

Situación Banca

México

Junio 2012
Análisis Económico

- El crédito total de la banca al sector privado acumula 25 meses de crecimiento, consolidando así su proceso de expansión
- Datos del Censo Económico muestran que las empresas usuarias de servicios bancarios tienen mejores indicadores operativos, de capacidad de pago y de formalidad
- El crédito a las familias ha crecido de manera dinámica y con encuestas especializadas sería posible analizar con mayor precisión su situación financiera
- A más de tres años de la crisis global, la Banca en México, mantiene sus fortalezas financieras y operativas lo cual ha permitido la sana expansión del crédito. A ello ha contribuido el modelo de filiales con que opera la banca extranjera del país

Índice

1. En Resumen.....	2
2. Coyuntura	
2.a Crédito Bancario al Sector Privado: Evolución Reciente y Perspectivas.....	4
2.b Captación Bancaria: Evolución Reciente y Perspectivas.....	10
Recuadro 1: El Buen Fin.....	16
3. Temas Especiales	
3.a ¿Qué Nos Dice el Censo Económico 2009 Respecto al Manejo de Cuentas Bancarias entre las Empresas Mexicanas?*	19
Recuadro 2: Una Comparación de las Diferentes Fuentes de Información Acerca del Acceso y Uso del Crédito Bancario entre las Empresas de México.....	31
Recuadro 3: El uso Conjunto de Servicios Financieros.....	36
3.b Evolución del Crédito y del Servicio de la Deuda de las Familias: 2000 - 2011.....	41
3.c La Banca en México a Tres Años y Medio de la Crisis Financiera Global.....	51
Recuadro 4: Regulación para Instituciones Financieras Sistémicamente Importantes (SIFIs)	63
4. Anexo Estadístico.....	68
5. Reformas al Marco Legal Aplicable a la Banca Múltiple**	71
6. Temas Especiales Incluidos en Números Anteriores.....	72

Fecha de cierre: 31 de mayo de 2012

***Agradecemos la colaboración indispensable del personal del INEGI, especialmente de José Luis Mercado Hernández y Susana Patricia Pérez Cadena, en el procesamiento de los datos del Censo y sus valiosas aclaraciones y sugerencias.**

****Responsable de la sección: Eduardo Amerena.**

En Resumen

Crédito total de la banca: consolidación de su proceso de crecimiento alrededor de una tasa promedio nominal anual de 15%. A lo largo de 2011 el crédito total otorgado por la banca comercial continuó con su proceso de crecimiento y a partir de la segunda mitad de ese año hasta abril de 2012 la tasa de crecimiento promedio nominal anual que reporta es alta y de 15%. Esta tasa indica que la expansión del crédito se está consolidando y que el crédito ha estado fluyendo en beneficio de sus usuarios.

Todos los componentes del crédito bancario total al sector privado crecieron en 2011 y en 2012 lo siguen haciendo a tasas altas. Al final de 2011 las tasas de crecimiento anuales nominales del crédito al consumo (24.3%), empresas (16%) y vivienda (8.4%) reflejaron un comportamiento dinámico de la actividad crediticia. Éste ha continuado hasta abril de 2012, pues el crédito al consumo sigue registrando una tasa alta (23.4%), al igual que el crédito a las empresas (11.7%) y el otorgado a la vivienda (10.4%).

El Buen Fin resultó en buenas condiciones de compra para las familias, dadas sus promociones y descuentos. Además, muchas familias aprovecharon en noviembre de 2011 las condiciones favorables de venta que El Buen Fin proporcionó al realizar compras con su tarjeta de crédito (TDC) bancaria. Sin embargo, al siguiente mes el saldo del crédito al consumo concedido mediante la TDC se redujo. Esto indica que los consumidores aprovecharon las oportunidades de compra y evitaron gastar y endeudarse en exceso, lo que constituye una buena señal.

Pronósticos de crecimiento del crédito: en BBVA Research esperamos, de acuerdo con nuestras estimaciones en el escenario base, que en 2012 el crédito total de la banca al sector privado registre una tasa de crecimiento nominal promedio anual de 14.8% (10.5% real). Esta tasa de crecimiento esperada es mayor a la que se observó en 2011 (13.1% nominal, 9.5% real) y el dinamismo de la actividad crediticia obedece a que su proceso de expansión se ha consolidado y está apuntalado en un entorno macroeconómico favorable. Este escenario se sustenta en la expectativa de que en este año el PIB crezca 3.7%.

La captación ampliada (captación bancaria tradicional más sociedades de inversión de deuda) también seguirá creciendo a buen ritmo. Esperamos que en 2012 la tasa de crecimiento promedio anual nominal de esta captación siga siendo alta y de 10.3% (6.2% real). En 2011 la tasa de crecimiento promedio anual de esta captación fue un poco más alta, lo cual fue consecuencia del alto ritmo de crecimiento que tuvo el componente de captación a la vista. Para 2012 se espera que este tipo de captación modere un poco su crecimiento ya que el ritmo de expansión de ésta se está vinculando en mayor grado al crecimiento de la economía.

Las cifras del Censo Económico sobre las empresas que en 2008 manejaron una cuenta bancaria (de cheques, ahorro o inversión) indica que éstas fueron más del triple de las empresas que obtuvieron crédito bancario en ese año. Cabe mencionar que las empresas que tienen una cuenta bancaria o un crédito bancario presentan un patrón similar de características que las distinguen, entre ellas destaca que tienen alta productividad media del trabajo, tienden a ser formales, sus márgenes de utilidad son altos y cuentan con capacidad de pago. Las empresas que no cuentan con un producto bancario, ya sea éste de depósito o de crédito, presentan menores niveles de eficiencia y productividad. Lo anterior implica que, en términos generales, las empresas menos eficientes y con mayores rasgos de informalidad son las que están más alejadas de la bancarización.

Endeudamiento y servicio de la deuda de las familias: es necesario contar con información y encuestas que permitan conocer la salud financiera de las familias. Se estima y analiza el comportamiento del crédito total de las familias de 2000 a 2011, el cual incluye el crédito al consumo y a la vivienda de origen bancario y no bancario. Con información de tasas de interés y supuestos de tasas de amortización, se procede a realizar un ejercicio mediante el cual se estima el monto del servicio de la deuda de las familias en el periodo considerado. Los resultados indican que el servicio de la deuda de las familias se ha incrementado en línea a como lo ha hecho su saldo, y para conocer en detalle y con precisión si ese servicio representa una carga financiera baja o alta de las familias se requiere contar con información adicional sobre la salud financiera de las familias según se desprende de la información de encuestas especiales sobre este tema, las cuales aún no existen en el país.

La Banca en México, a tres años y medio del inicio de la crisis financiera internacional, opera con normalidad y sin indicios de haber sufrido algún impacto adverso. En consecuencia, el sistema está listo para adoptar la mayor parte de las disposiciones sobre capital y liquidez de Basilea III.

En el artículo se explican los diferentes tipos de presencia que la banca extranjera puede tener en un país, los cuales van desde la presencia de una oficina de representación hasta una filial o subsidiaria de una institución financiera extranjera, como es el caso de México. Se describen también de manera más detallada las modalidades que operan en México, considerando el papel que la CNBV tiene como autoridad para otorgar la autorización para que cualquier institución financiera pueda operar en el país con base en las normas y leyes vigentes. De esta forma, en la medida en que en el país existe supervisión adecuada por parte de la autoridad financiera nacional, un marco legal propio el cual se ha modificado cuando se ha considerado oportuno (caso de reducción de los límites de exposición a personas relacionadas realizada en marzo de 2011, y la migración de un modelo de pérdida incurrida a un modelo de pérdida esperada para la constitución de reservas crediticias), son factores que han contribuido en gran medida a la estabilidad del sistema bancario del país. Otros aspectos relevantes son el actual nivel de capitalización del sistema bancario y la posibilidad que se adopten sin gran problema las disposiciones de Basilea III. Estos factores, junto con el modelo de filiales que ha seguido el país –el cual sujeta a las instituciones a las disposiciones respecto al capital mínimo, constitución de consejos de administración y operación previstos en la legislación mexicana–, han sido elementos importantes en la fortaleza del sistema bancario del país.

2. Coyuntura

2.a Crédito Bancario al Sector Privado: Evolución Reciente y Perspectivas

2.a.1 Todos los componentes del crédito bancario registran altas tasas de crecimiento

Desde abril de 2010 el crédito total otorgado por la banca comercial al sector privado dejó de estar afectado por la recesión de 2009. Desde ese mes ha registrado tasas de crecimiento nominales anuales positivas y en abril de 2012 cumplió más de dos años (25 meses) de estar creciendo de manera ininterrumpida. Cabe mencionar que el dinamismo del crédito bancario ha sido creciente. Por ejemplo, en abril de 2010 su crecimiento nominal anual fue de 0.3%; a diciembre de ese año éste aumentó a 8.3%; en 2011 siguió acelerándose para que en diciembre de ese año su tasa se ubicara en 17.1%, como se aprecia en la Gráfica 1.

Gráfica 1

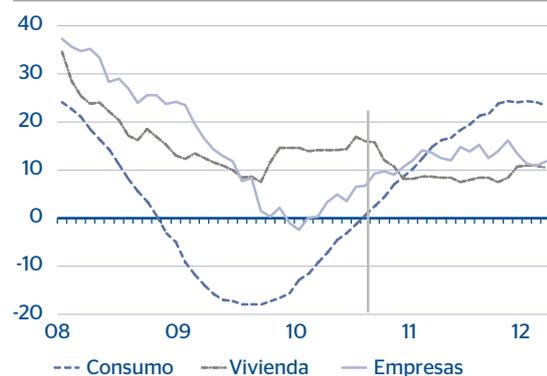
Crédito Total de la Banca Comercial al Sector Privado (Saldos en mmp Corrientes y Tasa de Crecimiento Nominal Anual, %)



Fuente: BBVA Research con datos de Banco de México.

Gráfica 2

Crédito Bancario al Consumo, a la Vivienda y a Empresas (Tasas de Crecimiento Nominales Anuales, %)

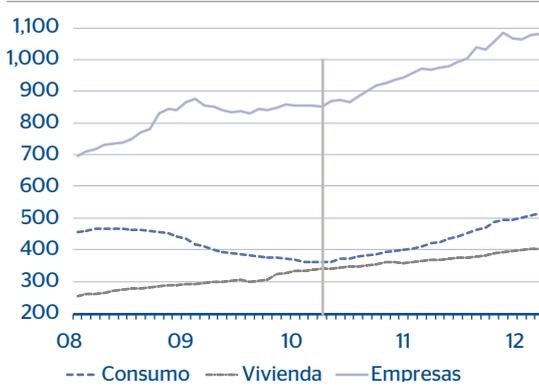


Fuente: BBVA Research con datos de Banco de México.

El dinámico proceso de expansión del crédito bancario permitió que su saldo volviera a aumentar rápidamente. La Gráfica 1 también indica que el efecto adverso de la recesión de 2009 duró nueve meses hasta octubre de ese año, y a partir del mes siguiente su saldo empezó a aumentar de manera sostenida. Esto hizo que de agosto de 2009, fecha en que el saldo nominal del crédito bancario total al sector privado reportó su nivel mínimo, a diciembre de 2011 y a abril de 2012 éste aumentó 30.6% y 32.8%, respectivamente, en términos nominales.

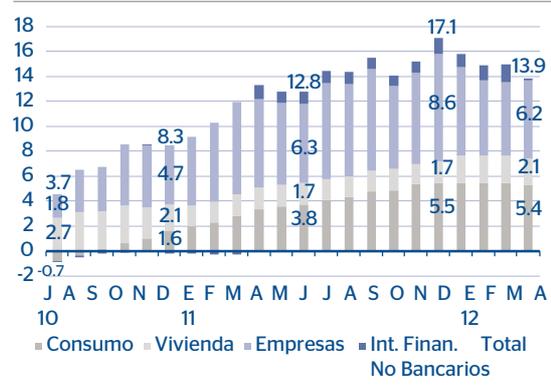
Por otra parte, cabe mencionar que no todos los componentes del crédito bancario se vieron afectados de manera severa por la recesión de 2009. Este fue el caso del crédito a la vivienda, el cual en ningún momento registró tasas de crecimiento negativas, como se aprecia en la Gráfica 2. Por su parte, el crédito bancario a empresas mostró una rápida recuperación, pues sólo registró tasas de crecimiento nominales negativas de manera consecutiva por un lapso breve de ocho meses. Una vez que transcurrió este periodo el saldo de este tipo de crédito volvió a crecer de manera sostenida, como lo ilustra la Gráfica 3. Cabe mencionar que el crédito al consumo fue el componente del crédito bancario al sector privado que resultó ser el más afectado por la recesión de 2009. Sin embargo, el proceso de expansión que inició en los últimos meses de 2010 ha sido dinámico, particularmente a lo largo de 2011. Además, el favorable comportamiento del crédito al consumo lo ha convertido en una de las principales fuentes de impulso del crédito bancario total.

Gráfica 3
Crédito Bancario al Consumo, a la Vivienda y a Empresas
(Cifras en mmp Corrientes)



Fuente: BBVA Research con datos de Banco de México.

Gráfica 4
Crédito al Sector Privado: Aportación al Crecimiento Nominal del Crédito Total por Componente (%)



Fuente: BBVA Research con datos de Banco de México.

La recuperación del crédito bancario al sector privado después de la recesión de 2009 se ha dado dentro de un contexto macroeconómico favorable para la actividad crediticia. La Gráfica 4 indica que la contribución al crecimiento del crédito a la vivienda y a empresas a partir de julio de 2010 fue de tal magnitud que el crédito bancario total volvió a registrar tasas de crecimiento nominales positivas. En ese mes el crecimiento nominal anual del crédito total fue de 3.7%. Dos meses después, a ese impulso se le agregó el del crédito al consumo. La Gráfica 4 indica que si bien actualmente todos los componentes del crédito bancario aportan de manera positiva a su crecimiento, las categorías de crédito a empresas y al consumo son las que en mayor medida impulsan la expansión del crédito bancario.

Las estadísticas disponibles indican que la tendencia favorable del crédito bancario continuará en 2012. Lo anterior se desprende de que en los cuatro primeros meses del actual año el ritmo crecimiento del crédito bancario ha seguido siendo alto, y en el primer cuatrimestre de 2012 su tasa de crecimiento anual nominal promedio fue de 14.9%. Esta tasa de crecimiento promedio es mayor a la de 11.1% que el crédito bancario registró en el primer cuatrimestre de 2011.

2.a.2 Crédito al consumo: registra el crecimiento más alto y destaca su componente de créditos de nómina

El crédito al consumo reactivó su proceso de expansión en septiembre de 2010 cuando volvió a registrar tasas de crecimiento nominales positivas. En ese mes ésta fue de 0.9%. A partir de esa fecha, su proceso de expansión ha sido dinámico, pues durante los 20 meses que transcurrieron desde que volvió a crecer, su ritmo de crecimiento ha ido en aumento y en diciembre de 2011 la tasa de crecimiento nominal anual fue alta y de 24.3%, como se muestra en la Gráfica 5.

