



LA IMPORTANCIA DE LA BANCA NO CORRESPONSAL (BANCO DEL BARRIO) EN GUAYAQUIL

Ing. Com. Álvaro Rivera Guerrero, ESP.
ariveraguerrero@gmail.com
Facultad de Ciencias Administrativas
Universidad de Guayaquil

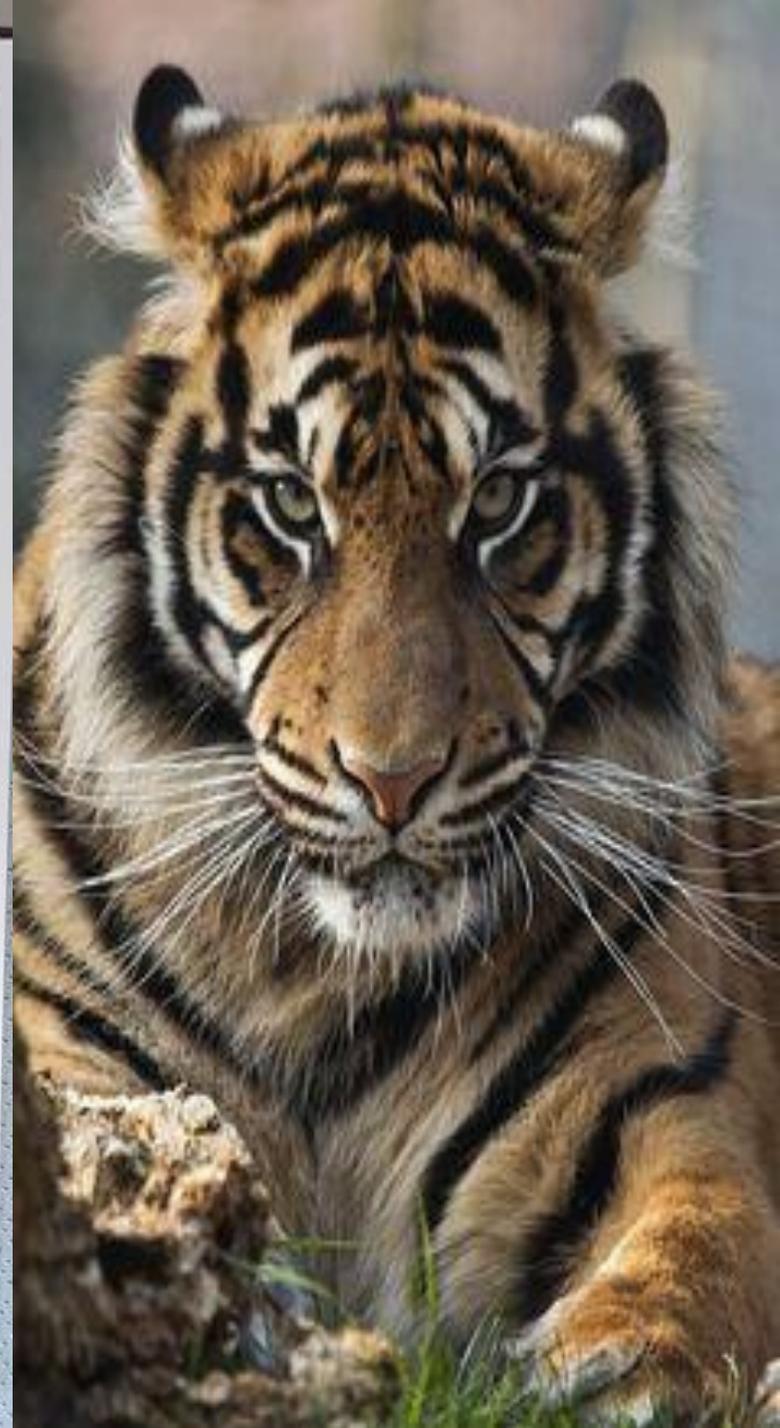


"La educación es el arma más poderosa que puedes usar para cambiar el mundo."

NELSON MANDELA



**ODIAME AHORA
POR EXIGIRTE
COMO ESTUDIANTE
PARA QUE NO ME TENGAS QUE
ODIAR DESPUÉS
POR HACERTE
UN PROFESIONAL MEDIOCRE**





INTRODUCCIÓN



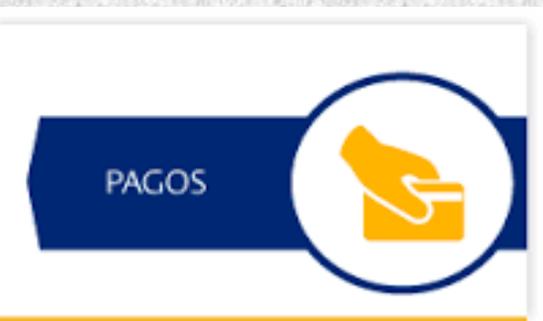
En la actualidad el continuo avance tecnológico y al mismo tiempo el desconocimiento de la situación real de las instituciones financieras en nuestro país; conlleva a que se realice un estudio sobre la calificación del riesgo que presentan cada una de estas entidades y dentro de que escala se encuentran, con el objetivo de orientar a sus clientes a confiar su capital y obtener una mayor rentabilidad, ya sea a corto o largo plazo

La inclusión financiera, entendida como el acceso de las personas y empresas previamente no atendidas o sub-atendidas a productos y servicios financieros de calidad, que les permitan mejorar sus condiciones de vida y condiciones empresariales, así como el uso de dichos productos y servicios¹, se considera uno de los precursores fundamentales para mejorar los niveles de vida de los sectores menos favorecidos de la población y habilitar una mayor movilidad social.





