

01168
3

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO



DIVISION DE ESTUDIOS DE POSGRADO
FACULTAD DE INGENIERIA

MECANISMOS DE AHORRO E INVERSION, PARA
LA POBLACION CON INGRESOS MAYORES A
CINCO SALARIOS MINIMOS.

T E S I S

PARA OBTENER EL GRADO DE:
**MAESTRO EN INGENIERIA EN EL AREA
DE INVESTIGACION DE OPERACIONES**
P R E S E N T A :
ING. ALFONSO BALBOA VERDUZCO

DIRECTOR: DR. SERGIO FUENTES MAYA

299825



MEXICO, D.F.

2001



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.

***MECANISMOS DE AHORRO E
INVERSIÓN EN MÉXICO, PARA
LA POBLACIÓN CON INGRESOS
MAYORES A CINCO SALARIOS
MÍNIMOS***

DICIEMBRE 2001

Agradecimientos

A la Universidad Nacional Autónoma de México y a la División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Ingeniería por brindarme la oportunidad de seguir preparándome.

Al Dr. Sergio Fuentes Maya por aceptar dirigir esta tesis, así como por sus valiosas observaciones y aportaciones.

Dedicatorias

A Dios por estar conmigo siempre.

A Mimita por su impulso para continuar adelante, por su ardua labor para que todo siempre estuviera bien y por el amor que nos brindó siempre... Gracias.

A Laura, mi esposa, por impulsarme y apoyarme desde el inicio de la maestría y que hoy culmina con este trabajo; por el amor que me ha brindado en estos seis años y que serán muchos más.

A mis padres que siempre me han apoyado en todos mis proyectos. Gracias por su apoyo incondicional.

A mis hermanos por lograr todo lo que se proponen y su empeño en hacer bien las cosas.

A mi tío Nachito por sus asesorías y sus reflexiones en todos los temas de esta tesis.

A mis amigos por los buenos tiempos y por continuar siempre unidos.

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN

1 – COMPORTAMIENTO HUMANO	2
1.1 TEORÍA SOBRE EL COMPORTAMIENTO HUMANO Y SU MOTIVACIÓN	2
1.2 ¿EN MÉXICO SE TIENE LA CULTURA DEL AHORRO E INVERSIÓN?	12
2 – POBLACIÓN DE ESTUDIO	20
2.1 NIVEL DE INGRESOS DE LA POBLACIÓN EN MÉXICO	21
2.2 DIVISIÓN DE NIVELES ECONÓMICOS	23
2.3 POBLACIÓN CON POSIBILIDADES DE AHORRO	24
3 – MECANISMOS DE INVERSIÓN DISPONIBLES EN MÉXICO	27
3.1 CONCEPTOS	27
3.2 BOLSA DE VALORES	34
3.3 CONTRATOS DE FUTUROS DE CETES Y TIIIE	37
3.4 BANCOS	39
3.5 AFORES	39
3.6 COMPAÑÍAS DE SEGUROS	42
3.7 SOCIEDADES DE INVERSIÓN	44
4 – INVERSIÓN	50
4.1 PROCESO DE INVERSIÓN Y TIPOS DE INVERSIONISTAS	50
4.2 MECANISMOS DE INVERSIÓN DISPONIBLES PARA LA POBLACIÓN EN ESTUDIO	53
4.3 COMPARACIÓN ENTRE LOS DIVERSOS MECANISMOS DE INVERSIÓN	59
CONCLUSIONES	66
ANEXOS	71
BIBLIOGRAFÍA	105

INTRODUCCIÓN

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación surge de una inquietud por conocer cuáles son las opciones que se tienen en México para ahorrar e invertir, y cuáles son los requisitos y criterios para ingresar en los diversos mecanismos de ahorro e inversión.

Para poder profundizar en el tema, es necesario saber previamente, cuál es el comportamiento del mexicano con respecto al ahorro; tienen los mexicanos cultura del ahorro; qué lo motiva a plantearse metas y hasta dónde está dispuesto a llegar para alcanzarlas.

Asimismo, se comentarán algunos puntos importantes para llevar a cabo el ahorro e inversión, como son: la planificación, el cumplimiento de objetivos, la constancia y; no únicamente destinando al ahorro aquello que nos sobró después de haber cubierto nuestras necesidades y pagado nuestras deudas; aunque es cierto que para iniciar un proceso de ahorro e inversión es necesario no tener deudas o reducirlas lo más posible.

En este trabajo se establecerán alternativas de inversión para personas que no tienen acceso a mecanismos como CETES, Bolsas de Valores, Productos de Derivados y otros, debido a que no cuentan con los suficientes fondos y/o ingresos.

El objetivo del presente trabajo será identificar los mecanismos de inversión y ahorro que están al alcance de la clase media, los cuales pueden ser, las aportaciones voluntarias en las afores, inversión a plazo fijo, en compañías de seguros, en sociedades de inversión, en cajas y fondos de ahorro, etc.

La clase media, sector objeto de la presente investigación, comprenderá la porción de la población con ingresos mayores a cinco salarios mínimos y que no tienen los suficientes recursos para invertir en CETES, Bolsas de Valores, Futuros, Productos de Derivados, etc.

El ahorro requiere, en primer lugar, el establecimiento de una o varias metas; se necesita fijar objetivos, algo que impulse a la persona a continuar con el ahorro, porque la simple acción de ahorrar no sirve; se debe tener en mente algo que se necesite, algo que motive, por ejemplo, la compra de un auto, una casa, un departamento, una cabaña, el pago de la educación de los hijos, una boda, la luna de miel, un viaje a Europa, etc.

Una vez fijado el objetivo motivador para el ahorro, se debe establecer el presupuesto que permitirá identificar plenamente el origen de los ingresos, así como el patrón de gastos. De esta forma, se podrá evaluar si los objetivos de ahorro son realistas y congruentes.

Tradicionalmente, el esquema para el ahorro era elaborar el presupuesto, anotando por un lado, los ingresos y por el otro, los gastos; la resta entre estos dos conceptos era lo que determinaba el ahorro. Sin embargo, en la práctica esto no daba buenos resultados, porque era común que hubiera ciertos “pequeños” e inesperados gastos, que siempre hacen que sobre menos dinero del que se había planeado ahorrar.

Por ello, se plantea que la manera más eficiente en que las personas pueden ahorrar, es por adelantado: cada mes, primero ahorramos para la meta establecida y después se pagan los gastos.

Se ha planteado identificar qué sector de la población está en posibilidad de ahorrar y establecer cuáles son las prioridades del mexicano a la hora de distribuir su ingreso: identificar cuáles son los mecanismos de ahorro e inversión disponibles en México. Por último, indicar cuáles son los requisitos que tienen cada uno de ellos, para posteriormente, compararlos y poder elegir entre ellos para formar un portafolio de inversión, de acuerdo a las necesidades de cada uno, el cuál con la experiencia y el incremento del ahorro, podrá acceder a otros mecanismos más interesantes y con mejores rendimientos.

Como se mencionó anteriormente uno de los mecanismos de inversión de los que se hablará son las Sociedades de Inversión, y para ello es importante señalar sus orígenes. “Las Sociedades de Inversión surgieron en Europa a mediados del siglo XIX. En Estados

Unidos, el primer fondo de inversión se creó oficialmente en 1924 con 50,000 dólares; un año después el fondo tenía 200 inversionistas y activos por 392,000 dólares. Actualmente, existen 83 millones de inversionistas en ese país, más de 10,000 fondos y cerca de 7 billones de dólares en activos.

En el año 2000 el saldo de los recursos de las Sociedades de Inversión en ese país representó 73% del Producto Interno Bruto (PIB).

En México, las Sociedades de Inversión comenzaron en 1956, después de la promulgación de la Ley de Sociedades de Inversión en diciembre de 1955; sin embargo, restricciones legales y conflictos de intereses limitaron su crecimiento durante las tres décadas siguientes.

A partir de los años ochenta, una serie de sucesos permitieron su desarrollo: las modificaciones a la Ley de Sociedades de Inversión en los años ochenta y noventa, la expansión de nuevos intermediarios financieros como las casas de bolsa y la mayor competencia entre ellos, y la búsqueda de alternativas de ahorro ante la turbulencia financiera y las altas tasas de inflación.

Los activos de las Sociedades de Inversión se incrementaron de 1 millón 590,000 dólares en 1986 a 27 millones 112,000 dólares en el segundo trimestre de 2001.

Aunque el número de fondos pasó de 42 en 1986 a 349 en julio de 2001, la relación entre los activos y el PIB sigue siendo baja para estándares internacionales.

En diciembre de 2000 fue equivalente a 3.3% del PIB, en tanto que en esa fecha en Brasil, fue igual a 25.7%. En Estados Unidos el saldo de los recursos de las Sociedades de Inversión pasó de representar el 23.3% del PIB en 1991 a 73% en 2000. En 1992, 27% de las familias estadounidenses tenían recursos invertidos en las Sociedades de Inversión y 49% en 2000. El número de cuentas pasó de casi 56.3 millones en 1992 a 195.4 millones en 2000.

En Canadá el número de cuentas de Sociedades de Inversión pasó de 5.5 millones en 1992 a 45.8 millones en 1999. Por otra parte, la proporción de activos de las Sociedades de Inversión a PIB pasó de 8.9% en 1992 a 41.1% en 2000¹.

Espero que este trabajo sirva para motivar a otros que deseen profundizar en el tema. Para su lectura lo he dividido en 4 capítulos:

En el capítulo 1, se hablará de las diversas teorías sobre el comportamiento humano, vertidas por importantes estudiosos del tema como lo fueron Maslow y su teoría de Jerarquía de Necesidades, Alderferg y su teoría ERG y, otros más que analizaremos en este capítulo. Se determinará cómo actúa el ser humano para poder establecer cuáles son sus prioridades y cómo busca satisfacer sus necesidades. Y se intentará contestar a la pregunta ¿en México se tiene la cultura del ahorro e inversión?, ¿por qué sí o por qué no?

En el capítulo 2, se establecerá el sector de la población con posibilidades de ahorro e inversión. En este capítulo, primeramente se establecerá, en base a las teorías planteadas en el capítulo 1, el nivel de ingresos de la población mexicana, dividiéndola por niveles económicos; cuáles son las necesidades del mexicano, cómo distribuye sus ingresos en estas necesidades; por último, se definirá cuál será la población a estudiar y a quién va dirigido este trabajo de investigación.

En el capítulo 3, se establecerán los conceptos principales a utilizar en el desarrollo del trabajo, como son: trabajo, salario o sueldo, ahorro, inversión y portafolio de inversión, con la finalidad de unificar conceptos. También se analizarán los principales mecanismos de inversión disponibles en México, como son: Bolsas de Valores, CETES, Bancos, Afores, Compañías de Seguros, Productos de Derivados y Sociedades de Inversión.

En el capítulo 4, se dará a conocer el proceso para iniciar una inversión o ahorro, junto con los diferentes tipos de inversionistas, de acuerdo a las características que cada persona tiene. Y se establecerán los mecanismos de inversión que están al alcance de la población

¹ *EL ECONOMISTA*, Manuel Sánchez, martes 4 de septiembre de 2001, página 22.

de estudio y se compararán estos para dar ventajas y desventajas de cada uno de ellos. Con lo que cada persona de acuerdo a sus necesidades podrá determinar su propio portafolio de inversión.

Por último, se darán las conclusiones del trabajo aquí realizado y, en este punto se tratará de contestar a la pregunta. ¿mejoraría la situación económica de México, si se incrementará el nivel de ahorro e inversión de los mexicanos?

CAPÍTULO 1

1 – COMPORTAMIENTO HUMANO

Para conocer cómo el ser humano establece y logra sus objetivos, es necesario identificar los motivadores que tiene en la vida. Es decir, cómo establece sus metas y que está dispuesto hacer para lograrlas.

Es por esto, que en la primera parte de este capítulo, se analizarán varias teorías de especialistas sobre el comportamiento humano como son: la Jerarquía de Necesidades de Maslow, la Teoría X y la Teoría Y de McGregor, la Teoría de Higiene-Motivación de Herzberg y otras más. De esta forma se determinará cómo actúa en general el ser humano, para poder establecer cuáles son sus prioridades y cómo busca satisfacer sus necesidades. Al final de este capítulo se encuentra un cuadro resumen de las teorías aquí expuestas.

En la segunda parte del capítulo, se tratará el tema de la cultura del ahorro e inversión del mexicano, ¿en México tenemos cultura del ahorro?, ¿en México existe la posibilidad y los mecanismos para ahorrar?, ¿cómo podemos estimular el ahorro en los mexicanos?, éstas son algunas de las preguntas que se intentarán responder en este capítulo.

1.1 Teorías sobre el Comportamiento Humano y su motivación

Desde tiempos inmemoriales el hombre ha intentado conocerse a sí mismo, desde entonces han surgido muchos estudiosos del tema “*Comportamiento Humano*”, el más conocido es el realizado por Abraham Maslow, sobre todo por la esquematización que elaboró para el planteamiento de su Teoría de la Jerarquía de Necesidades, llamada también Pirámide de Jerarquías.

Otro fue, Clayton Alderferg, quien en base a la Teoría de la Pirámide de Maslow, establece tres grupos en lugar de los cinco niveles de la pirámide, y modifica el esquema planteado por Maslow, indicando que el hombre puede estar al mismo tiempo en más de uno de estos

grupos de necesidades; además, establece que si no logra satisfacer una necesidad de orden superior se incrementará su deseo de satisfacer una de orden inferior.

Estas y varias teorías más respecto al comportamiento del ser humano se analizarán a continuación.

A. Teoría de la Jerarquía de Necesidades

“Abraham Harold Maslow nació en abril de 1908, en Brooklyn, Nueva York. Tuvo seis hermanos más, de los cuales él era el mayor de todos. Sus padres eran inmigrantes rusos, sin educación y devotos de la religión judía.

Estudió leyes, sólo para satisfacer a sus padres. Se casó con Bertha Goodman, se mudaron a Wisconsin y es aquí donde obtuvo su doctorado en psicología en 1934, gracias a su estudio sobre el Comportamiento Primate.

Trabajó como profesor en las Universidades de Wisconsin y Columbia. En Columbia realizó trabajos con E. L. Thorndike, donde Maslow se interesó por la investigación sobre la sexualidad humana. Enseñó, en los siguientes 14 años, en Brooklyn, donde hizo contactos con muchos inmigrantes europeos intelectuales, personas como Adler, Fromm, Horney, entre otros, la mayoría seguidores de la corriente gestáltica y psicoanalítica.

En 1951, fue nombrado en la Universidad de Brandeis como presidente del Departamento de Psicología de Goldstein. Durante 1962, escribió “*Hacia una psicología del ser*”, más tarde en 1964 escribió “*Religiones, valores y experiencia cúspide*”.

Fue elegido presidente de la Asociación Americana de Psicólogos, en 1968. Un año más tarde, se trasladó a la Fundación Laughlin en Menlo Park, California. Posteriormente, en 1970, publicó “*Motivación y personalidad*”. Un año más tarde, escribió “*La amplitud*

potencial de la naturaleza humana". Ése mismo año, muere de un ataque al corazón, el 8 de junio, a la edad de 62 años"².

Abraham Maslow es reconocido por su teoría de motivación humana, la cual condujo a la técnica terapéutica conocida como automotivación.

En los años 60's, Abraham Maslow desarrolló la Teoría de la Jerarquía de las Necesidades Humanas. Se enfocó sobre el potencial humano, creyendo que el hombre se esfuerza para alcanzar el nivel más alto de sus capacidades. La gente busca las fronteras de la creatividad y se esfuerza por alcanzar el más alto nivel de conciencia y sabiduría. La gente en este nivel está etiquetada por otros psicólogos, como "funcionamiento completo" o poseyendo una "personalidad saludable". Maslow llamó a esta gente personas con auto-actualización.

Maslow estableció la Teoría de Jerarquía de Necesidades en la cual por medio de una pirámide, representa las necesidades básicas (en la parte inferior) y las necesidades de mayor potencial del hombre (en la parte superior). Cada nivel de la pirámide es dependiente del nivel previo. Por ejemplo, una persona no puede sentir el segundo nivel hasta que las demandas del primero han sido satisfechas.

Las necesidades del hombre a través del tiempo han ido cambiando, pero sus prioridades esenciales siempre han sido las mismas. La pirámide de Maslow muestra que el ser humano tiende primero a satisfacer sus necesidades fisiológicas y primarias, así como las de su familia, como son la alimentación, vestido y vivienda.

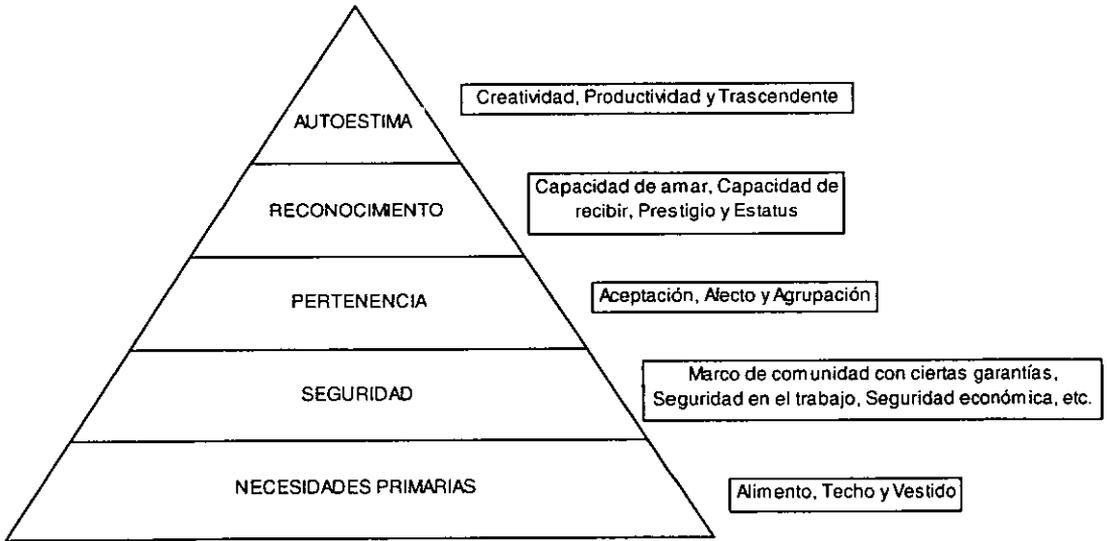
Una vez cubiertas éstas, se ocupa de su seguridad, entendiéndose como seguridad en el trabajo, seguridad económica, protección física y emocional, lo que representa una estabilidad.

Luego buscará el afecto, la aceptación y su pertenencia a un grupo con lo que tratará de encontrar el reconocimiento, autonomía y realización, es decir, el hombre no se conforma

² INTENET. http://mauve_ciel.tripod.com/biografiaspsi/id4.html

con cubrir sus necesidades esenciales. Al lograr cubrir sus objetivos primarios, se plantea nuevos y más altos —ésta es su naturaleza—, que complementarán su necesidad de superación, buscándola además en algún determinado grupo al que desee pertenecer ya sea por estatus o por propio interés en las actividades que realice el mismo, o bien por tener una estabilidad económica.

El hombre al querer pertenecer a un grupo cambia sus necesidades primarias, es decir, su alimentación, vestido y vivienda pueden estar en función del grupo al que desea pertenecer, la exclusividad en algunos productos pueden determinar si entra o no en esta nueva sociedad.



Finalmente, Maslow plantea que el hombre cubre la necesidad de autoestima mediante la creatividad, productividad y la forma de trascender. El ser humano tiene la preocupación de explorar, analizar y estudiar acerca de temas científicos, sociales, políticos o tecnológicos con la finalidad de aportar nuevas tesis a la humanidad para que éstas a su vez puedan ser de utilidad a las generaciones futuras.

Si bien ninguna necesidad queda satisfecha enteramente, una necesidad satisfecha en lo fundamental ya no lo motiva.

Maslow distingue las cinco necesidades en niveles superiores e inferiores. Las fisiológicas y de seguridad se describen como de orden inferior; la pertenencia, el reconocimiento y la autoestima se clasifican como necesidades de orden superior. La diferencia entre los dos órdenes se trazó suponiendo que las necesidades de orden superior se satisfacen en el interior del sujeto; en cambio, las de orden inferior se satisfacen en el exterior (por razones como sueldos, contratos y antigüedad).

B. Teoría ERG

Clayton Alderferg de la Universidad de Yale reformuló la Jerarquía de Necesidades de Maslow para adecuarla a los tiempos actuales, y creó la Teoría ERG.

Alderferg afirma que hay tres grupos de necesidades primordiales: existencia, relación y crecimiento. El grupo de existencia es que satisface nuestras exigencias materiales básicas de la existencia. Entre ellas figuran lo que Maslow consideró como necesidades fisiológicas y de seguridad (de orden inferior). El segundo grupo de necesidades son la relación, es decir, el deseo de mantener importantes relaciones interpersonales; estos deseos sociales y de estatus exigen interacción con otras personas para quedar satisfechos, y corresponden a la necesidad de amor y pertenencia propuesta por Maslow y al componente externo de su clasificación, la estima. Por último, Alderferg aísla las necesidades de crecimiento, es decir un deseo intrínseco de alcanzar el desarrollo personal. Entre ellas figuran el comportamiento intrínseco de la categoría de estima de Maslow y las características incluidas en la autorrealización.

Además de sustituir las 5 necesidades por tres, en contraste con la Jerarquía de Necesidades de Maslow, la Teoría ERG demuestra que es posible que al mismo tiempo esté en operación más de una necesidad y, si se reprime la satisfacción de una necesidad de orden superior, aumenta el deseo de satisfacer una de orden inferior.

La Teoría ERG no supone que existe una jerarquía rígida en la cual una necesidad inferior debe atenderse en lo esencial antes de pasar a la siguiente. Así, una persona puede hallarse en la etapa de crecimiento, aun cuando todavía no satisfaga las necesidades de existencia o relación; también es posible que las 3 categorías de necesidades estén operando al mismo tiempo.

Esta Teoría niega una de las afirmaciones de Maslow, quien afirmaba que un individuo puede permanecer en cierto nivel de necesidad hasta que ésta se satisface, señalando que cuando queda frustrada una necesidad de orden superior, aparece el deseo de intensificar una necesidad de orden inferior.

En resumen, la Teoría ERG establece, a semejanza de la de Maslow, que la satisfacción de las necesidades de orden inferior provocan el deseo de atender a las de orden superior; pero es posible que varias necesidades estén actuando como motivadores al mismo tiempo, y la frustración al intentar satisfacer una necesidad de orden superior puede causar la regresión a una de orden inferior.

C. Teoría de Tres Necesidades

“La motivación del logro es un impulso por vencer desafíos, avanzar y crecer. Gran parte del interés en este campo se generó por la investigación de David McClelland de la Universidad de Harvard. Uno de los estudios de McClelland examinó los patrones de motivación que se destacaban en escuelas, libros y familias de diferentes naciones”³.

Esta teoría fue establecida por David McClelland, quien menciona tres necesidades básicas: el logro, el poder y la afiliación. Se definen en los siguientes términos: *necesidad de logro*, impulso de sobresalir, alcanzar el logro en relación con un conjunto de niveles, de luchar por tener éxito; *necesidad de poder*, necesidad de hacer que otros realicen una conducta que

³ Keith Davis, *EL COMPORTAMIENTO HUMANO EN EL TRABAJO*, pág. 30.

de lo contrario no habrían observado; *necesidad de afiliación*, el deseo de establecer relaciones interpersonales amistosas y estrechas.

Señala que algunos que sienten un impulso irresistible al éxito luchan por el logro personal más que por los premios del éxito en sí. Sienten el deseo de hacer algo mejor o más eficientemente. Su impulso es la necesidad de logro. McClelland descubrió que los que están muy orientados al logro se distinguen del resto de la población por el deseo de hacer mejor las cosas. Buscan situaciones donde puedan asumir la responsabilidad personal de encontrar soluciones a los problemas, donde reciben inmediatamente retroalimentación sobre su rendimiento y, por lo mismo, saben si están mejorando o no y donde pueden establecer metas de dificultad moderada.