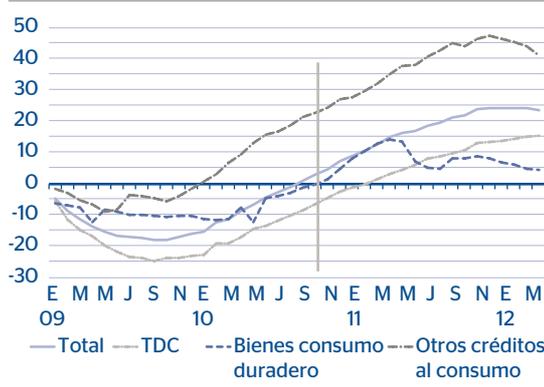
El crédito al consumo tiene tres componentes, que son: 1) Tarjeta de Crédito (TDC); 2) Bienes de Consumo Duradero (ABCD), como puede ser el crédito para adquirir automóvil; y 3) Otros Créditos al Consumo (OCC), como son los créditos de nómina y personales. Como se aprecia en las Gráficas 5 y 6, la categoría de OCC es la que ha registrado el mayor dinamismo y, por tanto, es la que tiene la mayor aportación al crecimiento del crédito bancario al consumo. Además, este tipo de crédito al consumo fue el primero que volvió a crecer a partir de enero de 2010. En ese mes su tasa de crecimiento nominal anual fue de 0.7%.

El proceso de expansión de los OCC ha sido acelerado, pues al final de 2010 su tasa de crecimiento nominal anual fue de 26.8% y ésta continuó aumentando para ubicarse en julio de 2011 en 40.8%. De ese mes al final de 2011 todavía aumentó su ritmo de expansión y en diciembre de ese año su tasa de crecimiento fue de 47.5%. En el primer cuatrimestre de 2012 la tasa de crecimiento promedio ha seguido siendo particularmente alta y de 44.1%. El gran dinamismo de los OCC se explica por la gran aceptación

que han tenido los créditos de nómina (CN). La aceptación de este producto se aprecia al considerar los datos que la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) tiene disponibles desde la segunda mitad de 2011 del número de créditos de nómina que se han otorgado. Este tipo de crédito al consumo aumentó en sólo cuatro meses 11% o casi en 400 mil créditos. El incremento de los CN hizo que éstos pasaran de 3.3 millones agosto de ese año a casi 3.7 millones al final de 2011, último dato disponible.

Gráfica 5

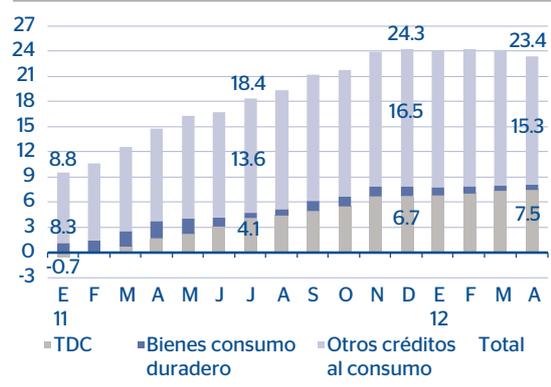
**Crédito Bancario al Consumo:
Crecimiento por Componente
(Tasas de Crecimiento Nominal Anual, %)**



Fuente: BBVA Research con datos de Banco de México.

Gráfica 6

**Crédito al Consumo:
Aportación a su Crecimiento Nominal por
Componente (%)**



Fuente: BBVA Research con datos de Banco de México.

Otra fuente relevante de impulso del crédito al consumo ha sido el que se otorga con tarjeta de crédito (TDC). La reactivación de este tipo de crédito está relacionada con el incremento en el número de plásticos que los bancos han emitido. Cabe mencionar que la recesión de 2009 afectó al número de TDC emitidas hasta el tercer trimestre de 2010. De esa fecha al final de 2011, último dato disponible, el número total de nuevos plásticos aumentó en poco más de 2.8 millones al ubicarse el total de éstos en casi 24.7 millones, como lo indica la Gráfica 7.

El crecimiento del número de créditos de nómina y de TDC ha sido consecuencia de un entorno macroeconómico favorable dado, entre otros aspectos, por un importante aumento en el número total de trabajadores afiliados al IMSS. De mayo de 2009 a diciembre de 2011 y a abril de 2012 el número de trabajadores afiliados a ese instituto aumentó en casi 1.5 y en poco más de 1.8 millones personas, respectivamente. El crecimiento del empleo formal aumenta el número de personas que pueden recibir un crédito de nómina o solicitar una tarjeta de crédito, pues estas personas cuentan con un ingreso comprobable y estable. En este sentido, en la medida en que el empleo formal siga creciendo de manera similar a como lo ha hecho en los últimos años continuará la expansión del crédito al consumo. Las perspectiva para el año actual es que el crecimiento de este tipo de crédito continuará alto, pues en el primer cuatrimestre de 2012 la tasa de crecimiento anual nominal promedio fue de 24%, la cual es una alta tasa de crecimiento que contrasta con la de 11.7% que se registró en el mismo periodo de 2011.

2.a.3 Crédito a empresas: su desempeño está vinculado al comportamiento de la inversión y del PIB

Después de la recesión de 2009 el crédito a empresas experimentó un importante proceso de reactivación y expansión. Como se aprecia en la Gráfica 4, el crecimiento de este tipo de crédito y su importancia relativa le ha permitido ser la categoría crediticia que tiene la mayor aportación al crecimiento del crédito total. Desde el segundo semestre de 2010 la expansión del crédito a empresas empezó a ser más dinámica, como se muestra en la Gráfica 8. El favorable desempeño del crédito a empresas resalta si se considera que su saldo nominal de agosto de 2009, fecha en que éste mostró el su nivel mínimo debido a la recesión de ese año, a diciembre de 2011 y a abril de 2012 creció cerca de 31% y en 30%, respectivamente, en términos nominales.

Gráfica 7
Tarjetas de Crédito Bancarias
(Cifras en Millones de Tarjetas)



Fuente: BBVA Research con datos de Banco de México.

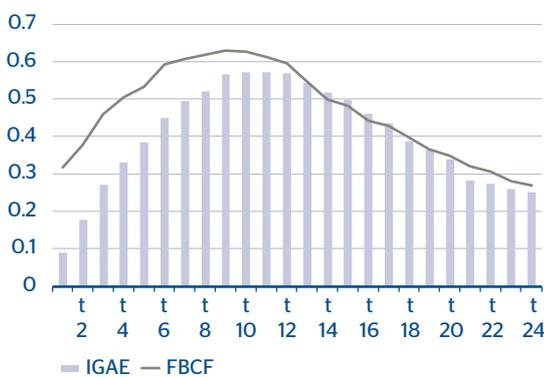
Gráfica 8
Crédito Bancario a Empresas (Saldo en mmp Corrientes y Tasa de Crecimiento Nominal Anual, %)



Fuente: BBVA Research con datos de la CNBV.

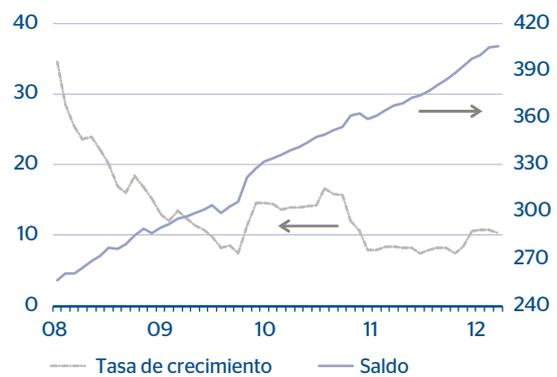
Por otra parte, el crédito a empresas muestra una importante relación con el desempeño de la actividad económica (IGAE o índice global de actividad económica) y con la inversión fija bruta (FBCF). Este vínculo se presenta entre las tasas de crecimiento reales del crédito con las tasas de crecimiento del IGAE y de la inversión con varios meses de rezago, como se puede apreciar en la Gráfica 9. La relación entre el crecimiento del crédito empresarial y las dos variables macroeconómicas referidas indica que la expansión de la actividad productiva genera nuevas oportunidades de negocio e inversión para las empresas, las cuales las pueden aprovechar utilizando crédito bancario. Dado el crecimiento del PIB y de la inversión, las entidades productivas aumentarán su demanda de crédito para satisfacer sus nuevas necesidades de capital de trabajo y, en su caso, aumentar la capacidad productiva. En este sentido, en tanto el PIB y la inversión sigan creciendo a ritmo similar al que lo hicieron en 2011 el crédito bancario a empresas también continuará fluyendo. Cabe mencionar que en 2011 el PIB creció 3.9% y la inversión en 8.8%. Por su parte, la tasa de crecimiento anual nominal del crédito bancario a empresas en el primer cuatrimestre de 2012 fue de 11.7%. Esta tasa refleja un favorable desempeño de esta categoría de crédito.

Gráfica 9
Tasa de Crecimiento Anual Real del Crédito a Empresas, del IGAE y de la Inversión (FBCF)
(Coeficiente de Correlación con Rezago Mensual (t - i))



Fuente: BBVA Research con datos de Banco de México e INEGI.

Gráfica 10
Crédito Bancario a la Vivienda (Saldo en mmp Corrientes y Tasa de Crecimiento Nominal Anual, %)



Fuente: BBVA Research con datos de Banco de México e INEGI.

2.a.4 Crédito a la vivienda: su moderado crecimiento depende de un menor rezago habitacional, de amortizaciones, de prepagos y del plazo de los créditos

El crédito bancario a la vivienda no se vio afectado por la recesión de 2009. Es más, a pesar del desfavorable entorno macroeconómico de ese año, esta categoría de crédito a las familias no detuvo su proceso de crecimiento. Detrás del comportamiento del crédito a la vivienda se encuentran, entre otros factores, la creación de nuevos hogares, los avances en la reducción del rezago habitacional en el país, el cual se ha venido atendiendo con diferentes productos crediticios, y la disposición de las instituciones bancarias de seguir otorgando este crédito. Estos factores han permitido que el crédito bancario a la vivienda siga fluyendo y creciendo.

Cabe mencionar que cada pago mensual que realiza un cliente que ha recibido este tipo de crédito implica la amortización de un porcentaje del saldo del mismo. En la medida en que estos créditos van teniendo mayor antigüedad, una mayor proporción del pago mensual se destina a la amortización del crédito. Este factor influye para que la tasa de crecimiento del saldo del crédito a la vivienda sea menor que la que se tendría si se tratara de un crédito revolvente o de un crédito cuyos pagos mensuales no implicaran una amortización del mismo. Además, los créditos a la vivienda tienen la característica de que paulatinamente constituyen el patrimonio familiar del acreditado. De esta forma se tiene que el mayor monto o proporción de pagos que se canalicen hacia las amortizaciones de crédito a la vivienda harán que la tasa de crecimiento del saldo de este crédito aparentemente sea poco dinámica, aunque la originación de nuevos créditos a la vivienda sí sea dinámica.

Según cifras de la CNBV, en 2011 el monto total del nuevo crédito a la vivienda que la banca otorgó en ese año fue de 80.8 mil millones de pesos. Esta cifra representa un incremento de 22.3% del saldo nominal de la cartera de crédito vigente a la vivienda que la banca reportó al final de 2010. Sin embargo, la tasa de crecimiento nominal anual del crédito vigente a la vivienda observada en diciembre de 2011 fue menor y de 8.4%. Es decir, si no se registraran amortizaciones y pagos anticipados de créditos a la vivienda, entre otros rubros, se hubiera tenido que la tasa de crecimiento nominal anual de su saldo hubiera sido significativamente mayor al 8.4% que se registró al final de 2011.

El tema de las amortizaciones y de los pagos anticipados de créditos a la vivienda es relevante pues, independientemente de la tasa de crecimiento que su saldo reporte, no hay que olvidar que los montos de recursos canalizados por la banca son de gran magnitud. Por ejemplo, y con base en la información de la CNBV, en 2011 la banca canalizó crédito a la vivienda por un monto cercano al 0.6% del PIB y con estos recursos se otorgaron poco más de 111 mil créditos para adquirir vivienda. Además, hay que tener presente que los montos del nuevo crédito a la vivienda pueden no verse reflejados en un importante aumento del saldo del crédito a la vivienda si esta cartera de crédito ya presenta rasgos de maduración. Esto significa que cuanto más antiguo es un crédito a la vivienda una mayor proporción del pago que realiza el cliente se destina al pago de amortización que al de intereses. De esta forma, la mayor amortización reduce rápidamente el saldo insoluto del crédito.

No obstante lo anterior, las perspectivas del crédito bancario a la vivienda para el actual año también son positivas, pues en el primer cuatrimestre la tasa de crecimiento anual nominal promedio del saldo de esta categoría de créditos fue de 10.7% en tanto que en el mismo periodo de 2011 la tasa de crecimiento promedio fue menor y de 8.2%. En la medida en que persista un entorno macroeconómico favorable que de manera particular se refleje en un dinámico crecimiento del empleo formal, se tendrá como resultado que el crédito a la vivienda seguirá creciendo a tasas altas.

2.a.5 Perspectivas del crédito bancario en 2012: se anticipa un mejor desempeño del crédito en este año en relación con el año pasado

Para 2012 esperamos en BBVA Research, en nuestro escenario base, que la tasa de crecimiento del PIB sea de 3.7%. Este dinamismo de la actividad económica permitirá que la tasa de crecimiento promedio anual nominal del crédito bancario total otorgado al sector privado sea de 14.8%, la cual es mayor a la tasa de 13.1% que se registró en 2011. Cabe mencionar que si en 2012 el PIB crece a una tasa mayor, como podría ser del 4%, esto implicará un impulso adicional a la expansión del crédito bancario, y éste podría crecer a una tasa nominal promedio superior al 15%.

Por otra parte, para 2012 se espera que la principal fuente de crecimiento del crédito bancario sea el otorgado al consumo. Como se comentó, en 2011 la tasa de crecimiento promedio anual nominal de esta categoría crediticia fue de 17.4% y en 2012 ésta probablemente será de 19.2%. Cabe mencionar que la parte más dinámica del crédito al consumo en 2011 se registró en el segundo semestre de ese año, pues en la primera mitad la tasa de crecimiento promedio nominal fue de 13.3%, y ésta aumentó a 21.5% en el segundo semestre. Se considera que en el crédito al consumo conservará una alta tasa de crecimiento en el primer semestre de 2012, la cual se irá desacelerando gradualmente en el resto del año.

Por lo que respecta al crédito a empresas y a la vivienda se estima que en 2012 éstos crezcan a un ritmo poco mayor del que registraron en 2011. De manera particular se tuvo que en 2011 la tasa de crecimiento promedio nominal del crédito bancario a la vivienda y a empresas fue de 8.1% y 13.3%, respectivamente. Para 2012 se espera que la tasa de crecimiento promedio anual sea de 9.6% para vivienda y de 14.8% para empresas.

En la medida en que la economía siga mostrando un ritmo de crecimiento sostenido y signos de fortaleza, la demanda y la oferta de crédito al sector privado continuarán fluyendo. Lo anterior significa que un entorno macroeconómico favorable de crecimiento y de estabilidad de precios implica riesgos acotados, además de que estos factores generan condiciones que favorecen que la demanda y la oferta de crédito sigan creciendo.

Gráfica 11

Crédito Total de la Banca Comercial y PIB (Tasa de Crecimiento Anual Real y Nominal, %)



Fuente: BBVA Research estimaciones propias y datos de Banco de México e INEGI.

