

161
291



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

FACULTAD DE ECONOMIA

**EL CREDITO COMO INSTRUMENTO DE
FINANCIAMIENTO PARA LA MEDIANA EMPRESA
(1990 1994)**

T E S I S

**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN ECONOMIA
P R E S E N T A :
CLARA SANCHEZ CONTRERAS**



DIRECTOR DE TESIS - LIC. JOSE VENANCIO RUIZ ROCHA

MEXICO, D. F.

1997

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México



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.

**La vida sólo puede ser comprendida
mirando al pasado, sin embargo,
debe ser vivida caminando hacia
adelante.**

Mi agradecimiento:

**a la Universidad por los conocimientos recibidos,
a los profesores que me transmitieron sus experiencias
profesionales y humanas, y en especial a mis padres y
hermanos por su apoyo para seguir adelante, así como
al Lic. José Verencio Ruiz Rocha por su valiosa y
desinteresada colaboración.**

**EL CRÉDITO COMO INSTRUMENTO DE FINANCIAMIENTO
PARA LA MEDIANA EMPRESA
(1990-1994)**

INDICE

	pág.
INTRODUCCIÓN	3
ANTECEDENTES	5
CAPITULO I.- MARCO CONCEPTUAL	7
1.1 TEORÍAS Y CONCEPTOS	7
1.1.2 FISIÓCRATAS	8
1.1.3 MERCANTILISTAS	10
1.1.4 NEOCLÁSICOS	12
1.1.5 CLÁSICOS	14
1.2 COMERCIO, DINERO Y CRÉDITO	17
1.3 EVOLUCIÓN DEL CRÉDITO	21
1.3.1 ANTECEDENTES HISTÓRICOS	22
1.4 LIBERALIZACIÓN FINANCIERA: DESAFÍOS Y PERSPECTIVAS	26
1.4.1 INTRODUCCIÓN	26
1.4.2 REESTRUCTURACIÓN DEL SECTOR BANCARIO	29
1.4.3 REFORMAS MACROECONÓMICAS Y FINANCIERAS	35
1.4.4 MODERNIZACIÓN FINANCIERA	42
1.4.5 EL SISTEMA BANCARIO MEXICANO Y EL T.L.C.	46

CAPITULO II.- EL CRÉDITO Y SU IMPACTO EN LA MEDIANA EMPRESA	51
2.1 CARACTERÍSTICAS GENERALES	51
2.1.1 TASAS DE INTERÉS	54
2.1.2 TIPOS DE FINANCIAMIENTO	58
2.1.3 UNIONES DE CRÉDITO	56
2.1.4 SENCAS	61
2.1.5 ARRENDADORAS	65
2.1.6 FACTORAJE	69
2.1.7 FONDOS	71
2.1.8 EMPRESAS INTEGRADORAS	72
2.1.9 FINANCIAMIENTO CORPORATIVO	77
2.2 MODERNIZACIÓN ECONÓMICA	80
2.2.1 ACTUALIDADES ECONÓMICAS	80
2.2.2 SACRIFICIOS ECONÓMICOS	81
2.2.3 LOS APOYOS CREDITICIOS	81
2.3 NUEVOS ESQUEMAS DE FINANCIAMIENTO	81
2.3.1 ANTECEDENTES ECONÓMICOS	81
2.3.2 UDRS	82
2.3.3 ADES	98
2.3.4 POPYME	94
CAPITULO III.- EL CRÉDITO Y SU NORMATIVIDAD	98
3.1 ASPECTOS LEGALES	98
3.2 FACILIDADES Y RECUPERACIÓN	99
3.3 ES INSTRUMENTO DE FINANCIAMIENTO O NEGOCIO DE LAS INSTITUCIONES CREDITICIAS?	164
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	112
BIBLIOGRAFÍA GENERAL	116
BIBLIOGRAFÍA ESPECIALIZADA	118

INTRODUCCIÓN

Una preocupación central en la política económica de los países en desarrollo ha sido promover las empresas pequeñas y medianas como medio para configurar un modelo empresarial más amplio que genere empleo productivo, con este propósito se han articulado estrategias para apoyar a las unidades productivas especialmente con créditos lo que ha contribuido a su expansión. Sin embargo, en algunos países gran parte de su crecimiento se ha dado en el sector informal o en el formal ligado a sectores de bajo contenido de valor agregado, impidiendo que esta estrategia contribuya a reducir la pobreza; para superar este problema se requiere una política que no sólo les permita crecer sino también elevar su valor agregado mediante innovaciones tecnológicas.

La importancia de la micro, pequeña y mediana empresa es evidente en varios países y lo es así en el caso mexicano, las empresas ciertamente tienen una gran posibilidad en el escenario internacional para incrementar su competitividad para aprovechar las oportunidades que plantea una mayor presencia en los mercados internacionales.

Urge que el sistema financiero se siga modernizando, siendo cada vez más competitivo para la micro, pequeña y mediana empresa, es muy importante también que se siga guiando a la empresa grande y a la mediana, con diferentes modalidades a los mercados internacionales, principalmente vincular estos financiamientos para crear posibilidades de generar divisas mediante la exportación presente o futura.

La disponibilidad de fuentes de financiamiento a largo plazo juega un papel determinante para impulsar el crecimiento económico general y el de las empresas en particular.

Dentro de la empresa, una responsabilidad por excelencia del ejecutivo financiero es la de mantener un sano equilibrio entre el grado de liquidez o permanencia de sus activos y el plazo de maduración de las distintas fuentes de financiamiento.

En las empresas de rápido crecimiento, la reinversión de utilidades será normalmente insuficiente para financiar la compra de activos fijos y el incremento de inventarios, por lo que tendrá necesidad de conseguir recursos externos, que permitan fomentar tanto el ahorro interno como la inversión extranjera y facilitar el financiamiento de la empresa privada tanto en el ámbito doméstico como en el extranjero.

El presente Trabajo de Investigación, pretende hacer patente la necesidad de facilitar el financiamiento a la mediana empresa para lograr un ambiente de certidumbre en la estructura productiva del país, esta investigación se halla estructurada en tres capítulos destinados a mostrar el esquema del crédito como financiamiento y las líneas generales de acción relativa a este proceso y su aplicación.

El primer capítulo proporciona una visión general de los principales lineamientos metodológicos que sirvan como base para la estructuración y presentación de ésta, así como un pequeño esbozo referente a la apertura comercial y la modernización financiera, así como los fundamentos teóricos en los que se sustenta la tesis.

El segundo capítulo corresponde a la descripción del esquema general del crédito y sus principales características, mostrando una clara imagen de la importancia, oportunidades y riesgos.

El capítulo tres muestra aspectos específicos de legislación, recuperación o si el crédito es un negocio de las instituciones.

Finalmente, se sintetizan las conclusiones sobre los aspectos más sobresalientes de contenido total, proponiendo así mismo algunas recomendaciones, las cuales se esperan que sean de utilidad a futuras investigaciones.

ANTECEDENTES

El sistema financiero mexicano ha estado sujeto a transformaciones constantes en los últimos veinte años, y las autoridades financieras, con el afán de lograr mayor eficiencia, han desempeñado un papel clave en la evolución de las instituciones y en la innovación de los instrumentos financieros.

De la banca especializada de los años sesenta, conformada principalmente por bancos de depósito, ahorro, hipotecarias y financieras, el sistema de banca comercial evolucionó en los setenta a grupos financieros y de ahí a un sistema de banca múltiple. Asimismo, en la década de los setenta se sentaron los cimientos para desarrollar la infraestructura institucional de un mercado de capitales. En 1975 se expide la Ley de Mercado de Valores y en 1978 sale la primera emisión de los Certificados de la Tesorería (Cetes) que, por un lado, da al gobierno federal el medio para financiarse directamente en el mercado y, por el otro, dota al Banco de México de un instrumento para realizar operaciones de mercado abierto.

Posteriormente, en 1982, el servicio de la banca y crédito pasaba a ser una actividad exclusiva del estado, algo que ha quedado marcado como punto de referencia en la historia financiera del país. Un hecho favorable para el sistema financiero fue que, a raíz de la estatización bancaria, se dieron pasos firmes e importantes para que algunos intermediarios dejaran de estar supeditados patrimonial y operativamente a los bancos. Las casas de bolsa dejaron rápidamente su letargo, incrementando la competencia y permitiendo que los ahorradores tuvieran acceso a una gama más amplia de alternativas de inversión.

En 1989, el Congreso de la Unión aprobó modificaciones a varias leyes financieras que dotan a compañías de seguro y afianzadoras de mayor libertad para desempeñarse mejor y promover el ahorro de largo plazo. Estas reformas legales, junto con las referentes a arrendadoras y compañías de factoraje, tienden a equilibrar el desarrollo institucional del sistema financiero.

Al hacerse cargo de la banca privada, el estado procedió primero a la consolidación del sistema de banca comercial. En 1983 inició una serie de fusiones y liquidaciones de bancos múltiples y especializados. Por este proceso, el número de integrantes del sistema bancario de propiedad del estado se redujo a 29 bancos múltiples. Posteriormente, en 1985, se continuó con este esfuerzo de racionalidad que concluyó en 1989 para dejar 18 sociedades nacionales de crédito: seis de cobertura nacional, ocho multinacional y cuatro regionales. Las políticas para ajustar la banca múltiple a un nuevo entorno, le permitieron adecuarse de manera flexible y eficaz para evitar procesos de aguda desintermediación.

Las circunstancias en las que opera la banca en 1990 difieren sustancialmente de las que prevalecieron antes del primero de septiembre de 1982. En primer lugar, las autoridades financieras han fortalecido su capacidad de supervisión y vigilancia. Las autoridades están respaldadas por una legislación, medios de análisis y de información más avanzados, que les permiten actualmente detectar con mayor facilidad riesgos en las carteras crediticias así como posibles autoprestamos. Asimismo, la legislación bancaria actual impide que los bancos sean dueños de empresas productivas del país.

En segundo lugar, la reciente liberalización de la banca ha incrementado la competitividad en el mismo sistema bancario y frente a otros intermediarios. La liberalización ha dejado que sean los mismos bancos los que fijan las tasas de rendimiento y los plazos de sus instrumentos, también cuentan con plena libertad para establecer el cobro de servicios.

En esta nueva década, al haber sometido a aprobación del Congreso la participación mayoritaria del sector privado en las actividades bancarias, se abre la posibilidad de una modernización rápida del sistema bancario que no solamente haga competitivo frente al exterior en calidad y precio, sino que a su vez permita insertar eficientemente a las empresas mexicanas en la economía mundial a través de los servicios financieros que proporciona.

CAPITULO I

MARCO CONCEPTUAL

1.1 TEORÍAS Y CONCEPTOS

Las grandes operaciones de la economía o de una economía a otra establece el crecimiento de las ciudades este es el capitalismo creciente en Europa siglo XVIII y XIX el tráfico y transacciones que se hacían de un país a otro, manejar papeles firmados como cheques era difícil con esto nace el Patrón Monetario el cual se refiere a que debe existir determinada sociedad en determinado tiempo, el patrón monetario es el que está atrás de una economía, prácticamente ahora existe un patrón monetario: **EL DÓLAR.**

El dinero o la mercancía tiene detrás un patrón monetario, todas las monedas se dividen en razón de un patrón monetario, este respalda la circulación monetaria que circula en toda la sociedad, esta moneda puede ser, el marco, el dólar, pero todos ellos tienen un patrón, que es el **PATRÓN ORO**; a continuación se describen los patrones monetarios:

I.- PATRÓN MONEDA-ORO: este fue el patrón más usado desde fines de la edad media y se fue generalizando; sus características son:

- a) Unidad monetaria, el oro.
- b) El oro en términos de moneda se acuñaban sin límite
- c) Importación y exportación se podrían realizar sin problemas.
- d) El dinero en oro eran redimibles a la par.

II.- PATRÓN LINGOTE-ORO: (Mercantilismo), se usaba en transacciones grandes, pagos fuertes, y el que lo manejaba era el Banco Central; sus características son:

- a) La tesorería compra todo el oro a un precio dado (esto con el fin de controlar y concentrarlo).
- b) No hay monedas de oro
- c) El uso es más restrictivo
- d) El oro era patrón y no medio de cambio.

III.- PATRÓN DE CAMBIO-ORO: la unidad monetaria de oro se definía en términos de otro país diferente. Los riesgos que se tendrían en ese país de referencia son:

- a) Si existen problemas económicos, presiones y desequilibrios económicos no se redime el dinero.
- b) Posibilidad de que la moneda central se devalde.
- c) Problemas de sobrevaluación.

IV.- PATRÓN PLATA (Bimetálicos): puede ser plata u oro; su característica principal es que su unidad monetaria se mide en términos de oro y plata.

VENTAJA: el dinero tenía mayor seguridad.

DESVENTAJAS:

devaluación: el valor del dinero es menor.

sobrevaluación: el valor del dinero está por arriba de su valor.

V.- PATRÓN INCONVERTIBLE: se define en términos recientes, en que la unidad monetaria se mide conforme a una moneda de un país con una economía fuerte.

1.1.2 FISIÓCRATAS

En el siglo XVIII se desarrolló en Francia la base de la Teoría Económica que se conoce como fisiocracia, los economistas de la escuela francesa de este siglo se preocuparon por transformar las políticas tradicionales de los gobiernos con respecto al comercio y a los impuestos y con este fin acuñaron el

concepto de un orden económico, las ideas propuestas por los fisiócratas fueron importantes porque dirigieron la atención de posteriores economistas hacia la circulación de la riqueza como un factor de importancia en la actividad económica, por tanto los fisiócratas son un grupo de escritores franceses del siglo XVIII. El nombre de fisiócratas significa norma de la naturaleza, ley natural, gobierno o dominio de la naturaleza, la cual ha pasado a la historia del pensamiento económico, aunque sus contemporáneos los conocieron con el nombre de los economistas.

El fundador del grupo fue Quesnay (1694-1774), la Tabla Económica de 1756 contenía sus principales ideas que expusieron sus seguidores. Sus opiniones estaban unidas por la ley natural y por la creencia de que la verdadera riqueza derivaba sólo de la tierra, la industria se consideraba improductiva pues combinaba cosas ya producidas y el comercio sólo las cambiaba de lugar. Para los fisiócratas sólo la agricultura rendía su producto neto ya que sólo rendía un regalo de la naturaleza, que era superior a los gastos de su producción, su política sólo se limitaba a incrementar la productividad de la tierra (mejora de los sistemas de arrendamiento y propugnar formas más eficientes de comercialización).

La opinión que tenían de que el comercio interior y exterior debía ser libre de restricciones los llevó a atacar las restricciones mercantilistas e invocar el principio del *laissez-faire* (dejar hacer), entendido como un desmantelamiento de los obstáculos del comercio.

Como su nombre lo indica, la fisiocracia es la racionalización de objetos específicos tanto lógicos como naturales para el desarrollo de las ideas económicas.

Tanto los preclásicos como los fisiócratas descartaron la idea de que la riqueza y aumento se debía al comercio, su búsqueda fue el excedente, para ellos sólo la agricultura puede producirlo: su análisis sobre la Tabla Económica sólo opera en cantidades de dinero, compras y ventas eliminando el proceso de cambio, todo su proceso de circulación se concentra en la distribución y reproducción de los valores de uso del *produit net*, (*producto neto*).

El comercio no es más que el cambio de unas mercancías por otras, el oro y la plata no constituyen riqueza, sino que son "los efectos de la producción real que ha cambiado de forma"¹ producción, menor oro y plata serán necesarios, "las privaciones no proporcionan riqueza, la producción sí".² Para los fisiócratas el interés se paga como un coste de oportunidad; si el prestamista utiliza sus fondos para la compra hubiera tenido ganancias, pero renuncia a esta oportunidad en el momento que presta dinero.

Respecto al comercio, el librecambio proporciona un mercado para lo producido cuando la oferta supera a la demanda, los precios de las mercancías bajan conduciendo a que los productores bajen la oferta a tal grado que iguale a la demanda; si la demanda es mayor que la oferta, el alza de los precios y de las

¹SPIEGEL, Henry William., *El Desarrollo del Pensamiento Económico*, Ediciones Omega, S.A. pág. 225.

²Op. cit. pág. 225

garantías, estímulo a la producción hasta ajustarla con la demanda, por tanto los fisiócratas sentarán así las bases del individualismo económico, "el libre desarrollo tiene por base que la libertad de trabajo, libertad de comercio, libertad de competencia; en una palabra, libertad en todos los órdenes de la vida".³

Para **TURGOT** "el prestamista es propietario de sus fondos: puede hacer con ellos lo que desea, y nadie tiene derecho a pretender su uso a cambio de nada".⁴ El Interés es el termómetro mediante el cual puede juzgarse sobre la abundancia o la escasez de capital, este sólo podrá emplearse en inversiones que den tanto o más que el tipo de interés.

RICHARD CANTILLON (1685-1733), suponía que un aumento de dinero podría subir los precios, y esto no elevaría las tasas de interés, para Cantillon las únicas empresas que rinden un excedente por encima de los costes de producción son las agrícolas, y dió lugar al concepto fisiocrático del producto neto y sus ideas sobre la circulación de la riqueza influenciara sin duda alguna la obra posterior de Quesnay. El dinero, como máximo, es una medida de la riqueza que de por sí deriva de la producción, el dinero es una mercancía, por el uso de este se paga un alquiler, que es el interés, aunque la moneda pesa como una prenda en cambio, no se multiplica ni produce interés por circular.

El mercantilismo se desarrolla a lo largo de un prolongado periodo y reflejó varias ideas, como la que una actividad económica era suministrar mercados para la producción excedente, y la adquisición de materias para utilizarlos como dinero.

FRANCOIS QUESNAY (1694-1774), la riqueza no consiste en la suma de dinero que una nación puede acumular, sino en la cantidad de materias primas en existencia para los propósitos del hombre, "Así el aumento de la riqueza de una comunidad consiste en el excedente de los productos agrícolas y mineros sobre su costo de producción, a este exceso se le llama producto neto, y de él depende el bienestar de la nación".⁵ El gobierno sólo transfiere riqueza de una persona a otra, lo que el comerciante gane es adquirido a costa de la nación y debe ser lo menos posible; las profesiones son útiles pero estériles, ya que toman ingresos no creados, sino excedente creado por los productores de materias primas. El comercio para Quesnay era trabajo no productivo, el intercambio de riqueza no es lo mismo que la producción de riqueza, el dinero no tenía en sí valor excepto cuando efectuaba un intercambio de mercancías.

"La nación se empobrecía con rapidez debido al lujo y las extravagancias de los privilegiados, que llevaban una vida desproporcionada a sus medios y que consumían no sólo su ingreso sino también su capital".⁶

1.1.3 MERCANTILISTAS

³Torres, Gaytán Ricardo, Teoría del Comercio Internacional., Editorial siglo XXI., 11ª edición, pág. 69.

⁴Op. cit. pág. 238

⁵MC. CONNELL, John W. Ideas de los Grandes Economistas., Ed. CECSA., pág 17

⁶CSUMINSKY, Rosa de Cendrero., Los Fisiócratas., Centro Editor de América Latina., pág. 22

La filosofía económica de mercaderes y hombres de Estado en los siglos XVI y XVII es la Teoría de la Revolución Comercial (Transición de las economías locales a nacionales, feudalismo a capitalismo mercantil; comercio exterior rudimentario a comercio internacional extensivo).

Los descubrimientos de finales del siglo XV, y la apertura de las minas de plata aparte de estimular el comercio exterior, se realizó un flujo de metal utilizado como moneda para desarrollar una economía basada en el dinero y los precios, la expansión del comercio, la revolución agraria, el uso excesivo del dinero hicieron que se debilitara paulatinamente la autoridad de la Iglesia, acelerando el crecimiento de la empresa privada y el surgimiento del capitalismo mercantil. La doctrina mercantilista se basa en el poder del ESTADO para expandir los mercados y proteger los intereses comerciales, por tanto se aceptó la regulación del interés y de los salarios, la ordenación de la industria por medio de la concesión de monopolios y el empleo de medidas proteccionistas y restricciones generales.

El comercio de las colonias se limitaba a la metrópoli, surgiendo restricciones en su producción de manufacturas competidoras, las actas de navegación alentaría el crecimiento de la marina mercante, y por lo tanto las ganancias del comercio.

Para los mercantilistas no estaba claro el que estiera una relación dinero en circulación y nivel de precios, sin embargo, se suscribía a un aumento en la oferta de dinero para aumentar el comercio; para Edward Misselden el aumento del dinero incrementaba el comercio, para él el dinero era el "espíritu vital del comercio" ⁷, no estaba problema alguno en el incremento de los precios, sólo el estímulo al comercio y el aumento de dinero compensaría la elevación de los precios.

Para WILLIAM POTTER al incrementar cierta cantidad de dinero habrá mayor venta y un mayor comercio, apoyó la emisión del papel moneda y optó en que hubiese una moneda estándar para terminar con las restricciones sobre el oro, algunos mercantilistas como Mun, Davenant, Petty y Stewart, distinguían claramente riqueza y dinero, la estabilidad financiera en aquellos años dependía de la oferta de metales preciosos, puesto que los préstamos aún no se desarrollaban y los gravámenes eran inflexibles, "la seguridad de un Gobierno se suponía que se encontraba en una reserva acumulada de moneda y barras". ⁸

THOMAS MUN (1571-1641), proporcionó la exposición más clara de la teoría mercantil, tenía un gran interés activo en el comercio, su principal afirmación era que para acumular la riqueza de la nación un país debía vender a otros más de lo que les pudiera comprar.

Para él el comerciante era más importante, ya que era el responsable de enriquecer el reino, proporcionando al rey ingreso y manteniendo su tesoro; la riqueza y el dinero, no son idénticos, era lo que el dinero podía comprar lo que era importante, acepta la reserva a cambio de que los jefes de Estado restringieran sus acumulaciones anuales para el exceso de exportaciones sobre las importaciones, y así tener dinero suficiente para las operaciones comerciales, estaba en pro de que los almacenes de grano, material de guerra, préstamos para llevar a cabo la producción se considerara "empleo conveniente para la

⁷MC CONNELL, John W., Ideas de los Grandes Economistas., Editorial CECSA, 1987., pág. 124
⁸Op. cit., pág. 124

reserva del Estado".⁹

SIR WILLIAM PETTY (1623-1687), sostenía que sin la reglamentación del Gobierno, cualquier nación podría reunir cierta cantidad de dinero para sus necesidades y el resto lo prestaría a interés, si no hay suficiente dinero, es conveniente crear un Banco para cubrir las diferencias por medio de créditos, porque esto "casi debería la eficacia de la moneda acuñada y un banco inglés podría dirigir el mercado de todo el mundo comercial" ¹⁰, una mayor cantidad de dinero en circulación afectaba los precios, Petty no se refiere al dinero como a la sangre, sino más bien como a la grasa del cuerpo político, si el dinero es demasiado se deberá fundir, convertirlo en lingotes, exportarlo como mercancía o prestarlo y cobrar interés.

CHARLES DAVENANT (1656-1714), en cuestión monetaria, "en todo tiempo y lugar los que se encuentran en posesión de dinero constante han sido los que han promulgado las leyes y han mantenido al resto del pueblo bajo su poder" ¹¹, no comparte la idea de que el oro y la plata son el único tesoro de la nación, en realidad son la unidad de medida para el comercio.

La importancia que da Davenant al crédito es que "ninguna nación comercial ha subsistido nunca, ni ha llevado a cabo sus negocios, mediante un capital comercial real, el comercio general se lleva a cabo en su mayoría a crédito que es efectivo".¹²

JAMES STEWART (1712-1788), muestra la forma en que los cambios en las personas afectan la distribución de la riqueza, y como facilitan los cambios la introducción del dinero simbólico es decir de los billetes de banco, créditos bancarios, letras, bonos y cuentas comerciales, el dinero en circulación se utiliza para adquirir mercancías, servicios o derechos, es necesario una balanza del comercio exterior para conservar la riqueza de la nación en términos de dinero, pero se debe cuenta de que un exceso de circulante podría ser nocivo para el Estado, el cual debe regular, controlar y dirigir la actividad económica en interés de la ventaja nacional.

Ninguno de los mercantilistas podría explicar la relación cantidad de dinero en circulación y el nivel de precios, sin embargo, tenían en mente que si existía y por tanto se suscribían a un incremento en la oferta de dinero, el comercio se incrementaría.

1.1.4 NEOCLÁSICOS

En la teoría moderna, lo que importa es el flujo monetario, la velocidad en una economía es estable y el intercambio real es el mismo en un período de producción; entonces el juego está entre dos variables, la cantidad de dinero y el nivel de precios; la cantidad de dinero definirá los precios; excepto que la oferta-dinero es la que determina los precios, sin tomar en cuenta al estado. Fisher formuló la ecuación de

⁹ SPIEGEL, Henry William., El Desarrollo del Pensamiento Económico., Ed. Omega., pág. 162

¹⁰ Op. cit. pág. 162

¹¹ Op. cit. pág. 174

¹² Op. cit. pág. 174

cambios y la variable activa es la oferta monetaria (M), en $MV=PT$, la variable que recibe los impactos de M o sea la variable pasiva es P, la cual define el nivel de actividad de una economía y dice que los precios estarán en razón de la oferta monetaria en la ecuación de cambios que es llamada Cuantitativismo, la cual es una teoría para toda la economía la cual explica el movimiento económico general. Marshall decía que para controlar el nivel de precios no sería por el lado de la oferta monetaria, los precios se puedan estudiar desde el punto de vista de la demanda de dinero la cual lo está haciendo depender del producto de los precios o del ingreso, el dinero que existe en la economía no es del todo llevado a la circulación, hay cierta cantidad que se haya guardada llamada R (constante), la demanda de dinero en la economía dependerá del nivel de ingresos y del nivel de precios.

Tanto Fisher como Marshall definen que la cantidad de dinero es lo que determina el nivel o producción de la economía, Marshall dice que el nivel de precios dependerá de la demanda de dinero pero esta es igual a la oferta de dinero o sea que la demanda de dinero es igual a la oferta de dinero. Esta teoría dice que el dinero determina los precios, la cantidad de precios determina el nivel de precios. Para que haya necesidad de regular la cantidad de dinero debe haber una autoridad central, ya que solamente así se puede regular el crecimiento económico de la economía y por tanto la inflación.

JEAN BAPTISTE SAY (1767-1832), el argumento del trueque o intercambio, donde sólo las mercancías se cambian realmente por mercancías y toda la venta de un artículo lleva consigo a la compra de otra, podría emplear el dinero como unidad de cálculo y no como una acumulación de valor. El dinero se considera como un "velo" ya que oculta la acción de las fuerzas reales de la economía; el dinero es "neutro", no afecta a los precios relativos de las mercancías, siendo estos los mismos que bajo las condiciones de trueque. "Los precios de las mercancías variarán en la misma proporción en que varíe la cantidad de dinero".¹³

JOHN MAYNARD KEYNES (1883-1946), de una gran importancia al dinero en la vida económica moderna, hace énfasis en que el dinero tiene características únicas, como por ejemplo, el dinero debe sumarse, pero este incremento es una decisión arbitraria del gobierno y no está autorregulado por los costos de producción y precios de venta; no es sustituible, tiene preferencia de una liquidez mayor, es un artículo para el que siempre hay mercado, "es un estándar entre el valor presente y el valor futuro".¹⁴

CARLOS MARX, las personas dedicadas a los negocios no solicitan el crédito para ampliar estos o tener más capital, sólo se para compensar el crédito que dan con el crédito que se toman, sólo los empresarios consiguen mediante crédito parte del capital adicional que a la vez sirve como capital variable a la compra de factor producción-trabajo, por tanto el descuento de letras, los empresarios no solicitan capital sino dinero, es decir dinero de ingresos.

"Liberar letras de cambio es transformar mercaderías en una forma de dinero crédito, tal como el descuento de letras es igual a la transformación de dinero crédito en otra clase de dinero, o sea en billetes

¹³ Op. cit. pág. 314

¹⁴ ROLL, Eric., Historia de las Doctrinas Económicas. Ed. F.C.E., pág. 481

1.1.6 CLÁSICOS

Filósofos economistas que entre 1750-1850 formularon principios de la ciencia y la política económica, los más prominentes fueron David Hume, Adam Smith, David Ricardo, James Mill, y John Stuart Mill. Algunos políticos del siglo XIX y XX los consideraron apologistas del sistema en desarrollo del capitalismo industrial, consideraron el laissez-faire, como un estado activo en que las leyes y las distribuciones hechas por el hombre capitalista a la economía de mercado para funcionar en pro del mejoramiento social, se oponían a la fijación de un salario mínimo, porque consideraban que reduciría la demanda de trabajo, en su mayoría estuvieron a favor del sindicalismo, y promovieron el desarrollo de los servicios sociales.

ADAM SMITH (1723-1790), el dinero se originó como una parte de la especialización, iniciándose el intercambio, que finalmente es satisfactorio para el trueque, al haber mayor demanda de intercambio se da origen al dinero, sin embargo, para Aquino el dinero y el comercio son fundamentales y a la vez peligrosos ya que ambos conducen a la riqueza, siendo el dinero estéril y no ser productivo así mismo.

En el siglo XIII, el comercio, con sus demandas de dinero y crédito se iban incrementando, pero a pesar de barreras de peaje, las leyes contra el comercio, la oposición de la Iglesia y las restricciones del feudalismo dieron como resultado el comercio, al haber una gran necesidad de oferta de dinero, surgen las agencias de préstamos monásticas, aunque es desconocido el origen de la letra de cambio, esta surge por la compra-venta entre ciudades carentes de moneda común, las desventajas del trueque lo llevaron a la adopción de un medio de cambio que fuese aceptado, el dinero. Para Smith, el dinero era mercadería y para cualquier artículo, la cantidad de él será regulado por necesidad, la contribución de Smith a la teoría del dinero está en el énfasis que da al valor del papel moneda como ayuda a la actividad económica, sin embargo, sin embargo, considera que el dinero es igual al trabajo, por que busca algo con valor constante, y ese algo puede ser usado con eficacia; el valor del trabajo no cambia nunca y es "el único patrón definitivo y verdadero con que puede medirse y compararse el valor de todas las mercancías"¹⁶ por tanto, el trabajo se convierte en el "precio real de las mercancías, y el dinero en el precio nominal".¹⁷

DAVID RICARDO (1772-1823), el oro y la plata son de gran valor en proporción a la cantidad de trabajo para producirse y llevarse al mercado, "dado su valor, la cantidad de moneda de un país la determinará la suma de los valores de todos los bienes que participan en el cambio"¹⁸, se suscribe a la

¹⁵ MARX, Carlos., El Capital., Tomo III., Editorial FCE., pág. 413

¹⁶ ROLL, Eric., Historia de las Doctrinas Económicas., Ed. FCE., pág. 161

¹⁷ Op. cit., pág. 161

¹⁸ Op. cit., pág. 112

teoría de la cantidad de dinero y apoyaba el mecanismo autorregulador "antes de los precios del artículo, el precio de las letras de cambio parecía invertir el curso del comercio en dirección al equilibrio entre las naciones".¹⁹ Al igual que Adam Smith, era importante que se usara un sucedáneo de dinero metálico para el progreso económico, su propuesta fue que se retirara de la circulación todo el oro, lo esencial es que la cantidad de moneda en una circulación depende de los precios y no a la inversa. Ricardo pensaba que el costo de producción del oro y de la plata influye en el valor del dinero, en la misma forma que el costo de producción tendría a influir en el valor de otros artículos.

La economía se divide en:

- Sector Real: se encuentra la inversión, bienes y servicios. la parte productiva es la que sustenta a la economía.

- Sector ficticio: es el financiero y monetario, la economía se mueve en el juego de estos dos sectores, real y ficticio, la escuela monetaria se refiere al patrón teórico de la economía, la ciencia económica se interpreta de acuerdo al ángulo visual que se tenga.

- La escuela clásica parte de un principio económico, hay que dejar que la propia economía crezca, y se regula, caracterizándose por:

a) Estable libre fuerzas del mercado, donde todos los productos tienen un precio o sea todo productor obtiene un precio que satisface y se interpone entre la demanda y la oferta las cuales están influenciadas por el liberalismo.

b) Entre la demanda y la oferta existe un equilibrio, es decir un precio justo que debe tener un bien.

c) La maximización, el cual es el gran principio económico de la escuela clásica.

d) Los clásicos (David Ricardo, Smith, Petty, Say), ya en sus teorías hablaron de grupos de clase, industriales, terratenientes, asalariados; así como la ganancia.

e) Descubrieron un fenómeno llamado "ACUMULACION", que es lo que explica el sistema de producción capitalista.

f) Le dieron más importancia al sector real y decían que el dinero no es más que un velo de la economía porque todas las transacciones estaban explicadas en apariencia, en dinero a través de este velo de la economía.

Respecto al enfoque clásico sobre la ecuación de cambios $MV=PT$ era:

M= oferta monetaria (todo el dinero que se ofrece o que circula)

V= velocidad de circulación del dinero (la velocidad con que circula)

T= transacciones (compras y ventas que se realizan)

P= nivel general de precios

La relación dinero-precios se sabe si la cantidad de dinero determina los precios, o sea que este si

¹⁹ Op. cit., pág. 127

puede determinar al dinero. Regulación de la cantidad de dinero, se refiere a que si la cantidad de dinero sube que pasará con los precios y si la cantidad de dinero baja que pasa con los precios y con la economía.

El enfoque monetarista clásico sobre estas cuestiones es que sus antecesores fueron los mercantilistas (siglos XVI, XVII), los cuales decían que lo más importante eran los metales y que entre más metales preciosos tuvieran, la riqueza se incrementaría y por ende su economía sería fuerte, sobre la ecuación de cambios decían que la cantidad de dinero en la sociedad determinaba el nivel de transacciones de una economía, si una economía tenía menos riqueza sería una economía pobre.

Considerando básicamente a Ricardo el defendió que lo más importante era lo que costaba esa mercancía y que este valor dependía del trabajo que contenía esa mercancía, se refiere al dinero como una mercancía que vale según el contenido del trabajo que tuviera, Ricardo inició la teoría del valor trabajo, lo que importaba eran los costos de producción, consideraba que el dinero era el factor más importante de la economía, entonces la cantidad de dinero es la que va a determinar los precios, por tanto la cantidad de dinero es la variable más importante, en una ecuación de cambios $MV=PT$ es la que va a determinar el movimiento del nivel de precios y de toda la economía, esta teoría la llamó Cuantitativa, es decir que si la cantidad de dinero es grande hay que regularla para que no aumenten los precios, los mercantilistas también tienen un enfoque monetario y a Ricardo se le considera como metalista, lo cuantitativo monetario es lo que determina el nivel de precios y de una economía, por tanto controlando la oferta monetaria se controla el nivel de precios. Respecto a la relación dinero-precio, lo que determina a los precios es la misma economía, por tanto existen dos posiciones:

1) La cantidad de dinero es la que determina el nivel de precios, ya sea hacia arriba o hacia abajo, es decir que el dinero es una variable de primer nivel.

2) La cantidad de dinero si interviene pero no directamente a los precios, sino al sistema bancario, después los efectos se irán a la economía, la cantidad de dinero aumenta, esto impacta a la tasa de interés y este afecta a los precios de la economía. Si la cantidad de dinero aumenta sucede que se incrementa la tasa de interés bancaria, si este aumenta habrá un incremento de los fondos prestables (cantidad de dinero que existe en los bancos). Ejemplo: si en este momento aumenta la cantidad de dinero la tasa de interés disminuye, si la tasa de interés disminuye la demanda aumenta, si la demanda de dinero aumenta el gasto público y privado aumenta, si la demanda de dinero aumenta, los precios en términos generales o sea de bienes y servicios, aumentan en términos generales.

Se afirma que la cantidad de dinero debe ser regulada por una autoridad (enfoque bancario) bancaria central (estado) esta posición implica que el estado es el que se encarga de emitir el dinero, pero si la economía no necesita dinero se regula la cantidad de dinero y por tanto la cantidad de dinero se considera una variable endógena (la cantidad de dinero se controla desde fuera), este enfoque es un enfoque monetarista, de hecho se recomienda que debe ser el estado quien emita la cantidad de dinero. Si la cantidad de dinero no es billete, monedas, cheques sino que hay una cantidad de dinero que se le denomina cuantifitro que está representado por valores, letras, pagarés, bonos, etc., en este enfoque productivo no

hay necesidad de que la cantidad de dinero sea regulada, sino que la cantidad de dinero dependerá del movimiento de la economía, esto significa que el dinero como variable endógena, dependerá de la cantidad real de la economía, por lo tanto se dice que el dinero es un elemento endógeno.

