



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE
MÉXICO**

FACULTAD DE ECONOMÍA

**LA DISTRIBUCIÓN DE LA CONCENTRACIÓN DEL
SISTEMA BANCARIO Y PENETRACIÓN FINANCIERA
SOBRE EL ESPACIO GEOGRÁFICO EN MÉXICO 2000
– 2010. El sistema bancario como institución pilar de
crecimiento y desarrollo dentro del país.**

TESIS

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN ECONOMÍA

PRESENTA:

JOSE CARLOS GONZÁLEZ GONZÁLEZ

TUTOR:

DR. JOSÉ FRANCISCO REYES DURAN

2013





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.

1. Introducción.....	3
1.1. Planteamiento del problema, hipótesis y alcances de la investigación.....	8
2. Marco Teórico.....	10
2.1 <i>El espacio geográfico en la economía.....</i>	14
2.2 <i>Teorías de la localización de la actividad económica.....</i>	16
2.2.1 <i>El modelo de Von Thünen.....</i>	16
2.2.2 <i>Teoría de la localización industrial.....</i>	18
2.2.3 <i>Localización de servicios y lugares centrales.....</i>	21
2.2.4 <i>Estructura espacial regional.....</i>	23
2.3 <i>Teoría del desarrollo endógeno.....</i>	24
2.4 <i>El sector servicios en el espacio geográfico.....</i>	26
2.4.1 <i>El proceso de servicialización de la economía.....</i>	26
2.4.2 <i>Los servicios en el espacio geográfico.....</i>	27
2.4.3 <i>Los servicios al consumidor y al productor.....</i>	28
2.5 <i>El sector financiero y su localización espacial.....</i>	30
2.5.1 <i>El sector financiero, estructura y función.....</i>	31
2.5.2 <i>Componentes del sistema financiero.....</i>	32
2.5.3 <i>Características de las instituciones financieras.....</i>	32
2.5.4 <i>Integración de grupos financieros.....</i>	35
2.5.6 <i>Economías de escala en la banca comercial.....</i>	35
2.5.7 <i>La integración de los grupos financieros.....</i>	36
2.6 <i>Penetración financiera.....</i>	37
2.7 <i>Conclusiones.....</i>	40
3. El Sistema Financiero Mexicano.....	42
3.1 <i>Breve historia del sistema financiero mexicano.....</i>	42
3.2 <i>La privatización y crisis bancaria.....</i>	44
3.3. <i>La estructura del sistema financiero en México.....</i>	46
3.3.1. <i>La banca extranjera en México.....</i>	47
3.4 <i>Conclusiones.....</i>	49
4. La distribución de la concentración y penetración financiera sobre el espacio geográfico en México, 2000-2010.....	51
4.1. <i>El papel del sistema financiero mexicano sobre el espacio geográfico en México.....</i>	51
4.2. <i>La captación bancaria en México 2000-2010, y su comportamiento regional.....</i>	53
4.3. <i>La distribución regional de tarjetas de crédito por institución bancaria en México 2000-2010.....</i>	67
4.3.1 <i>El crédito al consumo y crédito comercial.....</i>	70
4.3.2 <i>Distribución regional del crédito en México de 2000 a 2010.....</i>	73
4.4 <i>La penetración financiera y su comportamiento en la economía mexicana, 2000-2010.....</i>	81
4.5 <i>La composición estatal entre crédito y captación bancaria en México de 2000 a 2010.....</i>	87
4.6 Conclusiones.....	95
5. Conclusiones Generales.....	100
Bibliografía.....	104

1. Introducción.

Después de la crisis de 1982, la economía mexicana sufrió importantes cambios estructurales. La vía que se optó para salir de la crisis fue la designación de estrategias de estabilización económica, buscando obtener recursos para cubrir el pago de la deuda externa y la reducción del déficit fiscal, dado que se supuso que inducía a altos niveles de inflación y provocaba un efecto de desplazamiento de los recursos a favor del sector público. Como consecuencia de lo anterior disminuyó el gasto público, se establecieron límites al financiamiento del banco central hacia el sector público, y se aplicaron medidas que, en su conjunto, redujeron la participación del Estado en la economía, significando un elemento importante durante el periodo de apertura económica en el país.

Adicionalmente, durante este periodo se pasó de un modelo de sustitución de importaciones al modelo exportador o de crecimiento hacia afuera, cuyo objetivo fue dinamizar las exportaciones. Esta adopción del modelo neoliberal trajo como consecuencia una apertura económica sin precedentes principalmente notoria en la apertura comercial, financiera y productiva, situación que se profundizaría posteriormente con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), en 1994.

En la actualidad, el resultado que se esperaba de los cambios estructurales acontecidos a partir de principios de la década de los ochenta, simplemente no llegó, ni siquiera se acercó por un poco a la realidad. México es un país emergente, tanto social como económicamente, la cultura del uso y aprovechamiento del sector financiero es contemplado como un lujo o privilegio de las clases sociales ricas del país, y por ende se concentra en las zonas o regiones más dinámicas. Con todo, parece ser que los bancos extranjeros¹ consideran que es un privilegio para los habitantes del país contar con los servicios de la banca, aunque sean los mismos habitantes los que aportan, en gran medida, al cúmulo de ganancias del capital extranjero mediante el pago de altas tasas de interés del mercado y comisiones extraordinarias por el uso de estos servicios financieros.

¹ Actualmente el sistema bancario es dominado tremendamente por la banca comercial extranjera, dentro de los que destacan son: Grupo Financiero Banamex, que opera en manos de banqueros norteamericanos, BBVA Bancomer que procede de banqueros españoles, y en menor medida Banco Santander y HSBC, de capital español y británico respectivamente.

Para analizar las tendencias coherentes al desarrollo del país es necesario abordarlo desde una perspectiva teórica. Existen diversas corrientes del pensamiento, uno de los cuales es el desarrollo endógeno.

El concepto de desarrollo endógeno es una interpretación que analiza una realidad compleja, como es el desarrollo de países, regiones y ciudades, que incluye diferentes visiones que comparten una misma lógica teórica y un mismo enfoque de la política de desarrollo. Se trata de una aproximación territorial al desarrollo, que hace referencia a los procesos de crecimiento y acumulación de capital de una localidad o un territorio, que tiene cultura e instituciones que le son propias y en las que se basan las decisiones de ahorro e inversión. Desde esta perspectiva, las iniciativas de desarrollo local se pueden considerar como las respuestas de los actores públicos y privados a los problemas y desafíos que plantea la integración de mercados en la actualidad (Vázquez Barquero, 2007: 184). Esta teoría considera el desarrollo humano como la referencia que está en el centro de los procesos de transformación de la economía y de la sociedad.

El desarrollo es un proceso complejo que transforma el territorio desde diferentes planos (productivo, tecnológico, social, cultural, político), que es posible interpretar gracias al concepto de desarrollo endógeno.

Después de la Segunda Guerra Mundial algunos autores² estructuraron un cuerpo de la doctrina económica encaminada a los procesos de crecimiento y cambio estructural que perseguían satisfacer necesidades y demandas de la población con el fin de mejorar su calidad de vida y, en concreto, se proponen el aumento del empleo y la disminución de la pobreza.

Con el fin de alcanzar el desarrollo territorial, se precisa aumentar la productividad en todos los sectores productivos, es decir, aumentar la producción por trabajador en las actividades agrarias, industriales y de servicios, introduciendo cambios tecnológicos que permitan nuevas combinaciones de factores productivos.

La teoría del desarrollo endógeno analiza los mecanismos de la acumulación de capital y las fuerzas que están detrás de las fuentes inmediatas de crecimiento. Bajo esta perspectiva el crecimiento económico es un proceso caracterizado por la incertidumbre y el azar y condicionado por el cambio de las condiciones de mercado y por las decisiones

² Autores como Abramovitz (1952), Arrow (1962), Kuznets (19966), Lewis (1955) y Solow (1956).

de inversión de los actores, por lo que debería entenderse como un proceso evolutivo. Las empresas toman sus decisiones de inversión teniendo en cuenta sus capacidades y los recursos específicos del territorio en el que están localizadas, por lo que el análisis del crecimiento se enriquece ampliándolo desde la perspectiva territorial.

Además, el progreso económico no depende solo de la dotación de recursos que un territorio tiene y de la capacidad de ahorro e inversión de la economía, sino del funcionamiento de los mecanismos a través de los que se produce la acumulación de capital (como la organización de los sistemas de producción, la difusión de las innovaciones, el desarrollo urbano del territorio y el cambio de las instituciones) y de la interacción que se produce entre estas fuerzas. Por ello, para interpretar y explicar el crecimiento económico, es necesario especificar que el comportamiento de la productividad depende también del resultado de las fuerzas que propician los rendimientos crecientes.

La teoría del desarrollo endógeno y los modelos de crecimiento endógeno aceptan que existen diferentes sendas de crecimiento de las economías en función de los recursos disponibles y de la capacidad de ahorro e inversión, que los rendimientos de los factores pueden ser crecientes, que el progreso tecnológico es endógeno en los procesos de crecimiento y que existe un espacio para las políticas de desarrollo industrial y regional.

Sin embargo, ésta teoría se diferencia de los modelos de crecimiento endógeno en que integra el crecimiento de la producción en la organización social e institucional del territorio, en que adopta una visión territorial y no funcional de los procesos de crecimiento y cambio estructural, en que entiende que los mecanismos y las fuerzas del desarrollo actúan sinérgicamente y condicionan la dinámica económica. Tiene por lo tanto, una visión más compleja del proceso de acumulación de capital. Lo que le lleva a plantearse las políticas de desarrollo económico desde el territorio, y darle a la sociedad civil un papel protagonista en la definición y ejecución del futuro de la economía (Vázquez Barquero, 2007: 187).

Para erradicar la pobreza y crear empleo, la estrategia más eficaz sería instaurar un modelo de desarrollo autónomo que movilizará el potencial de desarrollo existente en el territorio e impulsará la producción de las pequeñas explotaciones agrarias, las pequeñas y medianas empresas y la industria artesanal, que detuviera el proceso de

urbanización masiva y que comprometiera la participación de la población en el proceso de desarrollo.

Una de las cuestiones del desarrollo residiría en identificar los mecanismos que facilitan los procesos de desarrollo y cambio estructural. La teoría del desarrollo endógeno es una interpretación útil en este sentido, ya que va más allá de la argumentación en términos de la utilización eficiente de los recursos disponibles, del potencial de desarrollo, y analiza los mecanismos que regulan y controlan los procesos de acumulación y que favorecen la aparición de rendimientos crecientes y, por lo tanto, explican el desarrollo económico. Algunos autores destacan también la importancia de la distancia y la localización con respecto al mercado principal en la concentración económica espacial, a través del costo de transporte y economías de escala, ya que las empresas tienden a establecerse en donde se concentra la demanda, lo que minimiza sus costos de transporte y por lo tanto, de producción.

Las actividades agrícolas se distribuyen muy uniformemente por depender de la tierra como factor productivo, conformando muchas localidades rurales con relativamente poca población.

A partir de la segunda mitad del siglo XX, los servicios se convierten en la actividad hegemónica del proceso de acumulación capitalista en las sociedades económicamente más avanzadas (Garza, 2006). De tal forma que, hoy en día, es fundamental investigar teóricamente la concentración económica espacial de este sector en específico para la explicación del crecimiento económico y desarrollo de regiones y ciudades.

Uno de los procesos espaciales complejos es el del sector financiero, identificado generalmente como parte integrante del sector terciario de la economía (sector servicios). Algunos autores (Romero, 1997) conceptualizan el comportamiento del sector financiero como un claro reflejo de la actividad económica en su conjunto relacionándola con la red urbana o con la interdependencia locacional, es decir, con la toma de decisiones espaciales en función de la competencia entre diferentes entidades, pero las estrategias espaciales de la banca privada no dejan de tener efectos de diferenciación espacial entre áreas rurales y urbanas, y entre barrios florecientes y marginados.

Actualmente, el desarrollo regional del país es demasiado dispar, las políticas gubernamentales de desconcentración dirigidas a reducir las discrepancias entre regiones no han tenido éxito y la brecha entre estas se mantiene o se acentúa.³

Entre los principales factores que fomentan la desigualdad estructural del desarrollo regional en México se encuentra el destino geográfico de la inversión pública y privada. Si se toma en consideración que la inversión depende directamente de la generación, distribución y uso de recursos financieros, el sistema bancario cumple un papel vital para el crecimiento económico al canalizar los fondos de los ahorradores hacia los inversionistas (Figueroa, 2006: 233). Pero en México el papel de la banca ha sido pobre y la penetración de sus capacidades y recursos ha sido deficiente en comparación con países desarrollados e incluso respecto de los países latinoamericanos con desarrollo similar.

Poco más de la cuarta parte de las sucursales bancarias del país se concentran en la ciudad de México, en Guadalajara y Monterrey (Conde, 2004: 218). Las instituciones financieras concentran sus operaciones activas en las principales ciudades por la existencia de economías de escala. Esta política bancaria de concentración de recursos financieros principalmente en las zonas metropolitanas más importantes, las cuales concentran las actividades económicas más dinámicas y los estratos de población con mayores ingresos, obedece a una perspectiva económica racional, ya que los bancos asignan sus recursos donde la demanda es mayor y, muy probablemente, el riesgo menor (Figueroa, 2006: 235). Esto, aunado a la pésima distribución geográfica de los servicios financieros en México, han generado y mantienen un gran obstáculo para el desarrollo regional incluyente del país.

El cierre de sucursales y las nuevas formas de banca telefónica, y a través de internet, generan una burbuja de exclusión financiera que restringe el acceso a los servicios financieros de la población que carece de servicios de tecnología avanzada, en su mayoría personas de bajos recursos, favoreciendo de esta forma a pequeños grupos sociales ricos (Tickell, 2000). Lo anterior provoca una diferenciación entre regiones de la distribución y penetración de los servicios que la banca ofrece, principalmente captación del ahorro y canalización del mismo por medio de diferentes tipos de créditos, y que son

³Figueroa, Leopoldo (2006), "Análisis espacial de la captación y el financiamiento bancario en México", en Gustavo Garza (coord.), *La organización espacial del sector servicios en México*, México, El Colegio de México.

factor importante para fomentar el crecimiento económico de las regiones. Los bancos han orientado el crédito hacia estos grupos más ricos como estrategia para minimizar riesgos (Leyshon y Thrift, 1997), y se enfoca principalmente a los créditos al consumo (tarjetas de crédito) y dejando del lado el sector empresarial, privando a las empresas pequeñas y medianas del recurso que podría ayudar a modernizar sus procesos productivos transformándolas en empresas fuertemente competitivas.

1.1. Planteamiento del problema, hipótesis y alcances de la investigación

A partir de 1998, cuando se inició el dominio extranjero de la banca, con el fin de maximizar su rentabilidad, los bancos reorientaron el crédito a las regiones o entidades con menor riesgo, lo cual implica una transferencia de recursos de las zonas pobres a las zonas ricas. De ahí que se proponga como hipótesis que el sector bancario en México no ha cumplido con su papel principal como receptor y canalizador eficiente de los recursos de los agentes económicos en México, y que el factor principal de la concentración y penetración bancaria es, en sí misma, la concentración de la riqueza en el país, que cada día es mayor (Figuroa, 2006: 274).

El sistema financiero mexicano, como institución clave dentro de una economía, tiene un papel primordial en la captación de ahorros y la canalización de estos hacia proyectos productivos dentro del país que provocarían una reacción en cadena dentro de la misma economía, estimulando a todos los sectores productivos y, de esta manera, promoviendo el crecimiento y desarrollo económico real.

En el sentido estricto, el sistema financiero mexicano no ha logrado el objetivo de canalizar los ahorros hacia inversiones productivas, sino que ha optado por mantener su creciente inclinación hacia el crédito al consumo, dejando a las empresas desprovistas de los recursos sustanciales que podrían modernizar sus procesos productivos, tanto así que las barreras al crédito empresarial han orillado a las empresas intermediarias, o de insumos para otras empresas, a creditizar sus mercancías mediante concesiones de crédito de corto plazo para sus clientes (más empresas), pero con la diferencia de que estos “préstamos” se realizan sin el cobro de intereses.

La banca comercial en México, como eje principal del sistema financiero mexicano, tiene un reto importante, en su papel como institución clave para alcanzar un crecimiento y desarrollo económico real dentro del país. De esta manera se formulan las siguientes

cuestiones: ¿Cuáles son las características del proceso de concentración y penetración financiera en México en el periodo 2000-2010?, ¿Cuáles son los factores que propician o desalientan la concentración financiera en México en el periodo 2000-2010?, ¿En qué medida la banca comercial, como parte fundamental del sector financiero, ha contribuido a la desigualdad regional en México en el periodo 2000-2010?.

En la presente investigación se plantea que, en el periodo 2000 a 2010 la banca comercial, como parte fundamental del sistema financiero, no ha cumplido su papel como institución clave en la vida económica del país, desestimando los créditos productivos a empresas nacionales que bien podrían estimular el aparato productivo en todos los sectores (agrícola, industrial y de servicios) nacionales y, por lo tanto, reducir las disparidades económicas a nivel regional, aunado a la pobre penetración financiera que se ha obtenido en las últimas tres décadas.

La investigación que se presenta intenta mostrar un panorama actual de la distribución y penetración del sistema financiero mexicano, recalcando su papel primordial en el desarrollo económico del mismo que debería tener sobre el crecimiento y desarrollo económico dentro del país. Pero para la investigación y cuando se refiere dentro de ella al sistema financiero se habla de la banca comercial, específicamente de las captaciones y créditos otorgados por la banca comercial en el periodo de 2000 a 2010, además de la distribución de las sucursales bancarias sobre todo el territorio nacional. Se formuló un índice de penetración financiera a nivel nacional y otro a nivel regional por la falta de información a nivel regional; a nivel nacional se utiliza el M4 menos el M1 esto dividido por el PIB, a nivel regional solo se utilizó el número de sucursal por habitantes en cada estado.

En general, la investigación aporta un panorama actual de la banca comercial en México en cuanto a la cobertura de servicios financieros a nivel regional y nacional, identifica las razones por las que ésta institución de gran importancia no ha cumplido como un personaje clave para estimular la producción nacional en los diferentes sectores de la economía promoviendo, de esta manera, el crecimiento y desarrollo económico real dentro del país.

2. Marco Teórico

La presente investigación incorpora las teorías del desarrollo económico endógeno y de las economías financieras.

Los flujos intra-nacionales en el sistema bancario pueden afectar fundamentalmente a los patrones espaciales de desarrollo dentro de una economía espacial. El sistema bancario podría canalizar los ahorros de las áreas periféricas y redirigirlo hacia las áreas centrales. (Myrdal, 1957), fomentando su distribución equitativa.

La primera característica notable del sector financiero en general es su alto grado de aglomeración espacial en determinados lugares, por lo general las grandes ciudades. Muchos países parecen tener una clara jerarquía de los centros financieros nacionales, por lo general pre-eminentes en cualquier punto del tiempo. Aunque el ordenamiento particular en la jerarquía puede cambiar, en la medida global de la concentración espacial financiera a menudo este centro permanece, de hecho ha crecido en algunos casos. Las ciudades que eran centros de control financiero de los primeros días, como Nueva York y la Ciudad de México siguen siendo dominantes. Una de las razones para la aglomeración financiera es la dependencia de la trayectoria.

De esta manera, los centros financieros que tenían temprana ventaja frente a otras ubicaciones tienden a mantener esa ventaja. Arthur (1989) ha demostrado que en presencia de rendimientos crecientes, un resultado de dependencia de la trayectoria puede funcionar. Una innovación tecnológica o la ubicación se convierte en dominante sobre otras alternativas.

En el sector financiero, los rendimientos crecientes de la localización parecen ser fuertes, sobre la base de las externalidades pecuniarias específicas de un lugar en los mercados de mano de obra calificada especializada y en el flujo de una mejor información tienden a reforzar la dependencia de la trayectoria.⁴ Sin embargo, la historia de la evolución reciente de centros financieros nacionales en Canadá y Australia muestra, que el ordenamiento de la jerarquía de centros financieros nacionales puede cambiar. Esto sugiere que existen fuerzas poderosas suficientemente como para superar, en algunos casos, la histéresis⁵ de lugares específicos.

⁴Porteous, David, *The Geography of Finance. Spatial dimensions of intermediary behavior*. 1995.

⁵Fenómeno por el cual un material presenta un estado de evolución que no depende solo de la causa que lo provoca, sino también de sus estados anteriores.

Si las decisiones importantes de préstamos son concentradas espacialmente en los centros financieros donde los principales tomadores de decisiones residen, puede haber efectos sobre los prestatarios que se encuentran lejos de estas zonas. El acceso al crédito puede verse afectado por la distancia entre el prestatario y el banco. ¿Los préstamos provocan un crecimiento real ó el crecimiento real es causa de una mayor demanda de préstamos y por consiguiente de una expansión de los préstamos?

Es bien sabido que los países desarrollados, necesariamente, han pasado por un fuerte proceso de urbanización y alta concentración económica, pero indudablemente acompañado de políticas orientadas al buen funcionamiento y distribución de ésta concentración económica. Por lo tanto el crecimiento y desarrollo económico va de la mano con una alta concentración de la actividad económica en el espacio, y pone en evidencia la existencia de rendimientos crecientes en lugares específicos y de un crecimiento necesariamente desequilibrado en un país desarrollado. No es posible alcanzar el crecimiento económico alentando la desconcentración de la actividad económica, tratar de desconcentrar la actividad económica espacial en un país es desalentar el mismo crecimiento económico. De ahí que las nuevas teorías económicas heterodoxas y neoclásicas, destaquen en sus explicaciones el papel central que tiene la concentración económica sobre el espacio geográfico para el crecimiento económico, siempre y cuando esté acompañado de políticas de desarrollo regional que dirijan dichas concentraciones minimizando, en lo posible, las disparidades económicas y de desarrollo a nivel geográfico dentro de un territorio.

La concentración económica espacial requiere de un grado adecuado de concentración que permita explotar las economías de escala potenciales, mientras que la sobreconcentración da lugar a una congestión y crecientes costos de vida para sus habitantes. Por lo tanto se puede afirmar que existe un grado óptimo de concentración económica espacial para alcanzar el crecimiento económico, en forma de lo posible, menos desequilibrado.

Weber introduce en su teoría a los factores de aglomeración definidos como "...una ventaja o un abaratamiento de la producción o comercialización que resulta del hecho de que la producción se realiza en grado considerable en un lugar..." (Weber, 1929: 126). En otras palabras, las relaciones entre las empresas constituyen las economías de aglomeración, incluyendo los servicios: "existen, entonces, interrelaciones

de servicios, de mercado, y en algunos casos, aunque menos frecuente que en las manufacturas, interrelaciones de producción” (Daniels, 1985: 73).

Considerando los estrechos vínculos de la producción de bienes con la de los servicios, se podría pensar que la teoría es general, esto es, que se aplica tanto a la localización de las firmas productoras de bienes como a las de servicios. Sin embargo, en la medida en que las ciudades han alcanzado magnitudes de varios millones de habitantes, que las tarifas de transporte se han abatido y actualmente representan una parte pequeña del costo total de las mercancías, así como que cada vez hay más servicios exportables, su ubicación espacial tiende a divergir de la de las manufacturas (Garza, 2006: 68).

Ambas actividades tienen relaciones significativas, pero “...esto no significa que estén geográficamente vinculadas, por lo que partiendo de las manufacturas no es posible explicar adecuadamente la geografía de los servicios” (Daniels, 1985: 2).

En un estudio econométrico para el Reino Unido que abarca desde la mitad del siglo XIX, se demostró que la existencia de manufacturas no es un requisito para el desarrollo de los servicios: “El ingreso fue el principal determinante del crecimiento del empleo en transporte y servicios distributivos, y dado que el ingreso está desigualmente distribuido, algunas regiones tienen mayor participación de los servicios que otras”.⁶

De esta suerte, mientras que en 1871 Liverpool tenía 15.6% de su fuerza de trabajo en manufacturas y 26.2% en servicios, a Birmingham le correspondían 42.4% y 11.6% respectivamente (Daniels, 1985: 19). Las cifras de estas dos ciudades demuestran que puede no existir una relación directa de manufacturas y los servicios en el *espacio*, pero eso no implica que no ocurra en el *tiempo* (Garza, 2006: 69).

Incuestionablemente el desarrollo de los servicios en las principales metrópolis nacionales es un largo proceso histórico que puede abarcar siglos de evolución, por lo

⁶Después de analizar la participación del empleo asalariado y la fuerza de trabajo total en los servicios para 42 países distribuidos en tres grupos según ingreso per cápita para 1960 y 1970, se concluye que “hay evidentemente una relación entre el ingreso y los servicios; a medida que el ingreso per cápita aumenta, la participación en el sector servicios crece” (Daniels, 1985: 46). Sin embargo, cuando se considera la participación porcentual del PIB en los servicios para diferentes niveles de desarrollo la relación es difusa, y en 1973 tres de los cuatro grupos de ingresos tienen 62% del PIB en servicios, y únicamente en los menos desarrollados se observa una cifra significativa menor de 52%, pero que crece más que en los demás grupos (Daniels, 1985: 47). Citado en Garza (2006: 69).

que tratar de explicar la distribución espacial de las actividades económicas con modelos geométricos no es sostenible desde el punto de vista del método científico.⁷

En un enfoque histórico-estructural, es necesario jerarquizar los factores de localización, puesto que el costo de transporte y de la mano de obra pueden depender de la construcción de un vasto conjunto de obras de infraestructura, de equipamiento y servicios públicos—“economías de urbanización” más que “factores de aglomeración”--, que determinan la disponibilidad y el costo de transporte, así como la reproducción de la fuerza de trabajo.

El estudio de la distribución regional de la banca y de la vinculación de su concentración con otros factores económicos, nos puede dar una idea del cómo y por qué el sistema financiero se ha desarrollado de tal forma que, tanto nacional como regionalmente, no ha cumplido con su función primordial que es la de canalizar los excedentes de los agentes económicos superavitarios hacia los agentes deficitarios de una manera productiva fomentando así el crecimiento y desarrollo económicos.

El nivel de penetración financiera en México se compara desfavorablemente con el de otros países de desarrollo similar, únicamente el 25% de los adultos cuenta con acceso a servicios financieros, a diferencia de Brasil y Suráfrica donde dicha cifra representa el 43% y 46%, respectivamente.⁸

Las disparidades regionales dependen en un alto grado de la política regional y del papel, funciones y organización del estado, especialmente en lo referente a la política regional y planeación. Pero estas políticas regionales dirigidas a reducir las disparidades entre regiones no han tenido éxito en México y la brecha entre estas se mantiene o se acentúa.

Entre los principales factores que fomentan la desigualdad estructural del desarrollo regional en México se encuentra el destino geográfico de la inversión pública y privada. Tomando en cuenta que el sistema bancario realiza un papel primordial en la captación y canalización de los recursos de una economía, se podría decir que el desempeño del sistema financiero en México ha sido muy pobre, y se ha dedicado a

⁷Garza, Gustavo (2006), “La dimensión espacial de la distribución terciaria”, en Gustavo Garza (coord.), *La organización espacial del sector servicios en México*, México, El Colegio de México.

⁸Demirguc-Kunt, Beck and Honohan, 2007. Policy Research Report on Access to Finance, World Bank.

garantizar sus ganancias para extraerlas del país, donde se localizan las casas matrices de los bancos extranjeros que abarcan el 90% del total del mercado financiero en México.

La geografía del sector financiero tiene implicaciones territoriales importantes. Los nuevos esquemas de crédito crean patrones innovadores de organización territorial de los bancos para ponerlos en consonancia con los crecientes flujos de dinero y crédito. Este hecho puede percibirse en varios niveles geográficos: a escala internacional, pero también a escala nacional y metropolitana, donde los bancos han orientado el crédito hacia los grupos más ricos como estrategia para minimizar riesgos (Leyshon y Thrift, 1997).

De forma tal que se destaca el papel dinámico de la concentración económica espacial, del crecimiento económico y del ingreso, que se caracteriza, en sus primeras etapas, por un alto grado de concentración de la actividad económica en el espacio y elevadas disparidades entre ciudades y regiones a fin de garantizar una elevada eficiencia productiva. Por lo tanto un grado óptimo de concentración financiera en cada región y con la suficiente penetración del sistema financiero, conllevaría indudablemente al mejoramiento de la calidad de vida de los habitantes de cada región.

2.1 El espacio geográfico en la economía.

Durante años el espacio geográfico ha sido ignorado, o mejor dicho menospreciado por la gran mayoría de los economistas. Este elemento, considerado como una ciencia ajena a la economía, tiene grandes aplicaciones en esta materia. Algunos autores destacan el papel del espacio geográfico como factor importante en el desarrollo y crecimiento económico.⁹ En este sentido el espacio juega un papel crucial en la planeación de políticas orientadas al crecimiento y desarrollo ya que estos se distribuyen, tanto a nivel internacional como nacional, de manera muy heterogénea sobre el espacio geográfico.

La concentración económica espacial es una de las características más importantes de la distribución de la actividad económica, lo que es prueba contundente de la existencia de algún tipo de rendimientos crecientes (Krugman, 1992:13). Algunos autores destacan también la importancia de la distancia y la localización con respecto al mercado principal en la concentración económica espacial, a través del costo de

⁹ Algunos autores destacan la importancia del papel del espacio en la economía, tales como: Asuad, Garza, Krugman, Anselin, Daniels, etc.

transporte y economías de escala, ya que las empresas tienden a establecerse en donde se concentra la demanda, lo que minimiza sus costos de transporte y por lo tanto, de producción. De acuerdo al Informe de Desarrollo Mundial 2009 del BIRF, la producción se concentra en las grandes ciudades, en las provincias avanzadas y en las naciones ricas. La mitad de lo que se produce en el mundo cabe en el 1.5% de la superficie del planeta, lo que propicia disparidades en el ingreso con el resto del mundo. América del norte, la Unión Europea y Japón, cuya población no alcanza los 1 000 millones de habitantes, representan las tres cuartas partes de la riqueza del planeta. Los países de ingresos bajos producen alrededor del 6% de la producción mundial con casi 60% de la población y el 39% de la población económicamente activa, en una tercera parte de la superficie terrestre.

En la literatura existente sobre la concentración económica espacial y el crecimiento económico se destaca la importancia de ésta concentración para estimular el crecimiento económico, de acuerdo a la evidencia empírica, la urbanización, las migraciones y la intensificación del comercio de productos especializados forman parte del proceso de desarrollo económico en todo el mundo. Estos cambios han sido especialmente notorios en América del norte, Europa occidental y Asia nororiental. Pero los países de Asia oriental y meridional y de Europa oriental están experimentando ahora cambios que son semejantes en su alcance y velocidad. En esta concepción, el papel del espacio y su asociación con el crecimiento y desarrollo económico es fundamental. Varios autores destacan la importancia del espacio como factor de desarrollo y su asociación con la concentración económica.

La distribución de la población y de las actividades económicas es desigual ya que en los países desarrollados la mayor parte de la población vive en grandes áreas metropolitanas, cuyas metrópolis se encuentran, a su vez, concentradas en regiones.

Los productores prefieren aquellas localizaciones que tengan buen acceso a los grandes mercados y a los suministros de productos que necesiten ellos mismos o sus trabajadores.