La figura de corresponsales bancarios representa hoy una de las principales apuestas para habilitar canales de afiliación y servicio con el alcance y capilaridad suficientes, a un nivel de costo adecuado para implantar soluciones financieras efectivamente incluyentes. En la medida que la regulación define los requerimientos de implantación, operación, seguimiento y supervisión de los corresponsales bancarios, la regulación determina de forma importante la viabilidad, sustentabilidad, amplitud, cobertura, profundidad y costo de operación de las redes de corresponsales y por ende su contribución a la consecución de fórmulas incluyentes.





Hace dos años los bancos privados penetraron en los segmentos más remotos, donde estos servicios financieros no llegaban, a través de alianzas con pequeños tenderos.

La banca sabe que la parte alta de la pirámide ya está cautiva. Para crecer, ahora se enfoca en su base: ahí está el 63% de la Población Económicamente Activa (PEA).

La forma más creativa fue captar esa área más ancha de clientes, a través de lo que se conoce como “corresponsales no bancarios”. La fórmula funcionó en mercados como el de Colombia, Perú y Brasil.

Desde hace varios años, la Banca incentiva la permanente capacitación y especialización de su personal en temas relacionados con la seguridad, consecuentemente, todas las instituciones miembros de la Asociación cuentan con departamentos o áreas específicas encargadas de establecer y auditar la aplicación de mejores prácticas y controles de seguridad de todos sus canales transaccionales.



El Sistema Bancario y la Asociación mantienen campañas continuas de educación sobre seguridad bancaria reiterando a la población la necesidad de adoptar medidas básicas de prevención.

Adicionalmente, en varios casos de forma gratuita o con exiguos costos, la Banca ha puesto a disposición de los ecuatorianos servicios como: cheques de gerencia o certificados, canales electrónicos para transferencias entre cuentas o interbancarias, pagos de nóminas a empleados, transporte de valores, etc.

Entre las medidas de seguridad adoptadas, el Sistema Bancario ha establecido procesos de claves o coordenadas dinámicas en las transacciones en canales electrónicos; así también, para el caso de cajeros automáticos se han instalado protectores de teclado para evitar la captura de las claves, además se viene ejecutando el plan llamado “protegiendo la red” que implica el monitoreo periódico con personal de seguridad bancario a cada uno de los cajeros de la red para verificar su integridad.





Esta modalidad que fue aceptada en el Ecuador por la Junta Bancaria en junio del 2008 ante la iniciativa del Banco de Guayaquil, pionero en el desarrollo de esta línea de distribución de servicios financieros en el Ecuador aunque ya lleva algunos años afianzada en Colombia, Perú, y principalmente Brasil que fue el primero en Sudamérica en implementarlo en el año 2000 y son establecimientos propiedad de personas naturales o jurídicas que representan un punto de atención de las instituciones financieras en poblaciones de bajos ingresos y lugares remotos de forma eficiente y a bajo costo, operan a través de sistemas de transmisión de datos en línea y en tiempo real. En las ciudades, esta modalidad ha permitido descongestionar las oficinas, y ampliar la cobertura con un canal más flexible que una sucursal o agencia bancaria.





Además, el público en general puede pagar planillas de luz, agua y teléfono, con otros servicios que brinda la tienda en la que el Banco opera, razón por la cual el objetivo de la investigación es determinar el accionar de los Bancos y su influencia de los agentes no bancarizados en la preferencia de los servicios financieros de la población de los diferentes ciudades, cantones, parroquias y provincias del Ecuador



La figura de los agentes no bancarios ha tomado importancia debido a la rapidez en el acceso de estos clientes a los principales servicios brindados por la banca, tal el caso del Banco de Guayaquil en ser la primera institución bancaria privada de introducir en el país el programa **Banco del Barrio** que es esencial para la promoción de la bancarización en el país pudiendo llegar a las zonas marginales y áreas rurales del Ecuador y estar presente en los 220 cantones del país, siendo el objetivo de la entidad expandir más las redes de puntos de atención al cliente y conseguir una migración en las transacciones. Es decir, que los canales alternativos tengan mayor participación dentro de la totalidad de las atenciones transaccionales que el Banco ofrece. (Buro de análisis informativo, 2010)



Los beneficios del Banco del Barrio son múltiples, porque quien se acerca al agente no bancario puede adquirir los otros servicios que brinda el establecimiento en la que el Banco opera. Por eso estima que los banqueros del barrio han incrementado las ventas en sus negocios en un 50% aproximadamente, porque ahora no sólo tienen inversiones económicas por la venta de sus productos, sino que también lo hacen por vender transacciones bancarias, ya que por efecto de cada transacción se cobra 5 ctvo., lo que les genera entre USD200 y USD350 de utilidad al mes.





