



**UNIVERSIDAD  
DE  
SOTAVENTO A.C.**



---

---

ESTUDIOS INCORPORADOS A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE  
MÉXICO

FACULTAD DE CONTADURÍA

**MERCADO DE DINERO**

TESIS PROFESIONAL

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

**LICENCIADO EN CONTADURÍA**

PRESENTA:

**KARLA SUGEY TORRES FUENTES**

ASESOR DE TESIS:

**C.P. y L.D. FLOR DE MARIA ALVAREZ ANDRADE**

**COATZACOALCOS, VER; AGOSTO 2006**



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**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.

# Dedicatoria

*“Dedico la presente como testimonio de gratitud ilimitada, a mis padres, por el apoyo recibido hasta el día de hoy, por que su presencia ha sido y será siempre el motivo más grande que me ha impulsado para lograr esta meta; a mis maestros, pero en especial a mi asesor, por su comprensión y tolerancia”.*

- Karla Sugay-

## ÍNDICE

### INTRODUCCIÓN

#### CAPÍTULO 1

##### **GENERALIDADES**

- 1,1 Planteamiento del problema
- 1,2 Hipótesis
- 1,3 Objetivos
- 1,4 Importancia del estudio
- 1,5 Limitación del estudio

#### CAPITULO II

##### **ANTECEDENTES DE LA BANCA EN MÉXICO**

- 2,1 Instituciones financieras
  - 2.1.1 La banca en México
  - 2.1.2 Antecedentes del banco de México
  - 2.1.3 Antecedentes de la banca en México
- 2,2 Servicios de banca y crédito
  - 2.2.1 Instituciones intermediarias que pueden prestar servicios de banca y crédito
  - 2.2.2 Integrantes del Sistema Bancario Mexicano
  - 2.2.3 Facultad Rectora del Estado respecto al Sistema Bancario Mexicano
- 2,3 Atorizaciones de instituciones de banca múltiples
- 2,4 Banca electrónica

#### CAPÍTULO III

##### **EL MERCADO DE DINERO**

- 3,1 Sistema Financiero Mexicano
  - 3.1.1 Intermediarios financieros y agentes especialistas
- 3,2 Mercados Financieros
  - 3.2.1 Clasificación de los Mercados Financieros en México
  - 3.2.2 Mercado de Capitales
  - 3.2.3 Mercado de Dinero
  - 3.2.4 Mercado Cambiario
  - 3.2.5 Mercado de derivados (MEXDER)
  - 3.2.6 Mercado de Monedas (OTC)
  - 3.2.7 Mercado de derivados (OTC)
- 3,3 Mercado de Dinero

#### CAPÍTULO IV

##### **METODOLOGÍA**

- 4,1 Metodología
- 4,2 Sujetos
- 4,3 Fuentes primarias y secundarias
  - 4.3.1 Fuentes primarias
  - 4.3.2 Fuentes secundarias
- 4,4 Población
- 4,5 Muestra y su determinación
  - 4.5.1 Definición
  - 4.5.2 Determinación del tamaño de la muestra
- 4,6 Material
  - 4.6.1 La encuesta
    - 4.6.1.1 Ventajas de la encuestas
    - 4.6.1.2 Desventajas de las encuestas
  - 4.6.2 Diseño de la encuesta
  - 4.6.3 Entrevista
  - 4.6.4 Diseño de la entrevista
- 4,7 Procedimiento
  - 4.7.1 Selección de la muestra

## CAPÍTULO V

### ANÁLISIS Y EVALUACIÓN DE LAS ENTREVISTAS

- 5,1 Análisis de las entrevistas
- 5,2 Servicios que ofrecen las instituciones
  - 5.2.1 Grupo Financiero Bancomer
  - 5.2.2 Grupo Financiero Banamex
  - 5.2.3 Grupo Financiero HSBC
  - 5.2.4 Grupo Financiero Serfin
- 5,3 Tipos de inversión e instrumentos bursátiles que cada institución bancaria ofrece a sus clientes
  - 5.3.1 Inversiones Bancomer
  - 5.3.2 Inversiones Banamex
  - 5.3.3 Inversiones HSBC
  - 5.3.4 Inversiones Serfín
- 5,4 Tasas de interés que manejan tanto para créditos como para inversiones
- 5,5 Número aproximado de clientes en cada una de las instituciones bancarias
  - 5.5.1 Bancomer
  - 5.5.2 Banamex
  - 5.5.3 HSBC
  - 5.5.4 Serfín
- 5,6 ¿Por qué invertir en el sector bursátil?
- 5,7 Recomendaciones de expertos a la población

## CAPÍTULO VI

### ANÁLISIS Y EVALUACIÓN DE LAS ENCUESTAS

- 6,1 Introducción
- 6,2 Edad de la población encuestada
- 6,3 Lugar de residencia
- 6,4 Servicios bancarios
- 6,5 Hábito del ahorro
- 6,6 Porcentaje destinado al ahorro

- 6,7 Mercado de Dinero
- 6,8 Inversión en el Mercado de Dinero
- 6,9 Beneficios obtenidos
- 6,10 ¿Le gustaría invertir en el Mercado de Dinero?
- 6,11 Sector preferido para invertir

## CAPÍTULO VII

### CONCLUSIONES

- 7,1 No hay capacidad de ahorro en México
- 7,2 Visión a futuro
- 7,3 ¿Es confiable realizar inversiones?
- 7,4 Mercados enrarecidos
- 7,5 Propuesta
  - 7.5.1 Guía de ahorro
  - 7.5.2 Guía de inversión

### BIBLIOGRAFÍA

### ANEXOS

## INTRODUCCIÓN

El presente trabajo fue desarrollado de acuerdo a los lineamientos planteados por el departamento de titulación de la Universidad de Sotavento. A. C. Trabajo que será expuesto por la Facultad de Contaduría y Administración, con el objeto de que se tenga una visión panorámica acerca de los mercados financieros y en especial del Mercado de Dinero.

Es difícil emitir un juicio de algo cuando no se considera uno experto en el tema y con la imparcialidad suficiente para emitir una opinión.

A continuación se muestra el contenido estructural de lo expuesto en el presente libro.

CAPÍTULO PRIMERO, se presenta la forma y el planteamiento del tema, los diversos tipos y la manera en que se formula una hipótesis, los objetivos por los cuales se realizó el presente trabajo, la importancia que tiene realizar el estudio, además de las limitaciones para realizar la investigación y desarrollo del mismo.

CAPÍTULO SEGUNDO, se trata acerca de los antecedentes de la banca en México, su evolución a medida que las personas han buscado la mejor manera de cuidar su dinero, de hacerlo producir, de tenerlo en un lugar seguro y donde pueda ser visto. Las cuestiones más importantes de este tema son, en cualquier caso, la descripción de los mecanismos que utiliza la autoridad monetaria para la implementación de su política. Para poder entender todo lo relacionado con el dinero, las personas tienen que ser capaz de entender con absoluta claridad las operaciones monetarias. Para ello tiene que conocer bien qué es el dinero, cómo se crea, cómo se multiplica, cómo funciona y cómo actúan los bancos centrales.

CAPÍTULO TERCERO, se trata de aspectos generales de los mercados financieros, la forma en que se clasifican. Igualmente se precisa el concepto de mercado financiero, así como de los diversos tipos de mercados existentes en el Sistema Financiero Mexicano. Como dato importante se menciona la manipulación de las variables monetarias, las cuales son el principal instrumento de que se vale nuestra sociedad en la búsqueda de un crecimiento estable. ¿Cuáles son los efectos de que aumente o disminuya la cantidad de dinero en circulación? ¿Se pueden manipular los tipos de interés? ¿Que consecuencias tienen las variaciones en los tipos de interés?

CAPÍTULO CUARTO, se aborda de manera elemental la metodología a utilizar para realizar la investigación requerida. Las técnicas e instrumentos que manejamos fueron, la encuesta y la entrevista, las cuales nos ayudaron a llegar a un resultado más real sobre las cuestiones acerca del conocimiento sobre el sector bursátil haciendo la comparativa con el sector bancario.

CAPÍTULO CINCO, en este apartado se muestra un análisis descriptivo de la información recabada al realizar la entrevista tanto a socios directores de operaciones de consejería, asesores bancarios, así como también a gerentes de bancos. Además se puede visualizar de forma panorámica los diferentes servicios que ofrecen las instituciones bancarias que se mencionan en el presente trabajo, las cuales son: Banamex, Bancomer, HSBC y Serfin.

CAPÍTULO SEIS, se muestra con profundidad los resultados obtenidos en las encuestas a la población de las Ciudades de Minatitlán y Coatzacoalcos, Ver, respectivamente. Podemos darnos cuenta que de manera general en nuestro país no tenemos implantada la cultura del ahorro, las pocas personas que lo hacen prefieren



no arriesgarse involucrándose en mercados más redituables, como lo es el sector bursátil, por desconocimiento al mismo.

CAPÍTULO SIETE, se abordan las conclusiones obtenidas después de un estudio detallado y minucioso sobre finanzas personales y la forma y lugar donde preferimos invertir nuestros ahorros. Estamos en la primera mitad del 2006, con un ambiente político inestable, rumbo a elecciones para elegir nuevo Presidente de la República y esto debe servirnos para reflexionar acerca de cuántas de nuestras metas logramos cumplir. A partir de ésta evaluación surge la oportunidad de iniciar un nuevo calendario de propósitos con la prioridad fundamental en las finanzas personales.

Las próximas elecciones mantienen al país en un ambiente de nerviosismo, el cual es un factor que hace que los inversionistas tomen una posición más cautelosa hacia los mercados financieros locales, por las expectativas y la volatilidad presentes. En general la economía del país va bien, pero, los mercados financieros tendrán su cuota electoral.

La importancia del dinero en la economía es evidente para cualquier profano en la materia. El caso es que, si profundizamos en su estudio llegamos a valorarlo aún más. Pero también cuando profundizamos en su estudio, tendremos cada vez menos claro lo que es el dinero. ¿Tiene algo que ver con el oro? ¿Que es lo que respalda el valor de los billetes de papel que manejamos?

La globalización que nos volvió “ciudadanos globales” nos ha llevado a todos a enfrentarnos con el mundo de la economía y las finanzas, de las que nadie parece escapar por que todos tienen alguna relación bancaria, alguna deuda, alguna meta de ahorro y de inversión.

Las familias y las personas deben priorizar sus metas y ante todo ordenar sus finanzas personales. En la medida en que las personas sean más desorganizadas,

en ésa medida tendrán más fugas de dinero. Deben tener una A) claridad en las metas de corto, mediano y largo plazo. B) Una enorme voluntad de ahorro. C) La capacidad de sujetarse a presupuestos austeros.

Los beneficios de unas finanzas personales controladas y sanas permitirán contar con un blindaje que ayudará a que, tanto la familia como la persona, enfrenten en mejor situación aspectos inesperados como la pérdida del empleo; una devaluación de la economía; algún gasto por enfermedad o accidente, entre otros.

Es tiempo de que los mexicanos aprendamos una serie de lecciones de las pasadas crisis económicas que durante casi treinta años han golpeado el bolsillo, deteriorado las expectativas y devaluado el poder adquisitivo. La lección fundamental radica en que entre más desorganizada sea la gente es más propensa a padecer los efectos de cualquier evento que altere su ámbito micro o macro.

La especulación, la incertidumbre, los temores infundados, el nerviosismo, ninguno son buenos consejeros ni para el peso, la bolsa, ni las tasas de interés. Para evaluar el escenario conjunto de los meses por venir para la economía mexicana.

Lo invito a creer en el ahorro como el camino correcto para comenzar a una edad temprana una inversión, que será el mejor plus por el que deberá trabajar con ahínco. El riesgo vale la pena.

# Capítulo

## Generalidades

# 1

*“Espero ser juzgado por lo que escrito,  
no por lo que he dicho o me han hecho  
decir. Yo soy sincero en este momento,  
pero quizá dentro de media hora ya no  
este de acuerdo con lo que he dicho”.*

**- Jorge Luis Borges-**

### OBJETIVOS



Al finalizar este capítulo,  
los lectores serán capaz de:

- Revisar y Analizar la estructura en el planteamiento del problema hasta las limitaciones que se presentaron en la realización de nuestra investigación.

## Capítulo I

### GENERALIDADES

#### 1.1 Planteamiento del problema.

“El planteamiento del problema es la primera fase de la investigación y la más importante, por que su función consiste en orientar todo el trabajo, por tanto, el mas pequeño error o deficiencia repercutirá en todo el desarrollo de la investigación.”<sup>1</sup>

“Plantear un problema desde una perspectiva científica significa reducirlo a sus aspectos y relaciones fundamentales a fin de poder iniciar su estudio intensivo; pero la reducción no significa de modo alguno simplificar el análisis científico de la realidad social.

La formulación del problema se inicia exponiendo términos generales, a veces precisos, la cuestión que se pretende estudiar, a medida que se avanza en el proceso de investigación y se consultan datos empíricos y revisan diversas consideraciones teóricas y elementos históricos sobre el asunto, el problema empieza a plantearse en forma más clara y precisa.”<sup>2</sup>

“En este punto, es necesario destacar las demandas de nuevas investigaciones en el campo, además es muy importante percibir con toda claridad el problema que ha de investigarse. Hay dos formas de plantearse el problema, la condicional y la interrogativa, donde la primera la investigación pretende determinar la inquietud o desacuerdo; la segunda es en forma de pregunta.

“Existen numerosos ejemplos de problemas de investigación en la literatura científica, cada uno de los cuales inquiera acerca de la relación entre las variables en

---

<sup>1</sup> MERCADO, Salvador, ¿ *Como hacer una tesis?*, 3ª. ed. México, Porrúa, 2002, p. 12

<sup>2</sup> ROJAS SORIANO, Raúl, *Guía para realizar investigaciones sociales*, 34ª. ed. México, Plaza y Valdez, 2002, pp.69-70.

estudio, no obstante, el método de investigación que se haya elegido determinara la manera en que el problema se plantee.”<sup>3</sup>

Definir el problema significa dejar claro las variables que se pretenden investigar de forma clara y precisa, ya que de un buen planteamiento depende el éxito del resultado de la investigación. Para poder plantearse el problema debemos tener claro nuestro método de investigación ya que de él dependerá dar la pauta a todo el proceso de investigación.

En la presente investigación haremos referencia al Mercado Financiero, que es el lugar, mecanismo o sistema en el cual se compran y venden cualquier activo financiero. Consideraremos una de las diversas clasificaciones del mercado financiero, el mercado de dinero; por lo que al plantear el problema significa reducirlo la siguiente pregunta: ¿la dinámica en el mercado de dinero actual, genera mayores opciones a los inversionistas?

## 1.2 Hipótesis

El científico busca la verdad e intenta hacerlo con los ojos abiertos. Cuando encuentra un problema supone soluciones y con base en ellas lleva a cabo investigaciones, sino le es posible formular hipótesis aceptables, realiza estudios exploratorios que le permitan adentrarse en el problema y formular verdaderas hipótesis científicas.

Las hipótesis son importantes por que definen con precisión los problemas y orientan acerca de los datos que deben recogerse. Sin embargo, el análisis de los datos recabados no puede llevar a probar o no probar la hipótesis, sino simplemente a apoyarla o rechazarla.

---

<sup>3</sup> IBÁÑEZ BRAMBILA, Berenice, *Manual para la elaboración de tesis*, 6ta. ed. México, Trillas, 2002, pp. 151-152

Podemos definir la hipótesis como un intento de explicación o una respuesta "provisional" a un fenómeno. Su función consiste en delimitar el problema que se va a investigar según algunos elementos tales como el tiempo, el lugar, las características de los sujetos, etc.

Llegar a comprobar o rechazar la hipótesis que se ha elaborado previamente, confrontando su enunciado teórico con los hechos empíricos, es el objetivo primordial de todo estudio que pretenda explicar algún campo de la realidad.

Para plantear una hipótesis adecuada, debemos tener en cuenta los siguientes puntos:

1. Los términos que se empleen deben ser claros y concretos para poder definirlos de manera operacional, a fin de que cualquier investigador que quiera replicar la investigación, pueda hacerlo.

Una hipótesis sin referencia empírica constituye un juicio de valor. Si una hipótesis no puede ser sometida a verificación empírica, desde el punto de vista científico no tiene validez.

2. Las hipótesis deben ser objetivas y no llevar algún juicio de valor; es decir, no debe definirse el fenómeno con adjetivos tales como "mejor" o "peor", sino solamente tal y como pensamos que sucede en la realidad.
3. Las hipótesis deben ser específicas, no sólo en cuanto al problema, sino a los indicadores que se van a emplear para medir las variables que estamos estudiando.
4. Las hipótesis deben estar relacionadas con los recursos y las técnicas disponibles. Esto quiere decir que cuando el investigador formule su hipótesis debe saber si los recursos que posee son adecuados para la comprobación de la misma.
5. La hipótesis debe estar directamente relacionada con el marco teórico de la investigación y derivarse de él.

Las hipótesis deben ser producto de la observación objetiva y su comprobación, estar al alcance del investigador.

Para poder plantear una hipótesis de forma adecuada deben ser tomadas en cuenta las siguientes recomendaciones.

- Establecer las variables a estudiar, es decir, especificar las variables a estudiar, fijarles límite.
- Establecer relaciones entre variables, es decir, la hipótesis debe ser especificada de tal manera que sirva de base a inferencias que nos ayuden a decidir si explica o no los fenómenos observados. Las hipótesis deben establecer relaciones cuantitativas entre variables.
- Mantener la consistencia entre hechos e hipótesis, ya que éstas se cimientan, al menos en parte, sobre hechos ya conocidos. Por tanto, las hipótesis no deben establecer implicaciones contradictorias o inconsistentes con lo ya verificado en forma objetiva.

Las hipótesis, naturalmente, serán diferentes según el tipo de investigación que se esté realizando. En los estudios exploratorios, a veces, el objetivo de la investigación podrá ser simplemente el de obtener los mínimos conocimientos que permitan formular una hipótesis, por lo que Roberto Hernández Sampere<sup>4</sup> considera los siguientes tipos de hipótesis:

- **Hipótesis nula.** Para todo tipo de investigación en la que tenemos dos o más grupos, se establecerá una hipótesis nula.

La hipótesis nula es aquella que nos dice que *no existen diferencias* significativas entre los grupos.

Una hipótesis nula es importante por varias razones:

---

<sup>4</sup> HERNÁNDEZ SAMPEIRE, Roberto, *Metodología de la investigación*, 2da. ed. México, Mc. Graw Hill, 2000, pp. 22- 26.

1. Es una hipótesis que se acepta o se rechaza según el resultado de la investigación.
2. El hecho de contar con una hipótesis nula ayuda a determinar si existe una diferencia entre los grupos, si esta diferencia es significativa, y si no se debió al azar.