1.2 COMERCIO, DINERO Y CRÉDITO

Comercio: "Se entiende por comercio el intercambio que realizan los hombres para obtener lo que les hace falta, a fin de satisfacer sus necesidades, dando a cambio algo que si bien es necesario para ellos, lo es menos que aquello por lo que cambian".²⁰ Surge de los albores de la existencia del hombre, la forma primitiva de comerciar fue el trueque, (inexistencia de moneda), en el período neolítico, el hombre no se conformaba con adquirir efectos rudimentarios, por tanto fabrica objetos ornamentales que junto con la cerámica se convierten en elementos de comercio, en tiempos muy remotos, antes de que ninguna de nuestras grandes civilizaciones se hubiera desarrollado, el dinero no era necesario.

Dinero: Aristóteles desarrolla la teoría del dinero y señala que, "el dinero no es natural"²¹, es decir, que no es indispensable para la realización del hombre, sólo surge de la ley y de la costumbre, su inicio sólo fue para facilitar y satisfacer las necesidades del comercio exterior, ya que la distancia hacia impracticable el trueque. Si una tribu quería un objeto de los que otra tribu fabricaba, podría comprarlo no con dinero, sino ofreciendo algo a cambio, así fue como empezó el comercio, por un intercambio de cosas; al aumentar el valor de estas, también aumentó el intercambio de artículos, originándose un comercio por intercambio.

Intercambio, cambio de una cosa por otra; es la forma más antigua de comercio que se conoce; sólo se da cuando los pueblos tienen excedente de artículos de otro tipo, una vez que sus necesidades están cubiertas, entonces es cuando están preparados para ir al mercado y comerciar con los productos que no necesitan. El intercambio, por otra parte, puede dar lugar a dificultades como la de satisfacer las exigencias del contrario, así como la desigualdad en valor. Estos y muchos otros problemas fueron la razón principal de que el hombre inventase el dinero. El dinero actuó como un intermediario en el comercio; esto quiere decir que puede cambiarse por cualquier cosa y volverse a utilizar de nuevo por distintas personas, el comerciante aceptará el dinero, porque con él podrá comprarse diferentes cosas en cualquier ocasión.

Una vez que los pueblos tuvieron un tipo de dinero universalmente aceptado, el comercio por intercambio dejó lugar a la COMPRA-VENTA.

Los autores contemporáneos han extraído una nueva concepción general del dinero, de acuerdo con esta nueva concepción realista, el "dinero aparece como un bien de naturaleza particular, o al menos como una forma particular en la que conservamos nuestros ingresos a la forma líquida".²² Si el dinero es un

²⁰ CARREÑO, Alberto María, Breve Historia del Comercio, pág. 1

²¹ SPIEGEL, Henry, El Desarrollo del Pensamiento Económico, Ediciones Omega, pág. 43

²² JAMES, Bazile, Historia del Pensamiento Económico en el siglo XX, Editorial FCE, pág. 375

bien especial, por tanto es demandado por sí mismo, y no por lo que permitirá comprar; puede haber interés en acumularlo por antelación, y tiene un precio, este precio es el interés y no es determinante de la cantidad de dinero en circulación, sino que aparece como determinado por esa cantidad.

La definición de dinero es muy amplia; es dinero todo lo que (metal o créditos) se acepta como instrumento de cambio por las diversas unidades económicas, en virtud de la ley o simplemente de la costumbre de los negocios. Esto comprende el dinero metálico, los billetes de banco y los depósitos a la vista, pero excluye las depósitos a plazo.

"El dinero es un medio liberador, sirve para hacer extinguirse las deudas, y no para convertir a quien entra en posesión de él, en un acreedor".²³

Por tanto el dinero es un crédito, gracias a él que como crédito ordena un trabajo, existen los bienes dotados de valor económico, un valor que se realiza con la condición de convertirse mediante una venta, en dinero, es decir, trabajo potencial que alguien ofrecerá a cambio de ese título de crédito. Uno de los aspectos más importantes del dinero es que produce y cuesta, esto es, se puede invertir dinero con fines de especulación y ganar dinero adicional, o se puede pedir prestado a una institución de crédito, en cuyo caso se deberá pagar por el uso del dinero de alguna otra persona.

Crédito: Algunas teorías sostienen que el crédito (bancario o cualquiera), es una fuente de creación de moneda (dinero), y que la moneda es una deuda respecto a nadie; sin embargo, aún cuando la moneda fuese convertible, el problema se reproduciría tal cual en relación al oro en el que habría sido convertible; el oro es dinero, es un título de crédito, crédito respecto a alguien, el cual deberá entregar a cambio (mercancía-comercio) determinada prestación.

Existen dos corrientes acerca de donde tuvo su origen la civilización actual del dinero y del comercio. Para unos se haya en China, para otros en la India, y para otros en Persia, Arabia y Asia Menor; otro grupo afirma que fue en Egipto.

Los primeros comercios se realizaron mediante el trueque, o sea, la simple permuta de un objeto por otro. El trueque, sin embargo, tenía algunos inconvenientes. Por un lado la coincidencia de necesidades entre los negociantes, por otro, surgía el problema de establecer que cantidad de un producto era equivalente a la unidad de otro, tales problemas obliga a que se empezaran a emplear productos de aceptación generalizada como medios de intercambio. La práctica del trueque como simple intercambio de satisfacciones, se transformó en una extraordinaria ocupación lucrativa que fue el comercio.

Así tenemos el caso de China donde se crearon empleados para realizar el comercio, se ocupaban de comprar lo necesario a precios bajos con el fin de venderlo cuando escaseaban y así los precios se incrementarían, las transacciones comerciales tendrían estabilidad y habría una mejor ventaja para el pueblo, los chinos eran aficionados a realizar viajes con el fin de atraer el comercio, el objeto del comercio chino fue la seda y tela, posteriormente el arte y la industria.

²³ VITORRIO, Mathieu., Filosofía del Dinero., Editorial Real, S.A., Madrid, pág. 75

Japón se presenta como país agricultor por excelencia, cultivó el gusano de seda, multiplicando las plantaciones para consumo chino, el comercio en Japón fue el principal comerciante en el gran imperio continental.

La India presenta una cultura muy importante justificando que se le tenga como fuente de civilización "la India se encuentra llena de incidentes en su desarrollo originadas por la riqueza natural del suelo y por sus ambiciones que esas riquezas despertan en los países circunvecinos".²⁴ Las mercaderías que ofrecía eran en su mayoría, especias, algodón, piedras preciosas, perlas, maderas y marfil, los antiguos pueblos que comerciaban con la India son los chinos, egipcios, griegos y romanos, posteriormente se encuentran los portugueses, holandeses y los ingleses.

Persees y Asirios; Persia se encontraba habitada en su mayor parte por asirios, "arios se llaman a los primeros pobladores, y ario el lenguaje que emplean" ²⁵, el comercio se desarrolló preponderantemente en la agricultura, se crean nuevos puertos para mejorar el comercio y la comunicación.

Judios; su raíz está en el pastoreo, más tarde se asienta la agricultura, su necesidad los obliga a ser nómadas por las dificultades con los egipcios y babilonios, así como con los griegos y romanos; durante el reinado de Salomón su comercio se activa en telas, joyas y perfumes, los pueblos cercanos como Egipto, Arabia y los cercanos al Mediterráneo contribuyen a constituir el dentamiento del comercio judío.

Los Fenicios comenzaron por ser intermediarios entre las ciudades mesopotámicas y las egipcias cuyo intercambio de mercancías se realizaba con dificultad, este pueblo alcanzó un comercio tal, que se le atribuye la invención de uno de los elementos más importantes de que el comercio ha podido hacer uso; la **MONEDA METÁLICA**, así como también se le debe la invención del alfabeto; su éxito se debió sin lugar a dudas a la fertilidad de su tierra y la facilidad de su transporte marítimo.

Egipto es una nación que más ha atraído la atención por su arqueología, su evolución artística, monumentos, joyas; su fuente de riqueza estaba en la agricultura, perdiéndose con las inundaciones del Nilo.

El comercio griego fue importante puesto que la parte continental peninsular había de estar en comunicación con las islas, su producción se debía a los olivos, naranjas, dátiles y los granos que fueron el objeto más importante del comercio.

Para los romanos "la ley fundamental es la que reconoce la propiedad privada, porque la propiedad privada hace toda acción de carácter comercial" ²⁶, los griegos acuñaron monedas que intervinieron en las transacciones comerciales, para los romanos la vida sin comercio es imposible para los grandes pueblos.

Los romanos heredaron las técnicas bancarias desarrolladas por los griegos, el estado romano realizó por su propia cuenta operaciones bancarias como conceder préstamos a los ciudadanos mediante funcionarios, aunque nunca llegó a monopolizar la banca, sí logró mantener un control estricto. Tras la

²⁴ CARREÑO, Alberto María., Breve Historia del Comercio., pág. 15

²⁵ Op. cit., pág. 18

²⁶ Op. cit., pág. 34

caída de los romanos y el subsiguiente caos europeo, el único estado fuerte que subsistió fue el Imperio Romano de Oriente o Imperio Bizantino; el manejo de su economía permitió que su moneda fuera la más sólida y confiable de Europa, otorgaba préstamos y tasas de interés moderadas y desarrollaron los seguros para proteger la navegación.

En Europa Occidental, el comercio disminuyó considerablemente, la actividad bancaria entró en una etapa de resaca que, a inicios de la Edad Media, se prolongaría entrado el siglo XX cuando las grandes ferias facilitaban e impulsaban el comercio. Las ferias figuraban entre las instituciones establecidas y perfeccionadas por el sistema de asociaciones o fraternidades de la Edad Media, las ferias eran reuniones periódicas de mercaderes y comerciantes, el propósito era el intercambio de sus productos, se realizaban en cualquier punto donde se cruzaran importantes caminos, éstas se convirtieron en grandes centros de transacciones comerciales principalmente si se tienen en cuenta que la principal función de los bancos se relacionaba con las letras de cambio, que en esencia eran remisiones de dinero de un país a otro.

En dichas ferias los mercaderes se distribuían de acuerdo con la rama del comercio a que se dedicaban o con los artículos que comerciaban, y así el lugar de reunión de los mercaderes en letras pasó a llamarse feria de cambio.

Los banqueros acudían allí para comprar y vender sus documentos y, al mismo tiempo fijaban los tipos de cambio para las diferentes zonas de Europa, cada una de estas reuniones duraba ocho días y allí los banqueros negociaban sucesivamente con las aceptaciones de letras de cambio, la fijación de las tasas de interés y las compensaciones correspondientes.

Durante el período medieval, la economía era de tipo cerrado, el comercio era limitado y por ende las operaciones crediticias, el otorgamiento de préstamos con interés, y en virtud de que la tasa era estipulada, la Iglesia llegó a prohibir toda operación, "se arguye que cargar intereses era un acto de usura y por ende era pecado" 27, los que realizaban ese tipo de operaciones crediticias eran los judíos, los cuales se dedicaban al otorgamiento de préstamos con interés, exigían garantía cuyas condiciones eran fijadas en base a los preceptos del Talmud.

El siglo XI vio al comercio hacer grandes adelantos, el siglo XII vio como este se transformaba a la Europa Occidental.

Dentro de la Edad Media un factor importante entre el comercio y las operaciones crediticias fueron las cruzadas; estas tienen carácter religioso, político y económico, se propusieron conquistar las rutas comerciales de oriente y adquirir territorios asiáticos; el factor más importante eran los comerciantes, únicos que podían transferir fondos de una plaza a otra sin riesgo de pérdida.

Las cruzadas fueron ocho y aunque en su origen tuvieron una causa aparentemente religiosa, pronto se fueron abocando mejor sus propósitos puramente económicos, las cruzadas se propusieron conquistar las rutas comerciales en Oriente para establecer reinos cristianos. Como el Papa, el Emperador,

27 FORTSON, J.R., Editores, El Dinero de plástico (Historia del crédito al consumidor y de los nuevos sistemas de pago en México.

los Reyes y los Señores Feudales se interesaban en estos objetivos económico-político de las cruzadas, en poco tiempo se pusieron en movimiento un grupo de personas para lograr contactarse con el Oriente, fue entonces cuando los cristianos observaron el desarrollo alcanzado por las ciudades. El contacto con los pueblos orientales habría de determinar cambios en Europa, la nobleza feudal, al regresar a sus reinos aspiraba a poseer los cambios habidos en oriente. Las cruzadas ampliaron la visión que sobre la vida tenían los hombres de la Europa Occidental y comenzó a generarse en ellos una renovación intelectual. Los europeos regresaron de oriente con nuevas ideas y con entusiasmo de transformar el mundo feudal.

"Sin embargo, la verdadera fuerza del movimiento de las cruzadas y la energía con que fue realizado se basó principalmente en las ventajas que ciertos grupos podían ganar".²⁸

Hacia el siglo XI florecieron las grandes ferias medievales, lo que significó un impulso para el comercio; las ferias no sólo desarrollaron sistemas de financiamiento, sino que contaban con sus propios bancos y centros de transferencia y de compensación internacional para facilitar los pagos, así el principio del crédito fue ampliamente adoptado y para fines del siglo XVI el uso de las letras de cambio se generalizó, el alquiler del dinero con fines de lucro se empezó a ver como un interés compensatorio y legítimo, desde entonces se empezó la palabra interés en vez de usura, así la "Iglesia quería entender su poder, porque mientras mayor fuese el área de cristiandad, más grande sería el poder y la riqueza de la Iglesia".²⁹

El hecho histórico más significativo para Europa Occidental fue la caída de Constantinopla, que cerró el próspero comercio entre Italia y el Oriente, e hizo desaparecer el Imperio Bizantino marcando el fin de la Edad Media e inicio de la Edad Moderna.

1.3 EVOLUCIÓN DEL CRÉDITO

En términos económicos, el crédito es un instrumento de cambio el cual agiliza y facilita la circulación de la riqueza, y simultáneamente multiplica la capacidad productiva de los capitales.

Sus características generales son: "existencia de la relación deudor-acreditor, confianza en la relación, tiempo pactado para su término, interés o precio por la disposición de los fondos".³⁰

Las bases del crédito son: confianza para pagar la compra, confianza en que puede pagarla, confianza en que no sucederá nada que impida pagar, confianza general en el carácter y en la integridad del cliente.

Etimológicamente según algunos autores, la palabra crédito proviene del latín *credium* (*credere=creer*), derecho a recibir algo de una determinada persona. "El crédito es confianza en negocios.

²⁸ HEBERMAN, Leo., *Los Bienes Terrenales del Hombre.*, pág. 31

²⁹ Op. cit., pág. 33

³⁰ PORTSON, J.R., *Historia del crédito al consumidor y de los nuevos sistemas de pago en México*, Edición, pág. 13

es la confianza dada o tomada a cambio de dinero, bienes y servicios".³¹

En materia mercantil, una persona será titular de un crédito cuando recibe mercancías o numerario con la seguridad de que devolverá los mismos en el momento pactado.

Por tanto una operación de crédito, es una parte la cual obliga a conceder a otra propiedad de una cantidad de dinero o un bien o reclamar prestación en favor de su contra-parte, obligándose ésta a restituir el equivalente a la otra parte.

Una operación de crédito no se debe considerar una operación real, sólo bastará aceptar la obligación de realizar una prestación en un momento dado para que la operación se perfeccione.

El término y la confianza son elementos de toda operación de crédito, pero en ningún momento la confianza será el elemento esencial.

1.3.1 ANTECEDENTES HISTÓRICOS

La evolución histórica del Crédito se inicia en México con la conquista en el siglo XVI. El Sistema Monetario Español se asimiló rápidamente por los indígenas impulsados por el tributo; la transición monetaria suponía una adición de monedas españolas a tasas regulares respecto de los granos de cacao y otros medios de cambio.

La etapa de la Conquista y a inicios de la colonia, el crédito tuvo una necesaria e importante aplicación "la falta de moneda originó entre los conquistadores gran uso del expediente crediticio para el intercambio de servicios y de cosas -cuando no era posible usar el trueque-, e impuso una obligada espera en la redención de obligaciones. No dejó de presentarse la usura y las naturales dificultades de una casi suspensión de pagos".³²

El primer antecedente que se tiene del crédito en la época virreinal, fue el que se llevó a cabo para realizar las expediciones de conquista; se sabe que Hernán Cortés tuvo que recurrir al crédito para iniciar sus expediciones en México, los aspectos crediticios de las expediciones de conquista, y los que se originaron por falta de numerario fueron los antecedentes del crédito en los inicios de la Nueva España, que al no ser conocidas se manifestaban dentro de las formas y usos que la evolución de Europa había dado al fenómeno económico, por ello el crédito como invención simplemente lograda para auxiliar a los hombres en sus negocios fue un producto de importación europea. Con el fin de organizar el comercio de la metrópoli con las colonias se creó en el año 1503 la Casa de Contratación de Sevilla, con autoridad suficiente para conceder permisos y recaudar impuestos sobre importación y exportación; esta política proteccionista que siguió España con el comercio de sus colonias, ocasionó decadencia económica, puesto que fomentó el contrabando, la salida de moneda y la piratería, que enriquecieron a todos los países europeos menos a la

³¹ Op. cit. pág. 15

³² LOBATO, López Ernesto, El crédito en México, Esbozo histórico hasta 1925., México 1945., pág. 19

propia España. La no generalización del uso de la moneda metálica, y la no circulación y escasez motivó a que los residentes en la Nueva España informaran a la metrópoli la situación, por tanto el 11 de mayo de 1836 se creó la Casa de Moneda en México, con el incremento del precio del cacao el ayuntamiento de la Ciudad de México se vio obligado a fijar su valor de modo que circulara como moneda, los granos de cacao conservaron su valor monetario en Nueva España hasta principios del siglo XIX.

Trae el estallido de independencia, se abandonaron el cultivo de tierras, labores mineras y la incipiente industria, del otro lado la hacienda virreinal enfocó los fondos habidos para la guerra descuidándose así la economía colonial, por ende la actividad crediticia estaba en crisis, la Iglesia y el Consulado de los comerciantes seguan siendo las principales fuentes de crédito, como la situación no mejoraba la Iglesia retenía sus créditos y los particulares convertían esta actividad en usura. Finalizando el movimiento independentista, el emperador Agustín de Iturbide encontró al país en banca rota; sin embargo la Iglesia que había conservado su poder económico ayudó al emperador a sufragar los gastos, la situación económica era desesperante y por tanto se puso a consideración de las autoridades del Imperio una iniciativa: "La iniciativa, autorizada en bando del 31 de diciembre de 1822, planeaba la creación de un banco de emisión de cédulas, pagarés o hare-buenos, nombre que se daba a los billetes que debían circular en diversas denominaciones, el banco nunca existió, pero sí se emitieron los billetes".³³

Esta iniciativa fracasó, por tanto, el gobierno decidió hacer una reforma fiscal que favoreciera al contribuyente; como la disminución de impuestos, se redujeron las alcabala y desocondieron los impuestos de importación. Para lograr el crecimiento económico tanto autoridades como liberales y gobiernos conservadores optaron por impulsar el crédito, hubo proyectos frustrados y entre los que se llevaron a cabo a pesar de la crisis económica y política fue el Banco de Avío en 1830 y de Amortización de la Moneda de Cobre, en 1837.

El Banco de Avío tenía como objetivo financiar a las Industrias de la lana, algodón y la cera; se dispuso que los fondos recaudados en las aduanas ingresaran a la Hacienda Pública, esto llevó a la descapitalización del Banco, hasta 1842 en que desapareció.

El Banco de Amortización de la moneda de cobre se creó para retirar de la circulación toda moneda de cobre, para sustituirlos por piezas de plata; a partir de su creación se prohibió la acuñación de moneda que no fuera de oro o de plata. El financiamiento se lograría mediante la atracción de la inversión privada en la compra de cédulas emitidas por el banco que rendían el 18% anual; al ver progresos de este banco, el gobierno redujo el valor nominal de la moneda de cobre, se sirvió de él como agencia para obtener dinero ocasionando banca rota en 1848.

Después de la Guerra de Estados Unidos, la Revolución de Ayutla, las Leyes de Reforma así como el Rulamiento de Maximiliano y la intervención Francesa, la economía del país había quedado en una situación trágica, gracias a las ideas liberales de Guillermo Prieto y Matías Romero junto con la disposición

³³ El Dinero de plástico, pág. 55

de los bienes desamortizados al claro, permitieron que México entrara en una etapa de desarrollo económico, los recursos extranjeros empezaron a fluir, se comenzó a invertir en infraestructura, industria y comercio, simultáneamente la actividad bancaria comenzó a adquirir gran importancia.

La etapa porfirista representa en México la maduración del sistema feudal y crea un régimen de producción capitalista; el antecedente del progreso industrial fue la revolución agraria, es decir que es el reclutamiento de propietarios individuales, el cual fomenta el interés y la iniciativa privada. La contradicción entre feudalismo y capitalismo, influyó en la evolución del crédito bancario, con las condiciones que predominaban en la época del feudalismo se hizo necesario que la única clase de crédito que se podía realizar era el crédito hipotecario.

Al ser México un gran productor de metales preciosos no era suficiente y por tanto fue necesario importar capitales para fundar los primeros bancos creándose el crédito comercial y el negocio de la emisión de billetes; a raíz de esto todos los bancos fueron bancos comerciales, el objetivo era auxiliar el movimiento del comercio nacional. "Al sistema bancario mexicano se le depuró una estructura artificial que estaba en desacuerdo con la realidad económica del país",³⁴ los bancos sólo se pudieron sostener a base de sus emisiones de billetes, fomentando así una inflación que agudizó la crisis económica, hubo altos precios, bajos salarios, especulación financiera y mercantil.

El valor del peso en el mercado internacional era intrínseco a la cantidad de plata que poseía y no al valor de cambio que representaba, todo esto produjo una recesión inflacionaria, las clases bajas no mejoraron, las huelgas de Río Blanco y Cananea constituyeron los primeros avisos de inconformidad.

El llamado de Francisco I. Madero para el levantamiento de armas el 20 de noviembre de 1910 cuyo fin era político, ayudó a que las oprimidas masas tuvieran la oportunidad de derumbar el régimen opresivo; a las clases medias ofreció participar en la vida política, para los inversionistas representó la oportunidad de apartar a los científicos que beneficiaban a los europeos; con estos sucesos los norteamericanos derrotaron a Madero, sustituyéndolo el general Victoriano Huerta en febrero de 1913, con el fin de seguir siendo políticos, sociales y económicos.

Posteriormente a los sucesos de la Decena Trágica en febrero de 1913, la situación económica del país, y la actividad crediticia era compleja, la escasez de los medios de cambio, originada por el atesoramiento y exportación de monedas, desató la especulación, el agio y el crecimiento acelerado de los precios; el gobierno dio poder limitado a los billetes que emitía y, a cambio, se apropió de gran parte de las reservas metálicas de los bancos, prohibió cambiar sus billetes por monedas metálicas, con esto empezaban los tiempos de la época de la moneda de papel. Cuando el general Huerta abandonó el país en 1915, el sistema bancario mexicano se encontraba en una verdadera crisis, había un descenso en sus recursos de capital, depósitos y reservas en caja, y con créditos que eran inabarcables.

Las monedas y billetes de la revolución fueron acuñados o emitidos precariamente; Venustiano

³⁴ LOBATO, López Ernesto., El crédito en México., pág. 228

Carranza empleó la emisión de billetes para financiar su campaña conocida como papel de monclova en abril de 1913; el crédito retrocedió. Carranza busco institucionalizar el sistema bancario mexicano desautorando legalmente las acciones del general Huerta, en 1913 Venustiano Carranza declaró que se evitara el monopolio, la abolición de la emisión de billetes y papel moneda por bancos particulares. Al triunfar la revolución, se establece el banco único de emisión, el Banco del Estado, propugnándose por la desaparición de toda institución bancaria que no sea controlada por el gobierno. Hacia 1916, Venustiano Carranza incorpora los billetes infalsificables, cuyo objeto era sustituir con ellos las emisiones anteriores, unificar la circulación de billetes legítimos y recuperar la confianza.

Esta moneda fiduciaria no tuvo éxito y se depreció rápidamente, comenzó un devaluamiento de moneda de oro y plata circulando como único medio mercantil; para entonces la circulación del papel moneda se extingue insertándose a México dentro del patrón oro. Al término de la fase armada del movimiento revolucionario, México inició una etapa de desarrollo económico continuo y de estabilidad social, el sistema bancario y crediticio mexicano no quedó ajeno al proceso de modernización, al iniciarse la etapa tuvo lugar la creación del Banco de México (13 agosto 1925), este vino a resolver problemas de emisión de billetes y facilitó la estabilización y el desarrollo de la economía nacional, sus funciones consisten en: "emitir billetes; controlar y regularizar la circulación monetaria; establecer la política monetaria y de control de crédito; prestar servicio de tesorería del gobierno federal y crédito externo o interno; administrar el fondo regulador de la moneda (reserva monetaria de la nación); fungir como cámara de compensaciones con respecto al fidei de las instituciones bancarias; realizar el descuento de documentos; regular las tasas de interés, y manejar las reservas internacionales del país, controlando el mercado de divisas".³⁵ Esto dio como resultado falta de liquidez de la cartera de los bancos y disminución del efectivo en caja, para no restringir las transacciones, sólo ponían en circulación un monto mayor de billetes sin contar con reservas metálicas.

El régimen porfirista practicó una política monetaria basada en el depreciado patrón plata, en una época en que la mayoría de los países del mundo disfrutaron del sistema monetario más sólido que la historia de la moneda haya conocido; el patrón oro. Este sistema monetario fue implantado por los países desarrollados en la etapa del régimen capitalista en expansión.

Este periodo representó el auge de las ganancias, y por ende la expansión y consolidación del capitalismo, el cual estuvo alimentado en: "aumentos en la productividad del trabajo; conquista de nuevas áreas geográficas; incremento natural de la población; incorporación de diversos pueblos a la civilización, lo que hizo posible la ampliación del mercado para los productos industriales, a cambio del abastecimiento de materias primas y alimentos, algunos de la división internacional del trabajo, estos factores contribuyeron a la expansión y al financiamiento del régimen capitalista.

La moneda y el crédito expresan de la estructura básica de toda la economía, y, no podían menos

³⁵ El Dinero de México, pág. 74

que reflejar una situación semejante en esa época es decir, que las monedas gozarán de una estabilidad muy firme y el crédito se expandiera con una velocidad increíble".³⁶

Al finalizar la segunda guerra mundial se realizaron gastos provocando un alto nivel de precios, salidas de monedas de oro y reducción de exportaciones, la circulación de oro descendió como moneda base del sistema monetario y fue sustituida por emisiones de plata, la estructura monetaria cambió. Por ende, la base monetaria ya no fue el oro sino la plata, sin embargo, al ser desmonetizada se depreció.

Por lo que se refiere a la regulación de la circulación monetaria y de los tipos de cambio; la serie de devaluaciones y la gran depresión mundial de 1929 desajustaron la economía de México; con el fin de resolver los problemas de financiación del pequeño agricultor y del ejidatario, el gobierno creó una institución de crédito denominada Banco Nacional de Crédito Agrícola, cuyo objetivo era "alentar el desarrollo de las sociedades de crédito agrícola y hacer préstamos de avío, refaccionarios e inmobiliarios para el fomento de la agricultura".³⁷

La crisis económica redujo la demanda monetaria, se emitió a la circulación emisiones monetarias sin respaldo metálico, el Banco de México realizó grandes préstamos; al llevar a cabo este financiamiento se llevó a la práctica el Plan Sexenal.

Las diferentes leyes bancarias desde la de 1907 con todas sus adiciones y reformas, han creado diferentes tipos de instituciones de crédito adecuadas a cada época, entre estas figuran los bancos refaccionarios, los bancos industriales y las sociedades generales, dando lugar a las actuales sociedades financieras.

1.4 LIBERALIZACIÓN FINANCIERA: DESAFÍOS Y PERSPECTIVAS

1.4.1 INTRODUCCIÓN

Al finalizar el movimiento revolucionario, México inicia una etapa de desarrollo continuo y simultáneamente una estabilidad social en todos los órdenes, educativo, cultural, social, económico y político para afrontar los retos del futuro.

El sistema bancario y crediticio mexicano no ha sido ajeno a todo este proceso de modernización, precisamente al iniciarse la etapa posrevolucionaria tuvo lugar la creación del Banco de México; nacieron nuevos bancos, y los ya existentes se consolidaron y crecieron, a lo largo de estas décadas la banca mexicana ha podido desarrollarse hasta llegar a los niveles actuales, que la colocan en el liderazgo de América Latina.

³⁶ TORRES, Gaytán Ricardo., Un siglo de devaluación del peso mexicano., Editorial siglo XXI, pág. 53

³⁷ RAMÍREZ, Gómez Ramón., La moneda, el crédito y la banca a través de la concepción marxista y de las teorías subjetivas. Instituto de investigaciones económicas, IINAM., pág. 362

Con el objeto de fomentar el desarrollo de los sectores productivos básicos y estratégicos del país, y suplir las deficiencias del crédito privado en cuanto a la canalización de recursos a sectores de prioridad nacional, desde principios de la década de los treinta se ideó la creación de las instituciones nacionales de crédito y, en los años cincuenta, de los fondos y fideicomisos de fomento. Conforme el crédito fue evolucionando por sí mismo llegó a institucionalizarse, esto significa que las operaciones de crédito se efectuaron por instituciones, esto no significa que fuera una facultad privativa de ellos. El tráfico del dinero soportado fue respaldado por los bancos, poco a poco surgieron los billetes, se generalizó en Inglaterra el papel moneda, en Estados Unidos se comenzó a emplear billetes ya que las restricciones coloniales redujeron el flujo de metales preciosos en América del Norte, en algunas ocasiones se imprimieron billetes sin respaldo sólido, por tanto se creó en 1694 el Banco de Inglaterra para que controlara la emisión de dinero; con su fundación nace el sistema bancario.

Los servicios de crédito que prestan los bancos se han incrementado, las tarjetas de crédito bancarias son las más novedosas, ya que permiten al tarjetahabiente llevar a cabo todo tipo de pagos y compras sin liquidar en efectivo o emitir cheque alguno.

La función económica del financiamiento "es el esfuerzo para proporcionar los fondos que necesitan las empresas en las más favorables condiciones objetivas del negocio, es decir mantener al negocio abastecido de fondos y lograr las metas propuestas; básicamente la función del financiamiento es lograr que el negocio o empresa tenga fondos para pagar sus deudas corrientes y así respaldar los programas en que se encuentra empeñada".³⁸

Para fomentar el desarrollo de sectores productivos del país y suplir deficiencias del crédito en cuanto a la canalización de los recursos a diferentes sectores, se crearon instituciones nacionales de crédito, fondos y fideicomisos de fomento; las instituciones nacionales de crédito fomentan y apoyan la creación y consolidación de la infraestructura productiva de los sectores económicos más importantes del país, en base al reglamento estas deberán cumplir y contribuir a la integración de las industrias básicas, actividades económicas y por ende incrementar la producción de bienes de capital o de consumo indispensables para el desarrollo de la economía nacional para mejorar el bienestar de los sectores de la población.

Los fondos de fomento consisten en fideicomisos "instrumentos financieros que promueven y canalizan recursos crediticios para la realización de objetivos específicos de carácter económico o social"³⁹, que el gobierno federal ha confiado a las instituciones nacionales de crédito para estimular actividades productivas y de interés social, estos fondos garantizan y descuentan los créditos que la banca otorga a clientes dedicados a actividades que el gobierno federal considera necesario proteger, se les conoce también como bancos de segundo piso, pues no operan directamente con el público, sino que permiten a la

³⁸ HUNT, Pearson., Financiación básica de los negocios, Textos y casos, Unión tipográfica, Editorial Hispano-Americana UTEHA, México, pág. 3

³⁹ ROBERTSON, J.R., El Dinero de plástico

banca una mayor seguridad en la recuperación de los financiamientos a la vez que benefician a los acreditados con préstamos a tasas preferenciales.

Las instituciones de crédito se crearon por el gobierno con el fin de atender a las necesidades de crédito para el desarrollo económico del país, ya que la iniciativa privada no está en condiciones de proporcionar para la cuantía de las operaciones y por los riesgos que implican; estas instituciones no captan sus recursos del público como en las instituciones privadas, sino que las obtienen generalmente del Gobierno Federal.

Las instituciones más importantes son: Nacional Monte de Piedad fundado en 1775, Banco de México 1925, Banco Nacional de Crédito Agrícola 1926, Banco Nacional Hipotecario, Urbano y de Obras Públicas 1933, Nacional Financiera 1933, Banco Nacional de Crédito Ejidal 2 diciembre 1935, Almacenes Nacionales de Depósito 31 marzo 1936, Banco Nacional de Comercio Exterior 8 junio 1937, Banco Nacional de Comercio Exterior 8 junio 1937, Banco Nacional Obrero de Fomento Industrial 23 junio 1937, Unión Nacional de Productores de Azúcar 22 agosto 1938, Banco Nacional de Fomento Cooperativo abril 1941, Banco del Pequeño Comercio del Distrito Federal abril 1943, Banco Nacional del Ejército y la Armada 3 diciembre 1946, Banco Nacional Cinematográfico diciembre 1947.

Los fondos de fomento más importantes son: el Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña (Fogain), Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura, Ganadería y Avicultura (Fira), Fondo de Operación y Descuento Bancario a la Vivienda (Fovi), Fondo de Fomento y Garantía para el consumo de los trabajadores (Fonacot) y el Fondo Nacional de Fomento Ejidal (Fonape). Así mismo, sobresalen el Fondo Nacional de Fomento al Turismo (Fonatur) y el Fondo Nacional para el Fomento de las Artesanías (Fonar).

El Sistema Financiero Mexicano, además de las instituciones de crédito o banca de desarrollo (Nacional Financiera, Banco Nacional de Comercio Exterior, Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos y el Banco Nacional de Crédito Rural), está constituido por intermediarios financieros no bancarios (Aseguradoras, Afianzadoras, Casas de Bolsa, Sociedades de Inversión y las Organizaciones Auxiliares de Crédito, o sea Almacenes Generales de Depósito, Arrendadoras Financieras, Uniones de Crédito, Empresas de Factoraje Financiero y Casas de Cambio.

Por tanto, el proceso de reprivatización de la Banca Comercial pone de manifiesto la importancia de las instituciones en el sistema financiero nacional, los cambios que se han suscitado han ampliado las operaciones con el mercado de dinero, bursátil y el productivo incrementando con ello su influencia en el desarrollo de diferentes sectores económicos del país, no hace muchos años, los negocios de la banca eran sólo operaciones de depósito y crédito, convirtiendo las operaciones de ahorro en decisiones de inversión.

Sin embargo, ahora la banca ha dejado de ser intermediario financiero para ser el centro coordinador de diferentes instituciones, como las casas de bolsa, casas de cambio, arrendadoras, afianzadoras, almacenadoras, factoraje e incluso de diversos grupos y consorcios industriales.

El sistema financiero mexicano manifestó cambios durante la última década, los cuales han

afectado a las instituciones financieras, a los patrones de regulación, a las condiciones de rivalidad y competencia y al modus operandi del sistema. Los cambios más importantes que se pueden observar son: disminución de número de bancos de 60 a 18 entre las décadas 60 y 80; el sistema bancario paso de ser banca universal-banca segmentada-banca universal pero este último ya fue en forma de grupo financiero para ofrecer toda clase de servicios financieros; el sistema financiero evolucionó de un modelo de represión financiera a otro de liberación financiera para poder hacer frente a la creciente integración con los mercados financieros de E.U. y posteriormente ante el Tratado de Libre Comercio. Con estos cambios se realiza un proceso de transición que va orientado a la transformación del sector bancario y al sector financiero para un crecimiento sostenido, sin embargo, para que esto se lleve a cabo es necesario que los bancos reprivatizados devengan la clave de la intermediación entre el ahorro y la inversión en un nuevo modelo de economía abierta.

1.4.2 REESTRUCTURACIÓN DEL SECTOR BANCARIO

Hacia 1982 se estatificaron los bancos en un contexto de crisis financiera, Citicorp y el Banco Obrero fueron exentados de esta, de esta crisis brotaron problemas para satisfacer obligaciones financieras con el exterior marcando así un modelo de acumulación basado en la sustitución de importaciones. Dentro de la expropiación bancaria gubernamental y la devolución de los bancos al sector privado, se pueden distinguir dos fases:

1ª FASE: (1983-1985) caracterizándose por un restablecimiento lento y difícil de los circuitos monetarios y financieros que sufrieron con la crisis, por fuga de capitales y por la interrupción de los flujos internacionales de capital, dentro de esta fase el sistema bancario fue el que sobrevivió ya que se estatificaron los bancos comerciales pasando a ser Asociaciones Nacionales de Crédito (ANC), como resultado de esto, y con la inflación y el control de los rendimientos de depósitos, la demanda de depósitos bancarios disminuyó del 19.6% del PIB a finales de 1982 y a 17.2% en 1985, la inestabilidad cambiaria orientó el ahorro privado hacia el exterior, hacia depósito en divisas, por tanto la disminución del ingreso real minó la capacidad global a ahorrar.