La necesidad de poder es el deseo de ejercer influencia y de controlar a la gente. Los individuos con un alto grado de ella gustan de "ser jefes", luchan por influir en otros, prefieren ser puestos en situaciones competitivas y orientadas al estatus, tendiendo a preocuparse más por conseguir influencia sobre los otros y prestigio que por dar un rendimiento adecuado.

La tercera necesidad identificada por McClelland es la de afiliación. La afiliación puede verse como el deseo de gozar de la aceptación y aprecio de la gente. Los que la sienten en alto grado luchan por conquistar la amistad, prefieren situaciones de cooperación a las de competencia y desean relaciones que incluyen un alto grado de comprensión mutua.

D. Teoría X y Teoría Y

"Douglas McGregor fue una figura ilustre de la escuela administrativa de las relaciones humanas de gran auge en la mitad del siglo pasado, cuyas enseñanzas, muy pragmáticas por cierto, tienen aun hoy bastante aplicación a pesar de haber soportado el peso de cuatro décadas de teorías y modas gerenciales.

McGregor en su obra "El lado humano de las organizaciones" describió dos formas de pensamiento de los directivos a los cuales denominó teoría X y teoría Y. Los directivos de la primera consideran a sus subordinados como animales de trabajo que sólo se mueven ante el yugo o la amenaza, mientras que los directivos de la segunda se basan en el principio de que la gente quiere y necesita trabajar"⁴.

Douglas McGregor fue otro de los que trató el comportamiento y motivación del ser humano, propuso dos puntos de vista distintos sobre el ser humano: uno básicamente negativo, denominado Teoría X, y otro básicamente positivo, llamado Teoría Y.

De acuerdo a la Teoría X: los empleados sienten una aversión intrínseca por el trabajo y, en lo posible, tratarán de evitarlo; puesto que les molesta el trabajo, hay que obligarlos, controlarlos o amenazarlos con sanciones para que alcancen las metas; los empleados rehuyen las responsabilidades y buscan dirección formal en lo posible; la mayor parte de ellos anteponen la seguridad a todos los demás factores asociados al trabajo y mostrarán poca ambición.

En contraste McGregor menciona otras cuatro suposiciones que llama Teoría Y: los empleados pueden considerar el trabajo una actividad tan natural como el descanso o el juego; el individuo ejercerá la autodirección y el dominio de sí mismo si se siente comprometido con los objetivos; el individuo normal aprende a aceptar la responsabilidad e incluso a buscarla; la creatividad, es decir la capacidad de tomar decisiones innovadoras, está generalizada en la población, sin ser necesariamente exclusiva de los niveles gerenciales.

La Teoría X supone que las necesidades de orden inferior dominan al hombre. Y la Teoría Y supone que las necesidades de orden superior predominan. McGregor sostuvo la opinión de que las suposiciones de la Teoría Y son más válidas que las de la Teoría X. Por tanto, propuso ideas como la participación en la toma de decisiones, los trabajos interesantes y de

⁴ INTERNET. <http://www.gestiopolis.com/canales/gerencial/articulos/18/xy.htm>

responsabilidad y las buenas relaciones de grupo como medios de maximizar la motivación del trabajador.

E. Teoría de Higiene-Motivación

Esta teoría fue realizada por el psicólogo Frederick Herzberg, el cuál estaba convencido de que la relación del hombre con su trabajo es básica y que su actitud ante el trabajo puede muy bien depender del éxito o fracaso. Herzberg descubrió que existen factores intrínsecos del trabajo, entre ellos el logro, reconocimiento, índole del trabajo, responsabilidad, progreso y crecimiento, que parecen relacionarse con la satisfacción.

Cuando el hombre está contento con su trabajo, tiende a atribuir a si mismo tales características. En cambio, cuando está insatisfecho tiende a citar los factores extrínsecos, como las políticas y administración de la empresa, la supervisión, las relaciones interpersonales y las condiciones de trabajo (caracterizadas por Herzberg como factores de higiene). Eliminar los factores causantes de insatisfacción puede lograr la paz, aunque no necesariamente la motivación. Si se quiere motivar al individuo en su trabajo, Herzberg recomienda poner de relieve el logro, el reconocimiento, el trabajo en sí, la responsabilidad y el crecimiento.

F. Teoría de la Evaluación Cognoscitiva

A fines de la década de los 60's, un grupo de investigadores propuso que el nivel general de la motivación tendería a disminuir con la introducción de premios extrínsecos, como la remuneración por el trabajo que antes había sido intrínsecamente satisfactorio por el placer que entrañaba el contenido del trabajo.

G. Teoría del Establecimiento de Metas

A fines de la década de los 60's, se afirmó que las intenciones de luchar por una meta son la fuente principal de la motivación por el trabajo. La conclusión general es que las intenciones, formuladas en función de metas difíciles y específicas, constituyen un importante factor motivador.

H. Teoría del Reforzamiento

Esta teoría es lo contrario de la de establecimiento de metas. En la teoría del refuerzo tenemos un enfoque conductista el cual sostiene que el reforzamiento condiciona la conducta.

I. Teoría de la Equidad

Esta teoría reconoce que a los individuos no sólo les interesa la cantidad absoluta de premios que reciben por su esfuerzo, sino también la relación que éste tiene con lo que reciben otros. Hacen juicios sobre el nexo entre su esfuerzo y resultados y los de los demás.

J. Teoría de Expectativa

Esta teoría establece que la fuerza de una tendencia para actuar en cierta forma depende de la fuerza de la expectativa de que el acto se acompañará de cierto resultado y de la atracción que este último tiene para el individuo. Incluye 3 variables: *atracción*, importancia que el individuo concede a un resultado o premio potencial que puede conseguirse en el trabajo, esto contiene las necesidades insatisfechas del sujeto; *nexo entre desempeño y premio*, grado en que el individuo cree que dar cierto nivel de rendimiento lo llevará a la obtención de los resultados deseados; *nexo entre esfuerzo y desempeño*.

percepción de la probabilidad de que poner cierto grado de esfuerzo favorecerá el desempeño.

1.2 ¿En México se tiene la cultura del ahorro e inversión?

Tomando de referencia las teorías sobre el comportamiento humano —mencionadas anteriormente—, la idiosincrasia del mexicano, aunada a la situación política que vive México desde hace varios años con inflaciones recurrentes, malos manejos de los recursos económicos en el gobierno, alto índice de desempleo, problemas en la educación, devaluaciones del peso y otros muchos problemas que existen en el país; ahora se analizará si el mexicano en general tiene el hábito de ahorrar.

En los primeros años de todo niño los padres no inculcan el hábito de ahorrar, ya sea porque no tienen los recursos suficientes para proporcionar algo de dinero para que aprendan a manejarlo por ellos mismos o porque les proporcionan todo lo que necesitan, por eso no aprenden tampoco a manejarlo (porque no es necesario).

Más aun, cuando ese niño crece, se le hace creer que no tiene la capacidad para ahorrar y le crean los bancos la necesidad de pedir prestado, mediante la utilización de tarjetas de crédito, con lo que cada vez tendrá menor oportunidad de ahorrar y formar un patrimonio.

Gran parte de los mexicanos no tienen los ingresos suficientes para cubrir metas fijadas, por lo que se endeudan con las tarjetas de crédito creyendo en los *eslogans* utilizados por los bancos para promocionar sus tarjetas de crédito como son: “¿cuánto vale tu tranquilidad?” (American Express), “gana puntos” (Banamex), “sigue ahorrando, comprando” (Santander).

El ahorro es una abstención, quien no gasta la totalidad de sus ingresos, ahorra. Transforma, así, en capital una porción de su ingreso no gastado.

Quien ahorra, quita de su ingreso cierta porción de dinero en el momento de recibirlo, es decir, lo sacrifica, con el fin de lograr que en lo futuro su ingreso sea mayor, asegurando su porvenir de las caídas en los índices de precios al consumidor, devaluaciones, descensos en la bolsa de valores, y otros factores muy comunes que atacan a los ingresos del trabajador mexicano.

El ahorrar exige fuerza de voluntad, sino se posee la cultura del ahorro desde que se es niño. Pero con el tiempo, el ahorrador podrá observar que el interés del capital viene a recompensar el sacrificio: a mayor capital, mayor interés a futuro.

En México, se deberá desarrollar el hábito del ahorro, que el grueso de la población no tiene debido a la situación económica del país, la cual continúa de la misma manera desde hace ya varias décadas.

Aunque hay que reconocer que una gran parte de la población mexicana no tiene los recursos suficientes ni para subsistir. Generalmente, la gente hasta de muy bajos ingresos (en donde apenas les alcanza para subsistir) no tienen el hábito, gusto o intención de guardar cierta parte de sus ingresos: aunque le sobre éste (tenga un excedente), inmediatamente lo destina a satisfacer necesidades del momento, compra cosas que aunque no las necesita le causarán más placer o satisfacción inmediata que el ahorrar para un futuro próximo.

Lo anterior se demuestra por las estadísticas publicadas por el INEGI, donde de acuerdo al censo que realizó el año pasado (2000), se obtuvieron dos datos que son un claro ejemplo de la cultura del mexicano, el 30.6% de las viviendas del país (en promedio nacional) no tiene refrigerador, pero sólo el 13.3% no cuentan con televisión. Este dato puede ser más revelador si tomamos en cuenta únicamente el estrato 2, que considera a los estados de Tabasco, Campeche, Veracruz, Hidalgo, Puebla y San Luis Potosí (que comprenden casi el 20% de la población del país), en donde las viviendas sin refrigerador son el 47.8% y sin televisión sólo el 22.0%. Estos datos pueden ser consultados en el anexo 1.

En México es casi inexistente el ahorro voluntario, -y no sólo tomando en cuenta a las Administradoras de Fondos para el Retiro (Afores), sino a todo el sistema bancario en cualquiera de sus formas-, elemento que en las economías más evolucionadas ha sido la principal fuente de capital estable para financiar y promover el crecimiento sostenido del sistema productivo.

En el país se tienen malos hábitos que impiden llevar en orden nuestras finanzas. Identificarlos y conocer el daño que causan, es el primer paso para tratar de corregirlos.

Los malos hábitos más comunes son: no tener bien identificadas las metas y objetivos en la vida, tanto a corto como a largo plazo, es decir, no se tiene un plan financiero personal, no se tiene un motivo para ahorrar y por lo tanto, para satisfacer sus necesidades las personas se endeudan con frecuencia, con lo que los sueños siguen pareciéndoles inalcanzables; no tener un registro detallado de los ingresos y los egresos, es decir, no se sabe cuánto, cómo ni en qué se gasta, y por lo tanto es probable que llegue el día en que no sepan si endeudarse o no, para realizar una compra mayor y, mucho menos hasta dónde pueden endeudarse; no contar con un fondo de emergencia, ni un seguro para proteger su patrimonio, en el mejor de los casos, si se llegará a presentar un imprevisto recurrirían a algún familiar o con alguna institución financiera, para salir momentáneamente del problema, o en caso extremo, esta emergencia puede hacer que pierdan totalmente su patrimonio; no conocer los instrumentos financieros para ahorrar o invertir, no conocer los riesgos de las diferentes opciones, en muchas ocasiones por falta de tiempo, desidia o cualquier otro motivo que encuentren válido: comprar de manera compulsiva, les causa gran satisfacción, sin embargo en muchas ocasiones se dan cuenta que el producto que compraron no era bueno, era caro, inservible o realmente no lo necesitaban; es difícil ajustarse a un presupuesto y la gente nunca puede llegar a sus metas de ahorro, si es que las tienen; gastan sus ingresos extras como aguinaldo, bonos o participaciones de utilidades, en algunas ocasiones aún antes de recibirlos, en lugar de ahorrarlos o destinarlos a bajar su nivel de endeudamiento.

Modificar estos malos hábitos, es sumamente difícil, ya que son conductas que se tienen muy arraigadas dentro de los mexicanos, que se llevan a cabo sin darse cuenta. Se necesita conocer qué hacer, por qué hacerlo y cómo hacerlo. Pero además, se requiere querer hacerlo, estar convencido de ello, y poner un gran esfuerzo para lograrlo.

Para corregir los malos hábitos que van en contra del ahorro se deben de tomar en cuenta las siguientes sugerencias: hacer una lista de proyectos, de distintos objetivos en la vida y visualizarlos constantemente, sin ellos, cualquier planeación no tendrá ningún sentido; llevar constantemente un registro detallado de todos los ingresos y egresos, los cuales ayudarán a tener una idea clara de los patrones de consumo; determinar la capacidad de ahorro, tomando en cuenta los objetivos de vida, los ingresos y los egresos.

Se debe hacer un presupuesto mostrando todos los ingresos y gastos, tratando de ajustarlos lo más posible a niveles razonables, para lograr un equilibrio, es decir, no limitarse demasiado, ya que esto puede causar frustración, pero tampoco permitiéndose demasiados caprichos.

Antes de iniciar cualquier estrategia de ahorro o inversión, se deben eliminar las deudas contraídas o dejarlas en los niveles más bajos posible, en donde puedan ser controladas.

Para lograr las metas de mayor plazo, se deben considerar invertir una parte de los recursos en inversiones bursátiles. Para lo cual, deben conocerse todas las opciones que están al alcance y, los riesgos que conllevan.

Formar un fondo de emergencia que equivalga por lo menos a tres meses de los gastos corrientes e invertirlo en instrumentos que paguen rendimientos reales y en los que se tenga disponibilidad diaria.

Contratar seguros para protegerse de diversos riesgos a los que se está expuesto, como son los de vida, contra robo de automóvil o a casa habitación, de gastos médicos, etc.

El gobierno no ha encontrado la fórmula correcta para lograr que el mexicano ahorre, o no le interesa motivar al pequeño ahorrador; la muestra se encuentra en las bajas tasas de intereses para el ahorro (alrededor del 2% anual en promedio), pero las altas tasas de intereses para los créditos (entre el 35 y 40% anual en promedio). Las raíces del problema se encuentran en la década de los 70 cuando se disparó la inflación, fenómeno que afecta los ahorros y cuya existencia continúa en niveles elevados y de fuertes variaciones.

Además, el sistema financiero mexicano no ha sido capaz de brindar soluciones prácticas al problema. Tanto bancos como casas de bolsa con elevadas estructuras de costos no han encontrado una forma redituable de atraer al pequeño ahorrador, y sólo han sido capaces de ofrecer servicios e instrumentos de inversión a clientes con altos niveles de ingreso.

Ni las Operadoras de Fondos de Inversión aunque han reducido los montos mínimos que piden a sus clientes en la apertura de contratos, estos se mantienen en niveles de \$10,000 pesos en promedio, cantidad que está aún muy por arriba de lo que el grueso de la población puede destinar al ahorro.

A su vez, las uniones de crédito y las sociedades de ahorro y préstamo, mejor conocidas como cajas de ahorro son las estructuras que en otros países forman la base de promoción del ahorro popular, así como las cajas populares. Pero como en México, algunas de éstas se han involucrado en escándalos, quiebras y fraudes, su imagen se ha visto deteriorada y es ya escasa la confianza que pueden generar las instituciones de este tipo. Aunque recientemente se ha lanzado una propuesta para reglamentarlas y controlarlas.

Por todo esto, no cabe duda que es necesario el llevar a cabo grandes cambios al sistema financiero mexicano, como el asegurar que los ahorradores dispongan de un marco legal funcional, normatividad adecuada, estructura operacional y financiera acertada, supervisión minuciosa, al igual que los instrumentos que les permitan propiciar las condiciones necesarias para atraer y dar servicio al pequeño ahorrador.

El gobierno es el que debe dar el primer paso, estableciendo medidas de control para toda institución financiera y, la gente tenga la confianza de ahorrar o invertir su dinero en ellas.

Aunado a esto, el mexicano debe empezar a formarse el hábito del ahorro, debe educar a sus hijos, debe enseñarles y crearles el hábito del ahorro. En esto, los bancos ya están dando el primer paso; algunos bancos han diseñado instrumentos de ahorro para niños y jóvenes, con montos mínimos para apertura de cuentas desde \$50 pesos. Ahora, los padres deben iniciar a sus hijos en el hábito del ahorro; ayudarles a abrir una cuenta bancaria de este tipo y conminarlos a ahorrar sus “domingos” o dinero de cumpleaños, para comprarse ellos mismos esos juguetes que tanto desean.

CUADRO SINÓPTICO DE TEORÍAS DEL COMPORTAMIENTO HUMANO

Teoría	JERARQUÍA DE NECESIDADES	ERG	TRES NECESIDADES	X y Y	HIGIENE - MOTIVACIÓN
Autor	MASLOW, Abraham	ALDERFERG, Clayton	McCLELLAND, David	McGREGOR, Douglas	HERZBERG, Frederick
Características	<p>Establece 5 niveles</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Necesidades primarias 2. Seguridad 3. Pertenencia 4. Reconocimiento 5. Autoestima <ul style="list-style-type: none"> - El hombre se esfuerza para alcanzar lo más alto de sus capacidades (auto-actualización). - Se requiere satisfacer una necesidad inferior antes de pasar al siguiente nivel. 	<p>Establece 3 grupos</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Existencia 2. Relación 3. Crecimiento <ul style="list-style-type: none"> - Si se reprime la satisfacción de una necesidad de orden superior, aumenta el deseo de satisfacer una de orden inferior. - Es posible que al mismo tiempo esté en operación más de una necesidad. 	<p>Las tres necesidades son:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 Necesidad de Logro 2 Necesidad de Poder 3 Necesidad de Afilación <ul style="list-style-type: none"> - Se busca el logro personal más que los premios del éxito en sí. - Se busca influir sobre los demás, "ser jefes". - Se desea establecer relaciones interpersonales amistosas y estables. 	<p>X es lo negativo:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Los empleados sienten aversión por el trabajo. - Los empleados rehuyen las responsabilidades - Los empleados muestran poca ambición. <p>Y es lo positivo:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Los empleados consideran el trabajo una actividad natural. - El individuo ejercerá autodirección y dominio de sí mismo. - El individuo aprende a aceptar responsabilidades. 	<ul style="list-style-type: none"> - La relación del hombre con su trabajo es básica y su actitud ante el trabajo depende del éxito o fracaso. - Factores intrínsecos motivadores del trabajador: logro, índole del trabajo, reconocimiento, progreso, responsabilidad y crecimiento. - Cuando el hombre está contento con su trabajo, lo atribuye a factores internos; en cambio, cuando está insatisfecho tiende a citar factores externos.

Teoría	EVALUACIÓN COGNOSCITIVA	ESTABLECIMIENTO DE METAS	REFORZAMIENTO	EQUIDAD	EXPECTATIVA
Autor	-	-	-	-	-
Características	<ul style="list-style-type: none"> - La motivación tiende a disminuir con la introducción de premios extrínsecos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Las intenciones de luchar por una meta son intenciones formuladas en función de metas difíciles y específicas, constituyen un factor motivador. 	<ul style="list-style-type: none"> - Esta teoría es opuesta al Establecimiento de metas - Hay un enfoque conductista, el cuál sostiene que el reforzamiento condiciona la conducta. 	<ul style="list-style-type: none"> - Reconoce que a los individuos no sólo les interesa la cantidad de premios que reciben, sino también la relación que éste tiene con lo que reciben otros. - Hace juicios sobre el nexo entre su esfuerzo y resultados y los de los demás. 	<p>Establece tres variables:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Atracción 2. Desempeño / Premio 3. Esfuerzo / Desempeño <ul style="list-style-type: none"> - La fuerza de la actuación, depende de la expectativa del resultado que acompaña al acto y de la atracción que ese resultado tiene para el individuo.

CAPÍTULO 2

2 – POBLACIÓN DE ESTUDIO

La población en México se dividirá en diferentes niveles económicos para efectos de este trabajo de investigación, los cuales se derivan de sus ingresos o percepciones, se considera importante dar conocer sus divisiones así como especificar cuál de estos niveles será nuestra población de estudio, de esta forma el presente capítulo estará estructurado de la siguiente manera:

En la sección 2.1, se analizará qué porcentaje de la población es económicamente activa y cuál es el nivel de ingresos de la población; en la 2.2, se dividirá a la población en niveles económicos para su estudio.

En la sección 2.3, se establecerá cuál será la población objeto de nuestro estudio, tomando como base no sólo los ingresos y la capacidad de ahorro de la población, sino también involucrando la idiosincrasia del mexicano combinada con las teorías de especialistas en el tema: Comportamiento Humano; así como con el apoyo de lo aportado en los capítulos anteriores.

Para apoyar datos presentados en este capítulo, se incluyen en los anexos del trabajo tablas con datos más amplios o históricos.

Antes de continuar, se explicará brevemente qué se deberá entender por estrato de población. Estrato es la forma de clasificar, por el Instituto de Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), los datos obtenidos en los censos que realiza, de acuerdo al nivel de bienestar. Siendo el estrato 1 aquel que contiene a las regiones o estados del país con el peor nivel de bienestar de México, y el estrato 7 con el mejor nivel de bienestar.

2.1 Nivel de ingresos de la población en México

En México hay aproximadamente 97.4 millones de habitantes, de los cuales el 49.3% es población económicamente activa, de acuerdo al último censo realizado en el país y reportado para el mes de enero de 2001 por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI).

En la siguiente tabla se muestra el porcentaje de población económicamente activa en el país por estrato; para tener una idea más clara de cada estrato puede referirse al plano (anexo 2). Estos datos pueden ser observados en el anexo 1 y su evolución en la última década en el anexo 3.

	Estrato 1	Estrato 2	Estrato 3	Estrato 4	Estrato 5	Estrato 6	Estrato 7	Nacional
% de Población económicamente activa	45.4	47.3	44.0	50.4	57.5	51.1	54.6	49.3

En México se utiliza el salario mínimo como base para el pago de salarios, al menos es lo que propagan las autoridades, aunque ahora veremos que hay una gran parte de la población en el país que no percibe ni un salario mínimo.

En 1999, más de 7 millones de personas empleadas no ganaban ni un salario mínimo, que en ese año era de \$32.00 pesos diarios en promedio nacional.

Actualmente, el 8.5% de la población económicamente activa recibe menos de un salario mínimo, es decir, no perciben ni \$38.05 pesos diarios (promedio nacional del salario mínimo) y, el 3.8% no perciben ingresos; con lo cual se tiene un 12.3% de la población que no perciben ingresos ni para sobrevivir.

El artículo 123 de la Constitución establece que, “los salarios mínimos generales deberán satisfacer las necesidades normales de un jefe de familia en el orden material, social y cultural, y para proveer a la educación obligatoria de los hijos”.

De acuerdo con varias investigaciones realizadas al respecto del tema de los salarios mínimos en México y su impacto en la sociedad, se tiene:

En primer lugar, según una investigación elaborada por economistas de la UNAM, si se cumplieran los buenos deseos de la Carta Magna, la canasta básica que deben consumir los trabajadores y sus familias como mínimo, tiene un costo de \$ 408.95 semanal, lo cual nos indica que este tendría que ser el salario mínimo que debería percibirse semanalmente. El déficit del salario mínimo con respecto a la canasta básica es de más del 35%, es decir, los trabajadores con ingresos de un salario mínimo sólo pueden adquirir el 65% de la canasta básica.

Otra de las investigaciones dice, que algunos nutriólogos señalan que una dieta diaria debe ser de fruta de temporada, tortillas, huevo, frijol, aceite, azúcar, arroz, carne (pollo o hígado de res), verdura de temporada y leche. Sin embargo, con un salario mínimo de \$223.00 semanales solamente alcanzaría a cubrir el 97.4% del costo total de \$229.00 al que asciende la canasta recomendada. Y esto solo representa la alimentación, pero no alcanzaría para cubrir el resto de las necesidades primarias.