Paul Krugman argumenta que las vinculaciones progresivas y regresivas¹⁰ son la causa de que las concentraciones espaciales de producción tiendan a persistir una vez

¹⁰Fujita, Krugman y Venales (1999), plantean que en un mundo con rendimientos industriales crecientes y competencia imperfecta, en donde se tienen en cuenta sólo dos sectores, el agrícola y el industrial, se

establecidas, y también de que se amplíen, con el paso del tiempo, los pequeños diferenciales de tamaño económico inicial que pudieran haber existido entre dos localizaciones equivalentes en todo lo demás.

Las historias sobre vinculaciones únicamente funcionan si hay rendimientos crecientes respecto de la producción a nivel de empresa; de lo contrario cada empresa individual no podría concentrar la producción en donde el mercado fuera más amplio, sino que crearía instalaciones separadas a fin de abastecer a cada uno de los mercados.

Para tener una visión más amplia sobre el estudio de la actividad económica sobre el espacio, hay que regresar a sus inicios, a las primeras teorías de localización de la actividad económica.

2.2 Teorías de la localización de la actividad económica

El enfoque principal de los autores que representan esta parte de la corriente del pensamiento económico espacial, se basa en el papel de la distancia y el costo de transporte en las decisiones de localización de las empresas sobre el espacio geográfico y de su función como barrera para el intercambio y la producción, además de su efecto en la estructura espacial de la economía y en la competencia en el mercado (Asuad, 2006: 51).

2.2.1 El modelo de Von Thünen

Von Thünenpartió de la idea de que las cosechas se diferencian tanto en la producción por acre como en el costo de transporte. Se planteó el cuestionamiento de ¿cómo habría de distribuir el suelo que rodea a una ciudad con el fin de minimizar los costos de transporte y de producción combinados a ella de un determinado suministro de alimentos? y ¿Cuál sería la distribución real del suelo, si los agricultores y los terratenientes se lanzaran a una competencia no planificada en la que cada uno de ellos actuara de acuerdo con lo que estiman que son sus propios intereses?

presenta aglomeración de la actividad económica, gracias a el autoreforzamiento que genera la proximidad espacial de la industria. Para esto define como fuerzas centrípetas o de atracción las vinculaciones progresivas, es decir, la demanda de bienes intermedios por parte de la misma industria, las vinculaciones regresivas que se dan por la demanda de bienes finales por parte de la mano de obra empleada en la industria, la proximidad con mercados densos y el desbordamiento del conocimiento generado.

Desde esta perspectiva, el uso del suelo y la estructuración espacial de las actividades económicas sobre el espacio geográfico, es resultado del funcionamiento del mercado dado por el intercambio entre el centro urbano y la periferia agrícola de la planicie. Además, señala la naturaleza del mercado del suelo como de un bien intermedio, por lo que el comportamiento en su uso obedece a una demanda derivada de bienes finales agrícolas (Asuad, 2006: 51).

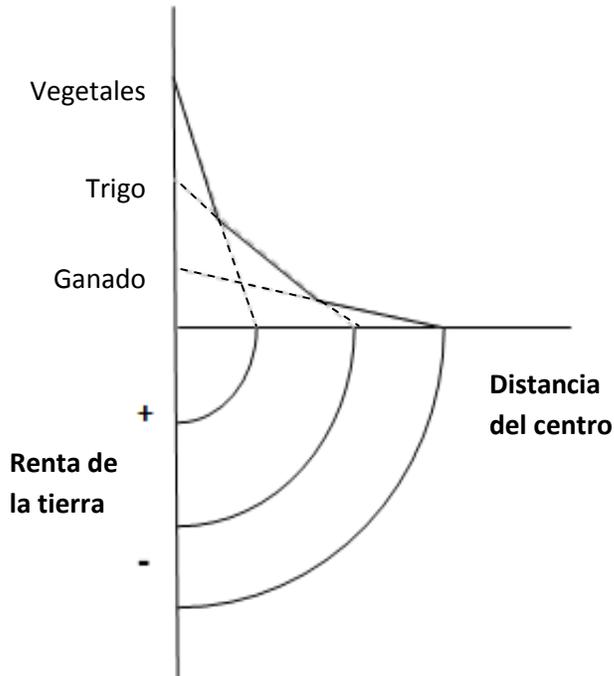
La principal fuerza que determina dicho comportamiento corresponde a la distancia y a las condiciones tecnológicas de producción de los diversos productos agrícolas, condicionada por los requerimientos de intensidad de uso de suelo. Sin embargo, dado que la distancia de la tierra agrícola varía al mercado, medida por los costos de transporte, y tiene localizaciones diversas, la renta del suelo agrícola –si se supone que la utilidad por unidad de uso de suelo utilizada es constante por producto–, es una renta de localización, que se genera por los ingresos extraordinarios por la renta de localización de las parcelas con respecto al mercado de destino. De ahí que las áreas cercanas al centro sean reservadas para los productos agrícolas de altos costos de transporte y/o elevada rentabilidad por superficie, las cuales disminuyen en la medida en que se alejan del centro hacia la periferia. Por lo que, el área que rodea el centro urbano, se caracteriza por patrones de uso del suelo de diversos cultivos, en forma de anillos concéntricos, cuya utilización económica se caracteriza por un gradiente de renta de la tierra, que disminuye del centro hacia la periferia de la planicie (Asuad, 2006: 52).

De esta manera, consideraba que la localización desigual de la actividad agrícola sobre el espacio, se asociaba a las ventajas de localización y distancia que dichas áreas tenían con relación al mercado de destino, medido por los costos de transporte. Por lo que consideraba que la renta provenía de las ventajas diferenciales que propicia la localización de la actividad económica con respecto al mercado, además de que la oferta del suelo es inelástica, por lo que cada ubicación es única a la que se asocian habilidades de sustitución limitadas (Asuad, 2006: 52).

De esta forma establece la conexión entre actividades y sitios geográficos, además de diferenciar el tipo de actividades económicas y el efecto de la distancia, precisando que el

centro corresponde al área geográfica de la demanda mientras la periferia es su área de complemento.¹¹

Gráfico 2.1 El modelo de Von Thünen



2.2.2 Teoría de la localización industrial.

Weber (1909) destaca en su explicación la asociación del comportamiento del costo de transporte y las economías de escala internas de las empresas, como factores que determinan la localización aglomerada de la actividad económica, al señalar que dos empresas tienden a concentrarse en el espacio, si las economías de aglomeración en el espacio compensan los costos de transporte.

Además, sobresale por considerar heterogéneamente al espacio, al incorporar al análisis espacial y el cálculo económico de las empresas, a las dotaciones de recursos naturales y formación de nodos de transporte, sobre el espacio geográfico. Lo que influye de manera significativa en la aglomeración espacial de la actividad económica.

¹¹ Asuad 2006.

De tal forma que la distancia, el costo de transporte y los recursos e infraestructura de transporte localizados, propician un efecto de aglomeración industrial, debido a las siguientes condiciones:

1. La localización óptima de una empresa se da en la fuente de materias primas o en el mercado del producto final, dependiendo de los costos de transporte entre los insumos y el producto final, más que en cualquier sitio intermedio.
2. El atractivo de localización de un sitio como destino final de varias empresas aumenta, si se toman en cuenta los costos de los desplazamientos y de las maniobras de carga y descarga en los costos de transporte, al considerar varios sitios de localización. Las empresas prefieren un lugar que les permita reducir los costos de transporte, al disminuir los costos de las maniobras de carga y descarga entre varios sitios.
3. De existir la necesidad de utilizar modos de transporte alternativos para desplazar la producción en el espacio geográfico, existe una clara ventaja en localizarse en los puntos de transbordo de la red de transporte por cambio de medios de transporte. De ahí que los nodos de transporte y lugares cercanos a las principales rutas de tráfico, tengan ventajas evidentes de costo de transporte por lo que se desempeñan como centros potenciales de aglomeración.

La propuesta de Weber contrasta con el supuesto de planicie homogénea en la que sustentan su análisis Von Thünen y Christaller. El enfoque de Weber se orienta a empresas industriales, pero bajo el supuesto de que las decisiones de localización se toman en una planicie heterogénea, donde los recursos productivos y la infraestructura del transporte varían por su localización en el espacio. Por su localización distingue recursos ubicuos, es decir de localización espacial homogénea, y recursos localizados que se caracterizan por su concentración espacial. En su análisis al considerar como variable fundamental, el costo de transporte al mercado y la planicie heterogénea, establece que las decisiones de localización de las empresas pueden orientarse hacia los recursos naturales, mercado o incluso a lugares que se distinguen por sus ventajas de localización, como los nodos de transporte.

Weber partía del supuesto de que siempre hay “alguna parte” donde producir, distribuir y consumir las mercancías. Aunque su teoría se concentraba en la distribución de las empresas manufactureras, afirma que eso no limita la generalización de sus

planteamientos, dada la estrecha relación entre la producción con el consumo y la distribución (servicios).

Sin embargo a medida en que las ciudades han alcanzado magnitudes de varios millones de habitantes, que las tarifas de transporte se han abatido y actualmente representan una parte pequeña del costo total de las mercancías, así como a que cada vez hay más servicios exportables, su ubicación espacial tiende a divergir de la de las manufacturas (Garza, 2006: 68). Ambas actividades tienen relaciones significativas, pero "...esto no significa que estén vinculadas geográficamente, por lo que partiendo de la geografía de las manufacturas no es posible explicar adecuadamente la geografía de los servicios" (Daniels, 1985: 2). Además, tanto las manufacturas como los servicios son muy heterogéneos, y sus ramas pueden seguir diferentes patrones de localización en la jerarquía urbana (Garza, 2006: 69).

En un estudio econométrico para el Reino Unido que abarca desde la mitad del siglo XIX, se demostró que la existencia de manufacturas no es un requisito para el desarrollo de los servicios: "El ingreso fue el principal determinante del crecimiento del empleo en transporte y servicios distributivos, y dado que el ingreso esta desigualmente distribuido, algunas regiones tienen mayor participación de los servicios que otras".¹²

De esta suerte, mientras que en 1871 Liverpool tenía 15.6% de su fuerza de trabajo en manufacturas y 26.2% en servicios, a Birmingham le correspondían 42.4% y 11.6% respectivamente (Daniels, 1985: 19).

Las cifras de estas dos ciudades demuestran que puede no existir una relación directa de manufacturas y los servicios en el *espacio*, pero eso no implica que no ocurra en el *tiempo*.

Incuestionablemente el desarrollo de los servicios en las principales metrópolis nacionales es un largo proceso histórico que puede abarcar siglos de evolución, por lo que tratar de explicar la distribución espacial de las actividades económicas con modelos

¹²Después de analizar la participación del empleo asalariado y la fuerza de trabajo total en los servicios para 42 países distribuidos en tres grupos según ingreso per cápita para 1960 y 1970, se concluye que "hay evidentemente una relación entre el ingreso y los servicios; a medida que el ingreso per cápita aumenta, la participación en el sector servicios crece" (Daniels, 1985: 46). Sin embargo, cuando se considera la participación porcentual del PIB en los servicios para diferentes niveles de desarrollo la relación es difusa, y en 1973 tres de los cuatro grupos de ingresos tienen 62% del PIB en servicios, y únicamente en los menos desarrollados se observa una cifra significativa menor de 52%, pero que crece más que en los demás grupos (Daniels, 1985: 47). Citado en Garza (2006: 69).

geométricos no es sostenible desde el punto de vista del método científico (Garza, 2006: 69-70).

2.2.3 Localización de servicios y lugares centrales.

La teoría del lugar central establece que las principales funciones de un centro urbano son las de proveer esencialmente de servicios a su área de influencia o región complementaria (Asuad, 2006: 54). Dichos bienes y servicios son el resultado de actividades económicas comerciales y de distribución. Esto se debe a que los lugares centrales, concentran y centralizan geográficamente la producción debido a que ese lugar minimiza las distancias y los costos de transporte.

El tamaño de los lugares centrales depende de las áreas de mercado de los servicios que prestan sus empresas, de tal forma que si un grupo de servicios proporcionado por un conjunto de empresas tienen un área de mercado semejante, estas tenderán a reagruparse formando un lugar central, concentrando y centralizando la producción de dichos servicios. De ahí que el tamaño de los lugares centrales dependa de las áreas geográficas de mercado a las que proporcionan dichos servicios.

La teoría establece que la jerarquía de los lugares centrales se corresponde con la jerarquía de bienes y servicios, dadas las características y requerimientos de la localización de las actividades económicas, lo que da lugar a las diferencias en el desempeño de funciones económicas y tamaño de los lugares centrales.

La teoría del lugar central distingue de acuerdo al área de mercado, la prestación de servicios, clasificándolos en orden superior e inferior. El desempeño de los servicios depende de dos fuerzas económicas que actúan en el espacio geográfico: **Umbral de la demanda**, corresponde al tamaño del mercado medido por la capacidad de venta en un espacio geográfico dado y se refiere a la cantidad mínima de ventas, que le permita cubrir sus costos y obtener ganancias; **Rango del mercado**, se refiere al límite externo del área de mercado, que hace viable económicamente la prestación del servicio, medida por la distancia máxima a la cual puede vender su producto.

De ahí que se establezca que la mayor jerarquía de los lugares centrales se asocie a los servicios de mayor orden¹³, dando lugar a mayores áreas de mercado, de tal forma

¹³ Citado en: Asuad, 2006; ver PoleseOp. Cit. Cabe aclarar que en el caso de los bienes y servicios de consumo final, es el consumidor el que asume el costo de transporte en forma de desplazamientos. El costo

que los lugares centrales de menor jerarquía conjuntamente con sus áreas de mercado, se incluyen dentro de las áreas de mercado de los lugares centrales de mayor tamaño.

Los servicios de menor jerarquía –mercados espaciales de menor tamaño- dan lugar a una red de pequeños lugares centrales, de tal forma que los servicios que siguen en jerarquía, ofrecerán todos los servicios de las localidades de menor jerarquía, más los servicios propios de su rango de mercado (Asuad, 2006:55).

El área de influencia de los centros de rango inferior se inserta en el de los centros de nivel superior, de tal forma que la ciudad con la mayor jerarquía engloba al conjunto de los demás lugares centrales del sistema.

El equilibrio de este sistema en el largo plazo, se determina cuando el área del sistema está totalmente cubierta, dando lugar a un sistema espacial de forma hexagonal de áreas de servicio, que es cubierto por una estructura celular hexagonal sobre impuesta de varios tamaños, los cuales dependen del orden de bienes y servicios. De tal forma, que la jerarquía y escalonamiento en la prestación de servicios de los lugares centrales, dan lugar a una red urbana con diferentes áreas de influencia de acuerdo al orden de los bienes y servicios que suministran (Asuad, 2006: 56).

Cabe recordar que el análisis de Christaller se realiza con el objetivo de establecer un uso óptimo del espacio, por lo que en su propuesta de estructuración del espacio del sistema de lugares centrales y de influencia, lo concibe en forma hexagonal, dado que la estructura circular implica áreas de ineficiencia en el uso del espacio, al no ser atendidas por los lugares centrales.

real del desplazamiento incluye el costo de oportunidad, particularmente afectado, por consideraciones tales como la importancia financiera de la compra y frecuencia del consumo. Por lo que el comportamiento del consumidor con respecto a los servicios sofisticados o superiores y los comunes o inferiores, se caracteriza por lo siguiente:

1. Servicios escasos, sofisticados o superiores:

Economías de escala muy importantes, puesto que se produce para un gran mercado.
Consumo poco frecuente y muy importante con relación al ingreso.
No se requiere de desplazamiento constante, los costos de transporte son bajos.
Preferencia del consumidor por desplazarse.

2. Servicios abundantes, comunes o inferiores:

Economías de escala reducidas (pequeños establecimientos).
Frecuente consumo y de poca importancia en proporción al ingreso.
Gran necesidad de desplazamiento, por lo que se elevan los costos de transporte.
Casi nula preferencia por desplazarse.

Según Christaller, la localización de los servicios es, por tanto, el resultado de una mínima área de mercado, o umbral, para cada firma, siendo el tamaño del mercado determinado por los anteriores factores (el volumen de la demanda; economías de escala; y costos de transporte) (Daniels, 1985: 74-75). Los servicios se distribuirán según el tamaño del mercado que enfrenten, representado geométricamente por círculos o hexágonos, y serán de primer orden, de segundo y enésimo, según se consideren diferentes tipos de servicios.

2.2.4 Estructura espacial regional.

La teoría de Losch se puede considerar, de acuerdo a Harry Richardson (1975), como un contrapunto con la de Weber, además que confirma y amplía los planteamientos de Christaller. Losch considera que los mercados se extienden a lo largo de una superficie y no sobre un punto como lo establecía Weber, dando énfasis a las variaciones espaciales de la demanda en un mundo de costos uniformes, en vez de hacer énfasis en las diferencias locacionales de los costos de las materias primas y del trabajo.

Losch agrega al análisis de Christaller el concepto de cono de demanda, con diferentes alturas y diámetros sobre diferentes áreas. Asumiendo que existe una planicie homogénea, mientras primas ubicuas, costos de transporte proporcionales a la distancia, densidad de la población uniforme, igualdad de ingreso, consumo y gustos de los consumidores y productores. Establece que la demanda en el espacio es función del precio, el cual a su vez se determina por la relación entre las economías de escala en la producción y en la demanda total, la cual disminuye a medida que la distancia aumenta.

Losch plantea que la actividad económica se puede distribuir en tres principales tipos de áreas económicas:

1. Áreas de mercado simple, relación entre un lugar central y su área de influencia.
2. Redes de áreas de mercado o franjas o cinturones.
3. Sistemas de redes de áreas de mercado o regiones económicas.

El surgimiento de franjas o corredores económicos, se debe al efecto de aglomeración económica espacial, que propicia una arteria de transportación de bajo costo (carretera, río navegable, etc.) al vincular el centro y la periferia. Por lo que productores y consumidores tenderán a localizarse cerca de la vía, dando lugar al surgimiento de nuevas actividades y usos del suelo, que atraen y concentran actividad económica y

alteran el uso físico y económico del suelo, alrededor de esas vías por lo que los lugares centrales, tienden a formar polígonos irregulares, que con frecuencia se asemejan a rectángulos (Asuad, 2006: 63).

2.3 Teoría del desarrollo endógeno.

A diferencia de las teorías anteriores, la teoría del desarrollo endógeno tiene como eje principal el desarrollo de las regiones, países o zonas en cuestión. No solo trata de explicar el porqué de las aglomeraciones, sino que enfatiza en el papel de las instituciones para llegar a un desarrollo territorial.

El desarrollo endógeno es una interpretación que analiza una realidad compleja, como es el desarrollo de países, regiones y ciudades, que incluye diferentes visiones que comparten una misma lógica teórica y un mismo enfoque de la política de desarrollo. Se trata de una aproximación territorial al desarrollo, que hace referencia a los procesos de crecimiento y acumulación de capital de una localidad o un territorio, que tiene cultura e instituciones que le son propias y en las que se basan las decisiones de ahorro e inversión. Desde esta perspectiva, las iniciativas de desarrollo local se pueden considerar como las respuestas de los actores públicos y privados a los problemas y desafíos que plantea la integración de mercados en la actualidad (Vázquez Barquero, 2007: 184). Esta teoría considera el desarrollo humano como la referencia que está en el centro de los procesos de transformación de la economía y de la sociedad.

El desarrollo es un proceso complejo que transforma el territorio desde diferentes planos (productivo, tecnológico, social, cultural, político), que es posible interpretar gracias al concepto de desarrollo endógeno.

Después de la Segunda Guerra Mundial algunos autores¹⁴ estructuraron un cuerpo de la doctrina económica encaminada a los procesos de crecimiento y cambio estructural que perseguían satisfacer necesidades y demandas de la población con el fin de mejorar su calidad de vida y, en concreto se proponen el aumento del empleo y la disminución de la pobreza.

Con el fin de alcanzar el desarrollo territorial, se precisa aumentar la productividad en todos los sectores productivos, es decir, aumentar la producción por trabajador en las

¹⁴ Autores como Abramovitz (1952), Arrow (1962), Kuznets (1996), Lewis (1955) y Solow (1956).

actividades agrarias, industriales y de servicios, introduciendo cambios tecnológicos que permitan nuevas combinaciones de factores productivos.

La teoría del desarrollo endógeno analiza los mecanismos de la acumulación de capital y las fuerzas que están detrás de las fuentes inmediatas de crecimiento. El crecimiento económico es un proceso caracterizado por la incertidumbre y el azar y condicionado por el cambio de las condiciones de mercado y por las decisiones de inversión de los actores, por lo que debería entenderse como un proceso evolutivo. Las empresas toman sus decisiones de inversión teniendo en cuenta sus capacidades y los recursos específicos del territorio en el que están localizadas, por lo que el análisis del crecimiento se enriquece ampliándolo desde la perspectiva territorial.

Además, el progreso económico no depende solo de la dotación de recursos que un territorio tiene y de la capacidad de ahorro e inversión de la economía sino del funcionamiento de los mecanismos a través de los que se produce la acumulación de capital (como la organización de los sistemas de producción, la difusión de las innovaciones, el desarrollo urbano del territorio y el cambio de las instituciones), y de la interacción que se produce entre estas fuerzas. Por ello, para interpretar y explicar el crecimiento económico, es necesario especificar que el comportamiento de la productividad depende también del resultado de las fuerzas que propician los rendimientos crecientes.

La teoría del desarrollo endógeno y los modelos de crecimiento endógeno aceptan que existen diferentes sendas de crecimiento de las economías en función de los recursos disponibles y de la capacidad de ahorro e inversión, que los rendimientos de los factores pueden ser crecientes, que el progreso tecnológico es endógeno en los procesos de crecimiento y que existe un espacio para las políticas de desarrollo industrial y regional.

Sin embargo, ésta teoría se diferencia de los modelos de crecimiento endógeno en que integra el crecimiento de la producción en la organización social e institucional del territorio, en que adopta una visión territorial y no funcional de los procesos de crecimiento y cambio estructural, en que entiende que los mecanismos y las fuerzas del desarrollo actúan sinérgicamente y condicionan la dinámica económica. Tiene por lo tanto, una visión más compleja del proceso de acumulación de capital. Lo que le lleva a plantearse las políticas de desarrollo económico desde el territorio, y darle a la sociedad civil un

papel protagonista en la definición y ejecución del futuro de la economía (Vázquez Barquero, 2007: 187).

2.4 El sector servicios en el espacio geográfico.

2.4.1. El proceso de servicialización¹⁵ de la economía.

Las actividades agrícolas se distribuyen muy uniformemente por depender de la tierra como factor productivo, conformando muchas localidades rurales con relativamente poca población. En extremo opuesto, las manufacturas y servicios se concentran básicamente en ciudades, por requerir infraestructura, equipamiento, servicios urbanos, un mercado diversificado de trabajadores y consumidores, todo lo cual se amalgama como una gran fuerza productiva externa a las empresas, pero indispensablemente para su funcionamiento (Garza, 2006).

El proceso de servicialización de la economía surge a mediados del siglo XX, donde el sector servicios se convierte en la actividad hegemónica del proceso de acumulación del capital en las sociedades económicas más avanzadas (Garza, 2006: 29). Por primera vez en su historia, Estados Unidos alcanza más de 50% de su fuerza laboral en el sector servicios en el año 1950. El resto de los países del mundo desarrollado experimentan una transformación equivalente en las siguientes décadas, impulsados también por los nuevos paradigmas tecnológicos que elevan geométricamente la producción de bienes industriales al combinar la revolución de la producción flexible, los grandes inventos en semiconductores, microelectrónica, cómputo y robótica industrial, las telecomunicaciones, la biotecnología, entre otras significativas innovaciones. La otra parte que impulsa la servicialización de las economías se deriva del aumento en el consumo de los servicios por varias razones: más elevados ingresos de los ciudadanos y una alta elasticidad-ingreso de la demanda de servicios; cambios demográficos y de los estilos de vida, que se orientan hacia mayores requerimientos de servicios de salud, educación y entretenimiento, así como por políticas gubernamentales y requerimientos del aparato productivo y la población de largo plazo que implican más y mejores servicios, equipamientos e infraestructuras públicas en ciudades y regiones (Garza, 2006:43).

¹⁵ El concepto de *servicialización* lo introduce Gustavo Garza (2006: 30) de la siguiente manera: “si al proceso de revolución industrial se le ha denominado industrialización (industria > industrial > industrialización), con el mismo razonamiento lingüístico a la revolución de los servicios se le puede llamar *servicialización* (servicios > servicial > servicialización).”

La total hegemonía del sector servicios en las economías más avanzadas constituye una verdadera revolución de los servicios, de la cual emerge la sociedad terciaria o postindustrial. Esta se caracteriza por tres componentes principales: *i*) un giro de la industria a los servicios; *ii*) actividades económicas motrices basadas en el conocimiento científico; *iii*) nueva estratificación con elites técnicas hegemónicas (Bell, 1976: 561).

El avance de una economía a escala planetaria implica una nueva división internacional del trabajo que también contribuye a la expansión de los servicios. Las grandes empresas transnacionales reubican sus plantas manufactureras hacia algunos países del tercer mundo, manteniendo en sus países de origen las actividades financieras, de investigación y desarrollo, las oficinas centrales, los servicios profesionales altamente especializados, los medios globales de difusión y comunicación, etc. En esta nueva geografía económica mundial, los países subdesarrollados serán meramente el espacio donde las empresas corporativas internacionales realizan el proceso manufacturero, de donde extraen las materias primas y los energéticos, siendo improbable que evolucionen hacia el estadio de los servicios globalmente competitivos (Garza, 2006: 60).

Adicionalmente, La Revolución Terciaria implica un alto dinamismo de los servicios al productor, pues el conocimiento técnico-científico y la informática se convierten en un factor clave para el desarrollo de las firmas. Se requiere contar con la información y la tecnología de los procesos productivos y los productos de vanguardia; el más amplio conocimiento sobre los mercados y la diferenciación de los productos; así como para tener la capacidad de aplicar los más eficientes sistemas de gestión corporativa (Bailly y Maillat, 1989: 16).

2.4.2 Los servicios en el espacio geográfico.

Si bien es cierto que el empresario tenderá a localizar su empresa donde minimice costos o maximice utilidades, o ambas cosas, su decisión individual esta histórica y socialmente determinada por la construcción secular de un monumental conjunto de obras de infraestructura o condiciones generales de la producción que, en conjunto, constituyen una fuerza de producción socializada. Paralelamente, se van yuxtaponiendo una serie de factores secundarios incorporados en las teorías convencionales de la organización territorial de las actividades económicas, tales como la magnitud del mercado, las

economías interindustriales, la concentración de la fuerza de trabajo, los aparatos de gestión gubernamental, entre otros (Garza, 2006: 70 y 71).

El proceso anterior explica el *cómo* ocurre la localización, al igual que lo hacen las teorías de corte neoclásico, pero no el *porqué*. Se plantea la hipótesis, apoyada en los resultados del análisis de la concentración industrial de la Ciudad de México, que el inmenso conjunto de condiciones generales de la producción constituye un colosal capital socializado que traslada valor a las mercancías, elevando las tasas de ganancia de las empresas localizadas en las grandes metrópolis (Garza, 1985: 308 y 306).

Las empresas de servicios de consumo inmediato, por su naturaleza intangible, imposibilidad de almacenamiento y exportación de sus servicios (excepto el comercio), tienden a localizarse lo más cerca posible de sus consumidores; existe cierta proporcionalidad con la importancia económica y demográfica de la ciudad.¹⁶ Por el contrario, el comercio y los servicios duraderos (al consumidor) pueden exportarse y almacenarse, y considerando el mayor umbral de mercado que presentan conforme a la concentración de actividades de mayor sofisticación técnica y economías de escala, tienden a concentrarse en las grandes metrópolis: *“habrá relativamente pocos centros urbanos en los cuales los servicios de alto nivel se localicen, y serán básicamente grandes”* (Stanback, 1979: 76).

2.4.3 Los servicios al consumidor y al productor.

El proceso de concentración de los servicios duraderos se acentúa por los cambios tecnológicos en la transportación, principalmente el uso extendido del automóvil, la especialización del comercio en grandes tiendas departamentales en centros comerciales, y la existencia de instituciones educativas y hospitalarias especializadas, así como por las crecientes economías de aglomeración¹⁷ y urbanización (Daniels, 1985: 123; Ochel y Wegner, 1987: 38).

¹⁶ “La distribución espacial de los servicios “residenciales”, tales como el comercio al menudeo, bienes de consumo básico y servicios del gobierno local, pero también muchos servicios de educación, salud, y cuidados personales, dependen del número y densidad de la población y del nivel del poder de compra de los residentes” (Ochel y Wegner, 1987: 38)

¹⁷ Según Weber (1929), los factores de aglomeración se definen como “...una ventaja o un abaratamiento de la producción o comercialización que resulta del hecho de que la producción se realiza en grado considerable en un lugar...”

De esta manera, se puede pensar en la existencia de una jerarquía de los servicios al consumidor por sus diferentes tipos, según la cual en los principales centros metropolitanos se ubicarán los más sofisticados demandados a escala nacional, además de todos aquellos de rangos inferiores existentes en el resto de las ciudades; en el estrato de ciudades intermedias tendrán una mayor variedad de servicios, principalmente los requeridos por la población local y de las ciudades menores de su *hinterland*¹⁸; finalmente las ciudades pequeñas poseen una más restringida oferta de servicios para satisfacer los requerimientos del mercado local (Stanback, 1979: 95). Sus necesidades de servicios superiores los obtienen de las ciudades intermedias, las grandes o la principal metrópoli, según corresponda.

En contraste con los servicios al consumidor, los dirigidos al productor tienden a localizarse en pocas metrópolis, las cuales disponen de las más sofisticadas y variadas infraestructuras urbanas gracias a gigantescas inversiones públicas (economías de urbanización), las cuales permiten, además, tener sustantivas ventajas de aglomeración por concentrar la más diversificada gama de actividades económicas y oferta de mano de obra calificada (Daniels, 1985: 183). En estas urbes tienden a localizarse las modernas empresas de servicios al productor en informática, servicios profesionales complejos, finanzas y seguros, etc., que demandan los grandes corporativos.

La atracción de las principales áreas metropolitanas para las firmas de publicidad, computación, investigación de mercado, consultorías profesionales de diversos tipos (legales, contables, ingeniería, etc.), bancos y seguros, entre otras, se debe a las ventajas de las grandes ciudades en economías de aglomeración, rápido acceso a la información, a los clientes, la disponibilidad de la mejor infraestructura de comunicaciones y transportes, oferta flexible de edificios de oficinas, mercado de empleados y trabajadores diversificado, concentración de las universidades y los centros de investigación, entre las principales (Garza, 2006: 72-73).

¹⁸*Hinterland* es un territorio o área de influencia. Este concepto se aplica específicamente a la región o distrito interno situada tras un [puerto](#) o río, donde se recogen las exportaciones y a través de la cual se distribuyen las importaciones. La palabra [hinterland](#) proviene del [idioma alemán](#), y significa literalmente "tierra posterior" (a una [ciudad](#), un puerto, etc.). En un sentido más amplio al anterior el término se refiere a la esfera de influencia de un asentamiento. Es el área para el cual el asentamiento central es el nexo comercial. Como *hinterland* se conocieron asimismo las zonas que rodeaban a las [antiguas colonias europeas en África](#), que, aunque no pertenecían a la [colonia](#), fueron influenciadas por ésta.