Cuadro 1

Crédito Bancario Total y PIB (Tasas de Crecimiento Anual Real y Nominal, %)

	Observado hasta IV-11; estimado desde I-2012			Tasas de crecimiento promedio anual, %		
	Crédito Tasa Nominal	Crédito Tasa Real	PIB	Crédito Tasa Nominal	Crédito Tasa Real	PIB
I-09	10.6	4.3	-7.5			
II	4.4	-1.2	-9.7			
III	0.9	-3.8	-5.6			
IV	-2.2	-5.6	-2.2			
2009	3.4	-1.6	-6.2			
I-10	-1.6	-6.2	4.5			
II	2.4	-1.2	7.8			
III	5.8	2.1	5.4			
IV	8.8	4.3	4.4			
2010	3.9	-0.3	5.5			
I-11	10.9	7.6	4.4			
II	12.4	8.8	3.2			
III	14.3	10.8	4.5			
IV	14.9	10.7	3.7			
2011	13.1	9.5	3.9			
I-12	16.4	12.0	3.9			
II	14.8	10.6	3.8			
III	14.1	9.8	3.4			
IV	14.0	9.7	3.6			
2012	14.8	10.5	3.7			

Fuente: BBVA Research estimaciones propias y datos de Banco de México e INEGI.

2.b Captación Bancaria: Evolución Reciente y Perspectivas

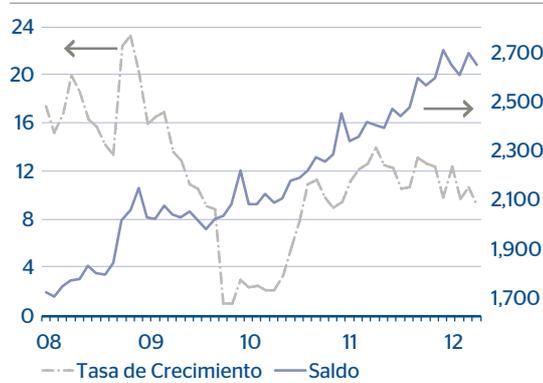
2.b.1 Captación tradicional: positivo desempeño

El ritmo de crecimiento de la captación tradicional de la banca comercial, la cual es la suma de la realizada en instrumentos tradicionales de ahorro a la vista y a plazo, del cuarto trimestre de 2009 al segundo de 2010 fue modesto y se ubicó en 2.7% en promedio anual nominal. Esta tasa de crecimiento fue el efecto rezagado de la recesión de 2009, año en que el PIB se redujo 6.1%. A partir del segundo semestre de 2010 la tasa de crecimiento promedio anual de la captación tradicional aumentó significativamente y en ese periodo ésta fue de 9.8%. Este mejor desempeño del ahorro bancario fue consecuencia del crecimiento del PIB en ese año (5.5%). Además, el favorable desempeño de la captación tradicional continuó en 2011, y la tasa de crecimiento promedio que se registró en ese año fue 12%. En el primer cuatrimestre de 2012 esta tasa promedio siguió siendo alta y fue de 10.6% (Gráfica 12).

El alto ritmo de crecimiento que la captación bancaria tradicional ha registrado en los 16 meses que transcurrieron de enero de 2011 a abril de 2012 refleja un desempeño positivo tanto de la economía como de la banca, y de esta última en particular en el tema de la captación de ahorro. En la medida en que siga prevaleciendo un entorno macroeconómico positivo la captación bancaria seguirá registrando un destacado desempeño.

Gráfica 12

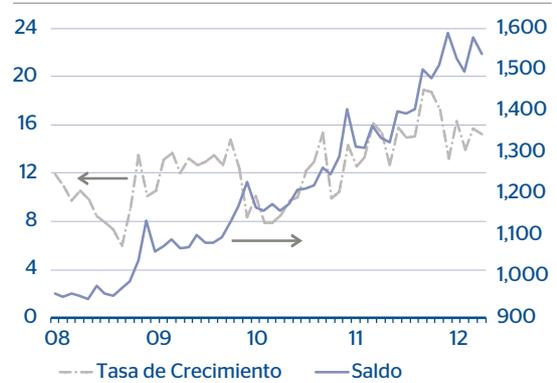
Captación Total de la Banca Comercial (Saldos en mmp Corrientes y Tasa de Crecimiento Anual Nominal, %)



Fuente: BBVA Research con datos de Banco de México.

Gráfica 13

Captación a la Vista de la Banca Comercial (Saldos en mmp Corrientes y Tasa de Crecimiento Anual Nominal, %)



Fuente: BBVA Research con datos de Banco de México.

2.b.2 Captación a la vista: es el instrumento de ahorro bancario más dinámico

A lo largo de 2010 la captación bancaria a la vista creció y su tasa de crecimiento anual promedio del primer semestre fue menor (9%) a la del segundo semestre (12.6%). En 2011 el dinamismo de la captación a la vista todavía fue mayor y su tasa de crecimiento nominal anual promedio aumentó a 15.3%. Entre los factores que en 2011 impulsaron el crecimiento de la captación a la vista están el crecimiento del PIB (3.9%) y la disminución en la tasa de inflación. En 2010 esta última registró un promedio anual de 4.2% y para 2011 bajó a 3.4% (Gráfica 13). Cabe mencionar que la expansión del PIB impulsa a la captación a la vista porque aumenta el ingreso y las transacciones de los agentes económicos. Por su parte, la menor inflación también favorece a la captación a la vista porque reduce el costo de oportunidad de mantener recursos líquidos como sucede con este tipo de captación bancaria.

La tasa de crecimiento nominal promedio anual de la captación a la vista ha seguido siendo alta y en el primer cuatrimestre de 2012 fue de 15.3% (Gráfica 13). Esta tasa fue mayor a la promedio de 14.4% que esta captación registró en el mismo lapso de 2011. Estas cifras indican que el comportamiento de la captación a la vista sigue siendo muy favorable.

Gráfica 14

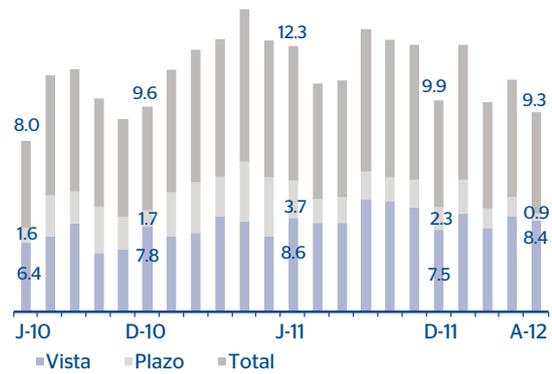
Captación a Plazo de la Banca Comercial (Saldos en mmp Corrientes y Tasa de Crecimiento Anual Nominal, %)



Fuente: BBVA Research con datos de Banco de México.

Gráfica 15

Captación Tradicional: Aportación al Crecimiento Nominal de la Captación por Componente (%)



Fuente: BBVA Research con datos de Banco de México.

2.b.3 Captación a Plazo: con moderado crecimiento y menor aportación al crecimiento de la captación tradicional

Desde 2009 a la fecha el desempeño de la captación a plazo ha sido más modesto que el de la captación a la vista. Esto es resultado del importante efecto que tuvo la recesión de 2009 sobre este instrumento de ahorro, pues la disminución en el ingreso que ésta implicó redujo el monto de recursos que se pudieron canalizar hacia ese instrumento de ahorro bancario. El efecto de la caída del PIB de 2009 y la mayor preferencia que los ahorradores mostraron por instrumentos de ahorro a la vista fueron factores que influyeron para que el crecimiento promedio nominal de la captación bancaria a plazo en 2010 fuera modesto y de 1.7%. En 2011 este crecimiento promedio aumentó a 8% y para el primer cuatrimestre de 2012 fue de 4.7% (Gráfica 14).

Desde el inicio de 2010 a la fecha, la tasa de crecimiento de la captación a plazo ha sido menor a la de la captación a la vista. Esto se ha visto reflejado en una menor contribución de la captación a plazo al crecimiento de la captación tradicional, como se muestra en la Gráfica 15. En cambio, la aportación de la captación a la vista al crecimiento de la captación tradicional ha sido la que ha tenido la mayor importancia absoluta y relativa.

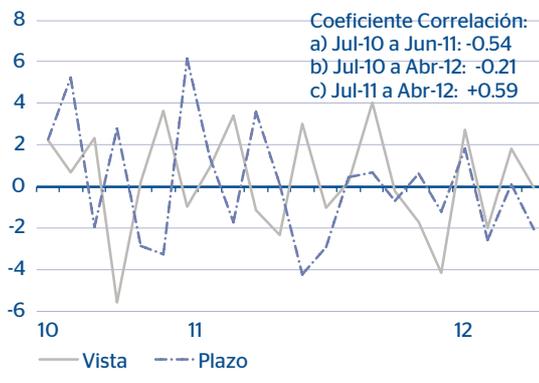
2.b.4 Captación a Plazo: menor dinamismo debido a que enfrenta sustitución por parte de otros instrumentos de ahorro

El menor dinamismo de la captación a plazo en los dos últimos años en gran medida se explica por dos factores. En primer lugar, es posible que la captación a la vista haya sustituido en alto grado a la captación a plazo, particularmente del segundo semestre de 2010 al primero de 2011¹. Es decir, en este periodo el aumento del predominio de la captación a la vista, visto éste como incrementos mensuales en su tasa de crecimiento anual, estuvo acompañado de pérdida de importancia de la captación a plazo, pues la tasa de crecimiento de esta última disminuía frecuentemente en el periodo considerado. El resultado final fue una importante expansión de la captación a la vista al mismo tiempo que la captación a plazo se estancó. La validez de esta explicación aplica del tercer trimestre de 2010 al segundo de 2011, como se ilustra en la Gráfica 16.

¹ Una forma de ver la relación inversa o grado de sustitución entre estas dos variables es mediante su coeficiente de correlación (CC), el cual debe ser negativo si una variable sustituye a la otra. El CC entre la diferencia mensual de las tasas de crecimiento anuales de la captación a la vista y de la captación a plazo fue de -0.54 de julio de 2010 a junio de 2011.

Gráfica 16

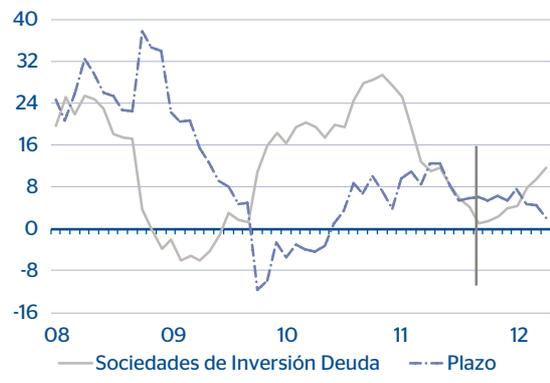
**Captación a la Vista y a Plazo:
Diferencia Mensual de la Tasa de Crecimiento
Real Anual**



Fuente: BBVA Research con datos de Banco de México.

Gráfica 17

**Captación a Plazo y Sociedades de Inversión de
Deuda
(Tasas de Crecimiento Anual Nominal, %)**



Fuente: BBVA Research con datos de la CNBV.

Otro factor que también ha afectado a la captación a plazo ha sido la expansión de las sociedades de inversión de deuda (SID). Éstas son instrumentos de ahorro que en la práctica son sustitutos de la captación bancaria a plazo, y generalmente ha sucedido que cuando una ha crecido de manera dinámica la otra lo ha hecho de manera modesta o se ha contraído. Cabe mencionar que esa relación inversa ha dejado de operar temporalmente debido a la existencia de otros factores. Una vez que estos éstos dejan de tener impacto, la relación inversa entre la captación a plazo y las SID se ha restituido. Como se aprecia en la Gráfica 17, durante el segundo y el tercer trimestre de 2011 esa relación inversa no estuvo presente, y fue a partir de octubre de ese año que ésta volvió a presentarse.² Esto último explica por qué la tasa de crecimiento nominal anual de la captación a plazo se redujo de 5.4% en octubre de 2011 a 2% en abril de 2012 en tanto que la tasa de crecimiento de las SID aumentó de 1.6% a 11.8% en esos meses.

2.b.5 Sociedades de inversión de deuda (SID): empiezan a dar señales de importante reactivación

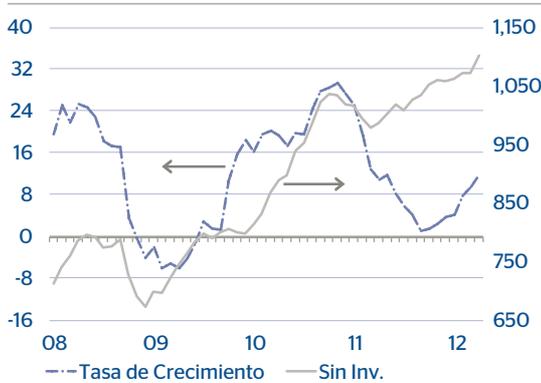
Al final de 2008 las SID mostraron una severa contracción de su saldo debido a que en octubre de ese año éstas registraron importantes minusvalías. La recesión de 2009 no afectó a las SID, y conforme se fue eliminando el efecto de esas minusvalías a lo largo de ese año esas sociedades de inversión empezaron a recuperarse y volvieron a crecer. En 2010 el ritmo de expansión de las SID fue alto y de 22.6% en promedio. Éste no se sostuvo en 2011, pues en la primera mitad de ese año su tasa de crecimiento nominal promedio primero bajó a 14.8% y en la segunda parte ésta se redujo a 3.2%. Es posible que el modesto dinamismo que las SID reportaron en 2011 se deba a que en cierto grado los recursos que pudieron haberse canalizado a las SID lo hicieron hacia la captación a la vista de forma similar a como también sucedió con la captación a plazo. Como se comentó, el proceso de expansión de las SID se reactivó al final de 2011, y su ritmo de crecimiento ha sido creciente y en abril de 2012 la tasa de crecimiento nominal anual fue de dos dígitos y de 11.8% (Gráfica 18).

² La relación inversa entre la captación bancaria a plazo y el ahorro que se canaliza a las SID también se puede apreciar por un CC negativo. De enero de 2005 a junio de 2010 el CC entre las tasas de crecimiento de estas dos variables fue de -0.44. Cabe mencionar que de julio de 2010 a junio de 2011 el CC entre las tasas de crecimiento de estas dos variables fue positivo y de 0.20, lo cual indica que en ese periodo la captación a plazo y las SID se movieron en la misma dirección dejando de competir entre sí. Posiblemente esto fue consecuencia del impacto temporal en ambas variables de alguna otra, como bien pudo haber sido la captación a la vista. La relación inversa se restableció a partir de julio de 2011, y desde ese mes a abril de 2012 el CC entre la captación a plazo y las SID fue negativo y de -0.79.

Cabe mencionar que generalmente la captación a la vista y las SID se comportan de manera similar: si una crece la otra también lo hace.³ Sin embargo, de julio de 2010 a septiembre de 2011 se presentó una relación inversa de manera temporal entre estas dos variables. Lo anterior indica que estos dos instrumentos de ahorro pasaron por un periodo en el que el alto dinamismo de la captación a la vista también implicó el desplazamiento de las SID. Cabe mencionar que ha sido desde diciembre de 2011 a abril de 2012 que la relación entre estas dos variables ha vuelto a ser positiva. Lo anterior estaría indicando que las SID ya dejaron atrás el efecto adverso del alto dinamismo de la captación a la vista para ahora empezar a crecer en función de la expansión del PIB. El favorable comportamiento que las SID han registrado a partir desde los últimos meses de 2011 y en los primeros cuatro de 2012 permite pensar que éste continuará a la largo del año sustentado por el crecimiento del PIB (Gráfica 18).