El periódico *Reforma* del 18/sep/00 dice, “hoy en día, el salario mínimo se encuentra en el nivel más bajo de su historia y sólo en los últimos años su poder adquisitivo ha caído 74%. Actualmente la mayoría de los asalariados ganan menos de la mitad de lo que percibían hace diez años”. “El tiempo que un obrero mexicano debe trabajar para comprar la canasta básica de alimentos pasó de 8 horas 47 minutos, a cerca de 34 horas, en 1998”.

En enero de 2001, la población económicamente activa se encontraba dividida por el INEGI, de la siguiente manera:

3.8%	No reciben ingresos
8.5%	Ingresos menores a 1 salario mínimo
28.9%	Ingresos de 1 a 2 salarios mínimos
40.5%	Ingresos de 2 a 5 salarios mínimos
14.5%	Ingresos mayores a 5 salarios mínimos
3.8%	No especificado

El 23 de junio de 2001 se dio a conocer por el Banco Mundial que la población en México en la pobreza asciende al 58% de ésta, siendo el 82% población rural; esta cifra contrasta mucho con la reportada por el gobierno mexicano en donde indica que sólo el 40% de la población en México vive en la pobreza.

2.2 División de niveles económicos

Según la Asociación Mexicana de Estudios para la Defensa del Consumidor (AMEDEC), el precio de la canasta básica en agosto de 2000 fue de \$ 2,250.88 en promedio al mes.

Con este dato, los de la tabla anterior y tomando \$38.05 (promedio nacional) como salario mínimo, se puede dividir a la población en dos sectores:

3.8%	No reciben ingresos	
8.5%	Ingresos menores a 1 salario mínimo	\$ 1,141.50 / mes
28.9%	Ingresos de 1 a 2 salarios mínimos	\$ 2,283.00 / mes
40.5%	Ingresos de 2 a 5 salarios mínimos	\$ 5,707.50 / mes
14.5%	Ingresos mayores a 5 salarios mínimos	Más de \$5,707.50 / mes
3.8%	No especificado	

- a) Población que recibe menos de un salario mínimo (\$1,141.50/mes) y hasta 5 salarios mínimos (\$5,707.50/mes), apenas ganan para subsistir y cubrir necesidades primarias. En este grupo está el 81.7% de la población.

- b) La población que percibe ingresos mayores a 5 salarios mínimos. En este grupo está el 14.5% de la población.

Nota: Para efectos del presente trabajo de investigación, el 3.8% de la población no es tomado en cuenta en ninguno de estos dos grupos, debido a que no se tiene especificado su ingreso.

En el anexo 4, se muestra la evolución del salario mínimo en la última década por zonas geográficas en la que es dividido el país para el establecimiento de salarios.

2.3 Población con posibilidades de ahorro

De acuerdo a lo establecido por Maslow en su teoría de Jerarquía de Necesidades, y tomando la realidad del mexicano; por más que éste, se empeñe en ahorrar para obtener alguna meta deseada y, no llegará a alcanzarla, desiste de su meta y destina sus recursos y esfuerzos en objetivos pertenecientes a niveles más bajos al que se proponía originalmente.

Muchas personas que utilizan las tarjetas de crédito dicen preferir pagar \$300.00 o \$400.00 al mes (dependiendo de la tarjeta), que ahorrar esta misma cantidad al mes hasta obtener \$7,000.00 para la compra de un televisor de 29"; no les importa pagar de 3.5 a 4% de intereses mensuales. Además, la mensualidad en algunas tarjetas de crédito cobran como "*mínimo a pagar*" menos de los intereses generados en el mes, por consiguiente la deuda en lugar de disminuir, aumentará.

Siguiendo con este ejemplo, se tiene a Banamex con una tasa de interés (calculada con la media de las tasas de interés durante el último año) de 3.715%, pagando el mínimo

marcado en el estado de cuenta, pagando comisión anual igual a la de este año (\$310.00), sin hacer uso de la tarjeta de crédito en ninguna otra adquisición o pago y manteniendo todos estos valores fijos durante todo el ejercicio; se obtendrá como resultado que a los 4 años de contratada la deuda por \$7,000.00 por la compra de un televisor de 29", ya habremos pagado más del doble de lo que nos costo y deberemos al banco aun más de \$3,000.00

En el punto anterior de este capítulo, se establecieron dos grupos (a y b), para nuestro estudio sólo se tomará en cuenta al grupo b, ya que éste es el único que tiene posibilidades reales de ahorrar. El primer grupo, está constituido por personas que apenas ganan el dinero suficiente para subsistir, no están en posibilidades de ahorrar; estas personas de acuerdo a Maslow únicamente pueden satisfacer sus necesidades primarias (vestido, techo y alimentos).

Aunque se deberá estar consciente de que existen algunos casos en los que una persona puede ganar menos de cinco salarios mínimos y tendrá la posibilidad de ahorrar, tal es el caso de estudiantes que viven con sus papás y prácticamente no requieren hacer ningún desembolso fuerte, como pagar una renta o la alimentación y vestido de una familia. Pero este sector de la población no es representativo y por lo tanto no será tomado en cuenta para nuestro estudio.

CAPÍTULO 3

3 – MECANISMOS DE INVERSIÓN DISPONIBLES EN MÉXICO

Al hablar de mecanismos de inversión se utilizan conceptos especializados en el tema, no necesariamente conocidos por nuestro sector de estudio.

Así pues en el presente capítulo, se establecerán los conceptos que se utilizarán en el desarrollo de todo el trabajo de investigación con la finalidad de aclarar cada uno de estos y asegurar que se entenderá en los capítulos subsecuentes a lo que se refiere cada uno de los términos.

Se establecerán las definiciones de Trabajo, Salario, Ahorro, Inversión y Portafolio de Inversión.

También en este capítulo, se enunciarán los mecanismos de inversión disponibles en México como son la Bolsa de Valores, los CETES, los bancos, las afores, las compañías de seguros, los productos de derivados y las sociedades de inversión; qué se requiere para ingresar en cada uno de estos mecanismo de inversión; y cómo opera cada uno de ellos.

3.1 CONCEPTOS.

Ahora, se establecerán los conceptos básicos que se utilizarán en este trabajo de investigación.

A) Trabajo

Trabajo es toda aquella actividad que realiza el hombre y por la cuál espera una remuneración económica. Se utiliza fuerza física e intelectual para el desarrollo de una actividad o trabajo, por la cuál se dará una remuneración que puede ser recibida por el trabajador al inicio o al término de la actividad. La cantidad de fuerza física e intelectual requerida por la actividad o trabajo a desarrollar varía de una a otra; por ejemplo, un campesino desarrollará casi el 100% de su actividad mediante la utilización de fuerza física,

en cambio un médico cirujano tal vez utilice 50% de fuerza física y 50% intelectual y, en el otro extremo se tendrá a un director de empresa que quizá utilice casi el 100% de fuerza intelectual en su trabajo.

En este concepto no se profundizará mucho, únicamente se establecerán dos puntos de vista, primero se comenzará con lo indicado por la ley mexicana a este respecto; luego se introducirá el concepto de trabajo desde el punto de vista de Karl Marx.

De acuerdo al artículo 3 de la Ley Federal del Trabajo, el trabajo es "... un derecho y un deber sociales. No es un artículo de comercio, exige respeto para las libertades y dignidad de quien lo presta decoroso para el trabajador y su familia.

No podrán establecerse distinciones entre los trabajadores por motivo de raza, sexo, edad, credo religioso, doctrina política o condición social..."⁵.

Asimismo Karl Marx dice que "el uso o el empleo de la fuerza de trabajo es la fuerza misma"⁶, por lo que el trabajo está dividido en los siguientes elementos: "primero; la actividad personal del hombre –el trabajo propiamente dicho-. Segundo: el objeto en que se ejerce el trabajo. Tercero; el medio por el que se ejerce.

Primero. La actividad personal del hombre es un gasto de las fuerzas de que está dotado su cuerpo.

Segundo. La tierra es el objeto universal del trabajo, que existe independientemente del hombre.

Tercero. El medio de trabajo es una cosa o conjunto de cosas que el hombre coloca entre él y el objeto de su trabajo para ayudar a su acción"⁷.

⁵ *Ley Federal del Trabajo*. pág. 11.

⁶ Karl Marx. *El Capital*. pág. 50.

⁷ *Ibidem*, pág. 50 y 51.

De lo anterior se puede concluir que el trabajo tiene doble utilidad, la propiedad de satisfacer una necesidad y la de crear valor.

B) Salario

El salario o sueldo es la remuneración o gratificación por la actividad o trabajo desarrollado. El pago por una actividad específica puede realizarse en dinero, en especie, en vales de despensa, de gasolina o de restaurante, en forma diaria, semanal, quincenal, mensual, antes o después de realizar la actividad.

El salario de acuerdo a la Ley Federal del Trabajo en su artículo 82, dice que "... es la retribución que debe pagar el patrón al trabajador por su trabajo"⁸.

Por otra parte, el artículo 83 afirma que "el salario puede fijarse por unidad de tiempo, por unidad de obra, por comisión, a precio alzado o de cualquier otra manera"⁹.

La Ley Federal del Trabajo en su artículo 84, establece que "el salario se integra con los pagos hechos en efectivo por cuota diaria, gratificaciones, percepciones, habitación, primas, comisiones, prestaciones en especie y cualquier otra cantidad o prestación que se entregue al trabajador por su trabajo"¹⁰.

Y el artículo 85 señala que "el salario debe ser remunerador y nunca menor al fijado como mínimo de acuerdo con las disposiciones de esta Ley. Para fijar el importe del salario se tomarán en consideración la cantidad y calidad del trabajo..."¹¹.

Al hablar de salario mínimo se debe aclarar que en el artículo 90 de la Ley Federal del Trabajo, éste se define como "... la cantidad menor que debe recibir en efectivo el trabajador por los servicios prestados en una jornada de trabajo.

⁸ *Ley Federal del Trabajo*, pág. 95.

⁹ *Ídem*.

¹⁰ *Ibidem*, pág. 96.

¹¹ *Ibidem*, pág. 97.

El salario mínimo deberá ser suficiente para satisfacer las necesidades normales de un jefe de familia en el orden material, social y cultural, y para proveer a la educación obligatoria de los hijos¹².

Marx en su libro *EL CAPITAL*, afirma que "... el salario es la retribución del trabajo"¹³, y asegura que "... lo que el capitalista paga es el valor de la utilidad que el obrero le procura, el valor del trabajo. Además, el trabajador no percibe su salario hasta después de haber entregado su labor. Ahora bien, como medio de pago, el dinero sólo realiza, tardíamente..., el valor o el precio del trabajo ejecutado"¹⁴.

En resumen, el salario es la remuneración monetaria o en especie que recibe un trabajador por sus prestaciones en la producción de bienes y servicios. Las retribuciones de un trabajador pueden traducirse en ventajas para su familia, como facilidades para la vivienda, la educación de los hijos, alimentación para su familia, etc. El salario se pacta bien de forma bilateral entre el trabajador y el empresario o por convenio colectivo, entre los sindicatos y las organizaciones de empresarios.

Mientras que, el salario mínimo es la cantidad mínima que debe recibir en efectivo el trabajador por los servicios prestados en una jornada de trabajo. Pueden ser generales, por una o varias áreas geográficas y extenderse a una o más entidades federativas, o pueden ser profesionales para una rama determinada de actividad económica o para profesiones, oficios o trabajos especiales dentro de una o varias áreas geográficas.

Los salarios mínimos se fijan por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos integrada por representantes de los trabajadores, patrones y el gobierno, la cual se puede auxiliar de comisiones especiales de carácter consultivo. El salario mínimo de acuerdo con la ley deberá ser suficiente para satisfacer las necesidades normales de un jefe de familia en el orden material, social y cultural, y para proveer la educación básica a los hijos.

¹² *Ibidem*, pág. 101.

¹³ Karl Marx. *Op. cit.*, pág 159.

¹⁴ *Ibidem*, pág. 161.

Pero, ¿cuál es la realidad de más del 80% de la población?, esta parte de los mexicanos no gana ni el mínimo para subsistir.

C) Ahorro

Tradicionalmente, a la cantidad monetaria excedente de las personas e instituciones sobre sus gastos se le denomina *ahorro*. También se le nombra así a la parte de la renta que después de impuestos no se consume, en el caso de las personas físicas; ni se distribuye en el caso de la sociedad.

Común y erróneamente la gente piensa que es el ingreso no consumido, es decir la diferencia entre el ingreso y el consumo.

En resumen, ahorro significa “reservar” una capacidad productiva, no empleada en la producción de bienes de consumo y dejarla disponible para producir nuevos bienes de inversión. El ahorro nacional no consiste en acumular dinero, sino capital.

También se puede decir que el ahorro es la diferencia positiva que resulta de la comparación entre los ingresos y los gastos de una entidad.

El ahorro enfrenta diversos problemas para su práctica: culturales, económicos, políticos, jurídicos y psicológicos.

En primer lugar, cultural, porque al mexicano no se le ha inculcado el hábito de ahorrar, no le interesa, está preocupado por subsistir; económico, porque no tiene los ingresos suficientes para subsistir junto con su familia, satisfacer sus necesidades primaria, casa, vestido y techo. Político y jurídico, porque el gobierno no está interesado o no ha hallado la forma de incentivar el ahorro entre la población de bajos o escasos recursos, se ha vuelto una lucha de poder entre los diferentes partidos políticos para demostrar quien apoya más a

la clase social más necesitada. Y por último psicológico, porque se le crea al mexicano la necesidad de endeudarse haciéndole creer que eso le representará cumplir con cierto estatus de la sociedad o que es la mejor o tal vez única forma de alcanzar sus objetivos, su sueño de comprar una casa, un automóvil, pagar la colegiatura de sus hijos, disfrutar de las vacaciones deseadas, etc.

Lo cierto es que este concepto del ahorro hay que cambiarlo. No se puede seguir ahorrando lo que queda, para cuando se requiera. En primer lugar, se requiere tener objetivos de ahorro y, en segundo lugar, destinar parte de los ingresos para alcanzar los objetivos y después pagar gastos y deudas contraídas.

Para iniciar el proceso de ahorro, primero se debe saber el presupuesto con el que se cuenta, cuánto se tiene de ingreso y cuánto se gasta, en un determinado periodo de tiempo (una quincena, un mes, un año, etc.). Los ingresos son todas aquellas remuneraciones que se reciben por el trabajo desempeñado, que puede recibirse en forma de dinero en efectivo, cheques, vales de despensa, bonos, reparto de utilidades, etc.; y los gastos son todos aquellos egresos que se realizan para satisfacer las necesidades como son, renta, predial, vestido, alimentación, educación, recreación, deudas contraídas con anterioridad etc.

Este trabajo se debe realizar lo más exacto y realista posible, porque de este presupuesto va a depender de que se tenga un buen sistema de ahorro y la tranquilidad en casos de contingencia o emergencia.

Teniendo el presupuesto, se determina el grado de ahorro en ese periodo de tiempo, únicamente restando los egresos a los ingresos. Ahora cada vez que inicie el periodo fijado lo primero será destinar al ahorro el porcentaje de los ingresos que se calcularon y el resto servirá para pagar los gastos y deudas.

D) Inversión

Inversión es el empleo de una suma de dinero en compras de bienes duraderos o títulos; gasto que se efectúa para mantener en funcionamiento o para ampliar el equipo productivo de una empresa; bienes y servicios producidos pero no consumidos; suma de dinero sobrante que se destina a la obtención de rendimiento mediante instrumentos financieros o bancarios.

Una persona que desea ingresar en los mecanismos de inversión, primero tuvo que haber ahorrado durante cierto periodo de tiempo hasta alcanzar el nivel mínimo para ingresar al mecanismo de inversión deseado; con la excepción de aquellas personas que reciben una herencia, que se hayan sacado la lotería o hayan recibido la ayuda de un familiar.

La inversión, es una forma de ahorro en donde se obtienen mejores intereses, pero también se tienen mayores riesgos; conceptos que van ligados, a mayor rendimiento (intereses) mayor riesgo.

E) Portafolio de Inversión

El Portafolio de Inversión es el activo de una persona física o moral que se encuentra invertido en valores del mercado primario o secundario. El portafolio puede contener bonos y acciones comunes o preferentes de diversas empresas, pero normalmente no se refiere a bienes concretos, tales como oro, plata u obras de arte.

El inversionista al conforma su portafolio de inversión, busca tener valores como son, acciones, bonos y otros, combinando volúmenes, plazos y rentabilidades, que se ajusten a sus proyectos.

La constitución del portafolio la puede efectuar el mismo inversionista o con la ayuda de un comisionista de bolsa o invertir su dinero en portafolios ya conformados y administrados por sociedades de inversión.

Los portafolios de inversión dependen del tipo de persona inversionista. Un inversionista muy conservador podría tener 100% en un fondo de deuda en instrumentos gubernamentales; también conservador puede considerarse una composición con 90% en deuda de gobierno y 10% en un fondo común de renta variable.

Un portafolio de crecimiento podría combinar 60% deuda y 40% variable. Sin embargo, vale la pena familiarizarse con la figura de los fondos, cómo funcionan, conocer la calificación de los fondos, y sus carteras, antes de tomar una decisión.

Algunos tips para la conformación de un portafolio de inversión son: estimar cuál es la capacidad de ahorro, para incrementar el monto invertido; definir los objetivos de la inversión; definir a qué plazo se va a manejar la inversión; conocer qué son y cómo funcionan los instrumentos: deuda, renta fija o variable; considerar que la inversión ofrezca una tasa de interés por arriba del índice de la inflación pronosticada; diversificar la cantidad total en diversos instrumentos, es decir “*no poner todos los huevos en la misma canasta*”; analizar el riesgo que se quiere tener: poco, medio o alto. Tomar en cuenta que a mayor riesgo, mayor es el rendimiento ofrecido a la inversión.

3.2 Bolsa de valores

Las bolsas de valores o también llamadas *Bolsas de Futuros*, son asociaciones voluntarias y no lucrativas de los miembros que las conforman. Las Bolsas son recintos donde sus miembros efectúan operaciones de compra y venta de contratos de futuros bajo la vigilancia de autoridades competentes en la materia, que vigilan que las transacciones se efectúen bajo los estatutos y leyes establecidas. La Bolsa tiene la responsabilidad de establecer las reglas que rigen la conducta de sus miembros; también puede servir como árbitro cuando surjan

problemas entre miembros, o bien entre miembros y clientes; igualmente, ayuda a investigar las quejas o denuncias y establecer los castigos.

El principal beneficio que ofrecen las Bolsas de Futuros es que proveen la infraestructura necesaria para que productores y consumidores de un producto físico, puedan fijar el precio de éste con la finalidad de eliminar los riesgos de fluctuaciones adversas de los precios. Asimismo, otorgan facilidades para que a ese mismo lugar acudan individuos dispuestos a asumir el riesgo de las fluctuaciones de los precios, con el fin de obtener utilidades.

Las Bolsas establecen las especificaciones de cada uno de los contratos de futuros como son la calidad, cantidad, meses de operación, lugares, fechas y formas de entrega. Designan el personal que vigila que las entregas físicas se efectúen de acuerdo con las reglas y también establece los montos de márgenes iniciales y mantenimiento.

Las Bolsas de Futuros y Opciones sobre Futuros son lugares donde se negocian diferentes productos. Existen algunas Bolsas que se especializan en un sólo tipo de producto como los agrícolas, metales o financieros, aunque en la actualidad son muy pocas las que se encuentran en esta situación. La mayoría de las Bolsas se encuentran divididas de acuerdo con los tipos de productos que abarcan.

Adicionalmente a las divisiones por tipos de mercados que opera una Bolsa, los pisos de operaciones se encuentran organizados por productos. Dentro de dichos pisos existen lugares específicos para cada uno de los productos que operan.

Los operadores locales del piso (*local floor traders* o *scalpers*) son individuos que han obtenido un permiso especial para poder operar físicamente dentro de la Bolsa. Las operaciones que efectúan corren por su cuenta y riesgo, y por lo general establecen y cierran posiciones ese mismo día. Su objetivo es obtener utilidades para ellos mismos. Es importante hacer notar que las posiciones que toman no son por cuenta de clientes ni para las casas de corretaje. Su función es muy importante, ya que ayuda a que exista mayor volumen de operación, y con ello una mayor eficiencia en el mercado.

Los especuladores son individuos que compran y venden contratos de futuros con la finalidad de obtener utilidades, asumiendo el riesgo de las fluctuaciones que presentan los precios de los productos. Su participación en los mercados de futuros y opciones sobre futuros es vital para que exista suficiente liquidez que permita a quienes buscan cobertura traspasar el riesgo de posibles fluctuaciones adversas de los precios.

El corazón de la Bolsa de Futuros y Opciones sobre Futuros es la Cámara de Compensación. Todas las Bolsas se encuentran afiliadas a una Cámara de Compensación que puede ser independiente de la Bolsa o estar integrada dentro de ésta.

La función de la Cámara de Compensación es llevar el registro de todas las operaciones que se efectúan en el mercado de futuros, asegurándose de que cada uno de sus miembros cuente con la solvencia financiera necesaria para realizar las operaciones, y que las obligaciones de éstas sean honradas debidamente.

La forma en que opera la Cámara de Compensación es la siguiente:

Cuando se efectúa una operación, la Cámara adopta el papel de comprador ante cada vendedor y viceversa, de esta manera rompe el lazo entre el comprador y vendedor originales, dando con esto mayor seguridad a los participantes sobre sus operaciones y permitiéndoles liquidar sus posiciones en el momento en que cada parte lo desee. Esto no quiere decir que la Cámara de Compensación toma posiciones por su propia cuenta y riesgo, sino que asume un papel intermedio entre las partes. La suma total de contratos que mantiene la Cámara de Compensación es, en todo momento, igual a cero, ya que para cada comprador existe un vendedor.

Las Casas de Bolsas cobran comisiones a los inversionistas por el manejo (compra y venta) de acciones desde 0.25% hasta 1.7%, varía de Casa a Casa, por el volumen de acciones de la operación, por quién sea el inversionista y otros factores. Su cálculo es

Monto de la transacción (importe) X % de comisión al tanto por 1 + IVA

3.3 Contratos de Futuros de CETES y TIIE

Los contratos de futuros sobre CETES y TIIE hacen referencia a los principales mercados de instrumentos de corto plazo que operan en México. Los CETES sin certificados de la Tesorería de los Estados Unidos Mexicanos; sus plazos de emisión son a 28, 91, 182, 364 y 728 días. Las subastas de estos títulos se efectúan en forma semanal. Por lo que respecta a la TIIE representa la Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio.

El Banco de México coloca los títulos mediante subasta. Este anuncia cada viernes el monto de títulos gubernamentales a subastar los días martes en cada uno de los valores del gobierno. Los intermediarios autorizados presentan sus posturas de compra, competitivas y no competitivas, indicando el valor, el plazo y el descuento solicitado. Banco de México asigna primero las posturas no competitivas, después las competitivas y anuncia el resultado de la subasta el mismo martes por la tarde.

En el caso de contrato de CETES, éste hace referencia a un certificado a 91 días; el monto del contrato es de \$2'000,000 pesos. La fluctuación mínima de los precios de un punto base, el cual equivale a \$50 pesos (.0005*2 ¼).

La cotización está determinada por la diferencia de 100 menos la tasa anualizada de descuento. Los meses de operación son marzo, junio, septiembre y diciembre.

El precio de cierre final el día de vencimiento de los contratos es la tasa más alta de descuento aceptada en la subasta de CETES a 91 días. El vencimiento es a las 13:30 hrs. (tiempo de la ciudad de México) del siguiente día hábil del tercer miércoles del mes que indica el contrato. Los precios no presentan límites máximos de operación. En cuanto a la posición máxima permitida es de 5,000 contratos en combinación con todos los meses, y no

más de 150 contratos sobre el mes más cercano al vencimiento durante su última semana de operación.