2.5 El sector financiero y su localización espacial.

Muy poco se ha estudiado sobre la localización del sector financiero en el espacio¹⁹, por lo que la existencia de teoría en este campo es escasa. El sector financiero se mueve con los servicios más complejos insertando sus productos más sofisticados en muy pocas, pero grandes, metrópolis de un país, sin embargo éste sector tiene una gran importancia en cuanto a que puede fomentar el desarrollo de regiones específicas con créditos productivos, ó en cuanto a que puede profundizar las disparidades económicas regionales dentro de una nación.

Los flujos intra-nacionales en el sistema bancario pueden afectar fundamentalmente a los patrones espaciales de desarrollo dentro de una economía espacial. El sistema bancario podría canalizar los ahorros de las áreas periféricas y redirigirlo hacia las áreas centrales. (Myrdal, 1957).

La primera característica notable del sector financiero en general es su alto grado de aglomeración espacial en determinados lugares, por lo general, las grandes ciudades. Muchos países parecen tener una clara jerarquía de los centros financieros nacionales, generalmente pre-eminentes en cualquier punto del tiempo. Aunque el ordenamiento particular en la jerarquía puede cambiar, en la medida global de la concentración espacial financiera, a menudo este centro permanece, de hecho ha crecido en algunos casos. Las ciudades que eran centros de control financiero de los primeros días, como Nueva York y la Ciudad de México siguen siendo dominantes. Una de las razones para la aglomeración financiera es la dependencia de la trayectoria. Un proceso de dependencia de la trayectoria se puede definir como una secuencia no ergódica, o aquella en la que las condiciones iniciales determinan los resultados posteriores.

Por lo tanto, los centros financieros que tenían temprana ventaja frente a otras ubicaciones tienden a mantener esa ventaja. Arthur (1989) ha demostrado que en presencia de rendimientos crecientes, un resultado de dependencia de la trayectoria puede funcionar. Una innovación tecnológica o la ubicación se convierte en dominante sobre otras alternativas.

En el sector financiero, los rendimientos crecientes de la localización parecen ser fuertes, sobre la base de las externalidades pecuniarias específicas de un lugar en los mercados

¹⁹ David Porteus, Gordon Clark, DariuszWójcik y Leopoldo Figueroa (en México), son algunos de los autores que han estudiado el tema.

de mano de obra calificada especializada y en el flujo de una mejor información tienden a reforzar la dependencia de la trayectoria. Sin embargo, la historia de la evolución reciente de centros financieros nacionales en Canadá y Australia muestra, que el ordenamiento de la jerarquía de centros financieros nacionales puede cambiar. Esto sugiere que existen fuerzas más poderosas lo suficientemente como para superar, en algunos casos, la histéresis²⁰ de lugares específicos.

Si las decisiones importantes de préstamos son concentradas espacialmente en los centros financieros donde los principales tomadores de decisiones residen, puede haber efectos sobre los prestatarios que se encuentran lejos de estas zonas. El acceso al crédito puede verse afectado por la distancia entre el prestatario y el banco.

Los servicios bancarios más complejos se encuentran en las metrópolis más grandes de una nación, mientras el acceso a servicios más comunes se delega a ciudades más pequeñas, pero en pequeñas regiones o pueblos se carece de prestadores de servicios del sector financiero, por lo que, los agentes económicos que pueden y tienen la posibilidad de hacer uso de estos servicios, se desplazan a pueblos aledaños o a las regiones más cercanas que cuenten con este servicio. Para explicar esto es necesario entender la función y estructura del sector financiero.

2.5.1 El sector financiero, estructura y función.

Según Mántey (1997), el mercado financiero tiene por objeto canalizar recursos de las unidades superavitarias de la economía a las unidades deficitarias.

Se dice que la intermediación financiera acelera el desarrollo económico, porque adapta los instrumentos de captación de recursos a las preferencias del público ahorrador y canaliza esos recursos de acuerdo con las necesidades de las unidades productoras. De esta manera, favorece la generación de ahorros y su inversión productiva, evitando el atesoramiento en activos improductivos.

En efecto, los intermediarios financieros obtienen su recurso emitiendo obligaciones que se adaptan a las preferencias de los ahorradores en cuanto a liquidez, seguridad, etc., y transfieren esos recursos otorgando créditos directos a individuos, empresas y al gobierno, o comprando los valores que estos emiten.

²⁰ Histéresis: fenómeno por el cual un material presenta un estado de evolución que no depende solo de la causa que lo provoca, sino también de sus estados anteriores.

2.5.2 Componentes del sistema financiero.

El sistema financiero se divide en dos grandes rubros: i) el mercado de dinero, que maneja recursos a corto plazo; y ii) el mercado de capitales, que maneja recursos a largo plazo.

Los intermediarios financieros también se dividen, según el mercado en el que participan, en instituciones monetarias, que son las que operan en el mercado de dinero; y las instituciones no monetarias, que son las que operan en el mercado de capitales.

Las instituciones monetarias son los bancos comerciales, que emiten pasivos que pueden usarse como medios de pago. Las instituciones no monetarias emiten pasivos no monetarios (bonos hipotecarios, títulos financieros, pagarés, etc.); entre éstas se encuentran los bancos hipotecarios, las sociedades financieras o bancos de inversión, las compañías de seguros, etc. (Mántey, 1997: 27).

Aunque las bolsas de valores y casas de bolsa no son intermediarios financieros, puesto que no generan deuda para captar recursos y canalizarlos, forman parte importante del mercado financiero constituyendo un mercado para los valores que otras instituciones emiten y que de esta manera adquieren liquidez. Otras instituciones *auxiliares* de crédito son las arrendadoras financieras, las empresas de factoraje financiero, los almacenes generales de depósito y las uniones de crédito.

El desarrollo financiero, en todos los países, se ha iniciado con el establecimiento de bancos comerciales, y posteriormente han ido apareciendo las instituciones propias del mercado de capitales (Mántey, 1997: 28).

En los países industrializados hay una tendencia a la integración del mercado de dinero y el de capitales a través de los llamados bancos múltiples, que realizan todas las funciones de intermediación financiera.²¹ Ésta integración del mercado financiero permite economías de escala que elevan notablemente las utilidades bancarias.

2.5.3 Características de las instituciones financieras.

Las instituciones más comunes en los mercados financieros son las siguientes:²²

²¹ En México se autorizó el funcionamiento de estas instituciones a principios de los años setenta.

²² Clasificación de las principales instituciones financieras según Mántey, 1997.

- a. Bancos comerciales.
- b. Bancos hipotecarios.
- c. Bancos privados de inversión o sociedades financieras.
- d. Bancos públicos de inversión o bancos de desarrollo.
- e. Compañías de seguros y fondos de pensión.
- f. Casas de bolsa.
- g. Bolsas de valores.
- h. Arrendadoras financieras.
- i. Empresas de factoraje.
- j. Almacenes generales de depósito
- k. Uniones de crédito.
- l. Sofoles.

a. Bancos comerciales. Los bancos comerciales constituyen el grupo más importante de las instituciones financieras. Obtienen sus recursos por la vía de depósitos a la vista, de ahorro, y a plazo relativamente corto.

b. Bancos hipotecarios. Estas instituciones están a menudo asociadas a bancos comerciales. Sus recursos los obtienen de la emisión de bonos hipotecarios, y los destinan a créditos para la vivienda.

c. Sociedades financieras o bonos de inversión privados. Estas son las instituciones características del mercado de capitales. Obtienen sus recursos emitiendo valores (generalmente muy líquidos) y aceptando depósitos a plazos relativamente largos. Con esos recursos dan crédito a largo plazo a las empresas.

d. Bancos públicos de inversión (bancos de desarrollo). Las principales fuentes de recursos de estas instituciones son: las contribuciones del gobierno a su capital, los depósitos del público, las ventas de valores que ellas emiten, los préstamos del banco central, y los créditos externos.

e. Compañías de seguros y fondos de pensión. Estas instituciones obtienen sus recursos de aportaciones de sus miembros, y los canalizan a inversiones de largo plazo. Sus activos están constituidos por valores públicos y privados, bienes raíces y créditos hipotecarios.

f. Casas de bolsa. Las casas de bolsa son instituciones privadas que se dedican al corretaje de valores. No se les considera intermediarios financieros en sentido estricto porque no emiten deuda para captar recursos, pero desempeñan un importante papel dentro del mercado.

g. Bolsas de Valores. Las bolsas de valores están constituidas por capital privado. Sus recursos proceden de las aportaciones que hacen los socios, de derecho de inscripción de valores, y de comisiones que cobran a corredores que entran a negociar en ellas.

h. Arrendadoras financieras. Estas empresas se dedican a financiar la adquisición de equipos productivos. Mediante un contrato de arrendamiento, la arrendadora se compromete a adquirir los bienes que requiera la empresa arrendataria, y a prestárselos a este mediante un periodo forzoso. La arrendataria, por su parte, se compromete a cubrir en el plazo fijado el costo de adquisición de los equipos.

i. Empresas de factoraje. Las empresas de factoraje financiero se dedican a negociar y cobrar documentos comerciales que amparan la proveeduría de bienes o servicios. Su actividad incrementa la liquidez del activo circulante de las empresas industriales y de servicios.

j. Almacenes generales de depósito. Al igual que las empresas de factoraje, los almacenes de depósito son instituciones que incrementan la liquidez del capital circulante de los productores de bienes, los almacenes de depósito reciben mercancías para su guarda y conservación, y a cambio de estos expiden certificados de depósito y bonos de prenda que son negociables.

k. Uniones de crédito. Estas instituciones tienen por objeto facilitar el crédito a sus socios, los cuales deben dedicarse a actividades similares o complementarias.

l. Sofoles. Son sociedades anónimas especializadas en el otorgamiento de créditos a una determinada actividad o sector, por ejemplo: hipotecarios, al consumo, automotrices, agroindustriales, microcréditos, a pymes, bienes de capital, transporte, etc. Para realizar dicha actividad la Ley de Instituciones de Crédito las faculta a captar recursos provenientes de la colocación, en el mercado, de instrumentos de deuda inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios; también pueden obtener financiamiento bancario.

2.5.4 Integración de grupos financieros.

La integración de grupos financieros compuestos por instituciones bancarias y empresas industriales, comerciales y de servicios, es un fenómeno característico del capitalismo en el siglo XX (Mántey, 1997: 34).

2.5.6 Economías de escala en la banca comercial.

La expansión de los bancos tiende espontáneamente a generar oligopolios por dos razones: en primer lugar, porque es una actividad en la que se presentan economías de escala; y en segundo lugar, porque la propia disponibilidad de créditos puede ser usada como instrumento de control monopólico.

Los bancos comerciales actúan como cámaras de compensación para pagos entre sus clientes. Cuando las operaciones comerciales de éstos están interrelacionadas y los pagos entre ellos se efectúan por medio de cheques, existe un ahorro en la circulación de dinero en efectivo y la proporción del total de depósitos que los bancos deben mantener en caja (para contingencias de retiros) se reduce (Mántey, 1997: 34).

Si los requisitos de caja respecto a depósitos disminuyen, los bancos pueden, con un flujo de caja dado, expandir más el crédito o bien invertir parte de sus recursos en valores.

Lógicamente, al asignar el crédito o al invertir en valores, los bancos tratarán de ejercer el control sobre otras empresas que estén integradas a las actividades de sus clientes, pues esto tenderá a reducir aún más el coeficiente de caja a depósitos.

Cuanto mayor es el número de clientes de un banco, la probabilidad de que sus actividades se relacionen es más alta, y menor tiende a ser la proporción de dinero en caja que debe mantenerse con relación al total de depósitos, *ceterisparibus*. El crecimiento de un banco comercial, por lo tanto, genera economías de escala que acentúan su expansión.

Por lo tanto la integración de un banco comercial y un banco de inversión permite a ambos elevar sus ganancias, al maximizar la capitalización de utilidades de sus clientes. El crédito que dan los bancos comerciales a las empresas aumenta la rentabilidad de las mismas. El incremento en las utilidades que produce una inyección de recursos externos a la empresa puede utilizarse con fines de expansión reinvirtiéndolo directamente en el negocio, o “capitalizándolo” con la mediación de un banco de inversión y atrayendo hacia

la empresa nuevos accionistas que aporten recursos por un motivo varias veces superior a las utilidades retenidas (Mántey, 1997: 37).

2.5.7 La integración de los grupos financieros.

Las instituciones financieras encargadas de llevar a cabo la capitalización de las utilidades de las empresas son los bancos comerciales; éstos se ocupan de colocar las nuevas emisiones de acciones de las empresas entre el público inversionista, cuidando de no deprimir las cotizaciones de las acciones de las mismas empresas que ya están en el mercado. Por su parte, los bancos comerciales también instituciones encargadas de suministrar créditos a corto plazo a las empresas para elevar su rentabilidad. La adecuada coordinación de actividades en el banco comercial puede significar mayores utilidades para ambos.

El banco comercial se ve beneficiado, porque sus clientes podrían expandirse más rápidamente gracias a los recursos multiplicados en la capitalización de utilidades; esto significaría mayores depósitos, una mayor demanda de servicios bancarios y mayores utilidades. Por otro lado desde la esfera de la inversión, el banco comercial, se beneficiaría de su integración con un banco comercial al menos de dos maneras: en primer lugar, disponiendo de crédito preferencial para sus clientes, lo que aumentaría las utilidades capitalizables de éstos y con ellas las emisiones de valores en el mercado; en segundo lugar, disponiendo para sí mismo del crédito preferencial del banco comercial, cuando su capital fuera insuficiente para sostener las cotizaciones de los títulos que suscribe. En este caso, el crédito bancario serviría al banco de inversión como garantía para poder dedicar una mayor parte de sus recursos a operaciones de alto riesgo y rendimiento.

Una vez integrados los bancos comerciales y de inversión en bancos múltiples, sus utilidades podrán elevarse aún más si cuentan con el apoyo de inversionistas institucionales cuyas actividades los obliguen a mantener grandes reservas en valores de largo plazo (inversionistas de seguros) (Mántey, 1997).

Según Mántey, las compañías de seguros pueden elevar la eficiencia del grupo por tres razones:

- i. Porque, como cualquier otro cliente, elevan el flujo de caja del banco al depositar temporalmente sus ingresos por ventas de seguros;

- ii. Porque al invertir sus reservas en acciones de otras empresas pueden influir en los consejos de administración de éstas y hacer que sus operaciones bancarias se realicen en los bancos del grupo. En éste sentido, las compañías de seguros actuarían como empresas controladoras o *holdingen* actividades no financieras;
- iii. Porque al invertir sus reservas en valores, las compañías de seguros podrían adquirir aquellas emisiones garantizadas por los bancos del grupo que estuvieran en proceso de maduración; es decir, invertirían en aquellos valores cuyas cotizaciones se estuvieran manteniendo artificialmente altas en el mercado de mostrador, mientras el banco canaliza créditos y eleva la rentabilidad de las empresas emisoras.

Con el apoyo de las compañías de seguros los bancos múltiples ya no tendrían que dedicar sus recursos a mantener los valores débiles en sus carteras (durante el periodo de maduración), y podrían dedicarlos a elevar la rentabilidad de otras empresas a través del crédito directo. En otras palabras habría una especialización dentro del grupo.

Dentro de este esquema de división del trabajo, al banco le corresponden las tareas de elevar la rentabilidad de las empresas (mediante la asignación del crédito), y de realizar la ganancia derivada de la capitalización de utilidades (a través del mercado de mostrador). A la compañía de seguros, por otra parte, le corresponde la tarea de adquirir los valores a precios artificialmente altos, mientras estos se fortalecen (Mántey, 1997: 39).

La unión de estas instituciones financieras es benéfica en todos sentidos para ellas mismas, es por ello que en la actualidad la mayoría de los bancos de todo tipo está conformado de esta manera o siguen fusionándose entre ellos para obtener mayores utilidades de sus uniones con otros bancos en el sistema financiero.

2.6 *Penetración financiera.*

Está bien establecido en la literatura económica que el acceso al financiamiento se relaciona positivamente con el nivel de ingreso de un país, con la disminución de la desigualdad en la distribución del ingreso y con la reducción de la pobreza.

El sistema financiero es de suma importancia en el apoyo al financiamiento de las actividades comerciales y productivas, principalmente en las economías en vías de desarrollo, pues estas no cuentan con mercados de capitales lo suficientemente desarrollados. En una economía donde el mercado de capitales está menos desarrollado

que el mercado de crédito, las posibilidades de financiamiento externo de las empresas se ven adversamente reducidas, teniendo así efectos negativos sobre las decisiones de las mismas.

El tener acceso a los servicios financieros es determinante en el crecimiento y desarrollo económico de una sociedad, ya que la función del sector financiero es captar los recursos de los agentes económicos superavitarios y redirigirlos a los agentes deficitarios (Mántey, 1997), asignando estos recursos, en la teoría, de manera eficiente y productiva.

El que la población cuente con estos servicios de crédito y ahorro, puede detonar el crecimiento y desarrollo económico y, a su vez, reducir la pobreza. Lo anterior revela la importancia de contar con un fuerte y profundamente diseminado sistema financiero.

Una vez que el mercado de capitales haya madurado, es fundamental analizar tanto las decisiones del sector productivo, como las de la banca comercial y de inversión, donde los beneficios se maximizan, minimizando así las distorsiones en los mercados y promoviendo una asignación eficiente de los recursos escasos de la economía (Hernández, 2003: 3).

Por acceso, o inclusión (ó penetración) financiera, en principio podría entenderse la posibilidad de los grupos sociales con alguna desventaja relativa, como el ingreso o la localización geográfica, de hacer uso de los servicios financieros, como son ahorro, crédito, pagos, seguros, envío de remesas y demás similares (Morfín, 2009).

En buena medida, en el caso del crédito, el problema de acceso tiene su origen en asimetrías de información que dan lugar a situaciones de selección adversa y riesgo moral, así como costos de transacción, que obligan al racionamiento de los créditos. Ante la imposibilidad de observar todas las variables que determinan la calidad de un deudor y el uso de crédito, los intermediarios recurren al racionamiento, dejando sin crédito a proyectos que serían viables económicamente pero que no pueden ser valorados debidamente (Stiglitz, 1981).

Aún en aquellos casos en que el acreedor tenga conocimiento de que los fondos prestados han sido utilizados para propósitos distintos de los declarados por el deudor (riesgo moral), los costos de hacer cumplir lo pactado pueden ser sustanciales. La magnitud de éste y otros costos de transacción está determinada por la calidad de las

instituciones del país de que se trate. Cuando el marco normativo y su aplicación dificultan la ejecución de garantías, o hacen en general incierto el cumplimiento de lo estipulado en los contratos, dichos costos aumentan para el acreedor y encarecen el crédito haciéndolo menos atractivo para el deudor.

Por lo que toca a los servicios de depósito, las causas de exclusión pueden ser la distancia geográfica, el requisito de depósitos y saldos mínimos para abrir y mantener una cuenta, elevadas tasas de interés y la exigencia de documentos comprobatorios de domicilio o de tipo fiscal, incompatibles con la informalidad en que se desenvuelve gran parte de la población económicamente activa en muchos países en vías de desarrollo (Morfin, 2009: 8). El cierre de sucursales y las nuevas formas de banca telefónica, y a través de internet, generan una burbuja de exclusión financiera que restringe el acceso, a los servicios financieros, de la población que carece de servicios de tecnología avanzada, en su mayoría personas de bajos recursos, favoreciendo de esta forma a pequeños grupos de elevados ingresos de la sociedad (Tickell, 2000). Otras limitantes comunes son el bajo nivel de ingreso, la falta de cultura financiera y actitudes personales negativas ante los intermediarios.

Dadas la tecnología e infraestructura disponibles en un momento y lugar determinados, el tamaño del mercado, las condiciones macroeconómicas y la calidad de las instituciones, es posible definir una frontera de posibilidades de acceso a los servicios financieros (Beck y de la Torre, 2006). Esta frontera, aunque de carácter dinámico, no puede ser desplazada en el corto plazo, pues las variables que las determinan son de carácter estructural. Con el concepto de frontera de posibilidades de acceso es posible distinguir entre un problema de acceso propiamente dicho, y una falta de acceso en un sentido más general (de la Torre, 2007).

Habría una falta de acceso en todos aquellos casos en que no se haga uso de los servicios financieros. Si una persona no desea hacer uso de dichos servicios, o si es tan pobre, o vive en un lugar tan apartado, que no resulta razonable el uso de tales servicios, se estaría ante un problema de pobreza, o de falta de infraestructura, que son variables estructurales que tienen que ver con el grado de desarrollo de una economía y que determinan la posición de la frontera de posibilidades; otro tanto ocurriría cuando la falta de uso de los servicios financieros sea resultado de la baja escolaridad, la falta de seguridad pública, o la inestabilidad macroeconómica. En todos esos casos no habría un problema de acceso propiamente dicho.

Podría, en cambio, decirse que existirá un problema de acceso cuando la economía se encuentre por debajo de su frontera de posibilidades de acceso, o cuando dicha frontera sea demasiado baja si se le compara con la de otros países con un ingreso per cápita similar. Los puntos debajo de la frontera pueden deberse a fallas de mercado, deficiencias regulatorias, falta de competencia e insuficiente cultura financiera (Morfin, 2009: 9).

Una persona también puede ser excluida de los servicios financieros, por causa de discriminación social, por prejuicios personales, o por no tener una adecuada cultura financiera; en todos estos casos habría un problema de acceso²³. En cambio, cuando alguien, teniendo la información necesaria, decide no utilizar dichos servicios en función de sus preferencias personales, no se podría hablar de un problema de acceso.

2.7 Conclusiones.

En el presente capítulo se trató de exponer la importancia de estudiar el sector financiero desde una perspectiva espacialmente geográfica, ya que la hipótesis central de esta investigación, según la teoría del desarrollo endógeno, es confirmar que la ineficiencia del sector financiero, en particular la banca comercial, en México, ha profundizado las discrepancias regionales en cuanto a crecimiento y desarrollo económico; mientras que dentro del país existen muy pocas regiones bien urbanizadas que abarcan unas cuantas zonas ricas, la gran parte de las regiones restantes son pobres o extremadamente pobres. Y por ende con restricciones para acceder al crédito.

La aglomeración económica se explica primordialmente por la existencia de rendimientos crecientes, los productores de bienes y servicios se aglomeran para contagiarse de la derrama económica que generan al estar cerca los unos de los otros. Muy poco se ha estudiado sobre la localización del sector financiero en el espacio²⁴, por lo que la existencia de teoría en este campo es escasa. El sector financiero se mueve con los servicios más complejos insertando sus productos más sofisticados en muy pocas grandes metrópolis de un país, pero este sector tiene una gran importancia en cuanto a que puede fomentar el desarrollo de regiones específicas con créditos productivos, o en

²³ En los términos propuestos por Morfin en el documento "Banca de desarrollo y el apoyo al acceso (México)" 2009, CEPAL.

²⁴ David Porteus, Gordon Clark, DariuszWójcik y Leopoldo Figueroa (en México), son algunos de los autores que han estudiado el tema.

cuanto a que puede profundizar las disparidades económicas regionales dentro de una nación.

De ésta manera es claro que los flujos intra-nacionales, en el sistema bancario, pueden afectar fundamentalmente a los patrones espaciales de desarrollo dentro de una economía espacial.

Un sistema financiero incluyente es necesario para impulsar el crecimiento y desarrollo económico en el largo plazo, complementado con el apoyo de instituciones y políticas públicas que encaminen al sector financiero y, principalmente, a la banca comercial, hacia los agentes económicos con el fin de que, estos últimos, hagan uso eficiente del crédito y el ahorro que la banca comercial puede ofrecer.

3. El Sistema Financiero Mexicano

3.1. Breve historia del sistema financiero mexicano.

Durante la época de la colonia en la Nueva España, el gobierno español se vio en la necesidad de crear instituciones de crédito para sustituir a la iglesia y restar importancia a los comerciantes; el 2 de junio de 1774 a través de la Real Cédula, Pedro Romero de Terreros funda la primera institución de crédito prendario: el Monte de Piedad de Ánimas. Para 1782 se creó el Banco Nacional de San Carlos, una sucursal del mismo en España; y en 1784 se fundó el primer banco refaccionario en América: Banco de Avío de Minas (Mercado, 2009). En la época del México independiente nace en 1830 el Banco de Avío, así como el Banco de Amortización de Moneda de Cobre; y en 1864 se funda el Banco de Londres y México y Sudamérica.

En el período del porfiriato los acontecimientos relevantes fueron: de 1870 a 1989 Estados Unidos de América y otros países desmonetizan la plata; en 1875 se crea el Banco de Santa Eulalia; en 1878 se funda el Banco Mexicano; en 1882 el Banco Nacional Mexicano inicia sus operaciones al igual que el Banco Mercantil Agrícola e Hipotecario, Banco Mercantil Mexicano y Banco Hipotecario Mexicano; dos años después, en 1883 se crea el Banco de Empleados y en ese mismo año, el Banco Nacional Mexicano se fusiona con el Banco Nacional Mercantil y así nace el Banco Nacional de México. En 1894 la Bolsa de Valores de México abre sus puertas, tres años después se reclasifican los bancos y se redacta la Ley General de Instituciones de Crédito.

Durante el siglo XX los acontecimientos relevantes son: la creación del Banco de México en 1925; en 1928 nace la Asociación de Banqueros de México (ABM), y la Comisión Nacional Bancaria (CNB), y en ese mismo año la Bolsa de Valores de México cambia su figura jurídica a Sociedad Anónima. En la década de los años 30, durante el gobierno del presidente Lázaro Cárdenas se crean las siguientes instituciones: en 1934 se funda Nacional Financiera (NAFINSA); en 1935 se crea el Banco Nacional de Crédito Ejidal y en 1937 el Banco Nacional de Comercio Exterior abre sus puertas.

Después de la Segunda Guerra Mundial, en 1946 tiene su origen la Comisión Nacional de Valores (CNV), y en el mismo año se redactó el Reglamento Interior de la misma; en 1953 se elabora la Ley de la CNV, en ese mismo año nace la Bolsa de Valores de Monterrey; veinte años después, en 1966 la Bolsa de Valores de Guadalajara sustituye a

la Bolsa de Valores de Occidente; en 1975 ya existían en el país 243 bancos; en 1976 se crean las Reglas de la Banca Múltiple; en 1977 se realizó la primera emisión de Petrobonos;²⁵ en 1978 se llevó a cabo la primera emisión de CETES²⁶ y también aparece el papel comercial²⁷. Finalmente, en 1981 existían 36 bancos múltiples (Mercado, 2009).

En la década de los setenta, el panorama económico de México se caracterizó por la aparición del fenómeno inflacionario. Este periodo concluyó con la devaluación de agosto de 1976 por el agravamiento del déficit público y el consiguiente endeudamiento externo. En los primeros años de la siguiente administración (1982-1988), los descubrimientos de grandes yacimientos de petróleo y la gran liquidez en el sistema financiero internacional permiten al gobierno hacer frente a sus requerimientos financieros basándose primordialmente en un fuerte endeudamiento externo. Al finalizar la década de los

²⁵Los Petrobonos son certificados de participación que representan derechos de sus titulares a una parte alícuota de la propiedad del volumen de petróleo dado en fideicomiso, así como del producto de la venta del mismo patrimonio fideicomitado. Ese fideicomiso cuenta como patrimonio con barriles de petróleo crudo, que el gobierno adquiere de Petróleos Mexicanos. Estos títulos tienen por objeto facilitar la inversión en bienes de toda especie, muebles o inmuebles, valores, derechos, acciones de sociedades, empresas industriales o mercantiles mediante la adquisición de ellos por múltiples interesados que, con pequeñas cantidades, pueden participar en importantes inversiones; la inversión puede acrecentarse en virtud de la adquisición de otros certificados de la misma edición o al hacer pagos parciales para completar el valor nominal de un certificado.

²⁶Los Certificados de la Tesorería de la Federación (CETES), son títulos de crédito al portador denominados en moneda nacional, en los cuales se consigna la obligación directa e incondicional del Gobierno Federal a liquidar a la fecha del vencimiento al tenedor el valor nominal del documento. El procedimiento de emisión consiste en que cuando el gobierno decide hacer una nueva emisión de CETES convoca al Comité de Emisiones en el que se votará la emisión, en caso de aprobación se provee una acta de emisión, la cual será la base estructural del título único que representará la totalidad de la emisión, se elabora el título único y se deposita en el Banxico; hecho lo anterior los bancos, las casas de bolsa, y otros inversionistas institucionales compran, en subasta, los CETES, de manera primaria, mediante posturas en firme que presenta semanalmente a la CNV; las casa de bolsa, a su vez, los colocan en gran público o las adquieren como parte de su cartera de fondos de inversión. El resto de la emisión se coloca entre los bancos inversionistas hasta cumplir la totalidad. Al vencimiento de los CETES Banxico publica un aviso comunicando la fecha a partir de la cual se puede cobrar el monto del CETE, porque físicamente se hace en el lugar (casa de bolsa, banco etc.) en donde se haya adquirido.

²⁷Es un pagaré negociable emitido por empresas que participan en el mercado de valores. Su valor nominal: \$100 pesos; el plazo: de 1 a 360 días, según las necesidades de financiamiento de la empresa emisora. Su rendimiento al igual que los CETES, este instrumento se compra a descuento respecto de su valor nominal, pero por lo general pagan una sobretasa referenciada a CETES o a la TIIE (Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio), y garantía: este título, por ser un pagaré, no ofrece ninguna garantía, por lo que es importante evaluar bien al emisor. Debido a esta característica, el papel comercial ofrece rendimientos mayores y menor liquidez.

ochenta, se inicia una serie de políticas que permiten el fortalecimiento del sistema financiero nacional.²⁸

A partir de 1982, la banca de México pasó de privada a gubernamental (nacionalización), de gubernamental a privada, y en las últimas décadas a ser propiedad mayoritaria de extranjeros.

3.2 La privatización y crisis bancaria.

La privatización de la banca de México es la continuación de un proceso emprendido por el gobierno a partir de 1982. A finales de ese año, el número de empresas paraestatales se consideraba cercano a 1,200 incluida la Banca. Para septiembre de ese mismo año, la participación del Estado en la economía, a través de las empresas públicas, alcanzó su punto más elevado. La totalidad de esas empresas aportaba el 15% del PIB y ocupaba el 5% de la población económicamente activa, pero una sola empresa pública, PEMEX, aportaba el 10% del PIB.

A partir de 1982, se establecieron cambios y nuevas orientaciones en la política económica, de tal manera que lo que antes fue considerado por el gobierno como una virtud, ahora se convirtió en defecto. El gobierno proclamó que el Estado padecía obesidad, lo que le impedía prestar atención a los problemas nacionales. Por otra parte, se le criticaba la posesión de tantas empresas públicas, las que –se postulaba– deberían estar en manos de quienes las administraran correctamente, esto es, el sector privado (Mercado, 2009: 73).

El origen de la privatización se remonta a 1976 cuando el propio gobierno autorizó el establecimiento de la Banca Múltiple, con lo que los grupos bancarios elevaron su importancia en la economía nacional, al concentrar la expansión del sistema bancario, a pesar de leyes que supuestamente frenaban las tendencias monopólicas. Como consecuencia, los banqueros acumularon un inmenso poder económico y político en el país. Como ejemplo, en 1981, dos instituciones bancarias, Bancomer y Banamex, reunían alrededor de la mitad de los activos de la captación bancaria y, conjuntamente con otros tres grupos de Bancos menores manejaban el 75% del total de activos de la Nación.

²⁸ Mercado H., Salvador, 2009. Sistema Financiero Mexicano. México, 2009.