Dentro de esta fase los bancos comerciales se encontraron en una etapa de estancamiento, ya que sus activos y pasivos totales disminuyeron en casi 1%, así como el número de sucursales y cuentas bancarias, la regulación vigente limitaba la actividad bancaria, los bancos tuvieron que mantener entre 48 y 50% de sus depósitos totales como reservas en el Banco de México, las cuales eran requeridas para financiar los crecientes déficit fiscales, se esperaba que los bancos asignaran el 5 o 6% de sus depósitos totales a créditos selectivos o preferenciales.

"Este período se caracteriza por restricciones financieras y decadencia económica, el sector bancario tan sólo sobrevivió, al tiempo que contribuía a financiar el enorme déficit fiscal heredado del

pasado⁴⁰ véase cuadro (1 y 2 y gráfica 1)

**CUADRO 1: INDICADORES GENERALES DE LA BANCA COMERCIAL MEXICANA
(1982-1985)**

Saldo Real en miles de millones de pesos, 1982 = 100

CONCEPTO	1982	1983	1984	1985
Activo	3474	3612.8	3886.6	3442.8
Pasivo	3378	3487.1	3465.4	3339.2
Capital Contable	97	106.5	88.9	102.9
Capitalización Directa	2462	2250.2	2488.4	2179.7
Cartera Total	1778	1848.8	1982.8	2094.7
Cartera Valores	188	132.8	131	894.4
Cartera Vigente	1518	1633	1894.5	1984.8
Cartera Vencida	64	83	47.3	46.6
Utilidad Neta	14.9	16.3	23.4	24.89

FUENTE: COMISION NACIONAL BANCARIA

⁴⁰ Rev. Investigación Económica 209, julio-septiembre de 1994, pág.79

**CUADRO 2: MÉXICO: PRINCIPALES INDICADORES MACROECONÓMICOS,
1982-1987**

CONCEPTO	1982	1983	1984	1985	1986	1987
PBI ¹	0.5	-4.2	3.6	2.8	-3.8	1.5
IPC ²	88.9	88.6	89.2	83.7	105.7	159.2
Déficit Financiero/PBI	16.9	6.6	8.5	9.8	16.0	16.1
Cuenta Corriente ³	-6.2	5.4	4.2	1.2	-1.7	3.9
Balanza Comercial ³	6.8	13.7	12.9	8.5	4.8	8.4
Deuda Externa ³	86.7	88.8	88.6	88.8	101.0	107.5
Tipo de Cambio ⁴	86.5	143.8	192.6	371.5	823.8	2188.6
Tasa de Interés ⁵	33.9	-3.7	1.3	15.3	13.4	-2.8

1 Tasa de crecimiento

2 Incremento porcentual de diciembre a diciembre del índice de precios al consumidor

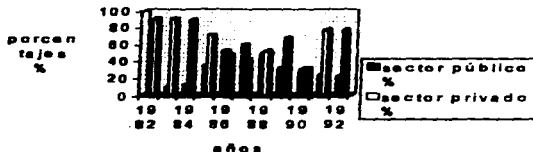
3 Billios de millones de dólares de Estados Unidos

4 Tipo de cambio controlado

5 Tasa de interés real compuesta

FUENTE: BANCO DE MÉXICO Y NAFIN

GRÁFICA 1. FINANCIAMIENTO OTORGADO POR LA BANCA COMERCIAL A SECTORES NO FINANCIEROS (1982-1982)



2ª FASE: (1985-1988), la cual se inicia con el establecimiento de un nuevo marco legal, concluyendo con el proceso de fusiones y la clasificación bancaria. El número de bancos disminuyó de 64 a 18 de los cuales seis eran nacionales, siete multirregionales y cinco regionales; con la Ley de Crédito y

Servicio Bancario Público de enero 1985 señala el inicio del nuevo sistema financiero mexicano con elementos como: establecer un límite máximo a los créditos que otorga el Banco Central al gobierno reduciendo por tanto el encaje legal de los bancos comerciales; requisito de un incremento en la razón pasivo-capital de los bancos; restablecimiento de la influencia e intereses del sector privado por medio de un doble mecanismo, es decir, la separación de los intermediarios financieros no bancarios respecto de las Asociaciones Nacionales de Crédito y la autorización para que el sector privado participara en el sistema bancario establecido con no más del 34% del total del capital de los bancos en forma de Certificados de Aportación Patrimonial (CAPS).

Hacia 1983 y 1988 el sistema financiero responde a los cambios macroeconómicos, es decir al ajuste recesivo que se tradujo en un deterioro de las principales variables económicas: " estancamiento del PIB, drástica reducción del salario real y del empleo, contracción del consumo y reducción de la tasa de formación de capital bruto. La situación económica era de inestabilidad financiera e incertidumbre. Como reacción de los mercados al shock monetarista de los años ochenta continuó la fuga de capitales y la hiperinflación estimuló la volatilidad de las tasas de interés, la inestabilidad monetaria y las turbulencias en el tipo de cambio".⁴¹ véase (cuadro 2 y 3 y gráfica 2)

**CUADRO 3: MÉXICO: PRINCIPALES INDICADORES MACROECONÓMICOS.
1988-1993**

CONCEPTO	1988	1989	1990	1991	1992	1993 ^a
PIB1	-1.2	3.3	4.4	3.8	2.26	.04
IPC2	51.7	19.7	29.9	18.9	11.9	8.7
Déficit (-) o superávit financiero/PIB3	-12.5	-5.7	-4.0	-0.4	1.5	1.0
Cuenta Corriente4	-2.6	-4.0	-5.2	-13.8	-22.9	-21.0
Balanza Comercial	1.7	-0.6	-3.0	-1.1	-26.7	-19.5
Deuda Externa	98.7	89.8	96.6	96.6	191.0	125.0
Tipo de Cambio5	2257	2637	2938	3096	3183	3.3

^a Datos de la Cepal

1 Tasa de crecimiento ajustada por la inflación

2 Incremento porcentual de diciembre a diciembre del índice de precios al consumidor

3 No incluye ingresos por privatizaciones en los años 1991 a 1993

4 Miles de millones de dólares de Estados Unidos. Los datos de la deuda son los de la total

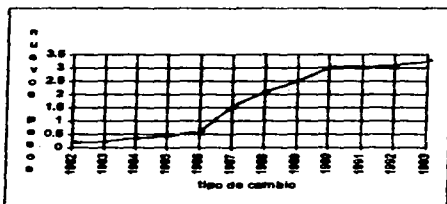
⁴¹ Op. cit. pág. 80

desembolsada.

3 Tipo de cambio controlado. La paridad cambiaria de 1983 elimina tres cifras, de acuerdo a la reforma fiduciaria.

FUENTE: BANCO DE MÉXICO, NAFIN Y CEPAL (1983)

GRÁFICA 2. TIPO DE CAMBIO DEL PESO MEXICANO (1982-1983)
(NUEVOS PESOS)



FUENTE: BANCO DE MÉXICO, NAFIN Y CEPAL (1983)

El Banco de México prosiguió con la política de tipo de cambio real en la que se daba prioridad a las reservas internacionales, manteniéndose hasta 1986; por tanto el sistema financiero se subordinó técnica y políticamente a las metas macroeconómicas de los programas de ajuste y estabilización del gobierno.

El sector bancario llevó a cabo dos funciones: el impedimento de quiebras masivas, lográndose gracias al Fideicomiso para Coberturas y Riesgos Cambiarios (FICORCA), el cual es un programa financiero de cobertura de riesgo cambiario y refinanciamiento de deuda, este fideicomiso fue esencial para la reducción de la deuda externa privada de casi 24 mmd a finales de 1982 a poco más de 7 mmd en 1985, Ficorca otorgó para tal reducción 12 mmd en créditos comerciales, por tanto el Banco de México ocupó el puesto de prestamista al mismo tiempo que los bancos comerciales intermediaban más de 4,800 transacciones.

La función de financiar déficit fiscales crecientes, las actividades gubernamentales financiadas por el sector bancario aumentaron de 10.3 a 57.6 %, entre 1983 y 1988 los recursos de los bancos se destinaron a financiar el ajuste más que a promover del desarrollo económico. véase (cuadro 4 y gráfica 1)

CUADRO 4: FINANCIAMIENTO OTORGADO POR LA BANCA COMERCIAL MEXICANA A SECTORES NO FINANCIEROS, 1982-1987
(porcentaje)

AÑOS	SECTOR PÚBLICO participación %	SECTOR PRIVADO participación %
1982	10.3	89.7
1983	10.1	89.9
1984	12.9	87.1
1985	34.2	65.8
1986	53.0	47.0
1987	57.8	42.2

FUENTE: BANCO DE MÉXICO

CUADRO 5: FINANCIAMIENTO OTORGADO POR LA BANCA COMERCIAL MEXICANA A SECTORES NO FINANCIEROS, 1988-1992
(porcentaje)

AÑOS	SECTOR PÚBLICO participación %	SECTOR PRIVADO participación %
1988	47.3	52.7
1989	31.7	68.3
1990	27.9	72.1
1991	22.5	77.5
1992	22.5	77.5

FUENTE: BANCO DE MÉXICO

A mediados de la década de los ochenta, el perfil de los bancos empezó a mejorar; la razón capital-activo de los bancos inició una fase de recuperación desde 1984 ascendiendo a 7.03% hacia finales de 1988; la base de capital se incrementó debido a la revaluación de los activos físicos en 1987-1988; la cartera vencida disminuyó consistentemente y la tasa de ganancia bancaria se incrementó, por tanto el gobierno el principal factor de la demanda crédito, el riesgo tendió a disminuir.⁴² véase (cuadro 6)

⁴² Op. cit. pág. 81

**CUADRO 6: INDICADORES FINANCIEROS DE LA BANCA COMERCIAL MEXICANA
(1985-1988)**

CONCEPTO	1985	1986	1987	1988
Títulos/activo	2.88	3.27	4.43	7.03
Cartera total/activación total	82.84	87.74	108.78	88.93
Cartera vencida/cartera total	2.87	1.16	0.51	0.89
Cartera vencida/capital contable	75.53	42.08	34.54	15.01
Unidad lista/activo estable	24.18	28.11	27.92	25.58
Unidad lista/activo total	0.72	0.92	1.23	1.79
Reserva/fondo promedio	34.18	38.55	42.72	35.28
Margin Bancarios	4.53	4.77	4.86	6.53

FUENTE: COMISIÓN NACIONAL BANCARIA

Las reformas macroeconómica y financiera se prepararon para la desregulación y reprivatización de los bancos comerciales, durante los primeros años de la década de los noventa, los bancos fueron vendidos a una razón ingreso-precio, equivalente a diez, los nuevos dueños tuvieron que pagar en promedio tres veces el valor en libros de los bancos. Las reformas tenían tres propósitos para generar un crecimiento sostenido, una expansión económica y por ende una estabilización: rescate de las finanzas públicas, el fondo de las empresas privadas y la recreación de un mercado financiero más sólido.

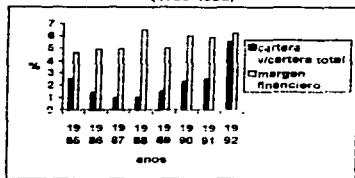
1.4.3 REFORMAS MACROECONÓMICAS Y FINANCIERAS

Se inicia a mediados de 1988, extendiéndose hasta el presente, se desarrolla en un período en que la economía describe casi un ciclo completo: "recuperación en 1987-1988, cuando la economía creció a una tasa de 1.3% en promedio anual; reanimación y expansión del Producto Interno Bruto (PIB), entre 1989 y 1992 a una tasa de crecimiento de más de 3% y , finalmente, estancamiento y recesión en 1993 con un crecimiento del PIB de 0.4%".⁴³ véase (cuadro 2 y 3)

Las características más importantes son: desregulación y liberalización financieras, configuración de nuevos grupos de capital y la integración con los circuitos financieros de E.U., incremento de la cartera vencida del sector bancario, equilibrio fiscal, deflación, aumento en las tasas de interés y rezago del tipo de cambio. véase (cuadros 3 y 7 y gráficas 1 y 3)

⁴³ Op. cit. pág. 81

GRÁFICA 3. EVOLUCIÓN DE LA CARTERA VENCIDA Y EL MARGEN FINANCIERO (1985-1992)



FUENTE: COMISION NACIONAL BANCARIA

CUADRO 7. INDICADORES FINANCIEROS DE LA BANCA COMERCIAL MEXICANA (1989-1992)

CONCEPTOS	1989	1990	1991	1992
Título/activo	6.43	6.18	5.56	5.65
Cartera vencida/cartera total	1.42	2.08	2.36	5.51
Utilidad Neta/activo total	1.59	1.41	1.21	1.39
Margen Financiero	4.95	5.96	5.54	6.13

FUENTE: COMISION NACIONAL BANCARIA

Hacia 1980 la Economía Mexicana se presentaba como una de las más cerradas y protegidas, los empresarios sólo se preocupaban por abastecer un mercado cautivo, por tanto, para destacar en materia de productividad, México tuvo que ponerse al día en cuanto al quehacer económico; fue entonces en la Administración Madridista cuando se puso al Estado en el renglón del proteccionismo estatal y empezó el proceso de Apertura Económica, que culminaría con la firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá; con esto la Economía Mexicana ha cambiado, el esquema es poder competir, producir, vender y distribuir; no sólo exportar sino que se empiece a producir de esta forma; sin embargo, en los años del desarrollo estabilizador se logró crear una industria nacional debido a que el Gobierno aplicó una serie de políticas tendientes a formar un ambiente empresarial; con el cierre de fronteras y los créditos baratos se permitió un desarrollo industrial el cual quizá se distorsionó por no haber sido objeto abierto a la competencia.

La Economía Mexicana entra en 1990 en una circunstancia ambivalente, de un lado existe una base macroeconómica estable; y por el otro una realidad estructural que impide el crecimiento duradero dentro del nuevo modelo de desarrollo: **MÁS ABIERTO AL MUNDO Y MÁS EXPUESTO A LA DINÁMICA DEL MERCADO.**

En 1992 la Economía Mexicana fue el escenario de la recesión: oficialmente se dijo que se trataba de un tropiezo del proceso de crecimiento sano de la trayectoria económica, en muchos sectores se está produciendo una subtróica reconversión que ha obligado a los empresarios a afrontar las transformaciones internas y a perder la capacidad para ampliar la producción.

Sin embargo la política macroeconómica señala dos objetivos: estabilidad de precios, epitomizada en la inflación de un dígito, 8.7% en 1993, la inflación monodígita es el corolario de una estrategia dual, el saneamiento de las finanzas públicas y el pacto de solididad, los cuales ha permitido crear "las condiciones para anclar los precios clave y los salarios nominales"⁴⁴; por otro lado la apertura comercial que se utiliza para modificar los precios relativos y forzar el cambio estructural y el rezago del tipo de cambio; la estrategia deflacionaria tiene efecto contraccionista cuyo impacto en las ventas y el empleo afecta la liquidez de las empresas, la inversión productiva y la capacidad de generación de ahorro de la economía.

"Las consecuencias negativas sobre la rentabilidad del sector financiero serían pesadas, si no fuera porque la deregulación y el proteccionismo a favor del oligopolio financiero permiten paliar, mediante fluctuaciones más severas del mark up (la tasa de interés activa), los avatares de la recesión".⁴⁵

Se señala como segundo objetivo el crecimiento económico sostenido de una tasa de 6% en promedio anual, la cual sería suficiente para amorrar tensiones en el mercado laboral debido a la crisis financiera y al ajuste recesivo con crecimiento cero durante 1992-1996.

Se tiene una estrategia la cual consiste en hacer que la dinámica del crecimiento gire en torno de las ventajas comparativas, así con la apertura de la economía mejorarían la competitividad de los bienes exportables y los términos de intercambio; por cada punto porcentual de crecimiento de la economía, se tomaría más intensidad en trabajo en corto plazo, el mercado de trabajo tendería al equilibrio y la distribución del ingreso se tomaría más equitativa. Dada la composición de las importaciones y la mejora de los términos de intercambio, la brecha tecnológica disminuiría sin que la economía tuviese restricción externa, generando modernización en el aparato productivo, sin embargo, al finalizar el sesenio el crecimiento anual promedio será de un tercio de lo proyectado (2.4%). véase (cuadro 5)

Como se ha venido observando, la economía mexicana ha sufrido cambios históricos, en la medida en que la apertura comercial estimula la actividad externa, se establece un trazo al incremento de precios, por otro lado se negoció un programa de reestructuración de largo plazo de la deuda externa elevando así las expectativas de corto y mediano plazo sobre el peso en los mercados financieros. Sin embargo, la estrategia macroeconómica neoliberal arrojó resultados aceptables en el periodo 1989-1991.

⁴⁴ Op. cit., pág. 82

⁴⁵ Op. cit., pág. 82

La economía muestra una vez más su edición al ahorro externo, ya que el balance de pagos se logró mediante el ingreso de más de 20 mmd, dado el tipo de cambio quasi fijo, la tasa de devaluación de la paridad combinada con la banda de fluctuación no consiguen ajustar el tipo de cambio a la tasa de equilibrio.

Por tanto, la reforma estructural del sistema financiero tiene como objetivo la adaptación al nuevo patrón de crecimiento, el cual se centra en enclaves de bienes exportables, implicando así reasignación de recursos financieros en función de la ley de los precios, es decir estabilidad financiera. véase (cuadro 7)

La política de restricción crediticia tanto ha deflacionado la economía como ha incrementado el costo financiero del capital y provocado por otro lado una desaceleración de la tasa de crecimiento económico, el margen financiero es alto a escala internacional, por tanto el "sector bancario no puede ser pivote dinámico del ahorro y la inversión en una economía abierta, sino a condición de que se homologue el margen financiero con las tasas internacionales y se regule la segmentación oligopólica del mercado financiero".⁴⁶ véase (cuadro 8)

De otro modo la demanda de crédito determinará que los grandes grupos financieros aprovechen el arbitraje entre las tasas de interés, ya que pueden acceder con ventajas comparativas al ahorro externo, por tanto las micro, pequeñas y medianas empresas continuarán confrontando condiciones de crédito no competitivas.

CUADRO 3. COMPARACION INTERNACIONAL DE SISTEMAS BANCARIOS, 1982

PAIS	MARGEN FINANCIERO/ACTIVO TOTAL	RETORNO SOBRE ACTIVO	INGRESO NO FINANCIERO/EGRESO TOTAL
CANADA	3.15	1.19	31
ITALIA	3.58	1.26	27
ESPAÑA	3.98	1.58	26
ESTADOS UNIDOS	3.61	0.79	34
MEXICO	5.44	1.39	27

FUENTE: OCDE Y COMISIÓN NACIONAL BANCARIA

En la mayoría de las Empresas Mexicanas o que operan en México, los márgenes de operación se ha reducido debido a que no se ha podido reducir los costos al mismo tiempo que realizar inversiones para modernizar la planta productiva. Las importaciones de bienes de capital que se despliegan desde 1980 a la fecha, han continuado sostenidas, en una tasa de crecimiento muy elevada cerca del 40%;

⁴⁶ Op. cit., pág. 85

esto significa que se está construyendo una nueva base productiva e industrial en varios sectores; el desafío es equilibrar entre un proceso que es de naturaleza estructural y física, y que tendrá efectos tangibles a largo plazo, y otro que exige resultados inmediatos para impedir que el programa antiinflacionario tenga efectos negativos sobre la economía.

La cuestión radica en que la micro, pequeña y mediana empresa se ha constituido en un ente exportador, existen estrategias de apoyo para el desarrollo como son: Crédito Preferencial, Sistemas de Garantías, Estímulos Fiscales, Promoción de Industrias Seleccionadas, Amplio Margen Legal, Fomento a la Exportación, Incentivos a las Empresas Exitosas por mencionar algunas, aunado a esto encontramos el tema de la Competitividad para que pueda incorporarse, integrarse a la dinámica de la producción y de exportación y con ello generar mayor riqueza, mayores empleos y mejor distribución del ingreso; además necesitamos un desarrollo empresarial suficiente, un entrenamiento distinto, una capacitación de entrenar al gestor empresarial para que esta se desarrolle, crezca y compita internacionalmente; adicional a esto no debemos dejar fuera a la Calidad Total, se necesita hablar de Excelencia, de programas de asistencia técnica para la mediana empresa, servicios profesionales competitivos al servicio de esta, de contabilidad, de leyes, cuestiones fiscales, cuestiones de diseño, de ingeniería, etc., para una mejor capacidad de producción a lo cual has sido difícil acudir, debido a la falta de estos instrumentos toma la decisión el Consejo de Nacional Financiera para incorporar a los gastos en capacitación, en entrenamiento, en desarrollo empresarial, asistencia técnica; adicionalmente se necesita acceder al costo de capital competitivo para que la modernización y la internacionalización del Sistema Financiero Nacional cobren importancia, ya que las empresas mexicanas que requieren competir en la producción de bienes y servicios requieran de acceder, como lo acceden a otros, a costos de capital también competitivos; para esto más adelante hablaremos de mercados intermedios de valores para medianas empresas o de sociedades de inversión de renta fija para pequeñas empresas, en donde se conjuntan valores emitidos por pequeñas empresas; por esto es importante que se abran estos mercados nuevos que desintermedien sensiblemente el financiamiento, abatiendo su costo final al usuario y que le permitan a la empresa acceder cada vez a costos de capital más competitivos; las Uniones de Crédito, las Cajas de Ahorro, son instrumentos para nosotros muy interesantes que revelan alternativas reales de participar en el financiamiento con menor costo de intermediación financiera; urge que el Sistema Financiero se siga modernizando, siendo cada vez más competitivo para la micro, pequeña y mediana empresa, es importante que también sigamos llevando a la empresa grande y a la mediana, con diferentes modalidades a los mercados internacionales cuando vinculamos estos financiamientos a la posibilidad de generación de divisas mediante la exportación presente y futura.

A diferencia del pasado, las estrategias futuras de desarrollo no pueden seguir siendo pensadas como si el Mercado Mundial no existiera. La productividad y la calidad del trabajo, así como el grado de competitividad de los precios de los productos serán evaluados por el mercado mundial; esta termina siempre por imponer sanciones económicas a las violaciones de las normas internacionales, medidas de

producción y de la acumulación de capital. Si estas normas no son acatadas como ocurrió y ocurre en los casos de industrialización basada en la sustitución de importaciones bajo mercados protegidos, es decir: si los productos nacionales no son acogidos por cualquier sociedad del mundo como objetos útiles; si las exportaciones no avanzan y aún retroceden, estaremos frente a una economía ineficiente, una economía que padece un subestrangulamiento de mediano o largo plazo en el frente interno el cual estará estructuralmente impedida para crecer hasta ahora, la gran prioridad ha sido el control de la inflación; la experiencia aún vivida demuestra que el crecimiento exige atacar simultáneamente la realidad material de la economía, educación, agricultura y un Estado fuerte y eficiente antes del Tratado de Libre Comercio.

Nuestro país ha tenido un ahorro interno insuficiente para cubrir las necesidades de inversión y mantener un ritmo de crecimiento superior al de la población; sin embargo, la mayor parte del ahorro lo ha utilizado el sector público para complementar su gasto o financiar sus déficit presupuestales, es de esperarse que los fondos que recibe el Estado provenientes de la venta de instituciones bancarias y de la campaña de teléfonos entre otras empresas, se aprovechen para seguir disminuyendo el monto de la deuda externa.

La actividad económica de los países es impulsada por la disponibilidad de crédito al consumo de bienes y servicios, es por eso que en los países desarrollados es factible obtener créditos hasta 20 años o más para la adquisición de bienes raíces, y amplia disponibilidad y plazos para toda clase de artículos duraderos y de consumo, lo cual impulsa la producción y la actividad económica.

El cambio que ha sufrido México hace algunos años lo han llevado principalmente empresas industriales, situación para ellas desconocida: las empresas mexicanas con capital extranjero o totalmente transnacionales; de las empresas minicanas de mexicanos, que en los años cincuenta montaron su planta que se estructuró con características heredadas del viejo proteccionismo sin prepararlas para la competencia, fue una patética que dejó a varias empresas con limitaciones las cuales han impedido una modernización y un cambio estructural.

La industria transnacional en México o aquella con capital extranjero tienen mayor capacidad de adaptación, no así con las empresas totalmente mexicanas, la mayoría mediana o pequeña, que se están enfrentando a la apertura comercial; es una responsabilidad del gobierno, para la representación empresarial, y para las instituciones que sirven a la industria, el apoyarlas y ayudarlas a superar la crisis, modernizarse y finalmente progresar.

Para esto es necesario tales características:

1) Una clara definición de la situación o ambiente en que se desarrollarán, de cómo será el futuro es primordial y fundamental, planeación y capacitación de los empresarios para ajustarse a tales circunstancias. La competencia es igual dentro y fuera de las fronteras del país, disminuida la protección las empresas se encuentran con que las oportunidades de mercado son prácticamente iguales para las de la misma rama, independientemente de la ubicación, la diferencia es la distancia, esta situación les exige a las empresas precio, calidad, oportunidad y diseño de sus productos, que respondan a las necesidades de sus

mercados, sin dejar de preocuparse por sus competidores, les será más importante anticiparse a los requisitos del consumidor. Las empresas deben considerar que con la internacionalización de sus mercados, estos se puedan ampliar, algunos no entenderán la situación, otros seguirán pensando sólo en el mercado interno y dirán que la exportación no es para ellos. La competencia exige una modernización que debe comprender actitud, tecnología y nueva administración de la eficiencia; la modernización pide acceder a nuevos bienes de capital, a nuevas tecnologías, tanto como a nuevas técnicas de administración y organización; temas como la calidad total deben acompañar a la renovación de la maquinaria y equipo; los retos por enfrentar a la modernidad de la planta productiva está en adquisición de tecnología, la administración, la capacitación, el crecimiento y modernización fabril, la adaptación a nuevas formas de comercialización y el desarrollo de nuevas ventajas competitivas, son los asuntos en los cuales el empresario necesita ayuda. El hecho de ayudar a la empresa no se trata de invertir dinero nuevo en el que no se tenga una salida clara ante un nuevo entorno económico, que su situación financiera no tenga escape, y sobre todo que su administración no muestre capacidad de adaptación al cambio.

2) Determinar cambios fundamentales que se realizarán para ajustarse a tales circunstancias. Se plantea un cambio en la comercialización dentro y fuera de las fronteras, el esquema de las llamadas empresas de comercio exterior es cada vez mayor, pero ante la presencia en México de las empresas de comercio exterior de los otros países cambiarán también los esquemas de competencia comercial en el mercado interno. Otro cambio importante vendrá con la Inversión Extranjera; la competencia será fuerte, en México se instalarán empresas de reciente creación y gran modernidad, que vendrán a aprovechar nuestras ventajas comparativas (mano de obra barata, recursos naturales, ubicación geográfica, etc.), trayendo del exterior las ventajas comparativas de sus propios países (capital, financiamiento, tecnología y mercados).

De las características que enfrentan las empresas como son la competencia, el mayor mercado las nuevas formas de comercialización se tiene también la modificación de la mercadotecnia, el cual es un reto de diseñar nuevos mecanismos de comercialización; como competir en el mercado para que no sean desplazados; analizar el tipo de mercancía que se venderá y si la forma de adecuarse es por el camino de la asociación o la fusión con empresas del exterior, si es a través de la participación de las empresas comercializadas o si pueden proteger por sí solos el mercado.

En lo que respecta a la política financiera del sexenio pasado, estuvo guiada por los objetivos de alcanzar una regulación de mercado, de los intermediarios y una creciente apertura en los servicios financieros, acorde con una economía más abierta, capaz de generar un ingreso adecuado de divisas en función de los requerimientos de moneda extranjera del proyecto de cambio estructural; en unos cuantos años ocurrieron grandes cambios; el encaje legal se pesó al coeficiente de liquidez eliminándose este; se vendieron los bancos a distintos grupos económicos; se pactó una determinada secuencia para el establecimiento de intermediarios financieros extranjeros en el mercado local, con una pequeña incorporación al mercado financiero local; se están modificando las reglas de operación del mercado de valores para abrir la cotización de títulos de empresas extranjeras a través de intermediarios financieros

locales e extranjeros. Esto en términos de política bancaria sería:

- 1) Habería que considerar el rollo del gobierno como deudor seguro, el gobierno a través del encaje legal y su remuneración y posteriormente, a través del coeficiente de liquidez, garantizó a la banca mexicana una colocación segura y rentable de una parte de sus activos.
- 2) La venta de la banca a distintos grupos económicos ha impulsado, de manera acelerada, un cambio en la composición de los propietarios y clientes que no necesariamente es compatible con el volumen de activos y el ritmo de crecimiento de éstos en cada uno de los grupos financieros. Se está dando un proceso de redimensionamiento de los intermediarios financieros, que podría provocar quiebras si ser presionado con el establecimiento de nuevos bancos.
- 3) La cuestión de la competencia con intermediarios financieros extranjeros, la banca mexicana concertó los términos de la apertura financiera en el TLC, previniendo como estrategia propia, el asociarse con intermediarios extranjeros, hasta por un 30% del capital accionario, según lo establece la Ley de Instituciones de Crédito.

Habría que agregar las políticas de estabilización en el tipo de cambio y de financiamiento del déficit de la balanza en cuenta corriente, sobre la base de mantener rendimientos atractivos en el sector financiero a capitales externos.

La presencia de capital extranjero obligará a las empresas mexicanas a complementar las ventajas comparativas del país con un rápido desarrollo de nuevas ventajas competitivas semejantes a la que traerá la empresa extranjera. Esto habla de una necesidad de fuerte inversión en el desarrollo tecnológico y la solidez financiera con fácil acceso a las fuentes de capital

1.4.4 MODERNIZACION FINANCIERA

La situación del sistema bancario respecto a su estructura de mercado corresponde a la de un oligopolio el cual implica desventajas para el sector no financiero de la economía, la estrategia para reducir el grado de oligopolio, aumentar su eficiencia y forzar una asignación óptima del ahorro es la de aumentar la rivalidad mediante la liberalización financiera; la participación en el mercado nacional extendida a nuevos intermediarios financieros nacionales e internacionales constituye el mecanismo de la estrategia. La internacionalización de la rivalidad podría acelerar las quiebras y/o fusiones, de donde resultaría una superior concentración del capital, o más bien un grado mayor de oligopolio. A fin de confrontar la creciente rivalidad, los bancos tendrán que realizar ajustes al menos en cuatro ámbitos:

- 1) reducir sus costos de operación, que son más elevados (8.62% del activo) que los costos de los bancos norteamericanos (2.12%).
- 2) limpiar la cartera vencida, lo cual reducirá la fragilidad financiera de las empresas con pasivos riesgosos y sentaría las bases para resolver la demanda de crédito y la profundización financiera de la economía.
- 3) seleccionar las mercancías más rentables.

4) aumentar la inversión tecnológica de procesos financieros de punta.

De esta manera se desarrollan cuatro aspectos de la modernización financiera que son:

1) DESREGULACION INTERNA DE LOS MERCADOS: las autoridades monetarias suprimieron los techos a las tasas de interés sobre depósitos, el encaje legal, instrumentos del Banco Central para regular la oferta monetaria e incidir en los precios relativos; al mismo tiempo se fue eliminando y se estableció un régimen de coeficientes de liquidez, el cual fuera reemplazado en 1992 por un sistema de reservas bancarias el cual fue equivalente al 25% de la demanda de depósitos; liberalización de la mayoría de los instrumentos de intermediación financiera; eliminación de los segmentos de créditos obligatorios o cautivos y desregulación de las comisiones que las firmas de seguros cobraban; para garantizar la solvencia bancaria y la estabilidad financiera se establecieron una regulación y regímenes de capitalización en consonancia con el Acuerdo de Basilea sobre bases de capital; reprivatización bancaria y constitución inmediata de holdings que combinan diversos tipos de instituciones financieras; cancelados los canales de crédito bancario obligatorio, el financiamiento del déficit fiscal pasó a depender de las operaciones de mercado abierto; de tal manera que México ingresó en una nueva etapa de políticas monetarias conservadoras, la cual se fortaleció con la autonomía del Banco de México a partir de abril de 1994.

2) LIBERALIZACIÓN Y APERTURA COMERCIAL: donde lo más relevante es, *fruits neutrales*: la inversión en acciones suscritas libremente; globalización de servicios financieros y libre participación en todos los instrumentos, incluso los cetes, acceso limitado (30% de las acciones) a la propiedad de corporaciones financieras y mayor participación del capital extranjero en los circuitos monetarios y financieros nacionales.

3) LA CRECIENTE INTERNACIONALIZACIÓN DEL CAPITAL FINANCIERO MEXICANO: donde los bancos tienen 14 sucursales, 11 agencias y 21 oficinas de representación en el extranjero, realizando inversiones en 13 bancos extranjeros, por lo que en el periodo 1991-1993 se señala el retorno de títulos mexicanos al mercado internacional de capitales.

4) LA REORGANIZACIÓN DE LOS CIRCUITOS Y AGENTES FINANCIEROS MEDIANTE LA CONSTITUCIÓN DE HOLDINGS POSIBILITADA POR LA POLÍTICA DE AJUSTE MACROECONÓMICO Y LA REPRIVATIZACIÓN; Así el alto precio de compra como proporción del valor contable, combinado con la precaria base de capital, obligó a los inversionistas privados a financiar y apalancar con fondos extranjeros la compra de los bancos que, aunque fue riesgoso, si se toma en cuenta que en la política macroeconómica neoliberal el tipo de cambio es precio-ancha, el cual tendrá que ajustarse a la tasa de equilibrio.

Los nuevos banqueros compraron negocios que habían mantenido tasas de retorno altas, significando flujos de ingreso rentables, los neobanqueros compraron licencias bancarias más que activos bancarios, es decir, que el valor presente de los bancos está muy relacionado con su valor futuro basado en la tasa de beneficio esperada.

En el caso particular del sistema financiero mexicano dada la conducta oligopólica de la banca, la liberalización financiera no ha reducido la inestabilidad financiera, si no que por el contrario ha aumentado, después de que en 1987 decreciera a su punto más bajo, la razón cartera vencida/activo ha crecido hasta

ascender en 1982-1983 a una tasa máxima alcanzada en 1982-1983, véase (cuadro 7 y gráfica 3)

El superávit de las finanzas públicas, generado por políticas fiscales conservadoras, y la tasa de crecimiento económico más acelerada en el período 1986-1992 introdujeron al sistema bancario a tomar más riesgos, lo cual refleja un cambio en las expectativas de mercado.

En general, se supone que las colusiones, las fusiones, la liberalización financiera y la competencia extranjera, las nuevas licencias bancarias, la consolidación de holdings y la disciplina fiscal aumentarán la rivalidad e incluirán una asignación eficiente y a costos competitivos del crédito.

Los elevados márgenes financieros deberán tender a contraerse, acusando el efecto tanto de la mutación en la estructura del mercado hacia un menor grado de oligopolio, como de una oferta de crédito y tasas de interés más elásticas.

Como parte del objetivo de alinear al sector bancario con las tendencias de los mercados financieros internacionales, donde la banca universal y los holdings predominan, la desregulación y el tipo de liberalización financiera han favorecido la configuración de grupos; por tanto es probable que en el futuro los holdings tiendan a establecer unidades estratégicas multifuncionales de crédito (redes financieras).

La competencia será entre holdings por nichos específicos de mercado (tarjetas de crédito, créditos hipotecarios, banca electrónica, créditos corporativos y agrícolas, seguros, factoraje, etc.) y tendrá como centro al grupo financiero; al cual por ley debe mantener el 51% o más del total de las acciones, también administra los fondos pero no puede realizar transacciones en el mercado directamente. Tanto las entidades privadas como públicas que sirve y que se sirven de las empresas, principalmente las financieras deben ayudar al empresario, especialmente con capital para alcanzar estos objetivos: Concentrar sus esfuerzos en los productos más competitivos y que le proporcionen rentabilidad a largo plazo; reducir sus procesos y productos para los mercados amplios; diseñar nuevas logísticas de distribución que tengan en cuenta esos nuevos mercados; ser financieramente su empresa; elevar la capacidad gerencial y la calidad de los cuadros directivos; adquirir tecnologías y bienes de capital modernos, planear con el objetivo de la calidad total, para que, desde el diseño hasta el servicio pueda entregar más valor agregado a los clientes. Esto se logrará si el industrial actualiza su visión y el reto al cambio, no aferrarse al pasado, para poder evolucionar y asegurar su empresa. Por tanto van de la mano la **MODERNIZACIÓN INDUSTRIAL Y LA SOCIALIZACIÓN FINANCIERA.**

Al analizar la estructura de capital de las empresas para enfrentar los retos es un peso que se debe hacer ya; es necesario planear con todo cuidado las características y dimensiones de los recursos económicos necesarios para hacer frente al cambio estructural que las empresas requieren efectuar; cabe la posibilidad de que se tendrá que hacer reestructuración de capital o recapitalizarse el mercado de capitales y el financiero debe tomar muy en cuenta esta situación si quiere hacer una aportación nacional significativa.

