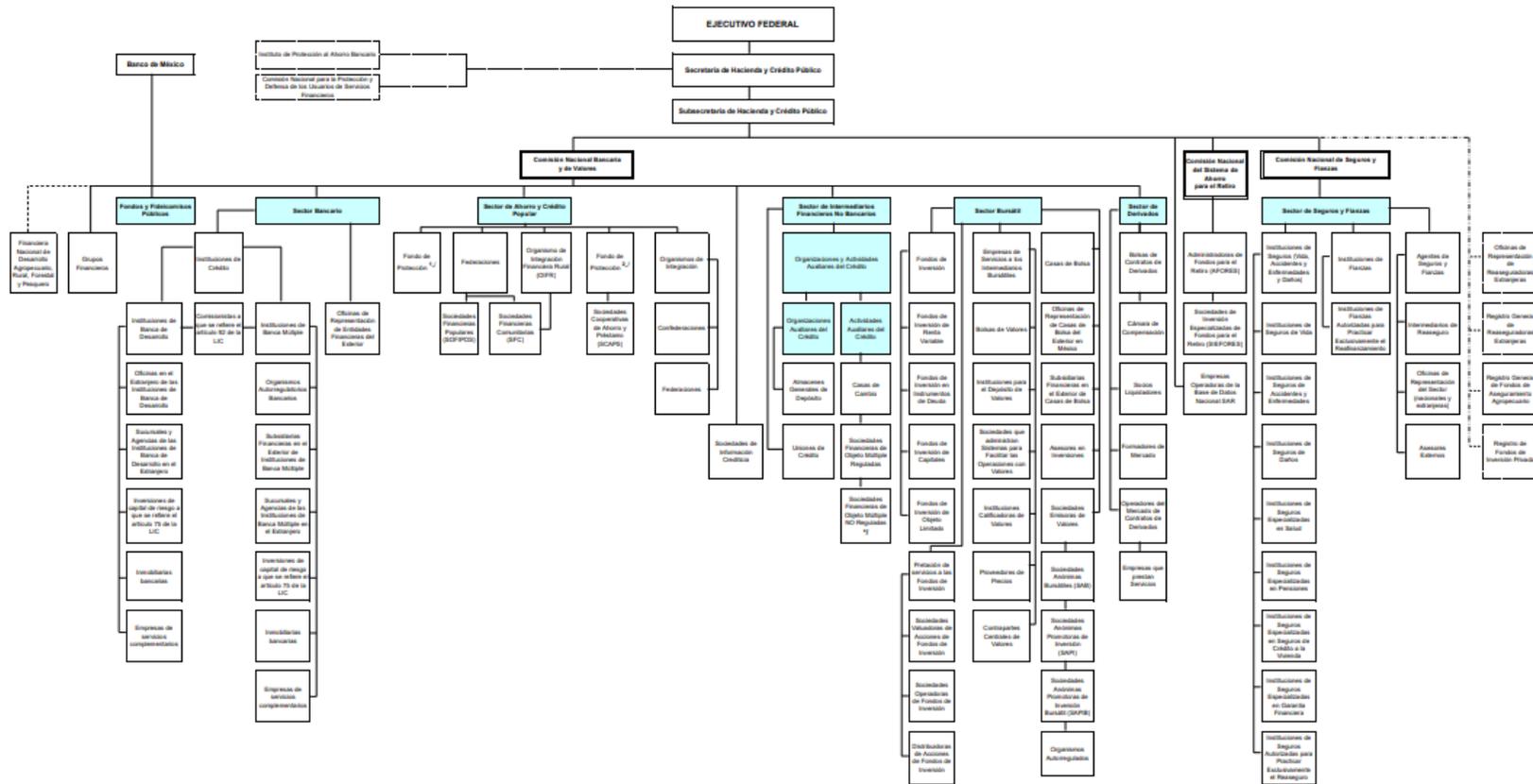
2.2 Estructura

Una vez revisado los antecedentes de la banca, así como del sistema financiero mexicano, será prudente conocer cómo se encuentra estructurado en la actualidad, toda vez que ha presentado una gran variedad de cambios tanto en las operaciones previstas como en la regulación aplicable.

A continuación, se presenta un organigrama del sistema financiero mexicano (SHCP, s.f.):

ESTRUCTURA DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

S.H.C.P



----- Organismos Descentralizados Coordinados por la SHCP

- - - - - Instituciones Coordinadas por la SHCP

NOTAS:

^{1/} Entidades financieras NO reguladas (Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, Título V, Capítulos 1 y 2); Integran al Sector de Actividades Auxiliares del Crédito, sin embargo por disposición de la referida Ley no son reguladas ni supervisadas por las autoridades financieras.

^{2/} Artículo 98 al 101 de la Ley de Ahorro y Crédito Popular (LACP)

^{3/} Artículo 48 al 50 de la Ley para Regular las Actividades de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (LRASACP)

Este documento puede sufrir cambios sin previo aviso con motivo de las reformas a las leyes financieras.

En el desarrollo de las operaciones del sistema financiero mexicano encontramos distintos órganos de carácter público que cuentan con encomiendas enfocadas a lograr un correcto desenvolvimiento de cada una de las instituciones financieras del país, así como el funcionamiento del sistema en su conjunto.

Dentro de estos órganos públicos encontramos al más antiguo la SHCP, la cual fue fundada en 1821 y desde entonces ha presentado modificaciones a sus atribuciones y competencias.

En lo que respecta a su relación con el sistema financiero lo podemos identificar a través de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal la cual se encarga de modular sus funciones, en ese sentido encontramos que le corresponde entre otros encargos el de:

“VII. Planear, coordinar, evaluar y vigilar el sistema bancario del país, que comprende a la Banca Nacional de Desarrollo y las demás instituciones encargadas de prestar el servicio de banca y crédito.”

(Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, 2019, art.31).

De esta forma notamos que tiene grandes compromisos en relación con el sistema financiero como son: planear, coordinar, evaluar y vigilar este. La SHCP al contar con atribuciones adicionales desempeña las funciones enfocadas con la vigilancia del sistema financiero gracias a comisiones especializadas, estas son: la CNBV, Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF), Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (CONSAR) como órganos desconcentrados y la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef) como organismo descentralizado del sector hacendario.

Estas Comisiones en su conjunto se encargan de vigilar el sistema financiero acorde con sus competencias, cada una de estas se encuentra regulada por una Ley ya sea propia o del subsistema.

En lo que respecta a la CNBV;

“tendrá por objeto supervisar y regular en el ámbito de su competencia a las entidades integrantes del sistema financiero mexicano que esta Ley señala, a fin de procurar su estabilidad y correcto funcionamiento, así como mantener y fomentar el sano y equilibrado desarrollo de dicho sistema en su conjunto, en protección de los intereses del público”. (Ley de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, 2018, art. 2).

La Ley de Instituciones de Seguros y Fianzas que regula y faculta a la CNSF indica que;

“tiene por objeto regular la organización, operación y funcionamiento de las Instituciones de Seguros, Instituciones de Fianzas y Sociedades Mutualistas de Seguros; las actividades y operaciones que las mismas podrán realizar, así como las de los agentes de seguros y de fianzas, y demás participantes en las actividades aseguradora y afianzadora previstos en este ordenamiento, en protección de los intereses del público usuario de estos servicios financieros” (Ley de Instituciones de Seguros y Fianzas, 2018, art. 1).

En lo que respecta a la Ley de los Sistemas de Ahorro que faculta a la CONSAR se establece lo siguiente:

“tiene por objeto regular el funcionamiento de los sistemas de ahorro para el retiro y sus participantes previstos en esta Ley y en las leyes del Seguro Social, del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores y del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado” (Ley de los Sistemas de Ahorro para el Retiro, 2014, art. 1).

Haciendo referencia al organismo descentralizado mencionado anteriormente la CONDUSEF, se encuentra regulada por la Ley de Protección y Defensa al Usuario de Servicios Financieros la cual:

“tiene por objeto la protección y defensa de los derechos e intereses del público usuario de los servicios financieros, que prestan las instituciones públicas, privadas y del sector social debidamente autorizadas, así como regular la organización, procedimientos y funcionamiento de la entidad pública encargada de dichas funciones” (Ley de Protección y Defensa al Usuario de Servicios Financieros , 2018, art. 1).

Estas son las Comisiones encargadas de supervisar el cumplimiento de la regulación aplicable de las instituciones financieras operantes en el país.

Otro agente de suma importancia en relación con las operaciones financieras en el país y que se había mencionado anteriormente encontramos a Banxico el cual tiene como encargo el desempeñar las siguientes funciones:

“tendrá por finalidad proveer a la economía del país de moneda nacional. En la consecución de esta finalidad tendrá como objetivo prioritario procurar la estabilidad del poder adquisitivo de dicha moneda. Serán también finalidades del Banco promover el sano desarrollo del sistema financiero y propiciar el buen funcionamiento de los sistemas de pagos”

(Ley del Banco de México, 2014, art. 2).

Este como podemos apreciar cuenta con encargos específicos de suma importancia no solo para el sistema financiero sino para toda la economía mexicana.

En cuanto a una relación concreta con el sistema financiero encontramos que buscará promover el desarrollo y buen funcionamiento de este. Por lo cual también emite disposiciones que deberán acatar las IF que busquen adentrarse al sistema.

Un órgano operante en la actualidad que, si bien no se encuentra encargado de supervisar a las instituciones financieras pero que, de igual forma cuenta con un objeto de relevancia en el sistema financiero se trata del Instituto para la Protección al Ahorro Bancario (IPAB) este de igual forma que los órganos anteriormente vistos cuentan con una Ley la cual:

“tiene por objeto establecer un sistema de protección al ahorro bancario en favor de las personas que realicen cualquiera de las operaciones garantizadas, en los términos y con las limitantes que la misma determina; regular los apoyos financieros que se otorguen a las instituciones de banca múltiple para la protección de los intereses del público ahorrador, así como establecer las bases para la organización y funcionamiento de la entidad pública encargada de estas funciones”

(Ley de Protección al Ahorro Bancario, 2014, art. 1).

Cada uno de estos órganos presenta la estructura normativa y supervisora que deberán seguir las instituciones financieras que busquen operar en este país.

Es importante resaltar que actualmente en México y de forma genérica podemos encontrar dos tipos de sociedades que ofrecen servicios financieros: las entidades no reguladas y las reguladas.

La diferencia entre las dos radica en que las reguladas iniciaron un proceso de autorización más estricto con alguna de las Comisiones supervisoras que revisamos anteriormente y por lo cual se obligan a rendir información periódica adicional a la que están obligadas las no reguladas. De tal forma que, dependiendo el tipo de servicio que la empresa busque ofrecer, deberá seguir la regulación que se aplique a ese tipo de operación.

Debido al objetivo de este trabajo se procederá a abordar el análisis únicamente a aquellas empresas que, de forma similar a las ITF, se encuentren reguladas.

Para conocer qué tipo de instituciones financieras se encuentran dentro del marco regulatorio de los organismos supervisores, es necesario revisar su regulación que como vimos anteriormente se trata de las siguientes leyes:

- Ley de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores
- Ley de Protección y Defensa al Usuario de Servicios Financieros
- Ley de los Sistemas de Ahorro para el Retiro
- Ley de Instituciones de Seguros y Fianzas

En el objeto de las leyes previamente referidas, se indican aquellas instituciones que tendrán que apegarse en lo establecido en las mismas. En la siguiente tabla se ejemplifica cuáles son estas.

Tabla 1. Instituciones Reguladas por Organismos Supervisores.

<p>Comisión Nacional Bancaria y de Valores</p>	<p>A las sociedades controladoras y subcontroladoras de grupos financieros, instituciones de crédito, casas de bolsa, bolsas de valores, fondos de inversión, sociedades operadoras de fondos de inversión, sociedades distribuidoras de acciones de fondos de inversión, almacenes generales de depósito, uniones de crédito, casas de cambio, sociedades financieras de objeto múltiple reguladas, sociedades financieras populares, instituciones para el depósito de valores, contrapartes centrales, instituciones calificadoras de valores, instituciones de tecnología financiera, sociedades de información crediticia, sociedades financieras comunitarias, sujetas a la supervisión de la Comisión y los organismos de integración financiera rural, así como otras instituciones y fideicomisos públicos que realicen actividades financieras y respecto de los cuales la Comisión ejerza facultades de supervisión, todas ellas constituidas conforme a las leyes mercantiles y financieras.</p> <p>Así como a las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo, sujetas a la supervisión de la Comisión, a que se refiere la Ley para Regular las Actividades de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo, integrantes del sector social.</p>
<p>Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro</p>	<p>Instituciones de crédito, administradoras de fondos para el retiro, sociedades de inversión especializadas de fondos para el retiro, empresas operadoras, empresas que presten servicios complementarios o auxiliares directamente relacionados con los sistemas de ahorro para el retiro y las entidades receptoras previstas en el reglamento de esta ley, Institutos de Seguridad Social, empresas operadoras, y sociedades de inversión.</p>
<p>Comisión Nacional de Seguros y Fianzas</p>	<p>Institución de seguros, institución de fianzas, instituciones financieras del exterior con operaciones afines al otorgamiento de seguros, fianzas o reaseguros, intermediario de reaseguro y sociedades mutualistas.</p>
<p>Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros</p>	<p>Sociedades controladoras, instituciones de crédito, sociedades financieras de objeto múltiple, sociedades de información crediticia, casas de bolsa, especialistas bursátiles, fondos de inversión, almacenes generales de depósito, uniones de crédito, casas de cambio, instituciones de seguros, sociedades mutualistas de seguros, instituciones de fianzas, administradoras de fondos para el retiro, PENSIONISSSTE, empresas operadoras de la base de datos nacional del sistema de ahorro para el retiro, Instituto del Fondo Nacional para el Consumo de los Trabajadores, sociedades cooperativas de ahorro y préstamo, sociedades financieras populares, sociedades financieras comunitarias, y cualquiera otra sociedad que requiera de la autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público o de cualesquiera de las Comisiones Nacionales para constituirse y funcionar como tales y ofrecer un producto o servicio financiero a los Usuarios.</p>

Fuente: elaboración propia con las Leyes de los respectivos Órganos relacionados

De tal forma que una vez revisado las funciones de cada uno de los órganos públicos que conforman el sistema financiero mexicano, así como el marco operativo de aquellas Comisiones Supervisoras podemos profundizar en los distintos tipos de instituciones financieras existentes.

En el sistema financiero mexicano se involucran un gran número de instituciones con actividades específicas que buscan ofrecer un servicio a la población. En la siguiente tabla 2 se define acorde con (Banco de México, s.f.) a cada una de las IF operantes en la actualidad.