Gráfica 18

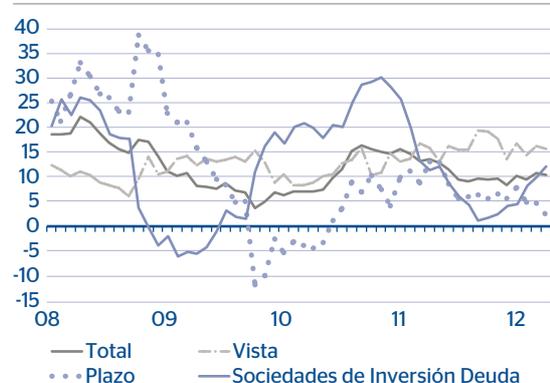
Sociedades de Inversión de Deuda (SalDOS en mmp Corrientes y Tasa de Crecimiento Anual Nominal, %)



Fuente: BBVA Research con datos de Banco de México.

Gráfica 19

Captación de la Banca Comercial: Ampliada, Vista, Plazo y Sociedades de Inversión (Tasas de Crecimiento Anual Nominal, %)



Fuente: BBVA Research con datos de la CNBV.

2.b.6 Captación total (captación tradicional más Sociedades de Inversión de Deuda): más estable y muestra la tendencia de corto plazo de los principales instrumentos de ahorro

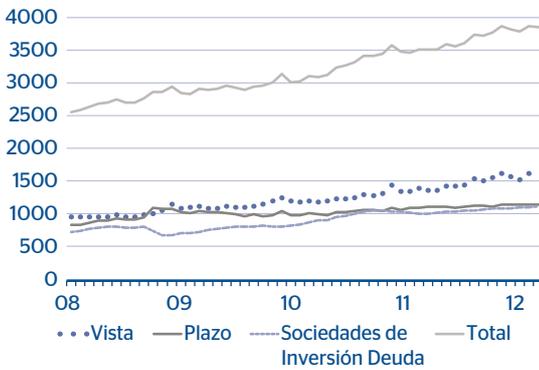
La captación total o captación ampliada es la suma de la captación bancaria tradicional (vista más plazo) y de las SID. La recesión de 2009 hizo que ésta registrara una tasa de crecimiento promedio nominal anual relativamente baja de 7.6%. El crecimiento del PIB que se ha presentado desde 2010 permitió que esta tasa de crecimiento promedio aumentara a 9.7% en 2010 y a 12% en 2011. En el primer cuatrimestre de 2012 ésta fue de 9.9% (Gráfica 19).

Cabe mencionar que en la medida en que la captación total es la suma de tres componentes (captación a la vista, a plazo y SID, esta es una razón por la cual su comportamiento resulta ser el promedio ponderado de sus partes. Por esta razón la captación total presenta una evolución más estable que la de cada uno de sus componentes, lo cual la transforma en una mejor medida para analizar la evolución del ahorro total en el corto plazo. Esto también es importante si se tienen presentes los casos en que un instrumento de ahorro sustituye a otro, pero el comportamiento agregado de éstos presenta una determinada tendencia. Por otra parte, la Gráfica 21 indica que desde enero de 2011 hasta abril de 2012 el componente de la captación ampliada que en promedio más ha aportado a su crecimiento ha sido la captación a la vista, seguido de las SID y de la captación a plazo.

³ La relación positiva entre las tasas de crecimiento de estas dos variables se aprecia por un CC positivo. De enero de 2001 a junio de 2011 éste fue de + 0.47. Sin embargo, de julio de 2010 a septiembre de 2011 el CC entre estas variables fue negativo y de -0.71. Es decir, en ese lapso el crecimiento de la captación a la vista afectó a la expansión de las SID.

Gráfica 20

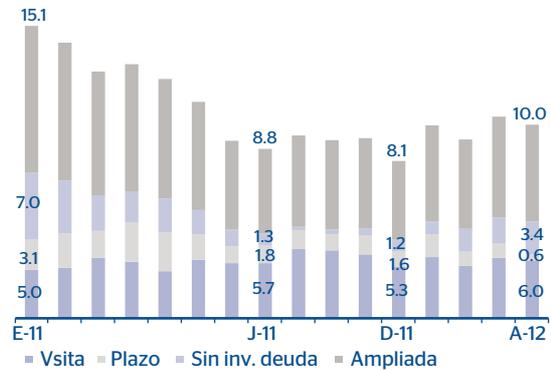
Captación de la Banca Comercial: Total, Vista, Plazo y Sociedades de Inversión de Deuda (Saldos en mmp Corrientes)



Fuente: BBVA Research con datos de Banco de México e INEGI.

Gráfica 21

Captación Ampliada: Captación a la Vista, a Plazo y en SID: Aportación al Crecimiento de la Captación Ampliada, %



Fuente: BBVA Research con datos de Banco de México e INEGI.

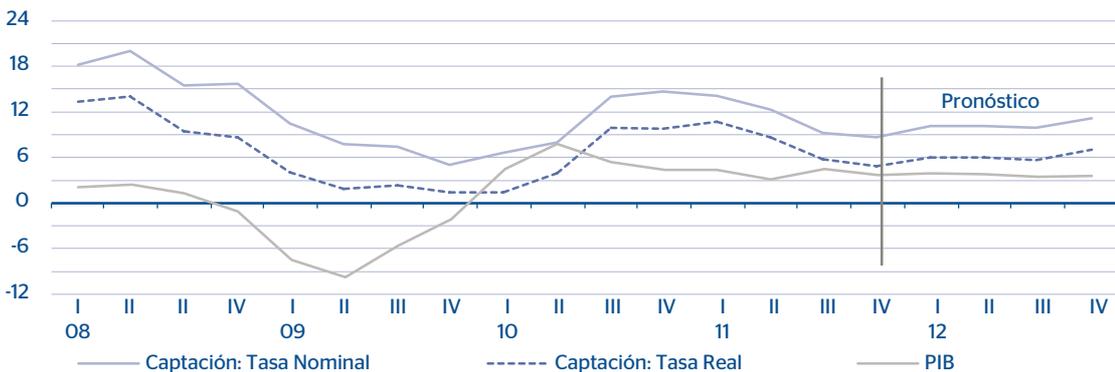
2.b.7 Perspectivas de la Captación: en 2012 continuará el desempeño positivo del ahorro

Las perspectivas de la captación total para 2012 son favorables, pues en gran medida el impulso para su expansión provendrá del crecimiento esperado del PIB para el año, que es de 3.7% según nuestro escenario base en BBVA Research. Dadas las actuales perspectivas favorables de la economía, es posible que el crecimiento del PIB pueda ser mayor y de 4% en 2012.

El crecimiento esperado de la actividad económica de 3.7% permitirá que la captación total registre en 2012 una tasa de crecimiento nominal anual promedio de 10.3%. Este crecimiento está dado por un importante dinamismo de la captación a la vista, para la cual se espera un crecimiento promedio nominal de 14.4%, y que las SID y de la captación a plazo registren tasas de crecimiento promedio de 9% y 6.2%, respectivamente (Gráfica 22).

Gráfica 22

Captación Total* de la Banca Comercial y PIB (Tasa de Crecimiento Anual Real y Nominal, %)



* Captación total = captación bancaria tradicional (vista + plazo) + sociedades de inversión de deuda
Fuente: BBVA Research estimaciones propias y datos de Banco de México e INEGI.

Cuadro 2

Captación Total* y PIB (Tasas de Crecimiento Anual Real y Nominal, %)

	Observado hasta IV-11; estimado desde I-2012			Tasas de crecimiento promedio anual, %			
	Captación Tasa Nominal	Captación Tasa Real	PIB	Captación Tasa Nominal	Captación Tasa Real	PIB	
I-09	10.4	4.1	-7.5				
II	7.7	1.9	-9.7				
III	7.3	2.3	-5.6				
IV	5.1	1.4	-2.2	2009	7.6	2.4	-6.2
I-10	6.5	1.5	4.5				
II	7.9	4.0	7.8				
III	14.0	9.9	5.4				
IV	14.6	9.8	4.4	2010	10.8	6.3	5.5
I-11	14.0	10.7	4.4				
II	12.2	8.7	3.2				
III	9.1	5.8	4.5				
IV	8.5	4.9	3.7	2011	11.0	7.5	3.9
I-12	10.1	6.0	3.9				
II	10.1	6.1	3.8				
III	9.8	5.7	3.4				
IV	11.1	7.0	3.6	2012	10.3	6.2	3.7

* Captación total = captación bancaria tradicional (vista + plazo) + sociedades de inversión de deuda.

Fuente: BBVA Research estimaciones propias y datos de Banco de México e INEGI.

En la medida en que en 2012 prevalezca el entorno macroeconómico favorable que en BBVA Research esperamos, el ahorro que se canaliza a instrumentos bancarios y a las SID continuará creciendo. Asimismo, hay que tener presente que en la medida en que las principales variables macroeconómicas entren en un periodo de crecimiento estable también se reflejará en la tasa de crecimiento de la captación total. Esta última crecerá de manera sostenida y la tasa de crecimiento promedio anual no registrará grandes variaciones. En este sentido, la tasa de crecimiento nominal promedio esperada de la captación total en 2012 de 10.3% no representa una gran diferencia con respecto a la tasa que registró el año anterior de 12%, así como tampoco lo es con la tasa de crecimiento promedio de 9.6% de 2000 a 2011, la cual se puede considerar como tasa promedio de largo plazo.

Recuadro 1: El Buen Fin

Objetivo de El Buen Fin

El 9 de noviembre de 2011 el Presidente Calderón anunció la iniciativa de "El Buen Fin: el fin de semana más barato del año". Ésta fue una idea surgida del sector privado para impulsar el crecimiento de la actividad económica y el empleo a través de un incremento en la demanda de bienes y servicios. Esto último se logró beneficiando a los consumidores otorgándoles atractivos precios y descuentos.

Principales características de El Buen Fin

De manera precisa, El Buen Fin consistió en la aplicación de descuentos en establecimientos comerciales durante los cuatro días que transcurrieron del viernes 18 al lunes 21 de noviembre. Ese fin de semana fue largo, pues el lunes 21 no fue laborable debido a la conmemoración del Aniversario de la Revolución Mexicana.¹

Las principales medidas que se acordaron para impulsar la demanda de bienes y servicios que se instrumentaron durante los días de El Buen Fin consistieron en:

- 1) La participación de más de 30,000 establecimientos comerciales, dentro de los cuales se contaron las 27,500 tiendas que integran a la Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales (ANTAD), además de entidades que ofrecen servicios no financieros en todo el país. Estos establecimientos ofrecieron descuentos de al menos un 10% respecto a su precio de venta normal.
- 2) Los bancos ofrecieron a los consumidores planes de compras con pagos diferidos a meses sin cargo de intereses o a tasas de interés reducidas.
- 3) El Gobierno Federal adelantó una parte del aguinaldo a los trabajadores de instituciones del gobierno para que dispusieran de recursos y aprovecharan las ofertas. También giró instrucciones a las dependencias para que afiliaran a sus trabajadores al Instituto del Fondo Nacional para el Consumo de los Trabajadores (INFONACOT).²

Resultados de El Buen Fin

Los resultados iniciales de El Buen Fin fueron favorables. Por ejemplo, la Procuraduría Federal del Consumidor reportó que, según una encuesta que efectuó entre 1,809 personas que visitaron 15 tiendas de autoservicios y centros comerciales, las compras realizadas presentaron las siguientes características:

- 1) 46% de los consumidores adquirieron bienes durante El Buen Fin motivados por la campaña publicitaria.
- 2) 60% de los consumidores que adquirieron bienes se beneficiaron de descuentos o promociones de venta especiales. Dentro de este grupo, 72% obtuvieron un descuento en el precio, 60% encontraron condiciones de venta iguales o mejores que en otros días y 70% pensaron que El Buen Fin satisfizo sus expectativas.
- 3) Las mercancías que más se adquirieron durante El Buen Fin y que representaron el 70% de las ventas fueron: ropa y calzado (43%), artículos electrodomésticos y para el hogar (14%), y alimentos y bebidas (13%).
- 4) Los medios de pago más utilizados durante El Buen Fin fueron: efectivo (55%), tarjetas de crédito bancarias (20%), tarjetas de débito bancarias (13%) y tarjetas de crédito de cadenas comerciales (10%). Además, el 2% de los consumidores encuestados llenaron una solicitud para tarjeta de crédito mientras compraban mercancías durante ese fin de semana.³

A su vez, la Confederación Nacional de Cámaras de Comercio (CONCANACO) reportó que durante el Buen Fin se logró incrementar las ventas en 106 mil millones de pesos y se ofrecieron descuentos a los consumidores del 10 al 80%, tanto en productos como en servicios turísticos. Lo anterior, según la CONCANACO, significó un incremento del 37.2% en las ventas y con esto se logró proteger el empleo y fortalecer el mercado interno mexicano.⁴

¹ Esta iniciativa es similar a la del Viernes Negro (Black Friday) posterior al Día de Acción de Gracias en Estados Unidos, el cual debe su nombre al hecho de que muchos comercios reportan sus mayores ventas durante ese día. En ese país, al menos desde el siglo XIX el Día de Acción de Gracias marca el inicio del periodo de compras de fin de año y se caracteriza por diversas celebraciones y ofertas. Las tiendas departamentales, en particular, patrocinan desfiles para lanzar sus primeras campañas navideñas. Probablemente el más conocido de estos desfiles es el de la cadena Macy's que se lleva a cabo en la ciudad de Nueva York desde 1924 (para más detalles, ver <http://www.theblackfriday.com/what-is-black-friday.shtml>, <http://www.time.com/time/business/article/0,8599,1942935,00html#ixzzpKK5aRr4>, o http://topics.nytimes.com/top/reference/timestopics/subjects/r/retail_stores_and_trade/black_friday/index.html).

² Para conocer más detalles acerca de El Buen Fin, ver www.elbuenfin.org

³ Fuente: Procuraduría Federal del Consumidor, "PROFECO da a Conocer Resultados sobre la Encuesta Aplicada Durante El Buen Fin," Comunicado de Prensa, 24 de noviembre de 2011.

⁴ Fuente: Confederación Nacional de Cámaras de Comercio, "Por votación unánime del CCE, Concanaco Servytur coordinará El Buen Fin 2012", Comunicado de Prensa, 20 de enero de 2012.

