

# EN MÉXICO; MASTERCARD ATACARÁ EL REZAGO Sólo 39% de adultos, con acceso a banca

AL, de las regiones más atrasadas en inclusión financiera: **BM**

Fernando Gutiérrez  
EL ECONOMISTA

LA REGIÓN de América Latina (AL) es una de las más rezagadas en el mundo en temas de inclusión financiera.

De acuerdo con datos del **Banco Mundial**, del total de su población adulta, 51% cuenta con una relación formal con una institución bancaria; en México, este porcentaje se reduce a 39%, cuando en países como Brasil es de 68%; en Chile, 63.3%, y Venezuela, 57 por ciento.

Para Hernán Garza, líder de Inclusión Financiera para México y Centroamérica de la empresa de medios de pago MasterCard, este panorama del país se recrudece más cuando se observan sus zonas rurales, donde según el **Banco Mundial**, en el 2014 vivían 26 millones 33,737 personas.

“El tema lo podemos subdividir en diferentes segmentos para atacarlo. Claramente, una de estas subdivisiones es el segmento rural, que está rezagado en muchas cosas y todavía es más complicado acceder a servicios financieros”, explicó en entrevista el directivo.

Debido a esto, MasterCard buscará en los próximos meses fortalecer sus alianzas con entidades microfinancieras que trabajan en estas zonas, así como ser más participativos en **programas sociales**, cuentas de nómina, créditos al consumo y remesas.

“Nuestro enfoque (comercial) está partiendo de los flujos de dinero que hoy existen (...); entonces, de ahí partimos e identificamos cinco grandes segmentos: los **programas sociales**; relación con microfinancieras; cuentas de nó-

minas y ahorro; crédito al consumo y remesas”, acotó el directivo.

De acuerdo con el directivo, estos esquemas producen flujos de efectivo que son repetitivos, por lo que son una gran área de oportunidad para convertirlos en dinero electrónico.

“En estos esquemas, estos flujos son repetitivos, por lo que en MasterCard creemos que es una manera de ir implementando prácticas para ir convirtiendo el dinero electrónico”, describió.

Es por ello —agregó— que se buscará beneficiar a personas, dándoles el acceso a una cuenta, como a los pequeños comercios, donde pueden ser adquirientes para aceptar pagos electrónicos, así como habilitarlos para que hagan programas de corresponsalías.

Garza abundó que puede haber un beneficio para los pequeños comercios, que normalmente generan una rentabilidad anual de 3 a 4 por ciento.

“Si tú los habilitas para realizar transacciones (ser corresponsales), se les puede ofrecer una ganancia de 4 a 5 pesos por depósito o retiro, lo que impacta favorablemente en su balance”, explicó.

## REMESAS Y TELECOMM

Para MasterCard, explicó, las remesas representan una gran oportunidad de negocio. En julio de este año, se recibieron 2,232 millones de dólares del exterior por este concepto, por lo que son consideradas como una buena herramienta para ampliar la inclusión financiera en el país.

En este contexto, Hernán Garza acotó que ha habido casos exitosos, como la alianza que firmó Master-

Card con Telecomm: “Quien va a cobrar una remesa, tiene la opción de adquirir una tarjeta de banco Afirme (...); a las personas, en muchos casos, les significa tener su primer vehículo de acceso bancario formal, no traer el efectivo y poder utilizarla para hacer sus compras en los comercios afiliados a MasterCard.

## PROSPERA E INCLUSIÓN

Asimismo, el directivo de la firma ejemplificó que uno de los **programas sociales** que servirán para mitigar la exclusión financiera es el programa Prospera, que cuenta con cerca de 7 millones de beneficiarios, las cuales podrán acceder a esquemas de ahorro, créditos y microseguros.

Prospera es un programa con matices de inclusión financiera que va del subsidio del gobierno federal al ahorro, crédito y seguro.

“Eso es maravilloso, porque es un programa a vanguardia en el tema de esquemas sociales (...) En su momento Prospera, con su mecanismo condicionado fue novedoso, y ahora se le da un matiz diferente aprovechando los flujos de dinero”, expresó.

Hernán Garza adelantó que en los próximos meses MasterCard se enfocará en una estrategia de pagos personales vía redes sociales y con el aprovechamiento del ciclo de confianza que existen en estas nuevas formas de comunicación.

“Muchas personas que viven en las zonas rurales hoy ya tienen su cuenta en alguna red social a través del café Internet de la región. Se busca que mediante esa forma puedan recibir sus remesas, el problema y lo que estamos detallando es cómo



<b>Fecha</b> <b>01.10.2015</b>	<b>Sección</b> <b>Valores y Dinero</b>	<b>Página</b> <b>12</b>
-----------------------------------	---	----------------------------

hacer ese envío efectivo. Requeriría que el comercio tuviera dinero, pero se trata de que ese efectivo se use de manera electrónica”, finalizó.

[fernando.gutierrez@eleconomista.mx](mailto:fernando.gutierrez@eleconomista.mx)



**En las zonas** rurales viven 26 millones 33,737 personas, de acuerdo con el **Banco Mundial**. FOTO ARCHIVO EE