A finales de los años setenta y principios de los ochenta, la crisis económica complicó más la situación en el país. El desplome de los precios del petróleo provocó una de las mayores crisis de la historia en México. La fuga de capitales mexicanos al extranjero no se hizo esperar, lo que generó un desequilibrio mayor: 2,948 millones de dólares se fugaron en 1980 y 10,914 en 1981. En muy poco tiempo, el peso se devaluó, y en 1981 la expectativa de una fuerte devaluación hizo que los especuladores adquirieran divisas para garantizar una ganancia cambiara. En este proceso, la banca privada desempeñó un papel preponderante y se benefició de forma importante, pues fomentaba, operaba e instrumentaba la especulación y la fuga de divisas, lo que le reportaba importantes utilidades.

Con una situación tan compleja y delicada, al gobierno se le escapaba la regulación financiera, por lo que había que actuar con mano dura: la nacionalización de la banca y el control de cambios serían las medidas a aplicar como más viables. Hay quienes afirman que lo que en aquel entonces se privatizó fue la deuda de la oligarquía, pues cada mexicano debía, de un día para otro, tres millones de pesos de entonces, aunque fundamentalmente se evitó el desplome del sistema financiero, y consecuentemente, el del aparato industrial y comercial, con lo que se hubiera dado paso a otro tipo de problema de repercusión política y social.

Los países en desarrollo no tuvieron la misma experiencia que los países desarrollados a pesar de que adecuaron su organización financiera al mercado de capitales. Específicamente, las nuevas prácticas financieras no lograron revolucionar los sistemas financieros de los países en desarrollo, provocando que ni el mercado financiero, ni el mercado de valores, alcanzaran niveles de profundización amplios que pudieran inducir *booms* financieros (Levy,2009).

Después de la privatización bancaria, se entró en un proceso de expansión crediticia desmedida que contribuyó a la crisis financiera de 1994-1995, a finales de los años noventa el crédito había regresado a niveles raquíuticos y solo ha venido incrementándose de manera paulatina (Pineda, 2009).

Los antecedentes del sistema financiero mexicano previos a 1997, fueron la desregulación y la globalización financiera, productiva y comercial, los cuales provocaron el estallido en México de la primera gran crisis financiera del modelo neoliberal en 1994.

Las vías escogidas para superar la crisis financiera de ese año, junto a la decisión política de continuar con la activación del mercado de capitales, cuya función era generar financiamiento a la producción y la inversión, impulsaron una nueva oleada de reformas estructurales, entre las cuales destacan la adopción de las instituciones del sistema financiero de Estados Unidos. El objetivo de las reformas fue incrementar la competencia del sistema financiero mexicano levantando las restricciones a la inversión extranjera directa en el sector productivo y financiero, específicamente en la banca, las compañías de seguros y los fondos de inversión y las instituciones bancarias y no bancarias que en México se han denominado Sofoles y Sofomes.

El impacto de estos cambios institucionales sobre el tamaño del sistema financiero mexicano no fue significativo. La tasa media de crecimiento del crédito popular entre diciembre de 1997 y julio de 2009 fue de 3.5 (Levy, 2009), destacándose la tendencia descendente de los recursos totales del sistema financiero con respecto al PIB, lo cual indica un decrecimiento del mercado financiero.

En la actualidad la relación del sistema financiero con el PIB ha sido mínima, y de forma desligada del sistema financiero, ya que éste último no ha presentado cambios significativos en su trayectoria a través del tiempo. Es posible señalar que el sistema financiero se adecuó al sistema financiero internacional y, aunque modificó el destino del financiamiento, no pudo incrementar la disponibilidad de financiamiento al sector privado no financiero. A diferencia de los países desarrollados, las actividades dinámicas (financiamiento al consumo y la vivienda) no fueron objeto de crecientes niveles de financiamiento.

3.3.La estructura del sistema financiero en México

Una primera división de las instituciones bancarias las clasifica en banca de desarrollo y banca comercial, ésta última se conoce también como banca múltiple y se integra de instituciones de banca independientes y las que pertenecen a un grupo controlador.²⁹

Al esquema de banca que opera actualmente en México se le denomina banca múltiple porque a diferencia del modelo de banca especializada que funcionó durante décadas, ahora cada uno de los bancos puede realizar una amplia variedad de negocios

²⁹ En la actualidad un número importante de los bancos que operan en México se integran de capital mayoritariamente extranjero, por lo que trabajan mediante la figura de filial de sus respectivas matrices del exterior.

que les permite un mejor aprovechamiento de sus recursos, elevando con ello su rentabilidad.

Actualmente, los grupos financieros en México controlan alrededor del 89% de los activos totales de la banca, porcentaje similar al de Estados Unidos. La racionalidad de un grupo financiero es elevar la rentabilidad de la firma mediante la reducción de costos que se genera con la integración de todos los servicios ofrecidos en un número menor de empresas y oficinas, aprovechando con ello las llamadas economías de escala y de alcance.

3.3.1. La banca extranjera en México

La importante participación de la banca extranjera en México obedece no solo a condiciones de naturaleza interna - dentro de las que destaca la necesidad que se tuvo de recapitalizar el sector después de su colapso asociado a la crisis de 1995 - sino también a aspectos de carácter externo, que se explican especialmente por la fuerte dinámica de la banca internacional de mantener una presencia global, esto es, de participar cada vez más en otras naciones, especialmente en los llamados mercados emergentes, y aprovechar así las ventajas que ellos ofrecen para elevar su rentabilidad.

Más específicamente, de entre las razones que permiten explicar por qué la banca se expande más allá de las fronteras de su país de origen, destacan las siguientes:

- a) Las crisis cambiarias y monetarias del pasado han conducido a que los bancos traten de reducir estos riesgos mediante el financiamiento de sus operaciones en el lugar donde estas se realizan.
- b) Los avances en telecomunicaciones y cómputo agilizan el procesamiento de información, lo que permite hacer estimaciones de riesgo en otras latitudes.
- c) El aprovechamiento de la rentabilidad que ofrecen los créditos a los hogares, especialmente en donde éstos han crecido, como es el caso de los mercados emergentes, obliga a los bancos globales a establecerse ahí.
- d) La oportunidad para los bancos de aprovechar economías de escala y la necesidad de constituirse en empresas más grandes para evitar ser absorbidos.
- e) El éxito alcanzado por sus productos en sus países de origen los impulsa a explorar otros mercados.

En ese sentido, queda por averiguar cuál ha sido el aporte de la banca extranjera al sistema financiero mexicano. Se sostiene (Bath y otros), que su mayor contribución ha elevado su eficiencia a través de:

- a) Mejorar la calidad y accesibilidad de los servicios financieros
- b) Transferir mejores sistemas, tecnología y nuevos productos
- c) Facilitar el acceso del país huésped a mercados internacionales del crédito;
- d) Coadyuvar a la mejora de la supervisión y regulación prudencial en el país, y finalmente
- e) Reducir los créditos con partes relacionadas. (Bath et al, 2006)

De hecho, las reformas emprendidas con posterioridad a la crisis mexicana de 1995 iban a tono con estos mismos propósitos, y giraron en torno a la adecuación del sector a los estándares internacionales, esto es: elevar la capitalización y competitividad de la banca; expandir los servicios bancarios a un número mayor de usuarios; mejorar la supervisión prudencial y la regulación, así como fortalecer las prácticas corporativas.

Si bien los bancos extranjeros son más eficientes que los nacionales, lo son menos que sus matrices en sus países de origen, o sea, son más caros que allá.

Es claro que el mercado bancario en México sigue manteniendo un sesgo oligopólico, que en parte se explica por el hecho de que la banca extranjera que opera en el país, y habida cuenta del proceso de recapitalización emprendido después de la crisis, llegó al territorio mediante la compra de bancos ya autorizados y no mediante la apertura de nuevas instituciones. Esto implicó que no se modificara mayormente la estructura de mercado en el sector, y que las mejoras de eficiencia que llegaron con su *know how* se expresaran mayormente en aumentos de la rentabilidad, y en menor medida, en la reducción de costos para los usuarios.

Los países en vías de desarrollo no tuvieron la misma experiencia que los países industrializados a pesar de que adecuaron su organización financiera al mercado de capitales. Específicamente, las nuevas prácticas financieras no lograron revolucionar los sistemas financieros de los países en desarrollo, provocando que ni el mercado financiero, ni el mercado de valores, alcanzaran niveles de profundización amplios que pudieran inducir *booms* financieros.

1.4 Conclusiones

El sistema financiero mexicano ha tenido diversas etapas; contracción, expansión, concentración y restricción. El crédito al consumo es la principal fuente de ingresos de la banca comercial: los intereses y las comisiones que éste genera siguen siendo el pilar primordial de las utilidades bancarias. El crédito a la vivienda, al desarrollo y a las empresas es y ha sido raquítrico en México y el sector bancario se ha olvidado completamente de esos rubros tan primordiales para el crecimiento y desarrollo de la población, lo que ha provocado una cobertura del sistema financiero, principalmente banca comercial, muy tenue sobre el territorio nacional, concentrándose espacialmente y prestando la mayoría de sus servicios y productos financieros, en su mayoría, en algunas metrópolis del país, alejando la posibilidad de elevar el nivel de vida en otras regiones por medio de la canalización de créditos productivos al sector privado, induciendo un estancamiento productivo de empresas nacionales (principalmente de PyMES).

Las razones para esta reducida profundidad financiera y, en particular, para el bajo nivel de financiamiento al sector privado, son diversas. En los años setenta, el aumento desbocado del gasto público absorbió cantidades crecientes de financiamiento bancario; esto se agravó tras la estatización de la banca en 1982. Fue sólo hasta fines de la década cuando, gracias al saneamiento de las finanzas públicas, a la liberación financiera y a la privatización de la banca, que se reactivó el crédito al sector privado. De la contracción crediticia se pasó con gran velocidad a la dilapidación, lo que convergió en la crisis de 1994-1995. Pasado éste trauma, la banca mexicana experimentó un proceso de profundo reajuste, en que tuvo que ser capitalizada con recursos públicos para después volver a manos privadas, en su mayoría extranjeras, a lo que siguió la consolidación del mercado. El caso es que, por un largo periodo, con la excepción de la primera mitad de los años noventa, la banca mexicana se desvinculó de los negocios privados como fuente principal de financiamiento productivo, y se estancó en el crédito al consumo provocando una fragilidad sorprendente en la liquidez de las empresas nacionales para hacer frente a sus obligaciones, lo que produjo la desaparición de muchas empresas nacionales del mercado global.

4. La distribución de la concentración y penetración financiera sobre el espacio geográfico en México, 2000-2010

4.1. El papel del sistema financiero mexicano sobre el espacio geográfico en México

El desarrollo regional en México es muy heterogéneo. En las últimas décadas se han desarrollado pocas regiones urbanas relacionadas con los sectores industrial y de servicios, mientras que grandes territorios rurales lo han hecho de forma nimia. Esto se debe a que las políticas gubernamentales orientadas a disminuir las disparidades económico-sociales entre las regiones del territorio nacional han sido ineficientes y no han tenido efecto alguno para estimular el desarrollo equilibrado, manteniendo o acentuando el efecto de las mismas con efectos negativos, primordialmente, en la migración, el abandono de actividades primarias, la pobreza extrema, entre otros fenómenos.

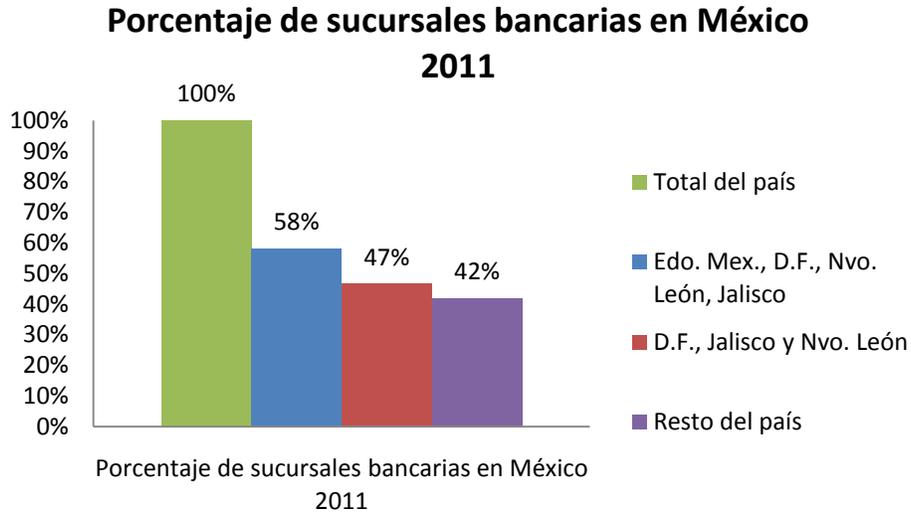
Entre los principales factores que fomentan la desigualdad estructural del desarrollo regional en México se encuentra el destino geográfico de la inversión pública y privada. Si se toma en consideración que la inversión depende directamente de la generación, distribución y uso de recursos financieros, el sistema bancario cumple un papel vital para el crecimiento económico al canalizar los fondos de los ahorradores hacia los inversionistas (Figuroa, 2006: 233). Pero en México el papel de la banca ha sido pobre y la penetración de sus capacidades y recursos ha sido deficiente en comparación con el de los países desarrollados e incluso respecto de los países latinoamericanos con desarrollo similar.

Existen dos formas generales de exclusión financiera³⁰, la primera es la económica; que se refiere a que los agentes económicos no cuentan con el mínimo monto de capital para abrir y mantener una cuenta de ahorro; y la geográfica (Figuroa, 2006: 234), en el año 2011 el 63% de todos los municipios del país no cuentan con una sucursal bancaria, lo que es ciertamente una fuerte restricción al acceso de servicios financieros.

Para 2011, alrededor del 60% del total de las sucursales bancarias del país se concentra en tan sólo cuatro entidades federativas (Distrito Federal, Jalisco, Estado de México y Nuevo León), y sólo tres de estas entidades concentra el 47% de tales sucursales.

³⁰ La *exclusión financiera* se refiere a la forma en que muchas personas no tienen acceso a servicios financieros por causas ajenas a ellos mismos.

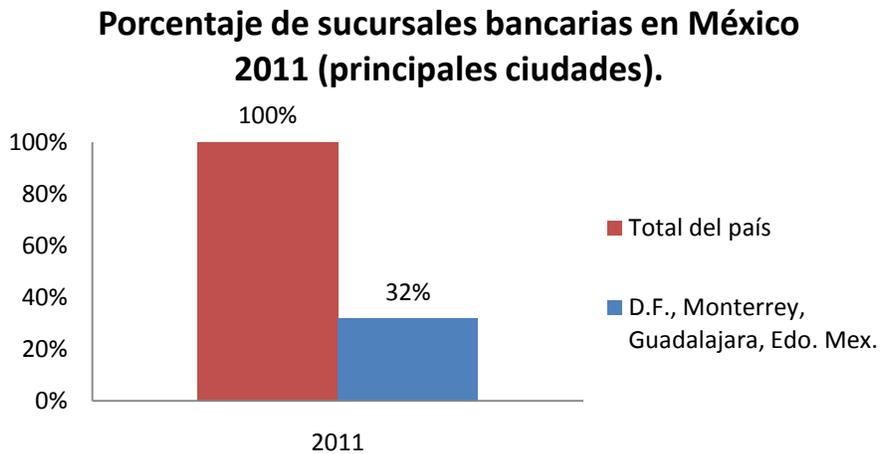
Gráfica 4.1 Porcentaje de sucursales bancarias en México 2011.



Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV (información operativa datos históricos marzo de 2011; en la variable Resto del país se tomó en cuenta el total de sucursales en México para marzo de 2011 menos las sucursales del Distrito Federal, Estado de México, Jalisco y Nuevo León.

Más del 30% de las sucursales del país se concentra en las principales ciudades y municipios de estos cuatro estados.

Gráfica 4.2 Porcentaje de sucursales bancarias en México 2011 (principales ciudades).



Fuente: elaboración propia con datos de la CNBV (información operativa datos históricos marzo de 2011). Para el D.F. se tomó en cuenta el total de sucursales por delegación, para el Estado de México se tomaron los municipios que contaban con más de 25 sucursales bancarias para marzo de 2011 (Ciudad López Mateos, San Francisco Coacalco, Chalco, Ecatepec, Huixquilucan de Degollado, Ixtapaluca, Metepec, Naucalpan, Ciudad Netzahualcóyotl, Tecámac de Felipe Villanueva, Texcoco de Mora, Tlalnepantla, Toluca de Lerdo, Tultitlán de Mariano Escobedo y Cuautitlán Izcalli).

Las instituciones financieras concentran sus operaciones activas en las principales ciudades por la presencia de economías de escala. Esta política bancaria de concentración de recursos financieros principalmente en las zonas metropolitanas más importantes, las cuales concentran las actividades económicas más dinámicas y los estratos de población con mayores ingresos, obedece a una perspectiva económica racional, ya que los bancos asignan sus recursos donde la demanda es mayor y, muy probablemente, el riesgo menor. Los nuevos esquemas de crédito crean patrones innovadores de organización territorial de los bancos para ponerlos en consonancia con los crecientes flujos de dinero y crédito, como lo son las zonas metropolitanas, donde los bancos han orientado el crédito hacia los grupos más ricos como estrategia para minimizar riesgos, por lo tanto, mientras más pobre se es, más posibilidades se tienen de ser excluido de los servicios financieros, principalmente en cuanto a la canalización del crédito productivo.

Una de las principales funciones de las instituciones bancarias es la crediticia, y para cumplirla es necesario que dispongan de mecanismos para la captación de recursos, los cuales son aún muy imperfectos en México, a esto se le agrega una inadecuada distribución geográfica de los servicios financieros, lo cual implica un verdadero obstáculo para el desarrollo del país.

Con una política de organización espacial adecuada, "...el sistema bancario idealmente podría ser un instrumento importante para atenuar las desigualdades urbanas y regionales de un país. Mediante lineamientos legales del banco central, sería factible trasladar recursos financieros de las zonas más ricas a las menos prosperas, impulsando la reducción de las disparidades regionales" (Garza, 2004: 2).

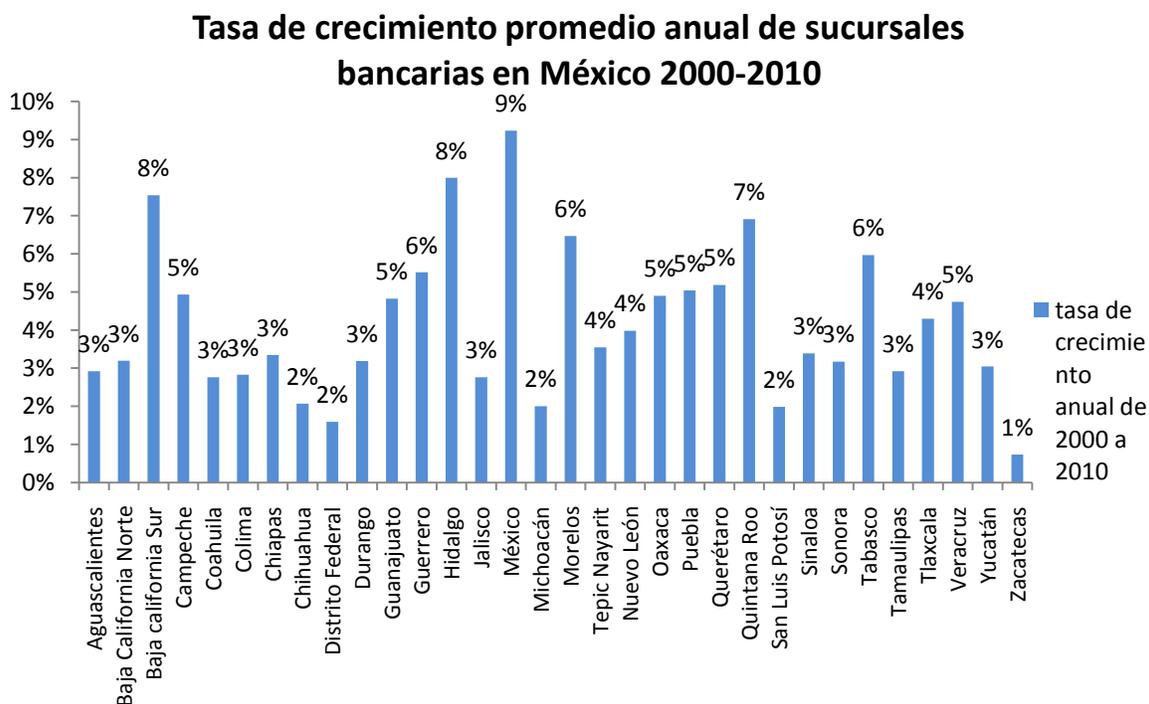
4.2. La captación bancaria en México 2000-2010, y su comportamiento regional.

En el periodo comprendido de la investigación (2000-2010), la cobertura de los servicios financieros ha crecido de manera general, es decir, éstos se expanden conforme a los flujos de dinero (captación y créditos). Donde existe un flujo de dinero importante se cuenta con sucursales bancarias que den servicio a los agentes económicos para realizar transacciones necesarias para el desarrollo de la economía, o el libre comercio de bienes y servicios en cualquier parte del país.

De 2000 a 2010, todas las entidades federativas mostraron un crecimiento en cuanto al número de sucursales bancarias que albergan, unas crecieron más que otras, y solo pocas mostraron un incremento extraordinario tales como el Estado de México que reflejó el mayor ritmo de crecimiento en el número de sucursales en el periodo; de hecho, tan sólo en el Estado de México, Hidalgo y Baja California Sur crecieron en más del doble en este periodo, mientras que Zacatecas y el Distrito Federal presentan los más bajos niveles de crecimiento en el periodo con 8% y 17%, respectivamente. Lo anterior quiere decir que el Distrito Federal sigue creciendo en cuanto a cobertura de servicios financieros de manera lenta pero constante, mientras que los estados que elevaron considerablemente esta cobertura lo hicieron en los años 2007 y 2008.

Como se puede observar en la gráfica 4, todas las entidades federativas aumentaron en número de sucursales del año 2000 a 2010, unas en menos proporción que otras, lo importante a resaltar es que el Distrito Federal fue de las que menos creció en este aspecto, mientras que el Estado de México lo hizo de manera fuerte y sostenida; creció en un 9% anual, Baja California Sur en un 8% anual, Quintana Roo en un 7% anual y, Tabasco y Morelos lo hicieron en un 6%, lo que nos lleva a cuestionarnos qué es lo que incentiva a los bancos a establecer, incrementar ó reducir su participación en cuanto a sucursales, penetración y prestación de servicios financieros en determinados lugares. Bien podría decirse que el Estado de México es una clara extensión de la mancha urbana de la Ciudad de México, mientras que el Distrito Federal no pudo expandirse más en cobertura bancaria sencillamente porque ya existían amplias condiciones de cobertura, a nivel nacional, dentro del mismo al inicio del periodo de investigación.

Gráfica 4.3 Tasa de crecimiento anual de sucursales bancarias en México 2000-2010.

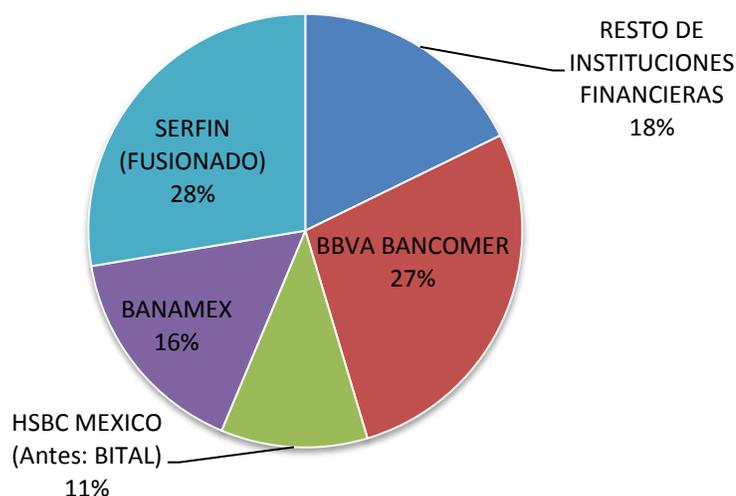


Fuente: elaboración propia con datos de la CNBV (información operativa datos históricos marzo de 2011).

En el año 2000 sólo cuatro instituciones financieras cubrían el 82% de los contratos de cuentas de ahorros más los contratos de depósitos a plazo, las de mayor participación en ese entonces BBVA Bancomer y Serfín (fusionado) con alrededor de 27% del total nacional cada una, es decir, que para el año 2000 dos instituciones captaban el 53% del total de los contratos de cuentas de ahorros más los contratos de depósitos a plazo de todo el país.

Gráfica 4.4 Captación de contratos de cuentas de ahorro y depósitos a plazo por institución financiera en México en el año 2000.

Captación de contratos de cuentas de ahorro y depósitos a plazo por institución financiera en México en el año 2000

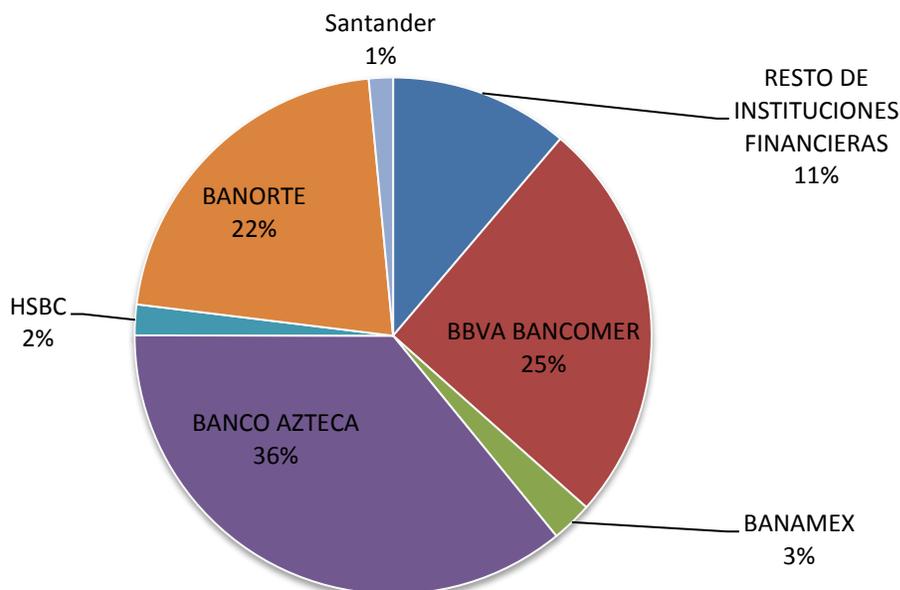


Fuente: elaboración propia con datos de la CNBV (información operativa datos históricos marzo de 2011).

Para 2010 esta proporción cambió de manera que tres instituciones financieras percibían el 83% del total de los contratos de cuentas de ahorros más los contratos de depósitos a plazo de todo el país, BBVA Bancomer se mantuvo en la segunda posición en cuanto a este tipo de captación aunque redujo su participación en dos puntos porcentuales, mientras que Banorte, que en el año 2000 captaba el 3.7%, la aumentó al 22%, incluso una institución nueva (en el contexto financiero), llegó a la primera posición con un impactante 36%, Banco Azteca que es la institución que más capta en cuanto a número de contratos de cuentas de ahorros más los contratos de depósitos a plazo en todo el país. HSBC redujo su participación del 11% al 2% entre los años de 2000 a 2010, el banco Serfín se fusionó y fue absorbido por la institución financiera española Santander y redujo su participación del 28% al 1% del total nacional.

Gráfica 4.5 Captación de contratos de cuentas de ahorro y depósitos a plazo por institución financiera en México en el año 2010.

Captación de contratos de cuentas de ahorro y depósitos a plazo por institución financiera en México en el año 2010



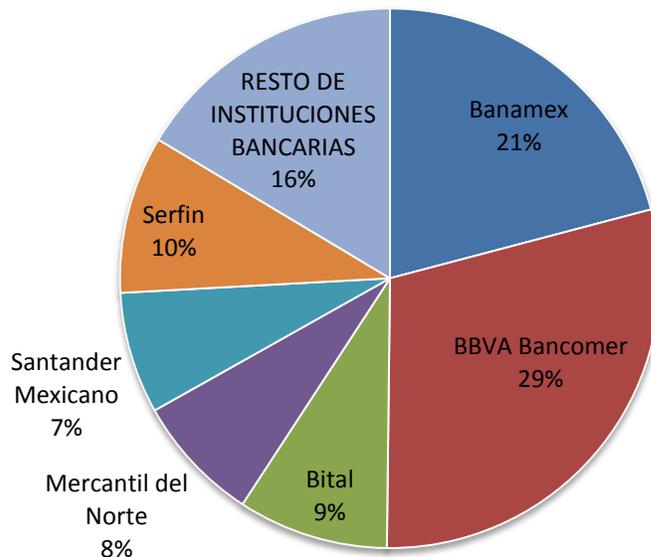
Fuente: elaboración propia con datos de la CNBV (información operativa datos históricos marzo de 2011).

Como anteriormente se ha dicho, las instituciones financieras necesitan una fuerte captación para encaminar esos recursos hacia créditos productivos, pero en realidad las instituciones financieras más fuertes obtienen sus utilidades de las altas comisiones y tasas de interés de créditos al consumo que otorgan, no importa el número de contratos de cuentas de ahorro ó de los depósitos a plazo, siempre y cuando se tengan altas ganancias de los créditos al consumo y comisiones; es menos riesgoso obtener las utilidades de esta manera que haciéndolo vía créditos productivos, que teóricamente elevarían el crecimiento y desarrollo económico incluyente a nivel regional.

Para el año 2000 sólo dos instituciones bancarias controlaban el 50% del total de la captación en todo el país (Banamex: 21%, BBVA Bancomer: 29%), mientras otras cuatro controlaban el 34% (Serfín: 10%, Santander Mexicano: 7%, Mercantil del Norte: 8%, Bital: 9%). La gráfica siguiente permite constatar el nivel de concentración bancaria predominante.

Gráfica 4.6 Captación por institución financiera en el año 2000 (principales instituciones).

**Captación por institución financiera en el año 2000
(principales instituciones)**

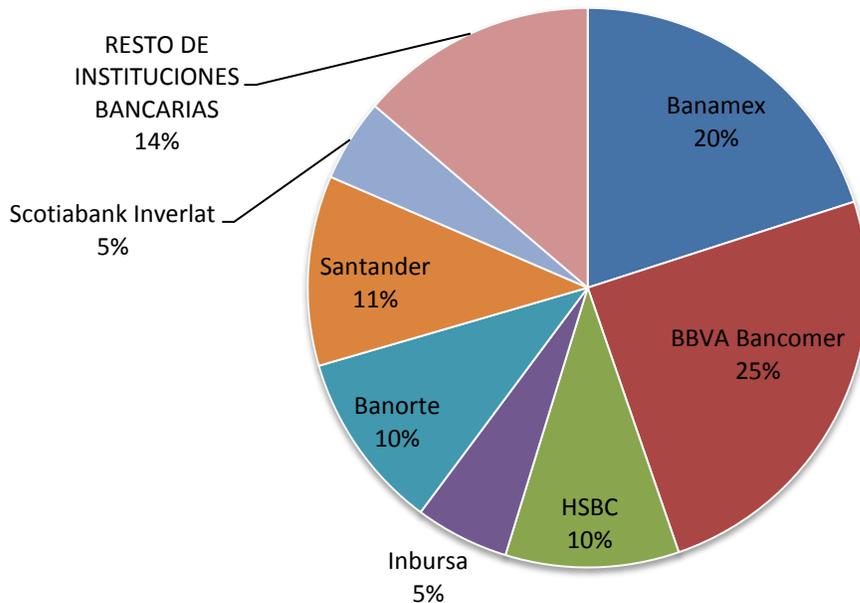


Fuente: elaboración propia con datos de la CNBV (Boletín Estadístico, varios años).