No toda investigación precisa de formular hipótesis nula. Recordemos que la hipótesis nula es aquella por la cual indicamos que la información a obtener es contraria a la hipótesis de trabajo.

Al formular esta hipótesis, se pretende negar la variable independiente. Es decir, se enuncia que la causa determinada como origen del problema fluctúa, por tanto, debe rechazarse como tal.

- **Hipótesis conceptual.** Es la hipótesis que se formula como resultado de las explicaciones teóricas aplicables a nuestro problema. Nos ayuda a explicar desde el punto de vista teórico el fenómeno que estamos investigando.

Es la hipótesis orientadora de la investigación, intenta enfocar el problema como base para la búsqueda de datos. No puede abarcar más de lo propuesto en los objetivos de la investigación o estar en desacuerdo con ellos.

Podemos enunciarla como una relación causal o determinante proveniente del planteamiento del problema, de donde se desprenden las variables.

- **Hipótesis de trabajo.** Es aquella que le sirve al investigador como base de su investigación, o sea, trata de dar una explicación tentativa al fenómeno que se está investigando. Ésta es la hipótesis que el investigador tratará de aceptar como resultado de su investigación, rechazando la hipótesis nula.

Se dice que la hipótesis de trabajo es operacional por presentar cuantitativamente (en términos medibles) la hipótesis conceptual o general.



- **Hipótesis alternativa.** Al responder a un problema, es muy conveniente proponer otras hipótesis en que aparezcan variables independientes distintas de las primeras que formulamos. Por tanto, para no perder tiempo en búsquedas inútiles, es necesario hallar diferentes hipótesis alternativas como respuesta a un mismo problema y elegir entre ellas cuáles y en qué orden vamos a tratar su comprobación.

El uso y formulación correcta de las hipótesis le permiten al investigador poner a prueba aspectos de la realidad, disminuyendo la distorsión que pudieran producir sus propios deseos o gustos. Pueden ser sometidas a prueba y demostrarse como probablemente correctas o incorrectas sin que interfieran los valores o creencias del individuo, por lo que una mala formulación de la hipótesis podría crear dificultades por la falta de conocimientos o ausencia de claridad en el marco teórico; falta de aptitud para la utilización lógica del marco teórico; desconocimiento de las técnicas adecuadas de investigación para redactar hipótesis en debida forma.

Podemos deducir de lo anterior, que una hipótesis es una proposición de carácter afirmativo enunciada para responder tentativamente a un problema. Se plantea con el fin de explicar hechos o fenómenos que caracterizan o identifican al objeto de conocimiento, Por lo que en el debido trabajo acerca del mercado de dinero y sus instrumentos de inversión la hipótesis planteada es la siguiente:

‘El mercado de valores genera mayores opciones a los inversionista otorgándoles mayores rendimientos, aunque, su riesgo de inversión es mayor, caso contrario en el sector bancario donde el riesgo es menor, pero, la rentabilidad también es menor’.

### **1.3 Objetivos.**

Presupone el logro esperado para las respuestas expresadas en la hipótesis. Es el propósito de la investigación. Responde a la pregunta: ¿PARA QUÉ?, ¿QUÉ SE

BUSCA CON LA INVESTIGACIÓN ?. Un objetivo debe redactarse con verbos en infinitivo que se puedan evaluar, verificar, refutar en un momento dado.

Existen seis categorías: Memoria, comprensión, aplicación, análisis, síntesis y evaluación. Es pertinente redactar uno de cada categoría pero siempre relacionado con lo que se busca demostrar en la investigación.

Dentro de los objetivos de la investigación podemos encontrar dos; los objetivos principales u objetivos generales, en los cuales se busca evaluar el programa, estudiar su funcionalidad didáctica, así, como identificar formas de utilización idónea. Los objetivos específicos buscan identificar las características deseables para la realización de la investigación.<sup>5</sup>

El objetivo principal al realizar la investigación acerca del mercado de dinero y sus instrumentos de inversión, es orientar a los lectores para que adquieran conocimientos en cuanto a los tipos de inversión desde una perspectiva global, de igual forma, como la diferenciación entre el sector bancario y financiero, ya que la competitividad actual en el sector bancario y financiero es donde se da una gran similitud entre productos.

Al finalizar la presente investigación los diversos interesados serán capaces de:

- Distinguir cada uno de los instrumentos de inversión que circulan en el mercado de dinero.
- Comprender la rentabilidad y el riesgo que ofrece cada uno de los sectores involucrados para formar un panorama en el cual podamos ser nuestros propios asesores.
- Aplicar los conocimientos necesarios para entender la realidad del sector financiero.

---

<sup>5</sup> COBO BEJARANO, Héctor, *Glosario de Metodología*, 8ª. ed. México, Impretec, 1998, P 50.

- Fijar la máxima atención a la actualidad cambiante de los productos que existen en los principales mercados dinero del mundo, obteniendo una visión de su estructuración y de su complejidad.

#### **1.4 Importancia del estudio.**

El estudio que aquí se proyecta realizar, tiene desde mi perspectiva, una importancia indiscutible, puesto que iría encaminado a lograr propósitos de relevancia como lo es un examen de título profesional. Posibilitaría el conocer de manera más profunda las particularidades de los instrumentos de inversión que ofrece el mercado de dinero, de modo posible dar a conocer los riesgos que se adquieren al invertir en mercados de esta índole, de igual forma, las ventajas que tiene al saber que la rentabilidad que ofrecen bien vale la pena correr el riesgo. Como resultado de todo lo anterior, la mayor importancia del estudio radica en que coadyuvaría, además de comprender el fenómeno de manera amplia y dinámica, ofrecer alternativas de inversión que podrían redundar en el crecimiento de una economía.

#### **1.5 Limitación del estudio.**

Es pertinente dar al problema una formulación lógica, adecuada, precisar sus límites, su alcance, para ello es necesario tener en cuenta los siguientes factores:

- Viabilidad: lo importante es que el investigador debe verificar la posibilidad de conseguir fuentes de datos para el desarrollo de su estudio, ya sean del grado primario o secundario.
  - Lugar o espacio donde se llevará a cabo la investigación.
  - Tiempo, si el asignado me da la cobertura del estudio o debo disponer de uno en caso de imprevistos.

- Financiación, si voy a implementar algo que cantidad de dinero dispongo para ello o si solo será un estudio de factibilidad.<sup>6</sup>

Para la elaboración de este proyecto cabe señalar las limitaciones más importantes que se presentaron en el momento de realizar la investigación.

- La falta de experiencia en el tema por parte del investigador.
- La falta de accesibilidad a fuentes de información especializadas en el tema.
- El periodo de tiempo asignado a la tesis no es el adecuado.

---

<sup>6</sup> Ibidem, p. 51

# Capítulo

## Antecedentes de la banca en México

# 2

*“la vida humana representa,  
la mayor parte de las veces  
una ecuación entre el pasado  
y el futuro”.*

**-José Ingenieros-**

### OBJETIVOS



Al finalizar este capítulo,  
los lectores serán capaz de:

- Analizar, evaluar y juzgar el papel vital que juega la banca en nuestro país, así, como todas las etapas por las cuales ha tenido que pasar.
- Revisar y valorar cada uno de los avances tecnológicos que han surgido dentro del sector bancario para fomentar el desarrollo en la economía Mexicana.

## Capítulo II

### ANTECEDENTES DE LA BANCA EN MÉXICO

#### 2.1 Instituciones financieras.

A medida que el mundo fue evolucionando las personas han buscado la mejor manera de cuidar su dinero, de hacerlo producir, de tenerlo en un lugar seguro y donde pueda ser visto.

En vista de estas necesidades comenzaron a salir las diferentes instituciones financieras, que además de ofrecer el servicio de cuidar su dinero, ofrece diferentes opciones como: créditos, opciones para la compra de locales, compra de títulos valores, fideicomiso, entre otros servicios.

Como estas instituciones fueron creciendo y la economía en el país presenta muchas variaciones se fundaron instituciones que cumplieran la labor de garantizar el dinero que el cliente otorga al banco.

“Habitualmente se entiende por institución cualquier organismo o grupo social que, con unos determinados medios, persigue la realización de unos fines o propósitos; sin embargo en un sentido mas amplio y enfocado sociológicamente hablando, las instituciones son las reglas formales (como la constitución política de un país, sus leyes ordinarias y sus regulaciones específicas) e informales (como los valores éticos y morales, los preceptos religiosos y otros códigos de conducta implícitos) y sus mecanismos de refuerzo que condicionan (que dan forma) el comportamiento de los individuos y organizaciones en una sociedad.

Los arreglos institucionales pueden ser de carácter económico, político o religioso, entre otros. Existen en todas las culturas y son tan diversos como éstas, se constituyen una estructura de incentivos que orientan el comportamiento en función del bienestar social.

El éxito, en el largo plazo, de las culturas parece estar determinado por la funcionalidad, solidez y credibilidad de sus instituciones.”<sup>1</sup>

### **2. 1.1 La banca en México.**

En la actualidad nuestro país se rige bajo el sistema económico llamado el capitalismo, que como se ha mencionado esta basado en la producción en serie y en la obtención de ganancias de los dueños de los medios de producción. Aunque nuestro sistema económico esta estrechamente relacionado con el desempleo y la inflación, existen instituciones que tratan de mantener una estabilidad en la infraestructura de nuestro país: las instituciones económicas. Por ejemplo el Banco de México, que a través del tiempo ha desarrollado la tarea de mejorar el sistema de crédito en nuestro país, la aceptación del papel moneda entre los individuos, mantener una estructura fija, así como la estabilización económica del país tratando de evitar inflaciones.

Todo esto se ha logrado gracias al desarrollo del banco central autónomo de nuestro país, que ha logrado un crecimiento económico sostenido y propiciar el desarrollo del país.”<sup>2</sup>

### **2.1.2 Antecedentes del Banco de México.**

“El Banco de México abrió sus puertas el 1 de septiembre de 1925. Los antecedentes de esta Institución se remontan al menos hasta principios del siglo

---

<sup>1</sup> BORJA MARTÍNEZ, Francisco. *Banco de México*. Fondo de Cultura Económica, México.1997, p.152

<sup>2</sup> WILLIAMSON, Oliver. *Las Instituciones Económicas del Capitalismo*. Fondo de Cultura Económica, México. 1989. p. 436

XIX. En 1822, durante el reinado de Agustín de Iturbide, la historia registra la presentación de un proyecto para crear una institución con la facultad para emitir billetes que se denominaría "Gran Banco del Imperio Mexicano.

“En Europa, los bancos centrales surgieron a partir de una evolución espontánea en que algún banco comercial fue adquiriendo gradualmente las funciones que en un contexto moderno corresponden en exclusiva a los institutos centrales. Algo parecido estuvo próximo a ocurrir en México hacia 1884, pero en un célebre juicio legal celebrado en la capital del país triunfó la postura que favorecía la libre concurrencia de los bancos comerciales en cuanto a la emisión de billetes.

“Con la destrucción del sistema bancario porfirista durante la Revolución, la polémica ya no se centra en la conveniencia del monopolio o la libre concurrencia en la emisión de moneda, sino en las características que debería tener el Banco Único de Emisión, cuyo establecimiento se consagró en el Art. 28 de la Carta Magna promulgada en 1917. La disyuntiva consistía en proponer el establecimiento de un banco privado, o un banco bajo control gubernamental. Los Constituyentes reunidos en Querétaro optaron por esta segunda fórmula, aunque la Carta Magna sólo estableció que la emisión de moneda se encargaría en exclusiva a un banco que estaría "bajo el control del Gobierno.

“Sin embargo, a pesar de la idea que se consagró en la Constitución, siete años demoró la fundación del entonces llamado Banco Único de Emisión. Debido a que, entre otras causas, como la falta de organización; la escasez de fondos públicos fue el obstáculo insuperable para poder integrar el capital de la Institución. Mientras tanto, se consolidaba en el mundo la tesis sobre la necesidad de que todos los países contasen con un banco central. Tal fue el mensaje de un comunicado emitido en 1920 por la entonces influyente Sociedad de las Naciones, durante la Conferencia Financiera Internacional celebrada en Bruselas.



“El establecimiento del Banco de México no se hace realidad hasta 1925, gracias a los esfuerzos presupuestarios y de organización del Secretario de Hacienda, Alberto J. Pani, y al apoyo recibido del Presidente Plutarco Elías Calles.

“Al recién creado Instituto se le entregó, en exclusiva, la facultad de crear moneda, tanto mediante la acuñación de piezas metálicas como a través de la emisión de billetes.

“Como consecuencia correlativa de lo anterior, se le encargó la regulación de la circulación monetaria, de los tipos de interés y del cambio sobre el exterior. Asimismo, se convirtió al nuevo órgano en agente, asesor financiero y banquero del Gobierno Federal, aunque se dejó en libertad a los bancos comerciales para asociarse o no con el Banco de México”<sup>3</sup>

“El Banco Central nació en momentos de grandes retos y aspiraciones para la economía del país. Debido a la necesidad de contar con una institución que regulara la economía del país, le acompañaban otros imperativos: propiciar el surgimiento de un nuevo sistema bancario, hacer renacer el crédito en el país y reconciliar a la población con el uso del papel moneda, lo que no fue una tarea fácil.

“Por todo ello, al Banco de México, además de los atributos propios de un banco de emisión, se le otorgaron también facultades para operar como institución ordinaria de crédito y descuento.

### **2.1.3 Antecedentes de la banca en México.**

“Los antecedentes de la banca en México se remontan a 1987 que es cuando se expidió la Ley General de Instituciones de Crédito, que clasifica a las instituciones de crédito en: bancos de emisión o comerciales, bancos

---

<sup>3</sup> Borja Martínez, Francisco. Op. Cit.- pp. 152-153

hipotecarios, bancos refaccionarios y almacenes generales de depósito. Pero no fue sino hasta 1974 cuando se modifica dicha ley que permite el funcionamiento de la banca múltiple, con lo cual se agrupan todas las funciones de la banca especializada.

“La banca múltiple permite la concentración de recursos monetarios y financieros, consolidando grandes consocios que abarcaban empresas industriales, mineras, comerciales, turísticas, de construcción, entre otros.

“La situación de los grupos financieros entre 1977 y 1978 se encontraba de la siguiente manera:

- Grupo Banamex.

Este grupo de banca múltiple se constituyó por la fusión de las siguientes empresas: Banco Nacional de México, Financiera Banamex, Financiadora de Ventas Banamex, Hipotecaria Banamex y el Banco Providencial del Norte. En 1978 el grupo Banamex manejó recursos por el valor de 144,474 millones de pesos.

Las ramificaciones del grupo Banamex se extendían a empresas tan importantes como las siguientes: Kimberly Clark, Cervecería Modelo, Industrias Mabe, etcétera.

- Grupo Bancomer.

Se formó con la fusión del Banco de Comercio y otros 34 bancos de depósito, Financiera Bancomer e Hipotecaria Bancomer. En 1978 manejó recursos por 152,957 millones de pesos. Controla un gran número de empresas: Cementos Anáhuac, Herdez, Cervecería Moctezuma y otras muchas empresas.

- Grupo Serfin.

Este grupo de banca múltiple se formó con la fusión de las siguientes empresas: Banco de Londres y México, Financiera Aceptaciones, Banco Serfin de Jalisco, Hipotecaria Serfin Veracruzano y Banco Azteca. En 1978 este grupo manejó recursos por un monto de 16 239 millones de pesos.

El grupo Serfin era el brazo financiero del sector más importante de inversionistas de Monterrey, junto con el grupo Banpaís.

En 1979, estos tres grupos financieros manejaban el 55% de los recursos bancarios de México.

“En la actualidad estos tres bancos siguen siendo los bancos más importantes de México, por la política del gobierno de concentrar el capital en pocas instituciones. Con el propósito de atraer capital internacional y liberar el control estatal. Después de la reprivatización de la banca la entrada de capital extranjero no se hizo esperar, invirtiendo bancos como”<sup>4</sup>:

- Bilbao Vizcaya
- Citibank
- Santander
- J.P Morgan
- Chasse Manhattan Bank
- Fuji Bank
- Bank of Tokyo Mitsubishi
- Bank of America
- American Express
- Société Générale

---

<sup>4</sup> SOLÍS MANJARES, Leopoldo. *La economía mexicana II, economía y desarrollo*. Fondo de Cultura Económica, México 1973, p. 605 -607

Este tipo de instituciones son las que se van a referir en este trabajo tratándose de explicar de una manera muy sencilla los servicios que ofrecen en la actualidad.

## **2.2 Servicios de banca y crédito.**

“De acuerdo a lo establecido en la Ley de Instituciones de Crédito, se considera servicio de banca y crédito: la captación de recursos del público en el mercado nacional para su colocación en el público, mediante actos causantes de pasivo directo o contingente, quedando el intermediario obligado a cubrir el principal y, en su caso, los accesorios financieros (intereses) de los recursos captados.

“Como captación de recursos del público, se comprenden los depósitos que realizan las personas físicas y morales en las instituciones de crédito a través de ventanillas, y los préstamos que las propias personas físicas y morales le realizan a las mencionadas instituciones de Crédito.

“La colocación de recursos en el público, está referida de manera primordial a los créditos que las instituciones de crédito le otorgan a las personas, empresas y al Gobierno, que demandan recursos en el mercado y están dispuestos a pagar los intereses correspondientes.

### **2.2.1 Instituciones Intermediarias que pueden prestar servicios de Banca y Crédito**

“El servicio de banca y crédito sólo podrá prestarse por instituciones de crédito, que podrán ser:

- I. Instituciones de banca múltiple, y
- II. Instituciones de banca de desarrollo.

## **2.2.2 Integrantes del Sistema Bancario Mexicano**

“Conforme al artículo 8° de la referida Ley, el Sistema Bancario Mexicano está integrado por el Banco de México, las instituciones de banca múltiple, las instituciones de banca de desarrollo, el Patronato del Ahorro Nacional y los fideicomisos públicos constituidos por el Gobierno Federal para el fomento económico, así como aquéllos que para el desempeño de las funciones que la ley encomienda al Banco de México, con tal carácter se constituyan.

## **2.2.3 Facultad Rectora del Estado respecto al Sistema Bancario Mexicano**

“El Estado ejercerá la rectoría del Sistema Bancario Mexicano, a fin de que éste oriente fundamentalmente sus actividades a apoyar y promover el desarrollo de las fuerzas productivas del país y el crecimiento de la economía nacional, basado en una política económica soberana, fomentando el ahorro en todos los sectores y regiones de la República y su adecuada canalización a una amplia cobertura regional que propicie la descentralización del propio Sistema, con apego a sanas prácticas y usos bancarios.

“Las instituciones de banca de desarrollo atenderán las actividades productivas que el Congreso de la Unión determine como especialidades de cada una de éstas, en las respectivas leyes orgánicas.