Walmart, la cadena minorista más grande de México, reportó un incremento del 26% en sus utilidades trimestrales al cierre del 2011 al lograr ganancias netas por 226.5 millones de pesos en el cuarto trimestre, atribuido parte de esto también a la reacción positiva de los consumidores a las ofertas y promociones impulsadas por El Buen Fin.⁵ Entre las instituciones financieras también se reportaron notables aumentos en la facturación con tarjetas bancarias. En BBVA Bancomer, por ejemplo, durante ese periodo se registró un aumento de 65% en la facturación en las compras con tarjetas de crédito con respecto al mismo lapso del año anterior.⁶

Efectos del El Buen Fin sobre la actividad económica y el crédito

Para ver si estos buenos resultados son significativos a nivel de la economía y del sistema financiero es necesario examinar los datos más agregados. Por lo que se refiere al crédito, cabe mencionar que el saldo del crédito otorgado mediante la tarjeta de crédito bancaria (TDC) en noviembre de 2011 creció 4.3% nominal con respecto al mes inmediato anterior. Esta se compara favorablemente con la tasa de crecimiento mensual más alta que el crédito con TDC ha registrado, y que fue de 4.8% en noviembre de 2006. Es más, sólo en abril y en agosto de 2007 este tipo de crédito registró tasas de crecimiento mensuales superiores al 3% y éstas fueron de 3.5 y 3.6%, respectivamente. El dinamismo del crédito al consumo otorgado mediante TDC en noviembre de 2011 bien pudo deberse al efecto positivo de El Buen Fin si se tiene en cuenta que el 20% de

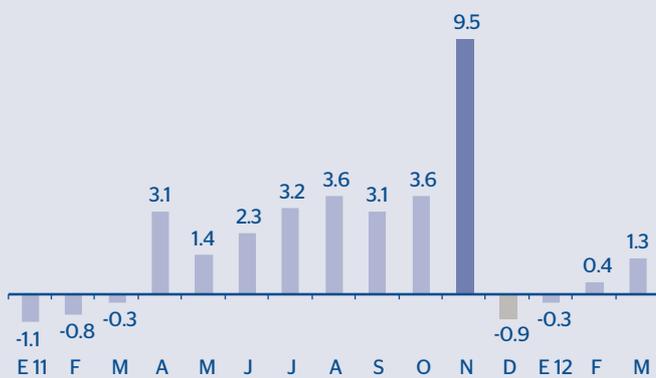
las compras realizadas en ese evento se efectuaron con este instrumento de crédito.

No obstante lo anterior, también cabe mencionar que el saldo del crédito otorgado con la TDC de diciembre de 2011 fue menor al de noviembre de ese año en 0.4% (0.9 millones de pesos) en términos nominales. Esta reducción en el saldo de esta categoría crediticia se muestra en la Gráfica 23 y sugiere que parte de las ventas realizadas en noviembre a crédito inducidas por El Buen Fin fueron adquisiciones que los consumidores realizaron como anticipación de sus compras navideñas de diciembre. Si esto no hubiera sucedido, entonces era de esperarse que el saldo del crédito otorgado con TDC también hubiera aumentado en diciembre de 2011 y no se hubiera reducido en el 0.4% referido.

En cuanto al impacto en ventas, el índice de ventas a menudeo (IVM) que el INEGI publica también sugiere que en cierta medida El Buen Fin anticipó las ventas de diciembre. La tasa de crecimiento mensual del IVM en noviembre de 2011 fue de 5.4%, la cual fue mucho más alta de lo que ésta ha registrado en años anteriores. A su vez, la tasa de crecimiento mensual del IVM en diciembre de 2011 se ha ubicado en 22.2%; este incremento en realidad ha sido el más bajo registrado en un mes de diciembre desde 2002 (que suele caracterizarse por presentar la mayor variación positiva en el IVM del año), como lo indica la Gráfica 24. De esta manera, la dinámica de las ventas al menudeo refuerza la idea de que El Buen Fin en cierto grado anticipó en noviembre parte de las ventas que se realizan en diciembre.

Gráfica 23

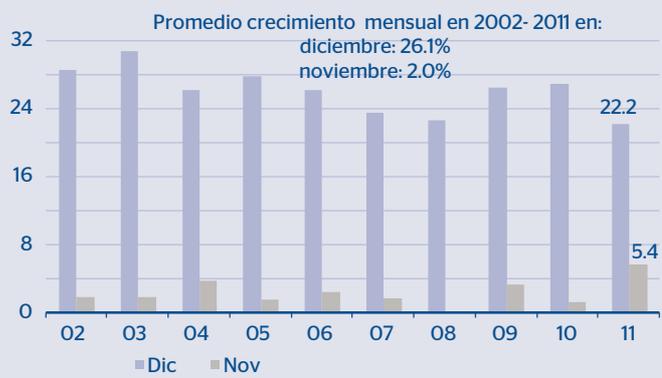
Crédito al Consumo: Incremento Mensual del Saldo de Tarjeta de Crédito (Cifras en mmp Corrientes 2012)



Fuente: BBVA Research con datos de Banco de México.

Gráfica 24

Índice de Ventas Menudeo: (Tasa de Crecimiento Mensual del Índice en Diciembre y Noviembre, %)



Fuente: BBVA Research con datos de Banco de México.

⁵ Fuente: Morales, M., "Reporta Wal-Mart de México incremento del 26% en utilidades trimestrales," International Business Times, 21 de febrero de 2012.
⁶ Fuente: Román, R., "El Buen Fin disparó uso de crédito: Bancomer," El Universal, 2 viernes 2 de diciembre de 2011.

Finalmente, para medir el posible impacto en el empleo es necesario revisar las cifras del Instituto Mexicano del Seguro Social con respecto al número de empleos formales creados. No obstante, para el periodo de análisis relevante, entre noviembre y diciembre de 2011, no hay una forma clara de discernir el impacto de El Buen Fin. La razón es que el mes de diciembre tradicionalmente reporta una caída estacional en este indicador. Además, los dos años anteriores tampoco aportan información adicional por las importantes fluctuaciones registradas en esos años (de baja en 2009 y de recuperación en 2010).

Valoración de El Buen Fin

En conclusión se puede decir que El Buen Fin tuvo un buen inicio. A los consumidores les permitió adquirir bienes y servicios a menores precios y en mejores condiciones de pago que los que usualmente enfrentan en esa época del año. Las cifras acerca de la evolución del crédito otorgado mediante TDC muestran que los consumidores interpretaron correctamente la iniciativa como una medida temporal que les incentivó a adelantar compras que usualmente efectúan en diciembre. Las cifras de actividad económica acerca de ventas al menudeo y el empleo también mostraron un ligero fortalecimiento respecto a lo observado en otros años.

Dados los positivos resultados que El Buen Fin arrojó en 2011, la edición en 2012 de esta iniciativa también podrá ser favo-

rable para la economía de los hogares y las empresas en la medida en que se incorporen más establecimientos comerciales y se consolide como una fecha propicia para realizar compras o viajar. En la medida en que se trata de un evento que dura un fin de semana largo es difícil pensar que éste pueda tener un efecto permanente en la trayectoria de las variables económicas, pero sí en cambio podría marcar un cambio en la tendencia estacional de estas últimas.

Referencias:

Confederación Nacional de Cámaras de Comercio, "Por votación unánime del CCE, Concanaco Servytur coordinará El Buen Fin 2012", Comunicado de Prensa, 20 de enero de 2012.

Morales, M., "Reporta Wal-Mart de México incremento del 26% en utilidades trimestrales," International Business Times, 21 de febrero de 2012.

Presidencia de la República, "Lanzamiento de la Iniciativa: El Buen Fin", Comunicado de Prensa, 9 de noviembre de 2011.

Procuraduría Federal del Consumidor, "PROFECO da a Conocer Resultados sobre la Encuesta Aplicada Durante El Buen Fin," Comunicado de Prensa, 24 de noviembre de 2011.

Román, R. "El Buen Fin disparó uso de crédito: Bancomer," El Universal, 2 viernes 2 de diciembre de 2011.

3. Temas Especiales

3.a ¿Qué Nos Dice el Censo Económico 2009 Respecto al Manejo de Cuentas Bancarias entre las Empresas Mexicanas?

3.a.1 Introducción

En el número anterior de *Situación Banca México* (Noviembre 2011) se analizaron las características de las empresas que tienen acceso a crédito o financiamiento a partir de la información del Censo Económico 2009. El análisis de la información censal sobre obtención y uso de crédito complementa la información que se recaba a través de otras fuentes oficiales sobre el crédito bancario a empresas (ver Recuadro 2: Una Comparación de las Diferentes Fuentes de Información Acerca del Acceso y Uso del Crédito Bancario entre las Empresas de México). No obstante, por lo que se refiere al uso de cuentas bancarias entre empresas, hasta nuestro mejor conocimiento no hay otras fuentes oficiales en México. Así que los datos del Censo ofrecen un primer vistazo sobre esta materia.

La información censal ilustra características de las unidades económicas que usan instrumentos de depósito, los cuales potencialmente otorgan acceso a la mayoría de los otros servicios que un banco puede ofrecer (crédito, seguros, etc), generando un vínculo inicial entre la empresa y el sistema bancario. Adicionalmente dichas cuentas pueden emplearse como un vehículo para acercar servicios bancarios a otros usuarios, por ejemplo, las empresas pueden realizar pagos electrónicos de nómina y a sus proveedores así como recibir pagos de sus clientes en la medida en que manejan una cuenta bancaria a partir de la cual dispersar y captar los recursos. Por esta razón, en esta sección de *Situación Banca México* se analizan las principales características dichas empresas.

De las 3,437,645 unidades económicas del sector privado y paraestatal reportadas por el Censo,¹ 668,574 (19.4%) manejaron una cuenta bancaria de cheques, ahorro o inversión (Cuadro 3). De esta manera, el número de empresas que manejaron una cuenta bancaria en 2008 es más del triple del número de empresas que obtuvieron un crédito bancario en ese año. El uso de este instrumento varía considerablemente de acuerdo al tamaño de la empresa, medido a través de su personal ocupado.

Entre las 3,284,048 unidades económicas más pequeñas (con 0 a 10 personas ocupadas) sólo el 16.7% (550,296 unidades económicas) contó con una cuenta bancaria. A medida que el tamaño de empresa se incrementa, el porcentaje de unidades con una cuenta bancaria también aumenta, siendo este mayor a 90% entre empresas medianas y grandes (con más de 50 personas ocupadas). Cabe señalar, no obstante, la preponderancia de las empresas con 10 o menos personas ocupadas en el total, pues representan el 82% del total de empresas que manejan cuenta bancaria.

Entre las 668,574 unidades económicas que manejan una cuenta bancaria, 14% cuentan con crédito bancario, 25% con financiamiento no bancario y el resto (61%) no reporta crédito o financiamiento (Gráfica 25). De manera congruente con la idea de que si una empresa tiene una cuenta bancaria es más probable que tenga otros productos financieros, 39% del total de empresas con cuenta bancaria obtienen algún tipo de financiamiento, superior al 25% que obtiene algún tipo de financiamiento a pesar de carecer de una cuenta bancaria.

¹ Estas cifras incluyen unidades económicas no dedicadas a actividades de generación, transmisión y distribución de energía eléctrica, suministro de agua y de gas por ductos al consumidor final, las financieras, las del Sector Público, las organizaciones religiosas y las viviendas con actividad económica en un lugar de uso compartido. Para responder las preguntas del Cuestionario de Crédito y Cuentas bancarias, INEGI sólo incluye información de matrices y establecimientos únicos. Para efectos operativos, INEGI divide el universo de unidades económicas en "Pymes" para establecimientos pequeños y "SEG" para establecimientos grandes y empresas. En "SEG" hay establecimientos únicos (no comparten la razón social con otro establecimiento) y empresas (más de un establecimiento con una misma razón social). Fuente: INEGI.

Servicio de Estudios Económicos
del Grupo BBVA

Cuadro 3

Unidades Económicas que Operaron en 2008, por Condición de Manejo de Cuenta Bancaria (Número de Unidades y Porcentaje)

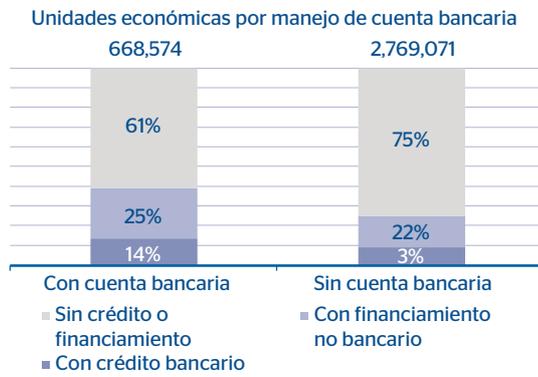
Estratos de personal ocupado	Número de unidades económicas del sector privado y paraestatal*			Proporción por estrato de personal ocupado (%)		Proporción del total que maneja cuenta bancaria
	Total	Manejaron cuenta bancaria	No manejaron cuenta bancaria	Manejaron cuenta bancaria	No manejaron cuenta bancaria	
TOTAL	3,437,645	668,574	2,769,071	19.4%	80.6%	100.0%
0 a 10 personas	3,287,048	550,296	2,736,752	16.7%	83.3%	82.3%
11 a 50 personas	124,165	94,037	30,128	75.7%	24.3%	14.1%
51 a 250 personas	21,447	19,488	1,959	90.9%	9.1%	2.9%
251 y más personas	4,985	4,753	232	95.3%	4.7%	0.7%

* Corresponde a información proporcionada por matrices y establecimientos únicos, no incluye sucursales.
Fuente: BBVA Research con datos del Censo Económico 2009

Por otro lado, de las unidades económicas que obtuvieron crédito bancario (un total de 167,358 en 2008), el 55% maneja una cuenta bancaria, proporción muy superior al uso de este instrumento entre unidades que disponen de financiamiento no bancario o que carecen de financiamiento, lo cual nuevamente es indicativo de la relación positiva que existe entre manejar una cuenta bancaria y obtener un crédito bancario (Gráfica 26).

Gráfica 25

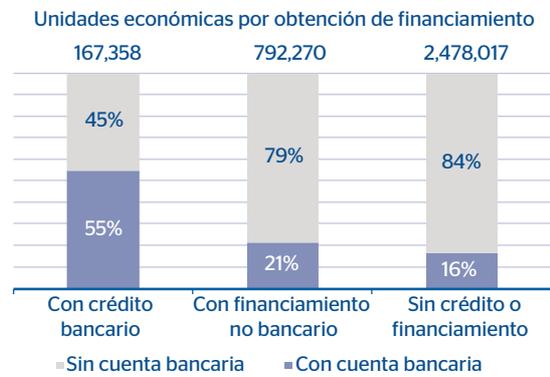
Proporción de Obtención de Financiamiento (% del Total por Condición de Manejo Cuenta Bancaria)



Fuente: BBVA Research con datos del Censo Económico 2009.

Gráfica 26

Proporción de Manejo de Cuenta Bancaria (% del Total por Condición de Obtención de Crédito o Financiamiento)



Fuente: BBVA Research con datos del Censo Económico 2009.

Con respecto a los motivos por los cuales no se manejó una cuenta bancaria, de las 2,769,071 unidades económicas sin cuenta bancaria, el 60.3% declaró que se debe a que no les hizo falta. Esta respuesta es la que se menciona más frecuente, independientemente del tamaño de la empresa (Cuadro 4). El segundo motivo más mencionado para no manejar una cuenta bancaria es que las comisiones o cuotas son altas, seguido del desconocimiento del procedimiento para solicitarla y de otras razones.

Por otro lado, en el Cuadro 4 se aprecia que el nivel de las comisiones y cuotas y el desconocimiento del procedimiento de solicitud se citan con mayor frecuencia entre las microempresas (aquellas con 0 a 10 personas ocupadas) que entre las demás empresas.