Tabla 2. Instituciones financieras del sistema financiero mexicano

Almacenes generales de depósito	Instituciones auxiliares de crédito que tienen por objeto el almacenamiento, guarda o conservación de bienes o mercancías y la expedición de certificados de depósito y bonos de prenda, siendo éstos últimos opcionales, cuando a solicitud del depositante se emitan como no negociables los certificados de depósitos. Tendrán también, los almacenes generales de depósitos, la posibilidad de realizar las siguientes actividades: a) transformar las mercancías depositadas para aumentar su valor, sin variar esencialmente su naturaleza; b) transportar mercancías que entren o salgan de su almacén, siempre que éstas vayan a ser o hayan sido almacenadas en éste; c) expedir certificados de depósito por mercancías en tránsito si el depositante y el acreedor prendario dan su conformidad y corren los riesgos inherentes, además de asegurar por conducto del almacén las mercancías.
Arrendadoras financieras	Son organizaciones que mediante un contrato de arrendamiento se obligan a adquirir determinados bienes y a conceder su uso o goce temporal a plazo forzoso a una persona física o moral, obligándose ésta a realizar pagos parciales por una cantidad que cubra el costo de adquisición de los bienes, los gastos financieros y otros gastos conexos, para adoptar al vencimiento del contrato cualquiera de las tres opciones siguientes: a) comprar el bien a un precio inferior a su valor de adquisición, fijado en el contrato, o inferior al valor de mercado; b) prorrogar el plazo del uso o goce del bien, pagando una renta menor; c) participar junto con la arrendadora de los beneficios que deje la venta del bien, de acuerdo a las proporciones y términos establecidos en el contrato.
Banca de desarrollo	Instituciones que ejercen el servicio de banca y crédito a largo plazo con sujeción a las prioridades del Plan Nacional de Desarrollo y en especial al Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo, para promover y financiar sectores que le son encomendados en sus leyes orgánicas de dichas instituciones. Por ejemplo a Nacional Financiera (NAFIN), se le encomienda promover el ahorro y la inversión, así como canalizar apoyos financieros y técnicos al fomento industrial y en general, al desarrollo económico nacional y regional del país. Las instituciones de banca de desarrollo tienen por objeto financiar proyectos prioritarios para el país.
Banco	Intermediario financiero que cuenta con autorización específica para realizar captación de recursos del público en general para su posterior colocación en el público o los

	mercados financieros, mediante créditos o inversiones.
Casa de bolsa	Entidad financiera privada autorizada para actuar en el mercado de valores. Su finalidad principal es la de auxiliar a inversionistas en la compra y venta de diversos tipos de títulos mercantiles tales como bonos, valores, acciones, etc.
Casas de cambio	Las personas morales autorizadas conforme a la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito para realizar en forma habitual y profesional operaciones de compra, venta y cambio de divisas, incluyendo las que se lleven a cabo mediante transferencia o transmisión de fondos, con el público dentro del territorio nacional.
Centro cambiario	Las personas físicas o morales que única y exclusivamente realizan con divisas las operaciones siguientes; I) compra, venta y cambio de divisas, II) de cheques de viajero, III) piezas metálicas acuñadas y IV) documentos a la vista denominados y pagaderos en moneda extranjera a cargo de entidades financieras. Todas estas actividades hasta un monto no superior al equivalente de diez mil dólares diarios de los Estados Unidos de América por cada cliente. En la celebración de las operaciones descritas en las fracciones I a IV anteriores, el contravalor se entrega en el mismo acto en que se lleven a cabo y únicamente se liquida mediante la entrega de efectivo, cheques de viajero o cheques denominados en moneda nacional, sin que en ningún caso se comprenda la transferencia o transmisión de fondos.
Grupos financieros	<p>Son las asociaciones de intermediarios de distinto tipo, con reconocimiento legal que se comprometen a seguir políticas comunes y a responder conjuntamente de sus pérdidas. Entre las ventajas que implican estos grupos destaca la posibilidad de que sus integrantes actúen de manera conjunta, ofreciendo servicios complementarios al público.</p> <p>Los grupos financieros están integrados por una sociedad controladora y cuando menos tres de las entidades siguientes: almacenes generales de depósito, arrendadoras financieras, casas de bolsa, casa de cambio, empresas de factoraje financiero, instituciones de banca múltiple, instituciones de fianzas e instituciones de seguros.</p> <p>La Ley de Instituciones de Crédito y la Ley para Regular las Agrupaciones Financieras permiten otras formas de asociación entre intermediarios, pero sólo la figura de grupo financiero permite la unión de bancos, con casas de bolsa y compañías de seguros; es decir, los tres tipos de intermediarios fundamentales.</p>
Institución de crédito	Organización cuya actividad principal es la de captar recursos y conceder créditos
Institución financiera	Entidad que interviene en los mercados financieros y cuya actividad consiste en captar o intermediar fondos del público e invertirlos en activos como títulos valores, depósitos bancarios, etc.
Instituciones Nacionales de Crédito (Sociedades	Sociedades con personalidad jurídica y patrimonio propio, que prestan el servicio de banca y crédito con apoyo a las prácticas y usos bancarios pero operan según directrices de política económica señaladas por el ejecutivo federal. Este tipo de

Nacionales de Crédito)	sociedades participan en la intermediación financiera, orientada a captar el ahorro interno y canalizarlo hacia aquellas actividades estratégicas y prioritarias que se señalan en el Plan Nacional de Desarrollo y los Programas de Mediano Plazo.
Sociedad de inversión	Sociedad que invierte su capital en un gran número de acciones de empresas de distintas industrias. Es atractiva para los inversionistas, debido a que ofrece una gran variedad de cartera y un rendimiento superior a los que otorgan los valores de renta fija.
Sociedades de Inversión Especializadas de Fondos para el Retiro (SIEFORES)	Se definen como intermediarios financieros autorizados que sirven de vínculo entre los ahorradores (trabajadores) y los demandantes de capital (empresas y gobierno). Su objetivo fundamental es invertir los recursos provenientes de las cuentas individuales que reciban las AFOREs en los términos de las leyes de seguridad social. Estos intermediarios operan mediante la suma de pequeños montos de recursos de un grupo de trabajadores, formando así un capital común, lo que les permite participar en el mercado financiero mediante la compra de instrumentos y valores, y generar utilidades en función de los recursos aportados.
Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (SOFOMEs)	Aquellas sociedades anónimas que, en sus estatutos sociales, contemplan expresamente como objeto social principal el otorgamiento habitual y profesional de crédito, la celebración de arrendamiento financiero y/o factoraje financiero. Existen dos tipos de sociedades: I. Sociedades financieras de objeto múltiple reguladas, y II. Sociedades financieras de objeto múltiple no reguladas. Las sociedades reguladas son aquellas que mantengan vínculos patrimoniales con instituciones de crédito o sociedades controladoras de grupos financieros de los que formen parte instituciones de crédito. Estas sociedades agregan a su denominación social la expresión "sociedad financiera de objeto múltiple" o su acrónimo "SOFOM", seguido de las palabras "entidad regulada" o su abreviatura "E.R.". Las sociedades financieras de objeto múltiple reguladas están sujetas a la supervisión de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Las sociedades no reguladas, agregan a su denominación social la expresión "sociedad financiera de objeto múltiple" o su acrónimo "SOFOM", seguido de las palabras "entidad no regulada" o su abreviatura "E.N.R.".
Sociedades nacionales de crédito	Sociedad de derecho público con personalidad jurídica y patrimonio propios, que presta el servicio de banca y de crédito con apego a las prácticas y usos bancarios, con sujeción a los objetivos y prioridades de la política económica.

Fuente: (Banco de México, s.f.)

URL: http://educa.banxico.org.mx/recursos_banxico_educa/glosario.html

Esta tabla presenta las distintas instituciones en el sistema financiero mexicano con las que la población puede interactuar. Para cada una de las categorías existe una gran variedad de empresas, creadas específicamente para realizar

las operaciones indicadas. Algunas presentan similitudes entre sí, sobre todo en el ámbito del crédito, actividad que resulta ser uno de los objetivos del sistema financiero. No obstante, cada institución fue creada con un fin específico el cual deberá seguir manteniéndose dentro de las operaciones y actividades que le son permitidas.

Como se mencionó al inicio y durante este capítulo, en el sistema financiero podemos encontrar distintos mercados interactuando dentro de sí, los cuales, son accesibles por distintas instituciones dependiendo sus operaciones y objetivos. Dentro de cada mercado se encuentran restricciones, temporalidades, accesibilidades, entre otros factores que los hacen distintos, entre los principales encontramos los siguientes:

“... ”

Obligación:

- Mercado de deuda
- Mercado de acción o asociación

...

Vencimiento:

- Mercado de dinero
- Mercado de capitales

...

Inversión:

- Mercado primario
- Mercado secundario

...

Por estructura de organización:

- Mercado de subasta
- Mercado institucional
- Mercado de mostrador u “over the counter”

...

Entrega:

- Mercado spot o efectivo
- Mercado de cobertura

...”

(Hernandez, 2006, pág. 64-66)

Se puede apreciar que existe un gran número de mercados que se fueron estructurando y formalizando de acuerdo con las necesidades de los agentes que interactúan en el sistema.

Encontramos por lo tanto instituciones especializadas en distintos mercados sin excluir la posibilidad de encontrar instituciones que interactúan en más de un mercado. En el caso particular de las IFC, encontramos que su actividad se desarrollara en el mercado primario en lo que respecta a las inversiones. Mismo que, se encontraba alejado de una parte de la población debido a los volúmenes de recursos que se necesitaba para interactuar con este.

Capítulo 3. Análisis comparativo Instituciones de Banca Múltiple e Instituciones de Tecnología Financiera

Una vez analizado los antecedentes y desarrollo de las ITF e IF, así como los órganos encargados de regular y supervisar a estas, procederemos a analizar distintas categorías y conceptos que las ITF deberán afrontar, al ser un nuevo tipo de empresa que buscar adentrarse a un sistema tan edificado como es el sistema financiero.

Como vimos en el capítulo anterior existe un gran número de IF en México, comparar a las ITF con cada una de estas resultaría extenso y no lograría el objetivo cabal de este trabajo toda vez que las operaciones permitidas difieren por tipo de institución. Por lo cual se procedió a elegir a las Instituciones de Banca Múltiple (IBM), también conocidas como bancos, toda vez que estas son las más importantes en el sistema en cuanto a tamaño y reconocimiento por parte de la población.

Adicionalmente, las IBM y las ITF tendrán la cualidad de poder recibir recursos de manera directa o indirecta de la población, operación que permite potenciar las operaciones de las ITF y permite la interacción con toda la población. Esta actividad es practicada por otro tipo de Instituciones, pero encuentra distintas limitaciones como puede ser que sea exclusivo para socios de alguna organización o esté condicionada a la compra de activos, lo anterior se ejemplifica en la Ley de Instituciones de Crédito como se indica a continuación:

“Ninguna persona física o moral, podrá captar directa o indirectamente recursos del público en territorio nacional, mediante la celebración de operaciones de depósito, préstamo, crédito, mutuo o cualquier otro acto causante de pasivo directo o contingente, quedando obligado a cubrir el principal y, en su caso, los accesorios financieros de los recursos captados.

Se exceptúa de lo dispuesto en el párrafo anterior a:

- I. Las instituciones de crédito reguladas en la presente Ley, así como a los demás intermediarios financieros debidamente autorizados conforme a los ordenamientos legales aplicables;
- II. Los emisores de instrumentos inscritos en el Registro Nacional de Valores colocados mediante oferta pública, respecto de los recursos provenientes de dicha colocación, y

...

V. Las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo a que se refiere la Ley General de Sociedades Cooperativas.

VI. Las asociaciones y sociedades, así como los grupos de personas físicas que capten recursos exclusivamente de sus asociados, socios o integrantes, respectivamente, para su colocación entre éstos, que cumplan con los requisitos siguientes:

...

VII. Las instituciones de tecnología financiera, así como los usuarios de las instituciones de financiamiento colectivo en las operaciones que realicen en dichas instituciones a que se refiere la Ley para Regular las Instituciones de Tecnología Financiera.”

(Ley de Instituciones de Crédito, 2019, art. 103)

Por lo cual, tomando en consideración que las IBM son las más reconocidas en el sistema financiero mexicano y compartirán junto a las ITF la capacidad de captar recursos y administrarlos en el caso de las IFPE, resulta propicio analizar estas dos en términos competitivos. Adicionalmente, las IBM actualmente son un agente de suma importancia cuando se trata de colocar recursos ya sea a personas o empresas que los necesitan y están dispuestos a pagar una remuneración adicional para obtenerlos. A partir de las IFC este tipo de servicio podría ser proporcionado sin la participación de una IBM.

Este análisis se desarrollará a partir de conocer las fuerzas competitivas que existen en el sistema financiero, permitiéndonos profundizar en la forma en que se encuentra estructurado el mercado para empresas que busquen constituirse como IBM y posteriormente ver el contexto con el que lo harán las ITF. De esta forma se analizarán los puntos estructurales del mercado a partir de la perspectiva de los bancos, las instituciones más importantes del sistema y las ITF como empresas entrantes.

3.1 Amenaza de entrada

Este apartado tiene como objetivo conocer los diferentes obstáculos e inconvenientes o barreras a la entrada que pudieran presentarse en el evento de que alguna empresa buscara adentrarse al sector de instituciones de banca múltiple como lo conocemos actualmente. Estos obstáculos pese a ser los que

encontrarían las ITF, no excluye a otros competidores tradicionales, lo que enriquece el trabajo, ya que presenta condiciones para todo tipo de institución.

Las barreras a la entrada se pueden presentar de diversas formas, no obstante, todas tienen en común que representan una ventaja para la empresa establecida y por consiguiente una desventaja para la empresa entrante.

Este tipo de barreras pueden ser de tal magnitud que limitan casi por completo la entrada de nuevos competidores. Por eso la relevancia de conocerlas, para posteriormente tratar de atenuarlas ya que limitan la entrada de competencia.

3.1.1 Economías de escala por el lado de la oferta

Los servicios financieros cuentan con la peculiaridad de que pocas personas saben realmente el costo que tiene ofrecerlos, esto debido a que en general el sistema financiero presenta opacidad en casi todos sus rubros.

Por otro lado, si se recurriera a investigaciones externas, resultaría sumamente complejo segregarse los costos perceptibles de las operaciones para determinar cuál corresponde a cada servicio. Ya que en el día a día una sola sucursal de banco ofrece todos los servicios y un solo ejecutivo de estas instituciones puede ayudar a adquirir casi cualquier servicio, desde una cuenta de ahorro a un crédito hipotecario. Lo que impide a los usuarios conocer el costo en el que incurren los bancos para ofrecer los servicios.