El valor nominal de los CETES es de \$10 pesos; el rendimiento que ofrece es la diferencia entre el precio de adquisición y el valor nominal (precio de recompra por parte del Banco de México). El precio de los CETES se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Precio} = 1 - \{(\text{Tasa de Descuento}) * (\text{Días por Vencer}) / 360\} * \text{Valor Nominal}$$

El cálculo del descuento es de la siguiente manera:

$$\text{Tasa de Rendimiento} / \{1 + (\text{Tasa de Rendimiento} * \text{Días por Vencer} / 360)\}$$

Respecto al contrato sobre la TIIE, éste hace referencia a un instrumento a 28 días, sus meses de operación son los 12 meses del año, el monto del contrato es de \$6'000.000 pesos y la fluctuación mínima es de un punto base, que equivale a \$50 pesos (.001*6 1/12). La cotización está determinada por la diferencia de 100 menos la tasa anualizada del mercado de dinero. Al igual que el contrato de CETES, el instrumento no presenta límites máximos de movimiento de sus precios.

El precio final de cierre el día de vencimiento está determinado por la tasa de TIIE de cierre que determine el Banco de México. El último día de operación o vencimiento es a las 12:00 hrs. (tiempo de la ciudad de México) del tercer miércoles del mes al que el contrato hace referencia. La máxima posición permitida es de 5,000 contratos en combinación con todos los meses y de 150 contratos por lo que respecta al mes más cercano, en su última semana de operación.

3.4 BANCOS

El mecanismo de inversión más utilizado en México es el Banco. Las personas físicas y morales requieren abrir cuentas bancarias para realizar o recibir pagos, realizar inversiones, solicitar créditos, es decir, para cualquier actividad que se desee realizar se requiere en la mayoría de los casos, acudir a algún banco y abrir alguna cuenta bancaria del tipo que mejor convenga.

Existen cuentas de ahorro, cuentas empresariales, cuentas de inversión, cuentas de cheques, líneas de crédito. Todos los bancos, para la apertura de cuentas solicitan a sus clientes casi los mismos documentos, como son: identificación con fotografía (credencial de elector, pasaporte, visa con fotografía, etc.), comprobante de domicilio con no más de tres meses de antigüedad (recibo de luz, recibo de teléfono, boleta predial, etc.) y para personas morales además de lo anterior, se le solicita Registro Federal de Causante (RFC).

En el anexo 6, se muestran algunas características y requisitos de diversos tipos de cuentas que ofrecen algunos bancos; los bancos aquí mostrados son Banamex, Bancomer y Serfin, pero esto se puede hacer extensivo al resto de los bancos, con la salvedad que cambian los nombres de las cuentas, montos mínimos para abrirlas y algunas otras características.

3.5 AFORES

El nombre oficial de las Afores es Administradoras de Fondos para el Retiro, esto es, empresas que se dedican a administrar el dinero de la cuenta individual de los que pagan cuotas al IMSS. Las Afores operan bajo el nuevo esquema de pensiones y tienen el objetivo de ofrecer una mejor pensión en el momento del retiro.

Según el artículo 18 de la Ley de los Sistemas de Ahorro para el Retiro, las Afores son "entidades financieras, constituidas como sociedades mercantiles que se dedican de manera exclusiva, habitual y profesional a administrar las cuentas individuales y canalizar los recursos de las subcuentas que las integran en términos de las leyes de seguridad social, así como administrar sociedades de inversión".

La cuenta individual, como su nombre lo indica, es una cuenta personal que cada trabajador tiene a su nombre, donde se depositan las aportaciones por diferentes conceptos.

En las aportaciones a esta cuenta participan el trabajador, su patrón y el gobierno, aunque en el nuevo sistema de pensiones se ha generado una variante: a la cuenta individual del trabajador se agrega el SAR, el saldo del Infonavit y una aportación del Gobierno.

La cuenta individual está integrada por subcuentas.

Se llama subcuenta a cada rubro que integra la cuenta individual de los trabajadores, y en ésta se depositan las aportaciones encaminadas a satisfacer diferentes tipos de necesidades. La existencia de tres subcuentas garantiza una mejor administración de los recursos. Estas subcuentas son: Subcuenta de retiro, cesantía en edad avanzada y vejez, Subcuenta de vivienda y Subcuenta de aportaciones voluntarias.

En la Subcuenta de retiro, cesantía en edad avanzada y vejez, se depositan: a) las aportaciones que hace el trabajador a su cuenta y que por nómina se le descuentan, las aportaciones de su patrón y las del gobierno (aportación tripartita), b) la aportación del SAR que deposita su patrón y, c) la cuenta social del Gobierno.

En la Subcuenta de vivienda, se depositan las aportaciones que hacen los patrones a sus empleados para la construcción o compra de vivienda, mejor conocidas como cuotas del INFONAVIT.

La Subcuenta de aportaciones voluntarias, se compone de: a) los depósitos o aportaciones hechas por el trabajador de manera voluntaria y, b) por las que su patrón llegara a hacer, según las prestaciones de cada empresa.

Cuenta Individual	Subcuenta de ahorro voluntario	
	Subcuenta de vivienda	Patrón 5%
	Subcuenta RCV	Patrón 2% de retiro
		Patrón 3.15% para CV
Trabajador 1.125%		
	Gobierno 7.143% de la cuota patronal por CV	
	Gobierno 5.5% de salario mínimo general para el D.F. vigente al 1 de julio de 1997. por concepto de cuota social.	

En la subcuenta de ahorro voluntario el trabajador puede ingresar la cantidad que el determine, desde \$100 pesos; esto se puede realizar vía nómina, descontando la empresa directamente al trabajador la cantidad que él indique o acudir directamente a su afore a realizar el depósito.

Se debe observar algunas recomendaciones con respecto a las afores: la manera de efectuar depósitos y retiros puede variar de una Afore a otra; en términos generales no existe un monto mínimo para los depósitos en las aportaciones voluntarias; la comisión que cobran las Afores por el manejo de esta subcuenta depende de cada una en particular; el importe de esta comisión debe reflejarse en el estado de cuenta; en todas las Afores, una llamada telefónica basta para obtener la información referente al procedimiento de depósito y retiró a la subcuenta de aportaciones voluntarias; siempre que se realice un depósito a la subcuenta de aportaciones voluntarias, se debe conservar el comprobante con el sello del banco o la Afore, si el depósito se realizó vía nómina, se debe conservar el recibo de pago; también, se debe comprobar siempre que el depósito se haya realizado; para el caso de depósitos realizados en la ventanilla de la Afore o del banco, el depósito deberá aparecer a más tardar dentro de los cinco días hábiles siguientes a la fecha en que se realizó, si se

efectuó a través de nómina, el depósito tendrá que estar registrado en el mes siguiente; se debe verificar que los depósitos se reflejen adecuadamente en el estado de cuenta de la Afore; al solicitar un retiro, la Afore deberá entregar este importe en un plazo máximo de quince días hábiles, contados a partir de la fecha de la solicitud; se debe comprobar que al momento del retiro no se haga ningún cargo por concepto de pago de impuestos.

3.6 Compañías de Seguros.

Una empresa de seguros es aquella cuya actividad está encaminada a la práctica del seguro y cuyo objetivo está dirigido a la protección de la sociedad. Son empresas que a cambio de un pago, conocido como prima, se responsabilizan de pagar al beneficiario una suma de dinero limitada o reparar el daño que sufra la persona o la cosa asegurada ante la ocurrencia del siniestro previsto y cumpliendo con ciertos requisitos indicados en un documento llamado póliza. Existen pólizas para cubrir problemas como los accidentes y enfermedades personales, daños o robos en bienes, e incluso para planes de retiro o jubilación.

Las Compañías de Seguros surgen por la necesidad de protección contra los imprevistos o riesgos a los que las personas se enfrentan diariamente. Éstas liberan los recursos económicos necesarios para reponer las pérdidas de toda la sociedad; promueve el ahorro, ya que las reservas constituidas representan un punto importante de inversión en el país; contribuyen a evitar siniestros, ya que proponen medidas eficientes de precaución a sus asegurados; garantizan el crédito, ya que ante la solicitud de un crédito bancario, el seguro garantizará su pago en caso de que le ocurra algo al asegurado. Además, de proveer al asegurado protección económica frente a un riesgo.

El seguro es una actividad cuyas consecuencias económicas y sociales tienen una amplia repercusión en la sociedad. En la actualidad, la actividad aseguradora participa aproximadamente con el 1% del Producto Interno Bruto.

Las clases de seguros que existen en México se muestran en la siguiente tabla:

Seguros de Vida o de Personas	Son los riesgos que se caracterizan porque pueden afectar a las personas en su existencia, integridad personal o salud.	SEGUROS: <ul style="list-style-type: none"> • Vida • Individual • Pensiones • Grupo y colectivo
Seguros de Accidentes y Enfermedades	Son los riesgos que tienen como base la lesión o incapacidad que afecta la integridad personal o salud de un individuo ocasionando directamente por un accidente o enfermedad de cualquier género.	<ul style="list-style-type: none"> • Accidentes personales • Gastos médicos • Salud
Seguros de Daños o Patrimoniales	<p>Son todos los seguros cuyo objetivo es reparar una pérdida sufrida en el patrimonio del asegurado.</p> <p>Pueden dividirse en</p> <p>a) <i>Seguros de Cosas.</i>- destinados a las pérdidas materiales directamente sufridas en el bien asegurado.</p> <p>b) <i>Seguros Consecuenciales.</i>- destinados a la pérdida económica causada como consecuencia del daño del bien.</p> <p>c) <i>Seguros de Responsabilidad Civil.</i>- destinado a garantizar al asegurado contra la responsabilidad en que pueda incurrir ante terceros por actos de los que sea responsable y así, proteger su patrimonio.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Incendio • Autos • Diversos • Transporte • Responsabilidad Civil • Agrícola • Crédito • Terremoto y riesgos catastróficos

3.7 Sociedades de Inversión.

Una Sociedad de Inversión es una persona moral que tiene como propósito la adquisición de valores y documentos seleccionados de acuerdo con el criterio de diversificación de riesgos, con recursos provenientes de la colocación de las acciones representativas de su capital social entre el público inversionista. Es una sociedad anónima autorizada por el Estado para recibir fondos del público e invertirlos en una diversidad de valores con el objeto de ofrecer a los inversionistas, especialmente los medianos y pequeños, la oportunidad de participar en el mercado de valores y diversificar así sus riesgos.

En México, existe una gran cantidad de opciones en materia de Sociedades de Inversión, cada una de las cuales tiene distintos objetivos, horizontes y estrategias de inversión. Ante esta diversidad, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) proporciona los parámetros y lineamientos de clasificación a los que deben sujetarse todos los fondos, a fin de que los inversionistas conozcan claramente en qué tipo de Sociedad están invirtiendo, y puedan comparar de manera más objetiva los rendimientos de las distintas alternativas.

Las Sociedades de Inversión pueden ser de varios tipos:

Sociedad de Inversión Común: persona moral que opera con documentos de renta variable (principalmente acciones) y de deuda.

Sociedad de Inversión en Instrumento de Deuda: persona moral que opera exclusivamente con documentos y valores de deuda (antes denominadas renta fija) y la utilidad o pérdida neta se asigna diariamente entre los accionistas.

Sociedad de Inversión de Capitales (SINCAS): persona moral que opera con documentos y valores emitidos por empresas que requieren recursos a largo plazo y cuyas actividades están relacionadas preferentemente con los objetivos de la Planeación Nacional del Desarrollo.

Sociedad de Inversión Especializada en Fondos para el Retiro (SIEFORE): se define como intermediario financiero autorizado que sirve de vínculo entre los ahorradores (trabajadores) y los demandantes de capital (empresas y gobierno). Su objetivo fundamental es invertir los recursos provenientes de las cuentas individuales que reciban las AFORES en los términos de las leyes de seguridad social.

Estos intermediarios operan mediante la suma de pequeños montos de recursos de un grupo de trabajadores, formando así un capital común, lo que les permite participar en el mercado financiero mediante la compra de instrumentos y valores, y generar utilidades en función de los recursos aportados. Los recursos se pueden invertir en instrumentos avalados por el gobierno federal, instrumentos de renta variable y títulos de crédito que conserven su poder adquisitivo.

En la Ley de Sociedades de Inversión se señala que las Sociedades de Inversión sólo pueden operar con documentos y valores inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios, excepto aquellos que la CNBV desapruere o que impliquen conflicto de interés. Esto constituye un beneficio para las Sociedades de Inversión y para quienes participan en ellas, ya que sólo respecto de los títulos registrados puede haber una garantía de adecuada información que respalde la toma de decisiones en el mercado de los inversionistas. Sin embargo, las Sociedades de Inversión de capitales, por las circunstancias especiales de su operación, así como aquellas que cuenten con la autorización de la CNBV, pueden invertir en valores no inscritos en dicho registro.

Las Sociedades de Inversión pueden agruparse de la siguiente manera:

Las Sociedades de Inversión en Instrumentos de Deuda, se clasifican como:

De mercado de dinero. son fondos que invierten en instrumentos de corto plazo, de muy bajo riesgo y alta liquidez. Por lo menos 90% de los activos totales deben estar invertidos en papeles gubernamentales, bancarios o privados con las dos calificaciones más altas y con un plazo por vencer no mayor a 90 días.

Especializadas, son aquellas Sociedades de Inversión que invierten al menos el 60% de sus activos totales en instrumentos gubernamentales, bancarios o privados, según sea su especialización, o bien en valores referidos a algún concepto específico. Hoy en día existen fondos especializados en papel bancario, en papel gubernamental, en instrumentos que otorgan tasa real y en instrumentos de cobertura.

Combinadas, son los fondos que tienen en sus carteras una mezcla de instrumentos gubernamentales, bancarios o privados, y que deben invertir por lo menos el 30% de los activos totales en cuando menos dos de los tres tipos de instrumentos mencionados. En caso de que la combinación incluya los tres, el porcentaje mínimo en cada uno de ellos debe ser del 20%.

En valores sin grado de inversión, estas Sociedades deben invertir al menos el 60% de los activos totales en papeles con la calificación de riesgo más alta. Actualmente no existe ningún fondo de este tipo en México.

Agresivos, son las que no tiene establecido un porcentaje mínimo o máximo por tipo de valor.

Las Sociedades de Inversión Común (o de renta variable), se clasifican como:

De largo plazo, son aquellas Sociedades de Inversión que invierten por lo menos el 60% de los activos en valores de renta variable, y cuya rotación anual de cartera (monto total de compra y venta) no puede ser superior al 80% de los activos totales.

Indizados, son los fondos cuyo objetivo es replicar los rendimientos de algún índice. Actualmente todos los fondos de este tipo que existen en México, están indizados al IPC.

Balanceados, Sociedades de Inversión que mezclan dentro de su cartera de instrumentos de renta variable y de deuda, debiendo invertir entre el 30 y 60% de los activos en renta variable.

Preponderantemente en deuda, son las Sociedades que invierten entre el 70 y 90% de los activos totales en instrumentos de deuda, y la pequeña porción restante en instrumentos de renta variable.

De la pequeña y mediana empresa, son aquellas que invierten por lo menos el 60% de los activos en empresas pequeñas y medianas, es decir, las que no están incluidas dentro de las 25 emisoras con mayor valor de capitalización en el mercado.

Regionales, son los fondos que invierten por lo menos el 60% de los activos totales en acciones de empresas localizadas en una región específica. Actualmente no existe ningún fondo de este tipo en México.

Sectoriales, estas Sociedades deben invertir por lo menos el 60% de los activos totales en acciones de cierta industria o sector. Actualmente tampoco existe ningún fondo de este tipo en México.

Agresivas, son aquellas que basan su estrategia en tratar de capitalizar los movimientos de corto plazo en el mercado, o las que no tienen establecido un porcentaje mínimo o máximo por tipo de valor.

Todas las Sociedades de Inversión en Instrumentos de Deuda tienen la obligación de ser calificadas por una Empresa Calificadora de Valores, quien deberá otorgar ésta en base a los criterios establecidos por la CNBV. La calificación con respecto al riesgo de crédito, mide la calidad de los activos y de la administración de la Sociedad de Inversión; esta calificación puede ser:

AAA – Sobresaliente, **AA** – Alto, **A** – Bueno, **BBB** – Aceptable, **BB** – Bajo, **B** – Mínimo

La calificación con respecto al riesgo de mercado, mide el riesgo de volatilidad en la valuación de un fondo en caso de que se presenten cambios drásticos y repentinos en las tasas de interés de los mercados; esta calificación puede ser:

1 – Baja, 2 – Moderada, 3 – Alta, 4 – Muy alta

En el anexo 5, se muestran las Sociedades de Inversión que existen en el país.

CAPÍTULO 4

4 – Inversión

Es posible que el sector de estudio no conozca la totalidad de los diversos mecanismos de ahorro que existen en México y que además están a su alcance, así como los requisitos para poder integrarse a cualquiera de estos.

Para tomar cualquier decisión al elegir alguno de los mecanismos sería importante también dar a conocer al lector un contexto más amplio las ventajas y desventajas de cada uno de ellos, a fin de que pueda seleccionar la más conveniente a sus intereses, para lo cual se dividirá el capítulo de la siguiente forma:

En la sección 4.1, se describirá cuál es el proceso de inversión común en los individuos y cuáles son los tipos de inversionistas que existen, con lo que se determina el perfil de éstos; en la sección 4.2, se establecerán cuáles son los mecanismos que se encuentran al alcance del sector de la población objeto del estudio del presente trabajo de investigación, cuáles son sus requisitos, sus ventajas y desventajas; y en la sección 4.3, se comparará algunos mecanismos de ahorro e inversión para determinar cuál o cuáles son los más idóneos y que pueden satisfacer las necesidades.

4.1 Proceso de inversión y tipos de inversionistas

Todos, por lo menos una vez en la vida han llegado a desear algo, que en ese momento está fuera de su alcance, pero saben que poniendo los medios pueden alcanzar ese objetivo. Por esto surge la necesidad de ahorrar o invertir.

Las personas y las inversiones tienen por lo regular un proceso de crecimiento en el tiempo, las primeras inversiones de un individuo tienen que ser en instrumentos poco complicados, y después poco a poco se incrementará su experiencia y sus ingresos, también subirá el nivel de complejidad o el riesgo de sus inversiones; de aquí la importancia de que el hábito para invertir o ahorrar surja desde temprana edad; los bancos están haciendo su función al

estructurar mecanismos de ahorro para niños, en donde se pueden abrir cuentas desde 50 pesos.

En las inversiones se tiene el siguiente proceso:

Inversiones en efectivo, es el primer nivel de inversión para todos los individuos porque proporciona los medios para satisfacer las necesidades inmediatas e inesperadas. El dinero se invierte a una tasa que no tiene ningún riesgo y además, puede disponerse de él en cualquier momento, por ejemplo, las cuentas de cheques, cuentas de ahorro, etc. Sin embargo, el rendimiento que pagan estas inversiones es generalmente inferior a la inflación, lo que implica que si se decide dejar el dinero durante un año, se tendrá una pérdida del valor adquisitivo debido a la inflación.

Inversiones generadoras de ingreso, en este nivel las personas tienen un ingreso que les permite ahorrar y formar una base para realizar una inversión (la compra o enganche de un coche, una casa, un departamento, un terreno, etc.). El factor primordial en este nivel se concentra en la preservación y seguridad del capital. Por lo regular, estas inversiones se realizan en instrumentos bancarios como Certificados de Depósito cuyo rendimiento es mayor que el del nivel anterior, pero menor que los recibidos por instrumentos que operan en las mesas de dinero de las casas de bolsa y bancos.

Crecimiento e ingreso, en este nivel las personas cuentan con montos mayores para invertir y entre más grande sea el capital, se pueden diseñar estrategias de inversión con instrumentos de bajo y alto riesgo, dependiendo de los objetivos y perfil de cada inversionista.

Crecimiento, en este nivel el inversionista tiene un capital de por lo menos 300 mil pesos y objetivos de largo plazo. El diseño de este portafolio incluye cierto riesgo porque se considera que el 30% del capital se invierte directamente en acciones, el 20% en fondos de renta variable, el 40% en fondos de deuda y 10% en pagarés bancarios.

Inversiones agresivas, aquí se puede considerar como una inversión agresiva las acciones que cotizan en la Bolsa de Valores; se tiene inversión de alto riesgo y la volatilidad de los precios deben ser exclusivos para otro tipo de inversionistas, cuyos recursos son mayores y pueden soportar cualquier movimiento a la baja en sus valores.

Ahora, se debe conocer el perfil que cada persona tiene como inversionista, los expertos clasifican a estos en tres categorías básicas: inversionista conservador, el moderado y el agresivo.

Un *inversionista conservador* se define como una persona totalmente adversa al riesgo, por lo que su estrategia será canalizar el 100% de sus activos a inversiones en valores gubernamentales (renta fija).

En el punto medio se encuentra el *inversionista moderado*, que es aquella persona que valora la seguridad de los instrumentos del mercado de deuda (como valores gubernamentales y pagarés bancarios), pero también destina un porcentaje de sus recursos a instrumentos de renta variable (acciones que cotizan en la bolsa). Por ejemplo, una estrategia moderada sería invertir el 90% de los recursos en instrumentos de renta fija y el 10% en títulos de renta variable.

En el otro extremo se ubica el *inversionista agresivo*, que es aquel que busca los extraordinarios rendimientos que sólo el mercado accionario puede generar, al mismo tiempo que conoce y asimila el riesgo que esto representa. Por lo tanto, su estrategia será dar mayor peso, al menos el 30% de su dinero, a las inversiones en instrumentos de renta variable.

Conociendo cada persona sus los objetivos de inversión, su perfil como inversionista y los mecanismos de inversión, podrá determinar en dónde, cuánto y a qué plazo debe invertir su dinero.

4.2 Mecanismos de inversión disponibles para la población en estudio

En México se tienen diversos mecanismos de ahorro e inversión, como son los Bancos, las Sociedades de Inversión, las Afores, las Cajas y Fondos de Ahorro de algunas empresas que prestan este servicio a sus empleados, las Compañías de Seguros y, otras más sofisticadas, como las Casas de Bolsa y la Bolsa Mexicana de Valores, opciones éstas dos últimas, accesibles únicamente para unos cuantos, y cuyos mecanismos y requisitos se analizaron en el capítulo 3.

Los mecanismos de inversión disponibles para hacer crecer el dinero, primero se pueden encontrar en cualquier banco que realiza operaciones en el país. Todos los Bancos, para la apertura de cuentas solicitan a sus clientes casi los mismos documentos, identificación con fotografía (credencial de elector, pasaporte, visa con fotografía, etc.), comprobante de domicilio con no más de tres meses de antigüedad (recibo de luz, recibo de teléfono, boleta predial, etc.) y para personas moral, además su Registro Federal de Causante (RFC).

Los Bancos proporcionan varias opciones de ahorro e inversión a sus clientes. Para mayor referencia de cada una de las opciones que ofrecen algunos bancos en México, sus requisitos y características se puede consultar el anexo 6 de este trabajo. En el anexo 6, se proporcionan los requisitos y características de mecanismos como Cuentas de Inversión (cuentas de ahorro, propiamente dicho), Cuentas de Cheques y Pagares, de los Bancos Banamex, Bancomer y Serfin. Estos son solo algunos de los existentes en México, otros bancos ofrecen similares opciones a las mostradas en el anexo 6.

El 97% de los contratos bancarios que se tienen en México entre ahorradores y bancos se clasifican en 5 estratos.

Se estima que hasta julio del año pasado los contratos de ahorradores bancarios en el país eran de 29.3 millones, con un total de 996 mil millones de pesos (cantidad que no considera los contratos en banca de inversión); de acuerdo a cifras dadas por el IPAB (Instituto para la Protección al Ahorro Bancario) la mitad de estos ahorradores mantienen un saldo

promedio total menor a \$500.00, no hay que olvidar que esto se incremento al volverse una práctica común en las empresas pagar los salarios por medio de tarjetas de débito.