## **2.3 Autorizaciones de Instituciones de Banca Múltiple**

“Para organizarse y operar como institución de banca múltiple se requiere autorización del Gobierno Federal, que compete otorgar discrecionalmente a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, oyendo la opinión del Banco de México y de la Comisión Nacional Bancaria. Por su naturaleza, estas autorizaciones serán intransmisibles.

“Las autorizaciones que al efecto se otorguen, así como sus modificaciones, se publicarán en el Diario Oficial de la Federación y en dos periódicos de amplia circulación del domicilio social de la institución de que se trate.”<sup>5</sup>

## **2.4 Banca Electrónica.**

“Los bancos en México, formados con capital y accionistas —como los conocemos hoy en día—, iniciaron actividades hacia finales del siglo XIX, y su desarrollo se vio interrumpido por el inicio de la Revolución Mexicana a principios del siglo XX.

“La economía mexicana empezó a recuperarse a mediados del siglo XX. Con ello empezaron a fortalecerse las empresas. Las instituciones financieras y bancarias tomaron forma nuevamente y se orientaron para convertirse en pilares del desarrollo.

“Las operaciones bancarias se ofrecían con un servicio estrictamente personal. La única forma de abrir una cuenta de ahorro y de realizar un retiro, implicaba acudir, necesariamente, a la oficina bancaria. Cada sucursal era autónoma.

“Las operaciones más comunes en un día de la banca, a principios de 1960, eran depósitos a cuentas de ahorro. Todos los empleados recibían su pago en efectivo. El crédito era escaso y, únicamente se otorgaban préstamos hipotecarios a determinados segmentos de la naciente clase media, pero entre los bancos existentes no alcanzaban a otorgar mil créditos por año.

“Las cuentas de cheques se popularizaron en los inicios de la década de los años 70, anteriormente la economía mexicana giraba, básicamente, en torno al manejo de efectivo.

---

<sup>5</sup> [http://www.cnbv.gob.mx/seccion.asp?sec\\_id=133&com\\_id=0](http://www.cnbv.gob.mx/seccion.asp?sec_id=133&com_id=0)

“La banca no operaba con un sistema en red. Esto significa que había sucursales en prácticamente todo el país, cada una trabajando de manera independiente, pero al realizar una operación de transferencia, depósitos y consulta de saldo, bien podían pasar de 4 a 5 días y, en ocasiones, hasta más de una semana para obtener el saldo. El cobro de un cheque foráneo, es decir, de alguna sucursal de un banco ubicado en otro estado de la República Mexicana era impensable. El sueño de llevar un cheque a otro estado del país y cobrarlo sin problemas fue posible hasta 1993, gracias a las redes de cómputo.

“Actualmente se cuenta con sistemas de operación (compra y venta) de inversiones que ofrecen servicios a los clientes bancarios (personas físicas o morales) en línea, que permiten mover enormes cantidades de dinero a través del teléfono o de plataformas electrónicas que, además de ser confiables, permiten optimizar tiempo y eficiencia en un mercado tan volátil como el bursátil y el de las tasas de interés.<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup> <http://ciberhabitat.gob.mx/banco/index.html>

# Capítulo

## Mercado de dinero

# 3

*Regala un pescado a un hombre  
y le darás alimento para un día,  
enséñale a pescar y lo alimentarás  
para el resto de su vida."*

- Proverbio Chino-

### OBJETIVOS



Al finalizar este capítulo,  
los lectores serán capaz de:

- Analizar y evaluar cada uno de los elementos que conforman al Sistema Financiero Mexicano.
- Distinguir cada uno de los instrumentos de inversión que circulan en el mercado de dinero.



## Capítulo III

### EL MERCADO DE DINERO

#### 3.1 Sistema Financiero Mexicano.

“El Sistema Financiero Mexicano agrupa a diversas instituciones u organismos interrelacionados que se caracterizan por realizar una o varias de las actividades tendientes a la captación, administración, regulación, orientación y canalización de los recursos económicos de origen nacional e internacional.

Estas tareas pueden realizarse por la vía del ahorro o la inversión de las personas físicas y morales, así como de los préstamos solicitados por empresas a través de la llamada "emisión de títulos" (o "emisión de papeles") que pretendan obtener un beneficio económico a partir de su incursión en alguna de las modalidades del sistema.

En contraparte, los integrantes del sistema reciben, de manera directa o indirecta, un beneficio económico por el desempeño de su actividad: en el caso de una institución privada con fines lucrativos (bancos, casas de bolsa, etc.), mediante una comisión o interés; en el de una institución privada no lucrativa (asociaciones, academias, etc.), a través de las cuotas de sus agremiados que sí obtienen ganancias económicas; en la figura de los organismos gubernamentales (Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), etc.), vía impuestos sobre las actividades económicas que se generan dentro del sistema o a raíz del mismo, y que recauda el gobierno en su conjunto. Al mismo tiempo, éste también se fondea de manera directa mediante la colocación de instrumentos gubernamentales de inversión.”<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> <http://accigame.banamex.com.mx/capacitacion/up/participantes/sistema2.htm>

Dicho de otra forma, “llamamos Sistema Financiero Mexicano a un conjunto de instituciones que se encargan de captar los recursos económicos de algunas personas para ponerlo a disposición de otras empresas o instituciones gubernamentales que lo requieren para invertirlo. Éstas últimas harán negocios y devolverán el dinero que obtuvieron además de una cantidad extra (rendimiento), como pago.”<sup>2</sup>

El sistema financiero mexicano está integrado por las siguientes instituciones

- Los Bancos
- La Secretaría de Hacienda y Crédito Público
- La Comisión Nacional Bancaria y de Valores
- Las Casas de Bolsa
- La Bolsa Mexicana de Valores y otras.

### **3.1.1 Intermediarios financieros y agentes especialistas.**

“Los Agentes Especialistas ponen en contacto a las familias que tienen recursos, con aquellas empresas que necesitan dichos recursos. Hay que equilibrar la voluntad de invertir con la necesidad que tienen las empresas.

Los Agentes Especialistas buscan a esas unidades de Gasto con Superávit el lugar que se adecue a su voluntad de inversión. Todo ello es costoso, por tanto, recibirá una serie de comisiones.

Los recursos que salen de la unidad de Gasto con Superávit llegan en la misma cantidad a la unidad de Gasto con Déficit. Los Agentes Especialistas tan sólo

---

<sup>2</sup> VILLEGAS, Eduardo. *El Nuevo Sistema Financiero Mexicano*. México, Pac. 1995. p. 70

cobran una serie de comisiones, pero sin tocar los recursos, ni los títulos financieros.

Los Intermediarios Financieros (Bancos, Cajas de Ahorro,...) reciben el dinero de las unidades de Gasto con Superávit, mientras que dichos Intermediarios Financieros ofrecen a las empresas recursos a más largo plazo y de una cuantía superior a la recibida por una sola unidad de Gasto con Superávit, de modo que realiza una transformación de los recursos recibidos por las familias.

El banco paga un tipo de interés a las familias mucho más pequeño que el que cobrará a la empresa que pida el préstamo.

También se produce una transformación de los títulos financieros. Si suponemos un Fondo de Inversión: las familias ponen sus recursos en el fondo de inversión para poder participar en los beneficios de dichos fondos, es decir, la familia da un dinero por unas participaciones.

El fondo de inversión ofrece dicho dinero junto con el de otras familias a la unidad de Gasto con Déficit, la cual a cambio entrega unos títulos a cambio de dichos recursos.

Esos títulos van a formar parte de la cartera del fondo de inversión de renta variable. Pero el fondo de inversión no ofrece dichos títulos de la unidad de Gasto con Déficit, sino que ofrece unas participaciones que dependerán de la cartera del fondo de inversión.

Clasificación de los Agentes Especialistas:

- Brokers : siempre actúan por cuenta ajena (unidad de Gasto con Superávit) cobrando una cierta comisión.
- Dealers : son brokers que además pueden actuar por cuenta propia.

- Creadores de Mercado (Market-Markers): son dealers que se especializan en determinados mercados financieros, sólo actúan en mercados dirigidos por los precios. Los Creadores de Mercados dan unos precios de compra y de venta, y están obligados a comprar y vender siempre a esos precios dados por ellos mismos.”<sup>3</sup>

### 3.2 Mercados Financieros.

“El encuentro entre la oferta y la demanda de una determinada mercancía se produce en su correspondiente mercado. Si en este encuentro surge el acuerdo, se producen las compraventas, caracterizadas por su precio, por la cantidad de mercancía intercambiada y por la fecha pactada para su entrega y pago.

Como situación especial están los mercados de trueque, reales o financieros (swaps), en los que se intercambia una mercancía por otra, en todos los mercados se intercambia dinero como contraprestación de las mercancías negociadas.

Dado que en todos los casos el dinero cumple la función de medio de pago, es la mercancía intercambiada la que caracteriza al correspondiente mercado.

Por tanto, un mercado es financiero cuando la mercancía contratada en él es un instrumento financiero, es decir, un reconocimiento de deuda a favor de su poseedor, para quien es un activo, y en contra de su emisor, para quien es un pasivo.”<sup>4</sup>

“Los mercados financieros pueden funcionar sin contacto físico, a través de teléfono, fax, ordenador. También hay mercados financieros que si tienen contacto físico, como los corredores de la bolsa. La finalidad del mercado

---

<sup>3</sup> <http://www.megabolsa.com/biblioteca/mer1.php>

<sup>4</sup> ABELLO RIERA, Javier, *Introducción a las opciones financieras*, Barcelona, EADA gestión, 1992, p.75.

financiero es poner en contacto oferentes y demandantes de fondos, y determinar los precios justos de los diferentes activos financieros.

Las ventajas que tienen los inversionistas gracias a la existencia de los mercados financieros, son la búsqueda rápida del activo financiero que se adecue a nuestra voluntad de invertir, y además, esa inversión tiene un precio justo lo cual impide que nos puedan timar. El precio se determina por medio de la oferta y demanda.

Otra finalidad de los mercados financieros es que los costos de transacción sea el menor posible. Pero debemos insistir en que la finalidad principal es determinar el precio justo del activo financiero, ello dependerá de las características del mercado financiero.

Cuanto más se acerque un mercado financiero al ideal de mercado financiero perfecto, el precio del activo estará más a su precio justo.

Características de los Mercados Financieros:

- **Amplitud:** número de títulos financieros que se negocian en un mercado financiero. Cuantos más títulos se negocien más amplio será el mercado financiero.

- **Profundidad:** existencia de curvas de oferta y demanda por encima y por debajo del precio de equilibrio que existe en un momento determinado.

Profundidad: si existe gente que sería capaz de comprar a un precio superior al precio  $P_0$  de equilibrio. Y si existe alguien que está dispuesta a vender a un precio inferior.

- **Libertad:** si existen barreras en la entrada o salida del mercado financiero.

- **Flexibilidad:** capacidad que tienen los precios de los activos financieros, que se negocian en un mercado, a cambiar ante un cambio que se produzca en la economía.

- **Transparencia:** posibilidad de obtener la información fácilmente. Un mercado financiero será más transparente cuando más fácil sea obtener la información.

Un mercado cuanto más se acerque a esas características, más se acerca al ideal de mercado financiero perfecto.

No existe ningún mercado financiero que sea perfecto. Nunca vamos a estar seguros de que el precio de mercado refleja su valor justo.

El concepto de mercado financiero perfecto aparece como unidad de medida, para comparar los distintos mercados financieros.

Características del Mercado Financiero Perfecto:

1. Gran cantidad de agentes que intervienen tanto por el lado de la oferta como por el lado de la demanda. De forma que nadie puede influir en la formación del precio del activo financiero.
2. Que no existan costos de transacción, ni impuestos, ni variación del tipo de interés, ni inflación.
3. Que no existan restricciones ni a la entrada ni a la salida del mercado financiero.
4. Que exista perfecta información, que todos sepan lo mismo. Los activos sean divisibles e indistinguibles.”<sup>5</sup>

### 3.2.1 Clasificación de los Mercados Financieros en México.

“Al hablar de mercados financieros podemos encontrar la siguiente clasificación: ( ver figura 1.0).

---

<sup>5</sup> <http://www.eumed.net/cursecon/cursos/mmff/index.htm>

### 3.2.2 Mercado de Capitales.

“Los mercados de capitales están integrados por una serie de participantes que, compra y vende acciones e instrumentos de crédito con la finalidad de que los financistas cubran sus necesidades de capital y los inversionistas coloquen su exceso de capital en negocios que generen rendimiento.

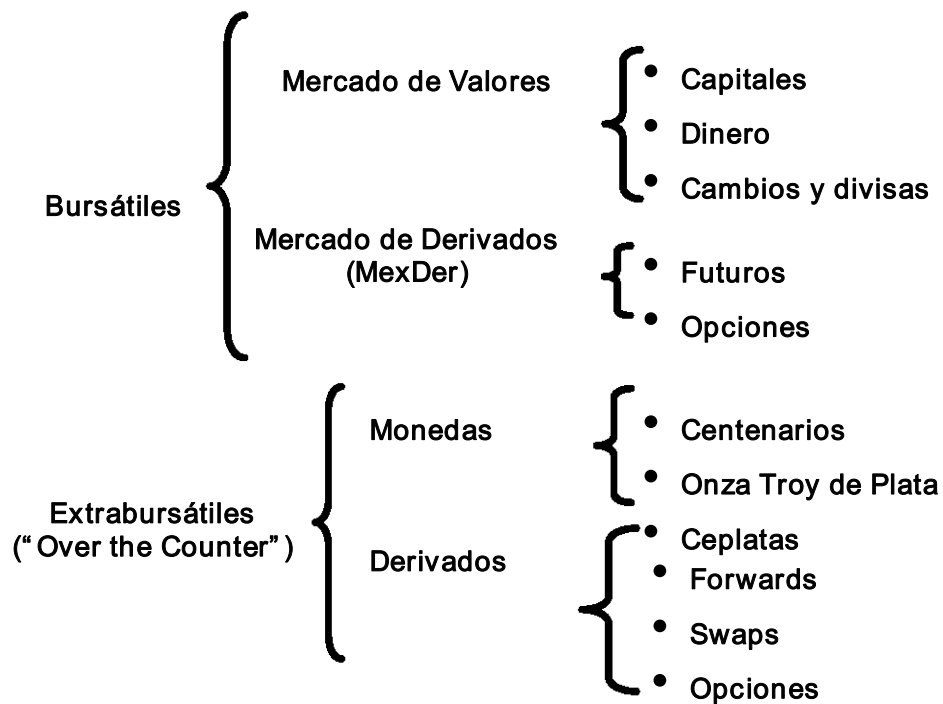


Figura 1.0

A los mercados de capitales concurren los inversionistas (personas naturales o jurídicas con exceso de capital) y los financistas (personas jurídicas con necesidad de capital). Estos participantes del mercado de capitales se relacionan a través de los títulos valores, estos títulos de valores pueden ser de renta fija o de renta variable”.

### **3.2.3 Mercado de Dinero.**

El Mercado de Dinero es aquel en el que se comercian instrumentos de deuda de bajo riesgo y alto grado de liquidez.

Los instrumentos representan la participación en la deuda del emisor. Se puede acceder a través de una casa de bolsa, de un banco o de “brokers” de mercado de dinero. No existe algún índice oficial de su actividad, como es el caso del mercado accionario, pero algunas tasas se usan como referencia.

### **3.2.4 Mercado Cambiario.**

En el mercado cambiario se llevan a cabo operaciones de compra-venta de divisas: Dólares, euros, libras esterlinas, entre otras.

El tipo de cambio peso-dólar opera en tres modalidades en el mercado interbancario: mismo día, 24 horas. spot (48 horas). Existe el tipo de cambio “Fix”, que publica Banco de México diariamente. Se opera a través de medios electrónicos (dealers) o por teléfono.

### **3.2.5 Mercado de Derivados ( MEXDER)**

El MexDer es la bolsa de Derivados en México. Inició operaciones el 15 de diciembre de 1998, al listar contratos de futuros.

Los participantes en este tipo de mercado son los siguientes:

- MexDer
- Asigna (Cámara de Compensación)
- Socios Liquidadores.
- Miembros Operadores.



### **3.2.6 Mercado de Monedas (OTC).**

Este tipo de mercado es extrabursátil, los instrumentos autorizados en este tipo de operaciones son aquellos como: los centenarios, onzas libertad de plata y certificados de plata (CEPLATAS).

### **3.2.7 Mercado de Derivados (OTC).**

Este mercado es caracterizado por ser considerado como “Trajes a la Medida”, al no estar estandarizados, no cotizar dentro de una bolsa de valores, además, los contratos pueden ser forwards, Opciones (de compra y de venta) y Swaps.”<sup>6</sup>

### **3.3 Mercado de Dinero.**

“El mercado monetario es otra de las grandes ramas en las que se divide el mercado financiero, como su propio nombre indica, es el mercado en el cuál se negocia la moneda nacional, es decir que es hacia este mercado a donde se va uno a dirigir para negociar los problemas ligados a la cantidad de moneda. Vamos por tanto a encontrar el Banco Central. (Organismo nacional encargado de gestionar la moneda del Estado), los bancos (encargados de los préstamos para las inversiones), los establecimientos de crédito, etc. que se intercambiarán títulos y moneda, para poder prestar el dinero líquido necesario para la economía (rol de la Banca, de los establecimientos de crédito) y para controlar la inflación (papel del Banco Central).

En definitiva, es todo el sistema del mercado monetario quién determinará la evolución del crédito (y por tanto de las inversiones en ese país, ya que sin crédito líquido, la economía real estaría paralizada) y *de* la masa monetaria en un país (y por consiguiente de la inflación, es decir, del valor de la moneda, del poder de compra y por tanto de los beneficios reales).

---

<sup>6</sup> [http://www.abm.org.mx/educacion\\_financiera.htm](http://www.abm.org.mx/educacion_financiera.htm)

El mercado monetario está compuesto por el Mercado interbancario y por el Mercado de títulos negociables:

- El **Mercado interbancario** del mercado monetario permite a los bancos intercambiar sus excedentes y sus déficit dentro de la moneda central nacional. Los actores del Mercado interbancario son entonces:

- De una parte, el Banco central del país, encargado de gestionar la masa de dinero en circulación, para que ésta corresponda a las necesidades de la economía real (hace falta que él determine el valor de los bienes y de los servicios disponibles y que evite cualquier inflación, es decir, cualquier alza repentina de los precios debida al hecho de que hay demasiado dinero en circulación en relación al valor de los bienes y servicios – como para cualquier producto, cuanto menos escaso es el dinero, menor valor adquiere).
- Por otra parte, los bancos van a buscar el dinero nacional necesario para sus operaciones de crédito en el Banco central. En definitiva, en el mercado interbancario se encontrarán los bancos ávidos de liquidez para sus créditos (intentarán detener la máxima posible, ya que un crédito proporciona intereses) y los Bancos centrales nacionales encargados de estabilizar la masa monetaria nacional (es decir, de asegurar que no entregan demasiado dinero líquido en relación a las necesidades económicas en bienes y servicios).