Los orígenes de financiamiento de las instituciones financieras, desde la Banca, pasando por los organismos emisores de crédito, especialmente los seguros, fianzas y fondos de pensiones en proyecto,

que son invariantes institucionales importantes, hasta las casas de bolsa; deberán diseñar mecanismos tendientes a apoyar este proceso o acobardarán financiando sólo empresas de grandes dimensiones, de capital extranjero o transnacionales, que son las mejor preparadas para convencer de sus proyectos y las que mayor facilidad tienen de acceder a las fuentes de recursos.

Para las empresas, enfrentar desde ahora la apertura comercial puede significar la necesidad de buscar asociaciones, fusiones o adquisiciones que permitan asumir dimensiones distintas; puede significar la necesidad de complementar y/o incrementar substancialmente el capital, la necesidad de financiamientos de largo plazo; puede significar la conveniencia de hacer pública a la empresa a través de colocaciones en bolsa. Los organismos financieros deben estar preparados tanto para aportar como para financiar ese capital.

La estructura industrial del país como se ha mencionado anteriormente está compuesta principalmente por pequeñas y medianas industrias; este tipo de empresas representan un gran potencial de establecimientos fábricas manufactureros; una de sus principales características es tener un importante efecto de arrastre en el quehacer económico de México, por eso y más debe de ser aprovechado y, por tanto, es necesario otorgarle condiciones propicias para su expansión y mantenimiento en la planta productiva nacional; sobre todo ahora en los momentos actuales en lo que la apertura comercial y el acuerdo bilateral con Estados Unidos es imprescindible fortalecer las cadenas productivas y por ende ser más competitivos.

La industria mediana se caracteriza por ser demandantes y proveedores de insumos nacionales, los cuales son, en buena medida uno de los mejores motores de la actividad fabril y el soporte del crecimiento interno, por tanto es necesario apoyarla a través de recursos financieros, gestión administrativa y tecnología efectiva para modernizar su industria, capacitarla y ser más eficientes en todos los ámbitos. Hasta ahora este tipo de empresas han logrado superar los efectos de la crisis y la creciente competitividad de productos de importación, así como la excesiva y carestía del financiamiento, la excesiva regulación administrativa y la carga fiscal, por mencionar algunas; con esto se comprueba su capacidad y flexibilidad de adaptación, así como su tenacidad para buscar nuevas estrategias de integración para poder mantenerse en el mercado.

La problemática a la que se enfrentan se manifiesta en diversos aspectos:

- falta de dólares para mantener una continua capitalización e innovación de procesos.
- el stress en tecnología aplicada presenta capacidad ociosa.
- ante la falta de organización, información y administración eficiente, muestran dificultades para programar su producción, así como desarrollar métodos para la evaluación de costos y mercados.
- la calidad de sus procesos y productos varía, en función de sus recursos y capacidad de ampliación de métodos de control de calidad.

Sin embargo, uno de los obstáculos relevantes en el desarrollo de esta industria es, sin duda, el acceso al FINANCIAMIENTO. El capital es la premisa básica para atender las dificultades antes

mencionadas, si el industrial no cuenta con recursos, no puede calificar a su gente, ni diversificar sus producciones, ni adquirir tecnología, ni expandirse. Es imprescindible que las unidades de menor tamaño tengan oportunidad de allegarse recursos a un bajo costo y de manera permanente.

En la medida que se disponga de dinero, y sea de gran utilidad, la empresa irá generando recursos propios por tanto es responsabilidad del empresario la de conocer cómo obtener créditos que se paguen o amorticen con la rotación de activos y las utilidades.

El objetivo de la empresa es vender más de lo que produce, pero la falta de financiamiento lo frenó, la línea de crédito directa que tienen con el Banco resulta insuficiente tanto por el monto como por el plazo para su pago, este tipo de crédito satisface requerimientos periódicos o cíclicos de liquidez pero no es el requerido para el crecimiento dinámico de la empresa.

Para producir más e incrementar ventas, la empresa requiere invertir en materias primas, producción en proceso, cuantías por cobrar y probablemente maquinaria, equipo e instalaciones; es decir **CAPITAL DE CRECIMIENTO**.

Una de las funciones fundamentales de la banca es financiar el desarrollo y el crecimiento económico, por tanto, la banca es una actividad institucional tomadora de riesgos.

1.4.6 EL SISTEMA BANCARIO MEXICANO Y EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

Es común decir que el TLC condiciona y condicionará los límites dentro de los cuales se desarrollarán las finanzas mexicanas, sin embargo se tiene una integración asimétrica de México con Estados Unidos y Canadá.

1) En primer lugar tenemos la asimetría en dimensión entre los sistemas financieros de Canadá, Estados Unidos y México: véase (cuadro 9 y gráfica 4)

El activo total de Citicorp, el banco más grande de Estados Unidos, suma 211.9 mmd y su capital neto los 7 mmd, en contraste, Banamex, el más grande de México, controla activos por más de 33 mmd y su capital apenas rebasa los 1000 mmd. El activo total del sistema bancario mexicano representa menos del 75% del activo del Citicorp; los dos bancos de Canadá (Royal Bank of Canada y el Canadian Imperial Bank of Commerce) en conjunto sus activos equivalen aproximadamente al 75% del activo de todo el sistema bancario mexicano. En 1989 la cartera bancaria como proporción del PIB fue de 53% en E.U., 56% en Canadá y 28.5% en México. La participación de los bancos en el financiamiento del PIB fue de 56, 58.1 y 33% respectivamente.

Dentro del Mercado de Valores de cada país, Estados Unidos fue de casi 80% del PNB y la razón precio-utilidad fue de 22.70; en Canadá fue de 43.2% del PIB y su razón precio-utilidad fue de 22.70; para México fue de 43.4% del PIB, y una razón precio-utilidad de 12.26%. Por tanto, por cada dólar capitalizado en la BMV se capitalizan 34.2 dólares en el mercado de valores norteamericano y 1.8 dólares en Canadá.

CUADRO 9: BANCOS PRINCIPALES: ESTADOS UNIDOS, MÉXICO Y CANADÁ, 1993
(miles de millones de dólares y porcentajes)

PAN/BANCOS	POSICION	CAPITAL	ACTIVO	RETORNO SOBRE ACTIVOS	RAZÓN DE CAPITAL (BPT)
ESTADOS UNIDOS					
BANK AMERICA CORP	25	8 580	179 371	1.50	11.5
CITICORP	29	7 752	211 899	0.68	9.6
CHEMICAL BANK	31	7 480	138 263	0.97	11.3
NATIONS BANK	35	7 174	119 151	1.17	11.5
MÉXICO					
BANK AMERICA CORP	25	8 580	179 371	1.50	11.5
BANAMEX	201	1 285	33 161	3.18	n. d.
BANCOMER	240	974	37 829	2.77	10.06
BANCA SERFIN	279	864	20 993	0.72	6.97
COMERMEX	716	221	7 972	1.17	n. d.
CANADA					
ROYAL BANK	45	5 435	106 900	0.05	9.20
CANADIAN IMPERIAL BANK OF COMMERCE	50	4 950	99 258	0.02	8.70
BANK AMERICA CORP	201	1 285	33 161	3.18	10.06
TORONTO-DOMINION	70	3 906	56 591	0.90	9.90

FUENTE: THE BANKER, julio, 1993

GRAFICA 4. CAPITAL Y ACTIVO DE LOS CUATRO PRINCIPALES BANCOS DE E.U.A., CANADA Y MEXICO



2) La segunda asimetría se refiere a las legislaciones financieras; mientras que en México y Canadá cada quien a su modo permiten la integración de diferentes clases de servicios financieros como la operación de los bancos a escala nacional, en E. U., prevalece la segmentación del mercado financiero establecida por la Ley Glass-Steagall de 1933 (la cual separa a las diversas instituciones financieras con base al tipo de activo y pasivo que manejen), la Ley McFadden de 1927 prohíbe la apertura de sucursales y la realización de actividades bancarias a nivel nacional.

3) Lo importante dentro de esta asimetría, es la diferencia en calidad y fortaleza relativa de las tres monedas: peso, dólar norteamericano y dólar canadiense, el carácter hegemónico del dólar, por oposición a la debilidad del dólar canadiense y a la vulnerabilidad del peso mexicano, que llevaría paradójicamente a tras economía con una sola moneda; sin embargo, cual sería el papel del Banco de México y el del Banco Central de Canadá en relación de su capacidad para controlar la política monetaria en forma soberana y su capacidad para garantizar solvencia en el sistema de pagos, la respuesta a esta negociación es: "trato nacional, transición gradual hacia la apertura total y salvaguardas".⁴⁷

El trato nacional o la igual oportunidad para competir, significa que cada país miembro del TLC le concederá a las instituciones financieras de los otros dos socios comerciales trato igual al que reciben los bancos y otros intermediarios financieros nacionales; el trato nacional implica negación del principio de reciprocidad; las instituciones financieras norteamericanas podrán operar como banca universal a nivel nacional, en tanto que los bancos canadienses y mexicanos estarán sujetos a la regulación norteamericana; en compensación, Estados Unidos permite a los bancos mexicanos que ya cuentan con una casa de bolsa en E. U. continuar con sus operaciones hasta por cinco años más, y no podrá expandir sus negocios.

Para Canadá no hay ventaja adicional, ya que E. U. se los concedió en el Acuerdo de Libre Comercio bilateral de 1988.

Por tanto México y Canadá confían y esperan que la reforma financiera en E. U., se realice lo más

⁴⁷ Op. cit., pág. 92

rápido posible, ya que así la probabilidad de imponer un sistema bancario nacional y universal, y el principio de reciprocidad pasaría a regir las relaciones financieras dentro del T.L.C. La liberalización financiera gradual y controlada: como se ha mencionado tantas veces, la transición hacia la apertura total del sector financiero mexicano no se dará sino hasta el año 2004, según lo estipulado en el Capítulo XIV del documento del TLC; tal periodo, que comprende además un plazo de gracia extraordinario de tres años, permitirá a los holdings consolidar sus posiciones de mercado y les otorga el tiempo necesario para aumentar su compatibilidad, el límite a la participación del mercado de los inversionistas extranjeros aumentará paulatinamente, la proporción varía según el tipo de actividad financiera de que se trate. Por ejemplo: para el sector bancario la variación va de 8 a 15%, para las casas de bolsa de 10 a 20%, estableciéndose además límites máximos a la participación individual en el mercado, que es de 1.5% para las bancas y 4% para casas de bolsa.

Los bancos no-bancos canadienses y norteamericanos podrán emitir tarjetas de crédito, crédito al consumo y crédito hipotecario en el mercado nacional en las mismas condiciones que los bancos mexicanos; con la restricción de que durante su periodo de transición su activo agregado no excederá el 3% de la suma del activo de los bancos y los bancos no-bancos. Canadá concede a los bancos mexicanos el mismo trato que concedió a E. U., en el TLC acordado entre ambos en 1988, en el cual quedan esentos de la regla 10/20, tal regla establece dos cosas:

- 1) ninguna empresa o sociedad no residente podrá poseer más del 10% del total de acciones de una institución financiera canadiense.
- 2) los inversionistas extranjeros en conjunto no podrán capturar más del 25% del mercado.

Desde estas circunstancias se observa que el TLC protege al sector financiero por un periodo largo, con esto se evita que el proceso de liberalización y globalización quebrante el poder de oligopolio de la banca comercial mexicana; en lo que concierne a las finanzas públicas, el TLC configura un modelo de proteccionismo financiero, en donde por medio de la liberalización financiera, la economía transite de la represión financiera al proteccionismo financiero.

Mediante esto existe el riesgo de que el grado de oligopolio no se reduzca con la rivalidad gradual interna, sin embargo esto no cancela los desafíos que la liberalización ha impuesto a la banca y al mercado de valores. El TLC convierte en imperativo la modernización de la plataforma tecnológica bancaria y bursátil, así como la redefinición de la mano de obra a la par con las reglas de la rivalidad financiera global.

Si en un momento dado el capital financiero mexicano no se ajustara a las nuevas circunstancias de la competencia implícitas en el TLC, su función quedaría confinada a algunas ramas del mercado nacional y al manejo de operaciones para clientes nacionales. En lo futuro el sector financiero, en especial la banca y el mercado de valores, estarán sujetos a un proceso de destrucción creativa, que este proceso involucra más o menos turbulencias, dependiendo de como evolucione el patrón de regulación financiera, por tal razón México negoció algunas medidas de salvaguarda temporal para la banca y el mercado de valores para garantizar la estabilidad de las instituciones financieras; de esta manera se congelara hasta por

cuatro años, después de expirado el plazo de transición, la participación de capital de las empresas financieras subsidiarias, tal participación de capital fuera igual al 25 % para los bancos y 30% para las casas de bolsa al momento de la congelación. Los salvaguardas indican que el TLC impone severas restricciones a la autonomía del Banco de México en el manejo de la política monetaria y financiera, sin embargo, lo que está en disputa es el control de los circuitos monetarios, la estabilidad o vulnerabilidad financiera y las condiciones monetarias del desarrollo económico y como parte de la reforma financiera y monetaria, la autonomía del Banco de México tendrá que servir para crear mecanismos institucionales monetarios y financieros que reduzcan los choques que pudieran resultar en el TLC.

CAPITULO II

EL CRÉDITO Y SU IMPACTO EN LA MEDIANA EMPRESA

2.1 CARACTERÍSTICAS GENERALES

La ventaja de la Banca Moderna se inicia cuando se emplea el capital de otro, así como el propio, el dinero adicional proviene de los depósitos y de los billetes que emite, se presta a personas de confianza y sólo para fines comerciales, el Banco cobra un interés, parte del dinero depositado y algo del capital original puede ser invertido en bonos del gobierno, se pueden realizar pagos entre los comerciantes, "pueden emitir papales sobre los bonos del gobierno y el numerario que retienen. Lo primero no sólo proporciona fondos al gobierno, sino que hace que los bancos aumenten el papel moneda en circulación".⁴⁸

La utilidad bancaria surge de los intereses que cobra sobre los préstamos al Gobierno o crédito a particulares, utilidades por inversiones y cuotas por servicios, de esta utilidad el Banco paga gastos, intereses, depósitos y dividendos a los tenedores del Banco.

El primer Banco establecido en el país fue el Banco de Londres y México, filial de The London of

⁴⁸ MC CONNELL, John W., Ideas de los Grandes Economistas., Ed. CECSA., pág. 137

México and South America Ltd., iniciando operaciones el 1° de julio de 1864, este banco introdujo en México los primeros billetes de banco de aceptación general y circulación estable. El acelerado crecimiento económico del país y la creciente inversión extranjera impulsaron las actividades bancarias y el desarrollo bancario, por tanto, se confirma que entre 1878 y 1907 se crearon 39 bancos, eran autónomos, funcionaban con reglamentos propios, por tanto el 19 de marzo de 1967 se decretó la Ley de Instituciones de Crédito constituyéndose así el primer ordenamiento legal para el sistema bancario. Con esta ley se continuó con el sistema de pluralidad de bancos de emisión, otorgamiento de concesiones a través de la Secretaría de Hacienda, reafirmando la regulación sobre el establecimiento y operación de todos los Bancos de la República.

Sólo se consideraron tres tipos de Instituciones de Crédito: Bancos de Emisión, Bancos Refaccionarios y Bancos Hipotecarios.

En el año de 1929, el gobierno federal comenzó a organizar el Banco de Trabajo cuya finalidad era el otorgamiento de crédito a las cooperativas de trabajadores de industrias en pequeña escala; la vida de este fue efímera y hacia 1937 se organizó el Banco Nacional Obrero de Fomento Industrial, S.A., cobrando gran importancia en el sector de la pequeña industria; las funciones encomendadas a esta institución constituyen el campo de trabajo del Banco Nacional de Fomento Cooperativo, con la creación de esta institución no se favoreció a un sector determinado, "hubo preocupación en la esfera del sector público por dar al país de un mecanismo crediticio capaz de contribuir al desarrollo industrial".⁴⁹

En este período se creó el Fondo Nacional de Garantía para los Valores Mobiliarios, el cual garantizaba dividendos o un interés mínimo al de las inversiones hechas en valores mobiliarios emitidos por empresas industriales privadas, y como complemento del Fondo se garantizó la recuperación parcial de los créditos, hacia 1941 se expidió la Ley que creó el Fondo de Fomento a la Industria y de Garantía de Valores Mobiliarios.

La Comisión Federal de Fomento Industrial creada el 1° de junio de 1944 pretendió "la planeación, financiamiento, organización y establecimiento de industrias básicas no promovidas por particulares".⁵⁰

La Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares de 1925 fue sustituida por las de 1928, 1932 y por la vigente del 31 de mayo de 1941, reunió conjuntamente preocupaciones por canalizar recursos crediticios adecuados al financiamiento industrial. "En la exposición de motivos de esa Ley se habla de la necesidad de establecer una distinción clara, entre los mercados de dinero y de capital, correspondiendo a los primeros, al ámbito de la banca de depósito y los segundos, a la inversión".⁵¹

"Por decreto de 11 de febrero de 1949, se introdujeron substanciales modificaciones en la naturaleza de tales valores. La exposición de motivos que precede a este Decreto manifiesta la poca acogida que han tenido los bonos generales entre el público inversionista y, subraya que, las necesidades de

⁴⁹ Nacional Financiera., Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña.

⁵⁰ Op. cit. pág. 40

⁵¹ Op. cit. pág. 41

financiamiento de los tipos y características solamente ha podido satisfacerse en forma muy limitada y aún así, en la medida en que el Banco de México o la Nacional Financiera han provisto de recursos a las sociedades financieras.⁵²

No obstante las diversas disposiciones legales para auxiliar financieramente a la industria para la captación del ahorro, la industria, especialmente la pequeña y mediana, siguió siendo limitada.

La reducida tasa de ahorro, el incipiente desarrollo de los mercados de capital y la inestabilidad cambiaria nos demuestran que los fondos de inversión se canalizan en otros sectores económicos.

El Banco Nacional Hipotecario Urbano y de Obras Públicas se constituyó sin dotarlo de una ley orgánica propia, posteriormente se promulgó su primera ley de acuerdo a la Ley General de Instituciones de Crédito, sus funciones corresponden al financiamiento de obras relativas a servicios públicos, promoción de industrias de transformación de interés para el fomento de las construcciones urbanas y así resolver el problema de vivienda popular.

La fundación de Nacional Financiera se llevó a cabo en cumplimiento del decreto del 27 de diciembre de 1933, el objetivo principal de este organismo era el de reintegrar al régimen bancario el nivel de liquidez necesario para su desenvolvimiento, se previó que el patrimonio de éste pudiera formarse con bienes inmuebles y créditos hipotecarios, y las tierras que aportasen los bancos privados y el gobierno federal, la Comisión Manifiesta y la Caja de Préstamos para obras de irrigación y fomento de la agricultura; estos bienes serían administrados por Nacional Financiera en todos los aspectos, es decir, fraccionamiento, colonización y venta de los bienes inmuebles, y cobro de los préstamos hipotecarios.

El proceso de la nacionalización bancaria en 1982, cambió la estructura legal del Banco de México; el objetivo era fomentar el desarrollo de los sectores productivos básicos y estratégicos del país, y suplir las deficiencias del crédito privado en cuanto a la canalización de recursos a sectores de prioridad nacional.

Con la consolidación del Banco de México como Banco Central, el desarrollo de esto ha permitido ampliar la estructura del sistema bancario con participación mayoritaria del gobierno federal y dirigidas por él, fomentan y apoyan la creación y consolidación de la infraestructura productiva de los sectores económicos del país.

La reprivatización bancaria pone fin a un capítulo de la economía mexicana: la nacionalización de los bancos 1982, tras esta medida se agudizaron los problemas económicos del país, tales como la deuda externa, la fuga de capitales y la inflación que en un momento pareció incontrolable; esto indica confianza en la economía mexicana la cual se encuentra en un camino de ascenso para aumentar su eficiencia ante la competitividad en los sistemas financiero y productivo a nivel internacional.

El dinero es el crédito originario referido al futuro, no nace como consecuencia del cambio, sólo procede a la existencia del él mismo, el orden empírico es: bienes económicos, dinero y

⁵² Legislación Bancaria, SHCP., Dirección General de Crédito., México, pág. 219

crédito. Sin embargo, en la actualidad lo que está en "primer lugar es el crédito, después el dinero y finalmente las bienes constituidos en económicos en virtud del dinero, del crédito, de la existencia de hacer proyectos".⁵³

Dar dinero a cambio de obtener mercancías o servicios es ceder crédito a cambio de cosas, es decir, cambiar el futuro por el presente, que en realidad es un pasado próximo; esta operación no es simétrica, porque cuando se gasta lo que se gasta es el crédito, por tanto el dinero representa un crédito, de manera que tiene otra función que la de documentarlo. "Consumir crédito es necesario sólo cuando se tiene poco, cuando se posee mucho, uno puede gastarlo dejándolo intacto".⁵⁴ Por tanto la economía capitalista se haya formada por productores, que con fines de lucro elaboran mercancías con las cuales los consumidores satisfacen sus necesidades a través del mercado; "el comercio se haya en la fuerza de trabajo (salarios), el dinero (tipo de interés) del comercio de mercancías (precios) o del comercio de divisas (tipo de cambio). Toda la operación comercial implica una confrontación de dos magnitudes: una oferta y una demanda, a las que se añade su resultante, el precio".⁵⁵

Se reconoce que el comercio es un recurso para el bienestar y un instrumento para el desarrollo económico. "En general, el comercio es la rama de la actividad económica que se refiere al intercambio de mercancías y de servicios, mediante un trueque o dinero, con fines de reventa o para satisfacer necesidades, el comercio pasa a ser una de las actividades de la división social del trabajo o más bien su producto".⁵⁶

2.1.1 TASAS DE INTERÉS

La mayor parte de información de tipo económico y financiero es expresada en tasas o índices, es indistinto y prioritario utilizar tasas porcentuales para analizar cambios, por tanto, el crecimiento económico, la inflación, el desempleo, la rentabilidad sobre la inversión, las tasas de interés, etc., son expresadas utilizando el método de índices, de tasas o de porcentaje.

El interés es el costo incurrido por el uso del dinero ajeno, interés puede ser lo que se le paga a un banco o a alguna persona por el uso de su dinero, o al pedir dinero prestado; interés es el cargo que cualquier persona paga por utilizar el dinero de quien se lo prestó; es el precio pagado por el uso del dinero tomado en préstamo.

El monto real de interés pagado o ganado según del lado de que se encuentre uno, depende de cuatro factores:

⁵³ VITORRIO, Mathieu., Filosofía del dinero., Ediciones Rial., S.A. Madrid., pág. 81

⁵⁴ Op. cit., pág. 82

⁵⁵ TORRES, Gaytán Ricardo., Teoría del Comercio Internacional, Editorial Siglo XXI., 11a. ed., pág. 10

⁵⁶ Op. cit., pág. 11

- a) El monto del dinero invertido (llamado capital o principal).
- b) La tasa de interés (expresada como un porcentaje por unidad de tiempo).
- c) El plazo al que el dinero se prestó o pidió prestado (Factor tiempo).
- d) El tipo de interés (o la manera como se calculan los pagos o cobros)

Las tasas de interés pueden definirse cuando un agente económico cede a otro un capital durante cierto tiempo, con la condición del reembolso de su suma.

Justificación del interés: Existen tres razones que aunque los precios sean perfectamente estables un individuo no aceptará prestar dinero sino espera recibir un interés.

- a) Al despreciarse de recursos ahora, el individuo debe definir un consumo que podría realizar de inmediato, si prefiere el consumo inmediato, sólo aceptará esa postposición si recibe por su espera una cantidad mayor que la de su entrega inicial.
- b) Si bien, por otra parte, algunas posibilidades de colocación a cierta tasa i , ya se trate de inversiones financieras o de una inversión en la producción de bienes, el individuo exigirá que se le pague por todo préstamo, por lo menos i (se dice que i es su costo de oportunidad).
- c) Todo préstamo implica cierto riesgo de no pago, tal riesgo sólo se acepta cuando existe en contrapartida la posibilidad de una ganancia suficiente.

Características: es el regulador más importante en la marcha de los negocios y en la prosperidad de las naciones; la tasa de interés comercial más baja, se le denomina Tasa Primaria (Prime Rate), la cual carga los bancos en las operaciones.

La tasa primaria constituye la base y punto de referencia de todas las demás tasas de interés; durante los períodos llamados de "dinero fácil" cuando no hay dificultades para conseguir el crédito, las tasas de interés en su conjunto tienden a la baja, en épocas de austeridad cuando existe menos disponibilidad de préstamos las tasas de interés aumentan.

La disponibilidad del crédito y su costo en términos de tasas de interés afectan no solamente a los individuos y negocios privados, sino a la economía en su conjunto; deben ser lo suficientemente bajas como para fomentar el crédito y la inversión de tal manera que se conviertan en empleos para la creciente fuerza de trabajo, sin embargo, si estas tienden a bajar dan lugar a que la demanda de bienes exceda la oferta; un acelerado incremento general en los niveles de precios puede representar una disminución en el nivel de vida de muchas personas.

Las autoridades monetarias tratan de evitar tanto la inflación como la recesión, por lo que alteran la disponibilidad de créditos y las tasas de interés como arte de sus políticas, un problema adicional a esto se presenta en la balanza de pagos del país, donde se orilla a las autoridades monetarias a modificar las tasas de interés debiendo estas elegir entre devaluaciones para alterar la economía interna o aumentarlas para prevenir un fuerte déficit en la balanza de pagos.

Debido a la movilidad internacional del dinero, las tasas de interés juegan un papel importante en el intercomercio de fondos entre las naciones.

2.1.2 TIPOS DE FINANCIAMIENTO

En forma adicional a las líneas de crédito a corto plazo, los bancos financian también el capital de crecimiento, este se caracteriza por tener un plazo mayor de pago, de 2 a 7 años, o más, se efectúa mediante reembolsos parciales, mensuales, trimestrales o semestrales.

Los créditos destinados a financiar la compra de materias primas, pago de salarios e inventarios en general, son denominados de "habilitación o avío"; los destinados a la adquisición de activos fijos son "refaccionarios".

Para poder obtener estos tipos de crédito, el empresario debe empezar por determinar cual es la capacidad de pago de su empresa, la que dependerá de: las utilidades que se generen; el efectivo que ingrese; y los compromisos de pago que tenga con sus actuales acreedores.

A continuación se explicarán las diferentes formas de financiamiento a los cuales pueden recurrir las empresas:

2.1.3 UNIONES DE CRÉDITO

Las instituciones de aseguramiento son las organizaciones auxiliares de crédito de más larga trayectoria en el sistema financiero mexicano, el panorama de este sector ha mostrado cambios alentadores, ya que algunas instituciones han observado una estricta disciplina financiera y comercial, lo cual ha permitido consolidar su posición en el mercado, en los últimos años el sector ha mostrado un comportamiento muy dinámico, llegando a participar con el 1.3% del Producto Interno Bruto, esta cifra revela que México se encuentra todavía por debajo de la participación que dicha actividad alcanza en otros países avanzados, en donde el sector asegurador representa entre el 5 y el 8% de PIB; básicamente se pueden citar tres causas que explican la situación de rezago:

- a) Marco Regulatorio: se ha observado un proceso gradual de desregulación, por muchos años la actividad aseguradora estuvo restringida, por tanto se limitó su desarrollo.
- b) Falta de cultura por el Seguro: en nuestro país es notorio que no se está acostumbrado en invertir en la previsión, en México el egreso anual destinado a este rubro es aproximadamente de \$100,000 por habitante, en Japón en cinco veces mayor y en E.E.U.U. este gasto representa casi el 6% del ingreso familiar neto.
- c) Limitado desarrollo y diversificación de los productos: en este rubro basta mencionar que tan sólo el ramo de los automóviles y vida concentran el 65% de las ventas totales de seguros, faltando por ampliar rubros como responsabilidad civil, seguros marítimos, transporte, incendios, etc., en algunos casos como en el seguro marítimo, la participación foránea es determinante.

Es palpable la descapitalización en algunas empresas generando con ello incertidumbre en su devenir y en el diseño e instrumentación de nuevas estrategias, lo anterior obedece a:

- a) Liberalización, la cual generó un guerra de tarifas que en algunos casos se tomó indiscriminada,

significando que varias compañías registrarán saldos negativos.

b) Reducción de las tasas de interés, para aquellas empresas que centraban sus utilidades en los rendimientos financieros, la disminución de las tasas propició que algunas estuvieran al borde de la quiebra.

Sin embargo es una herramienta fundamental para los medianos empresarios y de la cual se puedan obtener recursos frescos, después de su lento crecimiento y desarrollo como se mencionó anteriormente, hoy en día se han multiplicado sorprendentemente, no sólo porque se les considera el mecanismo más idóneo para colocar recursos financieros de la banca de desarrollo, sino porque significan fuente de préstamos a tasas más bajas y plazos largos para industriales, comerciantes y prestadores de servicios.

Con un origen que se remonta a la década de los años cuarenta en las llamadas cooperativas de crédito, las uniones de crédito lograron una transformación vertiginosa en esta última década y al abandonar sus objetivos de simple vehículo de gestión, pasaron a ser la herramienta fundamental de los empresarios pequeños y medianos para obtener recursos frescos de diferente índole, desde el crédito refaccionario y de avío, hasta el refinanciamiento.

Las uniones de crédito iniciaron hace varias décadas la figura de la especialización, y de este modo surgieron uniones que sólo atienden a empresarios de una rama industrial determinada, como la del calzado, el vestido, la textil, la maderera, la minera, etc.

Se puede afirmar que las uniones de crédito se especializaron en determinados sectores para hacerles llegar un crédito más barato, con mejores plazos y garantías de una misma procedencia, posteriormente se les brindó a los empresarios un servicio adicional: entre las que destacaron la comercialización y el apoyo en compras y ventas.

El papel que juegan las Uniones de Crédito es representativo de lo que en general sucede en mayor o menor grado con el resto de los servicios financieros de México. Una unión de crédito es una organización auxiliar de crédito que está contemplada y regulada por la Ley General de Organizaciones y es una institución de crédito, intermediadora de recursos para el otorgamiento de financiamiento a sus asociados.

La ley permite que las uniones de crédito sean: industriales, comerciales o agropecuarias, pudiendo en la actualidad operar como máxas, cuando las actividades que tienen contempladas abarquen dos o más de ellas.

Las Uniones de Crédito surgieron en 1932, con la promulgación de la Ley Bancaria del 20 de Junio, esta Ley de 1932, la cuarta en el orden de las promulgadas en materia bancaria, concedió autorización para otorgar créditos pudiendo realizar operaciones de anticipo, préstamo o descuento, préstamo refaccionario, habilitación y avío o prestando su garantía o aval en las cédulas que emittieran o en los créditos que contrataran con otras personas o instituciones entre otras. Esta Ley tuvo una gran importancia porque fue creadora de un nuevo sistema bancario mexicano el cual incorporó la figura jurídica de las Uniones de Crédito; a la fecha operan en México 127 Uniones de Crédito, de las cuales 13 son

comerciales, 49 industriales y 13 agropecuarias y 51 agroindustrias, el desarrollo de las mismas se ha visto limitado por legislación que les rige.

Las Uniones de Crédito como organizaciones auxiliares de crédito han demostrado a nivel internacional ser las figuras eficaces y eficientes para apoyar el desarrollo económico de los países, satisfaciendo principalmente a los sectores de la micro, pequeña y mediana empresa en todos los ámbitos, así como al pequeño y mediano ahorrador.

Entre algunas de las actividades de la Uniones de Crédito están:

- 1) Facilitar el uso del crédito a sus socios y prestar sus garantías o aval, conforme a las disposiciones legales y administrativas aplicables, en los créditos que contrasten tales socios.
- 2) Recibir de sus socios préstamos o títulos onerosos sujetos a los términos y condiciones sobre montos, plazos, intereses y demás.
- 3) Organizar grupos de empresas cuyas necesidades de adquisición de insumos, materia prima o servicios, se puedan conjuntar para lograr de los mismos en forma masiva y se obtengan mejores condiciones de precios, calidad y tiempo de entrega, en beneficio individual y colectivo.
- 4) Proporcionar asesoría financiera, contable, industrial, comercial, etc., en problemas de mercado, producción, presupuestal, costos y en general de dirección y administración de la empresa.

El destino de los créditos que una Unión de Crédito puede dar, es: equipamiento, ampliaciones, modernizaciones, relocalizaciones, apoyo para la creación de nuevas empresas afiliadas, etc.

La función primordial es la captación de recursos a plazo y tasas adecuadas, para financiar a sus socios en las mejores condiciones y al mismo tiempo ser productiva.

Raiffeisen Deutscher Verband R.V. cita que: "En todos los sectores: industrial, comercial, agrícola y de servicios, las uniones contribuyen a la consolidación de nuestra sociedad la misma que se basa en la libertad y la propiedad privada".⁵⁷

La importancia y participación de las uniones de crédito dentro del sector financiero y económico, ha sido directamente proporcional a un marco legislativo que fomenta la libertad y confianza de la sociedad para participar y apoyar el desarrollo de estas instituciones.

A la luz del Acuerdo de Libre Comercio las diferencias entre las Uniones de Crédito Mexicanas y las Uniones de Créditos de Estados Unidos y Canadá son abismales, como a continuación se puede observar: (siguiente cuadro)

Sin dejar a un lado a la realidad bancaria que en México cuenta con 125 tipos de servicios, contra 540 que maneja la banca internacional, se destaca las bondades de la Unión de Crédito: los préstamos bancarios (cuatrogueños, blancos o blancos) manejan un interés anticipado que dan lugar a una diferencia de 3 puntos; la banca adicionalmente otorga un 20% en reciprocidad sobre el crédito solicitado, con lo que 40 puntos del crédito, más 5 de reciprocidad y 3 del interés anticipado da una tasa del 48 contra un 45 que

⁵⁷ REVISTA ECONOMÍA NACIONAL, Nueva Era., Nov. 1991, Núm. 136., pág. 9

de la unión de crédito.

En la Unión de crédito los participantes son socios y no solicitantes de crédito, además la Uocoom (Unión de Crédito de Comerciantes de la Ciudad de México), tarde entre 12 a 15 días hábiles para dar dinero que regularmente va a operaciones de tesorerías, con plazos mayores de 90 días. Dentro de la participación accionaria de los socios de la Uocoom, la Ley les autoriza que por cada peso se le pueden dar 10 sin garantía y con garantía 40 pesos, por otra parte, ahí los solicitantes del crédito son socios y no deudores, de tal manera que las utilidades se reinvierten en beneficio de los integrantes.

	FOR UNIONES DE CREDITO UNIONES DE CREDITO	PORCENTAJE
TOTAL MUNDIAL	41,510	100.00%
CANADA	1,487	3.60%
ESTADOS UNIDOS	14,855	35.79%
MEXICO	100	0.43%
	FOR NUMERO DE SOCIOS NUMERO DE SOCIOS	PORCENTAJE
TOTAL MUNDIAL	78,981,938	100.00%
CANADA	4,288,988	5.33%
ESTADOS UNIDOS	58,125,928	78.66%
MEXICO	210,000	0.29%
	FOR NUMERO DE SOCIOS NUMERO DE ACTIVOS	PORCENTAJE
TOTAL MUNDIAL	213,417,468,965	100.00000%
CANADA	18,923,876,823	8.87880%
ESTADOS UNIDOS	183,814,472,401	76.38880%
MEXICO	42,310,448	0.06198%

FUENTE: REV. ECONOMIA NACIONAL, Nov. 1994. Núm. 300

La Uocoom, fundada en 1976 es ya una unión de crédito mixta (comercial e industrial a nivel nacional) que inició con un capital pequeño. Sin embargo, aún la Ley todavía no les abre todas las expectativas de desarrollo que pueden llegar a tener, ya que una unión de crédito realiza funciones semejantes a una caja de ahorro, a una arrendadora o a un banco; desafortunadamente la legislación actual resulta muy inflexible y no permite créditos a los socios por más del 15% de su capital; no permite tampoco el que haya socios con más del 10% del capital social de la unión; además de que la unión llega a manejar

teses ponderadas de menos 13 puntos, lo cual los hace tan competitivos como cualquier otro fondo de inversión y donde la Uocora de un rendimiento de 21.65% y cuyo nivel de rentabilidad sólo se alcanza en inversiones por arriba de los 500 millones de pesos, un factor muy importante es que el cobro de los intereses es deducible de impuestos.

Las uniones de crédito dentro del contexto del sistema financiero nacional, se constituyen como fuertes alfileras de recursos y coadyuvan a la atención de las necesidades de sus socios, sobre todo dentro del marco de la apertura comercial, pretenden satisfacer en forma adecuada su actualización, modernización, desarrollo y competitividad.