La composición de esta distribución no tuvo fluctuaciones de consideración para el año 2010; Banamex y BBVA Bancomer controlan, para ese año, 45% del total de la captación bancaria (Banamex: 20%, BBVA Bancomer: 25%), mientras que en ésta ocasión son otras cinco instituciones bancarias las que controlan alrededor de un 40% del total de captación bancaria (Scotiabank Inverlat: 5%, Santander: 11%, Banorte: 10%, Inbursa: 5% y HSBC: 10%). Hay que tomar en cuenta que para el año 2010 Serfin y Santander Mexicano ya están fusionados como Santander, el banco Bital pasa a ser HSBC, y Mercantil del Norte ahora es Banorte, por lo que la composición sólo cambia en cuanto a porcentajes y a la adhesión de dos participantes importantes en la captación bancaria, Inbursa y Scotiabank Inverlat ambos con alrededor del 5%, cada uno.

Gráfica 4.7 Captación por institución financiera en el año 2010 (principales instituciones).

**Captación por institución financiera en el año 2010
(principales instituciones)**



Fuente: elaboración propia con datos de la CNBV (Boletín Estadístico, varios años).

El cambio más notorio podría ser la pérdida de captación por parte del banco Santander que en el año 2000 tomando en cuenta las instituciones que para 2010 ya están fusionadas, al pasar del 17% al 11% de la captación bancaria total.

Como se puede observar en el Cuadro I, la distribución de la captación bancaria por regiones está claramente concentrada en la región Centro-Este³¹ donde para el año 2000 comprende el 57% de la captación total bancaria del país, el Distrito Federal es la entidad que más captación recibe en ese año con un 46% del total nacional, es decir, de las siete entidades federativas que conforman la región Centro-Este (Distrito Federal, Estado de México, Puebla, Querétaro, Hidalgo, Morelos y Tlaxcala), y que conforma el 57% de la captación total bancaria, el 81% de la captación de esa región la abarca el

³¹ Regionalización tomada de Garza, 2003.

Distrito Federal. Para el año 2005 esta región alcanza un 53%, es notoria la desconcentración de la captación del Distrito Federal con relación a todo el país, ya que en relación con la región Centro-Este sólo cambia tres puntos porcentuales en estos cinco años, mientras que respecto a todo el país cambia 5 puntos porcentuales, pasa de 46% en el año 2000 a 41% en 2005, esta proporción se sostiene para 2010, mientras que en relación a la región el Distrito Federal pierde dos puntos porcentuales pasando de un 78% en 2005 a 76% en 2010, (en relación con el resto del país pasa de un 41% en 2005 a 40% en 2010). La región mantiene su participación en la captación bancaria del año 2005 a 2010 con un 53% del total nacional. Esto quiere decir que la desconcentración de la captación bancaria que se observó de 2000 a 2005 se detuvo al final de ese periodo lo que provocó que la región Centro-Este, y en general todas las regiones mantuvieran su de participación en la captación bancaria.

Las regiones menos favorecidas en éste aspecto son la región Sur (conformada por Chiapas, Oaxaca y Guerrero), que se mantiene en el intervalo de 3 a 4% durante todo el periodo de estudio, la región Este (Veracruz y Tabasco), que mantiene su 4% de 2000 a 2010, y la región Península (Campeche, Quintana Roo y Yucatán), con la menor participación de todas las regiones, un 2% durante todo el periodo, aunque su proporción al interior de ésta región se ha desconcentrado durante el periodo: para el año 2000 Yucatán concentraba el 55% de la captación de la región mientras que Campeche lo hacía con un 18% y Quintana Roo con un 26%, para el año 2005 Yucatán perdió casi diez puntos porcentuales concentrando un 46% de la captación, mientras que Quintana Roo ganó trece puntos aumentando a 39%, y Campeche los disminuyó de 18% a 16%. Para el año 2010 la proporción volvió a cambiar con permutas menos escandalosas, Yucatán ganó terreno al elevar su peso a 48% en 2010, Quintana Roo perdió siete puntos porcentuales, al ubicarse en 32%, mientras que Campeche la incrementó 16% a 20%.

Las regiones más importantes después de la Centro-Este son la región Centro-Oeste y Noreste; la Centro-Oeste ha fluctuado entre 13%, 15% y 14% en cuanto a su participación en la captación bancaria con respecto al total del país para los años 2000, 2005 y 2010, respectivamente. La entidad que más participa en la captación dentro de la región es Jalisco con un 51% para el año 2000 y 48% para 2005 y 2010, a nivel nacional esta entidad participa con el 7% durante todo el periodo, sin duda una de las cuatro entidades que más lo hace a nivel nacional y que, junto con Michoacán y Guanajuato abarcan el 91% de la captación de la región en 2010. La región Noreste participa con el

10% del total nacional de la captación bancaria para 2010: Nuevo León participa con el 79% de la región mientras que Tamaulipas lo hace con 21%. A nivel nacional Nuevo León es la segunda entidad con mayor captación bancaria del país con un 8% en 2010, 7% para el año 2000 y 2005.

Nuevo León, Jalisco, Distrito Federal y recientemente el Estado de México, son las entidades que concentran la captación bancaria de manera pronunciada en el país, entre estas cuatro entidades aportan un 62% de la captación bancaria a nivel nacional en 2010, el Estado de México es la entidad que muestra el mayor crecimiento en cuanto a la captación, pero se podría considerar que es sólo una extensión de la ZMCM³², es decir, la mancha urbana de la Ciudad de México se ha extendido cubriendo parte del Estado de México, y que por ésta razón se podría explicar el crecimiento de éste último y no por alguna cuestión de política regional orientada al crecimiento sostenido de la entidad. La gran importancia de la ZMCM en cuanto a captación bancaria sigue siendo abrumadora en comparación a la de otras dos regiones que más participan en este rubro: las regiones Centro-Oeste y Noreste, que conforman alrededor de una quinta parte de la captación bancaria que percibe la región Centro-Este.

La distribución geográfica de la captación bancaria refleja la importancia de estas regiones para el sistema financiero mexicano, ya que estas tres regiones representan para el año 2010, 77.2% de la captación bancaria nacional, proporción que al paso de los años se ha mantenido o incluso acentuado, lo cual refleja claramente que estas tres regiones son los principales centros donde se localiza la actividad económica.

³² La ZMCM abarca el Distrito Federal y algunos municipios del Estado de México.

Mapa 4.1 Regiones económicas de México.



Cuadro 4.1 Distribución regional de la captación bancaria en México, 2000-2010. (Millones de pesos constantes, 2003)³³.

												% respecto de la zona			% respecto del total nacional		
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2000	2005	2010	2000	2005	2010
Total:	1,032,461	1,179,529	1,124,154	1,203,397	1,220,326	1,275,170	1,267,545	1,374,536	1,572,557	1,531,336	1,591,223						
Noroeste:												100%	100%	100%	6%	7%	6%
Baja California																	
Norte																	
Sinaloa	14,764	15,555	18,706	19,855	20,745	23,729	23,482	24,566	29,291	31,123	29,782	24%	25%	29%	1%	2%	2%
Sonora	14,755	15,890	17,387	19,783	20,238	21,946	22,661	22,648	25,806	26,278	27,335	24%	23%	26%	1%	2%	2%
Nayarit	5,304	5,535	5,538	6,103	6,791	6,435	6,751	7,235	7,518	7,911	7,537	9%	7%	7%	1%	1%	0.5%
Baja California Sur	3,953	4,365	5,133	5,223	5,697	7,883	9,072	10,001	9,199	8,137	6,725	6%	8%	7%	0.4%	1%	0.4%
Norte:												100%	100%	100%	6%	6%	7%
Chihuahua	22,067	24,087	26,389	27,015	27,054	28,393	28,183	28,737	32,012	33,326	33,340	34%	35%	32%	2%	2%	2%
Coahuila	17,241	17,237	18,288	19,128	20,264	21,231	20,943	21,965	27,236	28,106	29,800	26%	26%	28%	2%	2%	2%
San Luis Potosí	13,982	11,831	12,226	13,121	13,165	14,334	14,494	14,572	16,649	18,372	18,550	21%	18%	18%	1%	1%	1%
Durango	6,375	6,881	7,422	8,846	8,630	9,299	9,072	9,695	10,993	11,152	12,798	10%	11%	12%	1%	1%	1%
Zacatecas	5,905	6,271	6,378	6,952	6,791	7,761	7,732	8,767	10,344	9,963	10,279	9%	10%	10%	1%	1%	1%
Noreste:												100%	100%	100%	9%	9%	10%
Nuevo León	70,377	79,130	111,872	116,923	89,874	87,851	85,461	96,706	132,049	126,942	127,063	75%	75%	79%	7%	7%	8%
Tamaulipas	23,670	23,903	26,924	28,262	27,388	29,485	28,055	29,734	33,091	33,957	34,642	25%	25%	21%	2%	2%	2%
Centro-Oeste:												100%	100%	100%	13%	15%	14%
Jalisco	69,601	74,381	76,345	78,882	78,850	88,344	84,759	92,427	100,956	105,417	104,810	51%	48%	48%	7%	7%	7%
Guanajuato	29,558	32,636	33,853	34,151	40,407	50,474	50,326	52,231	55,380	53,574	53,932	22%	27%	25%	3%	4%	3%
Michoacán	26,892	29,374	26,489	34,960	31,264	31,288	30,634	31,314	37,344	36,798	39,305	20%	17%	18%	3%	2%	2%

³³ La información a precios de 2003 se calculó con el índice de precios implícito del PIB (www.inegi.gob).

	7,559	8,975	8,401	9,830	9,395	9,775	9,875	10,053	12,370	12,609	12,047	6%	5%	6%	1%	1%	1%
Aguascalientes																	
Colima	3,784	4,622	4,513	4,688	4,901	5,326	5,353	5,540	5,831	6,010	6,632	3%	3%	3%	0.4%	0.4%	0.4%
Centro-Este:												100%	100%	100%	57%	53%	53%
Distrito Federal	475,352	566,715	455,843	481,695	524,685	521,411	525,253	583,702	633,722	567,612	642,954	81%	78%	76%	46%	41%	40%
Estado de México	52,321	65,337	66,509	73,112	71,613	72,972	72,591	75,744	99,528	107,653	109,233	9%	11%	13%	5%	6%	7%
Puebla	24,261	27,275	26,371	28,209	28,485	31,260	32,018	33,151	38,759	39,077	38,331	4%	5%	5%	2%	2%	2%
Querétaro	11,681	11,277	11,516	13,387	13,739	14,693	15,927	16,495	19,754	19,436	20,267	2%	2%	2%	1%	1%	1%
Morelos	10,745	11,390	11,201	12,069	12,392	14,679	13,089	14,516	16,704	17,529	17,920	2%	2%	2%	1%	1%	1%
Hidalgo	9,639	12,031	10,816	11,963	11,919	13,284	13,112	14,895	16,393	16,804	16,217	2%	2%	2%	1%	1%	1%
Tlaxcala	3,380	3,436	3,731	3,931	3,697	4,297	4,403	4,654	5,671	6,086	5,154	1%	1%	1%	0.3%	0.3%	0.3%
Sur:												100%	100%	100%	3%	3%	4%
Chiapas	9,244	10,393	12,004	14,044	13,891	15,571	15,764	16,956	23,577	23,336	20,962	29%	35%	37%	1%	1%	1%
Oaxaca	11,609	11,630	13,562	13,643	13,388	14,425	14,329	14,789	18,061	35,332	18,340	37%	33%	33%	1%	1%	1%
Guerrero	10,685	11,344	11,589	12,570	13,070	14,298	14,378	15,496	16,827	17,406	17,097	34%	32%	30%	1%	1%	1%
Este:												100%	100%	100%	4%	4%	4%
Veracruz	28,583	30,725	30,600	32,429	32,974	37,820	35,600	37,255	42,521	41,124	44,718	77%	75%	75%	3%	3%	3%
Tabasco	8,546	9,518	9,418	11,195	12,038	12,746	11,570	13,448	15,297	14,417	15,133	23%	25%	25%	1%	1%	1%
Península:												100%	100%	100%	2%	2%	2%
Yucatán	9,566	10,851	11,240	19,442	12,375	14,001	13,707	14,597	19,525	20,463	18,269	55%	46%	48%	1%	1%	1%
Quintana Roo	4,555	5,418	6,086	7,134	8,047	11,802	11,019	11,508	14,850	13,590	12,390	26%	39%	32%	0.4%	1%	1%
Campeche	3,126	3,836	4,622	4,677	4,911	4,789	5,130	6,268	7,668	7,733	7,614	18%	16%	20%	0.3%	0.4%	0.5%

Fuente: elaboración propia con datos de la CNBV (Boletín Estadístico, varios años).

Las regiones intermedias, en la captación bancaria, son la Norte con 7%, Noreste con 6%, Este y Sur con 4% del total nacional para 2010. Los principales estados en estas regiones son Chihuahua, Coahuila y San Luis Potosí que representan el 78% en la región norte, Baja California Norte, Sinaloa y Sonora que abarcan 86% de la región Noreste, el estado de Veracruz concentra el 75% de la región Este y, Chiapas, Guerrero y Oaxaca, que representan a la región Sur, lo hacen de la manera más equitativa de entre todas las regiones, al aportar alrededor del 30% de la captación para la región. La proporción en cuanto a la captación por región y estado no varía de manera importante desde el año 2000, la gran mayoría de las entidades federativas mantuvo su crecimiento estable durante el periodo de estudio, lo cual indica que no existen políticas de planeación y crecimiento regional efectivas ó, incluso, no existen del todo.

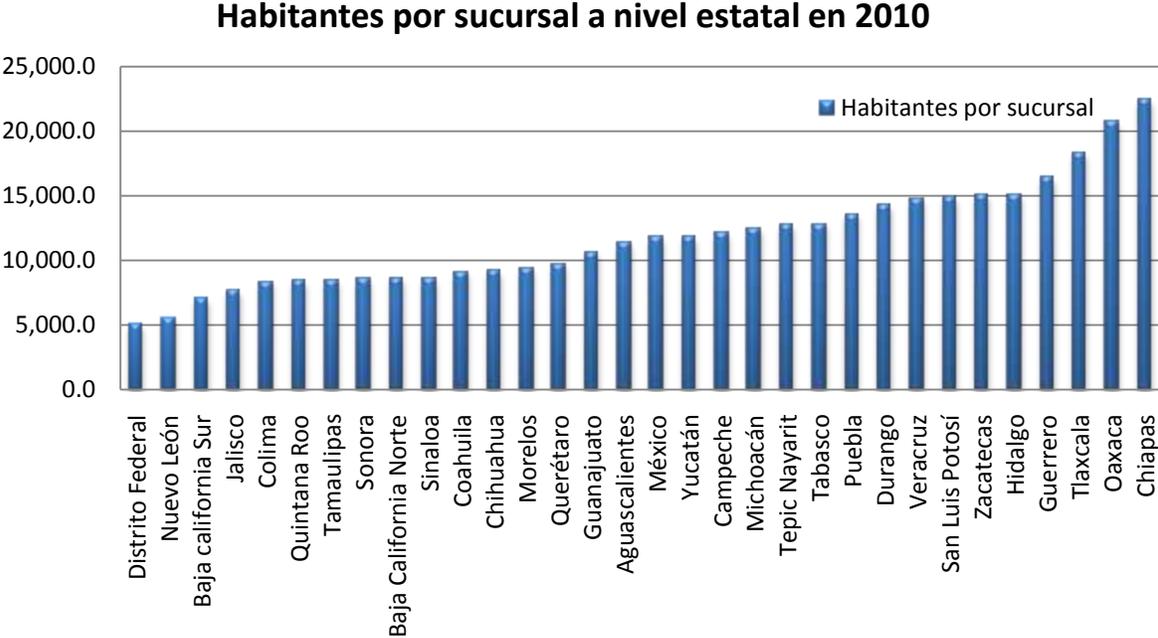
Durante la década de los ochenta, los esfuerzos, planes y estrategias comerciales de los bancos se dirigían a promover la captación de depósitos. La razón era que el volumen de recursos financieros depositados determinaba el resto de la intermediación financiera, es decir, la actividad crediticia. Sin embargo al término de 1988 se dio una importante transición operativa de la banca en términos de sus operaciones de crédito. El cambio se suscitó por: i) al renegociarse la deuda externa a través del Plan Brady, el gobierno podía lograr, por un lado, un efectivo saneamiento de las finanzas públicas sin requerir recursos provenientes del ahorro interno y, por el otro, liberar a la banca para que fijara su propia tasa pasiva. Con esto su nivel dependía de las estrategias y necesidades de cada institución y no del Banco de México; y ii) la sustitución del encaje legal por el denominado coeficiente de liquidez, termina el crédito selectivo, es decir, la inversión obligatoria en actividades subsidiadas, lo que propició un aumento de los recursos libres que previamente se destinaban a dicho encaje. El cambio en la política refleja claramente la caída en términos reales de la captación tradicional, que disminuye de 386 mil millones de pesos en 1987 a 214 mil millones en 1988 (-38.3%). Esta reducción se reflejó drásticamente en todo el país, sobre todo en las regiones Península (-52.3%), Sur (-51.86%), Centro-Oeste (-47.8), Norte (-46.9%), y Noreste (-45.5%), y específicamente en los estados de Campeche (-68.3%), Tabasco (-62.3), Tamaulipas (-58.5%) y Guanajuato (-58.3%).³⁴

Para 2010 la proporción entre habitantes por sucursal bancaria en cada estado refleja la jerarquía regional del sistema financiero, el menor número de habitantes por

³⁴ Garza, 2006: 239-245.

sucursal lo tiene el Distrito Federal con 5,018.7, y el mayor lo tiene Chiapas con 22,399.1, en este sentido una sucursal bancaria en Chiapas tiene que atender alrededor de 22,000 personas, mientras que en el Distrito Federal tendría que atender a solo 5,000. Lo anterior quiere decir que si los habitantes de ambas entidades federativas estuvieran en similares condiciones de acceso al sistema financiero, o por lo menos a una sucursal, accederían a una sucursal bancaria en el Distrito Federal que se especializa más con un cliente y un portafolio financiero mucho más diversificado, que en Chiapas donde se atendería a mucha más gente pero con muy poca actividad financiera. Las sucursales son suficientes en términos de la actividad económica de cada estado, lo que es insuficiente es el nivel de penetración financiera en todos los niveles, principalmente en el crédito productivo.

Gráfica 4.8 Habitantes por sucursal a nivel estatal en 2010.



Fuente: elaboración propia con datos de la CNBV (Boletín Estadístico, varios años), y del INEGI, Censo Poblacional 2010.

Estados como Baja California Sur y Colima, que en términos reales participan de manera exigua en el sistema financiero mexicano, tienen una cobertura bastante amplia en cuanto a sucursales por habitante, al ubicarse en el tercer y quinto lugar, respectivamente, mientras entidades como el Estado de México, con gran participación en

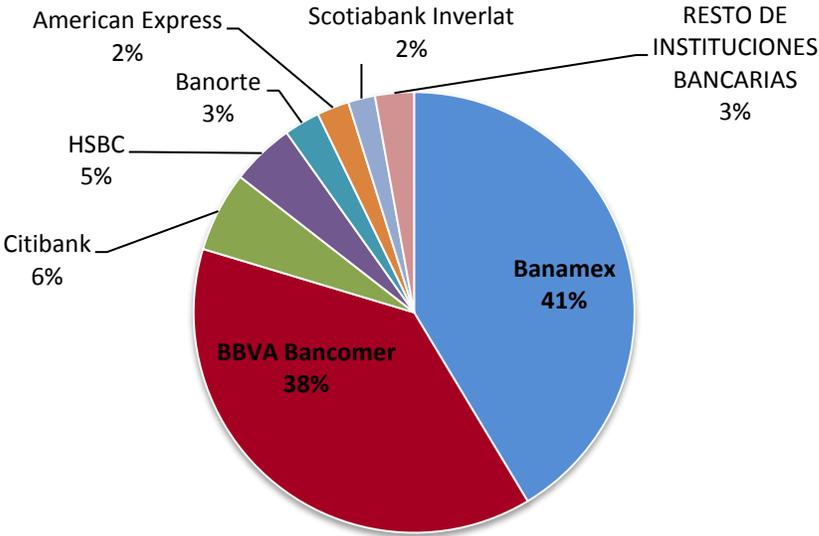
el sistema financiero en cuanto a montos de captación y crédito, se encuentra en el lugar número 17 en materia de cobertura de sucursales por habitante.

4.3. La distribución regional de tarjetas de crédito por institución bancaria en México 2000-2010

En el año 2000, el oligopolio de la emisión de tarjetas de crédito era más que evidente, dos instituciones bancarias controlaban alrededor del 80% de las tarjetas de crédito en circulación en todo el país (Banamex con 41.4% y BBVA Bancomer con 38.3%, 79.7% en conjunto); por otra parte, cinco instituciones controlaban el 17.5% del total, de las cuales CITIBANK registraba 5.9%, HSBC 4.6%, Banorte 2.6%, American Express 2.4% y Scotiabank Inverlat 2%, es decir, en conjunto estas siete instituciones crediticias aglomeraban el 97.2% del total de tarjetas de crédito en circulación para el año 2000, mientras el resto de las instituciones bancarias controlaba apenas el 2.8% restante.

Gráfica 4.9 Tarjetas de crédito emitidas por institución bancaria en el año 2000 (proporción del total).

Tarjetas de crédito emitidas por institución bancaria en el año 2000 (proporción del total)

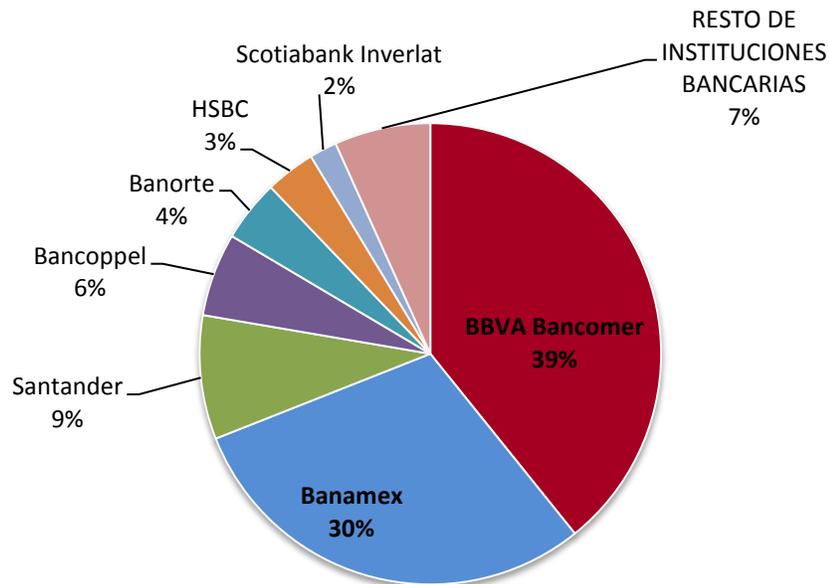


Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV (Boletín Estadístico, varios años).

El gráfico anterior es revelador, y da cuenta por sí SOLO de la situación de la banca crediticia en México.

Gráfica 4.10 Tarjetas de crédito emitidas por institución bancaria en el año 2010 (proporción del total).

Tarjetas de crédito emitidas por institución bancaria en el año 2010 (proporción del total)

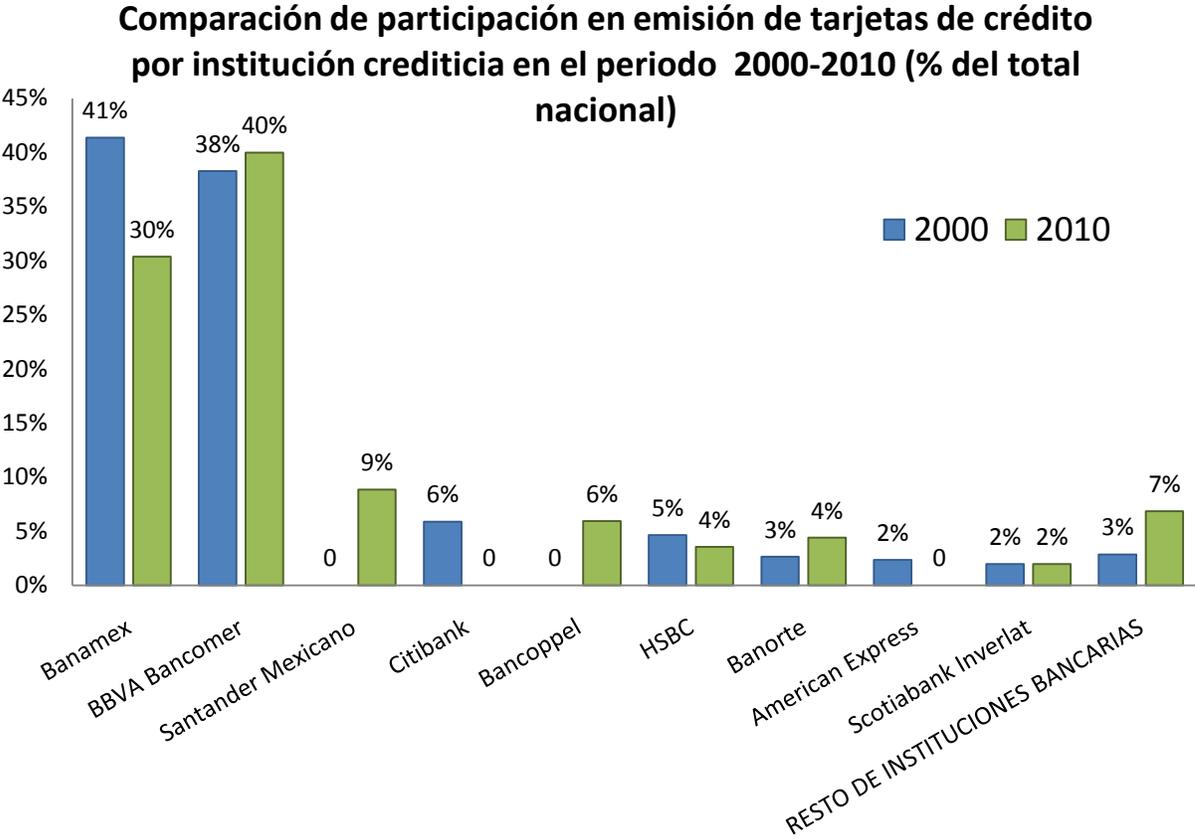


Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV (Boletín Estadístico, varios años).

Para el año 2010 no se observan cambios significativos en los niveles de participación, extranjerización bancaria a finales de los ochenta no se presenta algún de manera sustancial), siete instituciones controlan el 95% del mercado de tarjetas de crédito, a diferencia del 97.2% con el mismo número de instituciones que en el año 2000, y sólo dos instituciones manejan el 70% del total de este mercado, las mismas instituciones que lo hicieron en el inicio del periodo de investigación, Banamex con 30.4% y BBVA Bancomer con casi 40% para 2010, el primero perdió terreno en el mercado, 11 puntos porcentuales para ser precisos, mientras que el segundo ganó 1.7%, es decir, de 2000 a 2010, la emisión de tarjetas de crédito en México, se desconcentró de manera minúscula, por lo menos de las dos instituciones bancarias del país más importantes; las demás instituciones registraron, para el año 2010, las siguientes cifras: el banco

Santander aparece en tercer lugar en cuanto a participación, dentro del mercado de emisión de tarjetas de crédito, con 8.9%, Bancoppel con 6%, Banorte 4.4%, HSBC 3.6% y Scotiabank Inverlat con 2%; Citibank se fusionó con Banamex, por lo que desaparece de la lista, American Express pierde mucho terreno en el mercado quedando fuera de las principales instituciones crediticias del país.

Gráfica 4.11 Comparación de participación en emisión de tarjetas de crédito por institución crediticia en el periodo 2000-2010 (% del total nacional).



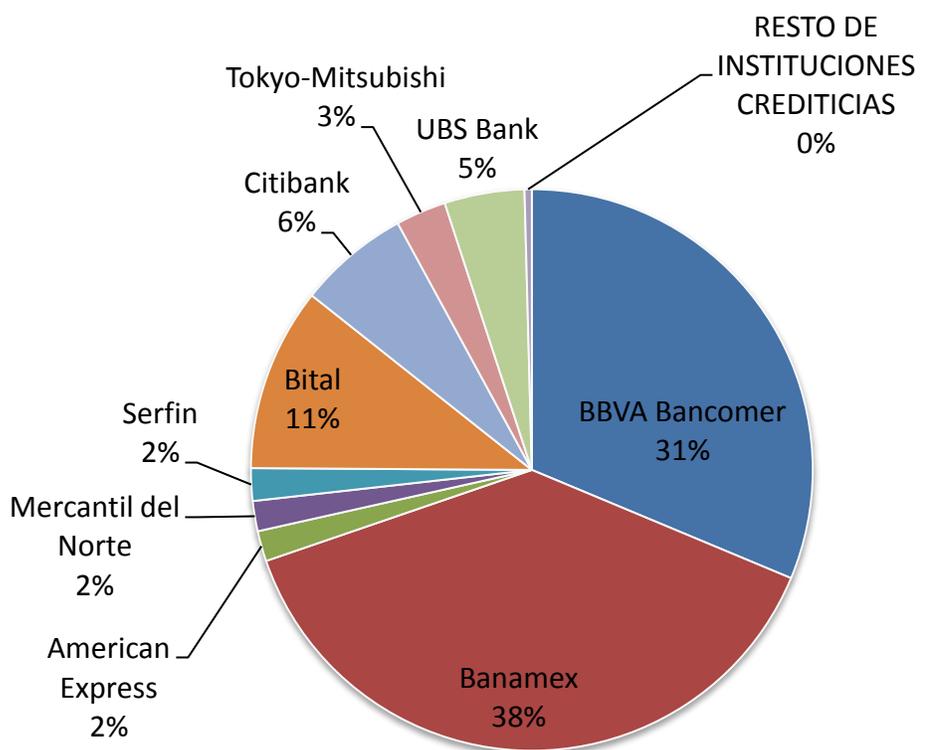
Fuente: elaboración propia con datos de la CNBV (Boletín Estadístico, varios años).

En síntesis, mientras los grandes bancos disminuyen su participación en la administración de tarjetas de crédito (Banamex y Santander), los bancos relacionados con las actividades de comercio departamental lo ganan como es el caso de Bancoppel y el resto de las instituciones pequeñas, pero ligadas a grandes empresas comercializadoras.