Así, se dice que el mercado interbancario está reservado a los establecimientos de crédito que solicitan hospedajes y que responden a licitaciones.

Una licitación funciona como sigue: el Banco central de un país pone moneda nacional en circulación con un tipo de interés fijado por él mismo (licitación),

después de que los bancos hayan propuesto un tipo de interés y la cantidad de moneda que pedirán prestada bajo ese tipo. A su llegada, únicamente los bancos que hayan propuesto un tipo de interés inferior a la licitación no serán abastecidos en moneda, mientras que los otros recibirán la cantidad solicitada.

Un hospedaje designa por su parte la iniciativa de un banco de pedir prestado a muy corto plazo (a veces menos de 24 horas) con un tipo de interés superior a la licitación.

La intervención del Banco Central se hace siempre a cambio de certificados de tesorería, es decir, de un documento que asegura al Banco central la solvencia del banco que viene a pedir prestado dinero para sus operaciones de crédito (el certificado de tesorería hace entonces las veces de prueba de confianza para el Banco central de cara al banco o cualquier otro establecimiento de crédito, debiendo rembolsar este crédito con los intereses en juego).

- **El mercado de títulos negociables:** esta segunda entidad del mercado monetario alberga la oferta y la demanda de fondos a corto y medio plazo. Esta demanda y esta oferta, si bien están en teoría abiertas a todos, en la práctica lo están mucho menos, ya que un título en el mercado monetario tiene un precio demasiado elevado para un particular. Estos títulos son emitidos, sea por un banco (o cualquier otro establecimiento de crédito o institución financiera), o sea por una empresa. Tienen por objetivo permitir créditos, préstamos y gestión de la masa monetaria. Estos títulos toman una forma comparable a la de las obligaciones a corto plazo (los tipos de interés juegan entonces un papel central en su valorización). Finalmente, todos estos títulos deben estar certificados antes de ser emitidos en el mercado de los títulos negociables, es decir, que el Banco Central o un organismo autorizado deberán asegurarse de que son conformes y puede así ser negociados en este mercado.”<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup> <http://www.rebellion.org/docs/5713.pdf>

Dicho de otra forma, “el mercado de dinero o mercado monetario se define como el conjunto de instrumentos financieros de emisión gubernamental, bancaria o privada, que ofrecen atractivos rendimientos, básicamente a través de operaciones de reporto.

Esta área se especializa en la operación de compra - venta de instrumentos de deuda. En este mercado se puede elegir tanto el plazo, como el tipo de papel (instrumento), dependiendo de la disponibilidad del mismo.

Los principales participantes del mercado son los oferentes o emisores del papel como el Gobierno Federal, las instituciones financieras, bancarias y las empresas que para tal efecto estén inscritas en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios con previa autorización de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) y por otro lado están los demandantes que son personas físicas y morales en general y las instituciones financieras y bancarias.

El mercado de dinero ofrece las siguientes ventajas:

- Manejo integral de sus inversiones en un sólo Grupo Financiero
- Acceso a un mercado de inversiones altamente sofisticado
- Atractivos intereses que dependen de la oferta y la demanda en el mercado
- Flexibilidad en los plazos de inversión.”<sup>8</sup>

“Los instrumentos en los que se puede invertir son:

- **CETES** ( Certificados de la Tesorería de la Federación ); Son títulos de crédito al portador, emitidos por el gobierno federal mexicano, en los que se consigna la obligación directa e incondicional que este asume para pagar su valor nominal al vencimiento y que son colocados en el mercado por el Banco de México, mediante el mecanismo de subasta semanal, cuando los

---

<sup>8</sup> <http://www.vector.com.mx/cgi-bin/internet-vip.sh/vecsfp.p?contenedor=28040000>

plazos de vencimiento corresponden a veintiocho o noventa y un días, o quincenal cuando los plazos son a ciento ochenta y dos o trescientos sesenta y cuatro días. Subasta en la que participan los bancos comerciales y las casas de bolsa, quienes los adquieren por cuenta propia o de terceros, para después venderlos y comprarlos del público inversionista.

El destino de los recursos obtenidos con la colocación es financiar al gobierno federal mexicano, pero también tienen como objetivo el ser utilizados como una herramienta de regulación tanto del circulante monetario, como de las tasas de interés que se operan en el mercado de dinero y dado que se colocan a descuento, su rendimiento se determina por el diferencial entre su precio de compra y el de su venta.

- **BONDES** ( Bonos bancarios de desarrollo); Son títulos de crédito emitidos por un banco de desarrollo o sociedad nacional de crédito, colocados en el mercado a través del Banco de México, con objeto de que el emisor obtenga recursos a mediano o largo plazo.

Esto es, desde trescientos sesenta y cuatro hasta un mil noventa y dos días, para financiar proyectos de inversión propios de su actividad y cuya garantía es el respaldo absoluto del gobierno federal mexicano, pagando un rendimiento cada veintiocho o noventa y un días, con base en una tasa de referencia más un margen determinado al momento de la colocación en el mercado.

- **UDIBONOS** (Bonos del Gobierno Federal denominados en unidades de inversión); Son bonos de desarrollo emitidos por el gobierno federal mexicano, colocados por el banco de México, a plazos de entre dos y cinco años, denominados en unidades de inversión (UDIS), que cuentan con el respaldo del mismo gobierno federal y que pagan una tasa de interés fija

cada ciento ochenta y dos días, también denominada en unidades de inversión.

Se denominan en UDIS, con objeto de que tanto su valor nominal como su rendimiento, no se vean deteriorados por el incremento en el índice nacional de precios al consumidor, por lo que a su vencimiento, el valor nominal correspondiente es calculado al tipo de cambio UDIS en moneda nacional que este vigente y es pagado en una sola exhibición.”<sup>9</sup>

- **PICS** (Pagarés de indemnización carretera emitidos en unidades de inversión). “Estos títulos podrán ser adquiridos por cualquier persona física o moral, mexicana o extranjera. El presente pagaré se encuentra avalado por el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos, por conducto de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Los Pagarés de Indemnización Carretera con aval del Gobierno Federal, emitidos por BANOBRAS, en su carácter de fiduciario en el Fideicomiso de Apoyo para el Rescate de Autopistas Concesionadas, son considerados valores gubernamentales, por lo tanto los intereses que generen están exentos del impuesto sobre la renta, de conformidad con el segundo párrafo de la fracción XXI del artículo 77 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta, vigente. Inscrito en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios, Sección Valores de la C.N.B.V.”<sup>10</sup>

---

<sup>9</sup> [http://accigame.banamex.com.mx/capacitacion/lbero/05/05\\_20.htm](http://accigame.banamex.com.mx/capacitacion/lbero/05/05_20.htm)

<sup>10</sup> [http://banobras.gob.mx/bonos/cara010327\\_20.html](http://banobras.gob.mx/bonos/cara010327_20.html)

# Capítulo

## Metodología

# 4

*"Un libro abierto es un cerebro que habla;  
cerrado un amigo que espera;  
olvidado, un alma que perdona;  
destruido, un corazón que llora."*

- Proverbio Hindú-

### OBJETIVOS



Al finalizar este capítulo,  
los lectores serán capaz de:

- evaluar y juzgar los elementos que fueron utilizados para poder establecer un resultado.

## Capítulo IV

# METODOLOGÍA

### 4.1 Metodología

Una metodología es la parte de la lógica que estudia los fundamentos y los métodos generales de las disciplinas científicas. En cuanto a porqué utilizar una, Oscar Olea lo definió perfectamente “La metodología permite llegar a resultados en el trabajo con mayor rapidez y seguridad, con economía de esfuerzos y, sobretodo, con un alto grado de responsabilidad de respuesta.”<sup>1</sup>

Con el fin de llegar a un resultado más real, este capítulo lo dedicaremos a explicar como se llevará a cabo el proceso de la investigación utilizado para llegar a dicho resultado.

“La encuesta (cuestionarios ó cédulas de entrevista) será la técnica idónea para explorar determinados aspectos de la población”<sup>2</sup>, esta técnica es adecuada por el tiempo y los recursos de los cuales se dispone.

En primer lugar se aplicarán encuestas a una muestra de la población que utilice algún tipo de instrumento bancario o mejor aun, que tenga algún tipo de inversión en el banco de su preferencia.

Estas encuestas se aplicarán en distintos lugares, para obtener una muestra representativa de la población. Por otro lado, “la entrevista, la cual es un proceso de

---

<sup>1</sup> <http://mx.geocities.com/animaraz/tesis/metodolo.htm>

<sup>2</sup> ROJAS SORIANO, Raúl.- *Guía para realizar investigaciones sociales*.- ed. 40ª. Plaza y Valdés México, 2003. p. 199.



comunicación entre dos o más personas, con una finalidad bien definida, es decir, obtener información detallada sobre un tema determinado.”<sup>3</sup>

Este recurso también será empleado en la obtención de datos para conocer más a detalle las inversiones que ofrece el sector bancario, así como el sector privado recurriendo a especialista en finanzas, así como a gerentes de ciertos bancos.

## 4.2 Sujetos

Los sujetos que se mencionan en este apartado es aquella población que nos proporcionará la información requerida tanto en las encuestas como en las entrevistas. Dicha población será tanto de la ciudad de Coatzacoalcos como de la ciudad de Minatitlán, que opte por tener algún tipo de inversión.

Para seleccionar la muestra de la población a la cual se dirige la investigación se preguntará a los individuos a los que se les pretenda aplicar la encuesta, si son mayores de edad, manejan algún tipo de inversión; si responden afirmativamente a estas dos preguntas, se procederá con la aplicación del cuestionario.

Para el presente estudio se analizará una población de 250 casos entre inversionistas de las ambas ciudades arriba mencionadas, así como una población de 5 casos entre asesores y expertos.

Para este planteamiento es necesario que la población sea grande, en este caso, según las estadísticas publicadas en las diversas revistas sobre finanzas, opiniones de expertos en la misma encontramos que en ambas ciudades el número de personas que son consideradas clientes en alguna institución bancaria suman alrededor de cien mil cuentahabientes, considerando que cada individuo tiene dos o más tipos de cuentas o inversión, se deduce que unas quinientos mil personas

---

<sup>3</sup> <http://www.educaweb.com/esp/secciones/seccion.asp?sec=3&op=6>

cuentas con este tipo de servicio. Tomando en consideración el planteamiento de Rojas Soriano<sup>4</sup>, el número de clientes en las instituciones bancarias de ambas ciudades, rebasa el mínimo señalado por este autor, que es de diez mil casos.

Podemos darnos cuenta que la mayoría de la población mexicana no estamos acostumbrados a invertir nuestros ahorros en algún tipo de instrumento, el cual nos lleve a arriesgarnos para poseer una ganancia mayor, por el temor al riesgo preferimos “guardarnos” el dinero en algún lugar de la casa.

### **4.3 FUENTES PRIMARIAS Y SECUNDARIAS.**

#### **4.3.1 Fuentes primarias**

“Una fuente primaria es aquella que provee un testimonio o evidencia directa sobre el tema de investigación. Las fuentes primarias son escritas durante el tiempo que se está estudiando o por la persona directamente envuelta en el evento.

La naturaleza y valor de la fuente no puede ser determinado sin referencia al tema o pregunta que se está tratando de contestar. Las fuentes primarias ofrecen un punto de vista desde adentro del evento en particular o periodo de tiempo que se está estudiando.

Algunos tipos de fuentes primarias son:<sup>5</sup>

- Documentos originales
- Trabajos creativos
- Artefactos
- Diarios
- Novelas

---

<sup>4</sup> Cfr. ROJAS SORIANO, Raúl.- Op. Cit.- pp. 297 a 303

<sup>5</sup> <http://bibliotecavirtualut.suagm.edu/Instruccion/fuentes.htm>

- Prendas
- Instrumentos musicales
- Minutas
- Artes visual
- Ropa
- Entrevistas
- Poesía
- Apuntes de investigación
- Noticias
- Fotografías
- Autobiografías
- Cartas
- Discursos

#### **4.3.2 Fuentes secundarias**

“Las fuentes secundarias son textos basados en fuentes primarias, e implican generalización, análisis, síntesis, interpretación o evaluación. En el estudio de la historia, las fuentes secundarias son aquellos documentos que no fueron escritos contemporáneamente a los sucesos estudiados.

Una fuente secundaria contrasta con una primaria, que es una forma de información que puede ser considerada como un vestigio de su tiempo. Una fuente secundaria es normalmente un comentario o análisis de una fuente primaria.

Algunos tipos de fuentes secundarias son: “<sup>6</sup>

- Libros de texto
- Artículos de revistas

---

<sup>6</sup> [http://es.wikipedia.org/wiki/Fuente\\_secundaria](http://es.wikipedia.org/wiki/Fuente_secundaria)

- Crítica literaria y comentarios
- Enciclopedias
- Biografías

“Una fuente primaria no es, por defecto, más acreditada o precisa que una fuente secundaria. Las fuentes secundarias están sujetas a revisión de pares, están bien documentadas y están normalmente producidas a través de instituciones donde la precisión metodológica es importante para el prestigio del autor. Una fuente primaria como una entrada en un dietario puede ser, en el mejor caso, sólo reflejo de los eventos vistos por una sola persona, lo que no necesariamente es verdadero, preciso o completo. Los historiadores cometen a ambos tipos de fuentes a un alto nivel de escrutinio.

Como regla general, sin embargo, los historiadores modernos prefieren recurrir directamente a las fuentes primarias, si están disponibles, o bien buscar nuevas. Estas fuentes, sean o no precisas, ofrecen información nueva dentro de la investigación histórica y la historia moderna gira en torno al uso continuo de archivos con el propósito de encontrar fuentes primarias útiles. Un trabajo no será tomado en serio si sólo cita fuentes secundarias, pues no significa que se haya emprendido una investigación original.”<sup>7</sup>

#### **4.4 Población**

“Población o universo es cualquier conjunto de unidades o elementos finito o infinito, definido por una o más características, de las que gozan todos los elementos que lo componen, y sólo ellos.

---

<sup>7</sup> [http://es.wikipedia.org/wiki/Fuente\\_primaria](http://es.wikipedia.org/wiki/Fuente_primaria)

Dentro de esos elementos podemos encontrar personas, fincas, municipios, empresas, etc., claramente definidos para el que se calculan las estimaciones o se busca la información. Deben estar definidas las unidades, su contenido y extensión.”<sup>8</sup>

## 4.5 MUESTRA Y SU DETERMINACIÓN

### 4.5.1 Definición

“En todas las ocasiones en que no es posible o conveniente realizar un censo, lo que hacemos es trabajar con una muestra, entendiendo por tal una parte representativa de la población. Para que una muestra sea representativa, y por lo tanto útil, debe de reflejar las similitudes y diferencias encontradas en la población, ejemplificar las características de la misma. Cuando decimos que una muestra es representativa indicamos que reúne aproximadamente las características de la población que son importantes para la investigación.”<sup>9</sup>

Para determinar los elementos que compondrán la muestra existen dos técnicas de selección de la muestra, que son el muestreo probabilístico y el no probabilístico.

Esta técnica “consiste en la selección de la muestra representativa de la población o del universo que ha de investigarse. El muestreo, establece los pasos o procedimientos mediante los cuales es posible hacer generalizaciones sobre una población, a partir de un subconjunto de la misma.”<sup>10</sup>

---

<sup>8</sup> <http://www.monografias.com/trabajos/elabproyec/elabproyec.shtml>

<sup>9</sup> [http://www.psico.uniovi.es/Dpto\\_Psicologia/metodos/tutor.7/p1.html](http://www.psico.uniovi.es/Dpto_Psicologia/metodos/tutor.7/p1.html)

<sup>10</sup> CALATAYUD, Alejandro, citado por ZORRILLA ARENA, Santiago.- *Introducción a la metodología de la investigación*. p 124.- Apud. en ZORRILLA ARENA, Santiago y TORRES XAMAR, Miguel.- *Guía para elaborar la tesis*.- McGraw Hill.- México, 1992.- p .124

El muestreo probabilístico que es el “subgrupo de la población en el que todos los elementos de esta tienen la misma posibilidad de ser elegidos”<sup>11</sup> y se puede realizar de diferentes formas:

- Muestreo aleatorio simple, en el que se toma un listado que incluya todos los elementos de la población los cuales serán elegidos al azar y tienen la misma posibilidad de ser elegidos.
- En el muestreo estratificado se divide a la población en estratos o grupos y se selecciona una muestra proporcional de cada estrato y así se obtiene la muestra total.
- El muestreo por racimos divide a la población por grupos y luego en subgrupos y subsecuentemente hasta que se llegue a la diferenciación que busca el investigador y se procede a elegir elementos de cada subgrupo para reunir la muestra total.
- Para el muestreo sistemático es necesario conocer el número total de la población, dividirlo entre el número de elementos en la muestra y seleccionar objetivamente los elementos a los que se investigará.<sup>12</sup>

El otro tipo de muestreo, el no probabilístico que determina un “subgrupo de la población en la que la elección de los elementos no depende de la probabilidad sino de las características de la investigación”<sup>13</sup> se puede establecer de las siguientes formas:

---

<sup>11</sup> HERNÁNDEZ SAMPIERI, Roberto et al.- *Metodología de la investigación*.- ed. 3ª.- McGraw Hill.- México, 2003.- p. 305.

<sup>12</sup> ROJAS SORIANO, Raúl.- Op. Cit.- pp.288-296.

<sup>13</sup> HERNÁNDEZ SAMPIERI, Roberto et al.- Op. Cit.- p. 306.

- Muestreo de estratos o cuotas es en el cual el investigador elige un estrato de la población antes de aplicar la encuesta dependiendo de las características de la población a las que quiera enfocarse.
- El muestreo por conveniencia de sitio es en el que el investigador decide donde se supone que estará presente el encuestado al que le interesa investigar.
- El muestreo de bola de nieve requiere elegir un primer grupo de encuestados al azar o por conveniencia y ellos dan la referencia de los encuestados posteriores.<sup>14</sup>
- El muestreo de sujetos voluntarios, es aquel en el que el investigador realiza su investigación sobre los individuos que llegan a él por distintos motivos.
- En el muestreo decisonal (u orientado) es en el que el investigador elige a los encuestados según su criterio y según las características de la población objetivo.
- El muestreo por expertos, es en el cual los investigadores se basan en personas que conozcan a la población para que ellos indiquen a quienes se deba encuestar.