Las uniones de crédito tendrán un futuro promisorio, sin competir en el mismo sector bancario o el de cajas de ahorro, por lo que se augura una serie de perspectivas favorables para todas las uniones de crédito.

En general, las organizaciones auxiliares de crédito han experimentado un dinámico comportamiento durante los últimos años, favorecidas por las nuevas condiciones económicas, como por las disposiciones legales tendientes a liberalizar las actividades de estas instituciones.

Para las uniones de crédito que se encuentran en operación, deberán ser sumamente eficientes en cuanto a la asignación de recursos para las empresas, basándose en proyectos viables, con rentabilidad comprobada, una administración bien conducida, apego a las normas más estrictas del destino de los créditos y una vigilancia estrecha de las autoridades sobre la moralidad u honestidad de quienes integran los consejos de administración de estos importantes mecanismos de promoción de financiamiento y de apoyo a la planta productiva.

Las uniones de crédito lejos de mantener una especialización, deben diversificarse, porque entre las grandes desventajas de la sectorización, además de la eliminación del principio de la selectividad del proyecto, se corre el riesgo de paralización de la unión cuando factores externos o internos alteran la actividad, como lo que pasó con la unión de crédito del autotransporte, que fue duramente golpeada por la devaluación, ya que sus operaciones están ligadas al tipo de cambio, y al caer el peso, también su actividad productiva, aumentando el riesgo de su cartera vencida.

La situación actual de las organizaciones auxiliares de crédito ha sido notable en los dos últimos años tanto cualitativa como cuantitativamente, la mayoría de las instituciones han aprovechado el marco de flexibilidad presentado y aún siguen manifestando la necesidad de una desregulación para poder avanzar con mayor osadía; ninguna se opone a la apertura financiera, ya que existe un consenso en la capacidad de adecuación para las condiciones de competencia; existe un acuerdo de que la apertura debe realizarse paulatinamente ya que la situación no es propicia para la entrada inmediata de las empresas foráneas.

Las uniones de crédito son y seguirán siendo el vínculo más idóneo para dar financiamiento a la planta productiva, que es la única que genera empleo en masa y reactiva el círculo económico necesario para el desarrollo de una nación.

2.1.4 SINCAS

Mucho se ha hablado de los requerimientos de la pequeña y mediana industria para hacer frente al TLC, principalmente el contar con los recursos necesarios para desarrollar proyectos de crecimiento, así como del respectivo apoyo vía asesoría, ideas y planes de expansión, existen mecanismos en el mercado mexicano que contribuyen a lograr tales propósitos, como pueden ser las Sociedades de Inversión.

En este sentido, las sociedades formadoras de capital, conocidas como Sincas, constituyen un importante mecanismo alternativo para estas empresas.

Los Sincas se engan como un importante instrumento alternativo para la obtención de financiamiento, y especialmente como un soporte para impulsar la profesionalización administrativa de las empresas; "Las Sociedades de Inversión de Capitales (Sincas), tienen el objetivo de llevar recursos a las empresas pequeñas y medianas, con la intención de apoyarlas, desarrollarlas y, eventualmente, poder estar en el tamaño y en las condiciones de tener acceso al mercado de valores".⁵⁸ "Además, para los proyectos solicitados se considera también la zona de influencia de la empresa, destacando que existen las Sincas de carácter regional, en donde pequeños grupos de empresarios han visto con interés la formación de una sociedad de este tipo para encontrar oportunidades de inversión"⁵⁹; sus características esenciales son:

- La aportación de capital fresco.

- Asesoría técnica en diversas áreas como la administrativa, financiera, de mercado y tecnológicas.

Con esto no sólo se garantiza contar con recursos financieros, sino que también se asegura una utilización adecuada y se fomenta el desarrollo profesional, esto al combinarse se realiza una mayor productividad y una eficiencia de las industrias.

En CANACINTRA (Cámara Nacional de la Industria de la Transformación) los Sincas son un mecanismo noble que ofrece beneficios y ventajas compartidos, toda vez que permite:

- Una mejora continua y mayor competitividad en todos los niveles de la industria, y una administración profesional y manejo operativo.

- Mayor participación en la toma de decisiones al administrarse una base de socios más amplia, produciendo un efecto de institucionalización, mejora la imagen de la empresa frente a la competencia y las autoridades, al tiempo que la administración profesional es garante de la liquidez de las inversiones futuras.

- Posibilidad de colocar las acciones de la mediana industria en el mercado bursátil y adoptar un tratamiento fiscal preferente.

- Constituye un mecanismo determinante para promover las exportaciones de la industrias medianas y fortalecer su competitividad.

Anteriormente no era fácil adoptar el sistema de SINCAS puesto que las condiciones para que el empresario quisiera invertir en sus negocios no estaban dadas, llevaban sus recursos a Cetes o a

⁵⁸ REVISTA ALTO NIVEL, año 3, número 37, septiembre 1991., pág. 48

⁵⁹ Op. cit., pág. 48

Instrumentos de alta liquidez que les permitiera tener el acceso inmediato, protegiéndose de las tasas inflacionarias, por lo que no había una inversión real, tal situación ha cambiado paulatinamente y por eso surge la oportunidad de apoyarse con este esquema de financiamiento que ofrece grandes beneficios: se ha convencido a los inversionistas de que los Sincos no son la panacea de los problemas financieros o el crédito para pagar los pasivos de sus compañías, lo que se busca es coparticipar con las empresas y los empresarios.

Ya es tradición que el empresario mexicano haga las cosas sólo, no da la información adecuada, evita trabajar en equipo, etc., por lo que es necesario romper estos esquemas ya que las condiciones de México propician el cambio, porque hoy tendrá éxito quien piense en crecer con la idea de compartir riesgo con una institución o un socio que le permita un cierto grado de institucionalización. Quizá este hermetismo y el marco regulatorio bajo el que se sustenta este instrumento se deba en parte al nombre original de estos instrumentos que fue el de Sociedades de Inversión de Capitales de Riesgo, pero se eliminó el término «riesgo», aunque en sí mismo sigue existiendo, ya que se trata de una situación compartida con los empresarios, en donde las empresas están sujetas a las condiciones cambiantes del mercado, y es allí donde radica el riesgo de todo emprendedor, lo cual, lejos de ser negativo, es una cualidad que asume quien dirige una empresa.

La captación de recursos institucionales para poder participar en el capital de las sociedades de inversión proviene de las Casas de Bolsa, Nacional Financiera, de las Sociedades Nacionales de Crédito, así como de la Comisión Nacional de Valores y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, de esta manera se emitirán algunas reglas para entonces ya poder participar de manera regular en las SINCAS.

Es verdad que actualmente el efecto de los Sincos no se ha desarrollado plenamente en nuestro país; en primera instancia por la excesiva regulación bajo la cual operan y las recientes modificaciones del régimen fiscal, pues mientras que en 1980, la utilidad en la venta de sus acciones estaba exenta, ahora está gravada como cualquier otra acción, por ello los inversionistas prefieren inyectar su capital en otro tipo de empresas o sociedades de inversión con resultados menos riesgosos y más favorables. Otra situación a enfrentar es que la mayoría de los empresarios adecúan sus planes al corto plazo y cuando tienen que pensar en las estrategias a largo plazo, con la necesidad de plasmarlo en un plan de negocios, les resulta complicado; no se cuenta con empresarios que proporcionen un plan de negocios en donde plasmen con claridad hacia dónde van y cuánto dinero necesitan, por lo que los SINCAS han requerido de una mayor agilidad y actividad antes de decretar la participación en una empresa.

La inquietud que gira alrededor de las Sincos es conocer cómo se puede ampliar el apoyo con mejores recursos. Hay varias ideas que llevarán algo de tiempo implementarse, como podría ser el caso de algún pequeño ahorrador que lleve sus recursos a una institución financiera e invierta en una Sociedad de Inversión Común, para optimizar su rendimiento mediante la diversificación en el mercado de valores mexicanos.

Si la Sociedad de Inversión Común invierte en una Sinca, el pequeño o mediano ahorrador estará

llevarlo una parte de su portafolio a otras empresas y, por otro lado, las Sincas tendrán mayor acceso a recursos, con lo que podrán atender con mayor agilidad las necesidades que se presenten; en lo que concierne al costo y la vigencia de la participación de la Sinca depende directamente de los resultados de la empresa, ya que se trata de un socio capitalista con el cual se va a compartir el riesgo, si la empresa es exitosa, la utilidad y la participación dará la rentabilidad que se esté buscando. El proyecto culmina una vez que la empresa ha logrado estar en un nivel de participación sólida en su mercado, o cuando se cumple el objetivo propuesto, entonces surge el proceso de desinversión. El desarrollo no sólo depende de las condiciones macroeconómicas del país, sino de la responsabilidad que tenga cada una de ellas para impulsar a las empresas.

El empresario que esté involucrado en el manejo de las SINCAS, tiene que estar preparado para participar no sólo con la inversión financiera, sino también con la capacidad, talento y creatividad, lo cual le permitirá conocer los mercados y saber cómo actuar en ellos con mayor agresividad y en mejores condiciones.

Dada la importancia de las Sincas, el papel comercial abarca la mayor parte del financiamiento para la mediana empresa; desde su aparición en la Bolsa en 1960 en los primeros años las empresas emisoras no sumaban más de 50 y los montos emitidos fueron poco significativos en el financiamiento global obtenido a través del mercado de valores. Las modificaciones efectuadas a los reglamentos que norman la operación de este instrumento le permitieron un notable desarrollo en los últimos dos años. En este sentido es importante destacar las nuevas disposiciones en la que una de las más importantes es que todas las emisiones de papel comercial deberán estar inscritas en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios, así como en la propia Bolsa Mexicana de Valores, eliminando con ello la posibilidad de las negociaciones del anteriormente denominado papel comercial extrabursátil; aunado a ello se incorpora la obligación de que las emisoras sean sujetas a una calificación de su solvencia y liquidez por parte de una institución calificadora, si en estas disposiciones incluimos la relativa a la eliminación de la restricción para que sólo empresas que cotizaban acciones pudieran emitir papel comercial bursátil, norma que fue eliminada desde 1986, se podrá observar que estas nuevas políticas han sugerido cambios notables que han contribuido al desarrollo del papel comercial en la Bolsa Mexicana de Valores.

En la actualidad existen tres tipos de papel comercial:

QUIROGRAFARIO: cuyo respaldo está sustentado en la solidez financiera de la empresa emisora.

AVALADO: respaldado por una garantía colateral.

INDEXADO: cuyo valor nominal está denominado en dólares estadounidenses, aunque su pago se hace el equivalente en moneda nacional.

El plazo, rendimiento y el monto a emitirse serán libremente determinados por la empresa, sin embargo, el plazo no deberá ser mayor a 360 días y el monto tendrá que sujetarse al tope establecido por las autoridades correspondientes, que dependerá de la solvencia de cada empresa. Este monto autorizado

tiene vigencia por un año, no obstante, en la actualidad el plazo más común de las emisiones es cercano a los 28 días, mientras que su rendimiento es en general superior entre uno y dos puntos a la tasa líder de mercado, representada por los Certificados de la Tesorería. Para julio de 1990, el número de empresas que emiten papel comercial era de 504, de las cuales sólo el 25% tenían también inscritas acciones en la Bolsa Mexicana, lo cual muestra que compañías medianas son las principales emisoras de este instrumento. El papel comercial se ha convertido en un instrumento a través del cual las empresas han obtenido importantes montos de financiamiento para apoyar su capital de trabajo y complementar los recursos necesarios para proyectos de expansión y crecimiento de su planta productiva.

Como se mencionó anteriormente, las compañías que requieran realizar colocaciones de papel comercial deberán recurrir a un instituto calificador de valores, el cual deberá estar autorizado por la Comisión Nacional de Valores (CNV) con el objeto de obtener una calificación del grado de riesgo que represente la emisión. El juicio de esta institución permitirá al inversionista determinar si la relación de riesgo-rendimiento está de acuerdo con sus expectativas de inversión; esta medida pretende no sólo enterar al inversionista del nivel de solvencia de la empresa, sino que conlleva la idea de que las tasas de rendimiento se ajustan realmente al nivel de riesgo a que corresponden.

De esta manera, podremos observar que emisiones con una calificación de probable incumplimiento (alto riesgo) deberán ofrecer rendimientos más atractivos que otras que ofrezcan mayores garantías al inversionista.

Hasta ahora sólo CAVAL (Calificadora de Valores, S.A. DE C.V.) está reconocida por la CNV para efectuar la evaluación de las emisiones de valores. La institución emitió sus primeras calificaciones en mayo, realizando hasta la fecha el dictamen en diez emisiones de papel comercial. La calificación de las emisiones es publicada por la Bolsa Mexicana de Valores en forma diaria en sus boletines bursátiles a fin de que el gremio inversionista esté al tanto de dichas evaluaciones. La calificación otorgada a los valores no es aplicable al emisor, de tal forma que una empresa puede contar con diferentes emisiones, cada una con distintas evaluaciones de acuerdo con su plazos y riesgos relacionados; de igual forma, la apreciación no significa en modo alguno garantía o aval por parte de la institución calificadora de riesgo.

En relación con las categorías de calificación del papel comercial, CAVAL, estableció cinco niveles, que van desde la categoría A, que representa a las emisiones calificadas con la probabilidad más alta de pago oportuno, hasta llegar a la calificación E, que representa a los emisores que no proporcionan información válida y representativa por el periodo mínimo exigido o durante la vigencia de la emisión.

Como se puede observar a grosso modo y gracias al esfuerzo de autoridades y gremio bursátil en general, el papel comercial se ha constituido como un importante instrumento de intermediación que ha permitido ser una amplia fuente generadora de recursos hacia el sector productivo del país, y por otro lado se establece como alternativa de inversión competitiva dentro de la gama con que cuenta actualmente el público inversionista.

2.1.6 ARRENDADORAS

La falta de capital se ha convertido en un verdadero obstáculo para adquirir o modernizar la planta productiva; hoy en día los emprendedores se caracterizan por buscar y encontrar ese objetivo que se antepone; el arrendamiento financiero es una de las mejores opciones para obtener capital, equipo, maquinaria y en general cualquier bien sin necesidad de gastar un sólo peso.

Es un instrumento de financiamiento prácticamente nuevo en México, sin embargo, quienes lo han descubierto y utilizado correctamente han visto en él la mejor forma de crear, obtener bienes a bajo costo.

Por lo general, cuando un empresario necesita capital para aumentar o cambiar su maquinaria o flotta de transporte suele acudir a una institución bancaria para gestionar un crédito; la vía más adecuada para esto es el arrendamiento financiero, ya que a través de él, el solicitante puede conservar esas líneas crediticias del banco para capitalizar su trabajo.

El arrendamiento consiste en establecer un contrato mediante el cual el arrendador se compromete a otorgar el uso o goce temporal de un bien al arrendatario. En éste se determina el número de plazos con base en las características y vida útil del objeto, la situación financiera de la persona solicitante, sea física o moral, así como el tipo de instrumento bajo el cual se regirá, es decir, arrendamiento financiero o arrendamiento puro.

En el primer caso, al término del contrato se ofrecen tres diferentes opciones, y, por tanto es preferido por casi el 90% de los usuarios.

- 1) Transferir la propiedad del bien por medio del pago equivalente al uno por ciento del valor original del equipo.
- 2) Prorrogar el contrato y establecer pagos inferiores a los fijados en el plazo inicial.
- 3) Solicitar por escrito que el equipo se facture a nombre de una persona con quien haya acordado un precio de venta.

Por lo que respecta al arrendamiento puro, consiste en establecer un contrato en el cual no exista opción de compra del bien en cuestión. Cabe destacar que en este tipo de contratos se establece al arrendatario la obligación de cubrir los gastos por mantenimiento, seguro y costos de operación del o los artículos; pero no así los de instalación, impuestos e incluso derechos de importación, servicio aduanal y flete, ya que estos pueden ser incluido en el costo total del equipo, lo que evita un desembolso inicial al arrendatario.

Como empresa de financiamiento, la arrendadora no se encarga de seleccionar el bien, es el cliente quien se encarga de buscar lo que más le convenga en precio, calidad y condiciones de entrega.

En la actualidad, el arrendamiento absorbe aproximadamente el 8% de toda la inversión se que se hace en la nación, y aunque es una cifra modesta, vemos que en Estados Unidos más del 35% de la inversión total se capta a través del arrendamiento; en México este tipo de financiamiento se está desarrollando, hay nuevas arrendadoras en el mercado y cada día aumenta el número de usuarios que

requieren satisfacer sus necesidades de crecimiento o modernización.

Para que alguien sea sujeto de crédito debe presentar ciertos documentos que en términos generales son los que contienen la información financiera para conocer la situación de la empresa: los estados financieros de los últimos tres ejercicios fiscales, finar la solicitud correspondiente y en caso necesario, ofrecer algunas garantías reales personales o de los accionistas, como hipotecas.

Esta oportunidad de conseguir bienes no se convierte en exclusiva de empresarios con actividades ya iniciadas, también los nuevos emprendedores pueden valerse del arrendamiento para echar a andar su negocio, en este caso, los arrendadores solicitan un aval con bienes raíces que garanticen el pago en un determinado momento, así como conocer el proyecto, el cual deberá ser económica, técnica y financieramente viable.

El arrendamiento es una de las herramientas financieras más elásticas, ya que pueden buscar solución a cualquier necesidad financiera para lograr la satisfacción del cliente; trata de encontrar la forma para que el nuevo empresario cumpla con los requisitos necesarios para poder entenderle la línea de crédito.

Hoy en día existen cerca de 55 empresas financieras dedicadas a este rubro, cinco son extranjeras, no obstante todas proporcionan los mismos beneficios, tales como ventajas fiscales, financieras, contables, laborales y legales, pues en determinado momento los bienes que se adquieren a través de este instrumento no pueden ser embargados, existe gran variedad de empresas que conforman la cartera de clientes de esta herramienta financiera, sus actividades abarcan desde la adquisición de una nave industrial, una flota de aviones o plataformas petroleras, hasta automóviles, computadores o escritorios; su límite es su propio capital contable, no así para el empresario, ya que puede solicitar el servicio de varias de ellas.

Representa una de las alternativas más novedosas y eficientes que tienen las empresas para incrementar sus activos fijos, de hecho esta práctica es una de las características importantes de las economías industrializadas; países como Japón, la importancia de este rubro en la inversión fija paso a representar de 4% a principios de los ochenta a un 9% en 1991 y, de acuerdo con la Asociación Mexicana de Arrendadoras Financieras (AMAF), en Estados Unidos país líder en el arrendamiento financiero, esta modalidad representa aproximadamente el 27% del volumen total de financiamientos otorgados.

En México, el arrendamiento es una práctica que tiene pocos años de ejercerse, sin embargo ha logrado un notable avance y en la actualidad representa aproximadamente el 7% de la inversión fija bruta, luego de que en 1988 se ubicaba en un 1%.

Las arrendadoras están en su mejor momento, superaron la crisis y hoy el entorno es más profesional dada la aceptación tanto del público inversionista, como de aquellos que buscan un crédito específico.

La perspectiva del mercado de arrendamiento es limitada, tiene posibilidades de aumentar su participación en un entorno de mayor estabilidad como el que actualmente se está generando, pero se deben hacer algunas modificaciones como son: reforma legal que permita a las arrendadoras tener acceso a un financiamiento económico y poder traspassarlo al usuario.

Desde el punto de vista de servicio, las arrendadoras mexicanas están preparadas para la competencia internacional, no así con relación al fondeo, por lo que tan sólo unas cuantas realizan actividades de arrendamiento internacional dada su captación de recursos.

Respecto a la competitividad en las tasas sus similares foráneas son mayores, sin embargo, resultan más atractivas por la eliminación de impuestos en determinado tipo de operaciones; también se diferencian por la rapidez de respuesta que dan a un empresario o inversionista del país donde ya tienen calificada su línea.

Frente a la apertura financiera las arrendadoras requieren tiempo para consolidar estructuras de fondeo en el extranjero a través del mercado y bolsa del exterior, el cual permitirá tener recursos a costos más económicos y ofrecer con ello un servicio competitivo a nivel internacional. Al igual que en otros mercados, uno de las principales preocupaciones del sector arrendador ante la perspectiva de la apertura comercial son las operaciones transfronterizas, esto es lógico, ya que si tomamos en cuenta que independientemente del tipo de servicio final que prestan las diferentes instituciones, todas tienen que tomar en cuenta un precio común que son las tasas de interés, en este rubro, es claro que el mercado estadounidense ofrece mayores ventajas a las empresas asentadas allí, por las bajas tasas de interés, por tanto existen algunas ventajas que el marco legal estadounidense brinda a las instituciones asentadas en su territorio, es decir, existen los beneficios fiscales para el arrendamiento puro, existe un crédito fiscal para las arrendadoras que las convierte en uno de los financiamientos más baratos de ese mercado; sin embargo, las arrendadoras financieras mexicanas no pueden realizar arrendamientos puros más allá del 30% de los pesos exigibles, para compensar esto, la AMAF ha solicitado que en el caso de las empresas extranjeras se incrementa el impuesto a las rentas que se van al exterior, al mismo tiempo que igualar las ventajas fiscales que tienen para compensar los beneficios de la competencia. Una desventaja que conlleva la apertura de servicios financieros respecto a las arrendadoras es la libre competencia con grupos económicos de otros países, donde están perfectamente ligados el financiamiento y el proveedor de tecnología de punta, y donde no se podrá competir, ya que las instituciones extranjeras están asociadas al productor de bienes de capital y aunque las compañías nacionales ofrezcan una buena tasa, el cierre de la operación involucra en forma directa el precio ofrecido por el proveedor y, al existir cierta asociación será más atractivo acudir a los foráneos.

La importancia del arrendamiento como forma de financiamiento permite equipar a la planta industrial con equipo moderno y de alta tecnología, sin afectar la liquidez de la empresa, al no tener que desembolsar grandes cantidades para su adquisición.

Al establecerse el concepto de banco universal, el arrendamiento será un servicio complementario del grupo financiero, ambas instituciones deberán definir sus estrategias y actividades, ya que gran parte del mercado arrendador lo compite la banca a través de créditos refaccionarios, creando en el usuario una confusión al existir mecanismos distintos para una misma operación.

El sector arrendador no partirá de cero en la apertura ya que registra participación de las

instituciones financieras desde hace algún tiempo, como es el caso de Bank of America, el Manufacturers Hanover Trust y algunas bancos europeos como el Societe General.; es claro que es necesaria una homogenización del marco para estar en mejores condiciones de competencia; hasta el momento, el arrendamiento ha estado diseñado para financiar bienes tangibles o activos respaldados por un documento, se debe trabajar más en el diseño de otros instrumentos para que los arrendadores capturen mayores recursos del público inversionista y reduzcan el costo financiero.

La fuerza de una compañía de arrendamiento dentro de un grupo financiero bancario son los puntos de venta de acuerdo al número de sucursales y a la cartera de clientes, que representa un potencial elevado, ya que se le puede ofrecer todo un paquete de servicio, lo más importante en cualquier arrendadora nacional debe ser la asociación con fabricantes de equipo original a fin de aprovechar los servicios internacionales y puntos de venta para competir en el mercado norteamericano y canadiense.

Dentro de esta clasificación contamos también con las Almacenadoras; estas organizaciones son aquellas de crédito las cuales han observado un crecimiento muy rápido en los últimos años, actualmente existen en el sistema financiero 33 instituciones de ese tipo, aunque la cantidad y estructura de las mismas es muy dinámica, dado el proceso de la formación de los grupos financieros, en donde habrá fusiones y consolidación de empresas. Cuatro almacenadoras (Almacenes Nacionales de Depósito, Almacenadora, S.A., Almacenadora Monterrey y Almacenadora Somex), concentran el 84% de los activos.

En términos de número de instituciones, así como de capacidad de almacenamiento, México aún no cuenta con potencial para la competencia, por ejemplo en Estados Unidos existen cerca de cuatro mil almacenadoras, el número de bodegas existentes en el país es insuficiente, especialmente en lo que se refiere al almacenamiento de productos agrícolas, sobre esta materia se sabe que en Estados Unidos la capacidad de las almacenadoras se ubica en 514.8 millones de metros cuadrados, capacidad superior en 282 veces a la mexicana.

La naturaleza de los títulos con que opera este sector lo hace muy seguro en cuanto a respaldo del mismo, básicamente funciona con crédito prendario cuyas características lo hacen atractivo y seguro, en la medida que detrás de este título hay un respaldo de la mercancía almacenada.

Los principales obstáculos a enfrentar para su consolidación son:

- 1) Excesiva reglamentación, lo cual impide la participación activa en el comercio exterior, distribución de productos y representación de clientes.
- 2) La dilución de sus servicios y capacidades es escasa, ya que las consideran como simples bodegas, desconociendo las posibilidades que ofrecen tanto operativa como financieramente.
- 3) Falta de aceptación de los títulos de crédito de las almacenadoras en el sector bancario, impidiendo así que el certificado de depósito y el bono de prenda tengan mayor liquidez.

De esta forma, el arrendamiento se presenta como una buena oportunidad de conseguir esos bienes que tanta falta hacen a su empresa, sin necesidad de gastar sus líneas de crédito bancarias.

2.1.6 FACTORAJE

En un medio tan sofisticado como el que se vive actualmente, en el que la liquidez representa un elemento esencial para cualquier negocio, el factoraje es una de las alternativas más viable de financiamiento a corto plazo con que pueden contar las empresas, razón fundamental por la cual este servicio financiero gana, día a día, mayor presencia en los intercambios comerciales.

Por tanto dentro de las organizaciones auxiliares de crédito contamos con el Factoraje (liquidez al momento), conceptualmente, el mecanismo de comprar una deuda es muy antiguo, podríamos decir que existe desde hace siglos, como factoraje según la concepción actual, es relativamente nuevo. En México, se comenzó a operar hace aproximadamente dos décadas, sin embargo el crecimiento de esta industria y su reglamentación se dio a partir de finales de los ochenta.

En términos concisos mediante el factoraje las empresas pueden hacer líquidas sus cuentas por cobrar antes del tiempo de vencimiento, solicitando los recursos que amparan dichas cuentas a una compañía que se dedica a esta práctica. El factoraje es un instrumento de financiamiento enfocado al rubro de cuentas por pagar, el cual consiste en comprar la cartera de los clientes mediante un contrato de factoraje financiero, en el cual se pasa a ser propietario de las cuentas, y tomando en cuenta el método para medir mercados dentro del cual existen dos índices principales:

a) por volumen operado en determinado periodo, lo cual implica la revolencia del papel descontado.
b) saldo en un momento específico de cartera propia.

El creciente número de empresas que conforman este sector y la lucha permanente por mantener y/o incrementar sus respectivas posiciones en el mercado, ha generado que la gama de servicios que ofrecen sea cada vez más extensa, los más comunes son los siguientes.

1.- Factoraje puro: la empresa de factoraje recibe las cuentas por cobrar y asume todo el riesgo

en su cobro, esto significa que la firma que toma el servicio recibe su dinero sin ocuparse y preocuparse por el buen pago de los documentos. En el caso de la compañía que tiene la deuda no pague, quien pierde los recursos es la empresa de factoraje.

2.- Factoraje con recursos: la empresa toma las cuentas por cobrar pero con la responsabilidad solidaria del cedente sobre los documentos, la empresa de factoraje puede adelantar el pago de las cuentas y las administra, pero el comprador del servicio asume la responsabilidad y el riesgo en el cobro.

3.- Factoraje a proveedores: la institución realiza un contrato con una gran empresa comercial o industrial para adquirir las cuentas por pagar de los pequeños y medianos industriales que le venden a dicha compañía, es decir, los proveedores reciben el servicio de factoraje en forma casi automática, a raíz del contrato que se tiene con la empresa de factoraje, en estas condiciones, las ventas que realizan se pagan automáticamente al contado, descontando el pago por el servicio del factoraje.

4.- Factoraje por cobranza delegada: la empresa sólo adelanta recursos por las cuentas por cobrar, pero es la firma que toma el servicio la que se encarga de cobrar a sus clientes.

5.- Factoraje de administración y cobranza: la empresa de factoraje no adelanta recursos a la firma que toma el servicio, sino que se encarga exclusivamente de llevar la administración de sus cuentas y realiza los cobros de las mismas en el plazo de vencimiento.

Un servicio de factoraje que ahora gana importancia por la globalización de los mercados es el de factoraje internacional: para prestar este servicio, las empresas locales del ramo, pueden asociarse con instituciones de su tipo de otros países, aunque existen diversos organismos, hay dos instituciones que son las más importantes: Factor Change Internacional, que es abierta y cualquier empresa del ramo en todo el mundo puede participar y Factor Group que sólo acepta la asociación de una empresa del ramo por cada país.

La industria del factoraje se ha convertido en los últimos años en parte importante del sistema financiero mexicano, el cual se refiere a derechos de crédito, el cual puede involucrar a cualquier sector de la economía, especialmente a industria y comercio. En la actualidad operan en México aproximadamente 60 empresas dedicadas a esta actividad, la cual es regulada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Banco de México y la Comisión Nacional Bancaria, instituciones encargadas de regular el mercado en base al marco legal establecido en la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito y Reglas para la Operación de Empresas de Factoraje Financiero.

Básicamente, las empresas de factoraje son de tres tipos: bancarias, burátiles y libres, predominando las primeras con un 56%, seguido de las burátiles con un 23% y finalmente las libres con 21%. La principal fuente de financiamiento del sector son los préstamos bancarios, en donde desde luego las agencias vinculadas a los bancos y casas de bolsa llevan mayores ventajas. Por su parte, las empresas de factoraje libres tienen que recurrir con mayor frecuencia al fondeo mediante obligaciones o papel comercial.

Uno de los principales puntos de esta industria es la decisión de no gravar con el 2% a los activos de estas empresas, ya que pone en problemas de supervivencia a muchas compañías del ramo, este impuesto las habría colocado en desventaja frente a compañías estadounidenses y canadienses, ante la eventual apertura del sector. Según la AMEFAC (Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje) los estadounidenses centrarán su estrategia negociadora en el rubro del factoraje en tres puntos principales:

- 1) reciprocidad
- 2) derecho de establecimiento y,
- 3) reconocimiento de Operaciones Fronterizas.

Esto conlleva que a quienes plantean la estrategia negociadora debe basarse en la igualdad de condiciones y en el gradualismo. Si se parte del supuesto de trato igual entre desiguales, no es loable que se generen las condiciones para que las empresas mexicanas del ramo hallen un medio de desarrollo similar al que operan las compañías extranjeras, esto implica compensar las desventajas macroeconómicas que se reflejan en el elevado costo del fondeo, y el acceso a los recursos financieros en rubros como el factoraje internacional cuyo potencial es muy amplio.

Como ya se ha señalado, el desarrollo del factoraje en los últimos años, ha sido positivo desde la perspectiva del mercado nacional, tomando en cuenta un sector financiero cerrado o simicerrado a la competencia internacional; sin embargo en una economía abierta, en la que México se incorporará a la globalización financiera, es necesario ubicar el servicio de factoraje en el marco de grandes empresas de este sector que compiten, con gran eficiencia, particularmente en Estados Unidos. Para esto, las empresas de factoraje del país tienen algo que hacer:

- 1.- Elevar sus niveles de eficiencia y productividad, es decir, adecuar el marco regulatorio a la situación actual y perspectivas futuras, así como contar con tecnología y sistematización requeridas.
- 2.- Incrementar el monto del capital mínimo, mismo que deberá estar en función de la apertura y de los apoyos que recibe la industria.
- 3.- Permitir la participación foránea en instituciones nacionales para lograr un equilibrio con el capital local.
- 4.- Ampliar los canales de fondeo, es decir, que entre mayores facilidades tengan las empresas para conseguir recursos, mayor será su apoyo a las firmas locales. En este ámbito, es necesario abrir más al mercado de valores a la obtención de recursos por parte de las instituciones de factoraje.
- 5.- Será necesario desarrollar la ingeniería financiera en el factoraje y, sobre todo, crear nuevos productos de acuerdo con las necesidades específicas de cada sector e incluso de cada empresa.

A nivel de la estructura integrada de México, Canadá y Estados Unidos, las empresas de factoraje, al igual que el resto de firmas del sector financiero, se considerarán en un contexto de reciprocidad y de trato nacional, esto quiere decir que las firmas de los tres países se tomarán como locales en cualquiera de las naciones firmantes del acuerdo.

2.1.7 FONDEO

Otra alternativa que se abre en este análisis de financiamiento es el Fondeo que a partir de 1989 la SHCP autorizó a las instituciones de arrendamiento captar fondos directamente del público, a través de las obligaciones quirografarias para capitalizarse a largo plazo. En agosto de 1990 la propia SHCP permite a estas instituciones emitir papel comercial para tener la manera de financiarse a corto plazo, ambos instrumentos junto con el pagaré financiero de mediano plazo cubren el horizonte temporal de fondeo de las arrendadoras.

Existe un amplio acuerdo de que las arrendadoras integradas a un grupo financiero tendrán mayores ventajas para el fondeo, que aquellas que trabajen de manera independiente.

El sector afianzador (origen de confianza), representa un engranaje del sistema financiero, por ello es importante como cualquier otra organización auxiliar de crédito, las principales características del mercado afianzador consisten en una fuerte orientación de venta hacia el fidejo, siendo la industria de la construcción la más relevante y el sector público el principal beneficiario.

Al igual que en las otras entidades del sector financiero, se observa una concentración en el

mercado, en las 16 empresas existentes. 5 representan cerca del 75% del mismo; no obstante, la participación de mismo en el PIB aún es muy baja debido a su falta de conocimiento y/o difusión, a la propia reglamentación, a su rasgo administrativo-operativo-tecnológico y a la limitada línea de servicios.

Sin embargo, las empresas que conforman el ramo, particularmente las grandes, están en pleno proceso de reestructuración y readecuación de sus estrategias con objeto de incrementar el aún limitado tamaño del mercado en el mediano plazo para poder hacer frente a la apertura financiera.

El nuevo rúbrico que se va adquiriendo económicamente en México, les impone a las empresas un futuro promisorio, ya que serán parte estratégica del repunte que debe darse en el corto y mediano plazo.

Uno de los renglones más polémicos y discutidos es la apertura de los servicios financieros dado el Acuerdo de Libre Comercio México-Estados Unidos-Canadá. Los prestadores de servicios financieros especialmente en los Estados Unidos, han manifestado que esperan la apertura total y rápida de los mismos para poder operar en nuestro país sobre todo por la crisis que ellos padecen en su mercado. Por su parte, los empresarios mexicanos coinciden en demandar a las autoridades prudencia y una apertura gradual en tanto se fortalecen y logran cambios en la legislación y políticas fiscales que les permitan competir en igualdad de circunstancias.

2.1.8 EMPRESAS INTEGRADORAS

En el contexto de la globalización comercial a nivel mundial, nos encontramos con que México comienza su participación en los ochenta con un ingreso al GATT, esto no significa que no haya tenido relaciones comerciales con varios países ya que en la década de los noventa se enfrenta a un compromiso económico bilateral con Estados Unidos y Canadá, denominado TLC; este sistema de comercialización requiere una capacidad de producción altamente competitiva, el sistema de comercialización requerirá de modificar todos los organismos económicos y/o crear nuevos para que procuren el fortalecimiento de las economías nacionales en vistas a competir con las economías internacionales, por tal causa surge la idea de formar las Empresas Integradoras hacia 1990 y modernizarlas legislativamente en 1994.

Definición: Una empresa integradora es una empresa de servicios especializados que asocia personas físicas y morales de unidades productivas preferentemente de escala Micro, Pequeña y Mediana.

Objetivos:

- a) Elevar la competitividad de las empresas Micro, Pequeña y Medianas asociadas.
 - b) Inducir la especialización de las empresas en algunas de las diferentes etapas del proceso productivo.
 - c) Consolidar la presencia de la Micro, Pequeña y Mediana empresa en el mercado interno e incrementar su participación en el de exportación.
 - d) Impulsar la modernización de las formas tradicionales de producción de las empresas micro, pequeña y mediana.
- e) Brindar especial atención a los programas de organización interempresarial que facilite el trabajo en

equipo e incrementan su capacidad de negociación en los mercados.

Características:

- a) Deberá constituirse por unidades productivas de escala micro, pequeña y mediana.
- b) La sociedad integradora no podrá participar en forma directa o indirecta en el capital social de las empresas integradas.
- c) La administración y prestación de servicios de la sociedad integradora, estará a cargo de personal especializado ajeno a las empresas integradoras.
- d) La sociedad integradora obtendrá sus ingresos exclusivamente por concepto de cuotas y prestación de servicios.
- e) Las empresas integradas deberán ser usuarias de los servicios que presta la empresa integradora.

Funciones de Empresa Integradora: la empresa integradora podrá prestar servicios especializados a las empresas asociadas en los siguientes aspectos.