Banco del Barrio
CORRESPONSAL NO BANCARIO



BANCO DE GUAYAQUIL
MULTIBANCO



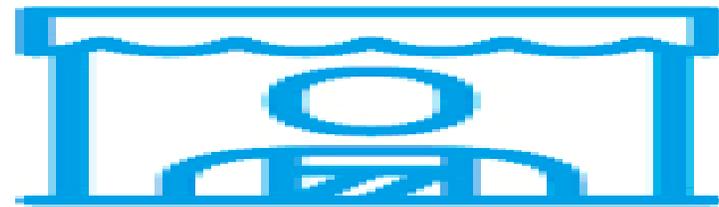
CORRESPONSAL NO BANCARIO



PICHINCHA
mi Vecino



Banco del Pacífico
Tu banco banco



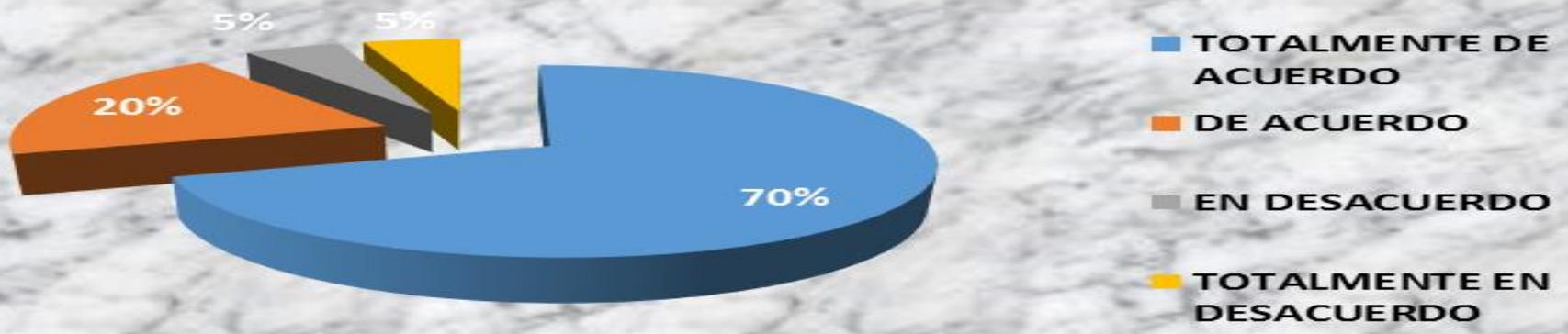
Tu banco banco aquí
CORRESPONSAL NO BANCARIO



Universo	Población	Muestra
NORTE	75	60
SUR	14	11
CENTRO	3	2
ESTE	4	3
OESTE	4	3
TOTAL	100	80



Considera usted que el corresponsal no bancario (banco del barrio) tiene un mayor beneficio y acogida en su comunidad.





CONCLUSIÓN

En la actualidad entre más usuarios acceden a los servicios que prestan los bancos privados, más bancarizada se considera una ciudad, una provincia o un sector. A su vez tendrá un bajo nivel de posesión de cuentas de ahorro y corrientes en las instituciones bancarias de parte de la población del sector económico medio o bajo y mucho más de su segmento poblacional rural, el cual, se ve limitada la bancarización, por la escasez e ineficiencia de puntos de atención clientes, problema que se agrava en las áreas rurales y en los barrios periféricos de la ciudad de Guayaquil; mientras que en otros sectores de economía alta o media de la ciudad de Guayaquil u en otras ciudades más desarrolladas del país tienen mayor eficacia como lo es la denominada banca virtual.

Para los clientes y usuarios en general los beneficios se traducen en ahorro de tiempo y dinero. Muchas personas que viven en los barrios marginales de las principales ciudades, o en las más conocidas zonas rurales del país, tienen que gastar en transporte para acercarse a la oficina bancaria más cercana a realizar sus transacciones, lo que, además, involucra una importante cantidad de tiempo.

Ahora, con caminar a una tienda próxima, y sin necesidad de gastar en transporte, se resuelve el problema, pues en el Banco del Barrio se realizan las transacciones que se requieran, tal el caso del pago por los servicios básicos, agua, luz, telefonía que involucran a entidades del Estado.



Pagos de
Servicios



"Aprendí que el coraje no es la ausencia de miedo, sino el triunfo sobre él. El hombre valiente no es aquel que no siente miedo, sino el que conquista ese miedo."

Nelson Mandela





Ing. Com. Álvaro Rivera Guerrero, ESP.

ariveraguerrero@gmail.com - alvaro.riverag@ug.edu.ec

Facultad de Ciencias Administrativas - Universidad de Guayaquil