#### **4.5.2 Determinación del tamaño de la muestra.**

Cuando se cumple con las condiciones que se presentan a continuación se puede Utilizar el procedimiento para determinar el tamaño de la muestra presentado por Rojas Soriano, a continuación las condiciones:

- a) La población es mayor de diez mil casos.
- b) La encuesta es pequeña, entre treinta y cuarenta preguntas.

---

<sup>14</sup> BACA URBINA, Gabriel.- *Evaluación de proyectos*.- ed. 4ª.- McGraw Hill.- México, 2001.- p. 42.

c) Y finalmente las alternativas de respuesta son mutuamente excluyentes.

La formula que se utilizará es la siguiente<sup>15</sup>:

$$n = \frac{Z^2 pq}{E^2} \quad \text{donde:}$$

“Z” es igual al nivel de confianza requerido para generalizar los resultados hacia toda la población (generalmente se emplea el 95 y 99 por ciento de confianza teniendo un error de 5 y 1 por ciento respectivamente, la elección depende de los objetivos de estudio);

“pq” se refiere a la variabilidad del fenómeno estudiado. Para determinar los valores de “p” y “q” respectivamente se les otorga la máxima variabilidad posible, es decir,  $p = 0.5$  y  $q = 0.5$ ;

“E” indica la precisión con que se generalizarán los resultados. Puede ser de cinco a ocho por ciento, dependiendo de los objetivos de la investigación.

Para aplicar la fórmula anterior se tiene que utilizando un nivel de confianza del 95 por ciento y por lo tanto un error del 5 por ciento, se tiene un valor de Z de 1.96<sup>16</sup>, con un nivel de precisión del cinco por ciento y una variabilidad máxima de  $p = 0.5$  y  $q = 0.5$ . se obtiene así:

$$n = \frac{(1.96)^2 (.5) (.5)}{(.05)^2} \quad n = 384.$$

---

<sup>15</sup> Vid. COCHRAN, William G.-*Sampling Techniques*.- p. 75.- Apud. en ROJAS SORIANO, Raúl.- *Op. Cit.*- p 298.

<sup>16</sup> Cfr, ROJAS SORIANO, Raúl.- *Op. Cit.*- pp. 298 a 303, 428.



## 4.6 MATERIAL.

### 4.6.1 La encuesta.

“Una encuesta es un censo en pequeña escala con un propósito más específico que el censo. Las encuestas tienen por objeto obtener información estadística definida, mientras que los censos y registros vitales de población son de mayor alcance y extensión.

Este tipo de estadísticas pocas veces otorga, en forma clara y precisa, la verdadera información que se requiere, de ahí que sea necesario realizar encuestas a esa población en estudio, para obtener los datos que se necesitan para un buen análisis. Este tipo de encuesta abarca generalmente el universo de los individuos en cuestión.

Otro tipo de Encuestas es *Encuestas por Muestreo* en donde se elige una parte de la población que se estima representativa de la población total. Debe tener un diseño muestral, necesariamente debe tener un marco de donde extraerla y ese marco lo constituye el Censo de población.

La encuesta (muestra o total), es una investigación estadística en que la información se obtiene de una parte representativa de las unidades de información o de todas las unidades seleccionadas que componen el universo a investigar. La información se obtiene tal como se necesita para fines estadístico-demográficos.

Una forma reducida de una encuesta por muestreo es un ‘sondeo de opinión’, esta forma de encuesta es similar a un muestreo, pero se caracteriza porque la muestra de la población elegida no es suficiente para que los resultados puedan aportar un informe confiable.

Se utiliza sólo para recolectar algunos datos sobre lo que piensa un número de individuos de un determinado grupo sobre un determinado tema.<sup>17</sup>

Las encuestas constan básicamente de el encabezado o identificación que es la parte en la que se presenta el nombre de la investigación y del investigador, también se anotarán en este apartado los datos de identificación del encuestado.

El objetivo de la encuesta es presentar la meta y la importancia del estudio, Las instrucciones de llenado de la encuesta; y finalmente el cuerpo de la encuesta que contendrá las preguntas sobre el tema de investigación.

Las preguntas de la encuesta pueden ser de tipo abiertas que son las que dan libertad para expresar su respuesta al encuestado o las preguntas cerradas, que son aquellas en las que el encuestado tiene que escoger una respuesta de las que se le presentan como opciones posibles<sup>18</sup>

#### **4.6.1.1 Ventajas de las encuestas:**

1. Bajo costo en relación al Censo.
2. Información más exacta, permite capacitarlos mejor y más selectivamente.
3. Es posible introducir métodos científicos objetivos de medición para corregir errores.
4. Mayor rapidez en la obtención de resultados.

#### **4.6.1.2 Desventajas de la encuesta:**

1. No permite obtener estimaciones para áreas pequeñas.
2. El planeamiento y ejecución de la investigación suele ser más complejo que si se realizara por Censo.

---

<sup>17</sup> <http://es.wikipedia.org/wiki/Encuesta>

<sup>18</sup> MÜNCH GALINDO, Lourdes, ÁNGELES Ernesto.- *Métodos y técnicas de investigación*. ed. 2ª. Trillas. México, 1990. p 55.

3. Requiere para su diseño de profesionales con buenos conocimientos de teoría y habilidad en su aplicación.
4. El público generalmente la rechaza.”<sup>19</sup>

#### **4.6.2 Diseño de la encuesta.**

A través de esta encuesta se pretende recabar la información necesaria para poder llegar a una aproximación acerca de las inversiones mas recurridas entre la población de la ciudad de Coatzacoalcos y Minatitlán. Por lo que las preguntas del presente cuestionario se enfocan a determinar primero que nada las preferencias de la población en cuanto al hábito del ahorro y la forma en que lo invierten.

Se aplicarán doce preguntas formuladas con opciones de respuesta, asi como de libre escritura. Estas preguntas están enfocadas a recopilar información de cual es el sector más utilizado al pensar en ahorrar o invertir dichos ahorros. Por lo que sólo se aplicará el cuestionario a las personas que utilicen algún servicio bancario o tengan la disciplina del ahorro.

#### **4.6.3 ENTREVISTA.**

“Una entrevista es un diálogo en el que la persona (entrevistador), generalmente hace una serie de preguntas a otra persona (entrevistado), con el fin de conocer mejor sus ideas, sus sentimientos su forma de actuar.

EL ENTREVISTADO deberá ser siempre una persona que interese a la comunidad. El entrevistado es la persona que tiene alguna idea o alguna experiencia importante que transmitir.

EL ENTREVISTADOR es el que dirige la entrevista debe dominar el diálogo, presenta al entrevistado y el tema principal, hace preguntas adecuadas y cierra la entrevista.

---

<sup>19</sup> <http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/mar/tipencuch.htm>

La entrevista es también información y reportaje, las entrevistas pueden ser reales o imaginarias.

Las reales presentan a una o más personas reales que responden a una serie de preguntas formuladas por un entrevistador.”<sup>20</sup>

Las imaginarias son las que una persona adopta el papel del entrevistado artista, escritor y el otro el de entrevistado puede ser un personaje histórico o literario, y el entrevistador es el mismo o algún otro personaje.

#### **4.6.4 Diseño de la entrevista.**

A través de entrevista se pretende recabar la información útil para poder llegar a una conclusión acerca de las inversiones, de los beneficios, así como de las desventajas tanto del sector bancario como el sector bursátil. Por lo que las preguntas que se realizarán al entrevistado se enfocan a presentar la diferencia entre los dos sectores, además de recomendaciones a la población al invertir sus ahorros.

Se cuestionarán nueve preguntas formuladas para ser respondidas de forma abierta, es decir, con libertad de respuesta.

### **4.7 PROCEDIMIENTO.**

#### **4.7.1 Selección de la muestra.**

La muestra en sentido genérico, es una parte del universo, que reúne todas las condiciones o características de la población, de manera que sea lo más pequeña posible, pero sin perder exactitud.

Para elegir a los miembros de la muestra se determinó con anterioridad el número mínimo que esta debía contener, para ser representativa de la población. <sup>21</sup>

---

<sup>20</sup> <http://www.itlp.edu.mx/publica/tutoriales/comadmva/t24.htm>

A continuación se decide que se aplicará una selección por:

- Recolección de datos
- Método de selección de la muestra
- Exacto procedimiento de aplicación de la encuesta (las instrucciones).
- Si existen problemas, señalarlos o consejos para otro investigador.
- Mencionar el método de análisis de datos que se utilizará.
- Técnica estadística y el nivel de significación. Tipo de prueba de tesis ej. T de Student
- Si no justificar el hecho de llevar a cabo sólo un análisis descriptivo de los datos recopilados.

---

<sup>21</sup> [http://www.asetesis.com/seleccion\\_muestra.htm](http://www.asetesis.com/seleccion_muestra.htm)

# Capítulo

## Análisis y evaluación de las entrevistas

# 5

*“No hay espejo que mejor refleje la imagen del hombre que sus palabras”.*

**- Juan Luis Vives-**

### OBJETIVOS



Al finalizar este capítulo, los lectores serán capaz de:

- Analizar, evaluar y juzgar en base a la experiencia adquirida cada una de las respuestas que han proporcionado tanto asesores financieros como asesores bancarios.

## Capítulo V

### ANÁLISIS Y EVALUACIÓN DE LAS ENTREVISTAS.

#### 5.1 Análisis de las entrevistas.

Como se ha podido apreciar, el desarrollo de la banca en México a lo largo de los años ha pasado por múltiples sucesos, así mismo, hemos podido apreciar la evolución en cuanto a los servicios que ofrecían los bancos y los que en la actualidad ofrece a sus clientes.

En este apartado nos dedicaremos a realizar un análisis descriptivo de la información recabada al realizar la entrevista tanto a socios directores de operaciones de consejería, asesores bancarios, así como también a gerentes de bancos.

Cabe aclarar, que se analizará cada una de las preguntas realizadas, para ellos nos apoyaremos cuando así lo requiera, de antecedentes propios de cada institución bancaria en la cual nos apoyamos para la realización de dichas entrevistas. Las instituciones que aquí se mencionaran son las siguientes:

- Grupo Financiero Bancomer
- Grupo Financiero Banamex
- Grupo Financiero HSBC
- Grupo Financiero Serfin.

#### 5.2 Servicios que ofrecen las instituciones.

“Como parte de un desarrollo paralelo de la banca mexicana con relación a los Estados Unidos, en 1969 llegaron las tarjetas de crédito, las cuales se apoyaban en

los primeros avances de la tecnología que, en ese momento, permitían el manejo de información personal y administrativa de los clientes, en archivos secuenciales. La única forma de identificar al usuario era a través de un número y con su firma. La banda magnética de la tarjeta de crédito se incorporó 15 años después con la llegada de los cajeros automáticos.

Como podemos observar los servicios que se ofrecían los bancos hace algunos años eran escasos, poco seguros y con mucha dificultad para poder concluir algún tipo de trámite bancario.”<sup>1</sup>

### **5.2.1 Grupo Financiero Bancomer.**

“GFBB es una empresa controladora filial de Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA), uno de los grupos financieros más grandes de la Zona Euro en términos de capitalización de mercado que ascendía a 58,390 millones de euros al cierre de marzo de 2006.

BBVA es un grupo financiero con una elevada solvencia y rentabilidad, tiene presencia en 37 países del mundo con 94,951 empleados, 35 millones de clientes y 7,456 oficinas, destacando su compromiso con la región latinoamericana donde forma la franquicia financiera líder de la región.

La principal subsidiaria de GFBB es BBVA Bancomer, institución bancaria líder que opera una banca de servicios universales mediante una red comercial a marzo de 2006 de 1,720 sucursales y 4,464 cajeros automáticos, que representan 24.9% y 19.6% respectivamente de participación de mercado del sistema bancario mexicano, al mes de febrero de 2006.

---

<sup>1</sup> <http://ciberhabitat.gob.mx/banco/index.html>



El modelo de negocios de BBVA Bancomer se orienta exclusivamente a cada segmento de cliente mediante unidades que atienden necesidades y deseos específicos, diseñando una oferta de productos y servicios a la medida, respaldados por la calidad y solidez de la marca Bancomer. Asimismo, cada unidad especializada para individuos o empresas tiene su propia red de distribución dedicada.”<sup>2</sup>

A continuación mencionaremos la gama de productos y servicios que el Grupo Financiero Bancomer (GFBB) ofrece.

- Cuenta de cheques
- Cuenta maestra dólares.
- Cuenta versátil dólares
- Cuenta maestra bancomer
- Cuenta versátil bancomer.
- El libretón
- Cuenta de ahorro.
- Inversiones a plazo.
- Pagaré a plazo
- Fondos de inversión.
- Crédito al consumo.
- Crédito nómina
- Crédito auto
- Crédito hipotecario.
- Tarjetas de crédito
- Bancomer clásica internacional
- Bancomer oro internacional, entre otros.
- Seguros.
- Afore.

---

<sup>2</sup> <http://www.bancomer.com.mx/nuestrom/index.asp>

## 5.2.2 Grupo Financiero Banamex.

“En agosto del 2002 se da la venta del Grupo Financiero Banamex-Accival al Grupo Financiero Citigroup. De la fusión surge Grupo Financiero Banamex quién conserva el nombre de la institución financiera más grande del país.

“Su integración a Citigroup le permite hoy en día ofrecer una extensa gama de servicios financieros en México y alrededor del mundo como parte de la principal compañía de servicios financieros en el mundo”<sup>3</sup>

Banamex ofrece diversos productos y servicios, entre los cuales se encuentran los siguientes:

- Tarjetas de crédito.
- Tarjetas de débito.
- Cuenta perfil.
- Inversiones personales.
- Inversiones en línea.
- Sociedades de inversión.
- Créditos automotrices.
- Créditos hipotecarios.
- Seguros personales.
- Seguros para autos.
- Afore
- Bienes raíces.
- Créditos al consumo, entre otros.

---

<sup>3</sup> <http://segmento.itam.mx/Administrador/Uploader/material/Banamex%20Uno%20a%20Uno%20para%20Toda%20la%20Vida.PDF>

### 5.2.3 Grupo Financiero HSBC.

“Grupo Financiero Bital se forma en 1992 como resultado de la unión de dos instituciones: Grupo Prime, que operaba con varias empresas financieras no bancarias en la época de la estatización bancaria, y Banco Internacional (BITAL), que se incorporó al Grupo en julio de 1992 durante el proceso de privatización de la Banca Mexicana.

“BITAL funciona como la Institución Eje del Grupo, aprovechando sus canales de distribución para que, con el apoyo de las otras compañías que pertenecen al Grupo, pueda ofrecer un esquema de servicios integrados.

“El 22 de noviembre de 2002 Grupo Financiero Bital se integró al grupo inglés HSBC (HSBC Holdings plc), la segunda institución financiera más importante del mundo, formando el Grupo Financiero HSBC, S.A. de C.V. para consolidar su presencia en el norte del continente americano quien a su vez es propietaria del 99.76% del Grupo Financiero HSBC. El Banco es una subsidiaria 99.99% propiedad de Grupo Financiero HSBC.

“HSBC Holdings es uno de las organizaciones bancarias y financieras más grandes del mundo. HSBC Holdings es identificado comercialmente a nivel mundial como "el banco local del mundo".

Dentro de los servicios que ofrece podemos situar los siguientes”<sup>4</sup>:

- Tarjeta de crédito
- Crédito hipotecario
- Inversiones a plazo
- Inmediato y venta directa
- Estimulo y crédito a negocios.

---

<sup>4</sup> <http://dsrefw04.hsbc.com.mx/aptrix/internetpub.nsf/Content/HomeGrupo>

- Banca electrónica.
- Tu cuenta HSBC.
- Tu cuenta nomina.
- HSBC premier.
- Fondos de inversión.
- Seguros de vida.
- Cheques de viaje.
- Chicos HSBC.
- Servicios financieros al comercio.

### 5.2.3 Grupo Financiero Serfin.

“Sin duda que hay razones para escribir algunas líneas acerca de la situación de Banca Serfin, ‘el primer Banco establecido en México, desde hace 135 años, el primero en emitir papel moneda de circulación nacional, fue también el primero en la emisión de cheques, el primero en abrir sucursales en el extranjero y ahora es el primero en tomar los pasos definitivos para su consolidación con el apoyo del Instituto para el Ahorro Bancario, IPAB. El Grupo Financiero Serfin está conformado por Banca Serfin; la Casa de Bolsa Obsa; la Aseguradora Obsa; la Aseguradora Lincoln, Serfin; una arrendadora; una almacenadora; una empresa de factoraje y la Afore Garante’.”<sup>5</sup>

El grupo financiero serfín cuenta con los siguientes servicios:

- Super nómina.
- Super cuenta Santander con débito.
- Super cuenta Santander con chequera y débito.
- Super inversión garantizada.
- Super fondo
- Super pagaré

---

<sup>5</sup> <http://www.uom.edu.mx/trabajadores/13serfin.htm>

- Seguro.
- Pago de servicios.
- Plan personal de retiro.
- Planeación patrimonial.

### **5.3 Tipos de inversión e instrumentos bursátiles que cada institución bancaria ofrece a sus clientes.**

#### **5.3.1 Inversiones Bancomer.**

##### *1. Mercado de dinero.*

Operamos todos los Productos del Mercado Nacional con riesgo Gubernamental, Bancario y Corporativo. BBVA Bancomer forma parte de un grupo selecto de instituciones que cuentan con la denominación de “Formador de Mercado” por parte del Banco de México.

Esto representa el compromiso de la institución de estar siempre dispuesto a “comprar y vender” productos del Mercado de Dinero a precios de mercado. Este compromiso lo hacemos extensivo a nuestros clientes en todos los productos.

##### *2. Mercado de cambios.*

Gracias a la sólida posición de BBVA Bancomer en el mercado cambiario nacional y al respaldo del grupo BBVA en los mercados cambiarios internacionales podemos ofrecerle los precios y servicios más competitivos en el peso mexicano, las divisas del G7, y algunas divisas sudamericanas.

Asimismo le ofrecemos el servicio de asesoría personal, análisis histórico y monitoreo de noticias relevantes del mercado.

##### *3. Mercado de cambios.*

- Derivados OTC.

BBVA Bancomer cuenta con un área para asesorar y proveer soluciones a la clientela del Banco para el manejo de riesgos financieros, principalmente en tipos de cambio y Tasas de Interés, a través de la promoción de productos Derivados como Forwards, Opciones y Swaps en mercados no organizados.

- Derivados Mexder.

BBVA Bancomer Derivados actúa como Socio Liquidador de la Bolsa Mexicana de Derivados, MexDer y de Asigna, Compensación y Liquidación (Cámara de Compensación). Su principal función es la compensar y liquidar operaciones de contratos de futuros y contratos de opciones negociados en la Bolsa.

### 5.3.2 Inversiones Banamex.

#### 1. *Inversiones personales.*

- Integr50
- al.
- Plazo en M.N.
- CEDES.
- Plazo en U.D.I
- Inversiones en USD.