- a) Tecnológicas: las ayudará a seleccionar sus máquinas y a mejorar la calidad del producto.
- b) Promoción y Comercialización: se promoverá la apertura de nuevos mercados en el país y en el exterior.
- c) Diseño: ayudará a seleccionar sus modelos, revisará las tendencias de la moda y qué producir con un mayor éxito en el mercado.
- d) Subcontratación: buscará oportunidades para producir partes, piezas o componentes para la integración de un producto final de las otras empresas, buscando la especialización en una determinada parte o conjunto, así como la oferta de determinados procesos industriales.
- e) Financiamiento: fungirá como asesora y promotora en la negociación de créditos de los diversos intermediarios financieros.
- f) Actividades en común: podrá vender la producción por cuenta de los socios; promover la colocación de ofertas consolidadas; adquirir materias primas, refacciones o maquinaria y equipo en condiciones favorables de precio, calidad y oportunidad de entrega, en funciones de los mayores volúmenes de compra; adquirir tecnología y asistencia técnica; apoyar la renovación e innovación de la maquinaria y el equipo; brindar capacitación a la fuerza laboral y a los niveles directivos; implantar programas para mejorar la calidad e incrementar la productividad.
- g) Aprovechamiento de Residuos Industriales: les asesorará para lograr una mayor utilización de los materiales susceptibles de reciclarse, a fin de contribuir a la preservación del medio ambiente, propiciará el desarrollo de tecnología de reciclaje.
- h) Gestiones Administrativas: asesorará y gestionará en los trámites administrativos, informáticos, contables, jurídicos, fiscales y de crédito que requieran para la operación de las empresas.

Apoyos Institucionales: la empresa integradora cuenta con los siguientes apoyos institucionales:

- a) Fiscales: gozan del Régimen Simplificado de Tributación por un periodo de 10 años, sin la imposición de un tope en los ingresos, lo que permitirá la capitalización de la empresa.
- b) Financieras: Nacional Financiera, S.N.C., con el objeto de coadyuvar al fortalecimiento y consolidación

de las empresas integradoras, ha instrumentado esquemas específicos, que junto con la banca comercial permiten a las empresas y sus asociadas un acceso al crédito de manera ágil, oportuno y eficiente.

Los esquemas están encaminados a apoyar a: capital trabajo, inversiones fijas, apoyo a la modernización tecnológica, mejoramiento del medio ambiente y a la reestructuración de pasivos

Se establecen diferentes tipos de amortización: esquemas de pagos tradicionales, esquemas de pagos a valor presente, unidades de inversión.

Apoyo a las importaciones de bienes y servicios del exterior, así como para la pre-exportación e importación de materias primas, insumos, refacciones, maquinaria y equipo a través de: líneas globales y líneas a corto plazo.

Apoyos que reflejan una viabilidad financiera mediante el mecanismo de: cuasicapital

Programa de Aportación Accionaria, para apoyar proyectos viables y rentables, cuyos recursos se canalizan a la modernización y al capital de trabajo.

Programas de Capacitación y asistencia técnica, atendidos por Nacional Financiera y el Banco Nacional de Comercio Exterior.

Capacitación: Temas gerenciales para la micro, pequeña y mediana empresa: administración, contabilidad, finanzas, mercadotecnia, producción, recursos humanos, temas de administración para microindustrias, así como el proceso de mejoramiento continuo y calidad total.

Asistencia Técnica: Programa NAFIN-PNUD, para la modernización tecnológica, procesos de producción, comercialización, administración y contaminación ambiental.

c) Esquemas de Asociación: Fomento a las Exportaciones: se otorgan facilidades para que las empresas con potencial de exportación accedan a los mecanismos de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX), Empresas Maquiladoras de Exportación, Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX) o de Empresas de Comercio Exterior.

d) Administrativos: facilidades para construir la empresa, a través de las Ventanillas Únicas de Gestión.

Ventajas:

- a) Las empresas se asocian para competir con eficacia en los mercados
- b) Se mantiene la individualidad de los empresarios en las decisiones internas de sus empresas.
- c) Los empresarios se dedican a producir, mientras las empresas integradoras se encargan de realizar otras actividades especializadas que requieren los socios.
- d) Se crean economías de escala derivadas de una mayor capacidad de negociación para comprar, producir y vender.
- e) Se evita la duplicidad de inversiones, al estar en condiciones de adquirir en forma común activos fijos, incluso de innovar el paquete industrial.
- f) Obtención de materias primas e insumos en mejores condiciones de calidad, precio y oportunidad de entrega.
- g) Mayor capacidad de negociación en los mercados de materias primas, productos terminados, tecnología

y financieras.

- h) Especialización en determinados procesos y productos.
- i) Disponibilidad de fuerza de trabajo calificada para el proceso productivo.
- j) Oferta de servicios especializados a bajo costo, en virtud de que el ecosistema les permita la reducción de costos.
- k) Capacidad para adquirir tecnología de alta productividad.
- l) Esta figura asociada tiene la flexibilidad para adaptarse a cualquier actividad económica.
- m) Las empresas asociadas, podrán comprar desde una acción hasta el 30% del capital social, sin menoscabo de gozar de los beneficios que ofrece este esquema de organización.
- n) Las empresas integradoras tienen capacidad legal para comprar y vender por cuenta y orden de sus socios, lo cual les permite obtener mejores condiciones en el mercado, al realizar operaciones consolidadas.
- o) Se logra un mayor aprovechamiento de la capacidad instalada de las empresas integradoras y una diversificación de los mercados, al permitir ingresos por la venta de servicios a terceros, hasta por un 10% del total de sus ingresos.

Socios Potenciales: los socios potenciales pueden ser:

- a) Personas físicas o morales de tamaño micro, pequeño y mediano.
- b) Empresas de una misma actividad económica, ya sea esta de industria, comercio o servicios.
- c) Empresas de diferentes actividades económicas, que tengan un proyecto de negocios en común.
- d) Aquellas empresas que deseen integrarse para proveer a otra de mayor escala.

Condiciones de Ámbito Empresarial:

- a) Empresas con la maduración suficiente para entender las ventajas de la integración.
- b) Compromiso explícito por parte de los socios, para cumplir con los objetivos del proyecto que se proponen realizar en conjunto.
- c) Que exista cohesión en el grupo.
- d) Presencia de un liderazgo.

Requisitos de Constitución:

- a) Tener personalidad jurídica propia, en cualquiera de las modalidades, que fije la Legislación Correspondiente.
- b) Contar con un capital social mínimo de N\$ 50,000.00
- c) La participación de cada socio no debe exceder del 30% del capital social.
- d) Presentar el proyecto de viabilidad económico-financiero que sustente la integración.
- e) Proyecto de estructura constitutiva.

Datos que debe contener un Proyecto de Viabilidad Económico-Financiera:

- a) Datos generales de la empresa integradora
- b) Prehímetos actual de los socios.
- c) Objetivo principal de la integración.

- d) Estudios de preinversión (en su caso)
- e) Inversión Estimada.
- f) Financiamiento.
- g) Producción/comercialización/servicios
- h) Mercado.
- i) Posibilidades de exportación.
- j) Administración, Estructura Organizacional.
- k) Recursos Humanos.
- l) Generación de Empleos.
- m) Etapas de realización del proyecto.
- n) Resposable del proyecto.

Organismo encargado de promover este esquema:

La SECOFI, dentro de sus funciones tiene la facultad de promover el esquema de empresas integradoras, así como otorgar la autorización correspondiente para que las empresas sean inscritas en el Registro Nacional de Empresas Integradoras.

La empresa integradora tendrá los siguientes servicios a nivel social:

- a) La prestación de servicios especializados de apoyo a las empresas micro, pequeñas y medianas integradas.
- b) La realización de gestiones y promociones orientadas a modernizar y ampliar la participación de las empresas integradas de escala micro, pequeña y mediana, en todos los ámbitos de la vida económica nacional.
- c) La operación de la sociedad tendrá una cobertura local, en función de sus propios requerimientos y los de sus socios.
- d) La gestión de sus ingresos provendrá únicamente de las cuotas y prestación de servicios.
- e) La sociedad proveerá a sus socios de servicios especializados, entre los que figuran los siguientes: tecnológicos, promoción y comercialización, diseño, subcontratación de productos y procesos industriales, financiamiento en condiciones de fomento, actividades en común que eviten el intermediarismo y favorezcan el resqueamiento de costos, mejor calidad y oportunidad de entrega en la adquisición de materias primas e insumos, así como en la comercialización y otros servicios que se requieran para el óptimo desempeño de las empresas integradas, tales como fiscales, jurídicos, informáticos, gestión empresarial y capacitación de su mano de obra.
- f) Deberán establecerse los postulados previstos en la legislación correspondiente, de acuerdo con el tipo de sociedad mercantil que se adopte en la constitución de la empresa integradora.

2.1.8 FINANCIAMIENTO CORPORATIVO

Las empresas mexicanas están recurriendo cada vez más a las casas de bolsa para colocar sus excedentes con el mejor postor. Lo cierto es que el mercado de valores ha registrado un crecimiento sin precedente a partir de la nacionalización de la banca y, más concretamente, a raíz de la restricción de los créditos bancarios.

El financiamiento corporativo vía casas de bolsa responde a las necesidades actuales del sistema financiero mexicano, en el que las limitaciones de crédito han llevado a las empresas a descubrir las bondades de los instrumentos bursátiles.

Las casas de bolsa, a su vez, han puesto en práctica toda su creatividad para concebir nuevos instrumentos o nuevas modalidades de los ya existentes y están realizando una labor de difusión enorme para atraer nuevos clientes, tanto emisores como inversionistas.

En la actualidad existen alrededor de 300 empresas con operaciones registradas en la Bolsa Mexicana de Valores, pero sólo unas 130 son activas, la cifra es muy pequeña, sin olvidar que las transacciones operadas fuera de la Bolsa, a través del Papel Comercial Extrabursátil, es el instrumento donde se están moviendo los montos más interesantes, ya que su colocación no requiere de autorización por parte del Registro Nacional de Valores.

En términos generales, los instrumentos de corto plazo tienen un costo para la empresa emisora, es decir, la tasa de interés que deben ofrecer a quienes invierten en sus valores, de tres a cuatro puntos por arriba de la tasa del certificado de tesorería (Cete), aunque el extrabursátil llega a pagar un interés aún más alto. Mientras tanto, las Obligaciones (instrumentos de largo plazo), pagan del 4 al 5% por arriba del Cete, estas han significado un apoyo muy importante para los proyectos de expansión de las empresas. Esta es la forma más conveniente que se maneja con el banco, ya que para conseguir crédito bancario, es necesario dar alguna garantía, mientras que los financiamientos quirografarios se dan por solvencia y estructura de la empresa, sin tener hipotecado nada.

El mecanismo de operación de las casas de bolsa también contribuye en el menor costo de financiamiento. Simplemente, tenemos el contacto con alguien que tiene dinero y alguien que lo demanda y cobramos una comisión por acercarlos. El emisor (quien pide prestado) va a pagarle a su acreedor sin ningún intermedio. Igualmente para quien invierte: recibe una ganancia directamente del deudor. Esto elimina el margen de los bancos y lo distribuye de manera eficiente entre las partes.

A continuación se presentan breves definiciones de los instrumentos bursátiles:

Mercado de Dinero: puede definirse como un mercado de instrumentos de renta fija de realización inmediata. Incluye operaciones con los siguientes instrumentos principales: Cetes, Aceptaciones Bancarias, Papel Comercial Bursátil y Extra bursátil. Es la parte del mercado de valores que mayor crecimiento ha tenido desde 1980.

Cetes: Los certificados de Tesorería, mejor conocidos como cetes, se emitieron por primera vez en enero

de 1976. Su popularidad se ha debido a su alta liquidez, su absoluta seguridad (por la garantía explícita del gobierno federal) y la posibilidad que ofrece de llevar a cabo operaciones de reporto. El cete es un instrumento de financiamiento del gobierno federal a través del sistema bursátil.

Papel Comercial Bursátil: Es un pagaré emitido por empresas cuyas acciones están cotizadas en Bolsa. Los plazos de emisión normalmente tienen un máximo de 91 días. La tasa de rendimiento de cada emisión se fija de común acuerdo entre el emisor (la empresa) y la casa de bolsa responsable de la colocación del instrumento.

Papel Comercial: tiene una diferencia importante con respecto al Cete y la Aceptación Bancaria; una vez al año se tiene que preparar un prospecto de emisión, con datos operativos y financieros del emisor. Esto se debe a que, a diferencia de los otros dos instrumentos (con garantías explícitas o implícitas, en el caso de los aceptaciones del gobierno federal), el Papel Comercial no tiene garantía alguna, por su naturaleza de pagaré de una empresa privada. Por lo tanto, es importante que el inversionista posea la información acerca de la situación financiera del emisor.

Por representar mayor riesgo, el Papel Comercial normalmente ofrece tasas de rendimiento mayores que las aceptaciones bancarias. Por el mismo motivo, tiene mayor liquidez dentro del mercado de dinero que los otros dos instrumentos.

Papel Comercial Extrabursátil: es un pagaré emitido por una empresa que puede o no tener una cotización en el mercado accionario de la Bolsa. Hacia finales de 1984 este mercado existía en forma no regulada tanto entre empresas, que prestaban fondos (documentos por pagarés) directamente entre sí, como en la intermediación de una casa de bolsa que actuaba como contacto entre prestamista y prestatario.

A principios de 1985 la Comisión Nacional de Valores reconoció este mercado y solicitó a las casas de bolsa que le informaran de las operaciones con este instrumento.

La ventaja de este tipo de papel para el prestatario (emisor) es que requiere un mínimo de documentación e información. Por ende, el prestamista corre mayor riesgo y, por tanto, obtiene un mayor rendimiento.

Reporto: Para optimizar las características de las inversiones del mercado de dinero (liquidez, rendimiento, plazo y riesgo) se han desarrollado diversas técnicas. Una de ellas es el reporto, operación de compra-venta de un instrumento del mercado de dinero. En esta operación, la casa de bolsa pacta con el inversionista venderle en el presente alguno de los instrumentos antes mencionados (excepto el extrabursátil) en un monto determinado, pactando simultáneamente su recompra a un plazo predeterminado, y garantizándole un rendimiento durante el plazo convenido. La ventaja de esta operación para el inversionista es que se amplía el rango de plazos disponibles. Para la casa de bolsa, estas operaciones implican la posibilidad de ganancia si el rendimiento que se pacta es menor al rendimiento al que se compró el instrumento.

Obligaciones: Son instrumentos de crédito a largo plazo emitidos por las empresas y cotizados en Bolsa. En 1977 se autorizó la obligación quirografaria que, a diferencia de la hipotecaria, no tiene garantía alguna

ESTA TESIS NO DEBE SALIR DE LA BIBLIOTECA

sino la firma de los signatarios autorizados de la empresa.

Interés de Capital: Es el que está constituido por fondos a largo plazo, sean estos para inversión (acciones) o para financiamiento (obligaciones).

Renta Variable: Las acciones son instrumentos de renta variable ya que no tienen los dos elementos de predeterminación que tienen las inversiones de renta fija. No tiene un rendimiento predeterminado y tampoco un plazo predeterminado; destacando las Acciones y los Certificados de Aportación Patrimonial. Las Acciones se definen como títulos de valor que representan una de las fracciones iguales en que se divide el capital social de una sociedad anónima, de tal manera que los poseedores de aquéllas en cierto grado son socios de la empresa emisora; sirve para acreditar y transmitir la calidad y los derechos de socio, y su importe manifiesta el límite de la obligación que contrae el tenedor de la misma ante terceros y la empresa.

La valoración de las acciones se presenta de acuerdo con la posición de la empresa en el mercado, siendo este último un factor variable, por lo que el tenedor de la acción estará sujeto a esta eventualidad. Las ganancias de capital que obtiene el inversionista provienen del diferencial entre el precio de compra y el precio de venta de las acciones en un momento dado, así como por los dividendos que otorgue. Por tanto, las acciones no tienen un rendimiento ni plazo predeterminado.

Existen dos tipos de acciones: las comunes que son las que otorgan los mismos derechos y obligaciones a los tenedores y las preferentes las cuales los tenedores no tienen derecho a voto en las asambleas de accionistas.

Los Certificados de Aportación Patrimonial: son títulos equivalentes a las acciones, representados por aquellas instituciones benéficas que aún no se privatizan y que cotizan en la Bolsa.

El rendimiento predeterminado es cuando una empresa requiere financiamiento de largo plazo, pero no desea recurrir a la emisión de acciones y opta por la emisión de obligaciones. En términos generales, las obligaciones son títulos de crédito diseñados para financiar proyectos de largo plazo para las empresas, con un plazo mínimo de tres años y máximo de siete, cubriendo necesidades de pasivo y capital; representan la participación individual de sus tenedores en un crédito colectivo a cargo de una sociedad anónima., los tenedores de la misma reciben una cantidad por concepto de intereses cuya periodicidad dependerá de los términos que se hayan estipulado en la escritura de emisión de estas obligaciones.

Hoy en día existe una ausencia de cultura empresarial, se ha traducido en la desinformación y falta de oportunidad para cumplir estándares que exigen instituciones como la Bolsa de Valores, para obtener recursos frescos; es imperioso revertir esta tendencia.

El industrial moderno está consciente de la necesidad del cambio, pero requiere de alternativas efectivas que le permitan impulsar su desarrollo. Es tradicional que el crédito bancario se encuentre concentrado por regiones, sectores y empresas, y el otorgamiento de préstamos es limitado y a corto plazo. Estas características de principio implican ya un obstáculo para la expansión industrial.

2.2 MODERNIZACIÓN ECONÓMICA

Dentro de este contexto, es importante buscar la modernización de los sistemas sean cuales fueren y en donde sea que se apliquen ya que el desarrollo debe ir a unido con la modernidad. Desde este punto de vista las nuevas ideas económicas aplicadas en México durante el último sexenio parecen ser positivas, pero una serie de errores seguramente involuntarios midieron de forma equivocada las variables así como las capacidades reales del país y de su planta productiva, lo que provocó una caída del sistema económico del país al final de 1994.

A mediados del sexenio salinista los empresarios empezaron a sentir los problemas económicos en lo que sus empresas se estaban sumergiendo con la rápida apertura económica negociada por el gobierno, paralelamente con la reducción de la capacidad de compra del consumidor nacional redujeron de forma considerable la demanda y por ende el tamaño del mercado interno, en el que tuvieron que participar y competir las empresas mexicanas con todo tipo de empresas y productos de importación y dividirse el ya reducido y en vías de reducirse más mercado interno con cada vez más número de competidores.

Por ello y, por una serie de diversos factores macro y microeconómicos, fue que las empresas todas ellas cayeron en graves problemas económicos y financieros a raíz de la devaluación del peso del 20 de diciembre de 1994 y subsiguientes movimientos de paridad.

El problema de las empresas no sólo fue la devaluación inicial que por sí misma hubiera sido perfectamente resuelta por el flujo normal de sus operaciones tal y como ha sucedido en infinidad de ocasiones anteriores, sino por la necesidad del Gobierno para fortalecer otros factores macroeconómicos tuvo que aceptar y, propiciar la elevación de las tasas de interés a niveles extremadamente altos en relación con los posibles incrementos de los ingresos de las empresas, situación que ha llevado al sector privado a los límites de la quiebra y de la insolvencia para el pago de sus obligaciones financieras.

2.2.1 ACTUALIDADES ECONÓMICAS

Con ello en un período de dos meses, las tasas de interés activas se elevaron del 22% en que se ubicaban antes del 20 de diciembre de 1994 hasta el 110% o más que llegaron en el periodo Marzo-Abril de 1995; es decir que las tasas activas se multiplicaron por 6 mientras que los ingresos de las empresas difícilmente pudieron multiplicarse por 1.5 veces.

Los problemas económicos desencadenados por la devaluación aún cuando, no fueran originados por ella, obligaron al gobierno a realizar nuevos ajustes a la política económica y monetaria, con lo que el nuevo plan de choque diseñado para rescatar a la economía nacional fue un nuevo golpe para el consumidor en general ya que el Gobierno con el objetivo de mantener sus finanzas sanas elevó el precio de sus bienes y servicios; ajustó el precio de los hidrocarburos; y elevó la tasa del Impuesto al Valor Agregado en un 50% para llegar al 15%. Simultáneamente con lo anterior, Petróleos Mexicanos elevó sus precios para

equipararlos con el precio internacional por medio del tipo de cambio, que en un principio lo ubicó en NS 4.50 por uno.

Estos incrementos repercutieron directamente en los precios de casi todos los bienes y servicios tanto públicos (en mayor proporción) como privados e impulsaron la inflación hacia arriba.

2.2.2 SACRIFICIOS ECONÓMICOS

Como ha sido costumbre durante los últimos años, la clase asalariada es la que lleva a cuentas una gran proporción de la carga de los planes del ajuste del Gobierno. En esta ocasión no ha sido diferente pues mientras que la inflación de 1994 fue del 7% y la de 1995 se estima que llegara al 50%, el salario mínimo recibió un ajuste del 12%, no así el resto de los salarios contractuales y superiores cuyo aumento fue por debajo de esos niveles.

Con esto el poder adquisitivo del salario se sigue erosionando lo que provoca nuevas contracciones de los mercados que golpean a las empresas, ya que no pueden alcanzar los niveles de ingresos mínimos necesarios para enfrentar la crisis financiera que los ataca, teniendo que recurrir a la reducción de gastos por la vía inicial, relativamente sencilla y rápida de la reducción del personal.

2.2.3 LOS APOYOS CREDITICIOS

Ante estas circunstancias, las autoridades financieras del país se abocaron a la identificación de herramientas adicionales que apoyaran a las empresas en la reestructuración de sus pasivos financieros ya que adicionalmente a lo sucedido a la planta productiva, el sistema financiero se vio fuertemente afectado por la crisis ya que su elevada cartera vencida creció aún más durante este periodo, situación que ha llevado a la Bancos a posiciones financieras graves con posibilidades de intervención y en algunos casos de insolvencia.

Para el efecto, identificaron el modelo chileno aplicado hace 20 años por el mandato del presidente Pinochet y que aparentemente ha dado resultado hasta la fecha. Sin embargo las épocas chilena y mexicana son distintas, las capacidades, necesidades y presiones económicas de ambos países son diferentes y no necesariamente son aplicables los modelos económicos para uno u otro de forma estricta y generalizada.

Para desarrollar este inciso se aplican los siguientes nuevos esquemas de financiamiento.

2.3 NUEVOS ESQUEMAS DE FINANCIAMIENTO

2.3.1 ANTECEDENTES ECONÓMICOS

La época económica por la que stravesa la economía de México está caracterizada por la

turbulencia de las variables, coyunturas y factores económicos que influyen en el desarrollo del país desde hace más de 25 años, lo que ha provocado que la confianza tanto interna como externa cifrada en las políticas económicas y en el manejo político del país se haya reducido drásticamente.

El crecimiento económico que ha tenido México durante los últimos 5 lustros es considerablemente menor al obtenido en el período 1945-1970, lapso en el que las políticas económicas fueron más conservadoras y ortodoxas, aún cuando la intervención del gobierno en los hechos económicos fueron demasiado elevada y por ende reguladora del desarrollo.

2.3.2 UDI'S (UNIDADES DE INVERSIÓN)

Para procurar la recuperación económica, el Gobierno Federal ha realizado acciones para mejorar la liquidez de las empresas, como son: el decreto por el que se establecen las obligaciones que podrán denominarse en Unidades de Inversión (UDIS), publicado en el Diario Oficial de la Federación (DOF) del 1 de abril de 1995; el Acuerdo de apoyo inmediato a los deudores de la banca (ADE), firmado por la SHCP y la Asociación de Banqueros de México el 22 de agosto de 1995; la Alianza para la Recuperación Económica (ARE), firmado el 29 de octubre de 1995; y el decreto que exime del pago de diversas contribuciones y otorga estímulos fiscales, publicado en el DOF el 1 de noviembre de 1995, todo ello para tratar de solucionar el efecto de la crisis y aliviar la difícil situación del país.

A partir del mes de abril de 1995 entraron en vigor las Unidades de Inversión (UDIS), esquemas diseñados por las autoridades financieras orientado a la reestructuración de créditos de empresa a las que las elevadas tasas de interés les han generado problemas de pago.

La unidad de inversión es una unidad de cuenta o referencia en la que se pueden denominar tanto créditos como depósitos y otras operaciones financieras; es decir es un esquema de inversión que permite al ahorrador obtener rendimientos reales sobre su inversión y así evitar que el efecto de la inflación deteriore sus ahorros; el rendimiento real será todo aquello que se obtenga por arriba de la inflación y éste será expresado en tasa anual.

CARACTERÍSTICAS y REQUISITOS

- 1.- El valor de la UDI cambia en función a la evolución del INPC (índice nacional de precios al consumidor), actualizándose en forma diaria.
- 2.- El primer día de la operación, cada UDI valdrá un nuevo peso y su valor se incrementará conforme lo haga la inflación.
- 3.- De esta forma, al el primer mes de vigencia de la UDI el INPC sube 2.00% el valor de la UDI será de N\$ 1.02 al inicio del mes siguiente.
- 4.- Las transacciones que efectúan los inversionistas e intermediarios se realizarán en Nuevos Pesos.

calculándose el importe de acuerdo al valor de la UDI en el día en que se haga el pago.

8.- Para fondearse en UDFS, Bancoo posee a disposición de la banca comercial líneas de crédito vigentes para las instituciones que suman 18.000 millones de nuevos pesos, así como los fondos de fomento.

9.- El Banco de México cobrará por ese fondeo una tasa en UDFS cuatro puntos porcentuales, o lo que es lo mismo, la tasa de interés real será de 4%.

7.- Diariamente el Banco de México publicará en el Diario Oficial de la Federación la relación del peso con respecto a las UDIs. Los días 10 y 25 de cada mes aparecerá su valor, tomando en cuenta la inflación acumulada en el período.

8.- Lo pueden utilizar personas físicas y empresas con créditos vigentes o por contratar, así como aquellas que deseen ahorrar su dinero mediante este mecanismo.

9.- Lo que se acuerde a este esquema es solicitándolo a los bancos, los ahorradores tendrán que realizar depósitos a plazos mínimos de 91 días para obtener las ventajas de las UDIs.

Los deudores deben presentar una solicitud formal a su banco y pedir una explicación detallada de los términos en los que habrá de desarrollarse el crédito.

10.- Las empresas que tengan deudas bancarias inferiores a N\$ 400.000.00 podrán solicitar la reestructuración de sus deudas en base a la Unidades de Inversión.

11.- Las alternativas de los plazos de reestructuración son:

Se apoyará a la planta productiva con un programa para reestructurar créditos con dificultades de pago hasta por 65.000 millones de nuevos pesos, aplazando el vencimiento hasta en 12 años y 7 de gracia, este monto será ofrecido a la banca comercial como fuente de fondeo en UDFS, por tanto se tienen que:

- 12 años con 7 de gracia (*) para pago de capital

- 10 años con 4 de gracia (*) para pago de capital

- 8 años con 2 de gracia (*) para pago de capital

- 10, 7 y 5 años sin plazo de gracia (*) para pago de capital

(*) Período de gracia: es el tiempo que ofrecen los bancos, en donde únicamente se realizan pagos de intereses.

12.- Se aplicará una tasa de interés real sobre el valor del crédito en UDIs, y el riesgo del crédito, lo conservará la banca comercial; la tasa real fluctuará de acuerdo al plazo, monto, y frecuencia del pago de interés.

13.- No se podrán reestructurar los adeudos en tarjetas de crédito, ya que sólo está estructurado para créditos tradicionales y créditos hipotecarios.

14.- El monto a invertir será mínimo de N\$ 5.000.00

15.- El pago de interés podrá ser al vencimiento de la inversión, mensualmente o cada 28 días, según sea la decisión del inversionista.

16.- Con respecto al Régimen Fiscal, la retención del impuesto sobre la renta (I.S.R.), será del 15% sobre los rendimientos generados por la tasa real valuados en nuevos pesos. Las inversiones mayores a un año

estarán exentas a dicho impuesto (I.S.R.). No se cobrará ninguna comisión en ningún momento de la inversión.

TASAS DE INTERÉS:

La tasa de interés nominal se puede calcular de acuerdo a la siguiente fórmula.

$$i = r + PI (PI + r)$$

donde:

i = tasa de interés nominal

r = tasa de interés real

PI = compensación por la pérdida de poder adquisitivo del principal (inflación)

$PI * r$ = compensación por la pérdida de los intereses

De esta manera, con una r de 5% y una inflación de 10%, la tasa de interés nominal es del 15.50% ($5\% + 10\% + 5\% * 10\%$).

A continuación se presentarán dos ejemplos prácticos utilizando unidades de inversión. El primer ejemplo se referirá a la inversión en UDFS, y el segundo se referirá a la reestructuración de un crédito en UDFS:

Inversión en UDFS:

Si una persona quiere que dentro de 100 días va a tener necesidad de comprar un producto que el día de hoy cuesta \$ 1,000.00, pero debido a la alta inflación corre el riesgo de que dicho producto cueste bastante más caro, impidiéndole de tal manera la compra de éste en el futuro. Por lo tanto, se veía forzado a comprarlo en día de hoy y tenerlo almacenado por 100 días. Bajo este esquema de inversión en UDFS el inversionista podrá asegurar la compra de su producto en el futuro y adicionalmente obtener un rendimiento por su inversión, como se observa a continuación: Si la inflación en los próximos 100 días fuese del 20% y la tasa real óptica fuese de 5% anual, al vencimiento de los 100 días el inversionista obtendría \$ 1,216.67, lo que le permitiría comprar el producto que costaría \$ 1,200.00 y adicionalmente obtener una ganancia de \$ 16.67. Esto debido a que en el esquema de UDFS la inversión se actualiza con la inflación, es decir, al vencimiento la inversión vale \$ 1,200.00 = (1,000 X 1.20) y sobre este último valor se calculan los intereses.

COSTO DEL PRODUCTO AL INICIO: \$ 1,000.00

COSTO DEL PRODUCTO DESPUÉS DE 100 DÍAS: \$ 1,200.00 = (1,000 X 1.20)

INVERSIÓN INICIAL: \$ 1,000.00

INVERSIÓN FINAL: \$ 1,216.67 = (1,000 X 1.20 X (1 + .05/360 X 100))

RENDIMIENTO REAL: \$ 16.67 = (1,216.67 - 1,200.00)

¿ COMO CALCULAR EL MONTO DE LA INVERSIÓN Y EL RENDIMIENTO EN UDFS ?

En el esquema de inversión en UDFS el monto del inversionista y los rendimientos estarán expresados en UDFS, por lo tanto, es necesario saber el precio de la UDI. Dicho precio irá aumentando cada día según sea la inflación, de tal manera que la inversión no se deteriorará con la inflación. Si el día de hoy el precio de la

UDI fuese de N\$ 1.25, de acuerdo al ejemplo anterior, la inversión sería de 800 UDFS = $(1,000.00 \times 1.25)$ y el rendimiento después de 100 días sería de 11.11 UDFS = $(800 \times 0.05/360 \times 100)$, así al vencimiento el inversionista tendría 811.11 UDFS = $(800 + 11.11)$. Debido a que la inflación durante los 100 días de la inversión fue del 20% el precio de la UDI será mayor a N\$ 1.25, ya que éste debe incrementarse el mismo porcentaje de la inflación, siendo ahora N\$ 1.50 = (1.25×1.20) el precio de la UDI. Por lo tanto, el inversionista tendrá N\$ 1,216.67 = (811.11×1.50) al vencimiento de su inversión, lo cual le permitirá mantener el mismo poder adquisitivo y adicionalmente obtener una ganancia.

Comparando los rendimientos en UDFS con otros productos tenemos que: para saber si el rendimiento que otorgan las UDFS es atractivo habría que comparar el nivel de tasa que ofrece este esquema con otros y para esto se debe calcular el nivel de tasa nominal que se obtiene en una inversión en UDFS, ya que el rendimiento de dicha inversión se compone por dos factores, inflación y tasa real.

Para obtener la inflación presentada durante la inversión se requiere dividir el precio final de la UDI entre el inicial y posteriormente restarle la unidad. Con el ejemplo anterior, resultaría la siguiente inflación: $1.50/1.25 - 1 = 0.20$. La cual expresada en porcentaje equivale a un 20%.

Ahora se deberá calcular la parte correspondiente que se obtiene de la tasa real, ya que ésta se expresa en términos anuales. Si la inversión fue de 100 días y las tasas son expresadas en base a 360 días, la parte correspondiente sería la siguiente: $0.05/360 \times 100 = 0.0139$. La cual expresada en porcentaje equivale a un 1.39%.

El siguiente paso es calcular la tasa efectiva del período de acuerdo a la inflación y la tasa real pagada. Si se obtuvo una tasa real de 1.39% y la inflación fue del 20%, la tasa efectiva en el período de la inversión es $21.67\% = (1.0139 \times 1.20 - 1)$ y no $21.39\% = (1.39 + 20.00)$. Esto debido a que la tasa real se aplica sobre el valor actualizado de la inversión, es decir, con el efecto de la inflación; ni tampoco sería el $25\% = (20 + 5)$, ya que el 5% de tasa real está expresado en términos nominales y debe utilizarse en términos efectivos = (1.39%).

Por último la tasa efectiva del período de la inversión se deberá expresar en términos nominales (anuales), y para esto se dividirá entre el plazo de la misma y se multiplicará por 360. Por lo tanto, la tasa nominal será de 78.00% anual = $(0.2167/100 \times 360 = 0.78)$.

De esta manera el inversionista podrá comparar con otras inversiones, ya que generalmente las tasas son expresadas en términos nominales (anuales), y así decidir que le conviene más.

Por ejemplo, si un inversionista planea que la inflación en los próximos 100 días va a ser del 20%, invertir en UDFS a tasa real del 5% sería equivalente a invertir en otro tipo de inversión que ofrezca 78% anual en una inversión a 100 días.

Es importante comprender que la inflación utilizada para el cálculo del rendimiento en UDFS, es la presentada durante el período de la inversión y no la estimada para todo el año, ni la anualizada.

Asimismo permitirá distribuir de forma más equilibrada los pagos del deudor, durante el tiempo que le otorgó la Institución Financiera para liquidar su deuda.

VENTAJAS PARA LOS INVERSIONISTAS:

El capital de los inversionistas que se constituye en instrumentos denominados UDFS mantiene su valor real, es decir, no sufren pérdida por inflación, y por tanto elimina la amortización acelerada de los créditos causada por la inflación.

Los intereses se calculan a la tasa que se estipule en el instrumento respectivo y se determinan en UDFS, de tal manera que los intereses no se ven expuestos al riesgo de pérdida de valor real o riesgo por inflación.

VENTAJAS PARA LOS USUARIOS DE CRÉDITO:

Es probable que las tasas reales disminuyan por haber eliminado la prima de riesgo derivado de la incertidumbre inflacionaria.

Más importante aún es que se elimina la amortización acelerada, en términos reales, de los créditos, causada por la inflación.

PROBLEMATICA A RESOLVER:

a) Problemas que afectan a los inversionistas:

La inflación no sólo impide el problema de que los precios se incrementen, sino que lo hacen a una velocidad difícil de predecir.

Esto provoca incertidumbre respecto del rendimiento real observado de las inversiones.

Ante este escenario, los inversionistas demandan tasas de interés que en lo posible los cubran de este riesgo.

En consecuencia las tasas nominales se incrementan, al incorporarse lo que podemos denominar prima al riesgo, derivada de la diferencia entre la tasa de inflación esperada (al llevar a cabo la inversión) y la observada.

b) Problemas que afectan a los usuarios de crédito:

La prima referida anteriormente incrementa el nivel de las tasas de interés pagaderas por los usuarios del crédito.

Para dichos usuarios, la inflación crea el problema de la amortización acelerada de los créditos en términos reales. Al incrementarse la inflación, los pagos iniciales tanto en términos nominales como en reales son muy altos, lo que agudiza la falta de liquidez.

Con una inflación alta, el pago que se le hace al acreedor para compensarlo por la pérdida de valor real del principal del crédito que recibe a través del interés se incrementa, la citada pérdida equivale a una amortización parcial del crédito.

Evitará que incurran en pagos de capital e intereses excesivos, como resultado de la inflación.

Eliminará los impactos inflacionarios y la pérdida de poder adquisitivo.