Servicio de Estudios Económicos
del Grupo BBVA

Cuadro 4

**Motivos para No Manejar una Cuenta Bancaria
(Número de Unidades y Porcentaje)**

Estratos de personal ocupado	No les hizo falta		Las comisiones o cuotas son altas		Desconocían procedimiento para solicitarla		Otras razones	
	Número de Unidades Económicas	% del total sin cuenta bancaria	Número de Unidades Económicas	% del total sin cuenta bancaria	Número de Unidades Económicas	% del total sin cuenta bancaria	Número de Unidades Económicas	% del total sin cuenta bancaria
TOTAL	1,669,459	60.3%	935,360	33.8%	330,333	11.9%	71,532	2.6%
0 a 10 personas	1,647,279	60.2%	927,503	33.9%	327,952	12.0%	69,831	2.6%
11 a 50 personas	20,735	68.8%	7,399	24.6%	2,221	7.4%	1,491	4.9%
51 a 250 personas	1,290	65.8%	422	21.5%	145	7.4%	175	8.9%
251 y más personas	155	66.8%	36	15.5%	15	6.5%	35	15.1%

Fuente: BBVA Research con datos del Censo Económico 2009. En el caso de motivos para no contar con una cuenta bancaria, la suma de porcentajes por estrato de personal ocupado puede sumar más de 100% pues la unidad económica pudo mencionar uno o varios de los motivos considerados.

Los motivos reportados para no manejar una cuenta bancaria son útiles para clasificar a las unidades económicas a partir de si el motivo de la falta de uso de un producto o servicio se deriva de preferencias del usuario (que el oferente tiene menos posibilidades de modificar), o de características inherentes al servicio (que el oferente puede modificar para hacerlo más atractivo e incentivar su uso). Para el análisis subsecuente se clasifica a las empresas conforme a lo siguiente:

1. Grupo A: Unidades económicas con cuenta bancaria
2. Grupo B: Unidades económicas sin cuenta bancaria por falta de interés (declararon que no les hace falta, por lo que se considera un **racionamiento voluntario** de servicios de depósito)
3. Grupo C: Unidades económicas sin cuenta bancaria por otras razones (**racionamiento involuntario** de servicios de depósito). Corresponde a las unidades que registraron como motivo para no tener una cuenta que las comisiones son altas, desconocer el procedimiento para solicitarla y otras causas no especificadas en el Censo.

Si se distingue la falta de necesidad que se asocia con un “racionamiento voluntario” por el lado de la demanda de las demás razones que se asocian con un “racionamiento involuntario” o por características de los productos o de los oferentes (Stiglitz y Weiss, 1981) destaca que para el uso de cuentas bancarias el “racionamiento involuntario” resulta ser un fenómeno mucho menos importante que el “racionamiento voluntario” mientras que 32.0% de unidades económicas manifestaron carecer de una cuenta bancaria por razones distintas a la falta de interés,² el 48.6% del total reportó no tenerla debido a que no le hace falta. (Cuadro 5).

Cuadro 5

**Obtención de Crédito o Financiamiento y Manejo de Cuenta Bancaria por Disponibilidad y Motivos
(% del Total por Estrato de Personal Ocupado)**

Estratos de personal ocupado	Obtención de crédito o financiamiento				Manejo de Cuenta Bancaria		
	Con crédito bancario	Con financiamiento no bancario	Sin crédito o financiamiento por falta de interés	Sin crédito o financiamiento por otras razones	Con cuenta bancaria	Sin cuenta por falta de interés	Sin cuenta por otras razones
TOTAL NACIONAL	4.9%	23.0%	49.9%	22.2%	19.4%	48.6%	32.0%
0 a 10 personas	4.1%	23.0%	49.8%	23.0%	16.7%	50.1%	33.1%
11 a 50 personas	18.7%	23.1%	52.4%	5.8%	75.7%	16.7%	7.6%
51 a 250 personas	30.7%	22.5%	44.8%	2.0%	90.9%	6.0%	3.1%
251 y más personas	29.1%	24.7%	46.2%	0.0%	95.3%	3.1%	1.5%
			Racionamiento Voluntario	Racionamiento Involuntario		Racionamiento Voluntario	Racionamiento Involuntario

Fuente: BBVA Research con datos del Censo Económico 2009.

² Para manejo de cuenta bancaria estas razones incluyen: comisiones o cuotas altas, desconocer el procedimiento para solicitarla y otras.

Además, comparando con los resultados asociados a la obtención de crédito o financiamiento reportados en el número anterior de **Situación Banca México**, destaca (Cuadro 5):

- El racionamiento involuntario de cuentas bancarias es más frecuente que el racionamiento involuntario de crédito o financiamiento. En ambos productos el racionamiento involuntario afecta más a las empresas de menor tamaño.
- El racionamiento voluntario de crédito es mencionado con una frecuencia más uniforme entre las empresas de distinto tamaño (varía en el rango entre 44.8% y 52.4%). En el caso de racionamiento voluntario de cuentas bancarias, la frecuencia es mucho más alta en las empresas más pequeñas (50.1% comparado con 16.7%, 6.0% y 3.1% en el resto de los estratos de personal ocupado).

En las preguntas del cuestionario censal se pueden identificar dos motivos compartidos para no contar con servicios de crédito o depósito. El primero está asociado al costo de cada uno de los servicios, en el caso de crédito, los intereses y en el caso de cuentas bancarias, las cuotas o comisiones. Así, en el agregado el 40.7% de las unidades económicas que no tienen crédito o financiamiento reportaron que se debe a que los intereses son altos mientras que 33.8% menciona que no tiene cuenta bancaria porque las comisiones o cuotas son altas (Gráfica 27). La importancia de ambos tipos de costos varía conforme se incrementa el tamaño de la unidad económica: para las más pequeñas, los altos intereses son más frecuentemente citados como razón para no tener un crédito bancario mientras que para las más grandes las comisiones y cuotas altas son mencionadas más frecuentemente como razón para no manejar una cuenta bancaria.

Gráfica 27

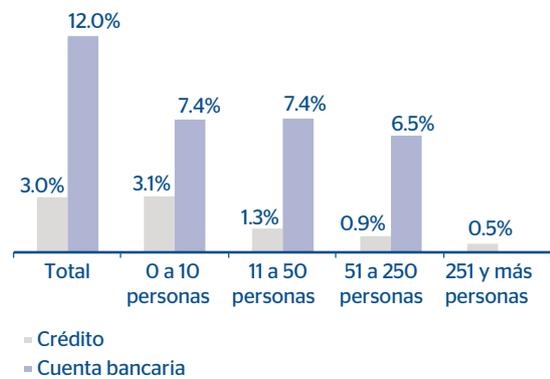
Unidades Económicas sin Productos Bancarios por Motivos Asociados al Costo del Servicio (% por Estrato de Personal Ocupado)



Fuente: BBVA Research con datos del Censo Económico 2009.

Gráfica 28

Unidades Económicas sin Productos Bancarios por Desconocer el Procedimiento de Solicitud (% por Estrato de Personal Ocupado)



Fuente: BBVA Research con datos del Censo Económico 2009.

El otro motivo común que se cita para no contar con crédito o manejar una cuenta bancaria es el desconocimiento del procedimiento para solicitarlos. En este caso, dicho desconocimiento se menciona más frecuentemente como motivo para no contar con cuenta bancaria (12% entre el total sin cuenta) que para no contar con crédito (3% del total sin crédito o financiamiento, Gráfica 28). Además, para este motivo la diferencia entre productos financieros es más acentuada entre los distintos tamaños de empresa que la diferencia que se aprecia cuando se comparan el motivo de costos.

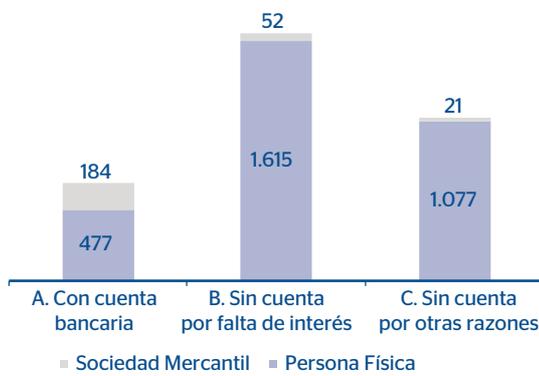
3.a.2 Las unidades económicas con cuenta bancaria se constituyen con mayor frecuencia como sociedades mercantiles y registran mayor antigüedad de operación

El Censo proporciona información respecto al tipo de propiedad que adoptan las unidades económicas, dentro de estos: persona física con actividad empresarial, sociedad mercantil, gobierno u organismo internacional. Por ser el sector privado de mayor interés para este análisis, a continuación sólo se considera la distribución entre persona física y sociedad mercantil.

La mayor parte de las unidades económicas están constituidas por personas físicas con actividad empresarial (Gráfica 29); sin embargo, un mayor porcentaje de empresas que maneja cuenta bancaria está constituido como sociedad mercantil (Gráfica 30), independientemente del tamaño de empresa. Las diferencias más acentuadas en cuanto a tipo de propiedad se observan en las unidades más pequeñas: en 2008, 18% de las empresas con cuenta bancaria y hasta 10 empleados declararon estar constituidas como sociedades mercantiles, comparado con sólo 3% para las que no contaron con cuenta por falta de interés y 1% para las que no tenían cuenta por otras razones.

Gráfica 29

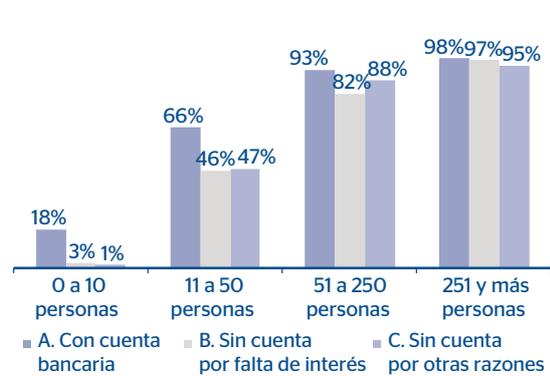
Unidades Económicas por Tipo de Propiedad por Condición de Manejo de Cuenta Bancaria (Miles de Unidades Económicas)



Fuente: BBVA Research con datos del Censo Económico 2009.

Gráfica 30

Proporción de Sociedades Mercantiles por Condición de Manejo de Cuenta Bancaria (% por Estrato de Personal Ocupado)



Fuente: BBVA Research con datos del Censo Económico 2009.

En cuanto a la antigüedad de operación, se observa que un mayor porcentaje de las unidades económicas con cuenta bancaria registró operaciones antes de 2004, para cualquier estrato de personal ocupado (Gráfica 31). Dicha diferencia es más perceptible entre las unidades con menos de 11 personas ocupadas (54% vs 45%), pero se atenúa a medida que se incrementa el tamaño de la unidad económica.

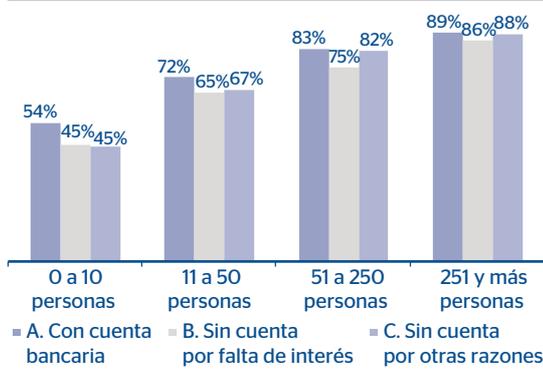
Entre las empresas más jóvenes (que iniciaron operaciones en 2008) es menos frecuente disponer de una cuenta bancaria. Sin embargo, en marcado contraste con el patrón antes descrito, el uso de este instrumento es más común en las unidades económicas más pequeñas que entre las de mayor tamaño: mientras que el 15% de las unidades económicas jóvenes con menos de 11 personas ocupadas maneja una cuenta bancaria, tan solo el 6%, 3% y 1% de las unidades de mayor tamaño también manejan este producto (Gráfica 32). Esta patrón puede deberse al hecho de que las empresas más pequeñas están constituidas como personas físicas por lo que estarían utilizando la cuenta bancaria del propietario y no manejando una cuenta separada para las operaciones de la empresa.

3.a.3 Los flujos de efectivo tienden a ser mayores entre las empresas que manejan una cuenta bancaria

A medida que los flujos de ingresos y gastos generados por la operación de una empresa se incrementan, la disponibilidad de una cuenta bancaria se vuelve más atractiva por sus ventajas como medio de pago, al incrementar la conveniencia, oportunidad y seguridad de las transacciones y reduciendo el costo de las mismas. Adicionalmente, la generación de un historial de ingresos, gastos y, en consecuencia, de los márgenes de utilidad puede facilitar la obtención de crédito.

Gráfica 31

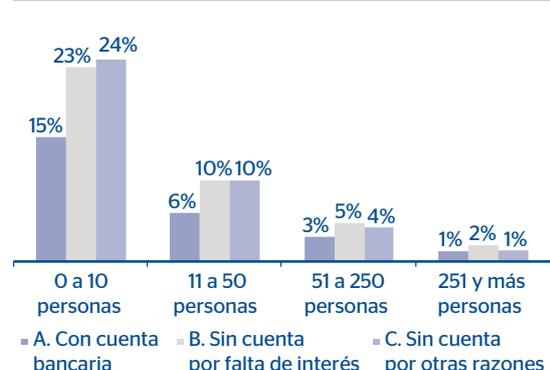
Unidades Económicas que Iniciaron Operaciones antes de 2004 (% por Estrato de Personal Ocupado)



Fuente: BBVA Research con datos del Censo Económico 2009.

Gráfica 32

Unidades Económicas que Iniciaron Operaciones en 2008 (% del por Estrato de Personal Ocupado)

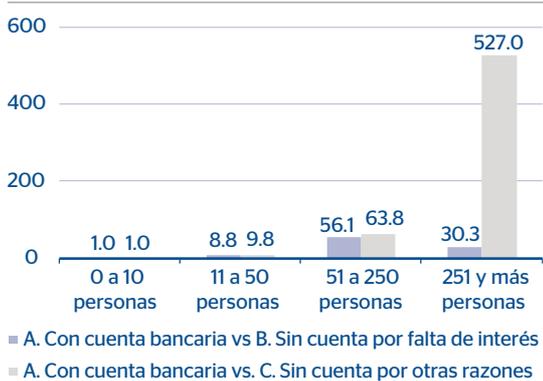


Fuente: BBVA Research con datos del Censo Económico 2009.

De acuerdo a la información recopilada por el Censo, las unidades económicas que manejan una cuenta bancaria obtienen mayores ingresos que las que no poseen este instrumento financiero, independientemente del tamaño de la empresa (Gráfica 33). Como proporción de los ingresos obtenidos, las unidades con cuenta bancaria obtienen considerablemente mayores ingresos que las que enfrentan un racionamiento involuntario de este servicio bancario (Grupo C, el que no tienen una cuenta bancaria por razones distintas a la falta de interés, Gráfica 34).

Gráfica 33

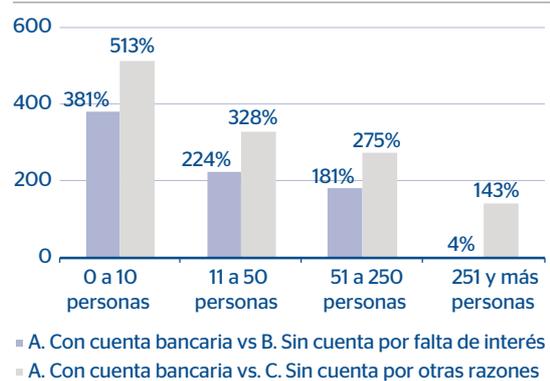
Diferencia en el Ingreso Promedio por Unidad Económica (Millones de Pesos Anuales)



Fuente: BBVA Research con datos del Censo Económico 2009. Se refiere a los ingresos obtenidos por el suministro de bienes y servicios. La diferencia porcentual se calculó como: (Ingresos por unidad económica con cuenta bancaria - Ingresos por unidad económica sin cuenta bancaria) / Ingresos por unidad económica sin cuenta bancaria.