Pese a que estos no sean claros existen y son transferidos como en cualquier otra empresa al usuario final. Para diciembre del 2018 los gastos de administración y promoción fueron de \$346,983 millones de pesos para todas las instituciones de banca múltiple (Comisión Nacional Bancaria y de Valores, 2018). Por lo que podríamos solo suponer que los costos para ofrecer estos servicios incorporan factores como gastos operativos, impuestos, costos de transacción, gastos en promoción, entre otros.

No obstante, este apartado no busca determinar explícitamente los costos en los que se incurre para el ofrecimiento de servicios financieros, sino mostrar la existencia de estos y explicar cómo estos presentan una ventaja para los bancos instalados.

De tal forma que los bancos (sobre todo los grandes) encuentran una ventaja en la oferta de servicios ya que pueden minimizar el costo unitario de estos, debido a la magnitud de sus operaciones, su cantidad de clientes, sus instalaciones, así como su capacidad operativa instalada.

Si otra empresa decidiera entrar al mercado, tendría que sortear la eficiencia de costos que han desarrollado los bancos. La existencia de costos reducidos a partir de la operación con grandes volúmenes de clientes es cierta y representa una gran ventaja para los bancos instalados. Esta reducción del costo unitario representa una relación entre los costos totales en los que tiene que incurrir la empresa y el volumen de operación que, en este caso, lo podemos entender a partir de los clientes que se tienen de cada servicio.

Analizando a las ITF, éstas podrían sortear esta desventaja como empresa entrante, a partir de una modificación considerable en los costos totales. Si repasamos la operación de un banco tradicional, algunos de los costos en que incurren son:

- Renta y, o mantenimiento de todas las sucursales.
- El pago de insumos básicos -luz, agua- e insumos de papelería y publicidad específica para las sucursales.
- El pago nómina del personal auxiliar, administrativo y gerencial.
- Oficinas especializadas (corporativos) para el control y seguimiento de las operaciones en sucursales.
- Mantenimiento de sistemas informáticos.
- Gastos publicitarios fuera de la sucursal.
- Mantenimiento de la infraestructura e inmobiliario.

Entre muchos otros tanto generales como particulares cada uno de estos compromisos representa una importante suma de dinero.

Al respecto las ITF, replantean esta desventaja y la modifican a partir de una reducción considerable de los costos. Esta disminución comienza desde la infraestructura y personal mínimo requerido toda vez que, estas instituciones no requieren necesariamente de sucursales lo que reduce tajantemente varios de los costos más significativos en los que incurren los bancos.

Por lo cual se reduce el pago de insumos, la renta o mantenimiento de múltiples localidades, el pago al personal administrativo, mantenimiento de sistemas en diferentes ubicaciones, entre otros.

Si bien las ITF seguirán concentrando su personal gerencial en una sola ubicación, esta oficina no dará seguimiento a otras locaciones. Sino que en esta se llevaran a cabo todas las operaciones previstas, si bien hay sistemas requeridos legalmente como la atención de clientes, este puede ser fácilmente tercerizado a partir de la contratación de centros de atención telefónica “call centers” o bien se puedan encontrar dentro de la misma oficina central.

De esta forma las ITF podrían sortear esta desventaja, sin necesitar emparejar el nivel de clientes que manejan los bancos actualmente. Esto representa un gran beneficio, para la entrada de las ITF, ya que permite reducir costos diarios, así como la inversión inicial para comenzar operaciones.

3.1.2 Economías de escala por el lado de la demanda

Pese a que las instituciones financieras en algunos casos gozan de desconfianza por parte de la población ya sea por antecedentes, situaciones particulares o la simple opacidad con la que se administran. Lo cierto es que son empresas necesarias para el funcionamiento y desarrollo del país.

Pese a que los servicios ofrecidos de la competencia pudieran llegar a ser mejores, los establecidos y conocidos brindan una mayor certeza, lo que brinda un mayor valor para los consumidores finales.

Esta se presenta como una barrera complicada de superar debido al sector mismo, ya que al tratarse de ahorros u otro tipo de ingreso, la población suele ser desconfiada por lo tangible que resulta el desprendimiento, aunque sea temporal de sus recursos.

Un porcentaje del país ya tiene contacto con al menos una institución, de esta forma se presenta un beneficio para los bancos establecidos por el simple hecho de que sean conocidos. En la tabla 3 a continuación se muestra la participación de la población en lo que respecta a tener a una tarjeta con alguna IF, acorde con la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2018 (ENIF 2018) elaborado por (Comisión Nacional Bancaria y de Valores, Instituto Nacional de Estadística y Geografía , 2018) .

Tabla 3. ¿Cuenta con alguna tarjeta de alguna IF? (2018)

Segmento poblacional objetivo	79,096,971	(100%)
Sí	31,891,751	(40.3%)
No	47,205,220	(59.7%)

Fuente: ENIF 2018

URL: <https://www.inegi.org.mx/programas/enif/2018/>

Como se puede apreciar, de los 79 millones de persona encuestadas, el 40% indico tener una tarjeta con alguna IF. Lo que representa un gran parte de la población, pero esta no representa la mayoría, siendo que casi el 60% restante respondió no contar con una. Situación que debería alertar sobre la situación que se tienen actualmente en el sistema financiero mexicano y lo mucho que hay que trabajar para lograr aumentar la inclusión financiera en el país.

Sin lugar a duda, la generación de confianza será una de las pruebas más difíciles de superar para cualquier empresa que busque tener un rol relevante en la captación.

Situación que será difícilmente revertida por parte de las ITF, al menos en el corto plazo, toda vez que la única forma de lograr esto será a partir de que sus operaciones inicien formalmente y diferentes personas puedan probar los servicios para lograr reducir, aunque sea parcialmente esta ventaja.

Sin embargo, pareciera casi imposible que esta ventaja sea retirada de los bancos (sobre todo los más reconocidos en el sector) ya que el número de clientes que manejan incorporan a una suma importante de la población total, además de los beneficios inherentes a ser una institución que lleva años operando.

Adicionalmente las ITF presentan una diferencia y adversidad notable, ya que los fondos que se operarán a través de estas empresas no contarán con el respaldo que poseen las cuentas de instituciones de banca múltiple, ni ningún otro.

“Ni el Gobierno Federal ni las entidades de la administración pública paraestatal podrán responsabilizarse o garantizar los recursos de los Clientes que sean utilizados en las Operaciones que celebren con las ITF o frente a otros, así como tampoco asumir alguna responsabilidad por las obligaciones contraídas por las ITF o por algún Cliente frente a otro, en virtud de las Operaciones que celebren. Las ITF deberán señalar expresamente lo mencionado en este párrafo en sus respectivas páginas de internet, en los mensajes que muestren a través de las aplicaciones informáticas o transmitan por medios de comunicación electrónica o digital que utilicen para el ofrecimiento y realización de sus Operaciones, así como en la publicidad y los contratos que celebren con sus Clientes” (Ley para regular las Instituciones de Tecnología Financiera, 2018, art. 11).

Lo anterior, presenta una barrera considerable cuando se busca generar confianza sin antecedentes reales. Toda vez que, a las dificultades descritas que encontrarían otras instituciones de banca múltiple se suma la falta de respaldo a los recursos operados a través de las ITF.

Pese a que el respaldo de los recursos no sea un beneficio que resulte tangible en las operaciones diarias, brinda certeza y añade confianza sobre las IBM.

En México este respaldo para las entidades financieras tradicionales se lleva a cabo a través del Instituto para la Protección al Ahorro Bancario Nacional, órgano que se analizó anteriormente. En lo que respecta a la posible intervención de este cumpliría lo siguiente:

“El Instituto pagará el saldo de las obligaciones garantizadas, considerando el monto del principal y accesorios, hasta por una cantidad equivalente a cuatrocientas mil unidades de inversión por persona, física o moral, cualquiera que sea el número y clase de dichas obligaciones a su favor y a cargo de una misma Institución”

(Ley de Protección al Ahorro Bancario, 2014, art. 11).

Avalando por tanto ahorros depositados en entidades autorizados por aproximadamente \$2,480,000 mxn. Si bien el caso de encontrar cuentas con un saldo mayor al establecido es sumamente probable, lo cierto es que esta cifra podría cubrir los depósitos de un gran número de usuarios.

Pese a que esta información y derecho pudiese no ser conocido por una gran proporción de la población, si se llegase a presentar una quiebra o alguna irregularidad, resultaría de gran utilidad para dar claridad y certidumbre a los usuarios de esta institución y posteriormente al sistema financiero.

3.1.3 Costos para los clientes por cambios de proveedores

En este apartado es importante recalcar que si bien, la cancelación de un servicio financiero no debería tener un costo al menos tangible, este escenario se presenta cuando el servicio se ha utilizado en los términos establecidos y no presenta adeudos, cuando el servicio lo permite.

De esta forma un primer costo en el que podrían incurrir las personas por migrar entre bancos oferentes sería la liquidación del saldo insoluto, intereses pendientes y otros accesorios, lo que podría presentar una verdadera dificultad para muchos clientes.

Suponiendo que lo anterior no fuera impedimento aún se tendría que proceder a una cancelación del servicio con la institución que se contrató. Lo cual no

necesariamente es sencillo, acorde con la ENIF del 2018 se preguntó a distintos usuarios que han intentado cambiar de banco emisor si lo lograron, respondiendo lo siguiente:

Tabla 4. Población que no pudo cambiar su cuenta a otro banco (2018)

Segmento poblacional objetivo	960,861	(100%)
Sí	832,099	(86.6%)
No	128,762	(13.4%)

Fuente: ENIF 2018

URL: <https://www.inegi.org.mx/programas/enif/2018/>

Esta tabla muestra como existió durante el 2018 una participación importante de personas que intentaron cambiar el banco con el cual tenían contratado alguna cuenta, lográndolo solamente un 86.6% de las personas. Lo anterior, ejemplifica que existen impedimentos al momento de elegir entre una IBM y otra una vez contratado el servicio.

Se trata de un tema en el que se debería profundizar toda vez que no deberían existir limitantes para la población al momento de elegir la institución de su elección. De tal forma que se presenta como un reto no solo para nuevas IBM e ITF sino también para los reguladores y supervisores del sistema financiero mexicano.

Otros impedimentos podrían que podrían presentarse para la migración de un oferente de servicios financieros a otro son: la actualización de datos con diversas empresas por el uso de la domiciliación, la curva de aprendizaje de una nueva plataforma o aplicación móvil, el registro de cuentas frecuentes, entre otros.

Si bien estos costos no son todos los que se podrían presentar, muestran la existencia de un esfuerzo adicional requerido por parte del cliente para migrar la empresa contrada originalmente. En ese sentido, se pueden presentar obstáculos adicionales en la obtención de clientes por parte de cualquier empresa entrante.

Los cuales podrían ser abordados a partir de que el cliente puede celebrar una relación comercial con más de una IF, no obstante, estos costos impedirían migrar completamente los recursos o el saldo total, lo que limitaría a la institución entrante en (muchos de los casos) en accesoria.

En este apartado las ITF además de encontrar las dificultades anteriormente mencionadas en los ámbitos de liquidación de saldos, cancelación de contratos o cuentas, modificación de los servicios domiciliados, curva de aprendizaje, entre otros factores, se suma la falta de respaldo del IPAB como vimos en el punto anterior.

Por lo que, aunado a los costos tradicionales en que incurría la población para cambiar de proveedor de servicios se suma la falta de cobertura del IPAB, la cual resulta en una pérdida para aquellos que decidan contratar los servicios de las ITF, conozcan de esta o no.

Tabla 5. Porcentaje de la población que conoce si sus ahorros están protegidos en caso de una quiebra (2018)

Segmento poblacional objetivo	79,096,971	(100%)
Sí	19,576,257	(24.7%)
No	59,520,714	(75.3%)

Fuente: ENIF 2018

URL: <https://www.inegi.org.mx/programas/enif/2018/>

Lo anterior, demuestra que una gran parte de la población desconoce que sus depósitos se encuentran protegidos en caso de alguna quiebra o problema financiero de las IBM. Esta cobertura debe ser promovido en vías de ampliar la educación financiera del país. Solo una cuarta parte de la población respondió que sabía sobre un respaldo en caso de quiebra, por lo que la contratación de cuentas con ITF, aunque fuera de forma accesario, a partir de la división de recursos podría ser aún menor de lo contemplado anteriormente.

De lo anterior se presenta la necesidad de que las ITF tomen las consideraciones pertinentes que les permitan sortear estas dificultades, aunque sea de forma indirecta.

3.1.4 Requisitos de capital

Las instituciones de banca múltiple al ser instituciones financieras que realizan el proceso de captación del público les es requerido legalmente, contar con un capital mínimo, desde el momento de su creación y mantenerlo durante todo el periodo de operación.

De esta forma además de considerar aspectos como la infraestructura tecnológica, el inmobiliario, el personal, los asuntos corporativos y legales, las estrategias de publicidad, entre otros, es necesario aportar desde el día que se autoriza la operación una suma de dinero, que será reconocido como capital mínimo, el cual se debe mantener en todo momento de forma líquida como propiedad de la institución.

Estos montos de capital para las IBM se desagregan en la siguiente tabla:

Tabla 6. Inversión mínima para constituir una Institución de Banca Múltiple.

Condición	UDIS	Conversión UDI a mxn ⁴
Capital mínimo Institución de Banca Múltiple con todas las operaciones previstas por el artículo 46 de la LIC.	90'000,000	\$558'000,000 mxn
Costos Adicionales		
Estudio y trámite de la solicitud de autorización para la constitución y operación	n/a	\$50,514.48 mxn
Autorización para constitución y operación.	n/a	\$742,860.13 mxn
Autorización para el inicio de operaciones.	n/a	\$2,377,152.41 mxn
TOTAL		\$561,170,527.02

Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV, 2019 y la Ley de las Instituciones de Crédito.

URL: <https://www.gob.mx/tramites/ficha/autorizacion-para-organizar-y-operar-una-institucion-de-banca-multiple/CNBV4635>

En esta tabla se ejemplifica la dificultad de lograr la constitución de un banco, a partir de los requerimientos mínimos de capital, así como gastos adicionales conocidos y los operativos.

⁴ UDI aproximada del 23-05-19

Es necesario resaltar que existen tres tipos de capitales mínimos para instituciones de banca múltiple, dependiendo de los tipos de operaciones que se prevean realizar.