En el siguiente nivel se encuentran depósitos mayores a \$1,000.00 y hasta \$5,000.00 que representan alrededor de 5.6 millones de contratos de los bancos, con un monto de 18 mil millones de pesos; este nivel se integra por cuentas de cheques y pagarés con rendimiento liquidable al vencimiento.

Los últimos tres estratos comprenden concentración de saldos hasta por \$100,000.00.

Ahora se analizarán a las Sociedades de Inversión, en el país hay muchas y con productos diferentes para todo tipo de perfil de inversionista, las hay en deuda gubernamental, en acciones, en CETES, en banca de desarrollo. Cada uno de estos tienen a su vez diversas opciones en plazos, calidad del fondo de inversión (calificación), rendimientos, requisitos (montos mínimos para invertir), etc.

Al invertir se busca tener rendimientos superiores a la inflación, que el dinero en el tiempo no pierda su poder adquisitivo, los mejores instrumentos de inversión en México son los fondos de inversión; además estos cuentan con el atractivo de que son regulados y vigilados constantemente por las autoridades.

Los fondos de inversión piden requisitos mínimos para invertir en ellos, para personas físicas, copia de identificación oficial del titular y cotitulares, y copia de comprobante de domicilio (si no se encuentra en la identificación oficial); para personas morales son los mismos requisitos que para las físicas, más copia del Acta Constitutiva y copia de los Poderes de las personas que manejarán la cuenta. Además, se requiere cubrir el monto mínimo de inversión.

Muchos de los fondos de inversión han estado ofreciendo desde su creación, rendimientos superiores a los CETES y a la inflación. Los plazos van desde todos los días hábiles

bancarios hasta uno o más años, dependiendo del tipo de inversión que elija el inversionista dado por su perfil de inversión.

Todas las Sociedades de Inversión que se tienen actualmente en el país se encuentran enunciadas en el anexo 5 de este trabajo de investigación, separadas por el tipo al que corresponden.

A partir de 1996 inicia la operación de las AFORES, asociaciones cuyo objetivo es la administración del dinero de la cuenta individual de todas las personas que pagan cuotas al IMSS, para que cuando llegue el momento del retiro de la vida laboral, los trabajadores tengan una pensión digna que les proporcione los recursos suficientes para vivir el resto de su vida.

El monto que cada trabajador tiene en su cuenta correspondiente a su Afore correspondiente, además de las aportaciones del gobierno, patronal y lo que nos descuentan (vía impuestos), puede ser incrementado a través de las aportaciones voluntarias que cada uno realice. Las aportaciones voluntarias son cantidades de dinero que el trabajador deposita en la subcuenta de aportaciones por iniciativa propia.

Para realizar aportaciones voluntarias, solo se requiere acudir a la sucursal bancaria de la AFORE en la que se está inscrito o en las oficinas de la AFORE, en el caso de que ésta no sea ningún banco: presentar el formato para depósitos de aportaciones voluntarias junto con el dinero a depositar y, el depósito aparecerá en el siguiente estado de cuenta que se reciba de la AFORE.

Únicamente, transcurridos seis meses de haber realizado la aportación voluntaria, puede llevarse a cabo el retiro total o parcial de los recursos depositados, así como de los intereses generados durante ese tiempo. Para realizar el retiro, se deberá acudir a la sucursal bancaria u oficinas de la AFORE y requisitar la ficha de solicitud de disposición de recursos de aportaciones voluntarias, anexando copia de identificación oficial. La liquidación de la aportación voluntaria puede llevarse a cabo con depósito a cuenta de cheques o a pagar en

efectivo (orden de pago); dicho pago se efectuará cinco días hábiles posteriores a la presentación de la solicitud.

La forma de disposición de los recursos de la subcuenta de aportaciones voluntarias puede llegar a ser un inconveniente para invertir en este tipo de instrumento, aunado a que el retiro de esta subcuenta solo se puede realizar dos veces al año.

También algunas Compañías de Seguros ofrecen opciones de seguro de vida combinados con algún mecanismo de inversión.

En México existen seguros de vida que se pueden contratar con algunas variantes con el seguro de vida tradicional. Algunas compañías de seguros ofrecen seguros de vida a cierta cantidad de años con pagos fijos de prima, en donde la suma asegurada es sólo para casos de fallecimiento del asegurado; si el asegurado no fallece durante el contrato, al final de éste se le devuelve una cantidad fija, estipulada en el contrato, lo que representa 100% más de lo invertido, con el valor plus de contar con un seguro en caso de fallecimiento, durante el contrato; además el asegurado puede cancelar el contrato en cualquier momento y recibir reembolso de lo invertido de acuerdo a una tabla que se elabora junto con el contrato.

Claro, que si se realiza el ejercicio de calcular el valor futuro de las anualidades que se deben pagar tomando la misma tasa de interés que se utilizó en el contrato, se observará que en lugar de obtener ganancias en la operación, se tendrá una pérdida; esto se debe a que no es un mecanismo de inversión al 100%, es decir, es un seguro de vida que se contrata con la ventaja que se puede cancelar en cualquier momento con recuperación de cierta parte de lo invertido. Un ejemplo más específico se encuentra en el anexo 7 de este trabajo.

La compra-venta de divisas y metales es una práctica utilizada generalmente para el ahorro; el dólar, plata y oro son los comúnmente utilizados. El mecanismo es utilizado básicamente por empresarios que se dedican a la exportación o importación de mercancía y quieren protegerse contra las variaciones del dólar.

En los últimos 25 años, el peso se ha depreciado más de 70,000 %; la paridad dólar-peso al final del sexenio del Lic. Luis Echeverría (1976) era de \$12.50 por cada dólar, hoy la paridad es de \$9.25 por dólar (no olvidar que al peso se le quitaron tres ceros, durante el sexenio del Lic. Carlos Salinas de Gortari, por lo que hoy sería \$9,250 por dólar).

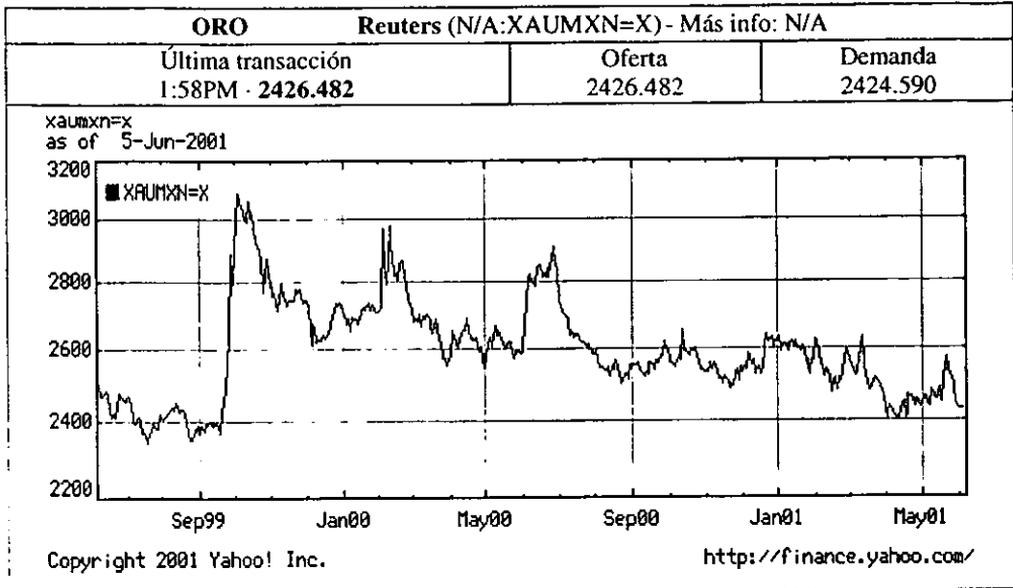
Pero analizando el ritmo de la inflación contra el ritmo de la devaluación del peso frente al dólar, se tiene que la inflación crece más rápido que la depreciación del dólar, por lo cual en un periodo de tiempo más o menos grande se tendría una pérdida del valor adquisitivo del dinero, si la forma de ahorro o inversión fuera la compra de dólares. En la siguiente tabla se comparan los porcentajes de inflación y depreciación del peso frente al dólar en la última década.

Inflación		Dólar		
Año	%	Año	\$	Incremento
1990	29.90	1990	2.945	
1991	18.80	1991	3.071	4.28%
1992	11.90	1992	3.115	1.43%
1993	8.00	1993	3.106	-0.29%
1994	7.00	1994	5.325	71.44%
1995	52.00	1995	7.643	43.53%
1996	27.70	1996	7.851	2.72%
1997	15.30	1997	8.083	2.96%
1998	18.60	1998	9.865	22.05%
1999	12.30	1999	9.522	-3.48%

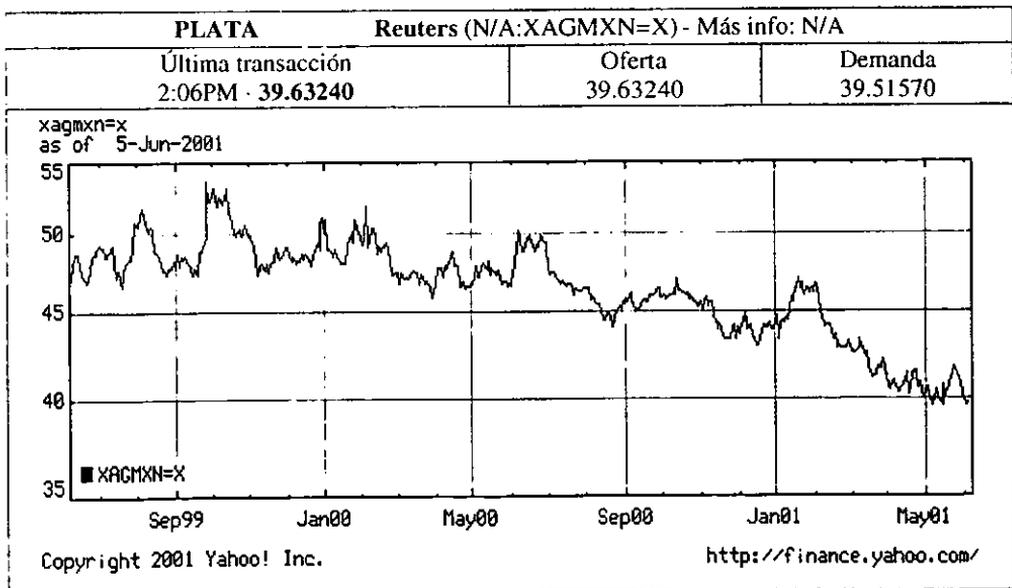
Este tipo de mecanismo de inversión o ahorro puede ser atractivo, para periodos de tiempo cortos, puede ser útil si lo que se busca es protección contra fluctuaciones grandes de paridad de una moneda contra otra en periodos de tiempo cortos. (por ejemplo como los son en cuestiones de exportación e importación); o cuando se tiene planeado realizar un viaje de negocio o placer en el futuro. En el anexo 8, se muestra la evolución del dólar en las últimas décadas.

Lo mismo sucede con el oro y la plata. El oro, en junio de 1999 tenía un precio de \$2,500.00, en junio de 2001 su precio era de \$2,426.48; la plata, en junio de 1999 tenía un precio de \$47.00, en junio de 2001 su precio era de \$39.63. Es decir, el valor adquisitivo del dinero hubiese perdido valor si se hubiese elegido como mecanismo de inversión o

ahorro, la compra de oro o plata. En las gráficas se puede apreciar mejor el desarrollo del precio de ambos metales.



Dato del 6/juniv2001



Dato del 6/juniv2001

4.3 Comparación entre los diversos mecanismos de inversión.

En esta sección, se comparará algunos mecanismos de ahorro e inversión con los que se cuenta en México, para determinar cuál ofrece mayores rendimientos y se ajusta más a las posibilidades y necesidades del mexicano, objeto de estudio de este trabajo. En la tabla al final de este capítulo se realiza una comparación numérica.

Como se ha explicado a lo largo del presente trabajo de investigación, primero se deben fijar objetivos, proyectos que se deseen realizar o cosas que se deseen comprar. Ya se sabe que se deben tener claros y concretos los objetivos, por ejemplo, se supondrá que se fijó como propósito al inicio del año 2001, comprar un automóvil Atos By Dodge de contado, el cual tiene un precio aproximado de \$77,000.00; éste se desea adquirir en un año (se supondrá que en los próximos 12 meses el precio del automóvil se mantendrá igual).

Todos los mecanismos de inversión que se compararán en este capítulo, están esquematizados al final del mismo.

El primer mecanismo de ahorro que se analizará será la caja de ahorro de la empresa en donde labora el trabajador (prestación que la empresa hace a sus empleados). Se supondrá que se ahorra en esta cuenta de la siguiente manera, el 20 febrero de este año \$5,000.00, el 19 de marzo \$6,000.00 y el 19 de junio \$3,000.00. Actualmente en la cuenta se tendría, tomando en cuenta los intereses generados, \$14,379.19, con una tasa de interés promedio de 14.99% anual (la tasa ha variado de enero de junio de 16.97% al 13%).

El segundo mecanismo que se incluirá en el análisis será la aportación voluntaria en la Afore. Se supondrá que se ahorra en las mismas fechas y las mismas cantidades, pero ahora lo se hará en la subcuenta de aportación voluntaria de la Afore Bancomer. El monto al 30 de junio de este mismo año sería de \$14,864.99 con una tasa de interés promedio de 24.62% anual.

Ahora, se utilizará una cuenta de inversión en Banamex (Cuenta Invermatico Banamex), con las mismas cantidades ahorradas en las mismas fechas utilizadas en los dos mecanismos anteriores, se tendría el 30 de junio \$14,050.26 invertido en esa cuenta, proporcionando el banco una tasa de interés del 1.54% anualizada.

También se puede invertir en una cuenta de cheques, utilizando la Cuenta Maestra Opción Banamex para la comparación, la cual proporciona tasa de interés anualizada del 1.20%, con lo que obtendrá para el 30 de junio \$14,040.56.

Que pasaría si se invirtieran esas mismas cantidades en una Sociedad de Inversión como IXE; en este mecanismo para iniciar los ahorros, se requeriría por lo menos introducir \$10,000.00 inicialmente, además de abrir una cuenta eje con \$1,000.00 en la cuál se depositará el dinero al inversionista cuando éste necesite disponer de él. Esta sociedad de inversión proporciona una tasa de interés del 7.20% anual, con lo cuál se obtendría el 30 de junio de este año un rendimiento de \$289.29

Por último, para este ejercicio de comparación entre diferentes mecanismos de ahorro e inversión, se tomará al dólar. Si en lugar de meter el dinero en una cuenta de ahorro o inversión, se utiliza para comprar dólares en las mismas cantidades que en las que se han puesto de ejemplo para ahorrar, se tendría que para el 30 de junio se habrían comprado 1,473.7 dólares americanos, si esta cantidad se cambiará por pesos, se observaría que se ha perdido \$928.00, porque se compraron dólares por arriba de \$9.00 y se han vendido en \$8.87

Las conclusiones que se obtienen con este ejercicio en donde se ha realizado la comparación entre 6 mecanismos diferentes de ahorro e inversión son, en primer lugar, con esta forma de ahorrar nunca se podrá cumplir con el proyecto de comprar el auto en un año, ya que no se realizan los ahorros de forma constante y en seis meses no se habrá reunido ni el 20% de lo necesario para la compra de automóvil.

Una de las mejores opciones que tienen las personas con al menos una pequeña posibilidad para ahorrar son las Afores, las cuales están ofreciendo excelentes rendimientos. si se comparan con los CETES que actualmente se ubican por debajo del 9%. Pero con el inconveniente que no se puede disponer del dinero en cualquier momento, ya que como se ha comentado en capítulos anteriores, sólo se pueden retirar las aportaciones voluntarias 6 meses después del primer depósito y, después de este primer retiro los subsecuentes se podrán realizar cada 6 meses; además cuando se desea retirar dinero de la afore, el trámite tarda aproximadamente 15 días hábiles para la obtención del dinero en efectivo.

La segunda opción con buenos rendimientos son las cajas de ahorro que algunas empresas proporcionan como prestación a sus empleados. Para ingresar en este mecanismo de ahorro se requiere una cantidad inicial que va de los \$3,000.00 a los \$6,000.00, además desde que inicia el año se proporciona a todos los empleados el calendario para depósitos y retiros de los ahorros. Algunas empresas ponen límites en cuanto a los depósitos que se pueden efectuar, estipulando que sólo pueden provenir de aguinaldos, salario, bonos o cualquier otro ingreso del trabajador que provenga de la propia empresa, mientras que en otras empresas no existe ninguna limitante en este aspecto.

Habrán muchas personas que trabajan en empresas en donde no se tiene la prestación de las cajas de ahorro, por lo que esta opción no está en sus posibilidades de ahorro y requiera un mecanismo mucho más ágil para mover su dinero, que el ofrecido por las Afores.

Como se observa en la tabla de comparación de mecanismos de ahorro e inversión que se encuentra al final de este capítulo, las peores opciones de inversión son las cuentas de inversión y cuentas de cheques de los bancos, así como la compra de divisas y metales; sobre todo estas últimas en donde se puede llegar a tener pérdidas.

Las cuentas de inversión y cuentas de cheques no son buenas opciones debido a que los rendimientos que ofrecen generalmente se encuentran por debajo de la inflación, con lo cual al final del año se habrá perdido poder adquisitivo.

La solución se puede encontrar en las Sociedades de Inversión, en México cada día se vuelve más común este mecanismo de inversión. Muchos bancos, casas de bolsa o sociedades de inversión independientes ofrecen muchos fondos de inversión, para hacer crecer nuestro dinero a un ritmo por arriba de la inflación.

En el anexo 5, se han incluido todas las Sociedades de Inversión que existen actualmente en el país. Únicamente, se requiere acercarse a ellas, conocerlas, saber sus ventajas y desventajas de cada una de ellas, evaluarlas y elegir la o las que más se ajusten a las posibilidades y necesidades de ahorro de cada persona.

Para el ejemplo con el que se inició esta última parte del capítulo 4, lo primero que se debe hacer si la meta es comprar un automóvil de \$77,000 al final del año es, conocer perfectamente a cuanto ascienden los ingresos y egresos, y así se podrá fijar una meta de ahorro constante, que puede ser diaria, semanal, quincenal, mensual, etc. Si la persona se propone ahorrar \$5,000.00 mensuales durante el año, en la Afore obtendrá al final de ese año más de \$5,972.10 de intereses, que sumados a los ahorrado mensualmente, tendrá \$65,972.10, con lo cuál no le alcanzaría para pagar el auto de contado.

Esto tiene dos significados, primero, debemos ser realistas a la hora de fijar las metas y proyectos, así como la cantidad de ahorro que se destinará para lograrlos. Pero tal vez, lo que se buscaba no era pagar el auto de contado sino únicamente pagar el enganche y el resto a través de un crédito.

En el caso anterior, tal vez no era realista querer comprar el automóvil de contado, porque además la persona quizá no pueda ahorrar durante todo el año los \$5,000.00 que se propuso para alcanzar su meta, si su estimación no fue realista.

**COMPARACIÓN DE DIFERENTES TIPOS DE
MECANISMOS DE AHORRO E INVERSIÓN**

Caja de Ahorro Chicles Adams	Afore Bancomer	Invermatico Banamex	Cuenta Maestra Opción Banamex	Sociedad de Inversión IXE	Dólar
---------------------------------	-------------------	------------------------	----------------------------------	------------------------------	-------

Datos	Reales	Reales	Históricos	Históricos	Históricos	Históricos
Apertura	5,000.00	0.00	1,000.00	3,000.00	10,000.00	n/a
Rendimiento anual promedio (%)	14.99	24.62	1.09	1.20	7.20	-6.63
Cuenta Eje	n/a	n/a	n/a	n/a	1,000.00	n/a
Comisión Mensual	n/a	n/a	1.20	2.40	n/a	n/a
Comisión Anual	n/a	n/a	n/a	n/a	250.00	n/a
Disposición del dinero	cada 15 días	semestral	todos los días	todos los días	cada mes	todos los días

63

20/Febrero/2001	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	10,000.00	5,000.00
19/Marzo/2001	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	1,000.00	6,000.00
19/Junio/2001	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00
Intereses Generados	379.19	864.99	50.26	40.56	289.29	-928.20

Total al 30/jun/01	14,379.19	14,864.99	14,050.26	14,040.56	14,289.29	13,071.80
--------------------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------

Afore Bancomer

	Monto	Interes (%)	Intereses Generados
Inversión del 20/feb/01 al 29/jun/01	14,000.00	23.48672	1,178.25
Inversión del 20/feb/01 al 29/jun/01	5,000.00	23.48672	420.80
Inversión del 19/mar/01 al 29/jun/01	6,000.00	25.74339	437.64
Inversión del 19/jun/01 al 29/jun/01	3,000.00	28.95571	166.55
Total de Intereses			864.98

Invermatrico Banamex

	Monto	Saldo Promedio	Interes (%)	Intereses Generados
Ahorro del 20/feb/01	5,000.00	5,000.00	1.54	0.51
Ahorro del 19/mar/01	6,000.00	7,322.58	1.54	8.51
Abril - Mayo	0.00	11,000.00	1.54	27.50
Ahorro del 19/jun/01	3,000.00	12,034.48	1.54	13.73
Total de Intereses				50.26

Cuenta de Cheques

	Monto	Saldo Promedio	Interes (%)	Intereses Generados
Ahorro del 20/feb/01	5,000.00	5,000.00	2.20	0.04
Ahorro del 19/mar/01	6,000.00	7,322.58	2.00	10.21
Abril	0.00	11,000.00	2.00	15.93
Mayo	0.00	11,000.00	1.00	7.07
Ahorro del 19/jun/01	3,000.00	12,034.48	1.00	7.29
Total de Intereses				40.56

Sociedad de Inversión IXE

	Monto	Interes (%)	Intereses Generados
Ahorro del 20/feb/01	10,000.00	7.20	16.00
Ahorro del 19/mar/01	1,000.00	7.20	64.40
Abril	0.00	7.20	66.48
Mayo	0.00	7.20	69.11
Ahorro del 19/jun/01	3,000.00	1.00	73.30
Total de Intereses			289.29

Dólar

	Monto USD	Tipo de Cambio	Invertido en pesos
Comprar el 20/feb/01	514.14	9.725	5,000.00
Comprar el 19/mar/01	630.25	9.520	6,000.00
Comprar el 19/jun/01	329.31	9.110	3,000.00
Totales	1,473.70		14,000.00

Cambiando Dólares por Pesos
 Tipo de Cambio (Compra) = 8.87
\$ 13,071.71

CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

Invertir el dinero trae beneficios tangibles. La inflación ocasiona que el dinero vaya perdiendo valor en el tiempo y que el valor adquisitivo del patrimonio de cada persona sea cada vez menor. El invertir dinero a tasas superiores a la inflación garantiza que se tendrá un mayor poder adquisitivo en el futuro. El invertir en este tipo de instrumentos ayudará a incrementar el patrimonio.

No es lo que sobra después de saldar los gastos mensuales, no es lo que se gane por horas extras trabajando. El ahorro es un hábito, una partida del presupuesto, y si así se quiere ver, es un gasto anticipado que tiene un beneficio en el futuro.

En México, como se ha mencionado durante el desarrollo del presente trabajo, los mexicanos no tienen el hábito del ahorro por diversas razones y todas pueden ser muy válidas.

Unos no tienen la posibilidad de ahorrar, porque apenas ganan lo suficiente para subsistir ellos y sus familias; apenas pueden tener lo suficiente para comer o mal comer, vivir o mal vivir, y muchos ni siquiera ganan para cubrir sus necesidades primarias.