Gráfica 34

Diferencia en el Ingreso Promedio por Unidad Económica (%)



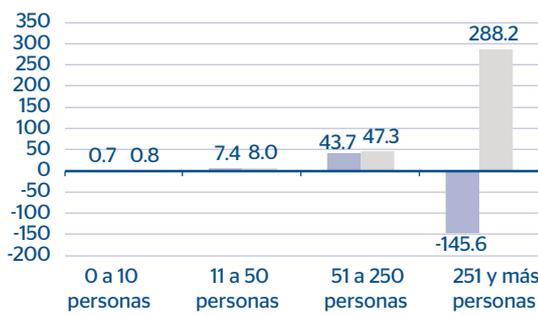
Fuente: BBVA Research con datos del Censo Económico 2009. Se refiere a los ingresos obtenidos por el suministro de bienes y servicios. La diferencia porcentual se calculó como: (Ingresos por unidad económica con cuenta bancaria - Ingresos por unidad económica sin cuenta bancaria) / Ingresos por unidad económica sin cuenta bancaria.

Por otro lado, las unidades económicas con cuenta bancaria registran mayores gastos por el consumo de bienes y servicios (Gráfica 35 y 36). Este patrón en los gastos podría explicarse a raíz de obligaciones de índole fiscal pues, de acuerdo a la Ley del Impuesto sobre la Renta, para poder deducir los pagos mayores a \$2,000 éstos deben efectuarse mediante cheque nominativo, tarjeta de crédito, de débito o de servicios, o a través monederos electrónicos autorizados, lo cual presupone el manejo de una cuenta bancaria por parte del contribuyente. Indirectamente, este resultado puede ser un indicador de formali-

dad ya que para cumplir con algunas obligaciones fiscales y de seguridad social, se requiere contar con una cuenta bancaria ya sea para efectuar los pagos respectivos o para ejercer los derechos previstos en la normatividad fiscal.

Gráfica 35

Diferencia en el Gasto Promedio por Unidad Económica (Millones de Pesos Anuales)

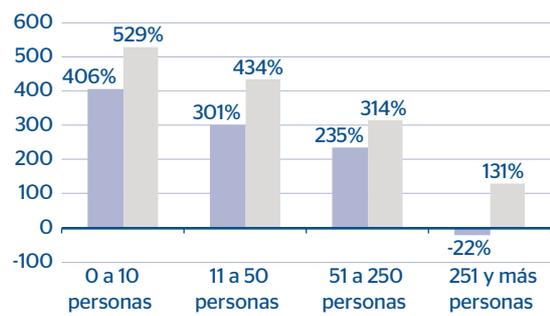


- A. Con cuenta bancaria vs B. Sin cuenta por falta de interés
- A. Con cuenta bancaria vs. C. Sin cuenta por otras razones

Fuente: BBVA Research con datos del Censo Económico 2009. Se refiere a los gastos en consumo de bienes y servicios. La diferencia porcentual se calculó como: (Gastos por unidad económica con cuenta bancaria - Gastos por unidad económica sin cuenta bancaria) / Gastos por unidad económica sin cuenta bancaria.

Gráfica 36

Diferencia en el Gasto Promedio por Unidad Económica (%)



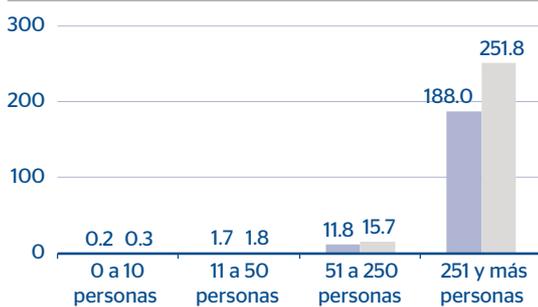
- A. Con cuenta bancaria vs B. Sin cuenta por falta de interés
- A. Con cuenta bancaria vs. C. Sin cuenta por otras razones

Fuente: BBVA Research con datos del Censo Económico 2009. Se refiere a los gastos en consumo de bienes y servicios. La diferencia porcentual se calculó como: (Gastos por unidad económica con cuenta bancaria - Gastos por unidad económica sin cuenta bancaria) / Gastos por unidad económica sin cuenta bancaria.

Respecto al margen de utilidad (calculado como la suma de ingresos e impuestos cobrados menos la suma de gastos e impuestos pagados), las unidades económicas con cuenta bancaria registran mayores utilidades, tanto en términos absolutos como en términos relativos, que las empresas que no cuentan con una cuenta bancaria, independientemente del motivo por el cual carecen de este instrumento financiero (Gráficas 37 y 38).

Gráfica 37

Diferencia en el Margen de Utilidad Promedio por Unidad Económica (Millones de Pesos Anuales)

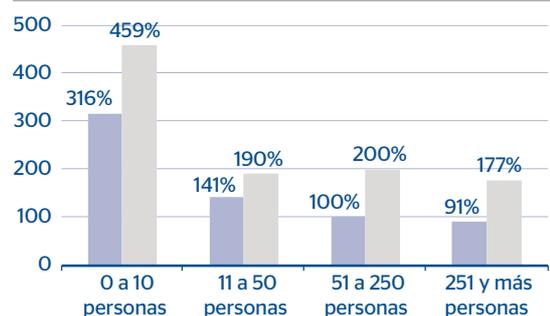


- A. Con cuenta bancaria vs B. Sin cuenta por falta de interés
- A. Con cuenta bancaria vs. C. Sin cuenta por otras razones

Fuente: BBVA Research con datos del Censo Económico 2009. Se refiere a la suma de ingresos e impuestos cobrados menos la suma de gastos e impuestos pagados. La diferencia porcentual se calculó como: (Margen de utilidad por unidad económica con cuenta bancaria - Margen de utilidad económica sin cuenta bancaria) / Margen de utilidad por unidad económica sin cuenta bancaria.

Gráfica 38

Diferencia en el Margen de Utilidad Promedio por Unidad Económica (Porcentaje)



- A. Con cta. bancaria vs B. Sin cta. bancaria por falta de int.
- A. Con cuenta bancaria vs C. Sin cuenta por otras razones

Fuente: BBVA Research con datos del Censo Económico 2009. Se refiere a la suma de ingresos e impuestos cobrados menos la suma de gastos e impuestos pagados. La diferencia porcentual se calculó como: (Margen de utilidad por unidad económica con cuenta bancaria - Margen de utilidad económica sin cuenta bancaria) / Margen de utilidad por unidad económica sin cuenta bancaria.

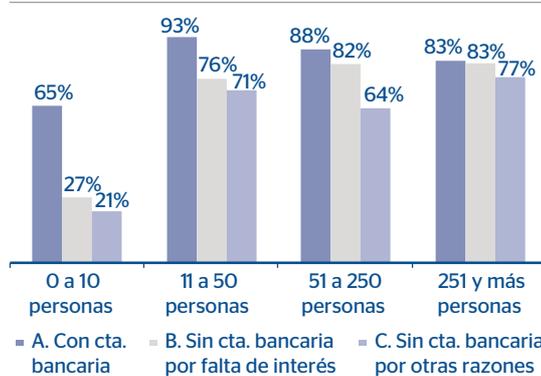
La diferencia en el margen de utilidad es más marcada cuando se compara con las empresas que enfrentan algún tipo de racionamiento involuntario (Grupo C): en el caso de las unidades más pequeñas esta diferencia es 459%, para mantenerse por encima del 150% para el resto de los tamaños de empresa por estrato de personal ocupado.

3.a.4 Las unidades económicas con servicios bancarios registran en general: mayores trabajadores asalariados, mayor pago de remuneraciones y mejores indicadores de productividad

Las unidades económicas que manejan una cuenta bancaria tienen una mayor proporción de trabajadores asalariados para cualquier tamaño de empresa, aunque las diferencias más marcadas se registran en las empresas con menos de 51 personas ocupadas (Gráfica 39). En el caso de las unidades más pequeñas (hasta 11 personas ocupadas) 65% del personal es asalariado, más del triple registrado por las unidades que enfrentan racionamiento involuntario (las cuales reportaron 21% de su personal como trabajadores asalariados). Además, llama la atención que entre las empresas grandes con racionamiento involuntario (Grupo C: Sin cuenta por otras razones), aunque el 77% declara tener personal asalariado, en promedio registran un mayor número de este tipo de trabajadores (Gráfica 40).

Gráfica 39

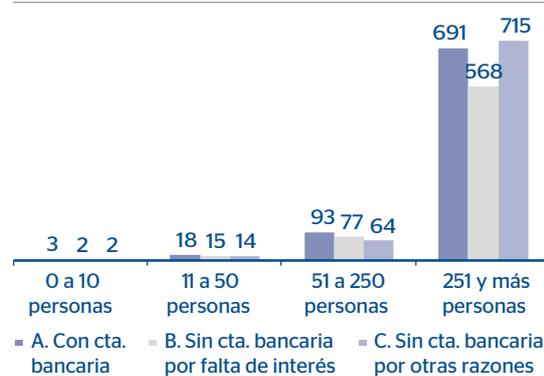
Proporción de Unidades Económicas con Trabajadores Remunerados con Sueldos y Salarios Fijos (%)



Fuente: BBVA Research con datos del Censo Económico 2009.

Gráfica 40

Número de Trabajadores Remunerados con Sueldos y Salarios Fijos (Promedio por Unidad Económica)



Fuente: BBVA Research con datos del Censo Económico 2009.

Estas dos características (porcentaje de personal asalariado y promedio de trabajadores asalariados promedio), ilustran el potencial que las empresas pueden desempeñar para facilitar que otros usuarios también participen en el sistema bancario. En este caso, las empresas que tienen una cuenta bancaria pueden pagar a través de productos bancarios, como las cuentas de nómina, los sueldos y salarios de sus trabajadores y dotarlos así con una tarjeta de débito que a ellos les permite adquirir bienes y servicios en comercios y un historial que a los bancos puede facilitarles otorgar créditos de nómina.

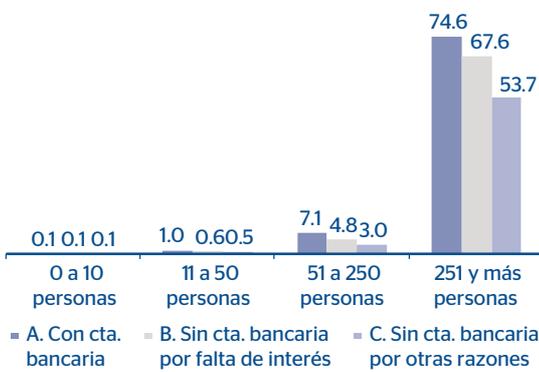
Por otro lado, las remuneraciones ilustran los flujos monetarios asociados al pago del empleo asalariado. Como es de esperarse, las empresas con cuenta bancaria pagan, en promedio, mayores remuneraciones que las unidades que no tienen cuenta bancaria, en este caso, las diferencias son más marcadas entre unidades medianas y grandes (con más de 50 personas ocupadas, Gráfica 41).

Al revisar la relación entre el total de gastos en bienes y servicios y los gastos destinados al pago de sueldos y salarios, destaca que, para cualquier tamaño, las empresas que manejan una cuenta bancaria destinan una proporción muy parecida al pago de remuneraciones al personal asalariado entre 10% y 12% (Gráfica 42).

Destaca también que, entre las empresas que muestran racionamiento involuntario (Grupo C: Sin cuenta por otras razones) la proporción de gasto destinado al pago de remuneraciones para unidades con más de 10 personas ocupadas supera el 10% observado en las empresas que manejan una cuenta bancaria (20%, 13% y 19% respectivamente), lo cual de nuevo sugiere que existe potencial en este tipo de empresas para introducir servicios que faciliten el pago de su nómina.

Gráfica 41

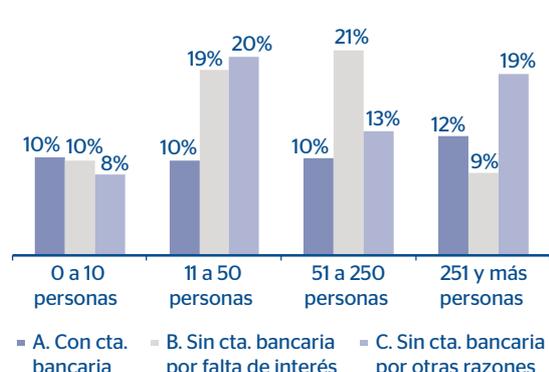
Sueldos, Salarios y Utilidades Repartidas (Millones de Pesos, Promedio por Unidad Económica)



Fuente: BBVA Research con datos del Censo Económico 2009.

Gráfica 42

Sueldos, Salarios y Utilidades Repartidas como Proporción del Gasto Total (% por Estrato de Personal Ocupado)

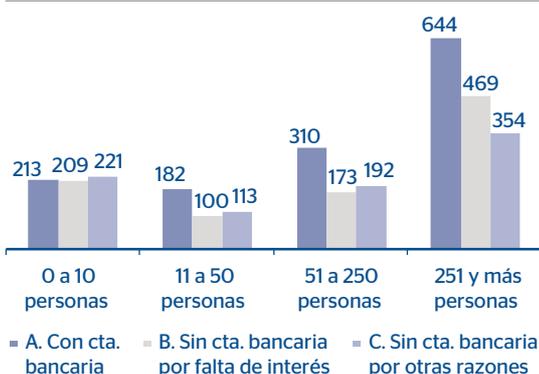


Fuente: BBVA Research con datos del Censo Económico 2009.

Los patrones observados en las remuneraciones pagadas por las unidades económicas podrían estar asociados a diferencias en productividad, las cuales en general se hacen más marcadas a medida que se incrementa el tamaño de las empresas. Por ejemplo, el valor total de los activos por trabajador asalariado es mayor en las unidades económicas con cuenta bancaria y esta diferencia es más marcada para empresas medianas y grandes (con más de 50 personas ocupadas, Gráfica 43). Por otro lado, para unidades con menos de 250 personas ocupadas, el ingreso promedio generado por trabajador remunerado es mayor para las empresas que manejan una cuenta bancaria (Gráfica 44)

Gráfica 43

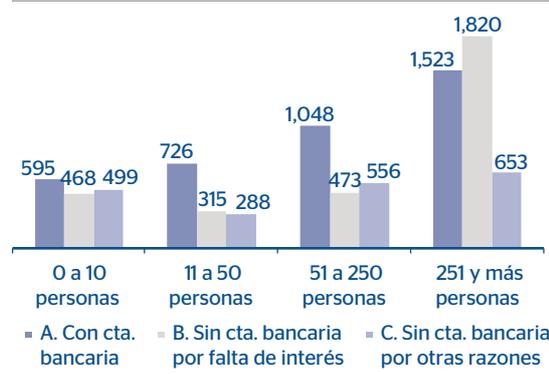
Valor Total de los Activos Fijos por Trabajador Asalariado, (Miles de Pesos, Promedio por Unidad Económica)



Fuente: BBVA Research con datos del Censo Económico 2009.

Gráfica 44

Ingresos por Trabajador Asalariado, (Miles de pesos, Promedio por Unidad Económica)



Fuente: BBVA Research con datos del Censo Económico 2009.