Su Inversión le paga rendimientos diariamente de acuerdo al saldo de la inversión. Rendimientos muy competitivos y disponibilidad diaria de tu dinero. Integración de saldos para darte una mayor tasa.

#### 2. *Inversión inteligente.*

- Compra – venta de acciones y sociedades de inversión.

Depósito a plazo que le da al cliente la posibilidad de obtener un rendimiento mayor al que recibiría en un depósito tradicional si se cumple su expectativa sobre un indicador a elegir:

- Tipo de cambio peso – dólar / FIX.
- CETES a 28 días.
- Índice de precios y cotizaciones de la Bolsa

Obteniendo un rendimiento menor, en caso contrario.

### 3. *Sociedades de inversión.*

- Deuda
- Renta variable
- Cobertura
- Internacionales
- Fondos de inversión horizontes.

Le ofrece una administración más eficiente de su tesorería, Capitalización diaria de sus rendimientos, mayor tasa de rendimiento durante el fin de semana, programación de depósitos o retiros hasta con 30 días de anticipación.

### 4. *Instrumentos de tesorería.*

- Productos.
  - Operación cambios.
  - Derivados
  - Renta fija.

La misión del área de Ventas y Distribución en la Tesorería Banamex es proveer a sus clientes con un servicio de alta calidad, ofreciéndole asesoría financiera de expertos e instrumentos de Tesorería, que incluyen renta fija, cambios y derivados,

así como soluciones estructuradas diseñadas de acuerdo a las necesidades del cliente.

### 5.3.3 Inversiones HSBC

#### 1. *De pesos a la vista*

- Inversión Diaria:

Los intereses que ganas son de acuerdo a tu saldo diario, así que cada día incrementas tu patrimonio ya que los intereses se suman a tu capital.

Así mismo podrás traspasar diariamente los excedentes de efectivo de tu cuenta de cheques o de ahorro para que ganes más intereses con sólo llamar a Línea Directa, o podrán consultar vía internet a través de Conexión Personal.

- Inversión Automática:

Opera de manera automática en el Mercado. El dinero se queda a la vista pagando una tasa muy competitiva. Se puede invertir en Internet a través de Conexión para Negocios o Conexión Personal y por teléfono a través de Línea Directa, o directamente con un ejecutivo de cuenta. Las tasas que se estarán pagando serán iguales o incluso superiores a las que paga la Mesa de Dinero cuando se contrata de manera tradicional.

#### 2. *Cedes:*

- Cedes Tasa Fija

Monto mínimo de \$10,000.00 y plazos de 3, 6 y 13 meses. Tasa superior a la de los Pagarés convencionales y productos similares de la competencia.



Diseñado para clientes que les gusta recibir altos rendimientos de forma mensual y gustan de conocer desde el principio la tasa y el monto de intereses que generará su inversión.

- Cedes Tasa Indexada

Monto mínimo de \$50,000.00 y plazos de 91, 182, 371, 560 o 721 días. La Tasa de este tipo de Cedes está indexada a la Tasa de CETES o TIIE, por lo que genera atractivos rendimientos.

Esta Inversión es ideal para clientes que deseen una tasa que se mantenga vigente y que además, este consciente de las fluctuaciones en las tasas del mercado de dinero.

### 3. Inversión a plazo

- Pagaré

Inversiones a plazo con Tasa Fija respaldadas por títulos de crédito denominados pagarés, los cuales generan intereses liquidables junto con el capital al vencimiento.

Tasa Fija.

Plazos Flexibles de 1 a 365 días.

Monto mínimo de apertura \$1,000.00

Opción de renovación automática.

Especialmente diseñado para clientes que requieren de flexibilidad en el plazo y desea conocer los rendimientos que va a ganar.

### 4. *Mercado de dinero.*

- Inversión Automática.

Opera de manera automática en el mercado de dinero, para las inversiones realizadas después de las 13:00 hrs. el dinero se queda a la vista pagando una tasa muy competitiva.

Se puede invertir en Internet a través de una conexión para negocios o conexión personal y por teléfono a través de línea directa, o directamente con un ejecutivo de cuenta.

Las tasas que se estarán pagando serán iguales o incluso superiores a las que paga la mesa de dinero.

- Mesa de dinero a plazo.

Para invertir en esta mesa de dinero se requieren 1000 000 de pesos, esta inversión ofrece tasas, plazos y liquidez distinta.

Este producto permite realizar inversiones en el mercado de dinero a través de diversos instrumentos emitidos por el Gobierno Federal o Instituciones Bancarias, optimizando el rendimiento, sin riesgo y a diferentes plazos.

- Operaciones al vencimiento.

Sólo se necesita ser cliente HSBC y al momento de operar depositar una garantía, que va del 10% al 25% sobre el valor asegurado, la garantía puede ser-- en pesos o en dólares y se deja a 1 día más de plazo.

## 5. Casa de bolsa

HSBC Private Bank, es el segmento de Grupo Financiero HSBC que ofrece asesoría financiera personalizada a los clientes más importantes del Grupo. Cuenta con:

Asesores Financieros especializados dedicados a brindarle atención personal y profesional estructurando un completo portafolio de inversión.

Soluciones financieras creadas de acuerdo a sus necesidades específicas.

Servicios bursátiles: estructura de cartera personalizada tanto en Mercado de Dinero como en Mercado de Capitales (compra-venta de acciones) y Sociedades de Inversión.

Servicios Internacionales: asesoría en inversiones en el extranjero.

Servicios y productos bancarios con un alto valor agregado y los horarios más amplios del mercado.

Tecnología de punta al brindarle múltiples ventajas y accesos al realizar todas sus operaciones bancarias a través de todos nuestros canales de acceso (Red de Sucursales, Cajeros Automáticos, Conexión Bursátil, Conexión Personal y Línea Directa).

#### **5.3.4 Inversiones Serfin.**

##### *1. Fondo de selección experta.*

Fondo Selección Experta asegura tu capital al final de cada periodo de garantía. Con tan sólo \$15,000 puedes ingresar.

##### *2. Super inversión garantizada.*

Es una inversión sin riesgos, asegura el 100% de tu capital invertido más una tasa garantizada. Puedes obtener rendimientos muy superiores a los que recibirías en las inversiones bancarias tradicionales.

##### *3. Super fondo.*

Obtienes los mejores rendimientos ya que al invertir en un Súper Fondo tu dinero participa, junto con el dinero de otros inversionistas, en instrumentos rentables y seguros.

#### *4. Inversión creciente vista.*

Te permite ver crecer tu dinero día con día porque te paga intereses diarios.

#### **5.4 Tasas de interés que manejan tanto para créditos como para inversiones.**

Cabe mencionar que cada una de las instituciones donde se realizaron las entrevistas no permitió dar a conocer sus tasas de interés que ofrecen, sólo se limitaron a decir que son las más atractivas del mercado y ofrecen grandes beneficios a sus clientes.

#### **5.5 Número aproximado de clientes en cada una de las instituciones bancarias.**

##### **5.5.1 Bancomer.**

La mayor institución financiera privada en México en términos de clientes bancarios, actualmente supera los 12.2 millones.

##### **5.5.2 Banamex.**

Su integración a Citigroup le permite hoy en día ofrecer una extensa gama de servicios financieros en México y alrededor del mundo como parte de la principal compañía de servicios financieros en el mundo con 200 millones de cuentahabientes en más de 100 países.

##### **5.5.3 HSBC.**

HSBC Holdings mantiene a más de 110 millones de clientes alrededor del mundo contando con aproximadamente 10,000 oficinas en países y territorios en Europa, en la región Asia-Pacífico, América, Medio Oriente y África.

#### **5.5.4 Serfin.**

El número de transacciones realizadas mensualmente ha crecido 41% de forma anual. Se tiene 16% más clientes, superando los 6 millones, lo que representa más de 6.7 millones de tarjetas de débito y crédito. Los contratos de fondos de inversión superan los 110 mil.

#### **5.6 ¿Por qué invertir en el sector bursátil?**

Esta pregunta se les hizo de manera personal a cada una de las personas entrevistadas. Se les cuestionó, ¿de qué manera las personas invierten en el mercado bursátil? Sólo uno de ellos respondió afirmativamente comentándonos lo siguiente:

*“... yo sí invierto en la bolsa y sí, creo que el mercado actual tiene más opciones para los inversionistas. Debemos planear nuestro futuro, parte del ahorro debe hacerse en inversiones financieras, pues el dinero tiene características distintas de otras inversiones como la liquidez.”<sup>6</sup>*

#### **5.7 Recomendaciones de expertos a la población.**

Como podemos observar en el punto anterior, la persona que respondió afirmativamente en la opinión que nos da responde a las siguientes cuestiones: ¿cree usted, que la dinámica en el mercado de dinero actual genera mayores opciones a los inversionistas?, ¿recomienda usted a la población ahorrar para luego así invertir?, ¿que sector recomienda y cree que haya más posibilidades para que una persona pueda invertir sus ahorros?

En respuesta a las preguntas anteriores, la mayoría de los entrevistados coincidieron en que, sí, recomiendan a la población invertir, ya que los rendimientos

---

<sup>6</sup> Cristina Hernández; Socio Director de Operaciones de Consejería.

son mayores, es una forma segura de guardar el dinero y de planear un mejor futuro. Además, recomiendan el sector bursátil, dicen que aunque las posibilidades son grandes, hay poca difusión de estos productos y los requisitos suelen ser mayores.

# Capítulo

## Análisis y evaluación de las encuestas

# 6

*“La posibilidad de realizar un sueño es lo que hace que la vida sea interesante”.*

-Paulo Coelho-

### OBJETIVOS



Al finalizar este capítulo, los lectores serán capaz de:

- juzgar el papel vital que juega el ahorro en nuestras vidas.
- Comprender por que no hay cultura de ahorro en nuestro país y analizar cuáles son los principales factores.

## Capítulo VI

### ANÁLISIS Y EVALUACIÓN DE LAS ENCUESTAS.

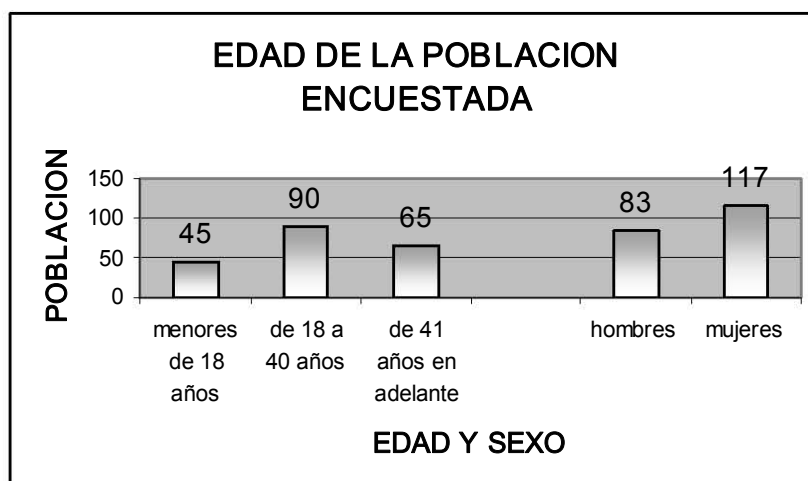
#### 6.1 Introducción.

¿Hay cultura del ahorro en México? Antes de que responda que no, les voy a platicar de un estudio de opinión que se elaboró acerca de “la cultura del ahorro.”

La encuesta fue realizada en el mes de abril pasado y nos sirve para tener un parámetro de cuánto a sido el avance o rezago en el tema de las finanzas personales. La encuesta que analizaremos en este apartado se realizó a una población de 200 personas, tomando en consideración el 50% para la Ciudad de Minatitlán y el otro restante para la Ciudad de Coatzacoalcos, Ver. Los datos son reveladores.

A continuación mostraremos las gráficas de los resultados obtenidos, así como una breve explicación de los cada uno de los datos.

#### 6.2 Edad de la población encuestada.

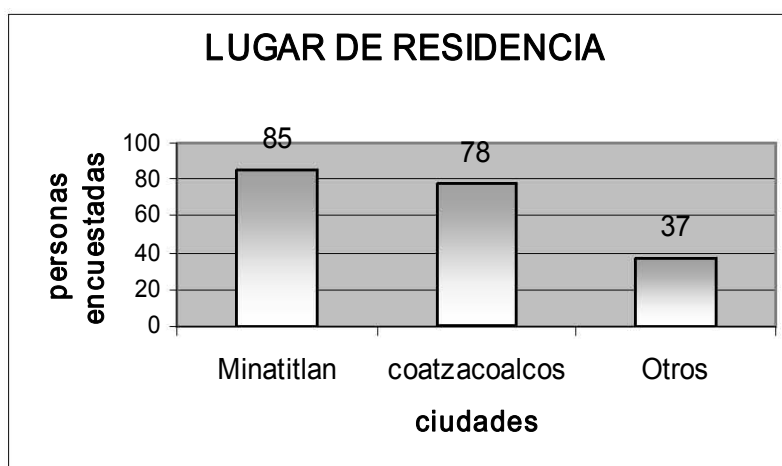




Como podemos observar el desglose por edad y sexo nos muestran que las mujeres tienen una idea más clara sobre el ahorro.

Por segmentos poblacionales, las personas con mayores ingresos y estudios tienen más posibilidad de guardar alguna cantidad de dinero mensual, mientras las personas mayores de 40 años y con bajo grado de estudios e ingresos son los que menos ahorran. Las mujeres y los jóvenes tienen más propensión a ahorrar que los hombres y que los mayores de edad.

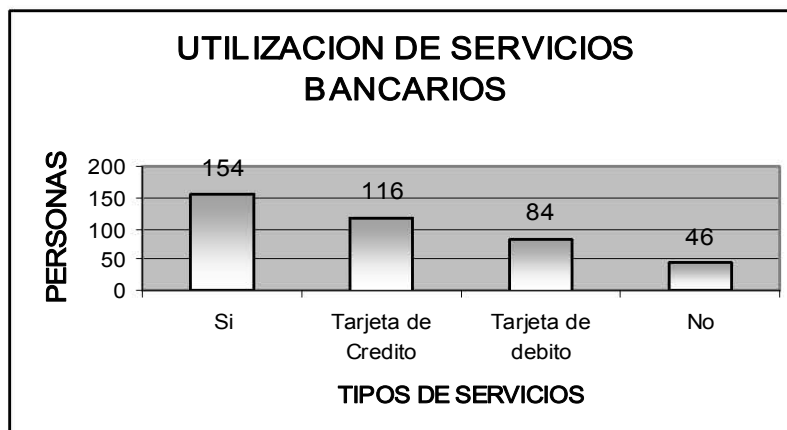
### 6.3 Lugar de residencia.



Los resultados señalan que el 42.5 % de los encuestados pertenecen a la Ciudad de Minatitlán, Ver. El 39 % pertenece a la Ciudad de Coatzacoalcos, Ver. Y el 18.5 % a diversas Ciudades. Llegando al razonamiento de que la población de la Ciudad de Minatitlán es más propensa al hábito del ahorro.

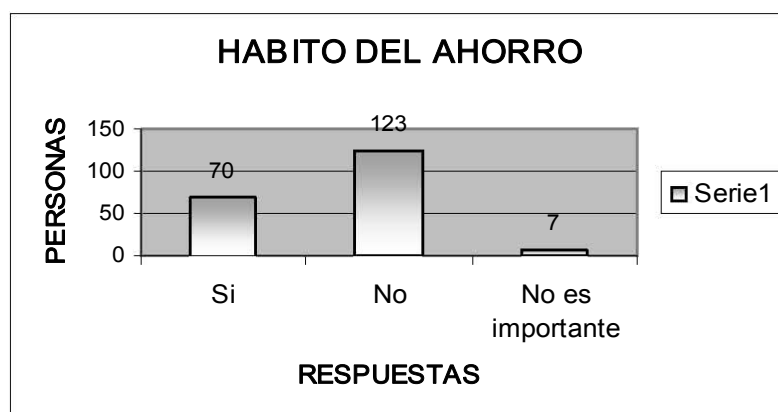
### 6.4 Servicios bancarios.

La gran mayoría de las personas conoce acerca de los servicios bancarios y la gran cantidad de ellas utiliza por lo menos uno de los servicios como se muestra en la gráfica siguiente.



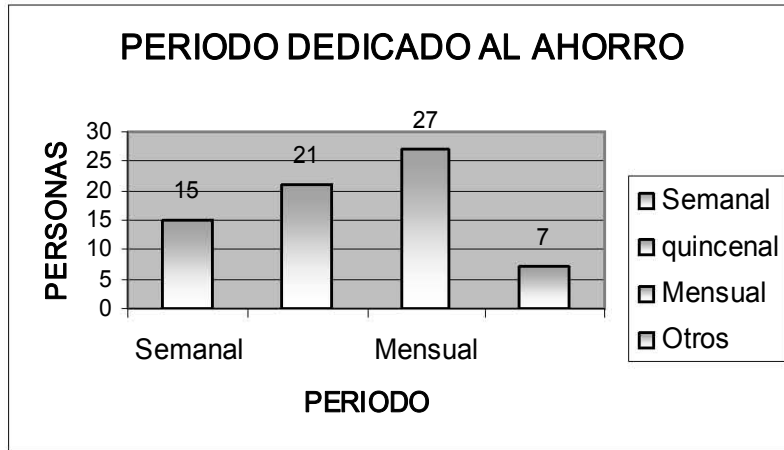
El 42% de las personas encuestadas tiene al menos una cuenta bancaria, en muchos casos obligada por los sistemas de pago de nómina adoptados por el sector patronal, siendo éste el servicio bancario más utilizado actualmente en México, mientras el 58% sólo se preocupa por obtener una tarjeta de crédito para así poder solventar sus gastos. Aunque tomaremos en consideración que de ese 58 % que utiliza las tarjetas de crédito el 10% también utiliza tarjetas de débito.

#### 6.5 Hábito del ahorro.

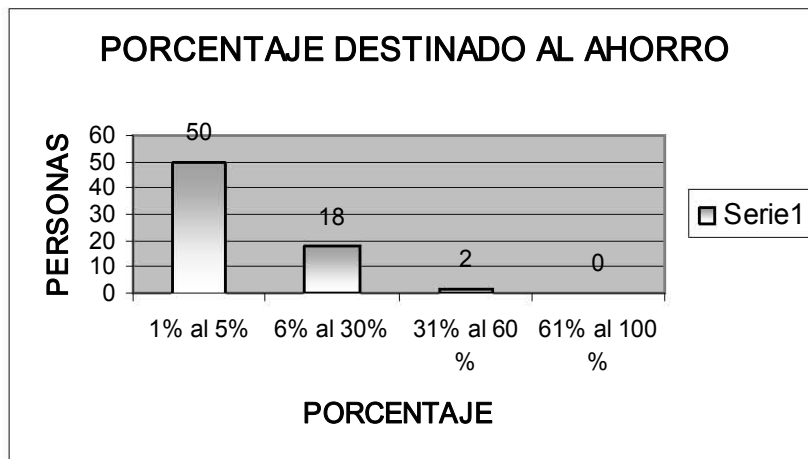


De acuerdo con las presente gráfica, tres de cada diez mexicanos acostumbra ahorrar alguna cantidad del gasto mensual; (el periodo de ahorro lo podemos

observar en la gráfica siguiente), mientras que en uno de cada tres casos acostumbra participar en alguna tanda.