4.3.1 El crédito al consumo y crédito comercial

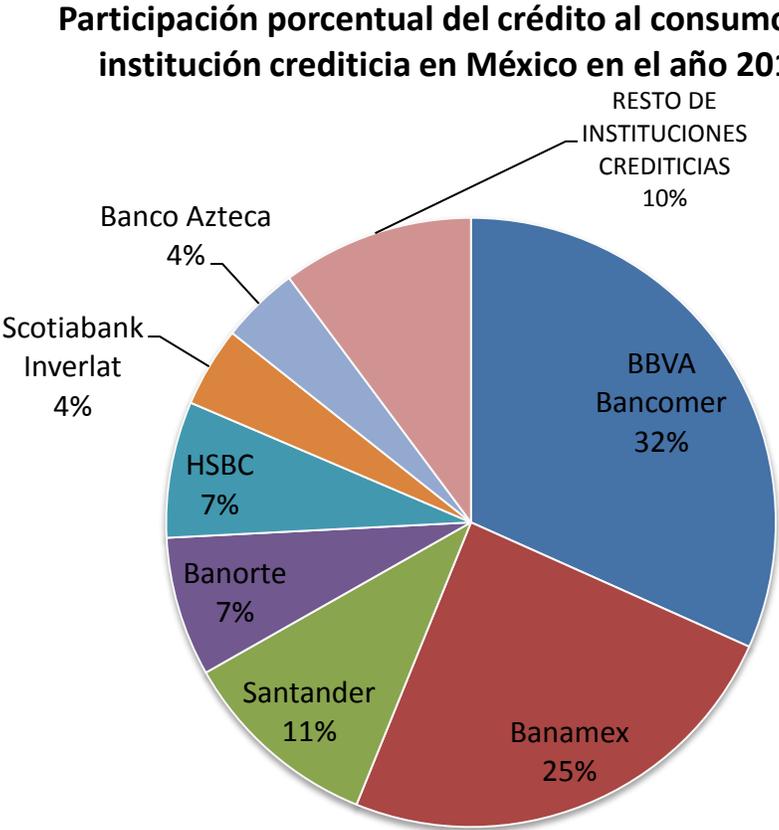
De 2000 a 2010, la distribución del crédito al consumo en México ha sido muy análoga, los porcentajes de participación entre las grandes instituciones se han movido muy poco al igual que el porcentaje de participación del volumen de tarjetas de crédito por institución. Como se puede observar en el gráfico, en el año 2000 las dos instituciones bancarias más grandes de México controlaban casi el 70% del crédito al consumo.

Gráfica 4.12 Participación porcentual del crédito al consumo por institución crediticia en México en el año 2000.



En el año 2010, parecía ser que sólo una institución perdió terreno en cuanto otorgamiento de crédito al consumo, Banamex pasó de otorgar el 38% de los créditos destinados al consumo en el año 2000 a 25% en 2010, mientras que BBVA Bancomer lo aumentó de 31% a 32%. Esta institución financiera es la más estable dentro del mercado mexicano en ese periodo en lo que a captación y otorgamiento crediticio se refiere y principalmente el destinado al consumo.

Gráfica 4.13 Participación porcentual del crédito al consumo por institución crediticia en México en el año 2010.



De 2000 a 2010, el crédito al consumo se desconcentró sólo un poco de tal forma que, Banamex, la institución bancaria que más créditos al consumo otorgaba en cuanto a monto, perdió poder, tanto así que para el año 2010 ya había reducido su participación en este rubro en un 34.2%, lo que se repartiría en las instituciones que le seguían en la lista

de las principales instituciones bancarias y crediticias, y por supuesto en el resto de las instituciones bancarias que crecieron de manera importante, por lo menos en comparación con el año 2000, pasando de un casi imperceptible 0.1% a un 10% en 2010, lo que demuestra la desconcentración que tuvo el sector, por lo menos en cuanto a instituciones y su participación a nivel nacional.

Las instituciones como Mercantil del Norte con 2%, en el año 2000, llegó a tener un 7% ya fusionado con Banorte, al igual que el banco Bital que inició el periodo con 11% de participación y redujo la misma a 7% ya absorbido por HSBC, Serfín pasó de 2% a 11% en fusión con Santander para 2010, mientras que Scotiabank Inverlat y Banco Azteca, se anexaron a la lista de las siete instituciones con más participación en otorgamiento de créditos al consumo con 4% del total en el país, cada uno.

4.3.2 Distribución regional del crédito en México de 2000 a 2010

A nivel geográfico la región Centro-Este presentó una desconcentración importante, la más grande dentro del periodo de estudio, al pasar en el año 2000 del 68% de los créditos otorgados, a nivel nacional, al 56% en 2010, la entidad que más contrajo su participación en el otorgamiento de créditos fue el Distrito Federal que, en el año 2000, otorgaba el 91% y para 2010 el 83% dentro de la región. Hidalgo por su parte aumentó su participación hasta 1% en 2010, mientras que en el año 2000 no alcanzaba siquiera el 0.3%; el Estado de México creció alrededor de 200% ya que en el año 2000 tenía un 4% y para 2010 había alcanzado alrededor de 11% respecto de la región; Morelos, Puebla, Querétaro y Tlaxcala, mantuvieron su participación en proporción a la zona y a nivel nacional, no presentaron cambios de impacto durante la primera década del nuevo siglo, conservando sus proporciones en 1%, 3%, 1% y 0.1% respectivamente a nivel regional. A diferencia de la región Centro-Este, la Norte tuvo cambios importantes dentro de su organización y a nivel nacional aumentó su participación, en el año 2000 sólo el 3% del otorgamiento del crédito nacional estaba enfocado en esta región, pero para el año 2010 ya había alcanzado el 8% creciendo gradualmente; dentro de la región, Chihuahua era la entidad que más créditos recibía con un 42% del total de la zona, pero para 2010 la situación ya era muy distinta, pasó del primer lugar en captación de créditos de la región a ocupar el segundo lugar con una drástica reducción de la captación de créditos llegando al nivel de 27%, mientras que Coahuila obtiene para 2010 el 44% de los créditos dejando atrás el 31% que obtuvo en 2000; Durango, San Luis Potosí y Zacatecas tuvieron fluctuaciones dentro del periodo, pero regresaron a niveles proporcionales muy similares

dentro de la región y a nivel nacional, quedando en 1%,1% y 0.3% a nivel nacional respectivamente.

Así mismo, la región Centro-Oeste ha registrado un crecimiento de manera moderada pero sostenida, al pasar de 7% del total nacional de otorgamiento de créditos, al 10% en 2010, la entidad representativa de ésta región es Jalisco, con el 53% de participación dentro de la región en cuanto obtención de créditos, aunque en el año 2000 registraba 60%, lo que es prueba fiel de que, dentro de la región, se registró una desconcentración de los créditos otorgados hacia ésta entidad, Michoacán, al contrario, registró un crecimiento en este rubro al obtener cinco puntos porcentuales en el periodo, dejando atrás el 9% en el año 2000 para ubicarse en 14% para 2010.

De esta manera, Guanajuato registró una ganancia en la captación de los créditos, de 19% en 2000 pasó a un 25% en 2010. A diferencia de Guanajuato y en forma más conservada, Aguascalientes redujo su participación en tres puntos porcentuales al obtener el 7% de los créditos otorgados en la región por instituciones crediticias en 2010, mientras que en 2000 registraba un 10%; el estado de Colima mantuvo su participación con un 2% dentro de la región.

La región Noreste perdió 2 puntos porcentuales en la captación de los créditos a nivel nacional, en 2010 registró 8% de los créditos; al interior de la región se registró una desconcentración de manera importante, Sonora que en el año 2000 recibía 51% de los créditos de la región pasó a obtener el 26% en el año 2010, análogamente, Baja California Sur expuso una pérdida de ocho puntos porcentuales al captar el 6% de los créditos otorgados dentro de la región en 2010, en contraparte, Sinaloa y Baja California Norte obtuvieron un crecimiento importante en esta cuestión, la dos entidades obtuvieron catorce puntos porcentuales más del año 2000 a 2010, Sinaloa pasó de 20% a 34%, mientras que Baja California Norte de 15% a 29%; Nayarit también presentó un incremento significativo en su participación al pasar del 1% al 6% durante ésta década, la región presentó una desconcentración de manera importante al interior de la misma en cuanto a los créditos otorgados por las entidades crediticias, aunque a nivel nacional perdió terreno en éste rubro.

Tamaulipas ganó terreno a Nuevo León en la región Noreste, al pasar de 9% en 2000 a un 15% en 2010, aunque es poco en comparación dentro de la región, ésta última presentó una desconcentración. A pesar de esto, Nuevo León tiene el control de la región

al abarcar el 85% en 2010 de los créditos de la banca. A nivel nacional la región registró un crecimiento de cinco puntos porcentuales durante el periodo al llegar a un 13% del otorgamiento de los créditos a diferencia del 10% de la captación bancaria a nivel nacional del mismo año, la región recibe más créditos de lo que aporta al ahorro e inversión nacional.

Cuadro 4.2 Distribución del crédito al consumo por institución bancaria en México, 2000-2010. (Millones de pesos constantes, 2003)³⁵.

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	% respecto del total nacional		
												2000	2005	2010
Total:	41,335.75	57,315.04	76,378.47	71,551.16	146,924.26	216,017.12	287,030.58	331,690.95	309,488.28	265,894.01	263,728.49	100%	100%	100%
BBVA Bancomer	12,937.58	16,155.96	21,050.28	22,424.98	36,574.68	63,231.62	85,997.10	98,169.98	93,446.53	77,158.79	81,490.84	31.3%	29.3%	30.9%
Banamex	15,891.60	22,150.91	23,937.92	19,719.85	44,776.92	60,173.94	68,657.78	74,279.11	67,686.96	62,840.41	62,823.14	38.4%	27.9%	23.8%
Santander	-	1,002.63	1,033.26	967.95	1,269.09	24,171.82	-	47,746.38	42,165.27	31,070.29	27,404.56	-	11.2%	10.4%
Banorte	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	19,039.88	-	-	7.2%
HSBC	-	-	242.35	9,725.55	13,078.80	20,542.54	28,392.22	35,937.08	30,929.85	23,248.93	18,595.30	-	9.5%	7.1%
Scotiabank	-	-	-	-	-	-	-	-	13,974.99	12,731.60	10,930.18	-	-	4.1%
Inverlat	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Banco Azteca	-	-	1,142.34	0.16	7,428.69	10,004.36	12,237.88	12,590.28	11,834.37	10,979.90	10,657.04	-	4.6%	4.0%
Inbursa	-	1.55	-	6.26	2,558.15	2,940.61	3,207.45	5,305.79	5,380.34	4,480.91	6,619.04	-	1.4%	2.5%
Compartamos	-	-	-	-	-	-	2,366.41	3,089.28	4,038.72	5,247.13	6,426.89	-	-	2.4%
Ahorro Famsa	-	-	-	-	-	-	-	337.78	991.20	5,612.90	5,720.69	-	-	2.2%
American Express	722.70	1,110.07	1,663.13	1,558.02	3,388.50	5,030.74	7,373.04	9,731.65	8,514.63	6,709.23	5,244.17	1.7%	2.3%	2.0%
Bancoppel	-	-	-	-	-	-	-	297.72	1,056.49	1,422.77	2,151.47	-	-	0.8%
IXE	29.56	46.74	-	53.34	151.46	253.19	421.75	740.84	987.15	1,348.31	1,672.43	0.1%	0.1%	0.6%
Volkswagen	-	-	-	-	-	-	-	-	226.34	770.03	1,568.66	-	-	0.6%
Afirme	24.05	32.59	56.94	-	46.81	54.67	155.85	183.13	486.67	542.59	811.52	0.1%	0.0%	0.3%
Invex	-	-	54.47	1.49	-	-	5.93	1,976.20	1,222.38	704.25	475.85	-	-	0.2%
Banregio	38.83	157.79	351.09	328.90	453.62	542.60	608.81	823.15	769.23	574.55	467.18	0.1%	0.3%	0.2%
Autofin	-	-	-	-	-	-	20.72	218.32	737.34	623.36	438.84	-	-	0.2%
Del Bajío	0.32	1.36	-	57.19	72.20	162.70	284.76	365.06	366.40	334.68	298.64	0.0%	0.1%	0.1%
Multiva	-	-	-	-	-	-	-	47.32	222.22	202.39	199.98	-	-	0.1%
Interacciones	49.64	109.34	6.69	-	16.32	8.34	10.96	12.94	12.58	6.08	195.38	0.1%	0.0%	0.1%
Wal-Mart*	-	-	-	-	-	7.86	38.96	19.97	102.85	99.52	170.59	-	0.0%	0.1%
Actinver	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	126.43	-	-	0.0%

³⁵ La información a precios de 2003 se calculó con el índice de precios implícito del PIB (www.inegi.gob).

Fácil	-	-	-	-	-	-	-	301.84	555.66	207.96	87.10	-	-	0.0%
Mifel	-	-	5,199.98	-	-	-	0.11	1.65	17.00	36.66	32.47	-	-	0.0%
Ve por más	-	-	-	-	-	-	-	-	21.82	28.85	28.65	-	-	0.0%
CIBanco	-	-	-	-	-	-	-	-	-	15.42	20.67	-	-	0.0%
Amigo	-	-	-	-	-	-	-	105.16	10.79	5.24	16.30	-	-	0.0%
Bansi	19.17	29.96	131.67	123.35	41.50	22.35	20.65	11.08	14.55	18.48	14.60	0.0%	0.0%	0.0%
Mercantil del Norte	718.86	2,561.74	-	4,871.33	10,141.52	11,055.55	16,461.91	20,233.94	20,867.18	18,851.53	-	1.7%	5.1%	-
G.E. Capital	10.57	21.40	-	227.03	2,025.54	3,650.32	5,296.76	4,652.34	2,780.35	-	-	0.0%	1.7%	-
Serfin	774.25	2,796.73	5,647.36	5,290.43	10,602.31	11,917.78	40,705.28	14,494.27	-	-	-	1.9%	5.5%	-
BBVA Servicios	-	-	-	51.03	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Bital	4,370.52	8,182.09	10,381.69	-	-	-	-	-	-	-	-	10.6%	-	-
Centro	-	-	-	0.62	-	2,245.13	-	-	-	-	-	-	1.0%	-
Citibank	2,646.39	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6.4%	-	-
Comerica Bank	0.72	0.55	0.66	-	1.39	-	-	-	-	-	-	0.0%	-	-
Deutsche Bank	-	-	15.90	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Dresdner Bank	-	1.76	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
J.P.Morgan	-	-	61.05	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Tokyo-Mitsubishi	1,199.72	2,951.87	5,399.92	5,058.64	14,294.50	-	14,765.89	-	-	-	-	2.9%	-	-
UBS Bank	1,901.27	-	-	1,070.14	-	-	-	-	-	-	-	4.6%	-	-
Bank of America	-	-	0.17	14.89	2.25	1.01	0.34	0.39	-	-	-	-	0.0%	-
Prudential	-	-	-	-	-	-	-	10.76	4.93	20.32	-	-	-	-
Monex	-	-	-	-	-	-	-	7.55	63.48	0.75	-	-	-	-
Bank Boston	-	-	1.59	-	-	-	-	-	-	0.10	-	-	-	-
The Royal Bank of Scotland	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.09	-	-	-	-

Fuente: elaboración propia con datos de la CNBV (Boletín Estadístico, varios años). Incluye sólo crédito al consumo por institución, deflactado con el índice de precios implícito del PIB base 2003.

Las regiones del sur presentan cambios de consideración, principalmente la región Península, donde Yucatán tiene una gran pérdida de la captación crediticia de la magnitud de 31 puntos porcentuales dentro de la región, es decir, pasó de registrar el 57% en 2000 de participación dentro de la región a un 26% en 2010, podría pensarse que se presentó una gran desconcentración dentro de la región en cuanto a la captación crediticia pero no es así, se presentó un cambio en la jerarquía simplemente, Quintana Roo dejó un 35% en 2000 para tomar un 67% en 2010, incluso la captación del crédito dentro de la región se concentró considerablemente en ésta entidad. Campeche sólo perdió un punto porcentual durante el periodo al ubicarse en 7% de la captación de los créditos dentro de la región en 2010. Por su parte la región Sur presentó una desconcentración de la distribución de la captación de crédito de 2000 a 2010, de hecho es la región con la distribución de la captación crediticia más equitativa. El cambio más notorio se dio en la entidad de Chiapas que en 2000 obtenía el 55% de los créditos otorgados dentro de la región, pero para 2010 sólo participa en este rubro con 38%, perdió diecisiete puntos porcentuales, al contrario de Oaxaca que para 2010 alcanzó el 31% subiendo dieciséis puntos desde el año 2000, el estado de Guerrero perdió un punto porcentual de 2000 a 2010 y se ubicó en 30% de participación dentro de la región, a pesar de esto las tres entidades que conforman la región Sur oscilan entre el 0.4% y 0.5% a nivel nacional, la región en general no presenta cambios con respecto del año 2000, en comparación con la composición de la captación de crédito a nivel nacional, y se mantiene en 1% en comparación con todas las demás regiones.

En síntesis, el sistema financiero mexicano no ha sufrido grandes modificaciones en su estructura a nivel regional de 2000 a 2010, es más, en cuanto a captación, la variación más grande es un retroceso de cuatro puntos porcentuales de la región Centro-Este, el principal motivo es la leve desconcentración de ésta captación en el Distrito Federal el cual pasó de 46% a 40% de 2000 a 2010, pero el Estado de México creció en este rubro de 5 a 7% en el mismo periodo, el sistema financiero dentro del Distrito Federal no parece dar para más, durante todo el periodo de investigación ésta entidad presenta valores decrecientes en todos los indicadores presentados, es la que más aporta en cuanto a captación bancaria y otorgamiento crediticio por parte de los bancos comerciales, pero al parecer llegó a un punto donde no puede concentrar más al sistema financiero dentro de sí misma, por lo que ha optado por expandirse hacia su área de influencia.

Tal es el caso del Estado de México, que presenta indicadores crecientes en este periodo, es la entidad que más crecimiento registró en cuanto a captación bancaria (2 puntos porcentuales) y, junto con Nuevo León, en el otorgamiento de créditos por parte de la banca comercial a nivel nacional, 3 puntos porcentuales cada uno.

Aún existe una súper concentración de la captación bancaria y otorgamiento crediticio en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México pero, al mismo tiempo, ha mostrado señales que reflejan una lenta desconcentración de estos indicadores al interior de la región, y a nivel nacional de 2000 a 2010. Tal es el caso que, la región Centro-Este, es la única que registró un decremento porcentual en la participación de la captación bancaria a nivel nacional, y en el otorgamiento de crédito sólo es seguida a la baja por la región Noroeste, aunque la cobertura por parte de los bancos contra el fraude y el riesgo en ésta región, es advertida por el alto índice de delincuencia organizada dentro de los estados que conforman esa región.

Cuadro 4.3 Distribución regional del crédito bancario en México, 2000-2010. (Millones de pesos constantes, 2003)³⁶.

												% respecto de la zona			% respecto del total nacional		
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2000	2005	2010	2000	2005	2010
Total:	472,741	967,476	990,412	911,912	871,594	975,479	1,085,254	1,272,034	1,340,878	1,337,706	1,394,481				100%	100%	100%
Noroeste:	46,559	51,613	53,444	26,651	27,698	26,374	29,935	43,997	62,501	57,375	66,060	100%	100%	100%	10%	5%	8%
Baja	7,108	13,492	10,842	6,490	5,627	6,351	7,205	11,529	14,741	14,729	18,883	15%	24%	29%	2%	1%	2%
California																	
Norte																	
Sinaloa	9,120	12,963	13,784	8,035	6,542	8,209	11,473	16,845	23,594	20,549	22,152	20%	31%	34%	2%	2%	3%
Sonora	23,542	22,847	21,697	10,329	13,735	9,949	8,879	11,030	16,772	15,575	17,064	51%	38%	26%	5%	2%	2%
Nayarit	373	911	1,094	776	554	675	876	1,775	3,505	2,529	3,891	1%	3%	6%	0.1%	0.1%	0.5%
Baja	6,415	1,399	6,027	1,020	1,241	1,191	1,501	2,819	3,889	3,993	4,070	14%	5%	6%	1.4%	0.2%	0.5%
California																	
Sur																	
Norte:	15,941	38,086	34,472	24,085	21,655	22,814	24,448	34,374	43,903	52,977	64,423	100%	100%	100%	3%	5%	8%
Chihuahua	6,651	14,502	12,371	6,815	5,225	5,467	7,948	11,095	13,125	13,373	17,091	42%	24%	27%	1%	1%	2%
Coahuila	4,990	12,488	10,667	7,360	6,523	6,171	6,595	9,720	13,295	20,084	28,638	31%	27%	44%	1%	1%	3%
San Luis	2,420	6,446	6,600	5,321	5,501	4,578	4,517	6,365	7,434	8,774	8,629	15%	20%	13%	1%	1%	1%
Potosí																	
Durango	1,311	3,233	3,366	3,307	3,522	5,530	4,341	6,047	8,909	9,462	7,693	8%	24%	12%	0.3%	1%	1%
Zacatecas	568	1,416	1,468	1,282	884	1,068	1,048	1,148	1,140	1,284	2,371	4%	5%	4%	0.1%	0.2%	0.3%
Noreste:	39,396	89,756	93,498	68,042	69,885	79,065	77,937	104,688	109,521	112,894	108,766	100%	100%	100%	8%	16%	13%
Nuevo León	35,727	81,319	86,111	62,901	65,509	74,644	71,748	95,707	98,960	96,076	92,811	91%	94%	85%	8%	15%	11%
Tamaulipas	3,669	8,436	7,387	5,141	4,376	4,421	6,189	8,981	10,561	16,819	15,955	9%	6%	15%	1%	1%	2%
Centro-Oeste:	31,065	64,632	59,122	48,116	36,659	40,270	48,436	61,056	66,585	82,079	83,646	100%	100%	100%	7%	8%	10%
Jalisco	18,620	38,050	31,789	27,983	20,970	22,387	26,824	32,251	36,046	42,411	43,956	60%	56%	53%	4%	4.5%	5%
Guanajuato	5,827	11,641	11,235	7,885	7,827	9,158	11,422	15,821	17,497	20,731	21,245	19%	23%	25%	1%	2%	2%
Michoacán	2,938	7,672	7,059	6,106	4,442	5,458	6,296	7,024	7,163	11,663	11,518	9%	14%	14%	1%	1%	1%
Aguascalientes	3,010	5,615	7,635	2,972	1,911	2,329	2,595	4,524	4,638	6,061	5,465	10%	6%	7%	1%	0.5%	1%

³⁶ La información a precios de 2003 se calculó con el índice de precios implícito del PIB (www.inegi.gob).

Colima	670	1,654	1,405	3,169	1,510	938	1,299	1,435	1,240	1,213	1,462	2%	2%	2%	0.1%	0.2%	0.2%
Centro-Este:	322,832	686,126	712,123	288,129	321,111	304,074	320,606	361,982	419,948	457,648	478,358	100%	100%	100%	68%	61%	56%
Distrito Federal	293,303	621,408	654,536	230,645	278,297	260,415	273,988	298,305	343,137	386,311	397,013	91%	86%	83%	62%	52%	46%
Estado de México	14,001	38,505	32,881	39,495	27,606	27,807	29,400	40,942	47,284	46,353	52,386	4%	9%	11%	3%	6%	6%
Puebla	9,775	13,446	12,220	10,714	9,496	8,510	8,654	11,021	15,544	11,570	12,945	3%	3%	3%	2%	2%	2%
Querétaro	2,619	6,214	5,835	3,770	2,380	2,526	3,240	4,913	5,785	5,855	7,231	1%	1%	2%	1%	1%	1%
Morelos	1,858	3,760	3,041	1,452	1,317	1,544	1,873	2,976	3,732	3,127	3,671	1%	1%	1%	0.4%	0.3%	0.4%
Hidalgo	870	1,950	2,376	1,570	1,587	2,755	3,092	2,671	3,107	3,707	4,063	0.3%	1%	1%	0.2%	1%	0.5%
Tlaxcala	3,380	3,436	3,731	3,931	3,697	4,297	4,403	4,654	5,671	6,086	5,154	0.1%	0.2%	0.2%	0.1%	0.1%	0.1%
Sur:	3,411	7,174	7,159	4,895	3,843	3,977	3,405	5,233	5,207	8,641	9,753	100%	100%	100%	1%	1%	1%
Chiapas	1,871	3,697	3,545	3,030	1,638	1,725	1,158	2,017	2,004	3,001	3,750	55%	43%	38%	0.4%	0.3%	0.4%
Oaxaca	498	1,090	1,074	848	679	995	1,060	1,615	1,554	3,279	3,038	15%	25%	31%	0.1%	0.2%	0.4%
Guerrero	1,042	2,387	2,540	1,017	1,525	1,257	1,188	1,601	1,649	2,361	2,965	31%	32%	30%	0.2%	0.3%	0.3%
Este:	6,258	14,675	15,652	9,590	9,674	10,013	9,519	18,159	18,112	18,302	24,223	100%	100%	100%	1%	2%	3%
Veracruz	4,219	9,936	11,214	7,224	7,900	7,814	7,187	12,009	13,782	12,994	19,183	67%	78%	79%	1%	2%	2%
Tabasco	2,039	4,739	4,438	2,365	1,773	2,199	2,331	6,150	4,330	5,308	5,039	33%	22%	21%	0.4%	0.4%	1%
Península:	7,280	15,415	14,943	9,391	8,708	9,608	14,612	20,765	26,541	26,628	23,713	100%	100%	100%	2%	2%	3%
Yucatán	4,147	6,663	6,829	5,510	4,137	3,442	5,050	6,426	7,631	7,056	6,227	57%	36%	26%	1%	1%	1%
Quintana Roo	2,552	7,646	6,808	3,346	3,947	5,500	8,533	11,962	16,247	17,796	15,898	35%	57%	67%	0.5%	1%	2%
Campeche	581	1,106	1,306	535	625	665	1,029	2,376	2,663	1,776	1,588	8%	7%	7%	0.1%	0.1%	0.2%

Fuente: elaboración propia con datos de la CNBV (Boletín Estadístico, varios años) y Banxico. Incluye Crédito otorgado por la banca comercial, deflactado con el índice de precios implícito del PIB base 2003.

4.4 La penetración financiera y su comportamiento en la economía mexicana, 2000-2010

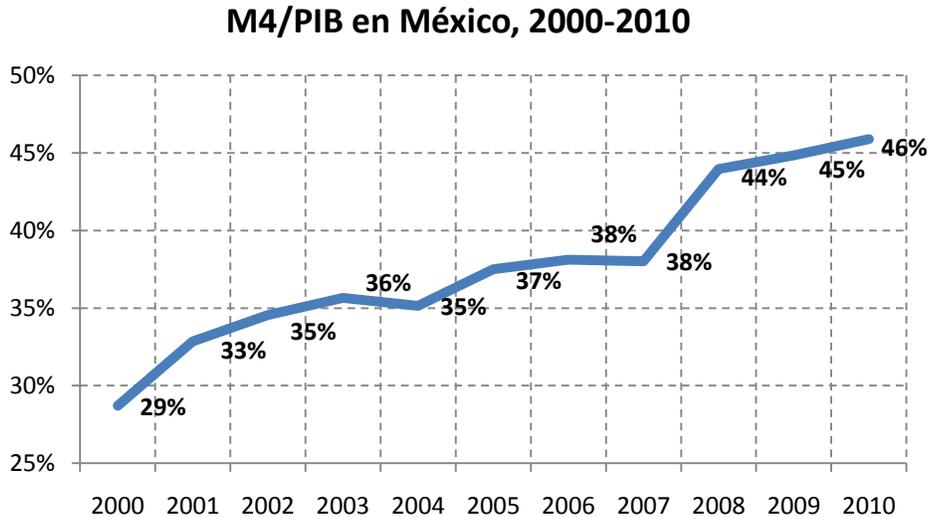
La penetración financiera se refiere al nivel en que el sistema financiero está discernido entre los agentes económicos de una economía. Es decir, que tanto acercamiento y confianza tienen los agentes económicos en las instituciones financieras, y viceversa. Algunos agentes económicos no confían en las instituciones financieras, en cuanto a ahorro y crédito, y prefieren no tener relación alguna con estos últimos, esto puede ser debido a la fuerte desinformación por parte de los usuarios sobre las instituciones, por lo que optan por no arriesgarse a invertir o hacerse acreedores de un crédito, ya sea productivo o simplemente para consumo. Así mismo las instituciones crediticias tienen una gran restricción, impuesta por ellos mismos, hacia los créditos productivos en México y, hasta en algunos casos, restricciones geográficas, de esta manera las instituciones se cubren de algún riesgo de perder dinero al tener relación con ciertos sectores sociales y geográficos. En la actualidad es bien sabido que, en México, el crédito ofrecido por los bancos comerciales es, en su mayoría, meramente crédito al consumo; los bancos no se arriesgan en inversiones sobre proyectos de inversión de manera fácil, sino que optan por obtener ganancias de comisiones e intereses sobre el uso de créditos al consumo, ya sean revolventes o no. De manera geográfica se cubren de las entidades más pobres, o con mayor índice de delincuencia organizada (narcotráfico, bandas criminales, defraudadores, etc.), que en el caso de México son el caso del sur y norte del país, respectivamente.

Existen dos formas de medir la penetración financiera de un país de manera general, la primera es mediante la cuantificación del nivel en que se canalizan los ahorros para financiar las inversiones, mediante la razón del M4 y el PIB ($M4/PIB$), denominada coeficiente de participación bancaria³⁷ (Garza, 2006: 261). Y la segunda es mediante el número de habitantes por sucursal bancaria, aunque es mucho más fácil de medir que la primera, éste indicador priva de mucha información para un análisis sobre la penetración de los productos y servicios financieros a nivel regional, pero para los fines del análisis

³⁷ M4 es la masa monetaria, e incluye los billetes y monedas en circulación en poder del público, la captación bancaria, las emisiones de valores realizadas por los sectores público y privado y los recursos canalizados al sistema de ahorro para el retiro. Sin embargo, para el cálculo de éste índice a M4 se le restó M1, esto es, los billetes y monedas en circulación, con el fin de considerar únicamente los recursos bancarios, PIB es el producto interno bruto nacional.

regional servirá para vislumbrar el paisaje financiero sobre las entidades federativas en México.

Gráfica 4.14 M4/PIB en México, 2000-2010.

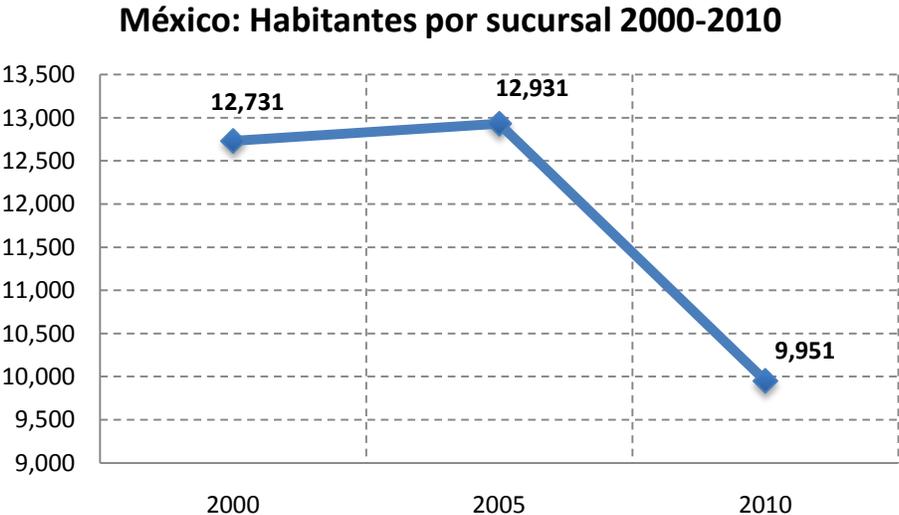


En el gráfico se puede observar la creciente tendencia que ha tenido el coeficiente de participación bancaria (M4/PIB) durante el periodo de estudio, se podría apreciar que se posee una buena penetración financiera observando éste gráfico, pero no es así, el nivel más alto del indicador se presenta en el año 2010 con 46%, pero ni aun así alcanza el nivel obtenido en 1995 de 47.7% antes de la crisis, el sistema bancario apenas estaría llegando a niveles de penetración financiera de en ese entonces, casi quince años después de la crisis. En esa época el coeficiente creció, en nueve años, 32 puntos porcentuales a partir de 1982 junto con la privatización bancaria, y un crecimiento de esa magnitud no se ha vuelto a ver en el sistema financiero mexicano.