La más limitada requiere de 36 millones de UDIS, (usando la conversión anterior, aproximadamente \$223,200,000 millones de pesos), la siguiente encontrándose en 54 millones de UDIS (usando la conversión anterior aproximadamente \$334,800,000 millones de pesos).

Mientras mayor sea el capital mínimo que puedan presentar las instituciones mayores libertades encontrarán en cuanto a los diferentes tipos de operaciones que pueden realizar y a su vez reduce las actividades que tendrán que realizar con ciertas limitantes.

Para ejemplificar lo anterior, aquellas empresas que busquen constituirse con un capital mínimo de 36 millones de UDIS, encontrarán restricciones en la recepción de depósitos, ya que solo podrán recibirlos de inversionistas calificados, inversionistas institucionales y personas morales. Lo que reduciría considerablemente la captación, ya que no se contemplaría a toda la población.

Por lo que el capital mínimo para poder competir en todas las operaciones previstas y realizadas por las instituciones más importantes del sector sería de \$561,170,527.02 a los cuales todavía es necesario agregar la inversión necesaria para sustentar la operación y gastos operativos.

Esta se presenta como una de las principales barreras que enfrentan las empresas que estuvieran interesadas en constituirse como una institución de banca múltiple. Debido en un primer momento al nivel de inversión necesario para lograr siquiera contar con la autorización de la autoridad financiera respectiva. Por un lado, el capital mínimo, si bien se puede ajustar en alguna medida a las operaciones que busque realizar la empresa y esto logra reducirlo, a su vez limitaba la participación en diversos aspectos que tienen inferencia los bancos actualmente.

En esta cuestión las ITF debido a su estructura y operaciones, se le requiere un capital mínimo inferior al mínimo considerado para instituciones de banca múltiple, como se ilustra a continuación.

Tabla 7. Capital mínimo de operación para una ITF.

Condición	UDIs	Conversión UDI a mxn ⁵
IFC (1 tipo de operación)	500,000	\$3'100,000
IFC (2 o más operaciones)	700,000	\$4'340,000
IFPE (operaciones en moneda nacional)	500,000	\$3'100,000
IFPE (operaciones con activos virtuales, moneda extranjera, cámara de compensación acorde a la Ley de transparencia, operaciones derivadas con activos virtuales)	700,000	\$4'340,000
ITF obtengan la inscripción de sus Valores de deuda en el Registro Nacional de Valores de la CNBV	700,000	\$4'340,000

Fuente: Elaboración propia con datos de la Ley de Instituciones de Tecnología Financiera, 2019.

La tabla anterior ejemplifica la diferencia que se presenta al momento de constituir una institución de banca múltiple sin restricción de operaciones respecto a otras instituciones de la misma índole y las ITF.

Retomando las cifras manejadas en la Tabla 6. del presente trabajo, el capital mínimo para una IBM sin restricciones es de 90'000,000 de UDIs, lo que equivale a aproximadamente \$558'000,000 mxn. Si bien, las ITF no podrán realizar todas las actividades previstas para los bancos que cuenten con el máximo requisito de capital mínimo, podrán realizar operaciones relevantes y a gran escala, como es la recepción de depósitos. Por lo que contar con un capital mínimo de esta magnitud brinda una oportunidad importante para que la competencia tenga otra arista por la cual desarrollarse.

Además del capital mínimo, se presentan diversos beneficios para las ITF desde el ámbito de la inversión mínima para permitir el inicio de operaciones.

⁵ UDI aproximada del 23-05-19

Como se analizó en el apartado de economías de escala por el lado de la oferta, resulta innecesario contar sucursales similares a las existentes en el mercado, lo que permite reducir la inversión inicial para poder operar en el sistema financiero.

De la mano de la reducción de sucursales se acompañan la reducción de gastos agregados como son, papelería, publicidad local, servicios básicos, permisos, mobiliario, mantenimiento, los sueldos del personal para mantener la operación de aquellas sucursales, entre otros.

Pese a que se seguirá requiriendo personal en estas empresas, la operación se encuentra estructurada de una forma concentrada y automatizada que permite reducir el personal aun en comparación con las oficinas corporativas de las instituciones tradicionales toda vez que no necesariamente hay necesidad de supervisar a diversas sucursales.

Prescindir de las sucursales podría presentar afectaciones en diferentes áreas, como en la atención de clientes si se compara con la atención tradicional. Esto también se relaciona con la promoción y oferta de servicios, al no contar con una sucursal establecida se tendrá que hacer uso de los medios informáticos, lo cual desarrollado de manera correcta podría facilitar las contrataciones y comparaciones por parte de los clientes entre las mismas ITF y otras instituciones tradicionales.

3.1.5 Ventajas de actores establecidos independientemente del tamaño

Cuando una empresa busca iniciar operaciones, sobre todo una de reciente constitución, enfrenta varias dificultades. Esto se debe a que si bien existen lineamientos mínimos que pueden guiar la operación de las instituciones, estos no pueden abarcar todos los escenarios y eventos que se pueden llegar a suscitar.

De tal forma y pese a que la empresa entrante encuentre un nivel óptimo de operación, no será tan eficiente como las empresas establecidas. Esto se debe

a que todas las actividades cuentan con una curva de aprendizaje, esta se puede ampliar conforme la complejidad de la actividad que se trate. Considerando que es el sistema financiero donde se desarrollan las actividades, estas pueden llegar a ser muy complejas por el nivel de especialización que involucran. De lo anterior, se desprende que los bancos operantes encuentran una ventaja importante frente a otras instituciones a partir de haber superado esta curva con anterioridad.

Las empresas entrantes por tanto lo mejor que pueden hacer es buscar reducir esta curva de aprendizaje en su mínima expresión. Esto lo pueden conseguir a través de contratar personal especializado que brinde conocimientos específicos para las tareas necesarias. Lo anterior, se presenta como un requerimiento entre otros para aquellas personas que ocuparan el puesto de consejeros, director general y principales directivos de estas nuevas instituciones, como se muestra a continuación;

“La información requerida es la necesaria para acreditar que dichas personas cumplen con los requisitos que la LIC establece para dichos cargos, en cuanto a calidad técnica, honorabilidad, historial crediticio satisfactorio y amplios conocimientos y experiencia en materia financiera, legal o administrativa, por lo que hace a los consejeros, o bien, elegibilidad crediticia, honorabilidad y amplios conocimientos en materia financiera y administrativa, en lo que corresponde al director general y funcionarios de los dos siguientes niveles jerárquicos al de este último”

(Comisión Nacional Bancaria y de Valores, 2017)

Pese a esto, las nuevas empresas se verán imposibilitadas a organizarse de forma exacta a competidores establecidos por la complejidad que esto involucra, por lo que es factible que se presenten contratiempos y obstáculos que otras instituciones ya superaron.

Las ITF por tanto presentan esta desventaja en mayor escala ya que no existe ninguna que lleve tiempo operando de forma regulada y supervisada en México.

El conocimiento que concentran las IBM es difícil de recrear por parte de cualquier competencia entrante, desde el primer contacto que se lleva a cabo con el cliente hasta el registro contable de la operación que se trate, presenta una serie de procesos interrelacionados entre sí que brinda una ventaja importante sobre cualquier posible competidor.

Si bien las ITF funcionarían de una forma estructuralmente diferente, lo cierto es que el contacto que se tendrá tanto con clientes, proveedores y autoridad financiera, continúa siendo esencialmente el mismo. La falta de conocimiento para interrelacionar sus actividades podría entorpecer el crecimiento de estas instituciones en su inicio de operaciones. No obstante, a pesar de ser una dificultad necesaria de sortear, también presenta la oportunidad de modificar la organización y las condiciones en que se realizan las operaciones actualmente.

Será por lo tanto responsabilidad de las ITF imprimir un esfuerzo superior en la organización y estructura de sus operaciones con el fin de mejorar las condiciones actuales. Se debería considerar el contexto de las ITF como una oportunidad para buscar la construcción de una mejor organización a las que se encuentran actualmente en el mercado.

A partir de que las ITF pueden llegar moldear de principio a fin su operación toda vez que no cuentan con restricciones de incurrir en altos costos y riesgos considerables, que podría llegar a presentar una IBM establecida que buscará mejorar a partir de modificar su funcionamiento sustancialmente.

Para esta difícil tarea podrán emplear a personal especializado que no solo conozca del funcionamiento al interior de estas instituciones, sino que además pueda proponer e incorporar mejoras en el diseño de las nuevas estructuras operacionales. Potenciando así la oportunidad que presentan estas empresas para el ámbito de competencia en el sistema financiero.

3.1.6 Acceso desigual a los canales de distribución

En la actualidad existen diversos canales de distribución cuando se trata de servicios financieros siendo los principales: las sucursales, los corresponsales bancarios y el internet.

Las sucursales (hasta recientes avances tecnológicos) era el único y mejor canal en donde se podía llevar a cabo la contratación de servicios financieros. A pesar de las modificaciones suscitadas en los canales tradicionales por el uso de promotores externos, servicios telefónicos, etcétera, las sucursales continúan siendo un lugar de amplia confianza para la contratación de cualquier tipo de servicio financiero.

En la tabla a continuación analizaremos la distribución existente de sucursales, así como cajeros automáticos entre los principales bancos del país.

Tabla 8. Distribución de sucursales, cajeros automáticos y tarjetas de crédito 2018.

Concepto	Total Banca Múltiple	BBVA Bancomer	Banamex	Santander	Banorte	HSBC
Número de Sucursales	12,792	1,832	1,463	1,222	1,150	960
Número de Cajeros Automáticos	53,270	12,477	9,319	8,295	8,423	5,851
Participación Sucursales	100%	14%	11%	10%	9%	8%
Participación Cajeros Automáticos	100%	23%	17%	16%	16%	11%

Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV, 2019.

URL: <https://portafolioinfo.cnbv.gob.mx/Paginas/Reporte.aspx?s=40&t=124&st=0&ti=0&sti=0&n=0&tp=0>

Encontramos que existe una gran participación tanto en el número de sucursales como de cajeros automáticos, ya que solo 5 bancos para diciembre de 2018 cuentan con un 52% del total de las sucursales y con un 83% de los cajeros automáticos.

Al tratarse de una decisión administrativa y empresarial se puede considerar que la ubicación de estas sucursales se encuentra estratégicamente seleccionadas a partir del retorno que representarían para sus propietarios. Donde se consideran factores como el costo que implicarían, el mercado objetivo, la existencia de una demanda comprobada, entre otros factores.

De tal forma que si las investigaciones de los factores anteriormente mencionados son correctas se consideraría que las mejores, o la mayoría de estas ubicaciones ya se encuentran ocupadas por los bancos operantes.

Lo que implica que cualquier empresa que busque operar en este sector deberá considerar este obstáculo en la obtención de clientes. Mismos que consideran la practicidad y cercanía que tienen las sucursales para determinar la contratación de los servicios.

Por otro lado, encontramos en los corresponsales bancarios un canal de distribución adicional el cual busca ampliar los puntos en los cuales la población pueda tener acceso a algún tipo de servicio financiero o simplemente facilitar las operaciones relacionadas con estos como lo son: los retiros, recepción de efectivo, ya sea nacional o remesas, pago de servicios, préstamos personales, pago de impuestos, pago de créditos, pago de cheques entre otros, sin la necesidad de tener que acudir a una sucursal.

Estos corresponsales también tienen que contar con una aprobación de la CNBV, la cual analizará la interacción entre la IBM y el corresponsal para salvaguardar los intereses del público y del sistema financiero.

“Desde su implementación en diciembre de 2009, 12 cadenas comerciales ya actúan como corresponsales bancarios proporcionando más de 15 mil nuevos puntos de acceso al sistema financiero.”

(Comisión Nacional Bancaria y de Valores, s.f.)

Los corresponsales bancarios han permitido ampliar significativamente el número de puntos de acceso para la población. Sobre todo, en aquellas regiones que carecen de suficientes sucursales y que los corresponsales no son vistos como un beneficio práctico sino como la única opción viable para tener acceso a estos servicios.

El efecto que tienen estos corresponsales bancarios o comisionistas resulta tan relevante que su participación incrementa exponencialmente los puntos de acceso para la población.

Tabla 9. Canales de Acceso para junio 2017

Sucursales	16,495
Comisionistas	42,216
Cajeros	49,151
Terminales Punto de Venta	920,543
Total	1,028,855

Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV, 2019.

URL: <https://portafolioinfo.cnbv.gob.mx/Paginas/Inicio.aspx>

En esta tabla se consideran todas las sucursales de las IBM del país para junio de 2017, para ejemplificar la magnitud de la participación de los corresponsales. Los corresponsales bancarios contaban con más de 2.5 puntos por cada sucursal de IBM.

Estos corresponsales bancarios a pesar de tener una relación legal y estructurada, no se encuentra limitada a una sola institución, ya que un mismo corresponsal puede ofrecer el mismo servicio para diferentes instituciones, lo que permite ampliar el beneficio para la población en general ya que, un solo punto adicional podría favorecer a un gran número de habitantes.

El beneficio para los corresponsales proviene de las comisiones cobradas, mientras que las IBM encuentran beneficios al poder acceder a un mayor número de clientes sin necesidad de grandes inversiones, ya que no es necesario la planeación y ejecución de la apertura de una nueva sucursal, adicionalmente del beneficio que le generan a sus clientes.

Por último, hablaremos del internet, un medio que ha incrementado exponencialmente el número usuarios que lo utilizan desde su creación. Las IBM han aprovechado esta tecnología para ofrecer sus servicios y poder

realizar operaciones que anteriormente solo eran posibles acudiendo a una sucursal. Entre estas operaciones encontramos consulta de saldos, traspaso entre cuentas propias, traspaso a terceros, pago de servicios, domiciliación de pagos, inversiones, pago de impuestos (Flores, s.f.).

Las IBM (sobre todo las que cuentan con una mayor participación del mercado) han desarrollado aplicaciones que faciliten el uso y acceso de estos servicios, promoviendo la movilidad y seguridad de estos.

Uno de los principales desarrollos de fechas recientes en este sentido fue la incorporación de cuentas digitales. Las cuales se pueden contratar desde internet aun cuando no tengas ninguna relación previa con la IBM. Lo cual diferencia este producto de las tarjetas que se generan a partir de una cuenta existente y se utiliza para aumentar la seguridad en las compras en línea.

Las características que pueden encontrar las cuentas digitales son: apertura sin costo para el cliente, no solicita saldo mínimo, posibilidad de retirar de cajeros automáticos sin algún plástico, la respalda y emite una IBM, se aprueba en minutos y la gestión contractual se lleva a través de contratos autogenerados.

A continuación, analizaremos diversas IBM que cuentan con aplicaciones móviles y ofrecen cuentas digitales a la población.