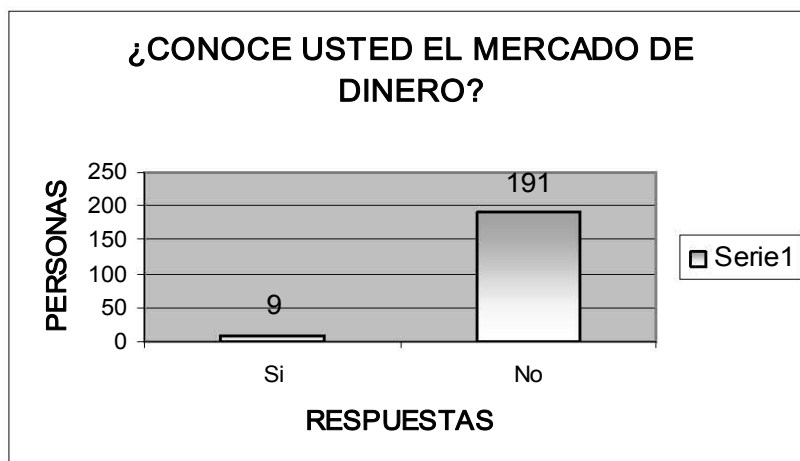


#### 6.6 Porcentaje destinado al ahorro.



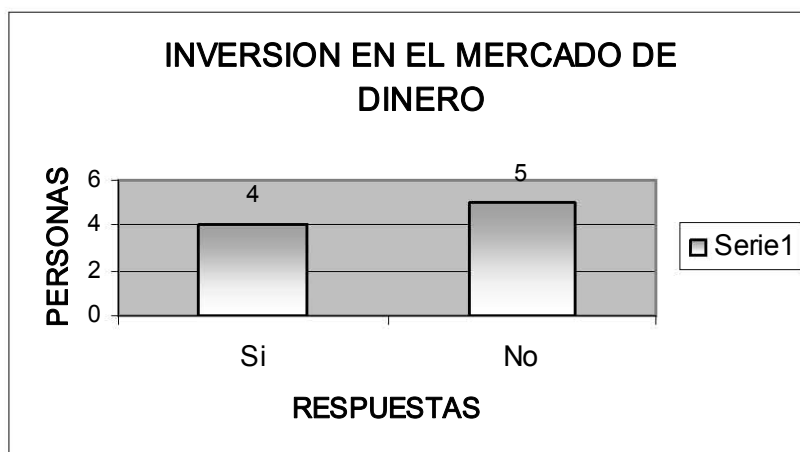
Otro dato interesante que reveló la encuesta es que independientemente de los diversos tipos de préstamos bancarios, tarjetas de crédito y débito que existen en México, casi el 25% de los encuestados se dedica a ahorrar una mínima parte de sus ingresos, como podemos ver en la gráfica el mayor ahorro de las personas es entre el 1% y el 5 % mensual.

### 6.7 Mercado de dinero.



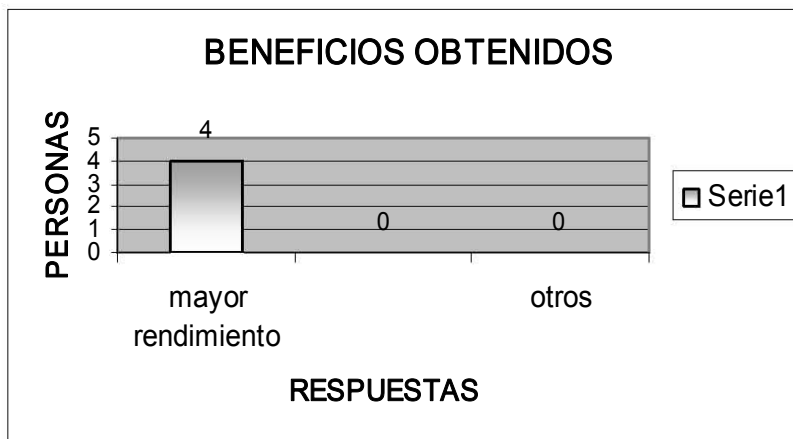
El dato que se presenta en la gráfica es un tanto desalentador, ya que muy pocas personas conocen acerca del mercado de dinero, quizás por la poca difusión hacia este producto que ofrecen los bancos.

### 6.8 Inversión en el mercado de dinero.



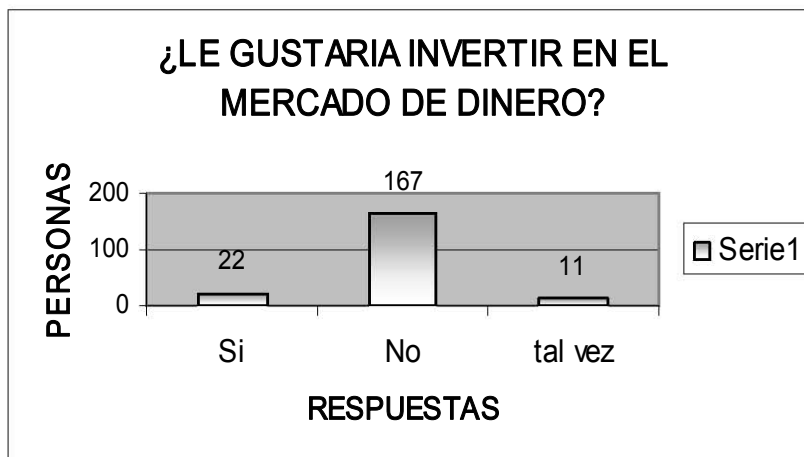
En la gráfica anterior podemos darnos cuenta de cuantas personas de las que respondieron a estas cuestiones han invertido en este tipo de mercado, haciendo un análisis, son mínimas las afirmaciones, podríamos decir que casi nada.

### 6.9 Beneficios obtenidos.



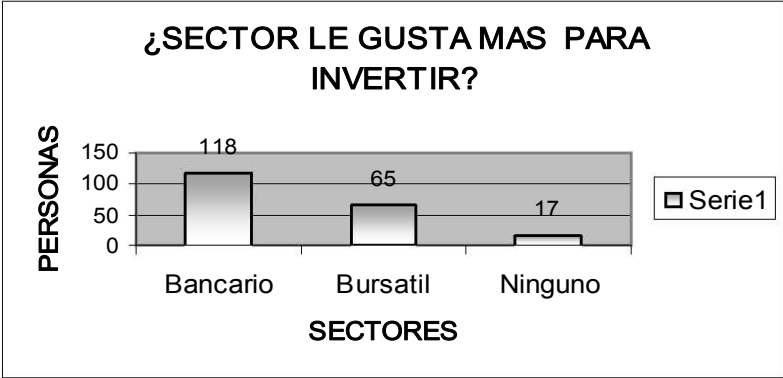
Las personas que conocen y han invertido en el mercado de dinero, afirman que han obtenido mayor rendimiento en cuanto a su inversión, creen que es conveniente ahorrar, pero al mismo tiempo invertirlo, ya que el dinero líquido no ofrece muchas alternativas.

### 6.10 ¿Le gustaría invertir en el mercado de dinero?



Esta pregunta sorprendió a las personas, argumentaban que al no conocer acerca del mercado de dinero, como es que les fuera a gustar invertir en algo desconocido, aunque hubo personas quienes consideraron la posibilidad de invertir ya que les gusta arriesgarse a algo que puede llegar a ser atractivo.

**6.11 Sector preferido para invertir.**



la gran mayoría de las personas prefiere lo tradicional, es decir, invertir en el sector bancario, abrir una cuenta con determinada cantidad de dinero y así sostener sus ahorros o en todo caso hacer uso de tarjetas de crédito, consideran que los tramites son tardados y los requisitos bastante exigentes.

# Capítulo

# Conclusiones

# 7

*El camino hacia la riqueza  
depende fundamentalmente  
de dos palabras: trabajo y ahorro*

**- Bernard Henry Levy-**

## OBJETIVOS



Al finalizar este capítulo,  
los lectores serán capaz de:

- Analizar, evaluar y juzgar el papel que juegan los factores políticos en los mercados financieros.
- Revisar y valorar las guías de ahorro propuestas.

## Capítulo VII

### CONCLUSIONES

#### 7.1 No hay capacidad de ahorro en México.

La conclusión a la que se llegó con el resultado de la encuesta que se realizó en dos Ciudades del Sur de Veracruz, con una muestra de doscientas personas es que “la cultura del ahorro en México” no es todavía una costumbre o en algunos casos ni siquiera una posibilidad, debido a los bajos niveles de ingreso o a la falta de una cultura de servicios bancarios, sólo el 35% vive en hogares donde se acostumbra ahorrar dinero del gasto mensual, siendo las mujeres y jóvenes quienes más arraigada tienen esta cultura

Si se toman en cuenta datos como el salario promedio y el rezago en la generación de empleos, se puede explicar en cierta medida lo difícil que es para el mexicano poder ahorrar. De esta situación y la dificultad para la mayoría de la población para acceder a los créditos bancarios se entiende la aprobación por casi la mitad de la población a que existan personas que se dediquen a prestar dinero, aunque los intereses que estos cobran sean extremadamente altos.

El sondeo partió de los siguientes planteamientos: ¿hay cultura del ahorro en México?, ¿cuáles son las maneras en las que las personas prefieren ahorrar o invertir su dinero?, ¿están familiarizados con las tasas de interés que se manejan?

Por otra parte, detalla el estudio, casi 42 por ciento de las familias tanto de la Ciudad de Minatitlán, así, como de Coatzacoalcos, Ver. Tiene al menos una cuenta bancaria (en muchos casos obligada por los sistemas de pago de nómina adoptados por el sector patronal), siendo este el servicio bancario más utilizado actualmente en México.



## 7.2 Visión a futuro

¿Por qué los niveles de ahorro son tan bajos, aún entre la clase media que sí tendría posibilidades de generar un capital para el futuro? En apreciación personal, se debe a una falla de planeación.

A mucha gente le encanta premiar el corto plazo; se preocupan por resolver el hoy a como dé lugar y no se ocupan en planear otras etapas de su vida. Si bien es verdad que mucha gente vive con apenas lo necesario, hay otra parte de la población que privilegia el consumo. Es este último segmento quien podría cuidar sus niveles de ahorro.

La cultura del ahorro es la base para una sana administración de las finanzas personales. Es prioritario reiterar que aquellos tiempos del paternalismo del Estado y de los subsidios en los servicios son cosa del pasado.

Los ciudadanos de hoy tenemos que aprender a administrarnos, a priorizar el gasto en función de maximizar el ingreso. Debemos aprender a vivir en un mundo con ciclos donde la economía crece pero también está ligada a una serie de factores que pueden impactar negativamente. Nuestra realidad es de presupuestos austeros y de una incógnita hacia el empleo seguro, estable, bien remunerado y con prestaciones.

El incentivo para el ahorro proviene de las metas como pagar la educación de los hijos; comprar una casa; comprar un coche; salir de vacaciones; cuidar la salud; atender una emergencia y también para contar con un margen en la edad del retiro.

Las finanzas personales consisten en una serie de decisiones racionales que nos permiten canalizar el dinero que nos sobra del gasto para un fin determinado. Hay metas de corto, mediano y largo plazo.

Cuando en nuestras finanzas personales tenemos un esquema en el que el gasto supera al ingreso y las deudas no se pueden cubrir, generalmente este círculo vicioso lleva a la persona a pedir más dinero prestado para tratar de pagar la deuda original o bien de cubrir los gastos. Esto es caer en un túnel oscuro donde no se encuentra la salida porque la desesperación lleva a las puertas de la peor usura, del agiotista de la colonia.

El lado correcto, el del círculo virtuoso, implica finanzas personales donde la relación ingreso versus gasto deja un remanente que se ahorra para un fin determinado. Las metas deben ser claras para poder lograrlas.

Creo que debemos enfatizar que hay un aspecto básico para la reflexión: “Con finanzas personales bien administradas estaremos siempre, en mejores condiciones de afrontar los ciclos de la economía, los de crecimiento y estancamiento”.

La devaluación de fines de 1994 y la recesión de 1995 contribuyeron a empobrecer a muchas personas a las que tomó por sorpresa el incremento acelerado en las tasas de interés que llegaron hasta niveles superiores al 90 por ciento.

Muchas personas tenían más de tres tarjetas de crédito y todas saturadas de gastos. El crédito en sus tarjetas, en conjunto, llegaba a superar al ingreso mensual de la persona. Esta es una peligrosa combinación, la de tratar de resarcir la falta de capacidad de pago derivada del ingreso, por medio de un crédito mucho muy superior. Todos conocimos, por desgracia, de historias de personas que llegaron a tener deudas exorbitantes producto de las tasas de interés.

Y aunque esa crisis fue hace diez años, hoy ningún economista ni asesor financiero tiene la certeza de que el escenario no podría llegar a repetirse otra vez en el corto, mediano o largo plazo. Por eso es que la cultura del ahorro debe ser siempre una prioridad. No olvide. Por favor ahorre.

En México, el sistema financiero ha desarrollado una amplia gama de servicios para atender las necesidades de varios nichos de la población, no obstante, ha faltado imaginación para crear productos destinados a un importante segmento como son las madres. Después de “Mujer Banorte” elaborado por el Grupo Financiero Banorte, no hay alternativas en seguros, planes de ahorro, o hipotecarios, con la característica de atención a madres, con sus bifurcaciones correspondientes.

En otros países como España encontramos líneas financieras de vanguardia, el banco BBVA puso en operación el “préstamo nacimiento”, es un crédito de 3 mil euros, sin intereses, ni comisiones, únicamente para mujeres con hijos recién nacidos o adoptados. El crédito puede gestionarse a los 6 meses posteriores al nacimiento o adopción. Curiosamente en México, el BBVA dueño de Bancomer, no tiene un crédito similar, y tampoco lo encontramos en otras instituciones financieras; en la parte de seguros no hay un renglón exclusivo para las madres.

Quiero aclarar que hago hincapié en las mujeres en general, ya que el estudio que se realizó nos mostró como las mujeres son las que más ahorran, la visión a enfocarme a las madres, como se describe en la parte superior, es por que al realizar el sondeo de manera personal logre apreciar que eran mujeres madres de familia quienes se preocupaban mas por tener un fondo de ahorro.

En cambio, el mercado de consumo ha detonado productos combinando las prioridades de la mujer con la maternidad. Los fabricantes de autos cada vez piensan más en diseños atractivos, confiables y seguros para mujeres que manejan solas y que llevan a los hijos en la parte de atrás.

### **7.3 ¿Es confiable realizar inversiones?**

En México, la palabra volatilidad está presente para los asesores de los portafolios de inversión, agentes económicos y participantes nacionales y extranjeros en las opciones que ofrecen los mercados financieros. Hay riesgo de corto plazo y lo recomendable es diversificar posiciones.

En la medida que se acerca la cita democrática del 2 de julio, es cada vez más frecuente leer y escuchar de los asesores y las firmas donde trabajan que el tipo de cambio enfrenta un destello de volatilidad, especulación y nerviosismo, aspectos que abren nuevas expectativas para la cotización del peso respecto al dólar al menos hasta que disminuya el efecto de la burbuja por la incertidumbre político-electoral.

Es tiempo de que tome usted sus precauciones, los inversionistas están diversificando el riesgo contratando portafolios de inversión una parte en dólares, otra en pesos, en deuda y una más en renta variable.

### **7.4 Mercados enrarecidos.**

Hoy en día tenemos condiciones financieras muy distintas a las de 1994 y 1995, en materia económica, bursátil y cambiaria, no existe ningún blindaje perfecto contra un clima enrarecido e incierto en lo político porque, tarde o temprano, contamina a la esfera de lo económico-financiero.

Existe preocupación en que la inseguridad, combinada con los entretejes políticos y la pelea por el dominio de las esferas de poder, puedan sumergirnos otra vez en una nueva crisis.

## 7.5 PROPUESTA

Con respecto de cómo mejorar las finanzas personales, lo primero que debemos tomar en cuenta es aprender a realizar un diagnóstico personal, una especie de “autoanálisis”, para detectar por qué razón nuestro bolsillo no logra salir de un círculo vicioso en el que las deudas predominan y no existe capacidad de ahorro.

Contrario a lo que se cree, son los pequeños gastos (los que simplemente parecen imperceptibles) aquellos que ocasionan una serie de “orificios” por donde se cuelan nuestros ingresos: exceso de propinas por cualquier servicio; gastos en objetos innecesarios personales, para la casa, la oficina, el coche, la familia; gastos personales en hobbies, ocios y vicios que son incontrolables; mala planeación de compras semanales en el súper mercado; elecciones apresuradas en determinados tipos de bienes y servicios; entre otros.

Un gasto aparentemente minúsculo para el bolsillo, resulta ser muy importante cuando lo sumamos en el balance anual. Las finanzas personales deben partir de la disciplina como principio esencial para llevar un sano orden en la toma de decisiones. Esto es una base fundamental que no debe desperdigarse.

A continuación señalaremos los cinco errores más comunes que atentan contra las finanzas personales.

- El primero, el más usual, es dejar la nómina en la tarjeta de débito de la empresa. Muchas compañías depositan directamente la nómina a sus empleados en una tarjeta de débito bancaria. Para el empleado representa una comodidad, empero, éste debe pensar qué tanto tiempo le conviene dejar la nómina en la tarjeta dado que el banco emisor cobra una comisión por la administración del dinero; una comisión por cada vez que el empleado acude al cajero automático a checar el saldo; y otra comisión por cada vez que el empleado desea disponer de dinero en efectivo.

El dinero en la tarjeta de débito no genera intereses, al contrario, provoca gastos adheridos a las comisiones por las transacciones realizadas.

Lo más loable es que este año trate de administrar de mejor manera su tarjeta de débito-nómina, recuerde que cargar la nómina con usted todos los días es un pasaporte a sufrir un asalto. Así es que le recomendamos que una vez que obtenga el depósito, corrobore que efectivamente está el dinero, acuda a una sucursal bancaria para que en ventanilla disponga del 95% de la nómina, deposite el 30% de la misma en un pagaré a 7, 14 o 28 días; y deje el resto para sus gastos de la quincena. Al final de la quincena utilice el 5% de remanente en la tarjeta de débito.

