

# ASEQUIBILIDAD, SOSTENIBILIDAD Y LOS LÍMITES A LA PROXIMIDAD

Programa del WSBI “Trabajar con las cajas de ahorros para duplicar el número de cuentas de ahorro en manos de las personas de escasos recursos”

Cartografiar la proximidad<sup>1</sup> es la última área de trabajo del WSBI y en la que hemos podido utilizar datos de sistemas de información geoespacial (SIG) para ver en qué volumen se agrupa la población en el tipo de cifras con las que un agente podría ser sostenible. El trabajo con la sostenibilidad nos ha aportado una clasificación por niveles del número de clientes que deben captar los diferentes tipos de puntos de servicio para conseguir ser financieramente sostenibles a un precio razonablemente asequible. Esto se muestra a continuación para África Oriental.

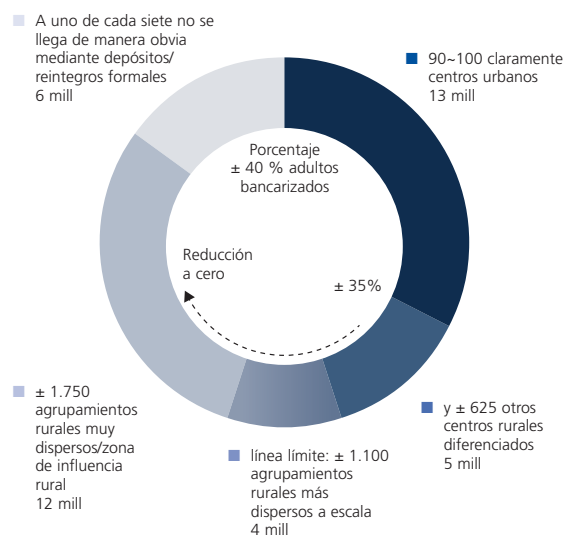
Separadamente, podemos establecer un perfil de población utilizando datos SIG para identificar cuántos asentamientos de un tamaño mínimo determinado son necesarios para cada tipo de punto de servicio bancario, o agentes únicos/agrupados. A continuación se lleva a cabo para Kenia y Tanzania (los resultados de Uganda son comparables).

Estos gráficos de “anillo” poseen anotaciones con descripciones de la población captada por cada tipo de asentamiento.



En el caso de Kenia, el 30 % del total de la población vive una vida obviamente urbana en menos de 100 grandes ciudades, localidades y grandes centros de comercio. Más allá, en el otro cuarto están las densidades decrecientes de población no urbana, pero todavía agrupada (centros de comercio, aldeas diferenciadas e indiferenciadas aunque con una población rural con densidad elevada). Esto aporta una separación desigual de aquellos a los que se podría llegar con un modelo de agencias bancarias (los tonos más oscuros de gris) y aquellos a los que solo se puede llegar por medio del dinero móvil (tonos más claros).

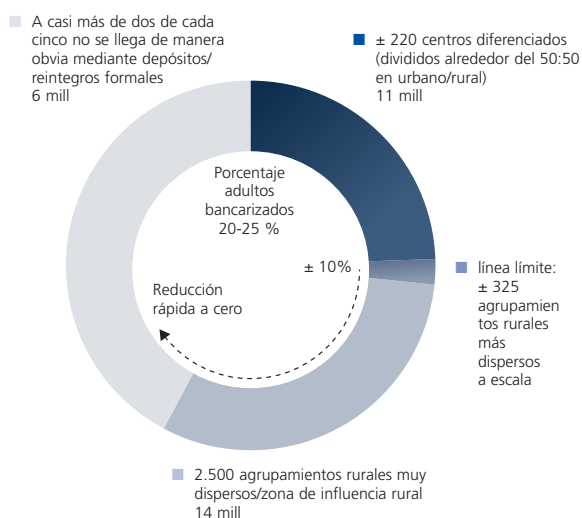
**Kenia: 40,5 millones de habitantes en 2010; probablemente poco más de mil emplazamientos en la escala necesaria**



<sup>1</sup> Documento de trabajo del WSBI: *Mapping proximity - Bringing products and services close enough to the poor to be meaningfully usable and still keep them sustainable for WSBI partner banks* (Cartografiar la proximidad: Llevar productos y servicios lo suficientemente cerca de las personas de escasos recursos para que su utilización sea significativa, manteniendo al mismo tiempo su sostenibilidad para los miembros del WSBI), Mayo de 2013, [www.savings-banks.com/savingsprogramme](http://www.savings-banks.com/savingsprogramme).