A otros no se les ha inculcado el hábito de ahorrar, tienen las posibilidades de ahorrar o invertir una pequeña o gran cantidad de sus ingresos, después de cubrir sus necesidades primarias; pero aunque tienen la posibilidad de hacerlo prefieren gastarlo en bienes que le producen satisfacción inmediata, como la suscripción a un club deportivo o gimnasio, la compra de rines nuevos o estéreo del automóvil.

Ya se demostró en capítulos anteriores como en México a la gente le produce mayor satisfacción la adquisición de un televisor en lugar de un refrigerador (ver anexo 1).

Otros, teniendo la oportunidad y los recursos y deseos de ahorrar o invertir, no tienen acceso a muchos mecanismos de ahorro o inversión, como la Bolsa Mexicana de Valores o las Casas de Bolsas o no conocen los mecanismos que tienen a su disposición y alcance.

Y el último grupo está conformado por personas, que al igual que en el grupo anterior, tienen los medios para ahorrar o invertir, pero no conocen toda la gama de posibilidades que se tiene en México en materia de inversión, o bien, desconfían de mecanismos como las Cajas y Fondos de Ahorro o las Sociedades de Inversión con sus diversos fondos de inversión.

En la actualidad en México ya se cuenta con mecanismos de ahorro e inversión de muy diversas características y requisitos. Se cuenta con mecanismos en donde los requisitos en montos iniciales son bajos, con disposición del dinero en cualquier momento, pero no con buenos rendimientos; también los hay en donde los montos iniciales son mayores, la disposición del dinero es mensual y los rendimientos son más altos.

Lo más importante es que existen en México, mecanismos de ahorro e inversión para todos los gustos y es necesario que estos sean conocidos por los ahorradores e inversionistas. En la economía de los países desarrollados, uno de los principales factores de éxito es el grado de ahorro e inversión que tienen sus habitantes.

Es así como el Presidente de los Estados Unidos Mexicanos, Vicente Fox Quezada, a través de la Reforma Financiera que presentó al Congreso de la Unión el 2 de abril de 2001, expresó la necesidad del ahorro para el crecimiento de la economía del país:

“La generación de ahorro es un requisito necesario para lograr el sano y sostenido crecimiento de la economía, razón por la cuál se debe canalizar una mayor proporción del ahorro nacional a través del sistema financiero para que éste impulse el desarrollo económico, encaminándolo eficientemente en proyectos rentables y a bajos costos de intermediación. Asimismo, se debe fomentar el ahorro de largo plazo mediante la

distribución eficaz de riesgos, y la prevención de situaciones que den lugar a tropiezos en perjuicio de las finanzas públicas.”

Pero no solamente los mecanismos mencionados en este trabajo son los que se tienen al alcance para ahorrar, existen otros que bien manejados se les puede sacar provecho. Ejemplo de este tipo se tiene a los descuentos y baratas que se dan mucho en el país, pero para utilizarlos se debe conocer el mercado, es decir, muchas veces las tiendas anuncian un producto con un supuesto “gran descuento”, se compra y después se descubre que otra tienda lo vende todavía más barato, pero sin tanta publicidad de descuento.

Otra manera de ahorrar al alcance de todos es pensar muy bien antes de comprar algo, preguntarse ¿realmente lo necesito?, ¿realmente es un gran descuento?, ¿se ajusta a mis necesidades?, ¿es bueno el producto?, y muchas preguntas más que pueden ahorrar muchos dolores de cabeza.

El buen manejo de las tarjetas de crédito puede ayudar al ahorro, siempre y cuando se conozca y analice a los bancos que las ofrecen, saber cuales son los que tienen tasa de interés más baja, cuando son las fechas de corte, cuanto pagar mensualmente, hasta donde hacer uso del crédito disponible, etc.

Pero nada sustituirá al hábito del ahorro, ser constante y sobre todo tener un objetivo claro, concreto y realista de ahorro. Se debe fomentar ese hábito, poco a poco, día con día, hasta que se vuelva algo cotidiano y normal para la persona interesada, y no sentirlo como una carga.

ANEXOS

ANEXO 1

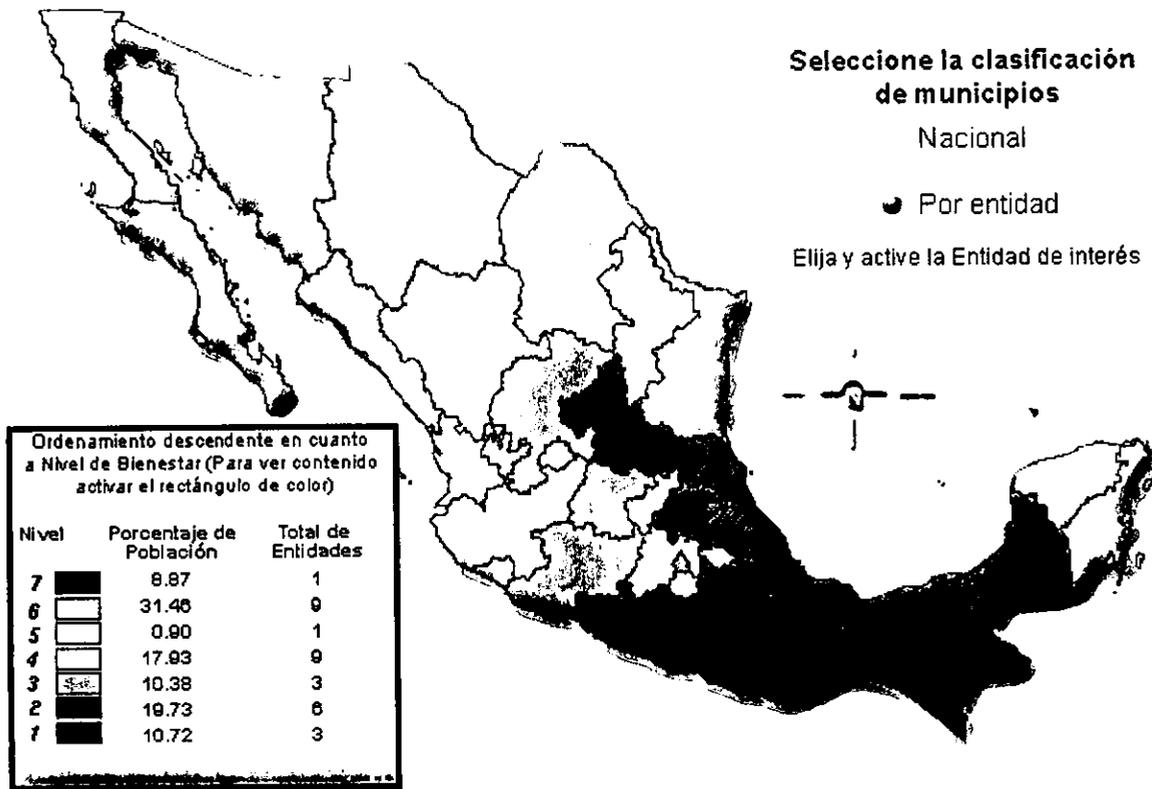
ANEXO 1. INDICADORES DEL INEGI

Variables	Indicadores de los estratos							Nacional
	Estrato 1	Estrato 2	Estrato 3	Estrato 4	Estrato 5	Estrato 6	Estrato 7	
% de población menor de 15 años	38.8	35.4	36.7	34.2	34.9	32.7	26.4	34.0
% de población residente nacida en otro estado	5.1	10.2	9.0	15.4	57.1	31.0	22.2	18.5
% de población de 5 años y más que en 1995 residía en otro estado	2.2	3.2	3.2	4.6	16.9	6.3	5.2	4.6
% de población de 6 a 14 años alfabeta	78.9	84.4	85.9	88.5	86.0	91.3	92.9	87.3
% de población de 15 años y más alfabeta	77.9	86.2	87.7	92.0	92.4	94.8	97.0	90.5
% de población de 6 a 11 años que asiste a la escuela	89.8	93.9	94.1	94.7	94.4	95.4	96.9	94.2
% de población de 12 a 14 años que asiste a la escuela	80.8	84.3	78.2	84.9	89.0	88.8	94.1	85.3
% de población de 15 a 19 años que asiste a la escuela	41.9	45.1	35.5	45.6	45.2	48.9	64.4	46.5
Escolaridad promedio	5.7	6.7	6.3	7.5	7.8	8.2	9.6	7.5
Promedio de hijos nacidos vivos de mujeres de 12 años y más	2.8	2.7	2.9	2.6	2.2	2.4	2.0	2.5
Promedio de hijos nacidos vivos de mujeres de 12 a 19 años	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
% de población económicamente activa	45.4	47.3	44.0	50.4	57.5	51.1	54.6	49.3
% de población ocupada que son trabajadores en servicios públicos	4.3	4.6	5.3	6.2	12.6	6.0	7.1	5.8
% de población ocupada que son comerciantes o dependientes	9.0	10.9	13.7	13.1	13.0	12.9	15.1	12.5
% de población ocupada que trabaja menos de 24 horas a la semana	12.9	12.3	13.4	11.9	8.0	9.5	9.9	11.2
% de viviendas con piso de tierra	37.8	21.9	13.0	9.4	9.9	6.3	1.2	13.2
Cuartos por vivienda	2.8	3.3	3.7	3.7	2.8	3.8	4.1	3.6
% de viviendas con drenaje	54.0	67.9	74.7	81.4	83.7	84.6	98.2	78.1
% de viviendas con agua entubada	73.0	78.2	90.4	93.0	93.7	94.2	97.9	88.8
% de viviendas con electricidad	88.1	91.4	95.8	96.4	95.3	97.0	99.5	95.0
Promedio de hijos nacidos vivos de mujeres de 12 a 29 años	0.8	0.7	0.6	0.6	0.8	0.7	0.5	0.7
Factor de dependencia	2.2	1.9	2.2	1.7	1.4	1.7	1.3	1.8
% de población rural	59.6	47.8	42.2	29.6	21.4	17.4	0.4	31.2
% de población urbana	29.8	41.3	49.2	59.4	72.9	76.9	98.7	60.7
% de población con postprimaria	34.9	43.9	39.7	51.3	57.0	59.4	71.7	51.8
% de población ocupada en el sector primario	39.4	28.2	19.4	15.5	10.5	6.7	0.6	15.9
% de población ocupada en el sector terciario	41.1	45.9	48.2	53.3	71.1	55.0	75.0	53.4
% de población ocupada que trabaja menos de 33 horas a la semana	22.1	20.0	21.4	19.6	13.3	15.4	16.7	18.3
% de viviendas con un cuarto	17.2	12.8	5.9	7.0	25.9	7.9	6.8	9.5
% de viviendas que usan leña o carbón para cocinar	51.1	31.5	16.4	12.5	17.0	6.0	0.2	17.2
Relación de hijos fallecidos de mujeres de 20 a 29 años	4.9	4.2	4.1	3.4	3.3	3.4	2.9	3.8
% de población no derechohabiente	78.6	69.0	68.2	54.3	52.2	46.3	46.5	58.0
% de población ocupada que son trabajadores familiares sin pago	8.9	6.6	5.4	3.6	3.0	2.0	1.3	4.1
% viviendas sin baño exclusivo	26.1	15.7	17.1	12.3	13.7	9.4	8.1	13.5
% viviendas sin refrigerador	56.5	47.8	32.4	24.1	34.0	20.5	13.6	30.6
% viviendas sin televisión	37.3	22.0	10.1	9.5	17.8	6.9	2.4	13.3

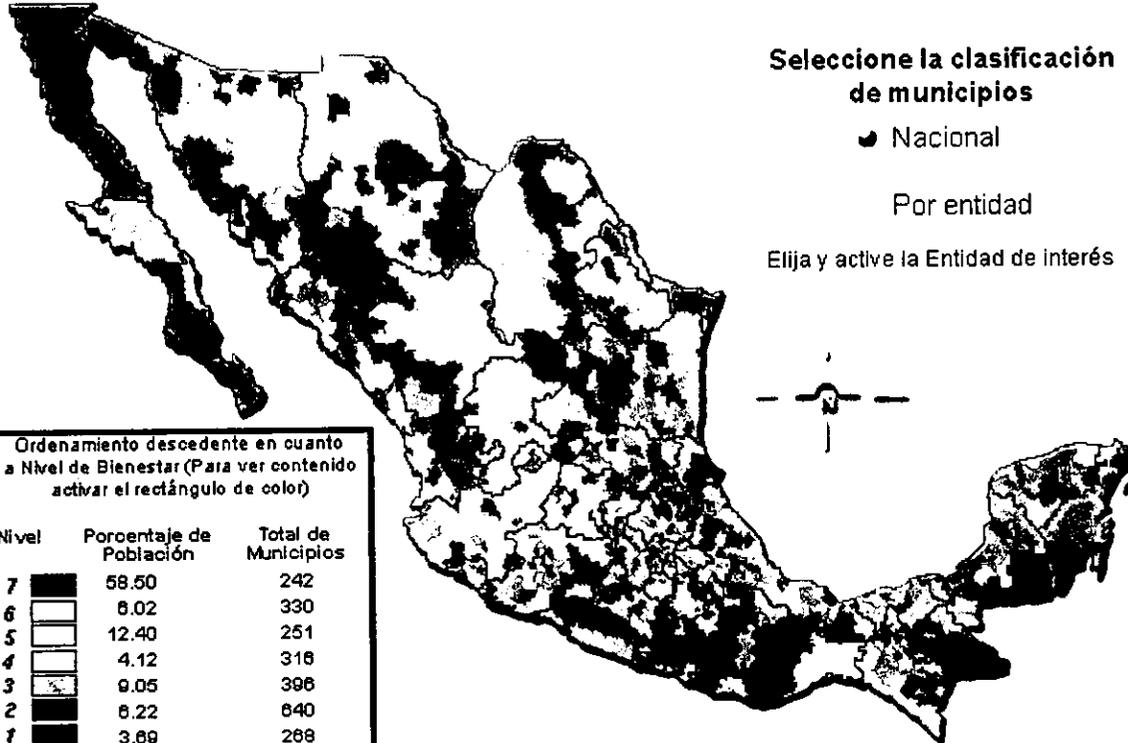
ANEXO 2

Estados Unidos Mexicanos Clasificación de Entidades Federativas

73



Estados Unidos Mexicanos Clasificación de Municipios a Nivel Nacional



ANEXO 3

ANEXO 3. EMPLEO Y DESEMPLEO

Banco de Información Económica

EMPLEO Y DESEMPLEO Distribución Porcentual de la Población Urbana Ocupada Por Nivel de Ingreso Anual Total (Participación Porcentual)						
PERIODO	Menos de 1 Salario Mínimo	De 1 Hasta 2 Salario Mínimo	Más de 2 y Hasta 5 Salario Mínimo	Más de 5 Salario Mínimo	No Recibe Ingresos	No Especificado
1992	8.3	39.3	34.5	10.2	4.9	2.8
1993	9.4	33.2	37.3	11.5	5.2	3.4
1994	8.0	33.7	37.5	12.3	5.1	3.4
1995	10.9	34.9	34.2	11.2	5.4	3.4
1996	12.7	34.7	32.0	10.7	5.5	4.4
1997	13.3	34.0	31.2	11.1	5.2	5.2
1998	8.5	29.4	37.8	14.8	4.9	4.7
1999	8.4	29.2	39.4	13.9	4.3	4.8
2000	8.3	28.5	40.8	15.0	3.9	3.6
2001/p	8.5	28.9	40.5	14.5	3.8	3.8

p/Cifras preliminares a partir de la fecha que se indica
 FUENTE: INEGI. Encuesta Nacional de Empleo Urbano

ANEXO 4

ANEXO 4. SALARIO MÍNIMO

Periodo	Nacional	Area Geográfica		
		A	B	C

1990

1/ene al 15/nov	9.14	10.08	9.33	8.41
16/nov al 31/dic	10.79	11.90	11.00	9.92

1991

1/ene al 10/nov	10.79	11.90	11.00	9.92
11/nov al 31/dic	12.08	13.33	12.32	11.12

1992

1/ene al 31/dic	12.08	13.33	12.32	11.12
-----------------	-------	-------	-------	-------

1993

1/ene al 31/dic	13.06	14.27	13.26	12.05
-----------------	-------	-------	-------	-------

1994

1/ene al 31/dic	13.97	15.27	14.19	12.89
-----------------	-------	-------	-------	-------

1995

1/ene al 31/mar	14.95	16.34	15.18	13.79
1/abr al 3/dic	16.74	18.30	17.00	15.44
4/dic al 31/dic	18.43	20.15	18.70	17.00

1996

1/ene al 31/mar	18.43	20.15	18.70	17.00
1/abr al 2/dic	20.66	22.60	20.95	19.05
3/dic al 31/dic	24.30	26.45	24.50	22.50

1997

1/ene al 31/dic	24.30	26.45	24.50	22.50
-----------------	-------	-------	-------	-------

1998

1/ene al 2/dic	27.99	30.20	28.00	26.05
3/dic al 31/dic	31.91	34.45	31.90	29.70

1999

1/ene al 31/dic	31.91	34.45	31.90	29.70
-----------------	-------	-------	-------	-------

2000

1/ene al 31/dic	35.12	37.90	35.10	32.70
-----------------	-------	-------	-------	-------

2001

1/ene -	38.05	40.35	37.95	35.85
---------	-------	-------	-------	-------

ZONAS GEOGRÁFICAS

Área A

Baja California Norte	Todos los municipios del estado
Baja California Sur	Todos los municipios del estado
Bahía de Lázaro Cárdenas	Guadalupe, Guerrero, Juárez, Praxedis G. Guerrero
Bahía de Quintero	Todas las delegaciones
Bahía de San Carlos	Acapulco
Bahía de San Sebastián	Atizapán, Coacalco, Cuautitlán Izcalli, Ecatepec, Naucalpan, Tlalnepantla, Tultitlán
Bahía de San Vicente	Agua Prieta, Cananea, Naco, Nogales, General Plutarco Elías Calles, Puerto Peñasco, San Luis Río Colorado, Santa Cruz
Bahía de San Felipe	Camargo, Guerrero, Gustavo Díaz Ordaz, Matamoros, Mier, Miguel Alemán, Nuevo Laredo, Reynosa, Río Bravo, San Fernando, Valle Hermoso
Bahía de San Blas	Agua Dulce, Moloacán, Nanchital

Área B

Bahía de San Blas	El Salto, Guadalajara, Tlajomulco, Tlaquepaque, Tonalá, Zapopan
Bahía de San Blas	Apodaca, San Pedro Garza García, General Escobedo, Guadalupe, Monterrey, San Nicolás de los Garza, Santa Catarina
Bahía de San Blas	Altar, Atil, Bácum, Benito Juárez, Benjamín Hill, Caborca, Cajeme, Carbó, Cucurpe, Empalme, Etchojoa, Guaymas, Hermosillo, Huatabampo, Imuris, La Colorada, Magdalena, Navojoa, Opodepe,
Bahía de San Blas	Aldama, Altamira, Antiguo Morelos, Cuidad Madero, Gómez Farias, González, El Mante, Nuevo Morelos, Ocampo, Tampico, Xicoténcatl
Bahía de San Blas	Coatzintla, Poza Rica, Tuxpan

Área C

Bahía de San Blas	Todos los municipios del estado
Bahía de San Blas	Todos los municipios del estado
Bahía de San Blas	Todos los municipios del estado
Bahía de San Blas	Todos los municipios del estado
Bahía de San Blas	Todos los municipios del estado
Bahía de San Blas	Todos los municipios del estado
Bahía de San Blas	Todos los municipios del estado
Bahía de San Blas	Todos los municipios del estado
Bahía de San Blas	Todos los municipios del estado
Bahía de San Blas	Todos los municipios del estado
Bahía de San Blas	Todos los municipios del estado
Bahía de San Blas	Todos los municipios del estado
Bahía de San Blas	Todos los municipios del estado
Bahía de San Blas	Todos los municipios del estado
Bahía de San Blas	Todos los municipios del estado
Bahía de San Blas	Todos los municipios del estado
Bahía de San Blas	Todos los municipios del estado
Bahía de San Blas	Todos los municipios del estado
Bahía de San Blas	Todos los municipios del estado
Bahía de San Blas	Todos los municipios del estado
Bahía de San Blas	Todos los municipios restantes no comprendidos en las áreas A y B
Bahía de San Blas	Todos los municipios restantes no comprendidos en las áreas A y B
Bahía de San Blas	Todos los municipios restantes no comprendidos en las áreas A y B
Bahía de San Blas	Todos los municipios restantes no comprendidos en las áreas A y B
Bahía de San Blas	Todos los municipios restantes no comprendidos en las áreas A y B
Bahía de San Blas	Todos los municipios restantes no comprendidos en las áreas A y B
Bahía de San Blas	Todos los municipios restantes no comprendidos en las áreas A y B
Bahía de San Blas	Todos los municipios restantes no comprendidos en las áreas A y B
Bahía de San Blas	Todos los municipios restantes no comprendidos en las áreas A y B
Bahía de San Blas	Todos los municipios restantes no comprendidos en las áreas A y B
Bahía de San Blas	Todos los municipios restantes no comprendidos en las áreas A y B

ANEXO 5

ANEXO 5. SOCIEDADES DE INVERSIÓN COMÚN

ACCIAF	ACCIVALMEX ALTA RENTABILIDAD, S.A. DE C.V.
ACCIPAT	ACCIVALMEX PATRIMONIAL, S.A. DE C.V.
ACCIVAL	FONDO ACCIVALMEX, S.A. DE C.V.
ACTICRE	ACTICRECE, S.A. DE C.V.
ACTIVAR	ACTIVARIABLE, S.A. DE C.V.
APOLO5	APOLO 5, S.A. DE C.V.
ARKAES	FONDO ESPECIAL ARKA,S.A DE C.V.
ARKAPAQ	FONDO DE CAPITAL ARKA, S.A. DE C.V.
AWLLOYD	FONDO BURSATIL LLOYD, S.A. DE C.V.
BANAFI2	FONDO FINANCIERO-2 BANAMEX, S.A. DE C.V.
BANSAN4	FONDO BURSATIL SANTANDER MEXICANO, S.A. DE C.V.
BBVMBOL	FOBUR, S.A. DE C.V.
BBVMCAP	PROMERCADO, S.A. DE C.V.
BBVMCRE	PROFIN, S.A. DE C.V.
BBVMERC	ACCIONES E INVERSIONES COMUNES DE MEXICO,S.A. DE C.V.
BBVMPAT	PROMOTORA DE ANALISIS FUND. Y TEC., S.A. DE C.V.
BITALV2	FONDO BITALV2, S.A. DE C.V.
BITALV3	FONDO BITALV3, S.A. DE C.V.
BMAS	BURSAMAS, S.A. DE C.V.
BMIL	BURSAMIL, S.A. DE C.V.
CBICAP	CBI FONDO DE CAPITALS, S.A. DE C.V.
CITIFLE	CITIACCIONES FLEXIBLE, S.A. DE C.V.
CITIPAT	CITIACCIONES PATRIMONIAL, S.A. DE C.V.
F-BOLSA	FONDO ACCIONES FINAMEX, S.A. DE C.V.
FINAC3	FINACORP TRES, S.A. DE C.V.
FINAC4	FINACORP CUATRO, S.A. DE C.V.
FINAC8	FINACORP OCHO, S.A. DE C.V.
F-INDIC	FONDO DE RENTA VARIABLE FINAMEX, S.A. DE C.V.
FINLAT6	FONDO DE INVERSION INLAT, S.A. DE C.V.
FINLAT7	INVERLAT, S.A. DE C.V.
FINLAT9	FINLAT, S.A. DE C.V.
FIRME	FIRME, S.A. DE C.V.
FOBACRE	FONDO DE RENTA VARIABLE BANCRESER, S.A. DE C.V.
FOINDEX	FONDO DE CRECIMIENTO OBSA, S.A. DE C.V.
FONBCH4	FONDO COMUN UNION, S.A. DE C.V.
FONBNM	FONDO DE INVERSIONES BANAMEX, S.A. DE C.V.
FONIBUR	FONDO DINAMICO DE INV. BURSATILES, S.A. DE C.V.
FONMEX	FONDO MEXICANO DE CAPITALS, S.A. DE C.V.
GBMAAA	GBM INSTRUMENTOS BURSATILES, S.A. DE C.V.
GBMBAL	GBM VALORES RENTABLES, S.A. DE C.V.
GBMCRE	GBM FONDO DE CRECIMIENTO, S.A. DE C.V.
GBMIPC	GBM RENTA VARIABLE, S.A. DE C.V.
GBMV1	GBM INVERSIONES BURSATILES, S.A. DE C.V.
GBMV2	GBM CAPITAL BURSATIL, S.A. DE C.V.
GFBVCON	FONDO CONSERVADOR BANCOMER, GFBVCON, S.A. DE C.V.
GFBVFLE	FDO.FLEXIBLE DE INV. ACCIONARIA BANCOMER,GFBVFLE,SA CV
GFBVIND	FDO. ACCIONARIO IND. BANCOMER, GFBVIND, S.A. DE C.V.
GFBVMEM	FDO DEL MERCADO PARA LA MED EMP BANCOMER, "GFBVMEM", S.A. DE C.V.

