

Desde el piso de remates



POR MARICARMEN CORTÉS  
milcarmencm@gmail.com

## Corresponsales hasta 25% de la captación total

Si no hay un nuevo retraso, ahora sí en dos semanas la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, que preside Guillermo Babatz, publicará las reglas para corresponsales bancarios

Estas reglas permitirán el despeque de los bancos ligados a tiendas comerciales. Como ya le hemos informado, la CNBV tuvo que retrasar la publicación de las reglas de corresponsales, primero por la imposibilidad de llegar a un consenso al interior de la Asociación de Bancos de México y después porque los grandes bancos se inconformaron ante la Cofemer por las reglas que ya había enviado la CNBV y que tuvieron que ser ajustadas.

Dos fueron los puntos que se modificaron ante la exigencia de los bancos que han invertido en grandes redes de sucursales y que consideran a los bancos tienda como una competencia desleal. Por un lado, el monto máximo que podrán captar los bancos a través de sus corresponsales, que será de 25% de su captación total, y el monto máximo de los depósitos en efectivo, que se estableció en 10 mil udis.

Seguramente habrá bancos que seguirán protestando no sólo porque consideran estos límites muy altos, sino porque Babatz, quien es un firme convencido de la necesidad de fomentar una mayor competencia a través de los corresponsales, abrió la puerta para ampliar estos montos, siempre y cuando los bancos tienda cumplan con tener una sucursal bancaria por cada 30 mil cuentas de exigibilidad inmediata y a plazo y que tengan una oficina o módulo dentro del establecimiento del corresponsal cuando tenga abiertos más de nueve puntos o cajas de captación.

Los corresponsales no podrán abrir cuentas a nombre del banco ni cobrar comisiones; realizar "ventas atadas" o pactar exclusividad para la recepción de pagos no bancarios o de tarjetas de crédito.

De esta forma, se limita a los bancos tienda para que tengan también una mínima red de sucursales si pretenden ampliar su captación, además de que se limitan también las operaciones que podrán realizarse en los establecimientos comerciales y que

serán las de pagos de servicios en efectivo, con tarjetas o cheques; retiros de efectivo hasta por mil 500 udis diarios; depósitos en efectivo o cheque del mismo banco; pago de créditos, efectivo, con tarjeta o cheques de cualquier banco; transferencia de fondos para pago en sucursales y pagos de cheques del mismo banco.

La expectativa es que esta mayor competencia se traduzca en una mayor competencia de bancarización al facilitar el acceso y el costo de los servicios



bancarios, y los enemigos a vencer serán, por un lado, Wal-Mart, que es una especie de gigante dormido en espera de que se publiquen las reglas de corresponsales; Inbursa, con su alianza con Telmex, Telcel, Sanborns y Sears y sus nuevos socios españoles; y en menor medida Banamex, con Soriana.

El gran perdedor será Banco Azteca, porque precisamente su fuerte está hoy en el segmento de mercado que los bancos tienda atacarán y porque el banco que dirige Carlos Sep-tién sí invirtió en sucursales en toda la cadena de tiendas Elektra.

### BANORTE-COMERCI NAUFRAGÓ

La que seguramente no se concretará ya es la alianza comercial de Banorte, que dirige Alejandro Valenzuela, con Comercial Mexicana por el proceso de concurso mercantil de la emisora y la gran incertidumbre sobre su viabilidad como empresa. El concurso de Comerci no será por lo visto mucho más complejo de lo esperado tanto por las negociaciones de reestructura con los acreedores mexicanos, entre los cuales está Banorte, sino por las demandas legales que la empresa enfrenta por sus operaciones de derivados y la investigación que ya inició la CNBV, que derivará seguramente en ejemplares sanciones en contra de los directivos y miembros del Consejo de Administración.

Formalmente la alianza comercial con Banorte no ha terminado, pero Comercial Mexicana tendrá pri-

Continúa en siguiente hoja



Fecha <b>22.10.2008</b>	Sección <b>Finanzas</b>	Página <b>6</b>
----------------------------	----------------------------	--------------------

mero que resolver su contrato que firmó con el francés Paribas y resolver su enredo financiero.

#### **TELEVISIA: DOS BUENAS NOTICIAS**

**Alfonso de Angoitia**, vicepresidente ejecutivo de Grupo Televisa, festeja por partida doble. Por un lado un reporte sobre telecomunicaciones en América Latina de Credit Suisse seleccionó a Televisa a la cabeza de un reducido grupo de emisoras de la región, consideradas como la mejores acciones defensivas en plena turbulencia de los mercados, porque tienen un bajo nivel de deuda sobre Ebitda; fuertes posiciones de mercados y generan

ingresos en exceso sobre su capital invertido. En la lista están también América Móvil, Entel-Chile y Megacable.

Por el otro lado porque amplió Telemundo Communications Group el acuerdo para distribuir el contenido original de Telemundo a través de las plataformas digitales e inalámbricas en México, que complementa a la alianza anunciada en marzo pasado para distribuir la programación original de Telemundo, incluidas sus telenovelas a través de televisión abierta, televisión de paga y plataformas digitales de Televisa.