Tabla 10. Bancos que cuentan aplicación móvil y ofrecen cuentas digitales 2019.

Banco	Aplicación Móvil	Cuenta digital
BBVA Bancomer	Si	Si
Santander	Si	Si
Banamex	Si	No
Banorte	Si	Si
HSBC	Si	No
Banregio	Si	Si
Banco Azteca	Si	Si

Afirme

Si

Si

Fuente: Páginas electrónicas de las instituciones financieras al 10 de septiembre de 2019.

La mayoría de los bancos que cuentan con una participación relevante en el sistema financiera mexicano ofrecen una cuenta digital salvo Banamex. De las ocho instituciones consideradas las ocho cuentan con algún tipo de aplicación móvil y 6 ofrecen cuentas digitales. Lo anterior deja en evidencia la importancia del uso del internet para los principales bancos del mercado.

Después de considerar y analizar los principales canales de distribución encontramos que la distribución de sucursales y cajeros automáticos presenta una gran participación por parte de los principales bancos en cuanto a captación y cartera se trata. En ese sentido, sería sumamente complicado y costoso lograr competir desde cero con estas IBM, por lo que la participación y distribución de los corresponsales bancarios brinda una fuerte alternativa al acceso desigual del canal antes mencionado.

Por lo cual, se debería incentivar la participación de estos agentes que permiten además de ampliar los puntos de acceso disponibles, logran acercar servicios financieros a aquellas regiones que carecen de una sucursal lo suficientemente cercana para considerarla útil.

La importante de contar con algún tipo de canal adicional al internet se evidencia en la siguiente Tabla 11 la cual muestra con relación a la ENIF 2018 aquella población que usó en el último año algún canal financiero como puede ser una sucursal, cajero automático o corresponsal.

Tabla 11. Porcentaje de la población que utilizó un canal financiero (2018)

Segmento poblacional objetivo	79,096,971	(100%)
Sí	54,965,750	(69.5%)
No	24,131,221	(30.5%)

Fuente: ENIF 2018

URL: <https://www.inegi.org.mx/programas/enif/2018/>

Durante el 2018 cerca del 70% de la población utilizó algún tipo de canal financiero, lo cual indica la importancia que aún tienen estos en nuestro país. Lo cual, presenta la necesidad a cualquier nueva institución que busque adentrarse en el mercado, considerar una serie de puntos de acceso para que sus clientes puedan interactuar con ella.

Por otro lado, el internet como canal presenta un campo de desarrollo cada vez más prometedor, ya que conforme se desarrollan tecnologías y pasa el tiempo cada vez más personas tienen acceso a este.

En ese sentido hemos visto que hay interés por parte de las IBM en el desarrollo de aplicaciones que posibiliten nuevas formas de ofrecer sus servicios. En ese apartado es donde las ITF se desarrollan, las cuales ocupan este canal como principal, toda vez que, sus servicios pueden ser ofrecidos en su totalidad por este medio. Lo que permitirá generar innovaciones y avances a partir de que una serie de empresas nuevas buscarán continuamente encontrar mejores formas de potenciar este canal.

No obstante, debido a la importancia que mantiene el efectivo sobre todo en nuestro país resultará una desventaja el uso de cajeros automáticos, solo BBVA Bancomer para 2018 contaba con 12,477 (Comisión Nacional Bancaria y de Valores, 2018), en país como México donde la economía informal resulta cuantiosa y la tecnología llega gradualmente a los comercios, el uso de efectivo resulta necesario diariamente.

Las ITF tendrán que ponderar si solucionan esta complicación ya sea aliándose con alguna IBM con redes de cajeros automáticos establecidas o estructurar una relación con los corresponsales bancarios de tal forma que permitieran el retiro de recursos.

Considerando que se trata de un nuevo tipo de empresas que entrarán a un mercado establecido como es el sistema financiero, encontrarán en los canales de distribución una complicación siempre y cuando no les resulte suficiente a

sus clientes y potenciales clientes, los servicios que ofrecen a través de su canal principal el internet.

3.1.7 Políticas gubernamentales restrictivas

Esta es una barrera importante y tangible desde el momento en cuanto se planea la constitución de una IBM.

Considerando la Guía para la solicitud de autorización para la organización y operación de instituciones de banca múltiple (Comisión Nacional Bancaria y de Valores, 2017), es necesario la presentación de un escrito de solicitud el cual contenga lo siguiente:

- I. Información relativa a los accionistas.
- II. Modelo o tipo de institución.
- III. Razón de ser.
- IV. Justificación del proyecto y objetivos
- V. Conformación de la institución.
- VI. Estructura de capital.

Como parte de los requisitos legales;

- I. Proyecto de estatutos sociales
- II. Relación e información de accionistas
- III. Relación e información de probables consejeros, director general y principales directivos
- IV. Plan general de funcionamiento de la institución
- V. Comprobante de depósito en garantía
- VI. Demás documentación e información relacionada

Adicionalmente se deberá desarrollar información en materia de riesgo operacional y tecnológico, el cual requiere la descripción de los siguientes apartados:

- I. Información en materia de riesgo tecnológico
- II. Información en materia de riesgo operacional

Contemplar información en materia de prevención de lavado de dinero y financiamiento al terrorismo. El cual se comprende de:

- I. Políticas de identificación del cliente y del usuario
- II. Políticas de conocimiento del cliente y del usuario
- III. Funcionalidad de los sistemas
- IV. Estructuras internas

Cada uno de los requisitos descritos en este apartado se encuentra acompañado de subtemas, que deben ser elaborados con precisión y en todo momento dar cumplimiento a la regulación aplicable para las IBM.

Estos requisitos buscan preservar la seguridad y estabilidad del sistema financiero; y por consiguiente, de las empresas participantes y el de los clientes que lleguen a celebrar operaciones con las IBM. De esta forma se presentan obstáculos adicionales que requieren de atención, tiempo y dinero para ser superados. El proceso de elaboración e implementación de las leyes, políticas y normas que regirán el funcionamiento de las empresas determina el futuro de un sector.

En lo que respecta a las ITF se ha emitido legislación la cual busca regular los diferentes apartados en los que tendrán interacción o podrían llegar a tener estas empresas.

El punto de partida de esta serie de publicaciones inicio con la Ley que Regula las Instituciones de Tecnología Financiera (LITF), la cual doto a las autoridades respectivas para la emisión de disposiciones o circulares acorde al área de especialidad de cada autoridad.

En los diferentes artículos la (Ley para regular las Instituciones de Tecnología Financiera, 2018) desarrolla los requisitos y consideraciones para la operación con activos virtuales, el proceso de autorización, operación, suspensión y revocación de las autorizaciones, la relación con asociaciones gremiales, autorizaciones temporales, la autorización de modelos novedosos, interacción de entidades financieras con activos virtuales y modelos novedosos, sanciones y delitos que serán castigados.

Se podría considerar que la sola implementación de un marco regulatorio implicaría restricciones a la competencia. Lo cual es cierto en alguna magnitud, este marco impide que muchas personas o empresas opten por iniciar un proceso de autorización, debido a la dificultad de lograr cumplir todo lo requerido en la legislación. Por lo tanto, no basta con tener un capital suficiente que sustente la creación de una ITF también resulta fundamental tener conocimientos del sistema financiero o en el ámbito jurídico.

La legislación tiene su razón de ser, ya que al tratarse de un nuevo tipo de institución que buscará adentrarse a un sistema tan comunicado e interrelacionado entre sí como es el sector financiero, pueden existir afectaciones y complicaciones si el proceso no cumple con ciertas restricciones.

Una de las afectaciones más claras en las que podría llegar a incurrir una institución que puede recibir depósitos de la población es a través de la recepción de recursos que sean de procedencia ilícita o busquen fondear actos que vayan en contra de la integridad de la población. En este sentido se emitieron Disposiciones buscando evitar los posibles conflictos, estas disposiciones tienen como objeto:

“Establecer las medidas y procedimientos mínimos que las ITF deberán observar para prevenir y detectar los actos, omisiones u operaciones que pudieran favorecer, prestar ayuda, auxilio o cooperación de cualquier especie para la comisión del delito previsto en el artículo 139 Quáter del Código Penal Federal o que pudiesen ubicarse en los supuestos del artículo 400 Bis del mismo Código.”

(Disposiciones de Carácter General a que se refiere el artículo 58 de la Ley para regular a las Instituciones de Tecnología Financiera , 2018, art.1)

La recepción de recursos ilícitos, aunque sea por medio de una sola institución presenta afectaciones a toda la población. Las entidades financieras que son autorizadas para recibir recursos deberán actuar como un filtro para impedir que las operaciones catalogadas como ilícitas continúen desarrollándose.

De tal forma y evitando que se pueda hacer uso libre de los recursos ilícitos, las entidades deberán tomar consideraciones especiales al momento de recibir recursos o administrar cuentas de clientes. Debido a la integración del sistema financiero es necesaria la participación de todas las IF tanto nacionales como internacionales, ya que se trata de un escenario que puede favorecer o perjudicar a todos.

Las ITF al poder recibir recursos adquieren la responsabilidad de filtrar los recursos que busquen adentrarse al sistema financiero contando con mecanismos y procesos que permitan prevenir y detectar actos que no vayan en el sentido de la legislación aplicable. Adicionalmente al fondeo de actividades ilícitas, se pueden presentar afectaciones directas o indirectas a otras instituciones y al sector mismo. Como puede ser a partir del incumplimiento de obligaciones contratadas con otra institución o por la afectación a la confianza que tiene la población hacia el sistema financiero, entre otros.

Por lo tanto, es entendible que las restricciones contempladas para una institución que operará en el sistema financiero sean considerablemente mayores que en otros sectores de la economía.

En ese contexto, es oportuno el cuestionamiento sobre la suficiencia de las políticas para impulsar el sistema financiero en conjunto con el beneficio de la población. Lo cual se debe analizar a partir de revisar a cada agente involucrado, como son las instituciones y la población, por separado.

Del lado de las instituciones encontramos que, si bien han presentado beneficios sustanciales a través de los años en el sistema financiero mexicano; estos son introducidos posteriormente y una vez que el producto ha madurado en mercados internacionales. Esta situación se ha visto desde la incorporación de la banca en línea hasta empresas que permiten la interacción con el mercado secundario de acciones sin comisiones. En ese sentido, encontramos que de los principales avances presentados en nuestro sistema financiero son productos o servicios que ya cuentan con una trayectoria internacional.

En lo que respecta a la población, a partir del análisis comparativo realizado al inicio de este trabajo, encontramos que aún existe una desconfianza importante en las instituciones financieras del país. Dejando expuesto la problemática de que cualquier nuevo producto, servicio o forma de realizar alguno de estos podría traer inconformidades o desconfianza adicional.

De este modo y analizando a los agentes involucrados se esgrime una adversidad que deberá ser tratada por los mismos, así como los supervisores del sistema. En el entendido de que si bien se están haciendo progresos y mejorías tecnológicas en el sistema financiero aún se presentan divergencias importantes con los sistemas financieros de otros países. Considerando que, tanto población como instituciones no se encuentran preparadas en su totalidad para los cambios que se están suscitando en el mundo financiero-tecnológico. Involucrando desde infraestructura hasta desarrollos propios que permitan ser generadores de mejoras visibles en el sistema local y no soluciones modificadas o adaptadas a partir de poblaciones con adversidades sustancialmente diferentes a las nuestras.

De tal forma que las políticas deben ir encaminadas no solo a lo que podemos hacer hoy si no a que se debe hacer mañana; considerando la percepción de la población con su sistema y sus innovaciones, la apreciación de la infraestructura con la que cuentan todas las instituciones del sistema, no solo las más avanzadas, así como, generar dentro del país los incentivos correctos para que se atiendan las adversidades específicas que encontramos en México.

3.2 Poder de los proveedores

Los servicios financieros al no ser un bien tangible como otros que se encuentran en la economía, presentan diferencias importantes en el proceso de creación hasta la venta al cliente. Lo que en conjunto con la opacidad que persevera en el sistema financiero, deriva en una complicación para determinar, aunque sea de forma general a los proveedores.

Por el tipo de servicio del que se trata es necesario contar con sistemas que soporten las operaciones que se tienen previstas. La especialización, eficacia, velocidad y confianza de estos podrán variar significativamente de una entidad a otra, ya que no existe un solo sistema que agrupe todas las necesidades que presenta la operación de un banco.

Podemos considerar una estructura mínima de forma funcional a nivel de empresa y en cumplimiento de la regulación, resultan necesarios los siguientes sistemas:

- Atención a clientes.
- Concertación de operaciones.
- Monitoreo de operaciones.
- Tesorería.
- Prevención de lavado de dinero.
- Registros contables y reportes regulatorios.
- Administración de riesgos.
- Reclamaciones.

En ese sentido hay que tomar en consideración que estos sistemas pueden ser recreados por sus proveedores de forma idéntica y cuantas veces sean solicitados al tratarse en muchos casos de programas informáticos promovidos a través de licencias. Lo que de alguna forma u otra reduce la escasez de estos al menos en el sentido estricto de su creación. Escenario que no se presenta,

por ejemplo, en los procesos productivos tradicionales con la utilización de materias primas.

Adicionalmente y debido a la evolución tecnológica algunos de estos sistemas pueden ser ofrecidos por proveedores de otros sectores, lo que permite mantener un ámbito de competencia.

Lo anterior es previsto a partir de los sistemas que posibilitan la operación total del banco, por lo que no hay focalización a un solo servicio. No obstante, es importante resaltar que, para la emisión de tarjetas tanto de débito como de crédito, se incorporan entre otros, proveedores más conocidos, que permiten beneficios en la interconectividad como la conocemos hoy en día. Posibilitando y potenciando las operaciones tanto nacionales como internacionales.

Siendo las empresas más reconocidas en el uso de tarjetas Visa y MasterCard, ambas además de ofrecer distintos servicios, permiten la mediación entre compradores, comerciantes y los bancos respectivos. Esta tecnología se ha desarrollado tanto que se ha esparcido por todo el sistema financiero, considerándose como un valor agregado importante, ya que la intervención de cualquiera de estas empresas añade un factor de validación en las operaciones.

El siguiente recuadro de Banxico, explica la intervención de estas dos compañías en el sistema financiero.