ANEXO 5. SOCIEDADES DE INVERSIÓN COMÚN

GFBVPAT	FDO. PATRIMONIAL BANCOMER, GFBVPAT, S.A. DE C.V.
ICAMIX	INVERCAP MEXICO MIXTO, S.A. DE C.V.
ICAPTAL	INTERFONDO DE CAPITALES, S.A. DE C.V.
INBURSA	FONDO INBURSA, S.A. DE C.V.
INCOMUN	INCOMUN, S.A. DE C.V.
ING-PAT	ING 4, S.A. DE C.V.
ISOLIDO	FONDO SOLIDO DE RENDIMIENTO, S.A. DE C.V.
IXECON	IXE FONDO COMUN, S.A. DE C.V.
MEXCOM	APOLO 10, S.A. DE C.V.
MIFELA	MIFEL A, S.A. DE C.V.
MYBOLSA	MULTIAS, S.A. DE C.V.
NAFINDX	FONDO DE PROMOCION BURSATIL, S.A. DE C.V.
NORTEAG	FONDO BANPAIS DIAMANTE, S.A. DE C.V.
NORTEDE	AFINCOB, S.A. DE C.V.
NORTEIN	NORTESP, S.A. DE C.V.
NORTERV	AFIN,SOC. DE INVERSION COMUN, S.A. DE C.V.
OFINCRE	OFIN FONDO CRECIMIENTO, S.A. DE C.V.
PROMEX5	FONDO COMUN PROMEX, S.A. DE C.V.
SERFIC	FONDO INTEGRAL DE CRECIMIENTO, S.A. DE C.V.
ST&ER-A	FONDO SANTANDER PATRIMONIAL, S.A. DE C.V.
ST&ER-B	FONDO SANTANDER DE RENTA VARIABLE, S.A. DE C.V.
ST&ER-C	FONDO SANTANDER BURSATIL, S.A. DE C.V.
ST&ER-D	FONDO SANTANDER BALANCEADO, S.A. DE C.V.
ST&ER-I	FONDO SANTANDER INDIZADO, S.A. DE C.V.
VALMX20	FONDO VALMEX DE RENDIMIENTO, S.A. DE C.V.
VALMX22	FONDO VALMEX DE CAPITALES "C", S.A. DE C.V.
VALMX24	FONDO VALMEX DE CAPITALES, S.A. DE C.V.
VALMX26	FONDO VALMEX DE CRECIMIENTO, S.A. DE C.V.
VALOR4C	VALORUM CUATRO, S.A. DE C.V.
VALUEV5	FONDO VALUE DE RENTA VARIABLE, S.A. DE C.V.
VALUEV6	FONDO VALUE CRECIMIENTO, S.A. DE C.V.
VECTCR	VECTOR FONDO DE CRECIMIENTO, S.A. DE C.V.
VECTIND	VECTOR FONDO INDICE, S.A. DE C.V.
VECTPA	VECTOR FONDO DE PATRIMONIO, S.A. DE C.V.
VECTPRO	VECTOR FONDO DE LARGO PLAZO, S.A. DE C.V.
ZCAP1	Z CAP 1, S.A. DE C.V.
ZCAP2	Z CAP 2, S.A. DE C.V.
ZCAP4	Z CAP 4, S.A. DE C.V.
ZEVERST	Z CAP 3, S.A. DE C.V.

1

* SOCIEDADES REVOCADAS

** SOCIEDADES QUE INICIAN OPERACIONES

1.- FOPRO CAMBIA A NAFINDX A PARTIR DE ENERO DEL 2001.

SOCIEDADES DE INVERSIÓN DE INSTRUMENTOS DE DEUDA PARA PERSONAS FÍSICAS

ACCILIQ	ACCI ALTA LIQUIDEZ, S.A. DE C.V.
ACTIAHO	ACTIAHORRO, S.A. DE C.V.
ACTICOB	ACTICOBER, S.A. DE C.V.
ACTIMED	ACTIMED, S.A. DE C.V.
ACTIREN	ACTIRENT, S.A. DE C.V.
ALTERNA	FONDO ALTERNA, S.A. DE C.V.
AMEX-30	ING 2, S.A. DE C.V.
AMEX-MD	ING 8, S.A. DE C.V.
APOLO1	APOLO 1, S.A. DE C.V.
APOLO3	APOLO 3, S.A. DE C.V.
APOLO6	APOLO 6, S.A. DE C.V.
APOLO7	APOLO 7, S.A. DE C.V.
ARKAFE	FONDO DE EFECTIVO ARKA, S.A. DE C.V.
ARKAIN	FONDO DE INTERES ARKA, S.A. DE C.V.
ARKALIQ	FONDO LIQUIDO ARKA, S.A. DE C.V.
ARKAORO	FONDO PRODUCTIVO ARKA, S.A. DE C.V.
ARKAPLA	FONDO PATRIMONIAL ARKA, S.A. DE C.V.
AWLASA	VALORES AWLASA, S.A. DE C.V.
BANSAN1	FONDO LIQUIDO SANTANDER MEXICANO, S.A. DE C.V.
BANSAN2	FONDO PATRIMONIAL SANTANDER MEXICANO, S.A. DE C.V.
BBV-AHO	FONDO BBV-MEXICO AHORRO, S.A. DE C.V.
BBV-DIN	FONDO BBV-DINERO MEXICO, S.A. DE C.V.
BBVDIVI	FONDO BBV-MEXICO-DIVISA, S.A. DE C.V.
BBV-GUB	FONDO BBV-MEXICO GUBERNAMENTAL, S.A. DE C.V.
BBV-HOR	FONDO BBV-28, S.A. DE C.V.
BBVINVE	FONDO BBV-7, S.A. DE C.V.
BBV-REN	FONDO BBV-MEXICO-RENTA, S.A. DE C.V.
BITALCP	FONDO BITALCP, S.A. DE C.V.
BITALIQ	FONDO BITAL PLUS, S.A. DE C.V.
BITALPF	FONDO BITALPF, S.A. DE C.V.
BITALRF	INTER-PLUS, S.A. DE C.V.
BLIQUID	BURSALIQUIDO, S.A. DE C.V.
BNMLIQ	FONDO DE ALTA LIQUIDEZ BANAMEX, S.A. DE C.V.
BNMPZO	FONDO DE INVERSION A PLAZO BANAMEX, S.A. DE C.V.
BPLUS	BURSAPLUS, S.A. DE C.V.
BULTRA	BURSAULTRA, S.A. DE C.V.
CBIFREN	CBI FONDO DE RENDIMIENTO, S.A. DE C.V.
CBIGUB	CBI FONDO CORPORATIVO, S.A. DE C.V.
CBILIQ	FONDO INTERAMERICANO, S.A. DE C.V.
CITIPZO	CITIPLAZO, S.A. DE C.V.
CITIRF1	CITIRENTA, S.A. DE C.V.
CRECE	FONDO DE CRECIMIENTO PATRIMONIAL, S.A. DE C.V.
CRECEPF	FONDO BANCRECER PLUS, S.A. DE C.V.
DBRCME1	FONDO ADICION 1, S.A. DE C.V.
DINBUR1	FONDO DE DINERO INBURSA, S.A. DE C.V.
DINBUR3	FONDO DE DINERO INBURSA III, S.A. DE C.V.
F-DIAR	FONDO LIQUIDO FINAMEX, S.A. DE C.V.
F-DIAR+	FONDO DE RENDIMIENTO FINAMEX, S.A. DE C.V.

SOCIEDADES DE INVERSIÓN DE INSTRUMENTOS DE DEUDA PARA PERSONAS FÍSICAS

F-DOLAR	FONDO FINAMEX INTERNACIONAL, S.A. DE C.V.
FINAC1	FINACORP UNO, S.A. DE C.V.
FINAC5	FINACORP CINCO, S.A. DE C.V.
FINAC6	FINACORP SEIS, S.A. DE C.V.
FINDE1	FINDE 1, S.A. DE C.V.
FINLATO	FONDO DE INVERSIONES COMERMEX, S.A. DE C.V.
FINLAT1	FONDO INVERLAT DE MERCADO DE DINERO,S.A. DE C.V.
FINLAT2	FONDO DE RENDIMIENTO INVERLAT, S.A. DE C.V.
FINLAT3	FONDO DE COBERTURA INVERLAT, S.A. DE C.V.
FINLAT4	FONDO INVERLAT DE INVERSIONES DE DEUDA, S.A. DE C.V.
FINNOVA	FONDO DE DINERO INNOVA, S.A. DE C.V.
F-MES	FONDO DE CRECIMIENTO FINAMEX, S.A. DE C.V.
F-MES+	FONDO FINAMEX DE MEDIANO PLAZO, S.A. DE C.V.
FONBCH	INVERFONDO UNION, S.A. DE C.V.
FONBCH2	FONDO UNION PLUS, S.A. DE C.V.
FONSER1	FONDO SERFIN, S.A. DE C.V.
FONSER5	FONDO PRODUCTIVO SERFIN, S.A. DE C.V.
GBMCOB	GBM FONDO DE COBERTURA CAMBIARIA, S.A. DE C.V.
GBMF2	GBM FONDO DE MERCADO DE DINERO, S.A. DE C.V.
GBMF3	GBM FONDO DE VALORES DE LARGO PLAZO, S.A. DE C.V.
GBM-F4	GBM FONDO DE INVERSION PATRIMONIAL, S.A. DE C.V.
GBMGUBF	GBM FONDO DE INSTRUMENTOS GUBERNAMENTALES, S.A. DE C.V.
GENERAS	S.I. GENERA SOLIDEZ, S.A. DE C.V.
GFBFBAN	FDO. BANCARIO DE INV. BANCOMER, GFBFBAN, S.A. DE C.V.
GFBFCOB	FDO. DE COB. CAMB. BANCOMER, GFBFCOB, S.A. DE C.V. S.I.I.D.P.F.
GFBFLIQ	FDO.LIQUIDO DE INVERSION BANCOMER,GFBFLIQ, S.A. DE C.V.
GFBFMDD	FDO. MERCADO DE DINERO DE INV. BANCOMER,GFBFMDD, S.A. DE C.V.
GFBFP28	FDO. DE INV. BANCOMER PLAZO 28, GFBFP28, S.A. DE C.V.
GFBFP91	FDO.DE INVERSION BANCOMER PLAZO 91,GFBFP91, S.A. DE C.V.
GFBFUDI	FDO. DE REND. EN UNIDADES DE INVERSION BANCOMER, GFBFUDI, S.A. DE C.V.
ICADEF	INVERCAP DEUDA PERSONAS FISICAS, S.A. DE C.V.
ICAFOM	INVERCAP DEUDA PERSONAS FISICAS FOMENTO AL AHORRO , S.A. DE C.V.
ICAGLOB	INVERCAP FONDO GLOBAL MEXICANO, S.A. DE C.V.
ICAPAT	INVERCAP DEUDA PERSONAS FISICAS PATRIMONIAL, S.A. DE C.V.
ICASEM	INVERCAP DEUDA PERSONAS FISICAS LIQUIDEZ SEMANAL, S.A. DE C.V.
IEFECTI	FONDO EFECTIVO DE RENDIMIENTO, S.A. DE C.V.
ILAPLA2	FONDO ILAPLAZ 2, S.A. DE C.V.
ILAPLAZ	FONDO ILAPLAZ, S.A. DE C.V.
INFIS	INFIS, S.A. DE C.V.
INFOBRI	FONDO OPTIMO DE RENDIMIENTO, S.A. DE C.V.
ING-1	ING 1, S.A. DE C.V.
ING-30	ING 3, S.A. DE C.V.
ING-USD	ING 7, S.A. DE C.V.
INPLUSS	INPLUS, S.A. DE C.V.
INTEGR3	FONDO INTEGRA 3 BANAMEX, S.A. DE C.V.
INTEGR4	FONDO FINANCIERO BANAMEX, S.A. DE C.V.
INTEGRA	FONDO INTEGRAL BANAMEX, S.A. DE C.V.
INTERS1	FONDO INTERS-1, S.A. DE C.V.

SOCIEDADES DE INVERSIÓN DE INSTRUMENTOS DE DEUDA PARA PERSONAS FÍSICAS

INTERS2	FONDO INTERS-2, S.A. DE C.V.
IVALOR	FONDO INTERVAL, S.A. DE C.V.
IXE30	IXE FONDO DE MEDIANO PLAZO, S.A. DE C.V.
IXECOB	IXE FONDO DE COBERTURA CAMBIARIA, S.A. DE C.V.
IXEGUBF	IXE GUB FÍSICAS, S.A. DE C.V.
IXEMANO	IXE FONDO DE DINERO DE LIQUIDEZ INMEDIATA, S.A. DE C.V.
IXEMAX	IXE FONDO DE DINERO DE PLAZO 7 DIAS, S.A. DE C.V.
LATIN1	IXE FONDO DINAMICO, S.A. DE C.V.
LATIN2	LATIN1, S.A. DE C.V.
LATIN3	LATIN2, S.A. DE C.V.
LATIN4	LATIN3, S.A. DE C.V.
LOYDMAX	LATIN4, S.A. DE C.V.
LOYPLUS	FONDO LLOYD MAXIMO, S.A. DE C.V.
MEXCOR	FONDO LLOYD PLUS, S.A. DE C.V.
MEXLAR	APOLO 90, S.A. DE C.V.
MIFEL1	PRUDENTIAL DOLARES DE LARGO PLAZO, S.A. DE C.V.
MIFEL2	MIFEL 1, S.A. DE C.V.
MULTIAR	MIFEL 2, S.A. DE C.V.
MULTIRE	MULTIFONDO DE ALTO RENDIMIENTO, S.A. DE C.V.
MULTISI	MULTIRENTABLE, S.A. DE C.V.
MV-2000	MULTISI, S.A. DE C.V.
NORTEAP	MULTIFONDO DE AHORRADORES, S.A. DE C.V.
NORTECO	FONDO BANPAIS, S.A. DE C.V.
NORTECP	FONDO OPTIMO BANGEN, S.A. DE C.V.
NORTELP	AFIN, S.A. DE C.V., SOC. DE INV. EN INST. DE DEUDA
NORTEMP	AFINPZO, S.A. DE C.V.
OFINLIQ	AFINTR, S.A. DE C.V.
OFINPLU	OFIN LIQUIDA, S.A. DE C.V.
OFINSOL	OFIN FONDO PLUS, S.A. DE C.V.
OFINVAL	OFIN FONDO SOLIDEZ, S.A. DE C.V.
PROMEX1	OFIN FONDO VALOR, S.A. DE C.V.
RECOBER	FONDO PROMEX, S.A. DE C.V.
RECRECI	FONDO OBSA, S.A. DE C.V.
RECURSO	FONDO DE RENDIMIENTO CRECIENTE, S.A. DE C.V.
RENMIL	FONDO DE RECURSOS INSTITUCIONALES OBSA, S.A. DE C.V.
RENTIMX	FONDO MIL, S.A. DE C.V.
ST&ER-1	FONDO MEXICANO DE RENTA FIJA, S.A. DE C.V.
ST&ER1P	FONDO SANTANDER DE RENDIMIENTO, S.A. DE C.V.
ST&ER-2	FONDO SANTANDER PLUS DE CORTO PLAZO, S.A. DE C.V.
ST&ER-4	FONDO SANTANDER DE MEDIANO PLAZO, S.A. DE C.V.
ST&ER-5	FONDO SANTANDER DE LARGO PLAZO, S.A. DE C.V.
VALMX10	FONDO SANTANDER DE COBERTURA CAMBIARIA, S.A. DE C.V.
VALMX12	FONDO VALMEX, S.A. DE C.V.
VALMX14	FONDO VALMEX PLUS, S.A. DE C.V.
VALMX30	FONDO VALMEX 2000, S.A. DE C.V.
VALOR1F	FONDO VALMEX XXI, S.A. DE C.V.
VALOR2F	VALORUM UNO, S.A. DE C.V.
	VALORUM DOS, S.A. DE C.V.

SOCIEDADES DE INVERSIÓN DE INSTRUMENTOS DE DEUDA PARA PERSONAS FÍSICAS

VALUEF1	FONDO VALUE EN INSTRUMENTOS DE DEUDA, S.A. DE C.V.
VALUEF2	FONDO VALUE PATRIMONIAL, S.A. DE C.V.
VALUEF4	FONDO VALUE GUBERNAMENTAL, S.A. DE C.V.
VECTAR	VECTOR FONDO DE ALTO RENDIMIENTO, S.A. DE C.V.
VECTCOB	VECTOR FONDO DE COBRTURA CAMBIARIA, S.A. DE C.V.
VECTMD	VECTOR FONDO DE MERCADO DE DINERO, S.A. DE C.V.
VECTPRE	VECTOR FONDO PREMIER, S.A. DE C.V.
VECTRF	VECTOR FONDO LIQUIDO, S.A. DE C.V.
ZCOB	Z COB, S.A. DE C.V.
ZREF1	Z REF 1, S.A. DE C.V.
ZREF-2	Z REF 2, S.A. DE C.V.

* SOCIEDADES REVOCADAS

** SOCIEDADES QUE INICIAN OPERACIONES

SOCIEDADES DE INVERSIÓN EN INSTRUMENTOS DE DEUDA PARA PERSONAS MORALES

ACCICOR	ACCI CORPORATIVO, S.A. DE C.V.
ACCIMEX	ACCIVALMEX, S.A. DE C.V.
ACTICOR	ACTICORP, S.A. DE C.V.
ACTIGOB	ACTIGOBER, S.A. DE C.V.
ACTIM	ACTIMAS, S.A. DE C.V.
APOLO2	APOLO 2, S.A. DE C.V.
APOLO4	APOLO 4, S.A. DE C.V.
ARKACOR	CUENTA CORPORATIVA ARKA, S.A. DE C.V.
ARKAGUB	FONDO ARKA, S.A. DE C.V.
BANSAN3	FONDO LIQUIDO EMPRESARIAL SANTANDER MEXICANO, S.A. DE C.V.
BBV-CAJ	FONDO BBV-CAJA EMPRESARIAL, S.A. DE C.V.
BBV-PRE	FONDO BBV-PREVISION, S.A. DE C.V.
BCORP	BURSACORP, S.A. DE C.V.
BITALPM	FONDO BITALPM, S.A. DE C.V.
BNMCORP	FONDO CORPORATIVO BANAMEX, S.A. DE C.V.
CITIGUB	CITIFONDO GUBERNAMENTAL, S.A. DE C.V.
CITINST	CITIFONDO INSTITUCIONAL, S.A. DE C.V.
CRECEPM	FONDO EMPRESARIAL BANCRECER, S.A. DE C.V.
DINBUR2	FONDO DE DINERO EMPRESARIAL INBURSA, S.A. DE C.V.
EMPRESA	FONDO EMPRESARIAL OBSA, S.A. DE C.V.
FELLOYD	FONDO EMPRESARIAL LLOYD, S.A. DE C.V.
FINAC2	FINACORP DOS, S.A. DE C.V.
FINAC7	FINACORP SIETE, S.A. DE C.V.
FINLATA	RENDIMIENTO INVERLAT, S.A. DE C.V.
FINLATC	FONDO DE INVERSIONES COMERMEX ORO, S.A. DE C.V.
FINLATG	FONDO DE INVERSIONES COMERMEX MORALES, S.A. DE C.V.
FONBCH3	FONDO CORPORATIVO UNION, S.A. DE C.V.
FONSER3	FONDO SERFIN CORPORATIVO, S.A. DE C.V.
FONSER4	FONDO SERFIN INSTITUCIONAL, S.A. DE C.V.
GBMGUBM	GBM FONDO CORPORATIVO DE INSTRUMENTOS GUBERNAMENTALES, S.A. DE C.V.
GBMM1	GBM FONDO CORPORATIVO DE LIQUIDEZ INMEDIATA, S.A. DE C.V.
GBMM2	GBM FONDO CORPORATIVO DE LARGO PLAZO, S.A. DE C.V.
GBMM3	GBM FONDO PARA PERSONAS MORALES NO CONTRIBUYENTES, S.A. DE C.V.
GFBMCMOR	FONDO DE TESORERIAS CORPORATIVAS BANCOMER, GFBMCMOR, S.A. DE C.V.
GFBMGUB	FONDO P/TESORERIAS GUBERNAMENTALES BANCOMER, GFBMGUB, S.A. DE C.V.
GFBMP28	FONDO DE TESORERIAS CORPORATIVAS BANCOMER PLAZO 28, GFBMP28, S.A. DE C.V.
GFBMPRE	FONDO DE INV. PREVISIONAL BANCOMER, GFBMPRE, S.A. DE C.V. S.I.I.D.P.M.
ICADEM	INVERCAP DEUDA PERSONAS MORALES, S.A. DE C.V.
IEMPRE	FONDO INTEREMPRESARIAL, S.A. DE C.V.
IEMPRE2	FONDO IEMPRE-2, S.A. DE C.V.
IEMPRE3	FONDO IEMPRE-3, S.A. DE C.V.
INBUREX	INBUREX, S.A. DE C.V.
INEM	INEM, S.A. DE C.V.
ING-1E	ING 5, S.A. DE C.V.
ING-30E	ING 6, S.A. DE C.V.
INGUBER	INGUBER, S.A. DE C.V.
IXECORP	IXE FONDO EMPRESARIAL, S.A. DE C.V.
IXEGUBM	IXE GUB MORALES, S.A. DE C.V.

SOCIEDADES DE INVERSIÓN EN INSTRUMENTOS DE DEUDA PARA PERSONAS MORALES

IXEINST	IXE FONDO INSTITUCIONAL, S.A. DE C.V.
LATIN5	LATIN5, S.A. DE C.V.
MULTIFE	MULTIFONDO EMPRESARIAL, S.A. DE C.V.
NORTEFI	NORTEFI, S.A. DE C.V.
NORTEMD	AFINMD, S.A. DE C.V.
OFINPRO	OFIN FONDO RESERVAS PRODUCTIVAS, S.A. DE C.V.
OFINPSO	OFIN FONDO PREVISION SOCIAL, S.A. DE C.V.
ST&ER10	FONDO SANTANDER CORPORATIVO, S.A. DE C.V.
ST&ER11	FONDO SANTANDER PREVISION SOCIAL DE CORTO PLAZO, S.A. DE C.V.
ST&ER12	FONDO SANTANDER PREV. SOCIAL DE MED. PLAZO, S.A. DE C.V.
VALMX16	FONDO VALMEX CORPORATIVO, S.A. DE C.V.
VALOR3M	VALORUM TRES, S.A. DE C.V.
VALUEF3	FONDO VALUE EMPRESARIAL, S.A. DE C.V.
VECTFI	VECTOR FONDO INSTITUCIONAL, S.A. DE C.V.
VECTPM	VECTOR FONDO CORPORATIVO, S.A. DE C.V.
ZREFEX1	Z REFEX 1, S.A. DE C.V.
ZREFMO1	Z REFMO 1, S.A. DE C.V.