- El segundo error más frecuente es el de administrar el dinero vía una cuenta de cheques. Desde mi punto de vista, solamente si usted es empresario y necesita utilizar cantidades importantes de dinero es justificable la cuenta de cheques. No me parece necesaria para personas que dependen de un salario, porque los aparentes beneficios de sustituir el manejo del efectivo no pueden ocultar la problemática de las cuentas de cheques: costos por manejo de la cuenta; cheques rebotados y no siempre por falta de fondos; falsificaciones; alteraciones; fraudes; entrega de chequeras “ordeñadas” desde el interior de las sucursales; y comisiones y más comisiones.

Las cuentas de cheques son uno de los productos más vulnerables en el sistema financiero mexicano. ¡Cuidado!. Adicionalmente tenemos el mal manejo que los portadores le dan a las chequeras, por ejemplo:

- 1) Emitir cheques sin corroborar previamente si hay los fondos suficientes. Los cobros que hacen los bancos por documentos rebotados son excesivos, desde los 600 hasta cerca de mil pesos, con todo e IVA incluido.

2) Cubrir servicios cuya fecha límite de pago está a punto de expirar o bien ya expiró y girar un cheque que en el banco puede ser acreditado hasta 48 horas después.

3) Dejar la chequera encima del escritorio o en lugares visibles en la casa o en la guantera del coche. De los fraudes con cheques un porcentaje es cometido por gente cercana al dueño de la chequera.

- El tercer error que atenta contra las finanzas personales es el de acumular dinero en la casa. Muchas personas consideran que una forma de ahorrar es dejar el dinero en el cajón del buró, en una bolsa en el ropero o debajo del colchón. Ahorrar es muy importante y para hacerlo bien es menester aprovechar los servicios de las instituciones financieras. Dejar el dinero debajo del colchón no genera intereses, y en cambio, es un factor de riesgo contra usted y su familia.

En los bancos, sea con las cuentas tradicionales de ahorro como los pagarés, o en los fondos de inversión con esquemas más sofisticado, se pueden obtener rendimientos interesantes.

- El cuarto error es tener un desorden con los papeles relacionados con la Afore, la cuenta en el banco, los depósitos quincenales, los pagos a la tarjeta de crédito, a los servicios, entre otros.

Entre más desordenada es la gente con sus finanzas personales más desperdicia dinero. Le recomiendo comprar en la papelería una carpeta con varios folders, póngales un rótulo, y guarde allí la información financiera y de servicios.

- Por último, el quinto error más común, es el de comprar un coche a crédito que no se está en posibilidades de seguir pagando en el mediano plazo. Un coche no es una inversión, es un bien que proporciona un servicio personal de mucha utilidad pero que experimenta una depreciación en el valor de la factura apenas sale de la agencia automotriz. Cada año se acelera la depreciación del vehículo.

Además de la mensualidad por el crédito del coche, la persona tiene que considerar la inclusión del seguro del auto, gasolina, estacionamientos, mantenimiento, lavado, servicio, y los impuestos correspondientes comenzando por la tenencia y verificación.

Espero, que al identificar los errores antes mencionados pueda pasar a un círculo virtuoso en sus finanzas personales. Sentirá la diferencia.

### **7.5.1 Guía de ahorro.**

la invitación para equilibrar las finanzas personales se le presenta de la siguiente manera, esto le ayudará a ser un consumidor más racional, más interesado en las expectativas y con el tiempo llegará a un círculo virtuoso de la cultura del ahorro y la cultura del pago.

Pero, ¿cuáles son los pasos más recomendables? Los enumeramos a continuación:

1) Primero tiene que hacer un serio análisis, acucioso acerca de su economía personal. Esto implica contabilizar sus ingresos y sus gastos mensuales. Evaluar sus necesidades y prioridades.

2) Es necesario tener tres libretas que usted rotulará e identificará con tres etiquetas: ingresos; gastos; metas de ahorro.

3) Es necesario comprar una serie de carpetas que usted rotulará con gastos domésticos; estados de cuenta de las tarjetas; estados de cuenta del plan de ahorro; estados de cuenta de su afore. Si paga algún crédito deberá tener una identificada con el crédito que está pagando. En cada carpeta usted guardará la información que le envíen y anexará los pagos o depósitos correspondientes.

4) En la libreta de metas de ahorro, usted deberá anotar como si se tratará de un calendario, qué es lo que usted pretende lograr en el corto, mediano y largo plazo. En el corto plazo puede ser el ahorrar para comprar un electrodoméstico; en el



mediano plazo la compra de un automóvil; en el largo plazo la compra de una casa o el pago de los estudios universitarios de su hijo que es hoy un bebé pero que en unos años más demandará estudios profesionales.

5) Las tres libretas en cuestión, ingresos, gastos y metas de ahorro son imprescindibles porque usted identificará perfectamente cuáles son las fugas de dinero que enfrenta o bien qué tan endeudado se encuentra.

6) Aunque no existe una regla escrita, si usted no tiene deudas y piensa contraer alguna en el futuro inmediato lo más aconsejable es que ésta no sea superior, entre el 30% al 35%, de su ingreso mensual. Hay parámetros conservadores del 25% pero considero que hasta un 35% todavía es manejable.

7) Otro aspecto que usted debe valorar es no desesperarse, si usted desea un automóvil que su sueldo no puede pagar, no hipoteque su vida por algo que le dará más problemas que satisfacciones. Siempre se empieza por algo, por una base, y se va escalando a más a partir del ahorro.

8) No hay edad para iniciarse en la cultura del ahorro ni ésta se circunscribe únicamente a los que tienen un empleo formal. Si usted tiene un empleo con ingresos variables también puede ahorrar.

## **7.5.2 Guía de inversión**

Una vez que una persona logra cuantificar sus metas, es posible precisar la cantidad mensual que se necesita ahorrar para lograrlas, así como el tiempo que tomará. Esto es, precisamente, lo que ilustraremos a continuación con la Guía para la creación de un Plan de Ahorro e Inversión.

1. Ordena tus metas de acuerdo con su importancia

Es importante recordar que los objetivos de más largo plazo (como lo son el retiro o la educación superior de los hijos) son los más importantes.

Sin embargo, dado que los jóvenes ven tan lejanos estos sucesos, suelen relegarlos a segundo término, y desplazarlos por objetivos de más corto plazo, como puede ser la adquisición de bienes de consumo duradero (un auto, una casa, etc.).

Esto suele ser un grave error, ya que la costumbre hace la regla, y las metas por las que más vale la pena luchar suelen ser pospuestas de manera indefinida y cuando las personas se dan cuenta, lamentablemente, es que ha sido demasiado tarde.

Es por ello recomendable que los jóvenes, desde que obtienen su primer empleo, deben ahorrar alrededor de una décima parte de su salario neto para su retiro, y conservar el 90% del mismo para su gasto corriente y demás objetivos de vida.

Cuando esto se hace desde el principio, se torna una costumbre muy sana y poderosa.

A continuación se señala la importancia que tiene preparar las metas de largo plazo desde el principio, y no posponerlas por ningún motivo. El costo de posponer nuestras metas más importantes.

Supongamos que una persona comienza a trabajar a los 22 años, y ahorra, cada mes, una cantidad equivalente a 1,000 pesos a valor presente (actualizándolos cada año al ritmo de la inflación).

Si los invierte a una tasa real promedio del 6.86 % (mercado de dinero, cetes a 28 días, considerando la fecha de emisión el 25 de mayo del 2006 y tomando como referencia la inflación del mes de abril del mismo año), a la edad de retiro (65 años), habría acumulado más de 3 millones de pesos (a valor presente) para tal fin.

Si la misma persona pospone su meta, y comienza a ahorrar a los 35 años (es decir, relativamente joven), necesitaría separar mensualmente una cantidad de 30,840 pesos para reunir la misma cantidad a los 65 años.

Edad	Comenzando a los 22 años (ahorro \$ 1,000 pesos al mes)	Comenzando a los 35 años (ahorro \$ 30,840 pesos al mes)
22	\$ 12823.20	
23	\$26526.07	
24	\$41168.96	
25	\$56816.35	
30	\$152705.06	
35	\$286316.41	\$32955.62
36	\$318780.91	\$68172.00
37	\$353472.48	\$105804.23
38	\$390543.90	\$146018.02
39	\$430158.41	\$188990.48
40	\$472490.48	\$234910.85
45	\$731905.45	\$516315.30
50	\$1093374.30	\$908424.29
60	\$2298859.95	\$2216093.69
65	\$3276768.93	\$3276895.73

Todas las cantidades están expresadas a valor presente y han sido calculadas utilizando una tasa real del 6.86% anual (por arriba de la inflación), que es la tasa promedio que un mercado de dinero ha otorgado históricamente.

2. Determina el número de meses que necesitas para lograr cada una de tus metas.

La tarea es muy sencilla. Empecemos con las metas más importantes (de más largo plazo) y sigamos con el resto.

Para el retiro, por ejemplo, tenemos que definir a qué edad se desea hacerlo (digamos, entre los 60 y los 65 años para la mayoría de las personas). A esa edad hay que restar la edad actual para obtener el tiempo (en años) que falta. Este valor se multiplica por 12 para obtener el número de meses. Hacer lo mismo con el resto de sus metas.

Divide la cantidad monetaria que necesitas para obtener cada una de las metas entre el número de meses que se requieren para lograrlas.

Esto es un paso fundamental, y da la pauta para saber el monto, a valor presente, que se debe de ahorrar cada mes.

No debemos olvidar en este punto que, sobre todo para las metas más importantes (mediano y largo plazos), los intereses que se ganan con las inversiones juegan un papel importantísimo. Por ello, para saber con cierta exactitud cuál es el monto a ahorrar para llegar a cada una de las metas, se debe de tener muy claro qué tasa real promedio se espera obtener de las inversiones durante el tiempo en que se mantengan.

3. Determina la cantidad mensual que debes ahorrar para lograr cada una de tus metas.

Para las metas de corto plazo, es la cantidad obtenida en el punto anterior. Para las de más largo plazo, a partir de cinco años, es importante tener en mente la tasa de interés real que es posible obtener de las inversiones, como ya fue mencionado.

Como ya fue mencionado, las metas más importantes deben tener una prioridad máxima, y no deben ser pospuestas por objetivos menores. Es decir, si se requiere comprar una televisión, debe de ser posible ahorrar tanto para nuestro retiro como para nuestra televisión.

Como se podrá observar después de hacer un ejercicio con todas las metas que uno se plantee, difícilmente se puede ahorrar para todas al mismo tiempo. Por ello, hay que empezar con las más importantes e ir poco a poco con el resto.

## BIBLIOGRAFÍA

### LIBROS:

ABELLO RIVERA, Javier, *Introducción a las opciones financieras*, Barcelona, EADA gestión, 1992, p.75.

BACA URBINA, Gabriel.- *Evaluación de proyectos*.- ed. 4ª.- McGraw Hill.- México, 2001.- p. 42.

BORJA MARTÍNEZ, Francisco. *Banco de México*. Fondo de Cultura Económica, México.1997, pp.152-153.

CALATAYUD, Alejandro, citado por ZORRILLA ARENA, Santiago.- *Introducción a la metodología de la investigación*. p 124.- Apud. en ZORRILLA ARENA, Santiago y TORRES XAMAR, Miguel.- *Guía para elaborar la tesis*.- McGraw Hill.- México, 1992.- p .124

COBO BEJARANO, Héctor, *Glosario de Metodología*, 8ª. ed. México, Impretec, 1998, P 50-51.

COCHRAN, William G.-*Sampling Techniques*.- p. 75.- Apud, en ROJAS SORIANO, Raúl.- *Op. Cit.*- p. 298.

HERNÁNDEZ SAMPEIRE, Roberto, *Metodología de la investigación*, 2ª. ed. México, Mc. Graw Hill, 2000, pp. 22- 26, 305-306

IBÁÑEZ BRAMBILA, Berenice, *Manual para la elaboración de tesis*, 6ª. ed. México, Trillas, 2002, pp. 151-152

MERCADO, Salvador, *¿Cómo hacer una tesis?*, 3ª. ed. México, Porrúa, 2002, p. 12

MÜNCH GALINDO, Lourdes, Ángeles Ernesto.- *Métodos y técnicas de investigación*. 2ª. ed. Trillas. México, 1990. p 55.

ROJAS SORIANO, Raúl, *Guía para realizar investigaciones sociales*, 34ª. ed. México, Plaza y Valdez, 2002, pp.69-70, 199,297-303, 288-296, 298-303, 428.

SOLÍS MANJARES, Leopoldo. *La economía mexicana II, economía y desarrollo*. Fondo de Cultura Económica, México 1973, pp. 605 -607

VILLEGAS, Eduardo. *El Nuevo Sistema Financiero Mexicano*. México, Pac. 1995. p. 70

WILLIAMSON, Oliver. *Las Instituciones Económicas del Capitalismo*. Fondo de Cultura Económica, México. 1989. p. 436

## PAGINAS DE INTERNET.

[http://www.abm.org.mx/educacion\\_financiera.htm](http://www.abm.org.mx/educacion_financiera.htm)

<http://accigame.banamex.com.mx/capacitacion/up/participantes/sistema2.htm>

[http://accigame.banamex.com.mx/capacitacion/lbero/05/05\\_20.htm](http://accigame.banamex.com.mx/capacitacion/lbero/05/05_20.htm)

[http://www.asetesis.com/seleccion\\_muestra.htm](http://www.asetesis.com/seleccion_muestra.htm)

<http://www.bancomer.com.mx/nuestrom/index.asp>

[http://banobras.gob.mx/bonos/cara010327\\_20.html](http://banobras.gob.mx/bonos/cara010327_20.html)

<http://bibliotecavirtualut.suagm.edu/Instruccion/fuentes.htm>

<http://ciberhabitat.gob.mx/banco/index.html>

[http://www.cnbv.gob.mx/seccion.asp?sec\\_id=133&com\\_id=0](http://www.cnbv.gob.mx/seccion.asp?sec_id=133&com_id=0)

<http://www.educaweb.com/esp/secciones/seccion.asp?sec=3&op=6>

<http://www.eumed.net/cursecon/cursos/mmff/index.htm>

<http://mx.geocities.com/animaraz/tesis/metodolo.htm>

<http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/mar/tipencuch.htm>

<http://dsrefw04.hsbc.com.mx/aprix/internetpub.nsf/Content/HomeGrupo>

<http://segmento.itam.mx/Administrador/Uploader/material/Banamex%20Uno%20a%20Uno%20para%20Toda%20la%20Vida.PDF>

<http://www.itlp.edu.mx/publica/tutoriales/comadmva/t24.htm>

<http://www.megabolsa.com/biblioteca/mer1.php>

<http://www.monografias.com/trabajos/elabproyec/elabproyec.shtml>

[http://www.psico.uniovi.es/Dpto\\_Psicologia/metodos/tutor.7/p1.html](http://www.psico.uniovi.es/Dpto_Psicologia/metodos/tutor.7/p1.html)

<http://www.rebellion.org/docs/5713.pdf>

<http://www.uom.edu.mx/trabajadores/13serfin.htm>

<http://www.vector.com.mx/cgi-bin/internet-vip.sh/vecsfp.p?contenedor=28040000>

<http://es.wikipedia.org/wiki/Encuesta>

[http://es.wikipedia.org/wiki/Fuente\\_primaria](http://es.wikipedia.org/wiki/Fuente_primaria)

[http://es.wikipedia.org/wiki/Fuente\\_secundaria](http://es.wikipedia.org/wiki/Fuente_secundaria)



La presente encuesta tiene como finalidad recabar información acerca de los servicios bancarios que utiliza la población de la ciudad de Coatzacoalcos y Minatitlán, así como su opinión sobre dichos servicios.



Los resultados obtenidos serán utilizados con fines académicos, por lo que agradeceremos su colaboración.

**INDICACIONES:** subrayar la respuesta que se adecue más a su opinión.

**1. Edad:**

- a) Menores de 18                      b) 18 – 40 años                      c) 41 en adelante

**2. Lugar de residencia.**

- A) Minatitlán                      b) Coatzacoalcos                      C) otros \_\_\_\_\_ especifique

**3. ¿Sabe usted lo que es un servicio bancario?**

- a) Si    b) NO    C) No me interesa

**4. ¿Utiliza usted algún servicio bancario?, ¿Cuál?**

- a) Si, especifique \_\_\_\_\_    b) No

**5. ¿Tiene usted el hábito del ahorro?**

- a) SI    b) NO    C) No es importante

**6. ¿Qué porcentaje destina usted al ahorro y durante que período?**

- Porcentaje: \_\_\_\_\_ a) semanal                      B) quincenal                      C) mensual                      D) otros

**7. ¿Conoce usted el Mercado de Dinero?**

- a) SI    b) No

**8. ¿Ha invertido en el Mercado de Dinero?**

- a) SI    b) No

SI SU RESPUESTA ES NO PASE A LA PREGUNTA 11

9. ¿Cuáles son los instrumentos más populares dentro del Mercado de Dinero? Menciónelos.

---

10. ¿Qué beneficios ha obtenido con su inversión en el Mercado de Dinero?

- a) Mayor rendimiento      b) Disponibilidad de fondos      c) otros

11. ¿Le gustaría invertir en el Mercado de Dinero? ¿Por qué?

- a) Si, ¿porqué? \_\_\_\_\_      b) no, ¿Por qué? \_\_\_\_\_      c) tal vez

12. ¿Qué sector le gusta más para invertir, el bancario o el bursátil?

- a) Bancario      b) Bursátil      C) Ninguno

Agradecemos su colaboración recordándole que su participación será de mucha utilidad.

*¡Piensa, cree, sueña y atrévete!*

*-WALT DISNEY*





La presente entrevista tiene como finalidad recabar información acerca de los servicios bancarios y bursátiles que ofrecen las instituciones.



Las respuestas serán utilizadas con fines académicos, por lo que agradeceremos su colaboración.

Nombre del entrevistado:

Nombre de la institución:

Edad:

Escolaridad:

Puesto que ocupa:

1. ¿Qué servicios ofrece la institución para la cual labora?
2. ¿Cuáles son los tipos de inversión que ofrecen a los usuarios?
3. ¿Cuáles son las tasas de interés que manejan tanto para créditos como para inversiones?
4. Mencionar el número aproximado clientes en la institución.
5. ¿Qué instrumentos bursátiles ofrecen?
6. De manera personal, ¿usted invierte en el mercado bursátil?
7. ¿Cree usted, que la dinámica en el mercado de dinero actual genera mayores opciones a los inversionistas?
8. ¿Recomienda usted a la población ahorrar para luego así invertir?
9. ¿Qué sector recomienda y cree que haya más posibilidades para que una persona pueda invertir sus ahorros?