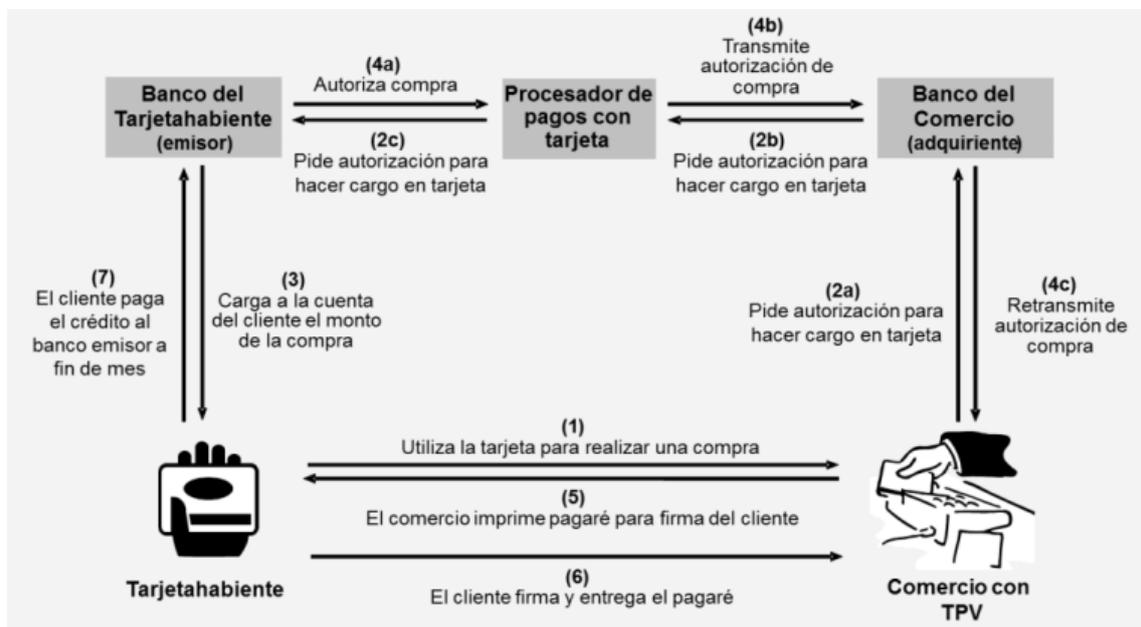
Cuadro 1. Proceso de pagos con tarjetas

Proceso de pagos con tarjetas

En las transacciones en comercios pagadas con tarjeta de crédito intervienen, además del tarjetahabiente y del comercio, sus respectivos bancos. Participan también los agentes que proveen la infraestructura de pagos para realizar la autorización, compensación y liquidación de las operaciones denominados procesadores, cámaras de compensación o switches. Estos participantes, y las reglas que gobiernan sus interacciones, conforman la red de pagos. Existen dos tipos de redes de pagos, abierta y cerrada; la diferencia entre ellas es que en las redes cerradas, las tarjetas del banco

emisor solo pueden ser utilizadas en comercios a los que el mismo banco les proporciona el servicio de aceptación de tarjetas (este último se denomina servicio de “adquirencia”). En México American Express constituye una red cerrada. En las redes abiertas, en las que se centra este recuadro, participan muchas instituciones como emisores y como adquirentes y los comercios adquiridos por cualquier banco pueden aceptar tarjetas emitidas por cualquier institución que forme parte de la red. En México Visa y MasterCard son abiertos o de cuatro participantes, a saber, el emisor y el tarjetahabiente por un lado, y el adquirente y el comercio por el otro.

En otros países, Visa y MasterCard actúan como procesadores y fijan las reglas de funcionamiento de la red. En México las reglas de funcionamiento del mercado doméstico las determina la Asociación de Bancos de México (ABM); Visa y MasterCard solamente proporcionan la marca, garantizan los pagos a comercios, y actúan como procesadores de las transacciones internacionales (ver Negrin, 2005). Toda transacción con tarjeta sigue dos ciclos, uno de autorización y otro de realización. En el primero, la información viaja del comercio al procesador y de este al emisor; el emisor debe informar que el cliente posee fondos para realizar la transacción. En el segundo, la información sigue el mismo recorrido para indicar que la transacción se ha realizado y establecer el nuevo adeudo del cliente; el adeudo debe ser cubierto por el emisor al banco adquirente y este a su vez al comercio. En las redes abiertas los procesadores realizan las funciones de compensación y, a veces, de liquidación.



Se aprecia la importancia de los procesadores en el funcionamiento de los pagos con tarjeta. El esquema de cobro por el uso de los procesadores suele ser proporcional al

volumen de transacciones registrada por cada banco.

Fuente: (Banco de México, 2013, pág. 23)

El presente recuadro nos muestra cómo funciona la red de pagos en nuestro país con una red abierta para casi todas las IBM, salvo American Express. En ese sentido se proporciona información adicional sobre la Asociación de Bancos de México (ABM), la cual es la encargada de esquematizar las reglas de operación. Por lo tanto, una nueva IBM deberá contemplar entre su estructura y costos la utilización de esta red.

Adicionalmente, aquellos que busquen la emisión de tarjetas deberán considerar que:

“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 cámaras de compensación o switches.

En México operan dos procesadoras, Prosa y E-Global, ambas propiedad de consorcios de bancos²².

...

²²E-Global es propiedad de BBVA Bancomer, Banamex y HSBC. Prosa es propiedad de un consorcio de bancos que incluye a Santander, HSBC, Banorte-IXE, Scotiabank, Invex y Banjército.”

(Banco de México, 2013, pág. 20)

Esto brinda una importante ventaja a las IBM que no solo son parte de la ABM, la cual determina las reglas de operación de la red, sino además dueñas de las cámaras de compensación. Toda vez que, crear una estructura como la que se tiene en el sistema financiero resultaría en un incremento considerable de los costos y por ende una de las soluciones es pagar los servicios de todos los intermediarios requeridos, incrementado los costos de nuevas instituciones frente al beneficio de aquellos que tienen una posición privilegiada.

Las ITF presentan en este sentido una complicación considerable a partir de que no son dueños de la infraestructura que requieren para potenciar sus servicios, sino que además los proveedores de estos servicios a su

vez podrían llegar a ser sus competidores. Lo cual presenta una situación sumamente favorable para todas las IBM.

En ese sentido las ITF sobre todo las IFPE deberán considerar negociar los términos para la utilización de esa red, lo cual no resultaría imposible considerando que, a pesar de las dificultades descritas para el acceso a esta estructura, existen “algunas sofomes no bancarias están entrando al mercado de emisión de tarjetas de crédito de aceptación generalizada, lo que indica que estas barreras no son infranqueables” (Banco de México, 2013, pág. 20)

Por lo que, el acceso a esta red pese a presentar beneficios para todos ya sea desde el punto de vista del acceso o las comisiones generadas, lo cierto es que brinda un poder a los proveedores a partir de tener algo que es necesario para las IFPE. Lo cual traería consigo un incremento de costos en la oferta de sus servicios.

En lo que respecta a los sistemas tradicionales abordados en la primera parte de este apartado podremos encontrar empresas o mismas ITF que busquen desarrollar sus propios sistemas a partir de contar con experiencia en el desarrollo tecnológico. Lo cual les brindaría una ventaja sobre la renta de estos sistemas, así como permitir una adecuación cuasi perfecta sobre las operaciones que se tengan previstas.

Lo anterior, no resulta difícil de presentarse si consideramos los desarrollos de empresas Fintech alrededor del mundo y si consideramos la posibilidad que algunas de estas empresas que se encuentran operando en otros países busquen ampliar su mercado al mexicano. Trayendo consigo una estructura funcional y desarrollada que solo deberá buscar cumplir con la legislación mexicana.

3.3 Poder de los consumidores

Para considerar que existe un poder en este apartado resultaría necesario contar con pocos demandantes del bien o servicio, o el hecho de que un solo

consumidor adquiera una gran proporción de lo ofrecido, teniendo como resultado que los demandantes puedan intervenir en el precio a su favor.

Para el caso de los servicios financieros si bien se presenta la existencia de escenarios en los cuales debido al nivel de operaciones o inversión que podría representar un cliente, este puede llegar a negociar condiciones especiales, lo cierto es que, esto se presenta en servicios específicos y por condiciones de contrato que pueden ser modificadas. De forma general y considerando a la mayoría de los clientes de la banca tradicional, siendo estos la población en general no existe poder de estos para dictar condiciones.

Es importante resaltar que si bien no hay una forma directa en que los consumidores pueden influir en los precios de los servicios financieros, estos si pueden coadyuvar en la promoción de la competencia dentro del sector. Desarrollando un hábito de comparación entre instituciones que pudiera traducirse movilidad, tomando en consideración los precios y calidad de estos. Si esto resultará una práctica generalizada ocasionaría una transferencia importante de clientes a ciertas empresas, dejando a un lado aquellas que no ofrecen el mismo nivel de servicio. Por lo cual se detonaría una competencia activa entre empresas oferentes, la cual beneficiaría considerablemente a los consumidores finales.

La citada movilidad pese a ser favorable para el bien común encuentra restricciones importantes para su realización. Por un lado, cuando se presenta una interrelación entre servicios de un mismo banco, este puede condicionar los beneficios para se hagan evidentes únicamente cuando se utilice su plataforma y productor. Esto fue una de las conclusiones presentadas en el informe (Banco de México, 2017), ya que se determinó que para servicios bancarios asociados al pago de nómina se presentaba esta situación.

El escenario que presenciara la población mexicana en lo que respecta a que un gran número de ITF tendrán autorización en un periodo muy próximo entre ellas, podría presentar una oportunidad para los posibles clientes. Toda vez que, se encontrarán en el mercado muchos participantes que buscarán

incrementar sus clientes cuanto antes. Lo anterior, considerando que estas empresas si bien apenas recibida su autorización podrán operar, han realizado inversiones considerables desde que iniciaron su proceso de autorización.

Estos beneficios o promociones particulares están contemplados dentro de la normatividad aplicable a este tipo de instituciones como se indica a continuación:

“Se consideran promociones el ofrecimiento de operaciones o servicios con el incentivo de:

- I. Mejores rendimientos o plazos;
- II. Menores Comisiones;
- III. Descuentos o bonificaciones;
- IV. Productos o servicios adicionales en forma gratuita o a precio reducido, y
- V. Sorteos, concursos y otros eventos similares.”

(Disposiciones de carácter general de la CONDUSEF en materia de transparencia y sanas prácticas aplicables a las instituciones de tecnología financiera, 2019, art. 47)

Esto se presentará como una oportunidad para la población y deberá ser tratado como un ejemplo para la dictaminación y valoración sobre los servicios ofrecidos en un futuro.

Adicionalmente, la comparación entre empresas se facilitará toda vez que al tratarse de empresas que usaran mayoritariamente como canal el internet, la población podrá ocupar este como una importante herramienta de comparación. Toda vez que, “Las Instituciones de Tecnología Financiera, en su página de Internet, deben incluir toda la información de los productos o servicios que ofrezcan al público en general ...” (Disposiciones de carácter general de la CONDUSEF en materia de transparencia y sanas prácticas aplicables a las instituciones de tecnología financiera, 2019).

3.4 Amenaza de los Sustitutos

Los servicios financieros en esencia continúan siendo los mismos, ya que el respectivo abono y recepción de valor no ha cambiado. Se continúa enviando

dinero, recibéndolo, solicitando prestamos, invirtiéndolo, etc. Lo que se continúa desarrollando es la forma en que se realizan estas operaciones. Se han presentado modificaciones considerables a partir de la implementación de la tecnología. Modificando sustancialmente la forma en que se llevan a cabo cada uno de los servicios, mejorando la velocidad, magnitud, accesibilidad, entre otros.

Por lo que la introducción de un bien sustituto al sector financiero tendría que venir acompañada de una forma diferente y más eficiente de ofrecer ese servicio. La complicación parte de que aun si se encontrará una forma de llevar esto a cabo por parte de una empresa externa al sector, esta tendría que considerar cada una de las barreras a la entrada para poder ofrecer este servicio mejorado. Lo que reduce las posibilidades y en la mayoría de los casos se reduce o transmuta el servicio de la forma que se tenía contemplada.

Lo anterior, limita considerablemente la entrada de nuevas formas o ideas de realizar operaciones. Dejando esta amenaza mayoritariamente en manos de las empresas operantes. Ya que, pese a existir intervención de la autoridad por ejemplo de Banxico en el diseño de estructuras que permitan el desarrollo del sistema financiero, estos son compartidos con todos los participantes. Como fue el caso del Sistema de Pagos Electrónicos (SPEI). Este modifico el sistema de soporte para las transferencias, reduciendo el tiempo necesario y brindando una mayor interconectividad en el sector.

Por lo que se puede atribuir que empresas operantes promoverán mejoras a los servicios conforme sus operaciones lo permitan y resulte en un beneficio para estas.

De lo descrito se expone la existencia de una gran dificultad para que formas diferentes de administrar y operar los servicios financieros -servicios sustitutos- se puedan incorporar al mercado. A partir de la complejidad y barreras a la entrada que se tendrían que tomar en consideración.

Si retrocedemos a considerar los diferentes tipos de instituciones financieras existentes en el país encontramos una variedad de instituciones facultadas para hacer distintas operaciones que actualmente realizan las IBM.

Por ejemplo, las Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (SOFOMS) están facultadas para ofrecer créditos a sus clientes a discreción de estas. Estas igual presentaron un crecimiento relevante desde su autorización y ayudaron a promover el crédito en el país. No obstante, estas prestan recursos a partir del capital propio de la empresa, lo cual no puede cambiar significativamente sin considerar mayores riesgos. Por otro lado, debido a limitaciones territoriales y a una falta de avance tecnológico por parte de estos participantes la oferta no se ha logrado masificar de forma individual por empresa.

De forma paralela encontramos que existen limitaciones normativas para que empresas distintas a las IBM reciban depósitos o presten recursos. En este contexto y con vías de superar esta adversidad que limita la competencia es que se dieron dos avances importantes. El primero fue el desarrollo de empresas Fintech en el mundo e ITF en nuestro país, estas empresas se presentan como un bien sustituto para las IBM en cuanto a las operaciones que les son permitidas y hemos visto con anterioridad. El segundo avance importante en este tema fue la publicación de una normativa específica para este tipo de empresas para buscar no limitarlas, pero tampoco incurrir en riesgos para otros agentes del sistema financiero.

3.5 Rivalidad entre empresas existentes

En México existe un gran número de instituciones, las cuales cuentan con una autorización por parte de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV). Esta autoridad financiera es la encargada de otorgar las autorizaciones y regular el correcto funcionamiento de estas instituciones. Actualmente existen las siguientes entidades financieras operando en nuestro país.

Tabla 12. Número de entidades financieras autorizadas por la CNBV.