Sistema gráfico:

UNIDADES DE INVERSIÓN (UI'S)

CONDICIONES:	
PRINCIPAL:	Nº 1.000.00
AMORTIZACIÓN:	PAGOS IGUALES
TASA DE INFLACION:	42%
TASA REAL:	10%
TASA NOMINAL:	52%
PLAZO AÑOS:	10

ESQUEMA TRADICIONAL

AÑO	SALDO ABSOLUTO	PAGO DE CAPITAL	PAGO DE INTERESES	PAGO TOTAL EN PESOS	PAGO REAL	% REAL DE PAGO
10	1.000.00	8.02	520.00	528.02	528.02	30.49
9	891.98	12.19	515.83	528.02	371.85	21.47
8	878.79	18.53	509.48	528.02	281.86	15.12
7	861.26	28.17	499.85	528.02	184.41	10.05
6	833.09	42.81	485.21	528.02	129.87	7.50
5	800.27	55.08	462.84	528.02	91.46	5.28
4	825.20	86.92	429.10	528.02	64.41	3.72
3	729.28	150.36	377.86	528.02	45.36	2.62
2	575.92	228.54	289.48	528.02	31.94	1.84
1	347.38	347.38	189.84	528.02	22.48	1.00
0	0.00					
TOTAL				\$ 5.289.21	\$ 1.731.66	100.00

ESQUEMA UNIDADES DE INVERSION

AÑO	SALDO INCLUITO EN UDI'S	PAGO DE CAPITAL EN UDI'S	PAGO DE INTERESES EN UDI'S	PAGO TOTAL EN PESOS	PAGO TOTAL EN UDI'S O REAL	PORCENTAJE REAL DE PAGO	VALOR POR UDI'S
							1,0000
10	1,000.00	62.75	100.00	231.10	162.75	10.00	1,4200
9	837.26	50.02	93.73	326.16	162.75	10.00	2,0164
8	699.23	76.92	89.82	465.99	162.75	10.00	2,8633
7	782.31	83.51	79.23	661.70	162.75	10.00	4,0659
6	789.89	91.87	70.89	938.62	162.75	10.00	5,7735
5	616.93	101.06	61.89	1334.26	162.75	10.00	8,1984
4	615.99	111.16	51.59	1894.64	162.75	10.00	11,6418
3	484.72	122.27	40.47	2699.39	162.75	10.00	16,5313
2	282.46	134.60	20.25	3829.36	162.75	10.00	23,4744
1	147.96	147.96	14.90	5424.91	162.75	10.00	33,3337
TOTAL				\$17,791.11	\$ 1,627.46	100 %	

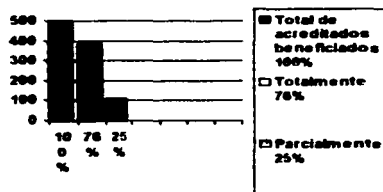
2.3.3 A D E S (Acuerdo de Apoyo Inmediato a los Deudores de la Banca)

Un esfuerzo de una sola vez y sin precedente, del Gobierno Federal y los Bancos, para aliviar la difícil situación por la que atraviesan personas físicas y empresas deudoras de la banca se crea el 23 de Agosto de 1995, el Programa Emergente de Apoyo Inmediato a los Deudores de la Banca el ADE; el objetivo es atacar el explosivo aumento de los créditos vencidos de los bancos, y en última instancia restablecer las relaciones crediticias normales entre las instituciones bancarias y los clientes.

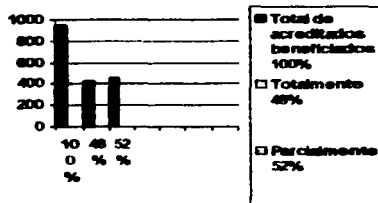
El ADE es una nueva estrategia global, ya que atiende a los problemas de plazo, costo del dinero, legalidad y de liquidez de los acreditados que pueden ser tarjetahabientes, tenedores de créditos al consumo de bienes duraderos, hipotecarios y/o empresariales; la meta es y deberá ser el de solucionar los problemas de 4 millones 720 mil tarjetahabientes; 440 mil tenedores de créditos para bienes de consumo duradero; 382 mil préstamos empresariales y 450 mil contratantes de créditos hipotecarios; sumando así 5 millones 992 mil personas las cuales deberán beneficiarse con el ADE.. de los cuales el 100% representa el total de créditos

otorgados a beneficiarios, que en cierta forma se beneficiarán con el ADE. en la gráfica 2 se presenta el total de porcentaje de los créditos hipotecarios, del cual el 100% serán beneficiados los que hayan cumplido con los requisitos solicitados anteriormente. (gráfica 1 y 2)

GRAFICA 1: CRÉDITOS EMPRESARIALES (cifras en miles)
(número de créditos)



CRÉDITOS HIPOTECARIOS (cifras en miles)
número de créditos



Haciendo historia para saber y entender el contexto en el cual surge el ADE se tienen cinco factores a tratar:

1) Hacia 1995 se observa el crecimiento acelerado de la cartera vencida de 66, 482.7 millones de nuevos

pese a en el primer semestre de 1995 según cifras de CNBV. Los indicadores económicos del Banco de México indican una cifra superior en 9,507.2 millones hasta mayo; cifras extraoficiales indican que la cifra habría llegado a 100 mil millones a finales de julio; haciendo estas comparaciones es ya un hecho que la cartera vencida venía registrando un crecimiento exponencial de los créditos vencidos.

2) La recesión económica ha afectado a las utilidades de los bancos.

3) El ADE pretende atacar los créditos vencidos en el rubro donde hay problemas de pago, direccionada a créditos de consumo de bienes duraderos y no duraderos. lo que indica que el 39% está en préstamos para materias primas e hipotecarios, el 17% la industria manufacturera, 14% para el sector alimentos, bebidas y tabaco, prendas de vestir, artículos del hogar y tiendas de autoservicio.

4) Aumento gradual pero sostenido en el porcentaje de irrecuperabilidad de la cartera vencida, esto da cuenta de la profunda crisis bancaria.

5) Tiene que ver con la recomposición del sector bancario que está impulsando la crisis, ya que en el proceso hay un predominio de la inversión extranjera y una mayor concentración económica a fin de abatir los costos de intermediación financiera.

Dentro de esto se toma en cuenta el cómo se reparte la carga del ADE; el costo del ADE será de 12 mil millones de nuevos pesos de los cuales 7 mil serán absorbidos por el sector público en primera instancia y por la sociedad mexicana en última aunque las autoridades dejaron claro que no será endeudamiento del sector público o más impuestos las fuentes de fondeo del programa, para el gobierno significará realizar un sacrificio fiscal que no interferirá con las tasas de mercado, se tiene de hecho que el gobierno entregue a la banca el subeido por concepto de reducción de tasas, será la banca la que otorgue un crédito fiscal que empezará a abonarse después del plazo de dos años. Para financiar en el tiempo este préstamo y lograr que se puedan garantizar las tasas del ADE, el gobierno tendrá que pagar un subeido y lo hará con un margen de maniobra que será el superávit que ya se tiene en las finanzas públicas y que ascendió a 15,293 millones de nuevos pesos en el primer semestre del año.

Es importante conocer que el gobierno desembolsará 2,500 millones de nuevos pesos entre septiembre y diciembre de 1995 y entre enero y octubre de 1996. El escenario sobre el cual están armadas las premisas del subeido son de continuación de la baja inflacionaria de entre 25 a 30% para 1996 y de tasas de interés. Si se diera el caso de un cambio brusco en las premisas se darían cambios en el valor nominal del subeido, es decir, los siete mil millones de nuevos pesos fueron calculados en un escenario a valor presente por lo que crecería el monto nominal pero se mantendrían sin cambios los siete mil millones de nuevos pesos.

En lo que respecta a la Banca, el sacrificio será de 5 mil millones de nuevos pesos y saldrá de las utilidades propias; si tomamos en cuenta el análisis de la calificadoras Standard & Poor's (S & P) nos percatamos de lo costoso que será tal acuerdo; esta argumenta que el ADE tendrá un costo importante para la Banca, por lo que aumentará las presiones a la baja en las calificaciones de algunas instituciones, especialmente las débiles; el ADE ofrece una reducción temporal de 13 meses en el pago de intereses pero no otorga garantías sobre el pago del principal.

Referamos también la opinión de la Securities Auction Capital Inc. (SAC), informando que en agosto de 1995 el índice de la cartera vencida en México ha crecido en forma alarmante en los últimos doce meses, hace notar que en agosto de 1994, diez de cada cien deudores no pagaron sus créditos a tiempo y seis de ellos sólo se abisaron un mes, mientras que en agosto de este año, 37 deudores de cada 100 no pagaron a tiempo y 19 se encuentran atrasados cuatro meses o más en sus pagos, lo que muestra que la proporción de la deuda privada ha triplicado el riesgo de convertirse en incobrable. Respecto al ADE comentó que por la falta de precisión en los procesos para reducir la tasa de interés, cualquier cliente podrá dejar de efectuar el pago siguiente sin consecuencias, y recibirá el beneficio de disminución automática en las tasas de interés, si esto sucede, provocaría un aumento inesperado de la cartera vencida, al menos durante septiembre y octubre, por tanto todas las personas que tengan créditos bancarios en nuevos pesos o en UDRs:

- Si está al corriente, recibirá beneficios económicos del ADE, a partir del 1° de Septiembre de 1995, sin necesidad de hacer trámites ni de acudir al banco. Siempre y cuando se mantenga al corriente de sus pagos.
- Si no está al corriente, podrá gozar de los beneficios del ADE, de manera voluntaria e individual, mediante la firma de una Carta de Intención con su banco y reestructurando su crédito.
- Cada caso se tratará en particular, al hacer la reestructuración, se tomarán en cuenta la situación y condiciones de cada solicitante, ya que cada caso es diferente.
- Créditos bancarios que beneficia el ADE.
- tarjetas de crédito
- crédito hipotecario
- crédito para bienes de consumo duradero y personales
- crédito a empresas de cualquier rama de la actividad económica como agropecuaria, industrial, comercial y de servicio; así como aquellos descontados con la banca de desarrollo y los fideicomisos de fomento económico del Gobierno Federal.
- crédito Agropecuario

Para participar en el ADE, se deberán seguir dos pasos:

1) Firmar una Carta de Intención, quienes están al corriente deberán firmar esta Carta a partir del 11 de septiembre, que establece, exclusivamente la intención del banco y del deudor de negociar para llegar a un Convenio de Reestructuración.

Para quienes firmen esta Carta, la tregua se extenderá hasta el 31 de enero de 1996.

La Carta de Intención estará a la disposición del público en todas las oficinas bancarias, a partir del 11 de septiembre.

2) Llegar a un Convenio de Reestructuración, en el cual la persona deberá negociar con su banco para llegar a un Convenio de Reestructuración antes del 31 de enero de 1996, y así disfrutar de los beneficios del ADE.

Una vez reestructurado su adeudo, deberá mantener la regularidad de sus pagos.

CRONOLOGIA DE LOS ADES

CONCEPTO	COSTO	% PIB 1996
UDIS ORDINAL	21.9	0.97
APOYO ADICIONAL A CREDITOS A LA VIVIENDA	27.2	1.29
APOYO ADICIONAL AL SECTOR AGRPECUARIO	15.9	0.99
SUBTOTAL PROGRAMAS UDIS	49.1	2.17
ADE	13.4	0.59
POBAPROA	48.4	2.14
ESQUEMAS DE CAPITALIZACION	23.5	1.04
CREDITO CARRETERO	14.1	0.62
PROAPY	2.9	0.08
POPYME	15.9	0.66
TOTAL	198.5	7.96

FUENTE: EL NACIONAL, sábado 17 agosto 1996., Economía 3

Objetivo de la Carta de Intención: los deudores firmarán una Carta de Intención con las Instituciones de crédito que estará basada en el otorgamiento unilateral de una Tregua Judicial para aquellos clientes que no se encargarán al corriente en sus pagos y que consiste en no realizar actos y promociones de cobro en juicios cíviles o mercantiles, salvo los necesarios para conservar sus derechos; la carta lo que establece es la relación entre el banco y los deudores para negociar nuevamente y llegar a un convenio de reestructuración. Este mecanismo introducido por las autoridades bancarias tiene como principal presión la figura del sistema financiero mexicano en el entorno internacional dentro del cual aparece con crecientes fracturas operativas y de capitalización, reflejo de la expansión observada en la cartera vencida que al cierre de julio se situó en cerca de 96 mil millones de nuevos pesos con un incremento real de 134% en relación a igual período de 1994.

El debilitamiento del sistema bancario ha seguido su curso como resultado de la caída en las utilidades de 50.96% real con respecto a las reportadas durante los primeros seis meses de 1994, al colocarse en 1,700 millones de pesos cuando anteriormente habían alcanzado un monto por 3,650.5 millones.

Esto condujo a realizar ciertas acciones con expectativas a superar la crisis financiera de la banca mexicana, llevando a una etapa inédita que se signara en la operación de la banca después de que la SHCP y la Asociación Nacional de Banqueros de México suscribieron el ADE, el cual contiene una reducción de los

intereses durante el año, la suspensión inmediata de embargo y cobros judiciales y la condonación de intereses moratorios.

El mecanismo de acción en la banca pretende romper las barreras que impiden el pago puntual de los deudores, el cual tendrá un costo global para la Banca y el Gobierno el propósito de esta línea de rescate tendrá otras formas de actuación de la banca, en opinión de las comisiones de la Hacienda e Instituciones de Crédito, del Senado de la República conjuntamente con representantes de la Secretaría de Hacienda, el Banco de México y la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, quienes analizan un sistema de captación de ahorro y financiamiento paralelo a las Unidades de Inversión, que tenga características de los llamados créditos blandos es decir liquidez inmediata, intereses bajos y largo plazo, como forma de encarar la cartera vencida. Con la confirmación de la puesta en operación del ADE, se volvió improcedente la propuesta del Ejecutivo Federal de enviar al Congreso de la Unión una iniciativa de ley que pretendía ampliar las facultades de la CNBV para permitirle participar de forma más activa en los procesos judiciales que emprende la Banca contra los sancionados.

TREGUA JUDICIAL: La modalidad para garantizar el pago de los deudores con la banca comercial mexicana tiene implicita el otorgamiento de una tregua unilateral por parte de las instituciones de crédito para los deudores, que no se encuentren al corriente en sus pagos, la cual iniciará el 31 de octubre de 1995 y se extenderá hasta el 31 de enero 1996.

Se suspenderán todas las acciones judiciales a partir del 24 de agosto y hasta el 31 de octubre de 1995, los bancos no presentarán más demandas, no realizarán nuevos embargos y suspenderán la ejecución para conservar sus derechos.

La tregua no se extenderá de manera generalizada a las empresas cuya deuda total exceda los 400 mil nuevos pesos.

Se reanuda la acción judicial a quienes no han firmado la Carta de Intención.

BENEFICIOS: Dentro de los beneficios que otorgará el ADE se encuentran la condonación de intereses moratorios ya que al llegar a un Convenio de Reestructuración, la banca condonará los intereses moratorios, entendiéndose por tales los adicionales a los que resulten de aplicar las tasas de interés ordinarias, tales beneficios del ADE serán extensivos para los deudores de uniones de crédito, arrendadoras, financieras y empresas de factoraje financiero, de créditos que hayan sido descontados con la banca o con las instituciones de fomento económico ya mencionados.

Si la persona no está al corriente y firma la Carta de Intención entre el 11 y el 30 de Septiembre, gozará de los beneficios del ADE de manera retroactiva al 1° de Septiembre.

Si se firma la Carta de Intención entre el 1° de Octubre y el 31 de Enero de 1996, se obtendrán los beneficios del ADE a partir de la fecha en que firme dicha carta.

Para que la retroactividad tenga efecto es indispensable que se firme el Convenio de Reestructuración antes del 31 de Enero de 1996.

Importancia del ADE con Deudores:

El ADE constituye un esfuerzo sin precedente por parte del Gobierno Federal y de los Bancos de Desarrollo y Múltiples para aliviar la difícil situación por la que atraviesan las personas físicas y empresas deudoras de la Banca, por tal causa se reconoce la responsabilidad que cada persona tiene con sus obligaciones y a la vez favorece la existencia de condiciones legales y económicas apropiadas para el pago y reestructuración de las deudas. El Acuerdo complementa los diversos mecanismos que el Gobierno Federal y la Banca han implementado para la reestructuración de adeudados en unidades de inversión.

En esta etapa se caracterizará la relación entre bancos y deudores, el apoyo está dirigido a los deudores medianos y pequeños según el tipo de problemática de que se trate, se proveen beneficios para los deudores agropecuarios, los costos se compartirán entre la Banca y el Gobierno Federal; por lo tanto se procurará que el costo fiscal sea menor y se distribuya a lo largo de los años; al suscribirse este acuerdo se cuidó que fuera acorde al programa económico, que no diera lugar a la expansión monetaria y no distorsionará el funcionamiento normal de los mercados.

Durante la vigencia del Acuerdo, los bancos procurarán reducir a 4% el pago mínimo que debe efectuarse en tarjeta de crédito por los primeros 5 mil nuevos pesos del saldo adeudado.

No hay que olvidar que la Banca se comprometió a aborber el 50% de los honorarios de los notarios y de los gastos de registro y ofrecerá al acreditado financiamiento por el 50% restante.

2.3.4 F O P Y M E (Acuerdo de Apoyo Financiero y Fomento de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa).

Para culminar una serie de programas de apoyo financiero a deudores a nivel nacional, se crea el Acuerdo de Apoyo Financiero y Fomento de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, suscrito entre autoridades financieras y la Asociación de Banqueros de México, teniendo un costo fiscal de 15 mil millones de pesos compartido en partes iguales por el gobierno federal y la banca privada, beneficiando a 97.8% de las empresas deudoras que tengan créditos inferiores a 6 millones de pesos, con descuentos hasta 30% en los pagos de dichos adeudados, además se canalizarán nuevos recursos para asegurar la continuidad de las actividades de este segmento productivo, esto no implica aflojar la disciplina fiscal que se ha marcado el gobierno para mantener sanas las finanzas públicas, ya que ésta es el medio indispensable para favorecer la reactivación económica y para iniciar un crecimiento sostenido en todos los sectores.

El FOPYME es un acuerdo para apoyar a la micro, pequeña y mediana empresa, a fin de que cuente con alternativas financieras para el pago y la reestructuración de sus adeudados, además otorga la posibilidad de obtener nuevos créditos para sus actividades productivas.

Beneficios:

- descuentos de hasta 30% en los pagos de créditos no revolventes, otorgados antes del 31 de julio de 1995.
- en caso de pagos anticipados, se aplicará el descuento ponderado que les corresponda, de acuerdo con el saldo total del adeudo.

- **subsidio en la tasa de interés si el crédito fue a través de una línea revolving**
- canalización de nuevos recursos por 13 mmdp para asegurar la continuidad de las actividades en las micro, pequeñas y medianas empresas.

Vigencia:

- el acuerdo entrará en vigor a partir del 1° de octubre de 1996.
- el plazo para ponerse al corriente o reestructurar y obtener beneficios vence el 31 de enero de 1997.
- los beneficios se obtendrán a partir de la reestructuración y hasta por 10 años

Cómo participar:

Clientes al corriente: posibilidad automática a quienes se mantengan al corriente en sus pagos al 1° de octubre, con efectos retroactivos al 1° de agosto de 1996; los descuentos de agosto y septiembre se aplicarán al saldo del adeudo.

Clientes no al corriente: posibilidad de reestructurar en Udla. o en esquemas propios de la banca; deberán reestructurar o ponerse al corriente del 1° de octubre de 1996 hasta el 31 de enero de 1997; obtendrán los beneficios a partir de que se pongan al corriente o reestructuren, y se mantendrán siempre y cuando se esté al corriente en sus pagos.

Características:

- el acuerdo contempla créditos empresariales denominados en pesos, en dólares de Estados Unidos o en Udla, cuyos saldos sean de hasta 6 millones de pesos que hayan sido otorgados antes del 31 de julio de 1996.
- el beneficio se aplica a los primeros dos millones de pesos de adeudo.
- se condonará la sobretasa monetaria a clientes que reestructuren o se pongan al corriente.

Tipos de Crédito Beneficiados:

El descuento de pagos se aplica a: créditos otorgados directamente por la banca comercial y de desarrollo; créditos otorgados por la banca comercial con recursos descontados por la banca de desarrollo y los fideicomisos de fomento; créditos otorgados por intermediarios financieros no bancarios con recursos descontados con la banca de desarrollo y los fideicomisos de fomento.

Subsidio en Tasas de Interés:

(Deudores de Líneas Revolving), en beneficio de aquellos deudores cuyos créditos sean líneas revolvinges en las que se pague, cuando menos interés con periodicidad anual. el acuerdo incluye subsidios en tasas de interés, con las siguientes características: beneficio por medio de una disminución en la tasa de interés que paga el acreditado; la disminución se aplicará con base en el descuento que corresponde al monto del adeudo; por un período de dos años a partir del 1° de octubre de 1996.

Nuevos créditos:

- la banca se compromete a otorgar nuevos financiamientos a las empresas micro, pequeñas y medianas con ventas netas de hasta 60 millones de pesos en el ejercicio inmediato anterior, que sean sujetos de créditos.
- estos nuevos créditos serán de 13 mmdp y representarán flujos netos de recursos a las actividades

productivas de la micro, pequeña y mediana empresas.

- los recursos frescos se mantendrán por lo menos durante tres años en términos reales, es decir, descontando la inflación en ese periodo.

Ventajas:

- aliviará los pagos de las deudas de ese sector que es fundamental para la generación de empleos en el país.
- contribuirá a lograr y consolidar la recuperación, y poner al día en términos de productividad y competitividad al sector económico.
- beneficiará a casi 400 mil micro, pequeñas y medianas empresas, es decir el 97.8 % del total, representando el 8% del PIB, favoreciendo en primer término a quienes se han mantenido al corriente en sus obligaciones, fomentando así una cultura de pago.
- no sólo es un apoyo al pago de las deudas, sino que además comprende estímulos para que los bancos pongan a disposición de las pequeñas empresas recursos adicionales.
- apoyará a empresas a que sean ganadoras en el mercado nacional e internacional.

Ejemplo:

En créditos no revolventes, se aplicarán descuentos de acuerdo con la siguiente tabla.

Rangos por saldo de la deuda	Descuento por rango	Descuento Total Ponderado
Hasta \$ 200,000	30 %	30 %
Mayor de \$ 200 mil hasta 2 millones	17 %	30% - 20%
Mayor de 2 millones y hasta 5 millones	0 %	20% - 0.7%

Ejemplo de Descuento en Pagos:
En el caso de pago total de la deuda

Saldo del Deudor	Descuento Efectivo	Pago Total	Descuento
\$ 100,000	\$ 40,000	\$ 100,000	30%
\$ 400,000	\$ 135,000	\$ 315,000	30%
\$ 100,000	\$ 182,500	\$ 567,500	25.67%
\$ 1,500,000	\$ 320,000	\$ 1,180,000	21.33%
\$ 3,000,000	\$ 400,000	\$ 2,500,000	13.50%
\$ 4,000,000	\$ 400,000	\$ 3,600,000	10.13%
\$ 5,000,000	\$ 400,000	\$ 4,600,000	7.30%
\$ 6,000,000	\$ 400,000	\$ 5,500,000	6.7%

**Ejemplo de Descuento en Pagos:
En el caso de pagos mensuales**

Monto del Adeudo (valde el 31 Julio de 1995)	Descuento (%) sobre la mensualidad
\$ 500.000	30 %
\$ 700.000	26,29%
\$ 2.200.000	18,41 %
\$ 5.000.000	6,75%

**Ejemplo de Subsidio en Tasas de Interés
Para deudores cuyos créditos sean líneas revolventes**

Adeudo (valde en pesos el 31 Julio de 1995)	Descuento en puntos % sobre la tasa de interés
Hasta 500 mil	22 %
500 mil - 1 millón	entre 22 % y 18 %
1 millón - 1.5 millones	entre 18 % y 16 %
1.5 - 2 millones	entre 15 % y 13 %
2 - 5 millones	entre 13 % y 5 %

La tasa después del descuento no podrá ser menor de 16%

Con esta nueva medida se restablecerá con más fuerza la relación entre la banca y los deudores, se ha observado una reducción importante en la tasa de crecimiento de los créditos morosos de la banca, la cual se redujo de 9,2% mensual a mediados de 1995 a 3,4% en diciembre de mismo año, y prácticamente cero en Julio de 1996.

Se ha mencionado que un eventual colapso en el sistema financiero hubiese implicado una caída más aguda de los niveles de financiamiento e inversión en la planta productiva, incrementando el desempleo y aplazando las posibilidades de recuperación de la economía; para esto se instrumentó la capitalización de los bancos, a fin de fortalecer su estabilidad y solvencia; y el apoyo directo de los deudores, para cumplir con sus compromisos con las instituciones de crédito y restablecer con ello la relación entre deudores y banca.

Con este nuevo programa de apoyo relacionado con deudores, se ayudará a la solución de los problemas financieros para la gran mayoría de las empresas de menor tamaño, se darán apoyos financieros sanos, viables y efectivos para revertir los efectos de la crisis en la economía de las empresas, del campo, de las familias y de las personas.

CAPÍTULO III

EL CRÉDITO Y SU NORMATIVIDAD

3.1 ASPECTOS LEGALES

Fundamentalmente, el marco legal del Mercado de Valores Mexicano se encuentra regulado por la Ley del Mercado de Valores, la Ley de Sociedades de Inversión, la Ley de Instituciones de Crédito, la Ley para regular las Agrupaciones Financieras y el Reglamento de la Bolsa Mexicana de Valores y por lo que respecta a la inversión extranjera los puntos principales se encuentran contenidos en el Reglamento de la ley para promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera.

La Ley del Mercado de Valores entró en vigor desde 1975 y tiene por objeto principal el proveer al mercado de valores de un marco institucional adecuado para su desarrollo. Ha observado varias reformas a lo largo de estos años, a fin de crear una estructura de servicios y seguridad más eficiente y acorde con la relevancia que representa el sistema bursátil dentro del entorno financiero.

La Ley de Sociedades de Inversión se publicó en el año de 1950 y persigue fomentar el ahorro interno mediante la modernización de los mecanismos para el acceso del pequeño y mediano inversionista al mercado, la democratización del capital, así como la contribución al financiamiento de la planta productiva del

pais y la regulación de las condiciones para que el inversionista tenga escaso riesgo, alta liquidez y rentabilidad atractiva.

Reglamento de la Ley para promover la Inversión Extranjera y regular la Inversión Extranjera, el nuevo reglamento fue publicado el día 16 de mayo de 1989, con el cual se le da un incentivo importante a la inversión extranjera, dando certidumbre al inversionista sobre los criterios y condiciones que debe reunir para invertir en nuestro país. El reglamento tiene como objetivo principal mejorar las condiciones regulatorias para incrementar la competitividad de México frente a otros países, considerando que México está en un proceso intenso de modernización y utilizando en forma creciente la inversión extranjera para complementar así su ahorro.

Ley de Instituciones de Crédito, con el fin de lograr mayor competitividad y eficiencia frente a los mercados financieros internacionales, el Sistema Financiero Mexicano se reestructuró íntegramente en julio de 1980, efectuándose modificaciones a la ley a través de acciones de desreglamentación simplificación, así como la expedición de varias leyes que tratan de manera particular a cada integrante del sector financiero, en este sentido se autorizó la inversión extranjera directa de ciertos sectores; en las empresas de seguros y fianzas el límite es de 49%, y a las Sociedades Nacionales de Crédito (Banca Comercial) se les permite la emisión de acciones nuevas tipo "C" hasta un 30%. Con esta reformas se busca dar las mayores facilidades y seguridad al capital extranjero para invertir en México.

Ley para regular las Agrupaciones Financieras, esta ley fue creada el 18 de junio de 1990, con el objeto de alcanzar una mayor modernización, productividad y mejorar la captación de recursos a nivel nacional e internacional, por lo que se reglamentan los grupos financieros privados, los cuales están integrados en primera instancia por una Sociedad Controladora y por las entidades financieras siguientes: Casas de Bolsa, Casas de Cambio, Almacenes Generales de Depósito, Arrendadoras Financieras, empresas de Fomento Financiero, Instituciones de Banca Múltiple y Desarrollo, Instituciones de Fianzas e Instituciones de Seguros y Operadoras de Sociedades de Inversión; en estos grupos se permitirá invertir a los extranjeros adquiriendo acciones serie "C" hasta un 30% excluyendo a gobiernos o dependencias oficiales extranjeras.

3.2 FACILIDADES Y RECUPERACION

Con el objeto de proponer nuevos caminos de inversión y crédito y, lograr vías más favorables para el financiamiento, han sido creadas diversas empresas que constituyen una alternativa para empresarios y público en general al ofrecer mayores beneficios y menores requisitos de ingreso mediante sus sistemas de financiamiento. Algunas de estas empresas iniciaron sus actividades a finales de los años ochenta, retomando una mayor fuerza durante los últimos tres años, debido a la situación económica actual y a la impresionante alza de las tasas de interés que hace más imposible el poder adquirir un crédito bancario.

La inestabilidad financiera que vive el país ha provocado además de encarecimiento y selectividad del crédito para las empresas privadas, una reducción en los plazos de préstamo de dinero, ahora la mayoría

de las líneas de crédito bancarias y no bancarias son de corto plazo, es decir, para capital de trabajo, ya que si bien existen créditos bancarios a largo plazo y la colocación de acciones en el mercado de valores, como formas de financiamiento o equipamiento o ampliación de la planta productiva, éstos continúan siendo insuficientes o muy selectivos.

Las empresas no deben de perder de vista la existencia del crédito de fomento como posibilidad barata de financiamiento.

No debemos olvidar que México está abriéndose definitivamente a la inversión extranjera, y con la apertura y desarrollo de la economía, más empresas mexicanas están buscando nuevos mecanismos financieros en el exterior, al mismo tiempo se está mostrando más atractivo por los inversionistas foráneos, en México, existe un número limitado de empresas internacionales capaces de competir con cualquier otra firma en el mundo en líneas de productos y mercados específicos, compañías que cuentan con una buena administración, productos de alta calidad, que ha podido penetrar en los mercados internacionales y tienen mayor posibilidad de crecimiento y, por lo tanto, son inversiones muy atractivas.

Por otro lado, las empresas mexicanas se enfrentan actualmente a un costo de capital sumamente elevado, ya que las tasas reales de interés mexicanas son extremadamente elevadas y los inversionistas extranjeros aún demandan una prima muy alta para el riesgo mexicano; además uno de los efectos de la apertura de la economía mexicana es que las empresas nacionales compiten más ahora con las extranjeras. El costo de capital se convierte repentinamente en un arma competitiva, una desventaja para las firmas mexicanas porque sus competidores tienen acceso a una variedad más amplia de alternativas financieras a un costo más bajo. El apetito internacional por las empresas mexicanas cada día es mayor, existe un creciente interés por parte de los inversionistas institucionales internacionales para invertir en el extranjero, particularmente en los mercados de alto rendimiento, como el mexicano, en donde pueden obtener grandes utilidades y el riesgo es menor, hay reglamentaciones más flexibles sobre la inversión extranjera, se cuenta con una mejor perspectiva económica como resultado de la disminución de la tasa inflacionaria, la reestructuración de la deuda del sector público, la apertura de la economía, etc.. México posee ahora un sector privado más sano, con muy poco apalancamiento, y que aprende a competir en el mercado internacional.

Por tanto, la herramienta básica para el empresario actual es el **CRÉDITO** el empresario de hoy busca por todos los medios, optimizar sus negocios maximizando sus recursos económicos, ya que sus mercados están más competidos que nunca y, busca sobre todo aquellas posibilidades que le ofrezcan cierta flexibilidad financiera.

Obtener un crédito empresarial fue relativamente fácil en México, hasta el primer trimestre de 1984, posteriormente la situación cambió en forma tan sorprendente que se habló incluso de una economía seca, en la que el financiamiento de cualquier tipo se restringió, y el que se otorgó fue excepcional y bajo condiciones muy estrictas, tanto de plazo como de tasas. Esta situación de restricción del crédito, tanto en la banca comercial como de segundo piso, predomina hoy en día, a tal grado que sólo 100 mil empresas de

más de un millón 300 mil de todas las tamaños en el país, pudieron obtener recursos de la banca en 1995.

El estudio que se realizó entre bancos considerados como grandes, medianos y pequeños, los resultados fueron igualmente sorprendentes que las cifras de empresas que pudieron acceder al crédito en 1995 y que en 1996 difícilmente podrán obtener ya que el Banco de México anunció que mantendrá inalterable su política monetaria y de restricción del crédito interno neto que prevaleció después de la crisis financiera y devaluatoria de diciembre de 1994.

Los bancos comerciales no están ofreciendo ningún tipo de crédito empresarial con las características que demandan los bancos, con respecto al estudio se fijó un monto de 700 mil pesos para un empresario pequeño o mediano, y aunque la mayoría de los bancos comerciales no ofrecen nada parecido, los requisitos para acceder a este tipo de financiamiento son los mismos.

1.- Presentar acta constitutiva de la empresa.

2.- Entregar copia de los antecedentes crediticios con otro bancos y con empresas con la que se opera.

3.- Presentar copia de los estados financieros de la misma.

4.- Presentar estudio con las proyecciones para el año fiscal en curso y para el siguiente (1997).

5.- Entregar solicitud de crédito con las observaciones que indiquen para qué se requiere, así como las garantías o el aval.

Esto último es indispensable, porque los bancos se han tomado muy meticulosos en la entrega de recursos al no son para revitalizar a la empresa, ya que en muchos casos se pide crédito para pagar pasivos o hacer frente a emergencias financieras que no garantizan la viabilidad del financiamiento ni tampoco indican la solvencia de la empresa o márgenes de rentabilidad.

La mayoría de los bancos han actuado en forma estricta luego de que se puso en marcha el programa de apoyo a los deudores de la banca (ADE), que evidenció la inviabilidad de muchas empresas y el crecimiento exagerado de la cartera vencida.

Esto explica que las tasas de interés siguen flotantes y se han convertido en un impedimento importante en la concesión de recursos financieros para empresarios pequeños y medianos, estas tasas varían de banco a banco, de tal modo que los grandes tienen niveles más altos en tasas de interés base como en márgenes de intermediación que las instituciones consideradas pequeñas o de reciente creación.

Quiénes logran obtener un financiamiento por 700 mil pesos, en caso de ser pequeño o mediano empresario, deben cumplir en forma excepcional con los requisitos antes mencionados e incluso otorgar en garantía bienes inmuebles o sus bienes de capital. Bancomer por ejemplo, en un crédito de 700 mil pesos a 28 días exige una tasa del 50%, más un margen de intermediación de cuatro puntos para el empresario mediano y de cinco a seis puntos para industriales pequeños, dependiendo de la garantía que entreguen. Banamex y Serfin se encuentran en una situación similar, sólo que estos exigen garantías hipotecarias para plazos que pueden prolongarse hasta diez años, y que sólo se otorgan en forma especial, ningún banco hace descuentos por pronto pago o por pagos anticipados, ya que eso nos llevaría a actuar como misceláneas o tiendas de autoservicio, tarea que no cumple con la labor bancaria. El grupo financiero Serfin ofrece una tasa

de interés del 44% a grupos corporativos que desean un crédito por 28 días y que normalmente supera el millón de pesos.

Para pequeños empresarios, la mayoría de los bancos ofrecen un tasa de interés mínima del 44% si el crédito es a 28 días y una tasa máxima de 52% más seis puntos si el crédito se prolonga en el plazo.

Casi todos los bancos manejan un rango de tasas de interés de entre 44 y 56% en créditos a 30, 60 y 90 días; para personas físicas o comercios que demandan un crédito por el mismo monto y los mismos plazos, la tasa de interés mínima y máxima fluctúa entre el 46 y el 56% más los cuatro puntos de intermediación. Otras instituciones como Inbursa debido a que carece de sucursales, su mercado es el corporativo y no otorgan créditos por montos menores al millón de pesos.

De estas operaciones crediticias que funcionan en el país, los grandes consorcios o empresas resultan ser las más favorecidas en lo que se refiere a tasas, plazos y requisitos que exigen los grandes bancos o los que se denominan de menudeo. Bancomer, Banamex, Invertel y Banco Mexicano, entre otros ofrecen créditos a pequeños y medianos empresarios por montos de 700 mil pesos más, y exigen entre sus condiciones y requisitos el pago puntual de los intereses y el monto mínimo a liquidar cada mes, si el plazo es mayor a los 28 días, así como la entrega de garantías prendarias y el aval de accionistas. Bancomer y Banamex sus créditos empresariales son un mercado con el que se debe tener cuidado, de hecho estos dos bancos no filtran recursos a la planta productiva, y su principal mercado es el crédito hipotecario y el financiamiento de automóviles. Para Bital, el crédito es un commodity, donde el rango de tasas debe ser similar, y los márgenes de intermediación también, porque en el momento en que la institución quiera cobrar tasas de interés del 60% más la intermediación, el usuario se desanima y busca otras opciones.

Se debe destacar que los bancos nuevos a diferencia de instituciones con tradición (Banamex y Bancomer), ofrecen un crédito más caro, ya que además de carecer de fuentes de fondeo directas, su base de captación no es grande y la mayoría es a través de mesas de dinero. Bancomer, Banamex y Serfin cuentan con una base de fondeo más sólida, por lo que el financiamiento que otorgan tiene una mejor oferta, aunque el empresarial no sea el mercado más fuerte para estas instituciones, con excepción de Serfin.