El indicador de los habitantes por sucursal muestra que tan disponible están éstas oficinas para los usuarios bancarios, es decir, cuantas personas están asignadas geográficamente a una sucursal; mientras el número de personas por sucursal sea mayor, quiere decir que una sola sucursal está dispuesta a atender a más clientes, esto no significa que la sucursal sea altamente eficiente, al contrario, puede cubrir las necesidades de muchos clientes porque las mismas necesidades de esos clientes así lo permiten, generalmente las sucursales que están asignadas geográficamente para atender a más personas son de los estados más pobres del país, ya que muy poca gente

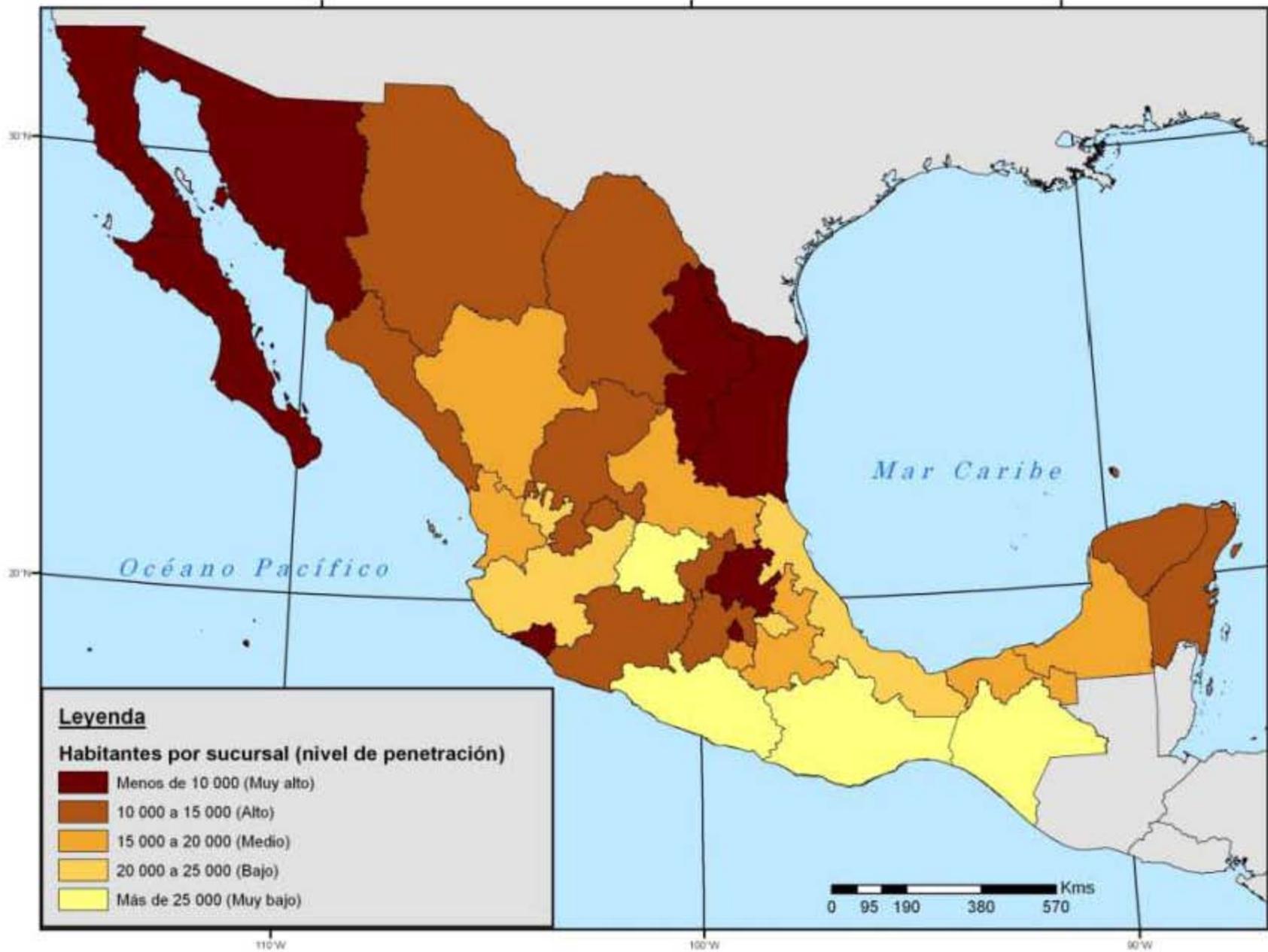
está en condiciones de acceder a los servicios bancarios. Así, una sucursal en Chiapas, geográficamente debería atender a muchas personas por que hay pocas sucursales cercanas una de la otra, por lo que dentro de una región, tendría que cubrir más territorio puesto que no hay más sucursales, pero éste índice tan alto de habitantes por sucursal en las entidades pobres se presenta ya que los bancos se cubren del riesgo de asentar más sucursales cercanas entre sí, y que la poca afluencia de clientes a las sucursales no se modifique, provocando, de esta manera, que el banco registre pérdidas por invertir en sucursales en donde los clientes acudirán de manera esporádica, la economía misma no permite que más sucursales se asienten ahí por éstas razones.

Gráfica 4.15 México: Habitantes por sucursal 2000-2010.



El gráfico anterior muestra la tendencia que ha tenido el indicador de penetración financiera basado en los habitantes por sucursal; de 2000 a 2005, éste creció un poco, es decir, la penetración financiera, a nivel nacional, retrocedió en esos cinco años. De 2005 a 2010, se registra un avance en cuanto a la penetración financiera dentro del país al aumentar en alrededor de 30%, dirigiéndose a niveles vistos sólo en la década de los noventa.

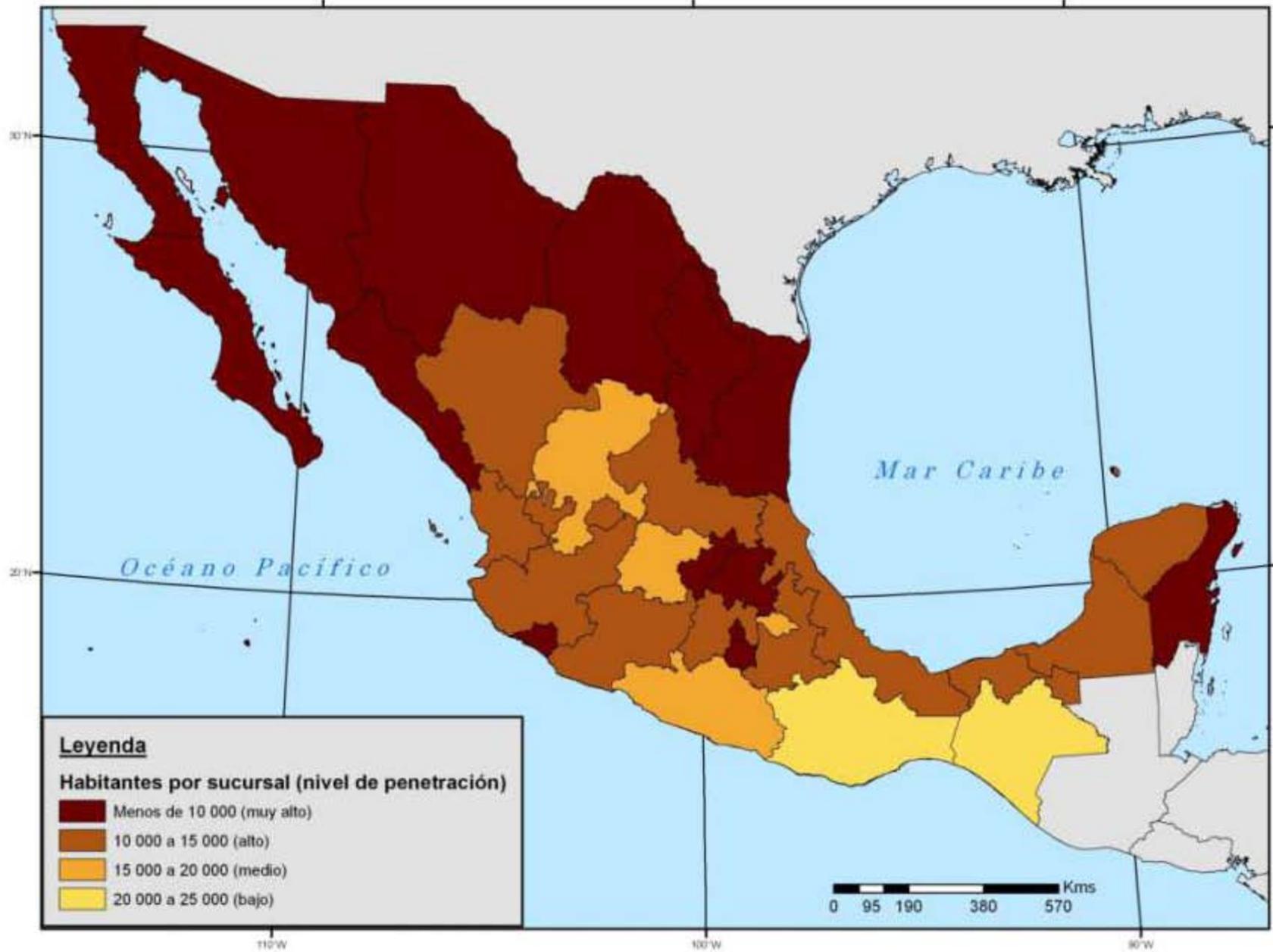
Mapa 4.2 Nivel de penetración financiera en México en el año 2000, habitantes por sucursal



Mapa 4.3 Nivel de penetración financiera en México en el año 2005, habitantes por sucursal



Mapa 4.4 Nivel de penetración financiera en México en el año 2010, habitantes por sucursal



Como se puede observar en los mapas que muestran el nivel de penetración financiera, se suscitó un retroceso del año 2000 a 2005 en cuanto al índice de habitantes por sucursal en México a nivel general, aunque en 2005 sólo un estado presentaba una muy baja penetración financiera (Chiapas), mientras que en 2000 eran cuatro (Guanajuato, Guerrero, Oaxaca y Chiapas), para el año 2010 la categoría de muy baja penetración financiera desapareció porque ningún estado de la República Mexicana presentaba más de 25,000 habitantes por sucursal.

Por el contrario en el año 2000 se contaba con ocho entidades con una muy alta penetración financiera a nivel nacional (Baja California Norte, Baja California Sur, Nuevo León, Tamaulipas, Colima, Hidalgo y el Distrito Federal); para 2005 eran sólo cinco (Baja California Sur, Nuevo León, Colima, Hidalgo y Distrito Federal). Pero en 2010 ya eran catorce entidades federativas la que entraban en la categoría de muy alto nivel de penetración financiera a nivel nacional (Baja California Norte, Baja California Sur, Sonora, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León, Tamaulipas, Sinaloa, Colima, Querétaro, Hidalgo, Distrito Federal, Morelos y Quintana Roo, por primera vez un estado fuera de las zonas del centro hacia el norte entra en ésta categoría (indudablemente por su creciente actividad turística del mismo estado).

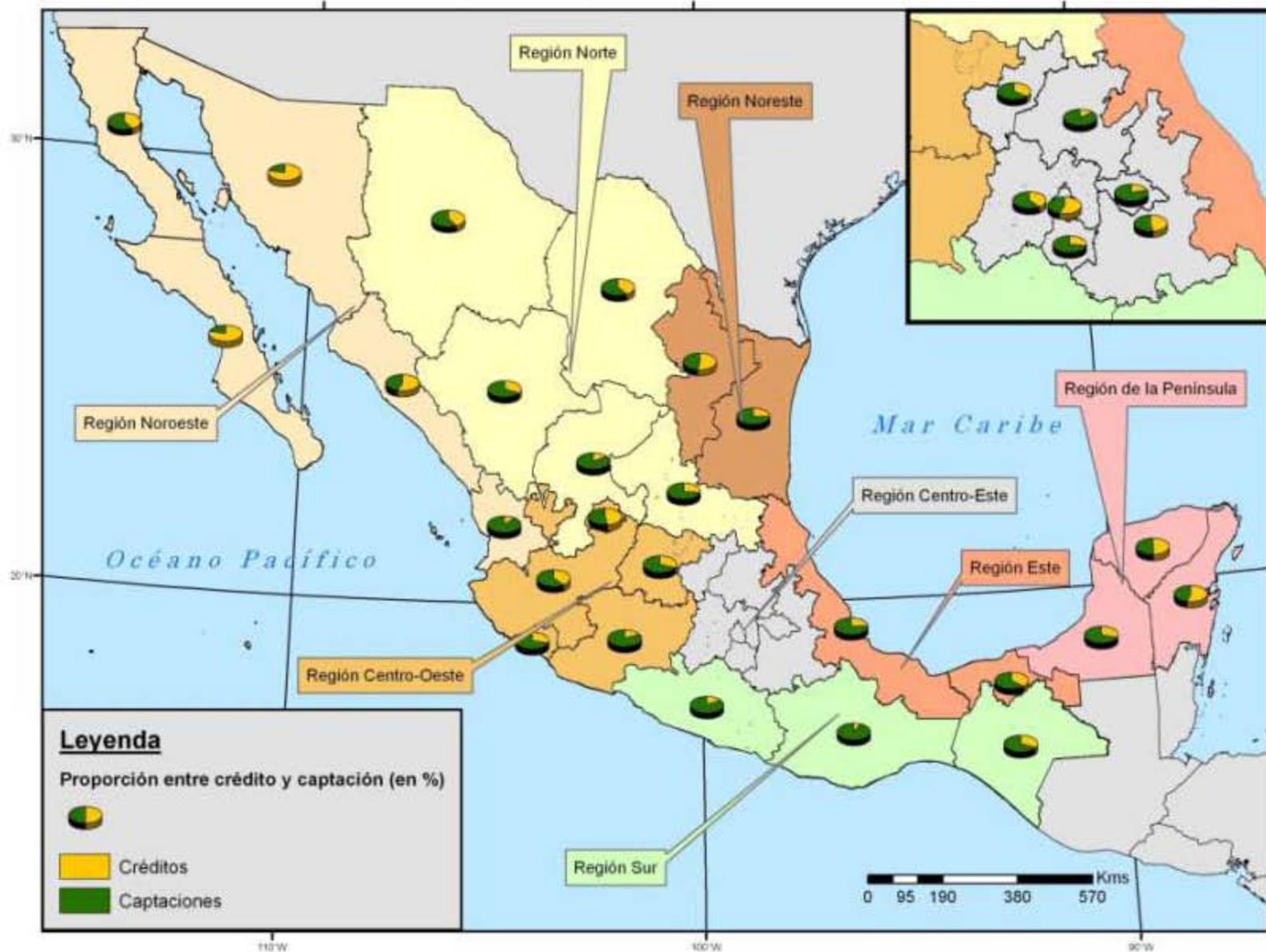
4.5 La composición estatal entre crédito y captación bancaria en México de 2000 a 2010.

Una de las funciones del sistema financiero es la de trasladar saldos superavitarios de los agentes económicos de un país a los deficitarios, es decir, a nivel regional, las entidades que son más prosperas y que, por lo tanto, tienen saldos positivos en cuentas de ahorros, deberían trasladar esos saldos hacia las entidades menos afortunadas incentivando el crédito productivo en estas ultimas, pero en México esto no ocurre.

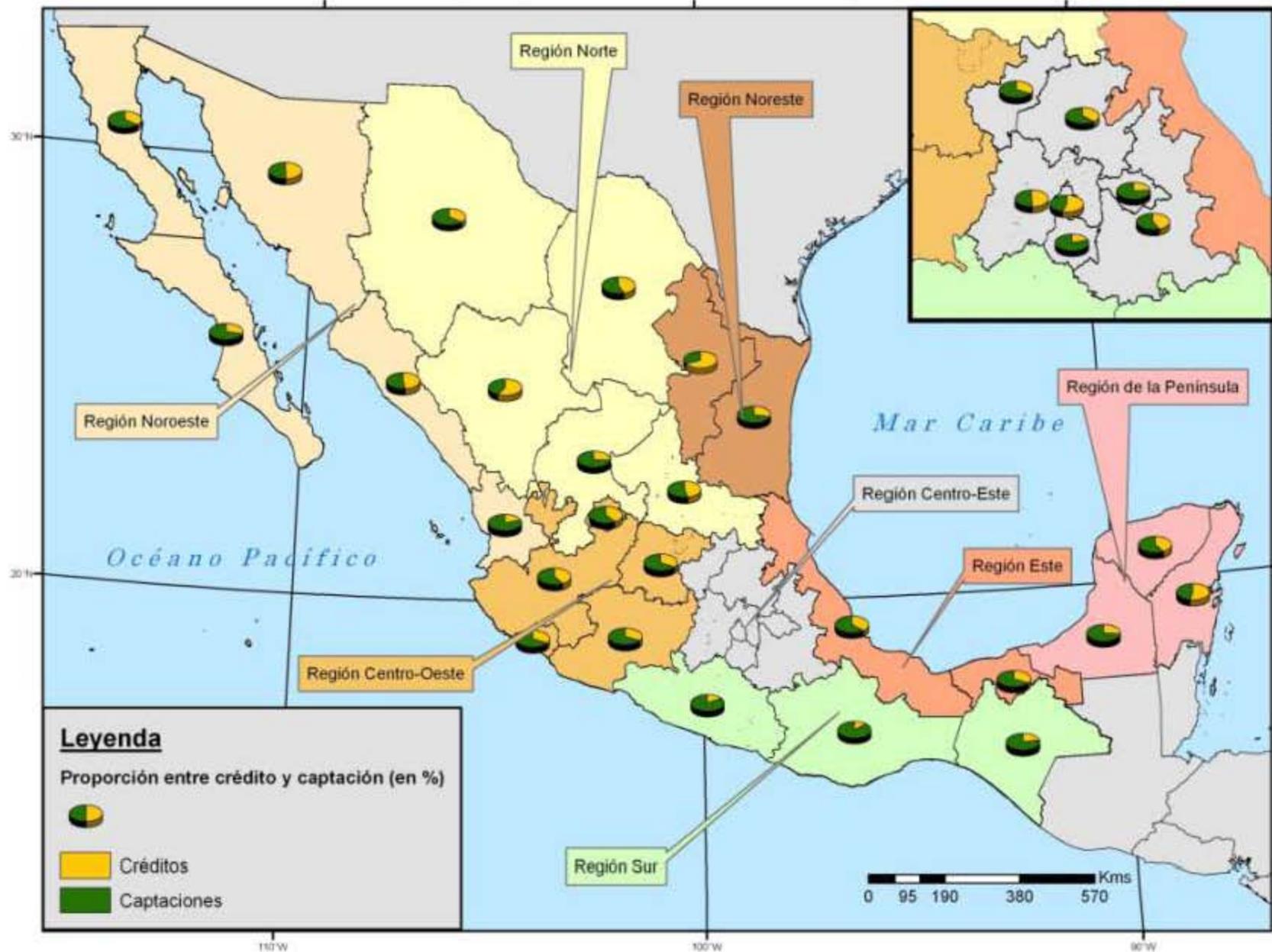
La región Centro-Este muestra una composición más o menos equitativa entre captación y crédito otorgado, aunque se supone una de las regiones más ricas del país, si no es que la más acaudalada, es una región donde se perciben más créditos que depósitos bancarios a plazo y cuentas de ahorro en montos, es decir, en ésta región se presta más de lo que se capta. En el año 2000, como proporción del total nacional, la región percibía el 68.3% del crédito y el 56.9% de la captación, una diferencia de 11.4 puntos porcentuales; en 2005 el crédito rebasaba a la captación por 8.6 puntos, y para 2010 se llegó a un nivel mucho más equitativo que al inicio del periodo de estudio, con un

porcentaje de 55.7% del crédito a nivel nacional y un 53.4% de la captación total del país, una diferencia de 2.3 puntos. Las entidades que tienen mayor divergencia entre crédito y captación al interior de ésta región son Morelos y Tlaxcala, aunque son entidades que no tienen una economía desarrollada de manera importante, son entidades que transfieren saldos superavitarios a la economía, para 2010 Morelos aporta como captación bancaria alrededor de tres veces de lo que recibe de créditos (crédito a nivel nacional: 0.4%; captación bancaria a nivel nacional: 1.1%); Tlaxcala por su parte en 2000, 2005 y 2010, registra una captación bancaria de 0.3% a nivel nacional y un otorgamiento de créditos de 0.1% en el mismo nivel. Los estados de Hidalgo, Puebla y Querétaro, presentan niveles menos diferenciados entre captación y crédito, aunque las tres entidades para 2000, 2005 y 2010 muestran una tendencia clara a ser entidades de captación bancaria, al registrar casi el doble de captación que de crédito.

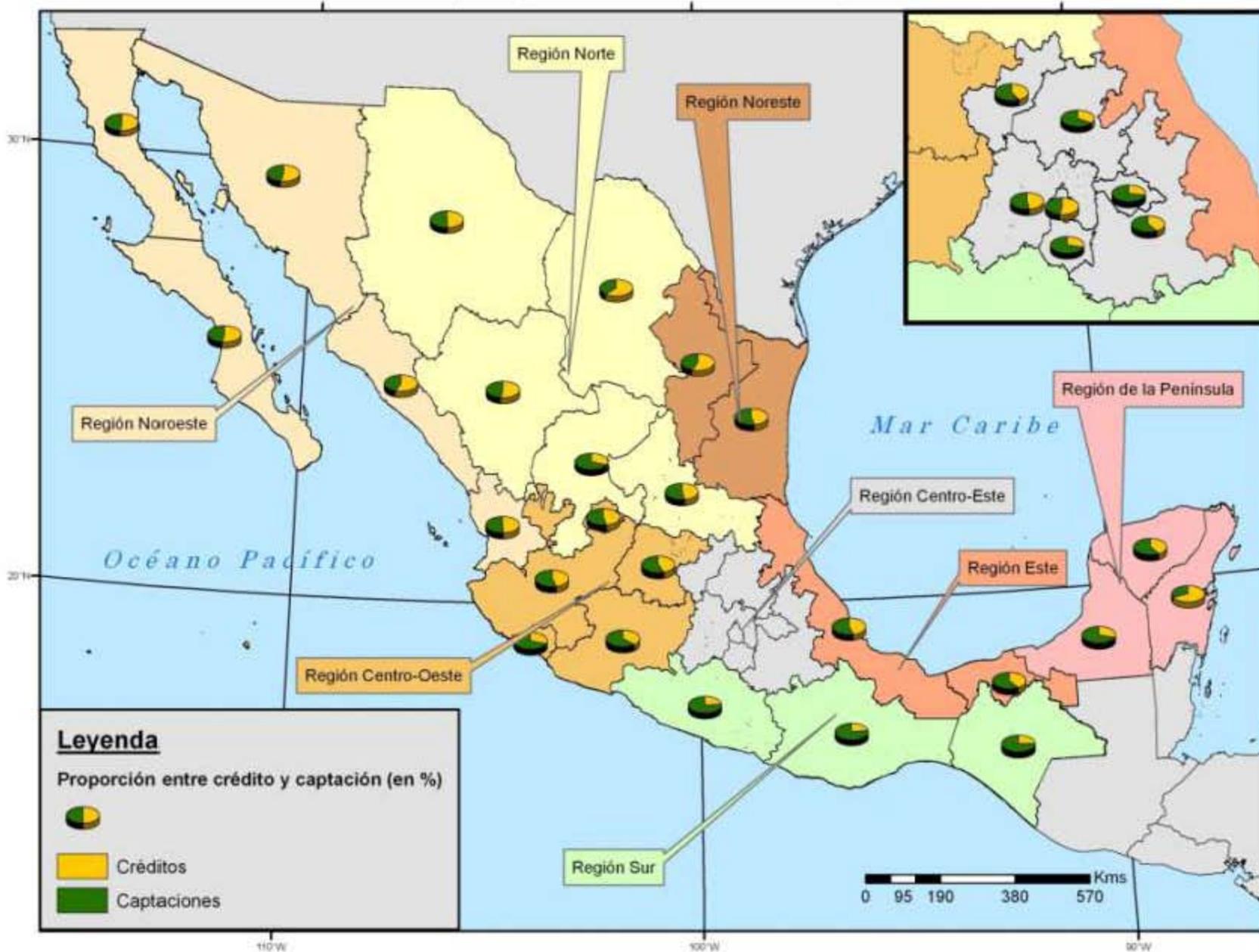
Mapa 4.5 Proporción entre captación bancaria y crédito otorgado por la banca comercial en México a nivel estatal en el año 2000 (participación dentro del total nacional).



Mapa 4.6 Proporción entre captación bancaria y crédito otorgado por la banca comercial en México a nivel estatal en el año 2005 (participación dentro del total nacional).



Mapa 4.7 Proporción entre captación bancaria y crédito otorgado por la banca comercial en México a nivel estatal en el año 2010 (participación dentro del total nacional).



Cuadro 4.4 Captación bancaria y crédito otorg

Región	Entidad Federativa	2000		2001		2002		2003	
		Captación	Crédito	Captación	Crédito	Captación	Crédito	Captación	Crédito
Noroeste		62,157	46,559	69,023	51,613	79,944	53,444	81,142	26,651
	Baja California Norte	23,380	7,108	27,678	13,492	33,179	10,842	30,177	6,490
	Baja California Sur	3,953	6,415	4,365	1,399	5,133	6,027	5,223	1,020
	Nayarit	5,304	373	5,535	911	5,538	1,094	6,103	776
	Sinaloa	14,764	9,120	15,555	12,963	18,707	13,784	19,855	8,035
	Sonora	14,755	23,542	15,890	22,847	17,387	21,697	19,783	10,329
Norte		65,569	15,941	66,308	38,086	70,704	34,472	75,063	24,085
	Coahuila	17,241	4,990	17,237	12,488	18,288	10,667	19,128	7,360
	Chihuahua	22,067	6,651	24,087	14,502	26,389	12,371	27,015	6,815
	Durango	6,375	1,311	6,881	3,233	7,422	3,366	8,846	3,307
	San Luis Potosí	13,982	2,420	11,831	6,446	12,226	6,600	13,121	5,321
	Zacatecas	5,905	568	6,271	1,416	6,378	1,468	6,952	1,282
Noreste		94,047	39,396	103,033	89,756	138,796	93,498	145,185	68,042
	Nuevo León	70,377	35,727	79,130	81,319	111,872	86,111	116,923	62,901
	Tamaulipas	23,670	3,669	23,903	8,436	26,924	7,387	28,262	5,141
Centro-Oeste		137,393	31,065	149,988	64,632	149,600	59,122	162,510	48,116
	Aguascalientes	7,559	3,010	8,975	5,615	8,401	7,635	9,830	2,972
	Colima	3,784	670	4,622	1,654	4,513	1,405	4,688	3,169
	Guanajuato	29,558	5,827	32,636	11,641	33,853	11,235	34,151	7,885
	Jalisco	69,601	18,620	74,381	38,050	76,345	31,789	78,882	27,983
	Michoacán	26,892	2,938	29,374	7,672	26,489	7,059	34,960	6,106
Centro-Este		587,380	322,832	697,461	686,126	585,987	712,123	624,364	288,129
	Distrito Federal	475,352	293,303	566,715	621,408	455,843	654,536	481,695	230,645
	Estado de México	52,321	14,001	65,337	38,505	66,509	32,881	73,112	39,495
	Hidalgo	9,639	870	12,031	1,950	10,816	2,376	11,963	1,570
	Morelos	10,745	1,858	11,390	3,760	11,201	3,041	12,069	1,452
	Puebla	24,261	9,775	27,275	13,446	26,371	12,220	28,209	10,714
	Querétaro	11,681	2,619	11,277	6,214	11,516	5,835	13,387	3,770
	Tlaxcala	3,380	407	3,436	844	3,731	1,232	3,931	484
Sur		31,538	3,411	33,368	7,174	37,155	7,159	40,257	4,895
	Chiapas	9,244	1,871	10,393	3,697	12,004	3,545	14,044	3,030
	Guerrero	10,685	1,042	11,344	2,387	11,589	2,540	12,570	1,017
	Oaxaca	11,609	498	11,630	1,090	13,562	1,074	13,643	848
Este		37,129	6,258	40,243	14,675	40,019	15,652	43,624	9,590
	Tabasco	8,546	2,039	9,518	4,739	9,418	4,438	11,195	2,365
	Veracruz	28,583	4,219	30,725	9,936	30,600	11,214	32,429	7,224
Península		17,248	7,280	20,105	15,415	21,948	14,943	31,253	9,391
	Campeche	3,126	581	3,836	1,106	4,622	1,306	4,677	535
	Quintana Roo	4,555	2,552	5,418	7,646	6,086	6,808	7,134	3,346
	Yucatán	9,566	4,147	10,851	6,663	11,240	6,829	19,442	5,510

ado por región y entidad federativa en México, 2000 a 2010.