Sector	En
---------------	-----------

	operación⁶
Instituciones de Banca Múltiple	51
Bursátil	99
Instituciones de Banca de Desarrollo	16
Sector Popular	203
Uniones de Crédito	84
Sociedades de Inversión	6
Fondos de Inversión	752
Emisoras	676
Asesores de Inversión	119
Emisoras	283
Otros supervisados (mayoritariamente SOFOMs)	2986

Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV.

URL: <https://www.cnbv.gob.mx/Paginas/BusquedaEntidades.aspx>

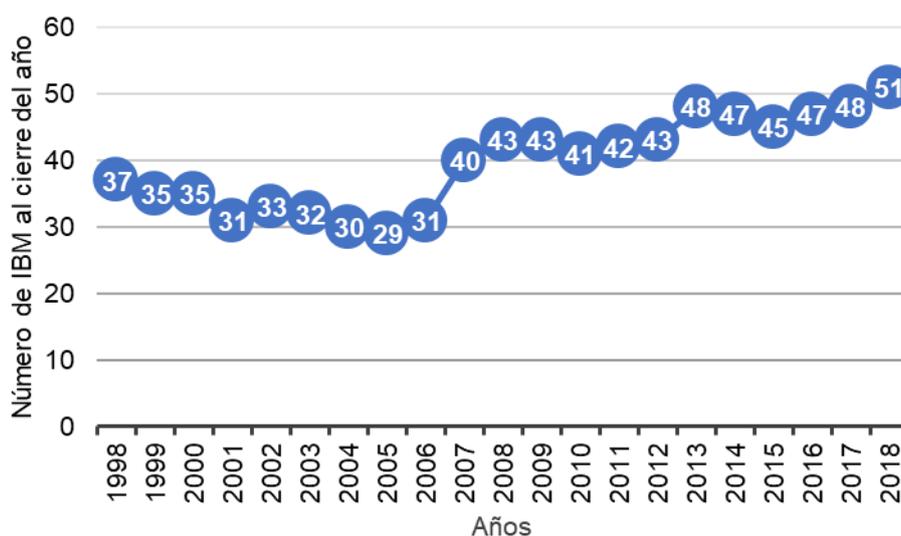
Existen, por lo tanto 5,275 diferentes instituciones financieras al momento de realización de este trabajo. Los rubros donde se encuentra la menor participación son las sociedades de inversión y las instituciones de Banca de Desarrollo. Todos los demás sectores cuentan con un gran número de participantes.

La presente investigación se concentra en el estudio de la banca múltiple por lo que será propicio analizar este sector en específico. Como se vio en la tabla anterior existen para 2019, 51 IBM.

En el Gráfico 7 se presenta como las IBM han ido aumentando año con año, pero a un nivel significativamente menor al de otros sectores del sistema financiero. Lo cual se explica por las distintas adversidades que enfrentan las instituciones entrantes de este tipo. En un periodo de 10 años desde 2008 a 2018 solo se incrementó el sector de IBM en 11 instituciones.

⁶ CNBV. Padrón de Entidades Supervisadas. Consultado el 01/05/2019.

Gráfico 7. Número de IBM operando México por año (1998-2018.)



Fuente: Elaboración propia con datos de los boletines estadísticos de la CNBV de diciembre del año 1998 al 2018.

URL: <https://portafolioinfo.cnbv.gob.mx/PUBLICACIONES/Boletines/Paginas/BM.aspx>

A continuación, analizaremos los aspectos más sobresalientes del estado de resultados total de la banca múltiple con el objetivo de profundizar como se encuentra el sector en rubros de suma importancia para cualquier empresa.

Tabla 13. Estado de resultados Total de la Banca Múltiple diciembre 2017 y diciembre 2018 (millones de pesos).

Concepto	Dic-2018	Dic-2017	%
Ingresos por Intereses	828,781	724,130	14.45
Gastos por Intereses	347,923	286,275	21.53
Margen Financiero	480,858	437,855	9.82
Gastos de Administración y Promoción	346,983	316,425	9.66
Resultado Neto	157,148	138,109	13.79

Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV.

URL: <https://portafolioinfo.cnbv.gob.mx/Paginas/Inicio.aspx>

Como se puede apreciar, de diciembre del 2017 a diciembre del 2018 los ingresos por intereses de la banca múltiple se incrementaron en 14.45%, pasando de \$724,130 millones de pesos a \$828,781 millones de pesos y a pesar de que sus gastos de forma similar aumentaron. El margen financiero

que tienen sigue siendo bastante amplio. Derivando en un resultado neto de \$157,148 millones de pesos para todas las IBM durante diciembre de 2018. Si analizamos a detenimiento la participación del resultado neto con cada banco participante encontramos lo siguiente.

Tabla 14. Principales participantes en el resultado neto del total de la banca múltiple para diciembre de 2018 (millones de pesos).

Concepto	Total Banca Múltiple	BBVA Bancomer	Banorte	Banamex	Santander	Inbursa
Ingresos por Intereses	828,781	187,884	117,995	100,092	95,343	27,688
Gastos por Intereses	347,923	65,498	53,476	31,455	49,652	15,332
Margen Financiero	480,858	122,386	64,519	68,637	45,690	12,357
Resultado Neto	157,148	46,060	24,834	17,735	19,316	11,922
% Resultado Neto	100%	29.31%	15.80%	11.29%	12.29%	7.59%

Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV.

URL: <https://portafolioinfo.cnbv.gob.mx/Paginas/Inicio.aspx>

Lo anterior, ejemplifica el nivel de concentración en distintos rubros y sobre todo en el de beneficios. A pesar de la existencia de 51 IBM, solo 5 de ellas mantienen para diciembre de 2018 el 76.28% del resultado neto de toda la banca múltiple. La situación se agrava si contemplamos solo a BBVA Bancomer y Banorte, el resultado neto que acapararon estas dos empresas es del 45.11%.

Procederemos a analizar la participación de los principales 7 bancos, también conocidos como G-7 por su importancia sistémica, frente a los resultados de todo el sector de la IBM. Este grupo está conformado por BBVA Bancomer, Banorte, Banamex, Santander, HSBC, Scotiabank e Inbursa. En la siguiente tabla también se incorporará a BBVA Bancomer la IBM más grande del país.

Tabla 15. Participación del G-7 y BBV Bancomer en el estado de resultados del sector de IBM 2016-2019.

Concepto	2018		2017		2016	
	% G-7	% BBVA Bancomer	% G-7	% BBVA Bancomer	% G-7	% BBVA Bancomer
Ingresos por intereses	76%	23%	75%	23%	70%	32%
Gastos por intereses	75%	19%	73%	19%	60%	30%
Margen financiero	76%	25%	75%	26%	76%	32%
Estimación preventiva para riesgos crediticios	76%	31%	79%	30%	80%	34%
Margen financiero ajustado por riesgos crediticios	75%	24%	74%	24%	75%	32%
Comisiones netas	80%	29%	79%	29%	81%	33%
Gastos de administración y promoción	69%	17%	69%	18%	71%	20%
Resultado del negocio tradicional	96%	47%	94%	48%	97%	78%
Resultado por intermediación	49%	11%	47%	14%	45%	14%
Otros ingresos netos	-301%	-2159%	96%	-170%	61%	-234%
Resultado neto	85%	29%	83%	28%	82%	43%

Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV.

URL: <https://portafolioinfo.cnbv.gob.mx/Paginas/Inicio.aspx>

En esta tabla podemos apreciar como desde 2016 distintos rubros de gran importancia como son los ingresos por intereses, el margen financiero y el resultado neto han incrementado para los principales 7 bancos del país. Los cuales lo comprenden BBVA Bancomer. Si consideramos que para 2018 existían 50 IBM significa que una participación del 15% del resultado neto provino de 43 instituciones diferentes mientras que el 85% proviene de las 7 más importantes.

Si procedemos a analizar el balance general de la banca múltiple encontramos de nueva cuenta un sistema que de 2017 a 2018 tuvo un crecimiento considerable.

Tabla 16. Balance General total banca múltiple diciembre 2018 (millones de pesos).

Concepto	Total Banca Múltiple		
	Dic-18	Dic-17	Var
Activo	9,475,375	8,941,017	5.98%
Total, de Cartera de Crédito (Neto)	4,894,053	4,475,767	9.35%
Cartera de Crédito (Neta)	4,886,657	4,467,205	9.39%
Cartera de Crédito Vigente	4,928,412	4,506,819	9.35%
Cartera de Crédito Vencida	93,429	86,600	7.89%
Pasivo	8,457,005	8,005,905	5.63%
Captación Tradicional	5,369,863	4,987,608	7.66%
Capital Contable	1,018,370	935,112	8.90%
Capital Contribuido	314,443	301,060	4.45%
Capital Ganado	703,926	634,052	11.02%

Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV.

URL: <https://portafolioinfo.cnbv.gob.mx/Paginas/Inicio.aspx>

La tabla 16 nos muestra diferentes aspectos relevantes, uno de ellos el incremento del activo cerca de un 6% en solo 1 año. De forma similar, la cartera vigente se ha incrementado y lo ha hecho en mayor proporción que la vencida. Uno de los factores más relevantes es la captación, esta cuenta muestra la recepción total de ingresos que ha tenido la banca múltiple durante el periodo mostrado. Esta ha incrementado en 7.66% respecto al año anterior pasando de \$4,987,608 millones de pesos a \$5,369,863 millones de pesos. Esta cuenta nos permitirá adentrarnos en la concentración que analizamos anteriormente en el estado de resultados, respecto al resultado neto.

Tabla 17. Participación en la captación total por parte de los principales bancos (diciembre 2018)

Concepto	Total Banca Múltiple	BBVA Bancomer	Banamex	Banorte	Santander	HSBC
Pasivo	8,457,005	1,874,780	1,087,293	1,071,941	1,232,893	718,136
Captación Tradicional	5,369,863	1,200,700	763,562	756,705	739,968	429,273
Participación en la captación (%)	100%	22.36%	14.22%	14.09%	13.78%	7.99%

Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV.

URL: <https://portafolioinfo.cnbv.gob.mx/Paginas/Inicio.aspx>

Esta tabla presenta el nivel de participación que tuvieron las principales IBM al cierre de 2018. Siendo la captación una parte fundamental en el funcionamiento del sistema financiero resulta, por tanto, preocupante que pese a existir tantas instituciones financieras capacitadas para recibir depósitos, estos se encuentren concentrados en un 72.45% en tan solo 5 bancos. Salvo diferencias en uno o dos bancos de los vistos en este apartado tenemos constante que los principales 4 bancos continúan siendo los mismos, aunque en diferente orden. Lo que también indica que pese a no recibir tantos depósitos su estructura organizacional les permite obtener mejores rendimientos que la competencia, esto siendo el caso de Banorte. A continuación, buscando profundizar sobre la participación del G-7 en distintos apartados, analizaremos los rubros de sucursales, cajeros automáticos y tarjetas de crédito.

Tabla 18. Participación del G-7 en sucursales, cajeros automáticos y tarjetas de crédito respecto a todo el sector de IBM

Año⁷	Sucursales	Cajeros Automáticos	Tarjetas de Crédito
201812	62%	88%	80%
201712	62%	88%	81%
201612	63%	88%	84%
201512	64%	88%	84%
201412	61%	88%	84%
201312	63%	88%	86%
201212	63%	85%	87%
201112	65%	88%	90%
201012	69%	85%	91%
200912	70%	86%	93%
200812	70%	73%	89%

Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV.

URL: <https://portafolioinfo.cnbv.gob.mx/Paginas/Inicio.aspx>

En esta tabla se puede apreciar como la participación en el rubro de sucursales disminuyó del 2008 al 2018 pero, solo lo hizo en cerca de 8% mientras que la participación en cajeros aumento en casi el doble 15%. En lo que respecta a las tarjetas de crédito también disminuyo la participación en cerca de 9%.

⁷ La fecha presentada corresponde al cierre del año-mes presentado (201812, diciembre de 2018)

La disminución en la participación de sucursales es interesante si la comparamos con el gráfico 1, donde apreciábamos el número de IBM operando en ese año. De tal forma que para el mismo periodo de 2008 a 2018 se presentó un incremento de 11 IBM, mismas que, si generalizamos las cifras, solo ayudaron a disminuir la participación en .5% por institución.

A partir de lo revisado, se vislumbra el contexto en el cual se encuentra la banca múltiple con muchos participantes, pero con una participación mayoritaria en solo 7 participantes como son: BBVA, Santander, Banamex, Banorte, HSBC, Inbursa y Scotiabank. Situación que no ha presentado cambios significativos en bastante tiempo a pesar de contar con 51 IBM.

En lo que respecta a los principales siete bancos podríamos considerar que debido a su tamaño y grado de participación existe una competencia constante entre ellos. No obstante, aún existen muchas áreas en que se necesita mejorar como son la calidad, costo, área de oferta entre otros.

De las dificultades anteriores es donde las ITF se presentan como una oportunidad para mejorar aspectos que no han sido atendidos a cabalidad por las instituciones que encontramos en el sistema financiero mexicano. De tal forma que estas nuevas empresas y la población misma podrá encontrar en ellas un cambio que debería ser impulsado a favor de la competencia y los posibles beneficios. Toda vez que las ITF podrán competir e innovar en distintas operaciones realizadas por las IBM sin la necesidad de enfrentar directamente a la participación significativa de estas instituciones.

Conclusiones

El presente trabajo tuvo como objetivo principal comprobar que los servicios ofrecidos por parte de las Instituciones de Tecnología Financiera (ITF), requieren incorporar valores agregados para ser considerados como una alternativa viable para la población que demanda o requiere servicios financieros en México.

Para demostrar esto, se revisó la estructura del sistema financiero mexicano. Abordando tanto los órganos supervisores como los diferentes tipos de instituciones financieras que tienen lugar en el país. En ese contexto, y evaluando la permisividad de las operaciones de distintos tipos de instituciones financieras, encontramos que ninguna es capaz de ofrecer los mismos servicios que le son permitidos a las Instituciones de Banca Múltiple (IBM), también conocidas como bancos.

No obstante, focalizando la atención en sus operaciones principales como son la recepción de recursos y la colocación de crédito encontramos similitudes importantes en las ITF. Considerando lo anterior, se prevé un escenario en el cual ambas empresas al menos teóricamente ofrecen un servicio similar al mismo mercado.

En ese sentido, después de comparar a las IBM e ITF y analizar distintos factores tanto dependientes como independientes de las nuevas instituciones tecnológicas, resulta evidente que a pesar de existir similitudes en los servicios ofrecidos existen diferencias notorias en cuanto a reconocimiento, confianza y respaldo entre ambas, por lo cual, el contexto en el cual se insertan en el sistema financiero añade retos difíciles de sortear.