Hoy en día la selectividad es el concepto que más importa entre los Bancos para el otorgamiento de un crédito, pero se asegura que la mayoría de las instituciones se están concentrando en la reestructuración y no en la oferta de financiamiento.

Condiciones generales para otorgar un crédito.

- a) Que su operación genere un flujo de efectivo suficiente para pagar el adeudo.
- b) Que no se encuentre demorado "apalancado", es decir que no debe a otros bancos o proveedores, más de los que tiene invertido en el negocio.
- c) Que el financiamiento no se vaya a dedicar a actividades especulativas.

COMPARATIVOS DE FINANCIAMIENTO EMPRESARIAL
Monto del Crédito \$3 700,000.00

BANCO	PLAZO	TASAS	EMPRESA PEQUEÑA	EMPRESA MEDIANA
			1	2
BANCOMER	20 DÍAS	50%	MAS 6 PUNTOS	MAS 4 PUNTOS
SERFIN	20 DÍAS	48%	MAS 5 PUNTOS	MAS 3 PUNTOS
ATLANTICO	20 DÍAS	48%	MAS 5 PUNTOS	MAS 3 PUNTOS
BANCRECER	20 DÍAS	46%	MAS 5 PUNTOS	MAS 3 PUNTOS
SURESTE	20 DÍAS	48%	MAS 4 PUNTOS	MAS 3 PUNTOS
INTERACCIONES	20 DÍAS	48%	MAS 4 PUNTOS	MAS 3 PUNTOS

FUENTE: REV. ENTREPRENEUR, Vol. 4, Núm. 4

1 y 2 margen de intermediación

d) Que las garantías que en su caso se soliciten, estén libres de gravámenes.

¿Qué le ofrece el Banco?

a) Asesoría profesional para determinar el tipo de financiamiento que requiere, de acuerdo a su giro o actividad.

b) Tasas preferenciales con el apoyo de los diferentes fondos de fomento.

c) Plazos acordes a sus necesidades reales y a su capacidad de pago

De acuerdo con el Banco Mundial, el costo del capital en los países en desarrollo es mucho más elevado que en las naciones de primer mundo, debido a la inestabilidad macroeconómica, derivada a su vez de los altos déficits presupuestales y sus secuelas respecto a la inflación, inestabilidad cambiaria y escaso nivel de ahorro, así como la presencia de excesivas regulaciones sobre el sistema bancario y los impuestos explícitos a la intermediación financiera.

Entre los factores que determinan el costo del capital en todos los países destacan la estabilidad macroeconómica de largo plazo, el crecimiento económico alto y sostenido, el ahorro interno, el tratamiento fiscal a la inversión, la intermediación de empresas-bancos-gobierno, la liberalización y apertura del sistema financiero y los programas permanentes de apoyos gubernamentales a empresas en problemas.

La situación del entorno macroeconómico y las diversas acciones de política económica influyen de manera determinante sobre la disponibilidad y el nivel del costo del capital.

La estabilidad macroeconómica, entendida como niveles de inflación bajos y estables a largo plazo, tiende a reducir las tasas de interés, fomenta el ahorro y reduce la prima de riesgo y el costo de los fondos para la inversión.

Asimismo, las finanzas públicas sanas contribuyen a la estabilidad de precios, pero también

eliminaron el desarrollo gubernamental que se produce cuando persisten años de déficits presupuestales.

En la medida en que no haya necesidad de financiar los desequilibrios del sector público mediante los fondos provenientes del sistema financiero, disminuirán las tasas de interés y será más amplia su disponibilidad para el resto de los sectores productivos.

El costo del capital en México es alto debido a numerosos y complejos factores, esta situación ha puesto en desventaja a empresas e instituciones financieras mexicanas frente a sus competidores del exterior, ya que significa una falta de competitividad financiera.

Para que México recupere una tendencia más positiva del costo del capital será necesario:

- 1) Dar un tratamiento similar a los inversionistas que invierten en empresas cotizadas en bolsa y a las que no lo estén.
- 2) Establecer esquemas de apoyo fiscal a largo plazo a pequeñas y medianas empresas.
- 3) Disminuir el impuesto del 1.7 % a la captación en moneda nacional.
- 4) Permitir el acreditamiento del impuesto al Valor Agregado en base al margen financiero de las instituciones de crédito.
- 5) Establecer un tope de la captación de pasivos en moneda extranjera de acuerdo a la situación financiera y de reservas de cada institución.
- 6) Modificar los criterios para capitalización, constitución de reservas y aportaciones al Fondo Bancario de Protección al Ahorro (FOBAPROA).
- 7) Consolidar los criterios de supervisión de las instituciones de crédito.
- 8) Establecer esquemas eficientes para la ejecución de garantías.

3.3 ES UN INSTRUMENTO DE FINANCIAMIENTO O NEGOCIO DE LAS INSTITUCIONES CREDITICIAS?

La Banca: ha sido, es y será un gran negocio. El proceso de reprivatización de la banca comercial ha puesto en relieve la importancia que tienen las instituciones en el sistema financiero nacional y en general dentro del conjunto de la economía mexicana.

Con dicho proceso, la iniciativa privada adquirió el derecho de administrar billones de pesos, lo cual explica el porqué los empresarios y los nuevos grupos financieros estén dispuestos a ofrecer dos, tres y hasta más de cinco veces el valor contable del banco que desean adquirir.

Los costosos cambios en el sistema financiero nacional, han hecho que se amplíe el margen con que operan la banca, ya que le permite llevar a cabo operaciones relacionadas directamente con el mercado de dinero y bienes, así como con el ámbito productivo, incrementando con ello su influencia en el desarrollo de diferentes sectores económicos del país.

No hace mucho años, los negocios de la banca se circunscribían principalmente a las operaciones de depósito y crédito, convirtiendo las operaciones de ahorro en decisiones de inversión, sin embargo, ahora

la banca ha dejado de ser un intermediario financiero para pasar a ser el centro coordinador de diferentes instituciones como son: casas de bolsa, de cambio, arrendadoras, afianzadoras, almacenadoras, factoraje, e incluso de diversos grupos y consorcios industriales.

Lo anterior hace suponer que el nuevo papel de la banca comercial será el enfrentamiento que tendrá con la apertura económica del país, las autoridades financieras y los propios dueños de la banca reiteran que la apertura debe generarse en forma gradual, ya que existen problemas estructurales por superar, los cuales son:

1) **Capitalización y financiamiento:** mientras que en E.U. y Canadá la proporción del PIB que recibieron los bancos en los últimos años fue de 53.0% y 56.0% respectivamente, en México esta misma relación fue de tan sólo 28.5%; por lo que se refiere al financiamiento bancario mexicano, éste representó 33.0% de la producción interna, mientras que la Unión Americana fue de 56.0% y en Canadá 58.1% del PIB.

2) **Márgenes financieros:** al ser menor la actividad bancaria en México respecto a E.U., el mercado presenta un alto crecimiento, por lo que la globalización de los servicios financieros tendrá un impacto importante en el futuro desarrollo de los bancos comerciales de nuestro país.

3) **Costos de Operación:** la propia estructura del mercado ha incidido sobre el nivel de eficiencia de la banca, si se comparan diversos sistemas de crédito, los costos de operación del volumen bancario mexicano serán los más elevados. Se considera que los beneficios de la privatización y la liberalización externa de los servicios de estas instituciones se reflejarán en una reducción de sus márgenes financieros y mayores niveles de eficiencia, de lo cual resultará que los costos de operación sean menores.

Tomando en cuenta lo anterior, cabe destacar que con el TLC, un usuario de la banca podría estar en la posibilidad de contratar los servicios de las instituciones nacionales o de aquellas representativas de los países que participen en el acuerdo comercial, dependiendo de su elección de la optimización de los resultados de su operación financiera; sin embargo, la optimización de los mismos significará que dichas instituciones mantengan niveles adecuados en sus márgenes financieros, de tal manera que puedan ofrecer intereses atractivos por los recursos captados y conceder créditos a bajo costo.

Términos como globalización económica o Tratado de Libre Comercio son ajenos a muchos pequeños y medianos empresarios, para alguno de ellos son motivo de desconfianza y temor.

La apertura comercial y la integración de la actividad económica de México a los circuitos mundiales no ha sido afortunada para este tipo de empresarios, y no parece probable que ello cambie ante la perspectiva del Tratado de Libre Comercio, sino que existe el riesgo de quiebra y cierre de empresas.

La importancia cuantitativa se observa cuando las estadísticas del Instituto Mexicano del Seguro Social según las cuales hasta 1990 existían 116,517 establecimientos manufactureros, de los cuales el 98% correspondían a la micro, pequeña y mediana empresa.

El mismo tipo de empresas emplean 49% del total del personal, mientras que el restante 51% corresponde a la gran industria.

Cabe señalar algunos aspectos que definen la problemática para el caso de México, y que de

alguna manera explican la desventaja competitiva en que se encuentran:

- a) Escasos apoyos institucionales
- b) El acceso a las tecnologías de punta es muy limitado
- c) No cuentan con una amplia capacidad para el desarrollo de la misma
- d) Mantienen una participación baja en los mercados de exportación
- e) En general, el personal empleado carece de una especialización elevada
- f) La capacidad de maniobra para gestionar un crédito es muy limitada, además de ello, los altos costos de los mismos y la tardanza que existe para que se otorguen, hace que muchas veces queden fuera

Se piensa que solamente las grandes empresas estarán en capacidad de hacer frente a la competencia externa, ya que juegan el papel protagónico en las exportaciones y están en mejores posibilidades de desarrollar economías de escala, a excepción de que cuentan con una sólida estructura administrativa y financiera y poseen una mayor proyección internacional.

Los grandes programas de apoyo a la pequeña y mediana industrias y la negociación del TLC, los estadounidenses eliminarán las trabas que dificultan la participación de éstas y les permitirán un mayor desarrollo.

Además de ello, el TLC no será suficiente, las empresas por su parte deberán analizar su particular situación con el fin de identificar sus fuerzas y debilidades, de lo cual puede resultar alianzas estratégicas, asociaciones con inversionistas extranjeros, el uso de franquicias, la contratación de patentes, compra de equipo y tecnología extranjera.

El optimismo gubernamental no ha quedado fuera, entre los mecanismos que éste ha promovido a través de Nacional Financiera, sobresale la tarjeta empresarial (instrumento diseñado para atender las necesidades de capital de trabajo y activos fijos mediante una línea de crédito revolving), hasta el momento existen cerca de 25 mil pequeños y medianos empresarios acreditados en el sistema de tarjeta empresarial.

Recientemente 15 bancos y 40 uniones de crédito se incorporaron como intermediarios de los recursos de Nacional Financiera por medio del sistema de tarjeta empresarial.

Uno de los esquemas organizacionales que tiene Nacional Financiera para la promoción de la mediana empresa es vincular a:

- a) bancos, arrendadoras, empresas de factoraje, uniones de crédito, entidades de fomento gubernamental y no gubernamentales, a que canalicen financiamiento y garantías.
- b) despachos de servicios profesionales, para que presten servicios contables, legales y administrativos.
- c) instituciones técnicas y de educación superior, para la capacitación y desarrollo de empresarios y trabajadores.
- d) empresas integradoras que proporcionen servicios en común, de diseño, comercialización, compras de materias primas o de control de calidad.

Uno de los grandes obstáculos e incremento acelerado por los que atraviesa el sector financiero es el de la cartera vencida, (el cual está vinculado a una contracción del crédito con altas tasas de interés

activas) debido a la desaceleración económica, a las altas tasas de interés y a la dificultad para mantener ventas o ingresos suficientes, muchas personas físicas y morales, no han podido hacer frente a sus compromisos, el menor ritmo de crecimiento económico durante 1993 y 1994, los altos márgenes bancarios y la suspensión del refinanciamiento con la crisis financiera de 1995 fueron los que provocaron el problema de la creciente insolvencia de un numeroso grupo de los acreditados bancarios. Su solución sólo puede encontrarse en una rápida y fuerte reactivación económica, la elevación del crédito y la disminución de márgenes y tasas de interés, entre los obstáculos presentes para una vía de solución como esta se encuentran:

- 1) Incapacidad Estatal para utilizar el gasto público, particularmente la inversión pública productiva y así estabilizar las expectativas de ganancia e incentivar el crecimiento de la inversión privada, en la medida de los compromisos del gobierno mexicano establecidos en el Fondo Monetario Internacional, la Reserva Federal y el Departamento del Tesoro Norteamericanos.
- 2) Elevación del crédito, en las condiciones de apertura comercial y financiera, bajo la actual volatilidad de los mercados financieros, puede llevar al rápido incremento de la inflación, fuga de capitales y devaluación, en particular si aquí no se dirige a la inversión productiva y a la creación del empleo.
- 3) Compromisos establecidos con los acreedores extranjeros, en la medida en que el servicio de la deuda pública consume una parte sustancial del gasto público y en particular las divisas procedentes de la exportación de petróleo.
- 4) Disminución de los márgenes de intermediación bancaria sólo puede darse si el mercado reconoce rápidamente la elevación en pesos de los pasivos de la banca en moneda extranjera suscitada a raíz de la devaluación del peso en los primeros meses de 1995, de esta manera la capitalización de los intereses generados durante estos meses por los activos bancarios colocados entre nacionales es para la banca local imprescindible o de otra manera los requerimientos de capitalización y reservas la colocarían en posición de quiebra. La propia cartera en mora obliga a la banca a incrementar sus márgenes de intermediación.
- 5) El descenso de las tasas de interés de los cetes sería necesario para disminuir los costos de fondeo de la banca y a través de ello reducir las tasas de interés activas. Sin embargo las tasas de interés en cetes han sido utilizadas por las autoridades financieras para buscar atraer los capitales extranjeros necesarios para cubrir los pagos con el exterior, particularmente el pago del servicio de la deuda externa. Su acelerado descenso en condiciones de apertura comercial y financiera aceleraría la devaluación del peso y el ritmo inflacionario.

El descenso en términos reales de la cartera de crédito total de la banca en el primer semestre del año, del incremento de las tasas de interés activas, debería reflejar un aumento aún mayor al ascenso de las carteras vencidas; de esto se señala que: ha sucedido un enorme esfuerzo social por no caer en mora, o las cifras de cartera vencida están todavía reflejando cierto retraso en función de los criterios contables. Por tal motivo, es posible esperar un incremento en las cifras oficiales de cartera vencida en los próximos meses, particularmente si no hay avances significativos en la redocumentación de los vencimientos en mora.

La crisis financiera iniciada en diciembre de 1994 como crisis cambiaria, ha agudizado los problemas de cartera vencida, sin embargo, este problema viene agravándose hasta nuestros días. Durante 1994 la cuestión fue en gran medida subestimada tanto por banqueros como por las propias autoridades financieras. Se consideraba que con la participación de la Banca de Desarrollo, con los planes de burocratización de la cartera hipotecaria y la recuperación económica esperada para 1995, éstos serían plenamente manejables bajo los esquemas diseñados; sin embargo, los altos márgenes bancarios continuaron desconociendo las carteras en mora, de manera que el brusco cambio en las expectativas económicas, la depresión y el desempleo han llevado el problema a un punto extremo.

El ADE nace así, al menos, un año de retraso y con el agravante de que no representa un descenso de las tasas de interés, las cuales mantiene muy por encima de las expectativas de crecimiento de los ingresos de las empresas y de las familias. Por ello, el ADE es tardío e insuficiente, en la medida en que no abre posibilidades reales para muchos de los acreditados en mora de cumplir con sus adeudos durante los meses por venir; a esto se agrega la acumulación de intereses de los meses recientes procedente de un aumento de las tasas de interés muy por encima del incremento en los flujos de efectivo de las empresas, en particular de las medianas y pequeñas, y una reducción real en los ingresos de las familias de los estratos bajos y medios. Independientemente del grado de aceptación del ADE entre las organizaciones de acreditados, la redocumentación de los adeudos en mora en los términos del ADE en realidad tenderá a alargar y posponer el problema; sin embargo, representa un alivio temporal a los balances bancarios con un costo económico y fiscal incalculable, ya que implicará nuevos apoyos de Fobaproa y Procapta a intermediarios descapitalizados y sin reservas, tanto de la Banca como de los intermediarios financieros no bancarios.

Así, cuando el Congreso aprobó la creación de las Unidades de Inversión a finales de marzo, tuvo presente el alto riesgo de que estas generen presiones inflacionarias, se constituyeron en un futuro inmediato en la mayor dificultad para limitar la inflación por expectativas, e incluso se consideró el alto riesgo de que éstas impulsaran un proceso general de indexación de la economía, aunque se reconocieron tales riesgos se impuso la idea "única salida viable y realista" para hacer frente a la creciente insolvencia de los prestatarios.

En cuanto al rescate de los intermediarios financieros en México, el congreso aprobó la creación de UDFS y con ello de los fideicomisos que fondearan la reestructuración de los activos bancarios en UDFS, el gobierno federal asumirá los costos de dicho fondeo procedente de la diferencia entre las tasas de mercado que pagan los títulos de deuda gubernamental y los recursos que aportará el gobierno federal a los fideicomisos que pagarán tasa UDFS más 4% a plazo de hasta 12 años.

Además existe el compromiso con el FMI de mantener finanzas públicas sanas y en equilibrio, los costos del rescate recaerán sobre los ingresos fiscales del gobierno federal, esto es, sobre los contribuyentes.

La creación del UDI es uno de los mecanismos para permitir la flotación de los intermediarios financieros; posibilitará la reestructuración parcial de la cartera de crédito; es decir dinero para la

reestructuración en UDIS de parte de la cartera hipotecaria, incluso UDIS que se canalizarán por medio de la banca de desarrollo y UDIS para la redocumentación de la banca de la deuda de los gobiernos estatales.

El paquete de rescate suma también el Procapte (Programa de Capacitación Temporal) y el Fobaproa (Fondo Bancario de Protección al Ahorro), la redocumentación de parte de la cartera de crédito de los intermediarios financieros por medio de las UDIS permitirá el atorgamiento de los vencimientos de algunos acreedores seleccionados por los bancos.

La necesidad social de rescatar el sistema de pagos y el proceso de intermediación financiera debe ser cuidadosamente planeados en función de los requerimientos de financiamiento para el desarrollo nacional.

La política financiera del sexenio anterior tuvo como principal objetivo, la regulación de mercado de los intermediarios y una creciente apertura de servicios financieros, aunado a esto se suscitaron acelerados cambios:

- 1) Por medio del encaje legal y su remuneración y aplicando el coeficiente de liquidez, garantizó a la banca mexicana una colocación segura y rentable de una parte de sus activos; fue creciendo el crédito con garantía hipotecaria y el crédito al consumo que hoy presentan altos índices de morosidad, al punto en que han ocurrido varias modalidades de redocumentación del crédito hipotecario; las altas tasas de interés y los márgenes bancarios no han sido trasladados a los precios de los bienes raíces, de manera que en algunos casos el valor de los inmuebles en garantías ha empezado a ser inferior al monto adeudado.
- 2) La venta de la Banca llevó a un cambio en la composición de los prestatarios y clientes que no necesariamente ha sido compatible con el volumen de activos y el ritmo de crecimiento de cada uno de los grupos financieros, por tal motivo se crea un desfase entre el tamaño y ritmo de crecimiento de los activos de cada banco y los requerimientos de financiamiento o refinanciamiento del grupo económico; el incremento de las tasas activas y de los márgenes fue parte de este proceso de reestructuración de la clientela de los bancos, al que pueden sumarse los costos financieros de carteras de crédito constituidas al margen de la ley en el caso de algunos intermediarios.
- 3) La cuestión de la competencia con intermediarios financieros extranjeros, la banca mexicana elevó considerablemente sus utilidades en 1993, al punto de que apareció en primer término como los bancos más rentables del mundo, y un año después se encuentra en quiebra técnica.
- 4) La política de estabilización en el tipo de cambio y de financiamiento del déficit de la balanza de pagos en cuenta corriente, sobre la base de mantener rendimientos atractivos en el sector financiero a capitales externos, lo cual ha venido a establecer un piso para las tasas pasivas de interés sobre el cual la banca no posee un control, y que en condiciones de estringencia crediticia, encarece más aún el fondeo en moneda nacional.

Paralelamente a este proceso no se debiera subestimar los procesos de reestructuración de operaciones que están ocurriendo entre los bancos norteamericanos, donde los intermediarios financieros y autoridades están impulsando reformas como la remoción de la Ley MacFadden e incluso las excepciones

discrecionalmente otorgadas por la FED sobre la Ley Glass Steagall; así mismo la estrategia de expansión de los bancos norteamericanos hacia México puede ser modificada por la creciente fragilidad en los balances de los intermediarios, procedentes de los riesgos asociados con el mercado de productos derivados y las operaciones fuera de balance, de los límites que pueda presentar en los próximos meses sobre la sobrevaluación reciente en los mercados de valores y del crecimiento de los pasivos externos de la Banca.

En el caso de las personas físicas, el sector en donde se ha manifestado el problema con toda claridad es en los créditos para automóviles, muchos tarjetahabientes utilizaron el dinero plástico para adquirir autos, pero las altas tasas de interés no les permitieron cumplir con el financiamiento contratado, el resultado es que algunas instituciones bancarias llenaron sus estacionamientos con autos recogidos a sus clientes.

Por lo que toca a las empresas el problema va más allá, ya que no sólo se recogen activos, sino que al parar la producción se dejan de crear todo tipo de productos y se genera un creciente desempleo, es cierto que muchos proyectos no son viables, las tasas de interés que tienen que pagar los empresarios simplemente mostraron poca productividad y gran ineficiencia.

En muchos casos el problema es distinto, los proyectos productivos son variables y pasan por un momento difícil a causa de la recesión económica; en cuanto repunte el mercado, mejore la tecnología, o simplemente bajen las tasas de interés o cambien los plazos para los créditos, este tipo de empresas pueden salir a flote y crear en forma adecuada.

Es este último punto donde la banca privatizada se ha quedado corta ante la problemática nacional, ya que en lugar de analizar caso por caso los problemas, tomó medidas radicales y unilaterales, con políticas restrictivas y presiones a los productores para que paguen en el corto plazo o para quitarles sus activos; podemos decir que con esto todos pierden; pierden los productores porque se quedan sin maquinaria, tierras u otros insumos que son importantes para su actividad que realizan; pierden los bancos porque los activos que adquirieron no son útiles para su actividad y en la venta de dichos bienes pierden dinero, también pierde la sociedad en su conjunto porque se acaban proyectos que en su momento pueden ser viables.

Es aquí donde las instituciones auxiliares de crédito, tales como las empresas de factoraje, arrendadoras, almacenadoras, casas de cambio, etc., pueden desempeñar un papel importante en la reestructuración de pasivos y en la ingeniería financiera.

Si por la propia estructura pesada y masiva de los bancos no existen opciones a un crédito para una empresa que tiene potencialidades, otra compañía financiera puede ocupar el lugar para dar solución inmediata al problema.

Por ejemplo, es posible que una empresa no pueda pagar sus créditos porque a su vez sus clientes no le pueden pagar a corto plazo, por ello, el camino es este caso puede ser el de una empresa de factoraje, en donde se analice a los clientes de la firma, sus potencialidades y sus capacidades futuras de pago.

Las opciones para solucionar los problemas financieros son variados y pueden convertir en un

excelente negocio un préstamo que aparentemente se encuentra perdido, es decir que son negocios perdidos excelentes, una nueva reforma financiera que atienda a las necesidades del financiamiento del desarrollo en un país como México debería ser uno de los objetivos principales. Por todo esto, una política financiera que busque resolver el problema de las carteras vencidas tendría como punto de partida la reasignación de los pagos por el servicio de la deuda externa, por tal razón, debería incluirse una nueva reforma financiera que respondiera a las necesidades de financiamiento de la producción, y también, un programa de administración de las divisas generadas por las exportaciones para atender los requerimientos de importaciones indispensables para la planta productiva.

Sin embargo, las estructuras de los grupos financieros todavía no son lo suficientemente ágiles para hacerle frente a este tipo de retos, se estima que la cartera vencida podrá seguir aumentando en los próximos meses por efecto de los intereses capitalizados no pagados y en tanto que continúe la contracción del crédito.

El problema de cartera vencida en los bancos ha elevado la incertidumbre financiera y mermado la confianza en el sistema financiero, la confianza en entredicho complica cualquier solución o paliativo que se desee instrumentar.

A pesar del reto que significa la apertura financiera, la banca seguirá siendo un gran negocio, por lo que los grandes inversionistas tanto nacionales como extranjeros han expresado gran interés por participar en el proceso de reprivatización de la banca mexicana, lo que dará un nuevo perfil al sistema financiero nacional, el cual se convertirá en la base del nuevo modelo de desarrollo económico de México.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Sin lugar a dudas, se avanza con decisión en el establecimiento de un marco general de referencia que facilite y acelere la transformación de México a las necesidades de una economía global cada vez más competitiva e integrada.

Debe tomarse conciencia de que nuestra economía y la actividad de la sociedad en su conjunto necesitan salir lo más rápido posible de una etapa de rezago derivada del aislamiento. La sociedad en su conjunto debe ir mucho más adelante en el proceso de internacionalización para superar los prolongados años de proteccionismo, para reaccionar y aprovechar con eficiencia los estímulos de la competencia internacional. Es importante redimensionar y generalizar la importancia de la actividad empresarial, especialmente la de las micro, pequeñas y medianas empresas; es en ellas donde se encuentra la generación y mejor distribución del ingreso, favorece la creación de empleos y le da cauce a la iniciativa.

Por lo que toca a la empresa, se plantea ahora la oportunidad y necesidad de corresponsabilizar tanto al empresario como a los trabajadores en el destino de cada negocio. Debe generalizarse la convicción de que es perfectamente viable y conveniente que los trabajadores participen en el capital de las empresas y que de manera conjunta estén comprometidos unos y otros en la mayor productividad y competitividad de la empresa.

Por lo que respecta al sistema financiero, no es aún lo suficiente y eficiente para proveer con

oportunidad el financiamiento amplio y diseminado a la planta productiva, sobre todo en lo que toca a la micro, pequeña y mediana empresa que es nuestro tema a tratar.

Como una respuesta a los retos financieros surgidos en la coyuntura actual, es necesario que para resolver el problema temporal de falta de liquidez, se necesita propiciar el saneamiento financiero de las micro, pequeñas y medianas empresas, brindándoles una oportunidad para su viabilidad y permanencia, y estimular a la vez a los intermediarios financieros en la atención de las empresas de menor tamaño.

El sistema financiero necesita complementarse con otras figuras que apoyen el logro de tan grandes propósitos tanto interna como externamente.

Necesita crecer, ampliar su capacidad de respuesta con más bancos, con más uniones de créditos, con más entidades de fomento, con más cajas de ahorro, así como abrirse a otras figuras o intermediarios financieros no tradicionales (non-bank-banks) . que son aquellas instituciones que sin ser bancos u organizaciones de crédito, de manera muy amplia otorgan crédito al consumo, organizándolo y tramitándolo, como una tienda departamental.

El sistema financiero debe avanzar en la creación de instituciones que den servicios complementarios al sistema financiero para aumentar su eficiencia y efectividad.

Es importante la masificación de apoyos crediticios, la promoción del desarrollo tecnológico en las propias empresas, la subcontratación de partes y componentes, así como el reforzamiento de las redes de información disponibles, y la capacitación empresarial.

La disponibilidad y uso de recursos crediticios no es el único factor para la solución del problema del atraso y la ineficiencia productiva, la modernización requiere del establecimiento de esquemas que masifiquen y faciliten el acceso a la capacitación, la información, la asistencia técnica y a la tecnología así como a la asociación empresarial y a las economías de escala que brinden competitividad. Dentro de este contenido es necesario un cambio estructural para que las empresas mexicanas actúen en una economía abierta, aumenten su productividad, mejoren la calidad de sus productos, esto con ayuda de:

Un crédito ágil y oportuno para financiar capital de trabajo, adquirir tecnología.

Garantías complementarias a las que ofrecen las propias empresas para acceder al crédito institucional.

Financiamiento por innovación y desarrollo tecnológico en apoyo de la conversión de la planta productiva.

Capacitación para elevar el nivel de gestión empresarial que posibilite su desarrollo y crecimiento.

Asistencia técnica que les oriente en sus acciones para crecer, aumentar productividad y mejorar calidad.

Acceso a la información que propicie su modernidad, disminuya costos y aumente su eficiencia.

Concentrar la atención hacia las empresas y facilitar su acceso al financiamiento.

Crear mecanismos alternos de financiamiento en el mercado de valores.

Desarrollar actividades de ingeniería financiera y banca de inversión, que permitan atraer recursos

entemas.

Fomentar las alianzas estratégicas de empresas nacionales con extranjeras.

Desarrollar una cultura empresarial y esquemas de financiamiento .

Es necesario el desarrollo de figuras que demanden instrumentos financieros de largo plazo, dentro de los inversionistas institucionales como fondos de pensiones, compañías de seguros y sociedades de inversión.

Integrar eficazmente a los intermediarios financieros o bancarios y la instrumentación de los nuevos mecanismos masivos de apoyo, especialmente diseñados para este estrato de empresas.

Cabe mencionar que es necesario que dentro de la política de fomento se impulse la formación de sociedades operadoras integradas por empresarios, profesionales y técnicos administrativos que estén dispuestos a colaborar activamente con las Sincas, a fin de optimizar sus recursos y hacer mas eficientes las funciones de la pequeña y mediana industria.

Las ventajas de las Sincas son cuantiosas, por lo que es necesario fomentar efectivamente su uso y hacerlas más atractivas a los intereses del inversionista, que finalmente se traducirán en beneficio para la sociedad.

Ante tal escenario, las empresas deben adquirir nuevas filosofías basadas en un servicio y calidad para poder afrontar eficaz y eficientemente los nuevos retos por devenir, debemos convencernos de que la competencia es el mejor camino para lograr la superación permanente y de que la apertura de las economías mundiales promoverá el mercado de nuevas tecnologías y productos vanguardistas mismo que debe obligar a todas las empresas a mejorar sus métodos de producción y comercialización para lograr posicionarse en el mercado mundial.

Hay que tener presente que la década de los noventa pertenecerá a quienes puedan desarrollar una auténtica cultura empresarial, que les permita una eficiente utilización de sus recursos y aprovechamiento óptimo de sus ventajas comparativas. En este objetivo sin duda, las sincas responden al cambio que exige la modernidad financiera y productiva del siglo XXI.

Por tanto las empresas tienen tres retos inmediatos:

- 1) Profesionalizar su administración
- 2) Aprender a hacer uso de las fuentes de recursos financieros modernas, la mayoría están acostumbradas a operar exclusivamente con los bancos, intermediarios financieros clásicos, además de que en el pasado encontraron en los fondos de desarrollo su camino y éstos es difícil que vuelvan a alcanzar dimensiones que el reto racional implica, además de que los beneficios que aportan por la vía de las tasas preferenciales son cada vez más reducidos. Las empresas tienen que aprender a emitir acciones y obligaciones, a buscar recursos en las sociedades de inversión con capital de riesgo, a acceder a los recursos institucionales de las aseguradoras, afianzadoras y pensionistas, como complemento de su apertura a las nuevas asociaciones que les disminuye el riesgo de no poder competir por incapacidad financiera o de capital.
- 3) Adquirir características que incrementen su atractivo para el capital extranjero como fuente de recursos.

Son factores determinantes para ello la capacidad gerencial, el conocimiento del medio, la racionalidad de los proyectos, el acceso a los mercados y las ventajas competitivas en relación con la globalización y la apertura, si antes el capital extranjero se asociaba porque la ley lo obligaba, ahora se asociará únicamente por factores de interés de negocios y conveniencia.

Desde los bancos, hasta la última de las organizaciones auxiliares, tienen que adecuar sus sistemas de financiamiento a corto y largo plazo, para corresponder y apoyar el esfuerzo de las empresas, los bancos tienen que aprender a utilizar más el criterio del proyecto y la profesionalidad de la administración para evaluar la concesión de crédito, más que fundamentar las decisiones únicamente en función de las garantías otorgadas, las instituciones auxiliares tienen que diseñar mecanismos de fácil acceso al financiamiento a largo plazo para las pequeñas y medianas empresas; las casas de bolsa tienen que aceptar asesorar a las empresas administrativamente, además de solidificar sus estructuras para atender con crédito de largo plazo, con asociaciones y con emisiones, a empresas aún no capacitadas para ello y que mucho tienen que aprender; es importante poner al servicio de la pequeña y mediana industrias todo el aprendizaje de la ingeniería financiera.

Finalmente, debe reiterarse que el crédito es un elemento complementario en el desarrollo de la empresa, debe promoverse y generalizarse la mayor racionalidad en el uso de los recursos financieros de tal manera que realmente fortalezca el desarrollo de las empresas, manteniendo siempre niveles adecuados de capitalización que aseguren un desarrollo sano.

BIBLIOGRAFIA GENERAL

ALCHIBETTI, Angelo. Bancos y Operaciones Bancarias.

CARDOSO, Ciro. México en el siglo XIX (1821-1910), Historia Económica y de la Estructura Social., Editorial Nueva Imagen., pág. 170.

CARO, Miguel Antonio. Escritos sobre cuestiones económicas. Publicaciones del Banco de la República, archivo de la economía nacional.

CARRERO, Alberto María. Breve Historia del Comercio

CERVANTES, Ahumada Raúl. Títulos y operaciones de crédito. Editorial México, Herrero, 1978.

COLE, Robert Hertzell. Administración del Crédito a las empresas y al consumidor, Editorial Diana, México.

CUMENSKY, Rosa de Cendrero. Los Fisilócratas., Centro Editor de América Latina.

DOUGLAS, C. North., LEROY Miller Roger. El análisis económico de la usura, el crimen, la pobreza.

ESPINOSA, VILLARREAL OSCAR. El Impulso a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa., Editorial FCE., 1ª Edición 1983.

FORTSMANN, Albrecht. Dinero y Crédito., Buenos Aires-Madrid Pytas 1960.

FORTSON, J.R. Editores., El dinero de Plástico (Historia del crédito al consumidor y de los nuevos sistemas de pago en México.

FORTSON, J.R. Historia del crédito al consumidor y de los nuevos sistemas de pago en México, Edition.

- MUNT, Pearson,** *Financiación básica de los negocios. Textos y casos.* Unión tipográfica. Editorial Hispano-Americana UTEHA, México, pág. 3
- ITURBE, Anibal de.,** *Visión crítica retrospectiva del crédito en México.* México., Ed. Pesa 1963. Colección Seta II.
- NEBERMAN, Leo.,** *Los bienes terrenales del Hombre.*
- JAMES, Emilio.,** *Historia del Pensamiento Económico en el siglo XXI.* Editores FCE
- LEGISLACIÓN BANCARIA, SHCP.,** Dirección General de Crédito., México
- LESTER, V. Chandler.,** *Introducción a la Teoría Monetaria.* Editorial FCE.
- LOBATO, López Ernesto.,** *El crédito en México.,* Esbozo histórico hasta 1925 , México 1946.
- LÓPEZ, Rosado Diego G.,** *Historia del Pensamiento Económico. Comercio Exterior e Interior, Sistema Monetario y Crédito.,* Textos Universitarios., UNAM., 1971
- MARTÍNEZ, Le Clairche.,** *Curso de Teoría Monetaria y del Crédito.,* Textos Universitarios., UNAM.
- MARX, Carlos.,** *El capital, TOMO III.,* Editorial FCE.
- MIC CONNEL., John W.,** *Ideas de los Grandes Economistas.,* Ed. CECSA. 1987
- NACIONAL FINANCIERA.,** Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña.
- PETIT, Lucien Charles.,** *El crédito y la organización bancaria.,* México Ed. América.
- RAMÍREZ, Gómez Ramón.,** *La moneda, el crédito y la banca a través de la concepción manista y de las teorías subjetivas.* Instituto de Investigaciones económicas., UNAM.
- ROBY, Charles.,** *Historia de las Doctrinas Monetarias y del Crédito.,* L. Nuevamen México. Biblioteca Economía Política.
- ROLL, Eric.,** *Historia de las Doctrinas Económicas.,* Ed. FEC.
- SEGRE, Claudio.,** *El Financiamiento a plazo medio de las exportaciones.*
- SPIEGEL, Henry William.,** *El desarrollo del Pensamiento Económico.,* Ediciones Omega, S.A.
- TORRES, Gaytán Ricardo.,** *Teoría del Comercio Internacional.,* Editorial siglo XXI, 11a. edición.
- TORRES, Gaytán Ricardo.,** *Un siglo de devaluación del peso mexicano.,* Editorial siglo XXI.
- VITORRO, Mathieu.,** *Filosofía del Dinero.,* Editorial Rial., S.A. Madrid.