2004		2005		2006		2007		2008		2009
Captación	Crédito	Captación								
85,120	27,698	93,560	26,374	94,766	29,935	99,320	43,997	109,444	62,501	107,510
31,649	5,627	33,567	6,351	32,799	7,205	34,871	11,529	37,630	14,741	34,060
5,697	1,241	7,883	1,191	9,072	1,501	10,001	2,819	9,199	3,889	8,137
6,791	554	6,435	675	6,751	876	7,235	1,775	7,518	3,505	7,911
20,745	6,542	23,729	8,209	23,483	11,473	24,566	16,845	29,291	23,594	31,123
20,238	13,735	21,946	9,949	22,661	8,879	22,648	11,030	25,806	16,772	26,278
75,903	21,655	81,018	22,814	80,425	24,448	83,735	34,374	97,234	43,903	100,919
20,264	6,523	21,231	6,171	20,943	6,595	21,965	9,720	27,236	13,295	28,106
27,054	5,225	28,393	5,467	28,183	7,948	28,737	11,095	32,012	13,125	33,326
8,630	3,522	9,299	5,530	9,072	4,341	9,695	6,047	10,993	8,909	11,152
13,165	5,501	14,334	4,578	14,494	4,517	14,572	6,365	16,649	7,434	18,372
6,791	884	7,761	1,068	7,732	1,048	8,767	1,148	10,344	1,140	9,963
117,261	69,885	117,335	79,065	113,516	77,937	126,440	104,688	165,141	109,521	160,900
89,874	65,509	87,851	74,644	85,461	71,748	96,706	95,707	132,049	98,960	126,942
27,388	4,376	29,485	4,421	28,055	6,189	29,734	8,981	33,091	10,561	33,957
164,817	36,659	185,207	40,270	180,947	48,436	191,566	61,056	211,880	66,585	214,408
9,395	1,911	9,775	2,329	9,875	2,595	10,053	4,524	12,370	4,638	12,609
4,901	1,510	5,326	938	5,353	1,299	5,540	1,435	5,831	1,240	6,010
40,407	7,827	50,474	9,158	50,326	11,422	52,231	15,821	55,380	17,497	53,574
78,850	20,970	88,344	22,387	84,759	26,824	92,427	32,251	100,956	36,046	105,417
31,264	4,442	31,288	5,458	30,634	6,296	31,314	7,024	37,344	7,163	36,798
666,530	321,111	672,596	304,074	676,394	320,606	743,158	361,982	830,531	419,948	774,199
524,685	278,297	521,411	260,415	525,253	273,988	583,702	298,305	633,722	343,137	567,612
71,613	27,606	72,972	27,807	72,591	29,400	75,744	40,942	99,528	47,284	107,653
11,919	1,587	13,284	2,755	13,112	3,092	14,895	2,671	16,393	3,107	16,804
12,392	1,317	14,679	1,544	13,089	1,873	14,516	2,976	16,704	3,732	17,529
28,485	9,496	31,260	8,510	32,018	8,654	33,151	11,021	38,759	15,544	39,077
13,739	2,380	14,693	2,526	15,927	3,240	16,495	4,913	19,754	5,785	19,436
3,697	428	4,297	517	4,403	360	4,654	1,153	5,671	1,359	6,086
40,349	3,843	44,294	3,977	44,471	3,405	47,241	5,233	58,465	5,207	76,073
13,891	1,638	15,571	1,725	15,764	1,158	16,956	2,017	23,577	2,004	23,336
13,070	1,525	14,298	1,257	14,378	1,188	15,496	1,601	16,827	1,649	17,406
13,388	679	14,425	995	14,329	1,060	14,789	1,615	18,061	1,554	35,332
45,012	9,674	50,567	10,013	47,170	9,519	50,703	18,159	57,818	18,112	55,542
12,038	1,773	12,746	2,199	11,570	2,331	13,448	6,150	15,297	4,330	14,417
32,974	7,900	37,820	7,814	35,600	7,187	37,255	12,009	42,521	13,782	41,124
25,332	8,708	30,593	9,608	29,857	14,612	32,373	20,765	42,043	26,541	41,786
4,911	625	4,789	665	5,130	1,029	6,268	2,376	7,668	2,663	7,733
8,047	3,947	11,802	5,500	11,019	8,533	11,508	11,962	14,850	16,247	13,590
12,375	4,137	14,001	3,442	13,707	5,050	14,597	6,426	19,525	7,631	20,463

2010		
Crédito	Captación	Crédito
57,375	103,424	66,060
14,729	32,045	18,883
3,993	6,725	4,070
2,529	7,537	3,891
20,549	29,783	22,152
15,575	27,335	17,064
52,977	104,768	64,423
20,084	29,800	28,638
13,373	33,340	17,091
9,462	12,798	7,693
8,774	18,550	8,629
1,284	10,279	2,371
112,894	161,705	108,766
96,076	127,063	92,811
16,819	34,642	15,955
82,079	216,726	83,646
6,061	12,047	5,465
1,213	6,632	1,462
20,731	53,932	21,245
42,411	104,810	43,956
11,663	39,305	11,518
457,648	850,076	478,358
386,311	642,954	397,013
46,353	109,233	52,386
3,707	16,217	4,063
3,127	17,920	3,671
11,570	38,331	12,945
5,855	20,267	7,231
725	5,154	1,048
8,641	56,399	9,753
3,001	20,962	3,750
2,361	17,097	2,965
3,279	18,340	3,038
18,302	59,851	24,223
5,308	15,133	5,039
12,994	44,718	19,183
26,628	38,274	23,713
1,776	7,614	1,588
17,796	12,390	15,898
7,056	18,269	6,227

El Distrito Federal es la única entidad de la región que tiene un peso mayoritario en crédito otorgado, aunque su diferencia con la captación bancaria no es muy grande, en el año 2000 percibe 62% de los créditos a nivel nacional y 46% de la captación bancaria, para 2005 52.5% de créditos contra un 40.9% de captación, y en 2010 46.2% de créditos otorgados a nivel nacional y 40.4% de la captación bancaria; el Estado de México registra en 2000 una captación de 5.1% a diferencia del crédito que fue de 3%, 5.7% de captación contra 5.1% de crédito a nivel nacional en 2005, y para 2010 ya registra 6.9% de captación contra 6.1% de créditos otorgados. El Estado de México junto con el Distrito Federal, son las entidades más equitativas entre crédito y captación a nivel nacional dentro de la región Centro-Este.

4.6 Conclusiones

El desarrollo regional en México es muy heterogéneo; los medios por los cuales las políticas gubernamentales podrían atenuar las grandes diferencias regionales son demasiado ineficientes. El sistema financiero podría ser un mecanismo que, haciendo uso eficiente de él, facilitaría el desarrollo de regiones menos prosperas, asimismo tiene como una función principal el canalizar eficientemente los recursos financieros, es decir, distribuirlos de manera eficaz dentro del territorio nacional para su aprovechamiento productivo, las zonas ricas del país podrían financiar los proyectos productivos de las menos prosperas, transfiriendo el ahorro para convertirlo en inversión, pero esto no ha ocurrido y, de mantener las estrategias gubernamentales y de los bancos comerciales en el país no ocurrirá en el corto plazo. Los bancos comerciales se cubren del riesgo de inversiones en regiones menos prosperas, incluso en las regiones ricas, los bancos, son extremadamente quisquillosos para otorgar un crédito productivo o comercial, por lo que la banca privada en México, a partir de la privatización y la posterior crisis de los noventas, ha optado por concentrar sus recursos y servicios en los créditos al consumo principalmente, obteniendo grandes beneficios del cobro de comisiones, anualidades y altas tasas de interés sobre este tipo de créditos que predominan en el mercado nacional.

De 2000 a 2010 la cobertura territorial de servicios financieros creció un poco, los bancos instalaron más sucursales a lo largo del país, de hecho, todos los estados crecieron en cuanto a sucursales bancarias, pero las que lo hicieron de manera extraordinaria fueron el Estado de México, Hidalgo y Baja California Sur, al contrario del Distrito Federal y Zacatecas que presentaron las tasas de crecimiento más bajas en el periodo.

La razón por la cual el Distrito Federal no aumentó de forma considerable el número de sucursales que alberga es simplemente porque está en muy buenas condiciones de cobertura financiera a nivel espacial. El Estado de México se ha contagiado de la dinámica económica de la Ciudad de México, por lo que ha crecido económicamente y, obviamente, los servicios financieros fueron demandados de manera importante en ésta entidad, por lo que la banca comercial concentró su atención y recursos en habilitar sucursales para la emergente economía del Estado de México.

En el año 2000 sólo cuatro instituciones financieras cubrían el 82% de los contratos de cuentas de ahorros más los contratos de depósitos a plazo, las de mayor participación en ese entonces BBVA Bancomer y Serfín (fusionado) con alrededor de 27% del total nacional cada una, es decir, que para el año 2000 dos instituciones captaban el 53% del total de los contratos de cuentas de ahorros más los contratos de depósitos a plazo de todo el país. Pero para 2010 sólo tres instituciones controlaban el 83% de los contratos de cuentas de ahorro más los contratos de depósitos a plazo de todo el país, BBVA Bancomer, Banorte y Banco Azteca, de esta manera, tuvo lugar una concentración de los depósitos a plazo y las cuentas de ahorro (en volumen) al pasar de cuatro instituciones en 2000 a tres en 2010. En cuanto a montos Banamex y BBVA Bancomer en el año 2000 controlaban el 50% de la captación total en el país, para 2010 Banamex, BBVA Bancomer y HSBC controlan el 55%, demostrando una pequeña desconcentración de la captación bancaria en el país dentro del periodo de estudio.

Geográficamente la captación bancaria se concentra en la región Centro-Este en donde para el año 2000 abarca el 57% de la captación bancaria total del país, el Distrito Federal abarca el 46% del total nacional como integrante de esa región, o sea, el 81% de la región Centro-Este. En 2010 el Distrito Federal participa con 76% de la captación dentro de su región y con 40% a nivel nacional. Y la región obtiene el 53% de la captación bancaria total en ese año.

Las regiones menos beneficiadas fueron la región Sur que oscila en un intervalo de 3 a 4 por ciento de la captación a nivel nacional durante todo el periodo, de 2000 a 2010; y por otro lado la región Península, con la menor participación de todas las regiones, 2% de 2000 a 2010, aunque en ésta última región tuvo lugar una desconcentración de la captación entre sus integrantes.

Las regiones más importantes después de la Centro-Este, son la Centro-Oeste y Noreste, la primera fluctúa entre 13, 14 y 15 por ciento de la captación nacional de 2000 a 2010, la entidad federativa representativa de la región es Jalisco participando con alrededor del 50% de la captación de la región; mientras que la región Noreste capta el 10% a nivel nacional para 2010, Nuevo León es la segunda entidad que más capta a nivel nacional con un 8% y representa el 79% de la región en 2010. El Distrito Federal, Nuevo León, Jalisco y el Estado de México, son las entidades que concentran la captación bancaria de manera más significativa, entre las cuatro entidades conforman el 62% de la captación bancaria a nivel nacional en 2010.

La importancia de estas tres regiones para el sistema financiero mexicano es muy clara, ya que en conjunto representan el 77.2% de la captación a nivel nacional en 2010, reflejando la gran actividad económica de estas regiones y su importancia para el país.

La proporción que guardan las entidades federativas y las regiones, con respecto a la captación bancaria a nivel nacional, no varía de manera importante durante el periodo de estudio, la mayoría de las entidades mantuvieron un crecimiento estable de 2000 a 2010, lo cual refleja la ausencia o la gran ineficiencia de políticas gubernamentales dirigidas a reducir las disparidades económico-sociales entre las regiones al interior del país.

En el año 2000, el oligopolio de la emisión de tarjetas de crédito era más que evidente, dos instituciones bancarias controlaban alrededor del 80% de las tarjetas de crédito en circulación en todo el país (Banamex con 41.4% y BBVA Bancomer con 38.3%, 79.7% en conjunto), y sólo siete instituciones controlaban el 97.2% del mercado de tarjetas de crédito; durante el periodo de la presente investigación, no se presentaron cambios de gran trascendencia (desde la extranjerización bancaria a finales de los ochenta no se presenta alguno de manera sustancial), siete instituciones controlan el 95% del mercado de tarjetas de crédito, a diferencia del 97.2% con el mismo número de instituciones que en el año 2000, y sólo dos instituciones manejan el 70% del total de este mercado, las mismas instituciones que lo hicieron en el inicio del periodo de investigación, Banamex con 30.4% y BBVA Bancomer con casi 40% para 2010,

A decir de la distribución del crédito al consumo, ésta se ha caracterizado por ser muy análoga durante el periodo, los porcentajes de participación entre las grandes instituciones se han movido muy poco al igual que el porcentaje de participación del

volumen de tarjetas de crédito por institución, las dos instituciones bancarias más grandes de México controlaban casi el 70% del crédito al consumo en el año 2000. Para 2010 parecía ser que sólo una institución perdió terreno en cuanto otorgamiento de crédito al consumo, Banamex pasó de otorgar el 38% de los créditos destinados al consumo en el año 2000 a 25% en 2010, mientras que BBVA Bancomer lo hizo de 31% a 32% dentro del mismo periodo, éste último es la institución financiera más estable dentro del mercado mexicano en ese periodo y en cuanto a captación y otorgamiento crediticio, principalmente los dirigidos al consumo. Sólo Banamex presentó una desconcentración en éste rubro, reduciendo su participación en un 34.2% de 2000 a 2010.

A nivel geográfico la región Centro-Este presentó una desconcentración importante, la más grande dentro del periodo de estudio, al pasar en el año 2000 del 68% de los créditos otorgados, a nivel nacional, al 56% en 2010, la entidad que más creció en cuanto al otorgamiento de crédito fue el Estado de México, al registrar un aumento de 200% de 2000 a 2010.

Las regiones del sur presentan cambios de consideración, principalmente la región Península, donde Yucatán tiene una gran pérdida de la captación crediticia de la magnitud de 31 puntos porcentuales dentro de la región, es decir, pasó de registrar el 57% en 2000 de participación dentro de la región a un 26% en 2010, podría pensarse que se presentó una gran desconcentración dentro de la región en cuanto a la captación crediticia pero no es así, se presentó un cambio en la jerarquía simplemente, Quintana Roo dejó un 35% en 2000 para tomar un 67% en 2010, incluso la captación del crédito dentro de la región se concentró considerablemente en ésta entidad. Campeche sólo perdió un punto porcentual durante el periodo al ubicarse en 7% de la captación de los créditos dentro de la región en 2010. Por su parte la región Sur presentó una desconcentración de la distribución de la captación de crédito de 2000 a 2010, de hecho es la región con la distribución de la captación crediticia más equitativa.

En resumen, el sistema financiero mexicano, principalmente la banca comercial, no ha sufrido grandes modificaciones en su estructura a nivel regional de 2000 a 2010, es más, en cuanto a captación, la variación más grande es un retroceso de cuatro puntos porcentuales de la región Centro-Este, el principal motivo es la leve desconcentración de ésta captación en el Distrito Federal el cual pasó de 46% a 40% de 2000 a 2010, pero el Estado de México creció en este rubro de 5 a 7% en el mismo periodo, el sistema financiero dentro del Distrito Federal no parece dar para más, durante todo el periodo de

investigación, ésta entidad presenta valores decrecientes en todos los indicadores presentados, es la que más aporta en cuanto a captación bancaria y otorgamiento crediticio por parte de los bancos comerciales, pero al parecer llegó a un punto donde no puede concentrar más al sistema financiero dentro de sí misma, por lo que ha optado por expandirse hacia su área de influencia.

Aún existe una súper concentración de la captación bancaria y otorgamiento crediticio en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México pero, al mismo tiempo, ha mostrado señales que reflejan una lenta desconcentración de estos indicadores al interior de la región, y a nivel nacional de 2000 a 2010. Tal es el caso que, la región Centro-Este, es la única que registró un decremento porcentual en la participación de la captación bancaria a nivel nacional, y en el otorgamiento de crédito sólo es seguida a la baja por la región Noroeste, aunque la cobertura por parte de los bancos contra el fraude y el riesgo en ésta región, es advertida por el alto índice de delincuencia organizada dentro de los estados que conforman esta última.

La penetración financiera al interior del país es muy deficiente, las instituciones crediticias tienen una gran restricción, impuesta por ellos mismos, hacia los créditos productivos en México y, hasta en algunos casos, restricciones geográficas, de esta manera las instituciones se cubren de algún riesgo de perder dinero al tener relación con ciertos sectores sociales y geográficos. En la actualidad es bien sabido que, en México, el crédito ofrecido por los bancos comerciales es, en su mayoría, meramente crédito al consumo; los bancos no se arriesgan en inversiones sobre proyectos de inversión de manera fácil, sino que optan por obtener ganancias de comisiones e intereses sobre el uso de créditos al consumo, ya sean revolventes o no. De manera geográfica se cubren de las entidades más pobres, o con mayor índice de delincuencia organizada (narcotráfico, bandas criminales, defraudadores, etc.), que en el caso de México son el caso del sur y norte del país, respectivamente.

5. Conclusiones Generales.

La aglomeración de la actividad económica en el espacio tiene su razón en las economías de escala, es decir, los comercios, negocios, empresas y demás agentes económicos se benefician los unos a los otros al ubicarse cerca e interactuar económicamente entre ellos, no importa si son empresas que ofrecen productos similares o sustitutos, de insumos para otras, complementarias en otros casos, ó si no tienen nada que ver las unas con las otras; la aglomeración entre ellas mismas les reditúa cierto beneficio económico, lo suficiente para enfrentarse a las complicaciones de la concentración espacial (altas rentas, altos costos por servicios empresariales, tránsito exagerado, etc.)

Los servicios financieros también encuentran beneficios al concentrarse donde mayor actividad económica exista, ó donde se encuentre altamente concentrada, mientras más activa económicamente sea la región más especializados y cualitativos serán los servicios financieros que se necesiten, ya sea grandes préstamos, ó grandes depósitos bancarios, transferencias de dinero por cantidades extraordinarias, etc. Es por eso que las casas matrices de los bancos se centran en las grandes metrópolis de cada país, donde se toman decisiones que afectan el resto de la cobertura financiera y bancaria a lo largo del territorio.

En México de 2000 a 2010, la jerarquía entre regiones, en cuanto a captación bancaria se refiere, no mostró modificaciones. La región Centro-Este conserva el primer lugar, la región Centro-Oeste el segundo y, por último, la región Noreste el tercer lugar en captación bancaria a nivel nacional en todo el periodo de investigación. El crédito bancario se distribuyó de manera similar, la región Centro-Este en primer lugar, la Noreste en segundo y Centro-Oeste en tercer lugar, sólo en el año 2000 la región Noroeste figuraba en tercer lugar en cuanto a crédito bancario se refiere y la región Centro-Oeste en cuarto. Las regiones Este, Península y Sur, figuran como las tres regiones menos agraciadas financieramente dentro del país; y, al igual que las tres primeras, su composición se mantiene de 2000 a 2010, la región Sur es la última en cuanto a crédito bancario se refiere, y la región Península de manera análoga pero en cuanto a captación bancaria.

REGIÓN	2000		2005		2010	
	Crédito	Captación	Crédito	Captación	Crédito	Captación
Centro-Este	68%	57%	61%	53%	56%	53%
Noreste	8%	9%	16%	9%	13%	10%
Centro-Oeste	7%	13%	8%	15%	10%	14%
Noroeste	10%	6%	5%	7%	8%	6%
Norte	3%	6%	5%	6%	8%	7%
Este	1%	4%	2%	4%	3%	4%
Península	2%	2%	2%	3%	3%	2%
Sur	1%	3%	1%	2%	1%	4%

En resumen, el sistema financiero mexicano, caracterizado principalmente por la banca comercial, no ha sufrido grandes modificaciones en su estructura a nivel regional de 2000 a 2010, es más, en cuanto a captación, la variación más grande es un retroceso de cuatro puntos porcentuales de la región Centro-Este, el principal motivo es la leve desconcentración de ésta captación en el Distrito Federal el cual pasó de 46% a 40% de 2000 a 2010, pero el Estado de México creció en este rubro de 5 a 7% en el mismo periodo, el sistema financiero dentro del Distrito Federal no parece dar para más, durante todo el periodo de investigación, ésta entidad presenta valores decrecientes en todos los indicadores presentados, es la que más aporta en cuanto a captación bancaria y otorgamiento de créditos por parte de los bancos comerciales, pero al parecer llegó a un punto donde no puede concentrar más al sistema financiero dentro de sí misma, por lo que ha optado por expandirse hacia su área de influencia, principalmente el Estado de México.

Aún existe una súper concentración de la captación bancaria y otorgamiento crediticio sobre la Zona Metropolitana de la Ciudad de México pero, al mismo tiempo, ha mostrado señales que reflejan una lenta desconcentración de estos indicadores al interior de la región, y a nivel nacional de 2000 a 2010. Tal es el caso que, la región Centro-Este, es la única que registró un decremento porcentual en la participación de la captación bancaria a nivel nacional, y en el otorgamiento de crédito sólo es seguida a la baja por la región Noroeste, aunque la cobertura por parte de los bancos contra el fraude y el riesgo en ésta región, es advertida por el alto índice de delincuencia organizada dentro de los estados que conforman esta última.

En cuestiones de penetración financiera, al interior del país, México es muy deficiente, las instituciones crediticias tienen una gran restricción impuesta por ellos mismos hacia los créditos productivos en México y, hasta en algunos casos, restricciones geográficas (como la falta de acceso en comunidades lejanas), de esta manera las instituciones se cubren de algún riesgo de perder dinero al tener relación con ciertos sectores sociales y geográficos. En la actualidad es bien sabido que, en México, el crédito ofrecido por los bancos comerciales es, en su mayoría, meramente crédito al consumo; los bancos no se arriesgan en inversiones sobre proyectos de inversión de manera fácil, sino que optan por obtener ganancias de comisiones e intereses sobre el uso de créditos al consumo, ya sean revolventes o no. De manera geográfica se cubren de las entidades más pobres, o con mayor índice de delincuencia organizada (narcotráfico, bandas

criminales, defraudadores, etc.), que en el caso de México son las regiones del sur y norte del país, respectivamente.

De esta manera se puede llegar a la conclusión de que, efectivamente, el sistema financiero (mayoritariamente la banca comercial) a nivel espacial en México de 2000 a 2010 se caracteriza principalmente por tener una súper concentración dentro de la Ciudad de México, y mantener jerarquías de las regiones económicamente más activas como las regiones Centro-Oeste y Noreste. En este sentido, y como una institución pilar dentro de la vida económica del país, la banca comercial no ha cumplido con su papel de canalizar el ahorro y el crédito de la manera más efectiva dentro del país, las regiones ricas deberían canalizar sus ahorros a las regiones pobres en forma de inversiones productivas, pero como el cuadro lo muestra, las regiones más ricas son las que reciben la mayor cantidad de créditos, y las regiones más pobres del país ahorran más de lo que reciben en créditos como porcentaje del total nacional, es decir, las regiones más pobres ahorran más que las regiones más ricas en comparación con sus propios niveles de crédito a nivel nacional. Es importante destacar que el sistema bancario no ha impulsado la inversión privada y el desarrollo económico del país, aunque se observa un dinamismo sorprendente en cuanto al crédito otorgado a las familias, principalmente con tarjetas de crédito, la canalización a las empresas es muy ineficiente y no permite que estas modernicen sus procesos productivos para ser competentes a nivel nacional e internacional.

Geográficamente la captación bancaria se concentra en la región Centro-Este en donde para el año 2000 abarca el 57% de la captación bancaria total del país, el Distrito Federal abarca el 46% del total nacional como integrante de esa región, o sea, el 81% de la región Centro-Este. En 2010 el Distrito Federal participa con 76% de la captación dentro de su región y con 40% a nivel nacional. Y la región obtiene el 53% de la captación bancaria total en ese año. Las zonas menos beneficiadas fueron la Sur que oscila en un intervalo de 3 a 4 por ciento de la captación a nivel nacional durante todo el periodo, de 2000 a 2010; y por otro lado la región Península, con la menor participación de todas las regiones, 2% de 2000 a 2010, aunque en ésta última región tuvo lugar una desconcentración de la captación entre sus integrantes.

Las regiones más importantes después de la Centro-Este, son la Centro-Oeste y Noreste, la primera fluctúa entre 13, 14 y 15 por ciento de la captación nacional de 2000 a 2010, la entidad federativa representativa de la región es Jalisco participando con

alrededor del 50% de la captación de la región; mientras que la región Noreste capta el 10% a nivel nacional para 2010, Nuevo León es la segunda entidad que más capta a nivel nacional con un 8% y representa el 79% de la región en 2010. El Distrito Federal, Nuevo León, Jalisco y el Estado de México, son las entidades que concentran la captación bancaria de manera más significativa, entre las cuatro entidades conforman el 62% de la captación bancaria a nivel nacional en 2010. La importancia de estas tres regiones para el sistema bancario mexicano es muy clara, ya que en conjunto representan el 77.2% de la captación a nivel nacional en 2010, reflejando la gran actividad económica de estas regiones y su importancia para el país.

La composición geográfica del sistema bancario no ha cambiado de manera importante, la jerarquía de las regiones se mantuvo casi toda la década de investigación y sin fluctuaciones de importancia, las regiones Centro-Este, Noreste y Centro-Oeste en los primeros tres lugares y las regiones Este Península y Sur en los últimos tres lugares; las regiones más pobres captan más ahorro que crédito en una proporción de alrededor de doscientos por ciento; las más ricas, al contrario, reciben más créditos de lo que ahorran. La penetración financiera del país alcanzó, para 2010, niveles similares a los de mediados de la década de los noventa, destacando que el crecimiento de éste indicador de penetración financiera (M4/PIB) ha sido lenta y deficiente.

Bibliografía.

Asuad Sanen Normand Eduardo (2006); *Un ensayo teórico y metodológico sobre el proceso de concentración económica espacial y su evidencia empírica en la región económica megalopolitana de 1970 a 2000 y sus antecedentes*, en preparación para su publicación.

Asuad Sanen Normand Eduardo, Quintana Romero Luis, Ramírez Hernández Roberto (2006); *Desarrollo y políticas regionales en México: Retos y perspectivas 2006-2020*. Seminario Nacional Agenda del Desarrollo 2006-2020 del IIE-UNAM.

Anselin, L. (1988), *Spatial Econometrics: Methods and models*, Dordrecht, Kluwer Academic Publishers.

Anselin, L. and Bera, A. (1998), *Spatial dependence in linear regression models with an introduction to spatial econometrics*, en Giles, D., Ullah, A. (eds.) *Handbook of applied economic statistics*, New York: Marcel Dekker, pp. 237-289.

Anselin, L. and Florax, J. (1995), *New directions in spatial econometrics: Introduction*, en: Anselin, L. and Florax, J. (eds.), *New directions in spatial econometrics*, Berlin/Heidelberg /New York, Springer.

Arthur, W.B. (1988), "Urban Systems and Historical Path Dependence" in Ausubel & Herman (Eds.), *Cities and their Vital Systems*, National Academy Press, Washington DC.

Arthur, W.B. (1989), "Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-in By Historical Events" *Economic Journal* Vol. 99, pp. 116-131.

Ayala, Marcos y Fausto Hernández, *Competencia bancaria en México*, CEPAL, 2006.

Badinger, Harald, Werner G. Müller Y Gabrielle Tondl (2001); *Regional Convergence in the European Union (1985-1999): A Spatial Dynamic Panel Analysis*. HWWA Discussion Paper 210, Hamburg Institute of International Economics, Hamburg, Germany.

Bailly, Antoine y Denis Maillat (1989), "Servicios a las empresas y desarrollo regional", *Ekonomiaz, Revista de Economía Vasca* (13 y 14).

Bath y otros, citados en: Ayala, Marcos y Fausto Hernández, Competencia bancaria en México, CEPAL, 2006.

Beck, Thorsten y Augusto de la Torre, 2006. *The Basic Analytics of Access to Financial Services*. World Bank Policy Research Working Paper 4026, October 2006.

Bell, Daniel (1976), *El advenimiento de la sociedad post-industrial*, Madrid, Alianza Editorial.

Christaller, Walter (1933), *Los lugarescentrales en Alemaniamedio-occidental*. Alemania, 1933.

Daniels, Peter (1982), *Services Industries: Growth and Location*, Cambridge University Press.

Daniels, Peter (1982), *Services Industries: A Geographical Appraisal*, New York, Methuen.

Demirguc-Kunt, Beck and Honohan, 2007. *Policy Research Report on Access to Finance*, World Bank.

De la Torre, Augusto, Juan Carlos Gozzi y Sergio Schmukler, 2007. *Innovate Experiences in Access to Finance: Market Friendly Roles for the Visible Hand*. World Bank Policy Research Working Paper 4326, August 2007.

Esquivel, Gerardo (1999): "Convergencia regional en México, 1940-1995". México, Trimestre Económico. No.624, pag. 727.

Esquivel, G Y Messmacher M (2002): *Sources of regional non convergent in Mexico*. Workingpaper. TheWorld Bank.

Ezcurra, Roberto (2001): *Convergencia y cambio estructural en la Unión Europea*, Departamento de Economía Universidad Pública de Navarra.

Fingleton, F. (1999); *Estimates of Time to Economic Convergence: An Analysis of Regions of the European Union*, International Regional Science Review 22, pp. 5-34.

Fingleton B, Lewney R y Pinelli D (1996); *Regional Growth and Convergence* publicado en el Vol. 1 de la subserie VI de la EC's Single Market Review, Kogan Page, London.

Garza, Gustavo (1997): "Tendencias de las desigualdades urbanas y regionales en México, 1970-1996" en Estudios Demográficos y Urbanos. Num.3. vol. 15. México, El Colegio de México, pag. 493-501.

Garza, Gustavo (2006): "La organización espacial del sector servicios en México." El Colegio de México.

Garza, Gustavo (2011): "Visión comprensiva de la distribución territorial del sector servicios." El Colegio de México.

Gamboa y Messmacher M, (2002), *Desigualdad regional y gasto público en México*, BID.

Hernández, Alfredo. *Ensayos de banca: Consideraciones teóricas y evidencia del caso mexicano*. CEMLA, 2003.

Hernández Laos, Enrique (1984) "La desigualdad regional en México", en Rolando Cordera Campos y Carlos Tello (coords) en *La desigualdad en México*, México, Siglo XXI, pag. 595.

Informe sobre el desarrollo mundial 2009. Una nueva geografía económica. BIRF, 2009.

Krugman, Paul, (1992), *Geografía y Comercio*, Editorial Anthony Bosch, Barcelona, España, 1992.

Levy, Noemi. La nueva estructura financiera y la disponibilidad de financiamiento en la economía mexicana. *Revista Economía Informa*, No. 361, noviembre-diciembre, 2009. UNAM.

Leyshon, Andrew y N. J. Thrift (1997), *Money/Space: Geographies of Monetary Transformation*, Londres, Routledge.

Losch August, (1945), *The Economics of the Location*, Op. Cit y Richardson Harry, *Economía regional y urbana*, Op. Cit; pp. 56 y 57.

- Mántey, Guadalupe, *Lecciones de Economía Monetaria*. UNAM, 1997.
- Mercado H., Salvador, 2009. *Sistema Financiero Mexicano*. Mexico, 2009.
- Morfín Maciel, Antonio, 2009. *Banca de desarrollo y el apoyo al acceso (México)*, *Financiamiento del desarrollo*, CEPAL. Enero 2009.
- Oliveras Samitier, J. (1991), *La Geografía de las Finanzas*. *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles* n. °12.
- Pineda, Pablo. *La globalización en el sector bancario mexicano*. *Revista Economía Informal*, No. 361, Noviembre-Diciembre, 2009. UNAM.
- Prince, David Y Alasdair Blair (1989), *The Changing Geography of the Service Sector*, Londres, Belhaven Press.
- Porteous, David, *The Geography of Finance. Spatial dimensions of intermediary behavior*. 1995.
- Richardson, Harry W. (1975), *Elementos de Economía Regional*, España, Alianza Editorial.
- Romer, P. M. (1987a): "Growth Based on Increasing Returns due to Specialization", *American Economic Review Papers and Proceedings* 77 (2), pp. 56-62.
- Romero Sánchez, C. *La reorganización territorial de la banca en España (1985-1995)*. *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles* n. °24.
- Ruiz, ChiapettoCresencio. 1997, "Desigualdades Regionales en México 1900 a 1993", en *Estudios Demográficos y Urbanos*, Vol. 11. Núm. 3. México, COLMEX, pag. 553-557.
- Sala-I-Martin, X. (1994b): "La riqueza de las naciones. Evidencia y teoría sobre crecimiento regional y convergencia", *Moneda y Crédito* 198, pp. 13-55.
- Stanback, Thomas M. (1979), *Understanding the Service Economy. Employment, Productivity, Location*, Baltimore, The Johns Hopkins University Press.
- Stiglitz, Joseph y A. Weiss, 1981. *Credit rationing in markets with imperfect information*, *American Economic Review*, 71(3), June 1981, pp. 393-410.

Tickel, A (2000), Finance and Localities. En Clark, G.L.; Feldman, M. P. y Gertler, M. S. (eds.) The Oxford Handbook of Economic Geography. Oxford University Press. Oxford.

Von Thünen, J.H. (1826), "El Estado Aislado en relación con la agricultura y la economía nacional".

Weber, Alfred (1929), *Theory of Location of Industries*, Chicago, The University of Chicago Press (publicado originalmente en 1909).