Adicionalmente, este trabajo permitió conocer que la desventaja principal que le impide a las ITF ofrecer servicios simétricos a los de los bancos, yace en una incapacidad de trasladar la disminución de costos, que adquieren por ventajas tecnológicas y regulatorias, al consumidor final. Lo anterior, derivado de

limitantes en sus operaciones permitidas y en beneficios tangibles e intangibles que son ofrecidos actualmente por la competencia a la población.

De tal forma que a pesar de poder ofrecer servicios similares las ITF encuentran un escenario perjudicial y un mercado disminuido toda vez que no pueden ofrecer un valor comparable a aquellos consumidores que ya cuentan con este tipo de servicios financieros contratados.

Las ITF, para equiparar el valor ofrecido por las IBM, deberán considerar incluir un beneficio adicional y tangible, el mejor ejemplo de estos sería una reducción apreciable del costo de los servicios, misma que en el corto plazo se dificulta debido a diversos factores como son los costos iniciales de operación, limitantes a la entrada de la red de pagos, así como a la curva de aprendizaje.

Sin detrimento de lo anterior, las ITF resultan un beneficio significativo para la población ya que si bien, no son una competencia directa para las IBM y no lo serán al menos en el corto plazo, su propia existencia representa una amenaza para las mismas, que podría permitir en un futuro un incremento en la competencia dentro del sistema financiero. Adicionalmente, las ITF brindan al consumidor una alternativa real sobre la forma en que se ofrecen servicios financieros actualmente.

Por tanto, las ITF deberán considerar a la población actualmente desatendida como una oportunidad relevante para ofrecer sus servicios toda vez que, las desventajas previamente mencionadas, resultan tangibles sobre aquellos usuarios que actualmente cuentan con servicios financieros ofrecidos por IBM.

Focalizar esfuerzos sobre la población desatendida, tanto de servicios de administración de pagos como de inversión, permitirá un aumento de la inclusión financiera lo cual traerá beneficios de forma particular y general a la población.

Recomendaciones

El presente análisis permite efectuar las siguientes recomendaciones que tienen como objetivo promover la competencia en el sector financiero, así como incentivar beneficios tanto directos como indirectos para la población.

1. Los supervisores deberán difundir por distintos medios que las ITF son autorizadas para operar, con el fin de brindar confianza a la población.

Por el lado de los supervisores, deberán tratar a las ITF como una oportunidad para el incremento de la inclusión financiera. Considerando lo anterior y partiendo de que tanto la educación financiera como el conocimiento de los derechos del consumidor son áreas de oportunidad en el país, se deberán revisar con cautela las operaciones que estas realicen partiendo de que pueden ser el primer contacto que tenga una parte de la población con el sistema financiero.

2. Las instituciones financieras deberán invertir en ITF.

En lo que respecta a las instituciones financieras del país, estas encontrarán en las ITF o modelos novedosos, beneficios normativos e incentivos a la innovación posibilitando la generación nuevos procesos y actividades que podrían traer consigo mejoras en sus estructuras y servicios.

3. La población deberá evaluar sus alternativas de consumo.

Los consumidores deberán iniciar un hábito de comparación tanto de las diferentes instituciones financieras en el país como los servicios que ofrezcan cada una de estas con vías de incentivar mejorías constantes en los diferentes proveedores de servicios financieros del país.

El presente trabajo se desarrolló a partir de analizar la interacción que se suscita entre la población y el sistema financiero a partir de la entrada regulada de las ITF en el país. Derivado de los resultados obtenidos se exhibe como necesario analizar en un futuro el contexto del sistema financiero estudiando los efectos que trajeron consigo estas instituciones.

Bibliografía

- Avalos, M. y. (2008). Competencia bancaria en México. *Centroamerica y México: políticas de competencia a principios del siglo XXI-LC/G*, 239-291.
- Banco de México. (02 de 05 de 2013). *Reporte sobre las condiciones de competencia en el mercado de emisión de tarjetas de crédito*. Obtenido de <http://www.anterior.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/publicaciones/informes-periodicos/reporte-sobre-las-condiciones-de-competencia-en-lo/reporte-condiciones-competenc.html>
- Banco de México. (22 de 04 de 2015). *Reporte sobre las condiciones de competencia en el otorgamiento de crédito a las pequeñas y medianas empresas (PYME) 2015*. Obtenido de <http://www.anterior.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/publicaciones/informes-periodicos/reporte-sobre-las-condiciones-de-competencia-en-lo/reporte-condiciones-competenc.html>
- Banco de México. (05 de 04 de 2017). *Reporte sobre las condiciones de competencia en la provisión de los principales servicios bancarios asociados al pago de nómina 2017*. Obtenido de <http://www.anterior.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/publicaciones/informes-periodicos/reporte-sobre-las-condiciones-de-competencia-en-lo/reporte-condiciones-competenc.html>
- Banco de México. (s.f.). *Glosario*. Recuperado el 15 de febrero de 2019, de <http://www.anterior.banxico.org.mx/divulgacion/glosario/glosario.html>
- Banco de México. (s.f.). *Historia*. Recuperado el 18 de marzo de 2019, de <https://www.banxico.org.mx/>.
- Banco de México. (s.f.). *La historia del dinero*. Ciudad de México: Educación económica y financiera.
- Cabral, L. y. (1997). *Economía industrial*. Madrid : McGraw Hill.
- Chamberlin, E. (1949). *Theory of monopolistic competition. A re-orientation of the theory of value*. London: Oxford University Press.
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores. (29 de agosto de 2017). *Guía para la solicitud de autorización para la organización y operación de instituciones de banca múltiple*. Ciudad de México.
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores. *Portafolio de Información*. Recuperado el 12 de diciembre de 2019, de <https://www.cnbv.gob.mx/Paginas/PortafolioDeInformacion.aspx>
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores. *Busqueda de entidades*. Recuperado el 01 de octubre de 2019 de <https://www.cnbv.gob.mx/Paginas/BusquedaEntidades.aspx>

- Comisión Nacional Bancaria y de Valores. (02 de julio de 2019). *Innovación en inclusión financiera: La historia de Alipay*. México: Innovación en Inclusión Financiera. Número: 2.
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores. (s.f.). *Modelos de Negocio para la Inclusión Financiera*. Ciudad de México.
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores, Instituto Nacional de Estadística y Geografía . (23 de noviembre de 2018). Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2018. México.
- Diners Club International. (s.f.). *Uncover Diner Club's Rich History*. Recuperado el 20 de octubre de 2019, de <https://www.dinersclub.com/about-us/history>
- Disposiciones de Carácter General a que se refiere el artículo 58 de la Ley para regular a las Instituciones de Tecnología Financiera . (10 de septiembre de 2018). Diario Oficial de la Federación. México: Cámara de Diputados de H. Congreso de la Unión.
- Disposiciones de Carácter General Aplicables a las Instituciones de Crédito. (29 de noviembre de 2018). Diario Oficial de la Federación. México: Cámara de Diputados de H. Congreso de la Unión.
- Disposiciones de carácter general de la CONDUSEF en materia de transparencia y sanas prácticas aplicables a las instituciones de tecnología financiera. (09 de julio de 2019). Diario Oficial de la Federación. Cámara de Diputados de H. Congreso de la Unión.
- Elvira Arcelia, Q. A. (2018). *Marco Jurídico de las Finanzas*. Ciudad de México: Universidad Nacional Autónoma de México Instituto de Investigaciones Jurídicas.
- Fisher, S. y. (1985). *Economía*. New York: McGraw Hill.
- Flores, M. (s.f.). Banca en Línea . *Proteja su dinero* , 18-24.
- Gonzalez, M. (2002). Teoría de la utilidad. Departamento de Matemática Financiera Universidad Rey Juan Carlos.
- Instituto Nacional del Emprendedor. (03 de marzo de 2017). *Blog del emprendedor*. Recuperado el 10 de octubre de 2019, de <https://www.inadem.gob.mx/que-es-la-innovacion-financiera.com>
- Ley de Instituciones de Crédito. (04 de junio de 2019). Diario Oficial de la Federación. México: Cámara de Diputados de H. Congreso de la Unión.
- Ley de Instituciones de Seguros y Fianzas. (22 de junio de 2018). Diario Oficial de la Federación. México: Cámara de Diputados de H. Congreso de la Unión.

- Ley de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores. (09 de marzo de 2018). Diario Oficial de la Federación. México: Cámara de Diputados de H. Congreso de la Unión.
- Ley de los Sistemas de Ahorro para el Retiro. (10 de enero de 2014). Diario Oficial de la Federación. México: Cámara de Diputados de H. Congreso de la Unión.
- Ley de Protección al Ahorro Bancario. (10 de enero de 2014). Diario Oficial de la Federación. Cámara de Diputados de H. Congreso de la Unión.
- Ley de Protección y Defensa al Usuario de Servicios Financieros . (09 de marzo de 2018). Diario Oficial de la Federación. México: Cámara de Diputados de H. Congreso de la Unión.
- Ley del Banco de México. (10 de enero de 2014). Diario Oficial de la Federación. México: Cámara de Diputados de H. Congreso de la Unión.
- Ley Orgánica de la Administración Pública Federal. (09 de agosto de 2019). Diario Oficial de la Federación. México: Cámara de Diputados de H. Congreso de la Unión.
- Ley para regular las Instituciones de Tecnología Financiera. (09 de marzo de 2018). Diario Oficial de la Federación. México: Cámara de Diputados de H. Congreso de la Unión.
- Martínez, C. G. (2002). Fusiones bancarias: el caso de bancomer (análisis de notas periodísticas e investigación). (*Tesis Licenciatura*). Universidad Nacional Autónoma de México, Distrito Federal.
- Morales, J. (2014). *Fundamentos de Economía* (Sexta ed.). Ciudad de México: Mc Graw Hill Educación.
- Organización Internacional de Comisiones de Valores. (08 de febrero de 2017). *Research Report on Financial Technologies (Fintech)*. Recuperado el 12 de octubre de 2019, de <https://www.iosco.org>
- Pacheco, A. G. (1998). La tarjeta de crédito y su impacto en la cartera vencida bancaria en México 1987-1997. (*Tesis Licenciatura*). Universidad Nacional Autónoma de México, Distrito Federal.
- Parkin, M. y. (2010). *Microeconomía. Versión para Latinoamérica*. . México: Pearson.
- Porter, M. (2005). Estrategia y ventaja competitiva. Deusto.
- Porter, M. (2008). Las cinco fuerzas competitivas que le dan forma a la estrategia. Harvard Business Review, 86(1), 58-77.

- Roldan, P. (28 de abril de 2019). *Economipedia*. Recuperado el 16 de noviembre de 2019 de <https://economipedia.com/definiciones/costos-de-transaccion.html>
- Sabino, C. (1991). *Diccionario de economía y finanzas*. Caracas: Panapo.
- Sánchez, M. (2013). El origen del cajero automático. *Protega su dinero*, núm. 164, 42-43.
- Secretaria de Hacienda y Crédito Público. (s.f.). Estructura del Sistema Financiero Mexicano, de Secretaria de Hacienda y Crédito Público Recuperado el 02 de diciembre de 2019 de https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/23187/Estructura_del_Sistema_Financiero_Mexicano_2015.pdf
- Shumpeter, J. (1979). *10 grandes economistas de Marx a Keynes*. Madrid: Alianza.
- Siade, J. A. (2013). *La evolución del sistema financiero global en los últimos 30 años: Las crisis financieras y su impacto en el sistema financiero internacional*. México: UNAM Instituto de Investigaciones Jurídicas.
- Silva, S. F. (1995). Características y Funcionamiento de las tarjetas de crédito en México. Aplicación Documental. (*Tesina Licenciatura*). ITAM, Distrito Federal.
- Tarziján, J. y. (2006). *Organización industrial para la estrategia empresarial* (Segunda ed.). México: Pearson Educación.
- Turrent, E. (2007). *Historia sintetica de la banca en México*. Ciudad de México: Banco de México .
- Yodlee. (s.f.). *History of Online Banking*. Recuperado el 11 de junio de 2019, de Company Blog: <https://www.yodlee.com/company/blog>
- Zvi Bodie, R. C. (2004). *Finanzas*. Pearson.

Tabla de Contenido

• Tablas

Tabla 1. Instituciones Reguladas por Organismos Supervisores.....	61
Tabla 2. Instituciones financieras del sistema financiero mexicano.....	62
Tabla 3. Cuenta con alguna tarjeta de alguna IF 2018.....	72
Tabla 4. Población que no pudo cambiar su cuenta a otro banco 2018.....	75
Tabla 5. Porcentaje de la población que conoce si sus ahorros están protegidos en caso de una quiebra 2018.....	76
Tabla 6. Inversión mínima para constituir una Institución de Banca Múltiple.....	77
Tabla 7. Capital mínimo de operación para una ITF.....	79
Tabla 8. Distribución de sucursales, cajeros automáticos y tarjetas de crédito 2018.....	83
Tabla 9. Canales de Acceso para junio 2017.....	85
Tabla 10. Bancos que cuentan aplicación móvil y ofrecen cuentas digitales 2019.....	86
Tabla 11. Porcentaje de la población que utilizó un canal financiero durante 2018.....	87
Tabla 12. Número de entidades financieras autorizadas por la CNBV.....	102
Tabla 13. Estado de resultados Total de la Banca Múltiple diciembre 2017 y diciembre 2018 (millones de pesos).....	104
Tabla 14. Principales participantes en el resultado neto del total de la banca múltiple para diciembre de 2018 (millones de pesos).....	105
Tabla 15. Participación del G-7 y BBV Bancomer en el estado de resultados del sector de IBM 2016-2019.....	106
Tabla 16. Balance General total banca múltiple diciembre 2018 (millones de pesos).....	107
Tabla 17. Participación en la captación total por parte de los principales bancos diciembre 2018.	107
Tabla 18. Participación del G-7 en sucursales, cajeros automáticos y tarjetas de crédito respecto a todo el sector de IBM.....	108

• Gráficos

Gráfico 1. Crédito interno al sector privado otorgado por los bancos respecto al PIB (2016)....	44
Gráfico 2. Reportaron contar con una cuenta en una institución financiera (2017).....	46
Gráfico 3. Razones por las que no poseen una cuenta. China (2017).....	47
Gráfico 4. Razones por las que no poseen una cuenta. México (2017).....	48
Gráfico 5. Personas usando el internet (2017).....	51

Gráfico 6. Número de suscripciones telefónicas móviles por cada 100 habitantes (2017)52
Gráfico 7. Número de IBM operando México por año 1920-2019.....104

- **Cuadro**

Cuadro 1. Proceso de pagos con tarjetas.....95

- **Figura**

Figura 1. Estructura del Sistema Financiero Mexicano.....56