* SOCIEDADES REVOCADAS

** SOCIEDADES QUE INICIAN OPERACIONES

SOCIEDADES DE INVERSIÓN DE CAPITALES

ACTIVAS	FONDO DE INVERSIONES ACTIVAS DEL NORTE, S.A. DE C.V.	
AGROS	AGROS, S.A. DE C.V.	
AGROSID	AGROSID, S.A. DE C.V.	
ALZA	ALZA PATRIMONIAL, S.A. DE C.V.	
CONCEP	FONDO DE DESARROLLOS LA CONCEPCION, S.A. DE C.V.	
FAMI	FONDO DE APOYO AL MERCADO INTERMEDIO, S.A. DE C.V.	
FINCAP	FONDO INVERSIONISTA DE CAPITALES, S.A. DE C.V.	
FINCAR	FINCAR, S.A. DE C.V.	
FIVER	FONDO DE INVERSION VERACRUZ, S.A. DE C.V.	
FOMCHIA	FOM. AGROPECUARIO Y FORESTAL DE CHIAPAS, S.A. DE C.V.	
FONCHIA	FONDO CHIAPAS, S.A. DE C.V.	
GRIJALV	SINCA GRIJALVA, S.A. DE C.V.	
INNOVA	FONDO DE APOYO EMPRESARIAL INNOVA, S.A. DE C.V.	*
INTUR	FONDO DE INVERSION PARA LA INDUSTRIA TURISTICA, S.A. DE C.V.	
INVERP	FONDO INVERPRO, S.A. DE C.V.	
INVERPA	FONDO DE CAPITAL INVERPATRI I, S.A. DE C.V.	
MEXCAP	MEXCAP, S.A. DE C.V.	
MEXPLUS	MEXPLUS, S.A. DE C.V.	
MULTICA	MULTICAPITALES, S.A. DE C.V.	
NAYARIT	FONDO EMPRESARIAL NAYARITA, S.A. DE C.V.	
OFINCAP	OFIN FONDO CAPITAL, S.A. DE C.V.	
OPCAP	FONDO DE OPTIMIZACION DE CAPITALES, S.A. DE C.V.	
POSADAS	FONDO INMOBILIARIO POSADAS, S.A. DE C.V.	
POTOSIN	FOMENTO DE INV.Y FORMACION DE CAP.POTOSINA,S.A. DE C.V.	*
PROCORP	PROCORP, S.A. DE C.V.	
PROINCA	PROMOTORA INDUSTRIAL DE CAPITALES, S.A. DE C.V.	
PROITES	PROITESM. S.A. DE C.V.	
RETO	FONDO RETO. S.A. DE C.V.	*
RFUSION	RADIO FUSION, S.A. DE C.V.	
SBANREG	SINCA BANREGIO, S.A. DE C.V.	
SINBUR	SINCA INBURSA, S.A. DE C.V.	
SVECTOR	VECTOR FONDO EMPRESARIAL, S.A. DE C.V.	
TERRAS	FONDO TERRAS, S.A. DE C.V.	
TERRUM	FONDO TERRUM, S.A. DE C.V.	
ULTRA	ULTRA IMPULSORA DE CAPITALES, S.A. DE C.V.	
UNICA	UNION DE CAPITALES, S.A. DE C.V.	
VITEP	VAL. DE INV.EN TEC. P/EMPRESAS PECUARIAS, S.A. DE C.V.	

* SOCIEDADES REVOCADAS

** SOCIEDADES QUE INICIAN OPERACIONES

ANEXO 6

ANEXO 6. MECANISMOS DE INVERSIÓN DISPONIBLES EN MEXICO

Hoy en día, los que ofrecen algunos bancos son:

BANAMEX.

- *Cuenta Básica Banamex*, es una cuenta diseñada especialmente para invertir el dinero y disponer de él cuando se necesite, a través de una tarjeta de débito. Los requisitos para obtener este tipo de cuenta es tener entre 15 y 23 años 11 meses de edad y un depósito inicial de \$500; se cobra comisión anual de \$30, pero si se tiene un saldo mayor de \$500 mensuales o un nivel de ahorro de 5 no se cobra esta comisión. Se cobra comisión mensual de \$30 si el saldo promedio mensual es inferior a \$500. También se cobran comisiones por disposición de efectivo en ventanilla de \$8 y en cajero automático de \$3 (se tiene 1 libre por cada \$1,000 de saldo promedio anual, y todas las disposiciones sin costo para saldos mayores a \$5,000 o nivel de ahorro 5). Se tienen rendimientos a partir de \$2,000 promedio mensual.
- *Invermatico Banamex*, su apertura es con \$1,000; tiene una anualidad de \$50, pero para saldos mayores de \$1,000 mensual o nivel de ahorro 5 no se cobra esta comisión. Paga rendimientos a partir de \$2,000.
- *Cuenta Maestra Banamex*, es una de las alternativas que este banco ofrece para invertir con disponibilidad inmediata del dinero. El monto para apertura es de \$10,000; ofreciendo rendimientos en función del saldo promedio mensual; acceso al dinero a través de chequera o tarjeta de débito internacional, así como acceso directo a Inversión Integral e Inversiones a Plazo en moneda nacional.
- *Cuenta Maestra Opción*, es una alternativa que Banamex ofrece para administrar el dinero en forma segura y sin comisiones por operaciones cotidianas. El monto para apertura es de \$3,000; ofreciendo rendimientos en función del saldo promedio mensual, así como acceso directo a Inversión Integral e Inversiones a Plazo en moneda nacional.
- *Cuenta de Cheques en Moneda Nacional sin intereses*, es una alternativa que Banamex ofrece para administrar el dinero en forma sencilla y eficiente. El monto para apertura es de \$2,000, ofreciendo dicha apertura sin comisiones, así como acceso directo a Inversión Integral e Inversiones a Plazo en moneda nacional.
- *Cuenta de Cheques en Dólares*, es una alternativa en donde por la apertura no se cobran comisiones y se puede elegir entre:
 - a. Cuenta de Cheques Banamex, con apertura desde \$200 dólares, sin rendimientos.
 - b. Productiva Banamex, con apertura desde \$500 dólares, con rendimientos en función del saldo mensual.

- *Certificados de Depósito Banamex en Moneda Nacional*, es una inversión a plazo que ofrece rendimientos de acuerdo al monto y al plazo elegido, con disponibilidad mensual de los intereses generados; su apertura es con \$50,000 a plazos de 63, 91, 182 y 378 días. Sólo se puede disponer del capital invertido al final del plazo elegido, a través de una cuenta eje, que puede ser una cuenta de cheques o una cuenta maestra.
- *Inversión a Plazo en UDI's*, es una forma de inversión diseñada para protegerse contra la inflación. su apertura es con 2,000 UDI's, que equivale a \$5,920. En esta opción tenemos dos tipos de inversión:
 - a) Pagaré en UDI's: en donde se puede disponer del capital y rendimientos al finalizar el plazo de la inversión, el cual puede ser de 90, 120, 150, 180, 370 y 720 días.
 - b) Certificados de Depósito en UDI's: se puede disponer mensualmente de los rendimientos y, de su capital únicamente al finalizar el plazo de la inversión, el cual puede ser de 90, 180, 370 y 720 días.
- *Inversión Integral Banamex*, es una inversión con disponibilidad del dinero de lunes a viernes; la apertura se realiza con \$5,000, y contar con una cuenta eje; paga rendimientos diarios en función del saldo invertido, con capitalización diaria de los intereses. Los depósitos y retiros sólo se pueden realizar los días hábiles de 9:00 a 15:00 horas.
- *Pagaré Banamex en Moneda Nacional*, es una inversión a plazo, el cual se puede elegir el que más convenga a partir de los 7 días; su apertura es con \$3,000.

BANCOMER.

- *Cuenta Maestra*, su apertura es con \$2,500; cobra \$150 de comisión anual, si el promedio es menor a \$5,000 promedio anual y, cobra \$150 de comisión mensual, para saldo mensual menor a \$2,500; ofrece rendimientos a partir de \$2,500 de saldo promedio mensual.
- *Cuenta Versátil*, su apertura es con \$2,500; cobra \$150 de comisión anual, si el promedio es menor a \$5,000 promedio anual y, cobra \$100 de comisión mensual, para saldo mensual menor a \$1,000.
- *El Libretón*, su apertura es con \$750; cobra \$80 de comisión anual y, cobra \$75 de comisión mensual, para saldo mensual menor a \$750; ofrece rendimientos a partir de \$3,000 de saldo promedio mensual; se tiene disponibilidad inmediata de la inversión.
- *CEDES*, son una inversión a plazo que ofrece rendimiento de acuerdo al plazo (90, 180 y 390 días) y monto invertido, con pago de intereses mensuales y que requiere

una cuenta eje. Se puede invertir desde \$25,000 y se elige una tasa de interés fija por todo el periodo de la inversión, o si se prefiere se puede elegir una tasa de interés que se vaya ajustando mensualmente y tomando como referencia la TIEE (Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio). No cobra comisiones por invertir.

- *Pagaré UDI's*, es una inversión a plazo que paga rendimientos a partir de una tasa de interés y la inflación en el periodo y se paga al termino del plazo (91, 182, 371 y 392 días); los rendimientos son siempre superiores a la inflación; Las UDI's ofrecen protección contra la inflación, ya que su precio crece de acuerdo al índice inflacionario que proporciona el Banco de México. Esta inversión se puede abrir desde \$10,000.
- *Pagaré*, es una inversión diseñada para personas que buscan atractivos rendimientos, con una inversión accesible ya que se puede abrir con sólo \$5,000; los plazos entre los que se puede elegir son, 7, 14, 21, 28, 49, 91, 182 o 392 días; se puede disponer del capital y los rendimientos al finalizar el plazo; no cobra comisiones.
- *Plancomer Inmediato*, es una inversión que se puede abrir desde \$5,000; que ofrece disponibilidad inmediata de la inversión y rendimientos diarios de acuerdo al saldo invertido.
- *Plancomer Día Siguiente*, es una inversión con disponibilidad 24 horas hábiles después de solicitarla al banco; su apertura es con \$5,000; ofrece rendimientos diarios de acuerdo al saldo invertido; no cobra comisiones; se requiere una cuenta eje.

SERFIN.

- *Maxicuenta Efectiva*, es una cuenta que se puede abrir con monto desde \$1; se tiene disponibilidad inmediata de la inversión; no cobra comisiones.
- *Maxicuenta Clásica sin Intereses*, es una cuenta de cheques, sin límite de expedición; su apertura es desde \$1.
- *Maxicuenta Clásica con Intereses*, es una cuenta de cheques, sin límite de expedición; su apertura es desde \$1.
- *Cuenta Ejecutiva*, es una cuenta de cheques, con límite de expedición; su apertura es desde \$1; se requiere un saldo mínimo promedio de \$25,000 para ofrecer rendimientos.
- *Cuenta Platino*, es una cuenta de cheques, con límite de expedición; su apertura es desde \$1.

- *Inversión Creciente Vista*, es una inversión sin riesgo, que permite obtener rendimientos y disponer de la inversión inmediatamente; su apertura es desde \$5,000; el cálculo de los intereses es diario y su pago es mensual.
- *Maxipagaré*, permite invertir al plazo que se desee a partir de 7 días.
- *Sociedades de Inversión*, ofrece inversión en instrumentos de deuda; opera a través de la compra y venta de títulos.

ANEXO 7

ANEXO 7.

Cálculo de Seguro de Vida Premio 25 – 75%

Se solicitó a Seguros Monterrey la cotización de un seguro de vida, llamado VIDA PREMIO 25 – 75%, para una persona de 28 años, sexo masculino y que no fuma. La empresa calculó una Prima Anualizada de USD \$2,455.66 con un descuento de USD \$84.66, porque la persona no fuma, por lo tanto su prima anualizada será de USD \$2,371

En caso de presentarse el fallecimiento de la persona, sus beneficiarios recibirán USD\$120,000, pero si no fallece durante los siguientes 20 años (duración del contrato), él obtendrá USD \$60,391. Para los cálculos que se realizaron en las columnas 4 y 5 (realizados por la compañía de seguros) se utilizó una tasa de interés del 4% anual.

Si ahora realizamos el cálculo del valor futuro de la anualidad (prima anualizada) por los 20 años a la misma tasa de interés del 4%, obtenemos que ahorrando esa misma cantidad en un banco tendríamos USD \$70,603.82

Esta diferencia de más de USD \$10,000 se debe a que es un seguro de vida con cierto mecanismo de ahorro, no una cuenta de ahorro como en el banco. Pero si una persona busca un seguro de vida con un plus, este sistema podría resultarle atractivo.

En la siguiente tabla se reproducen los cálculos realizados por la aseguradora.

Año	Edad de Cálculo	Suma Asegurada	Recuperación Total	Prima Anualizada
1	26	120,000.00	0.00	2,371.00
2	27	120,000.00	0.00	2,371.00
3	28	120,000.00	3,397.00	2,371.00
4	29	120,000.00	5,401.00	2,371.00
5	30	120,000.00	7,715.00	2,371.00
6	31	120,000.00	10,190.00	2,371.00
7	32	120,000.00	12,758.00	2,371.00
8	33	120,000.00	15,350.00	2,371.00
9	34	120,000.00	18,091.00	2,371.00
10	35	120,000.00	20,989.00	2,371.00
11	36	120,000.00	24,050.00	2,371.00
12	37	120,000.00	27,282.00	2,371.00
13	38	120,000.00	30,694.00	2,371.00
14	39	120,000.00	34,294.00	2,371.00
15	40	120,000.00	38,089.00	2,371.00
16	41	120,000.00	42,092.00	2,371.00
17	42	120,000.00	46,313.00	2,371.00
18	43	120,000.00	50,761.00	2,371.00
19	44	120,000.00	55,450.00	2,371.00
20	45	120,000.00	60,391.00	2,371.00

ANEXO 7. PARIDAD DEL PESO CONTRA DOLAR

PRESIDENTE	FECHA	COSTO	DEVALUACION	%
LUIS ECHEVERRIA	1976	12.50	15.36	22.88%
JOSE LOPEZ PORTILLO	1977	15.36	22.56	46.88%
	1982	24.48	87.62	257.92%
MIGUEL DE LA MADRID	1983	87.62	150.30	71.54%
	1984	150.30	185.27	23.27%
	1985	185.27	313.73	69.34%
	1986	313.73	627.63	100.05%
	1987	627.63	1,404.02	123.70%
	1988	1,404.02	2,291.24	63.19%
CARLOS SALINAS	1990	2,481.08	2,837.13	14.35%
	1994	3.46	4.89	41.33%
ERNESTO ZEDILLO	1996	4.89	6.42	31.29%
	1997	6.42	7.92	23.36%
	1998	7.92	10.37	30.93%
	1999	10.37	9.60	-7.43%
	2000	9.60	10.40	8.33%

83,200%	77,200%
10.40	9.65

ANEXO 8

ANEXO 8. EVOLUCIÓN DEL TIPO DE CAMBIO EN MÉXICO.

Banco de Información Económica

INDICADORES ECONÓMICOS DE COYUNTURA		
Indicadores Financieros		
Tipo de Cambio del Peso Respecto al Dólar y Valor de los UDIS ^a		
(Pesos)		
PERIODO	Bancario (Venta) a/	Valor de las Unidades de Inversión (UDIS) c/
1985/07	0.3563	
1985/08	0.3381	
1985/09	0.369	
1985/10	0.4043	
1985/11	0.4893	
1985/12	0.4657	
1986/01	0.4496	
1986/02	0.4702	
1986/03	0.4791	
1986/04	0.5049	
1986/05	0.5362	
1986/06	0.6314	
1986/07	0.637	
1986/08	0.6847	
1986/09	0.7458	
1986/10	0.8004	
1986/11	0.8518	
1986/12	0.9003	
1987/01	0.9567	
1987/02	1.0217	
1987/03	1.0923	
1987/04	1.1598	
1987/05	1.2357	
1987/06	1.3179	
1987/07	1.3891	
1987/08	1.4593	
1987/09	1.5351	
1987/10	1.6106	
1987/11	1.9505	
1987/12	2.2739	
1988/01	2.2632	
1988/02	2.302	
1988/03	2.33	
1988/04	2.33	
1988/05	2.33	
1988/06	2.33	
1988/07	2.33	
1988/08	2.33	
1988/09	2.33	
1988/10	2.33	

ANEXO 8. EVOLUCIÓN DEL TIPO DE CAMBIO EN MÉXICO.

Banco de Información Económica

INDICADORES ECONÓMICOS DE COYUNTURA		
Indicadores Financieros		
Tipo de Cambio del Peso respecto al Dólar y Valor de los UDIS (Pesos)		
1988/11	2.33	
1988/12	2.33	
1989/01	2.347	
1989/02	2.3751	
1989/03	2.4044	
1989/04	2.435	
1989/05	2.4654	
1989/06	2.4961	
1989/07	2.5265	
1989/08	2.5576	
1989/09	2.5881	
1989/10	2.6185	
1989/11	2.6489	
1989/12	2.6793	
1990/01	2.7105	
1990/02	2.74	
1990/03	2.7695	
1990/04	2.7998	
1990/05	2.8305	
1990/06	2.8572	
1990/07	2.8805	
1990/08	2.8979	
1990/09	2.9077	
1990/10	2.9212	
1990/11	2.9415	
1990/12	2.9543	
1991/01	2.9668	
1991/02	2.9786	
1991/03	2.9903	
1991/04	3.0026	
1991/05	3.0148	
1991/06	3.027	
1991/07	3.0392	
1991/08	3.0516	
1991/09	3.0638	
1991/10	3.0761	
1991/11	3.0872	
1991/12	3.0932	
1992/01	3.1026	
1992/02	3.1082	
1992/03	3.1146	
1992/04	3.1206	
1992/05	3.1264	

ANEXO 8. EVOLUCIÓN DEL TIPO DE CAMBIO EN MÉXICO.

Banco de Información Económica

INDICADORES ECONOMICOS DE COYUNTURA		
Indicadores Financieros		
Tipo de Cambio del Peso Respecto al Dólar y Valor de los		
DUDIS		
(Pesos)		
1992/06	3.1328	
1992/07	3.139	
1992/08	3.1452	
1992/09	3.1512	
1992/10	3.1592	
1992/11	3.1716	
1992/12	3.1718	
1993/01	3.191	
1993/02	3.2019	
1993/03	3.2139	
1993/04	3.2269	
1993/05	3.2387	
1993/06	3.2505	
1993/07	3.2628	
1993/08	3.2752	
1993/09	3.2876	
1993/10	3.2996	
1993/11	3.3121	
1993/12	3.3239	
1994/01	3.3365	
1994/02	3.348	
1994/03	3.3594	
1994/04	3.3726	
1994/05	3.3846	
1994/06	3.3967	
1994/07	3.4087	
1994/08	3.4211	
1994/09	3.4336	
1994/10	3.4457	
1994/11	3.4583	
1994/12	3.5499	
1995/01	6.2	
1995/02	6.2	
1995/03	6.8	
1995/04	6.1	0.1064
1995/05	6.2	0.11322
1995/06	6.28	0.1174
1995/07	6.2	0.12064
1995/08	6.3	0.12276
1995/09	6.4	0.12485
1995/10	7.2	0.12754
1995/11	7.6	0.13029
1995/12	7.75	0.13378

ANEXO 8. EVOLUCIÓN DEL TIPO DE CAMBIO EN MÉXICO.

Banco de Información Económica

INDICADORES ECONÓMICOS DE COYUNTURA		
Indicadores Financieros		
Tipo de Cambio del Peso Respecto al Dólar y Valor de los UDIS (Pesos)		
1996/01	7.45	0.13898
1996/02	7.65	0.14277
1996/03	7.55	0.14609
1996/04	7.46	0.1497
1996/05	7.42	0.15338
1996/06	7.6	0.15601
1996/07	7.63	0.15843
1996/08	7.61	0.16065
1996/09	7.56	0.16282
1996/10	8.05	0.16521
1996/11	7.89	0.16738
1996/12	7.89	0.17105
1997/01	7.85	0.17627
1997/02	8	0.18007
1997/03	7.98	0.18289
1997/04	7.98	0.18499
1997/05	7.93	0.18694
1997/06	7.97	0.1885
1997/07	7.83	0.1902
1997/08	7.85	0.19185
1997/09	7.82	0.19381
1997/10	8.6	0.1959
1997/11	8.35	0.1976
1997/12	8.15	0.20021
1998/01	8.6	0.20363
1998/02	8.7	0.20789
1998/03	8.6	0.21086
1998/04	8.6	0.21309
1998/05	8.9	0.21497
1998/06	9.1	0.21693
1998/07	9	0.2194
1998/08	10.1	0.22148
1998/09	10.35	0.22395
1998/10	10.15	0.22796
1998/11	10.1	0.23083
1998/12	9.95	0.2362
1999/01	10.3	0.24188
1999/02	10.1	0.24685
1999/03	9.65	0.24965
1999/04	9.45	0.25199
1999/05	9.9	0.25406
1999/06	9.55	0.25551
1999/07	9.55	0.25722

ANEXO 8. EVOLUCIÓN DEL TIPO DE CAMBIO EN MÉXICO.

Banco de Información Económica

INDICADORES ECONÓMICOS DE COYUNTURA		
Indicadores Financieros		
Tipo de Cambio del Peso respecto al Dólar y Valor de los DDIS		
	(Pesos)	
1999/08	9.5	0.25884
1999/09	9.5	0.26056
1999/10	9.75	0.26291
1999/11	9.53	0.26464
1999/12	9.6	0.26712
2000/01	9.8	0.27044
2000/02	9.5	0.27355
2000/03	9.4	0.27553
2000/04	9.5	0.277
2000/05	9.6	0.27844
2000/06 p/	9.95	0.27961
2000/07	9.5	0.28119
2000/08	9.35	0.2822

a/ Cotización para billete. Promedios mensuales. A partir de 1995 los datos corresponden al cierre del mes y son tomados de notas periodísticas.

c/ Cotización al cierre del mes.

p/ Cifras preliminares a partir de la fecha que se indica

FUENTE: Banco de México. Indicadores Económicos.

BIBLIOGRAFÍA

BIBLIOGRAFÍA

- MARX, KARL
EL CAPITAL
Edición Compañía Editorial, S.A.
Edición 1999
- KEYNES, J.M.
TEORÍA GENERAL DE LA OPERACIÓN, EL INTERES Y EL DINERO
Fondo de Cultura Económica / Serie Economía
Edición 1965
- DÍAZ TINOCO Y HERNÁNDEZ TRILLO
FUTUROS Y OPCIONES FINANCIERAS. UNA INTRODUCCIÓN
Editorial Limusa
- DÍAZ, CARMEN
FUTUROS Y OPCIONES SOBRE FUTUROS FINANCIEROS. TEORÍA Y PRÁCTICA
Editorial Prentice-Hall
Edición 1998
- DAVIS, KEITH
EL COMPORTAMIENTO HUMANO EN EL TRABAJO
Editorial McGraw Hill
Edición 1983
- ROBBINS, STEPHEN P.
COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL. CONCEPTOS, CONTROVERSIAS Y
APLICACIONES
Editorial Prentice-Hall Hispanoamericana, S.A.
Tercera edición
Edición 1987
- BRUNER II, Dr. GORDON
MASLOW'S THEORY OF MOTIVATION
Edición 1997
- DARLEY, J., GLUCKSHER, S., KINCHLA, R.
PSICOLOGIA
Editorial Prentice-Hall Hispanoamericana, S.A.
Cuarta edición
Edición 1990
- RODRÍGUEZ, ARNOLDO
PSICOLOGÍA SOCIAL
Editorial Trillas
Cuarta edición
Edición 1991