Puede decirse lo mismo de **Tanzania**, pero en una proporción menor de la población total. Se necesitan todas las formas de asentamientos agrupados (hasta las aldeas centradas densamente) si se va a captar el  $\pm 25$  % de la población clasificada oficialmente como urbana. A la mayoría de asentamientos agrupados hasta las aldeas centradas densamente se debería poder llegar con el modelo de agencia bancaria. Es posible que la población rural muy dispersa no reciba el apoyo de las agencias bancarias, sin embargo, pueden alcanzarse indudablemente por medio de depósitos/reintegros y dinero móvil que, en el caso de Tanzania, llegan a otro  $\pm 30$  % de la población. Esto significa que al 45 % de los tanzanos todavía no se llega de manera obvia con ninguno de los modelos.

### Tanzania: 45 millones de habitantes en 2010 pero solo unos centenares de emplazamientos a la escala necesaria



Estos gráficos nos indican, en el movimiento de cajas de ahorros, que, probablemente, **las redes de agencias bancarias en las partes más pobres y menos bancarizadas de África siempre tendrán dificultades para llegar incluso a la mitad de la población no bancarizada** y podría ser tan solo de un cuarto de ella. Este hallazgo tiene una gran importancia debido a que al intentar solucionar las deficiencias en proximidad es lo primero que tienden a responder nuestros miembros para solucionar los problemas de acceso. Aunque no hayamos realizado el trabajo con el mismo nivel de detalle en Asia Oriental, hemos recibido las primeras indicaciones de que allí se aplican las mismas conclusiones, de manera que puede que América Latina sea especial en cuanto al éxito que han tenido las redes de corresponsales bancarios al solucionar tanto los problemas de acceso como los de proximidad.



#### WSBI

Rue Marie-Thérèse, 11 ■ B-1000 Brussels ■ Tel: +32 2 211 11 11 ■ Fax: +32 2 211 11 99  
info@savings-banks.com ■ www.savings-banks.com

Publiés par WSBI. © Marzo de 2014

Todo ello se ve complicado aún más por una forma de la norma del 80:20 en juego dentro de la parte alcanzable de la población total. En Kenia, 100 grandes emplazamientos urbanos se abren potencialmente a 13 millones de habitantes, pero conseguir que la banca sea una realidad cercana para todos ellos podría requerir  $\pm 500$  agencias junto con las sucursales tradicionales. La expansión a cada emplazamiento rural con la escala necesaria para una agencia bancaria abriría la puerta a un 50 % más de la población, pero probablemente requeriría una red de 1.000 agentes. Para Tanzania Postal Bank, el hecho de pasar de más de 20 centros regionales, con sucursales completas, a 150 emplazamientos en los que existen oficinas de correos solo ha aumentado su alcance potencial de 8 millones a 10 millones; para llegar a todos los emplazamientos rurales con el tipo de escala necesaria requeriría aproximadamente dos agentes no postales adicionales por cada punto de servicio postal, pero solo abriría el camino para otros 1-2 millones de habitantes.

### Implicaciones para prioridades futuras

Es evidente que, **solo abriendo las redes de agentes o revitalizándolas** (el principal impulso de todos los proyectos del programa, excepto dos), **no va a conseguir el objetivo de cifras de clientes** que habíamos previsto originariamente. Sin embargo, esto no significa que las redes de agentes no puedan seguir desempeñando un papel importante en la obtención de logros significativos:

- el modelo de redes de agentes debería ser factible al menos hasta la parte más densa de la población rural (centros de 2.000 o más viviendas);
- existen suficientes hogares que necesitan el tipo de redes de agentes planificadas y que los apoyan, dado que los subemplazamientos dentro de los pueblos/ciudades y, en el límite de ellos, están incluidos;
- también existen suficientes personas no bancarizadas en estos emplazamientos con suficiente dinero en efectivo para poder permitirse el tipo de tarifas que no funcionan en las aldeas pequeñas y en los emplazamientos rurales con menor densidad;
- y la mayoría de estas entrará dentro de la definición internacional de pobreza o en el límite de la pobreza porque las viviendas urbanas más acomodadas ya están bancarizadas;

#### Sin embargo:

- existe un mercado enorme más allá (50 %-60 % de todos los adultos) al que se llegar mejor por medio de una cuenta de ahorro en el marco del dinero móvil si puede mantenerse una tarifa combinada asequible;

#### Además:

- el dinero móvil debería utilizarse junto con la banca móvil en los emplazamientos en los que las redes de agencias bancarias funcionan porque es más barato prestar el servicio de banca móvil y satisface más necesidades, y además esta tiene dificultades para rivalizar con la omnipresencia del dinero móvil, por lo tanto, **creemos que la banca móvil y el dinero móvil son servicios complementarios más que sustitutivos.**