3.a.5 Las unidades económicas con cuenta bancaria registran mayores rasgos de formalidad, incluido el cumplimiento de obligaciones fiscales y de seguridad social

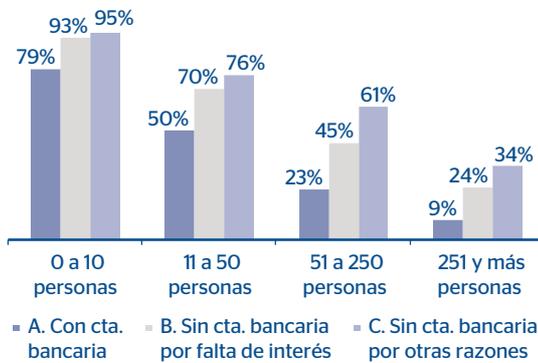
El tipo de relaciones laborales entre la unidad económica y el personal que ocupa, aunado a los patrones reportados de cumplimiento de obligaciones fiscales y de seguridad social pueden dar indicios acerca de la formalidad de las actividades de dicha unidad económica. En particular, debido a que además de facilitar la gestión de pagos a empleados y proveedores, la presencia de una cuenta bancaria también es útil para a través de ella cumplir con los pagos asociados a las obligaciones fiscales y de seguridad social que enfrenta la empresa, es de esperarse que las unidades económicas que manejan una cuenta bancaria reporten mayores rasgos de formalidad.

En el caso de tipo de relación con el personal ocupado, un menor porcentaje de unidades económicas con cuenta bancaria reporta tener personal no remunerado (propietarios, familiares y otros). Por ejemplo, en las unidades con menos de 11 personas ocupadas, el 79% de las que manejan cuenta bancaria reportó personal no remunerado vs 95% registrado en las unidades que no tienen cuenta por razones distintas a la falta de interés (Gráfica 45).

Un tercer tipo de relación con el personal ocupado (además de asalariado y no remunerado, revisados anteriormente) es a través del pago de comisiones sin un sueldo base. En este caso, para unidades con más de 10 personas ocupadas, la proporción de personal por comisiones es menor en las empresas que manejan una cuenta bancaria (Gráficas 46).

Gráfica 45

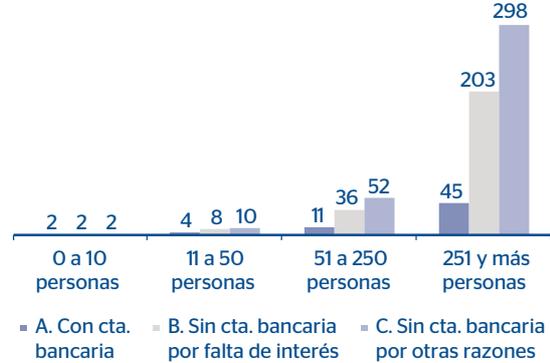
Unidades Económicas con Personal Ocupado No Remunerado
(% por Estrato de Personal Ocupado)



Fuente: BBVA Research con datos del Censo Económico 2009.

Gráfica 46

Unidades Económicas con Personal Ocupado por Comisiones sin Sueldo Base
(% por Estrato de Personal Ocupado)



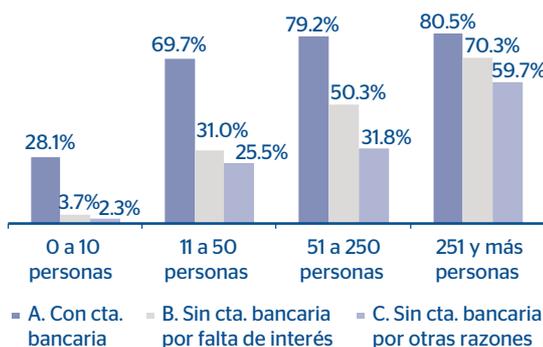
Fuente: BBVA Research con datos del Censo Económico 2009.

Otro de los rasgos que podrían sugerir mayor formalidad es el asociado con el pago de contribuciones de seguridad social. En este caso, una mayor proporción de empresas con cuenta bancaria hace contribuciones de seguridad social, independientemente del tamaño de la unidad económica, la diferencia respecto a las empresas que no tienen cuenta bancaria por cualquier motivo va disminuyendo a medida que se incrementa el tamaño de la empresa (Gráfica 47).

En cuanto al pago de impuestos distintos al IVA, una mayor proporción de unidades económicas que manejan cuenta bancaria reportó pagar impuestos (Gráfica 48), este porcentaje se incrementa con el tamaño de la unidad económica (de 1% en aquellas con menos de 11 personas ocupadas hasta 59% en las que tienen más de 250 personas ocupadas).

Gráfica 47

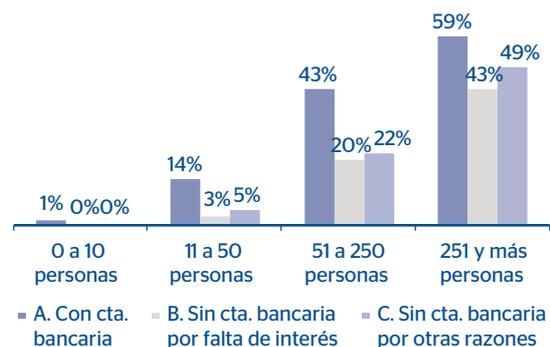
Proporción de Unidades Económicas con Contribuciones de Seguridad Social
(% por Estrato de Personal Ocupado)



Fuente: BBVA Research con datos del Censo Económico 2009.

Gráfica 48

Proporción de Unidades Económicas que Pagaron Impuestos (Excepto IVA)
(% por Estrato de Personal Ocupado)

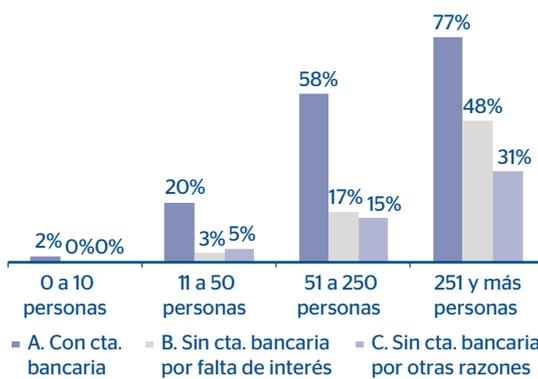


Fuente: BBVA Research con datos del Censo Económico 2009.

En lo que se refiere al cumplimiento en el pago y cobro de IVA se observa que una mayor proporción de unidades económicas con cuenta bancaria efectúa dichos movimientos, independientemente del estrato de personal ocupado (Gráficas 49 y 50). Dicha diferencia es más notoria cuando se compara con unidades económicas del Grupo C (aquellas que experimentan racionamiento involuntario).

Gráfica 49

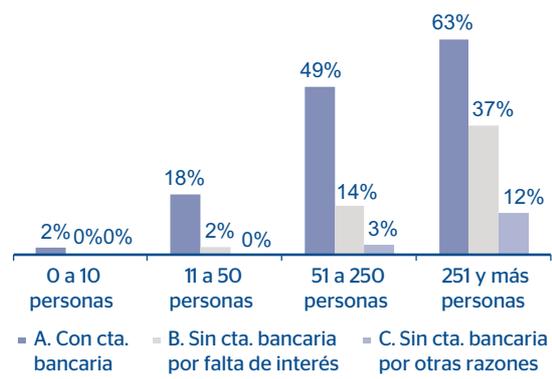
Proporción de Unidades Económicas con IVA Pagado
(% por Estrato de Personal Ocupado)



Fuente: BBVA Research con datos del Censo Económico 2009.

Gráfica 50

Proporción de Unidades Económicas con IVA Cobrado
(% por Estrato de Personal Ocupado)



Fuente: BBVA Research con datos del Censo Económico 2009.

3.a.6 Conclusiones

El Censo Económico 2009 permite un primer acercamiento integral a las características de las unidades económicas que emplean servicios financieros, ya sea a través de productos de captación o a través de productos de crédito. La razón es que el levantamiento censal de 2009 por primera vez incluyó preguntas sobre la obtención de crédito y el uso de cuentas bancarias entre las empresas mexicanas. Debido a que se trata de información recopilada entre la totalidad de la población, la información recabada por el Censo hace posible obtener una visión comprehensiva e insesgada de ciertas características de universo de unidades económicas del país.

La evidencia reportada tanto en este número como en el anterior de *Situación Banca México* apunta a que las empresas que usan servicios bancarios comparten rasgos distintivos. Esta información es útil no sólo para dimensionar el tamaño del mercado de servicios financieros sino también lo es para identificar algunas necesidades de las empresas del país y a partir de ello desarrollar productos que les sean más atractivos.

Conforme la información censal lo indica, independientemente del estrato de personal ocupado, las unidades económicas con servicios bancarios se constituyen más frecuentemente como sociedades mercantiles y tienen mayor antigüedad de operación.

En cuanto a la generación de flujos monetarios, se registran diferencias importantes entre las unidades que manejan una cuenta bancaria y las que no. Las diferencias más marcadas se reportan al comparar contra empresas que experimentan racionamiento involuntario, las cuales para todos los estratos de personal ocupado obtienen menores ingresos y menores márgenes de utilidad.

Al analizar variables relacionadas con empleo, remuneraciones y productividad, se observan importantes variaciones al considerar el manejo de cuenta bancaria: en la mayoría de los casos, las empresas con este instrumento reportan, en promedio, más trabajadores asalariados, pagan mayores remuneraciones y registran mejores indicadores de productividad, ya sea medidos a través de activos o de ingresos.

Es importante señalar que las diferencias encontradas entre empresas con cuentas bancarias y sin cuentas bancarias, no está completamente explicado por el hecho de que las empresas que tengan cuentas bancarias también tengan créditos bancarios (ver Recuadro 3: El Uso Conjunto de Servicios Financieros). El manejo de una cuenta bancaria sienta una base común de características deseables

a partir de las cuales es más factible la obtención de crédito bancario, aunque llama la atención que a pesar de que el uso de cuentas bancarias no requiere de evidencia de capacidad de pago, y muchas de las variables para estimarla (ingresos, activos, etc.) resultan asociados con su adopción. Esto no tiene por qué ser el caso y, hay un reto importante en divulgar entre las empresas los beneficios y ventajas que ofrecen las cuentas bancarias para el manejo de sus flujos de efectivo, más allá de que faciliten la generación de información útil para la obtención de un crédito

Destaca el hecho de que tanto para crédito como para manejo de cuentas bancarias, se presenta racionamiento voluntario, en el sentido de una ausencia de demanda de estos productos financieros, pues se manifiesta falta de interés o de necesidad por los mismos. Este tipo de racionamiento en el caso de crédito varía entre el 44.8% y el 52.4%, dependiendo del tamaño de la unidad económica. En el caso de manejo de cuenta bancaria, el racionamiento voluntario es menos homogéneo, del orden de 50%, entre las empresas de menor tamaño pero sólo de 31% entre las empresas más grandes.

Dados los rasgos detectados en cuanto a relaciones con el personal ocupado y pago de contribuciones fiscales y de seguridad social, estos datos respecto a racionamiento voluntario podrían estar relacionados con el intento de las empresas de no generar evidencia de los ingresos percibidos a fin de permanecer en la informalidad. Sin embargo, la información del Censo aunque indicativa de la presencia de racionamiento voluntario, no es suficiente para explorar los motivos detrás de la falta de demanda referida. Dada la proporción de empresas que declararon no necesitar servicios financieros, es importante recabar mayor información para entender este fenómeno a fin de generar estrategias y opciones de política que faciliten la inclusión financiera de estos agentes.

En el caso de racionamiento involuntario, el producto bancario más afectado son las cuentas bancarias, y una de las razones mencionadas es el desconocimiento de los requisitos o procedimientos para solicitar una. Por ello, la difusión de los beneficios del uso de la cuenta bancaria, cómo contratarla y el desarrollo de productos más adecuados a las necesidades específicas de las empresas, sobre todo para las de menor tamaño, podrían contribuir a expandir su adopción. En este caso el beneficio de la inclusión financiera podría multiplicarse, pues una vez que la unidad económica maneje una cuenta bancaria estaría en posibilidad de hacer pagos electrónicos de nómina y de proveedores, así como recibir el pago de sus clientes a través de medios electrónicos, convirtiéndose en un canal para acercar servicios financieros a otros agentes.

Agradecimientos

Agradecemos la colaboración indispensable del personal del INEGI, especialmente de José Luis Mercado Hernández y Susana Patricia Pérez Cadena, en el procesamiento de los datos del Censo y sus valiosas aclaraciones y sugerencias.

Referencias

Stiglitz, J. E. y Weiss, A. (1981), "Credit Rationing in Markets with Imperfect Information", *The American Economic Review*, Vol. 71, No. 3 (Jun., 1981), 393-410.

Recuadro 2: Una Comparación de las Diferentes Fuentes de Información Acerca del Acceso y Uso del Crédito Bancario entre las Empresas de México

Para comprender mejor la relevancia que tiene la información del Censo Económico 2009 en el diagnóstico de las condiciones de acceso y uso del crédito bancario en México es útil contrastar la información que éste proporciona con la de otras fuentes de información existentes, lo cual ayuda a entender cómo se complementan entre sí. La característica que hace del Censo Económico un elemento fundamental de tales ejercicios de diagnóstico es que, a pesar de que solamente en el año más reciente que se levantó, en 2009, se incluyeron en el cuestionario por primera vez algunas preguntas acerca del uso de créditos y cuentas bancarias. Además, el Censo recopila información de todo el universo o población de empresas del sector privado y paraestatal que operaron en México en 2008, las cuales en ese año fueron más de 3.4 millones de unidades económicas.

Todas las demás fuentes disponibles utilizan muestras mucho más pequeñas de empresas las cuales, si están bien diseñadas, van a arrojar datos congruentes con los de la población total o una subpoblación que buscan representar. El beneficio de obtener información de muestras representativas de la población en lugar de hacerlo de la población total es que, por su menor costo, es posible levantarlos con mayor fre-

cuencia (los censos económicos en México se levantan cada 5 años) y con cuestionarios mucho más detallados sobre las características de las empresas, sus dueños, sus empleados, etc. (Cuadro 6).

Desde el primer trimestre de 1998 el Banco de México levanta la Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio de Banxico (ECMC). Esta es una encuesta trimestral con una muestra con cobertura nacional de por lo menos 450 empresas, cuyo tamaño se determinó con base en el valor de ventas reportado en el Censo Económico de 1997. Esta encuesta incluye preguntas acerca de si las empresas necesitaron financiamiento y de qué tipo (bancario o no bancario), así como de si las empresas otorgaron financiamiento. Entre las empresas que obtuvieron financiamiento la ECMC además explora el destino que le dan las empresas a los recursos. Entre las empresas que no obtuvieron financiamiento, la encuesta indaga acerca de sus motivos para no hacerlo a través de una amplia lista de posibilidades.

El punto anterior permite construir índices de astringencia del mercado crediticio que posibilitan conocer si un menor acceso al crédito bancario refleja un endurecimiento en los criterios de otorgamiento de crédito por parte de la banca

Cuadro 6

Fuentes de Información Acerca del Acceso y Uso del Crédito Bancario entre las Empresas de México

	Encuesta de Coyuntura del Mercado Crediticio	Encuesta Nacional de Micronegocios	Enterprise Survey	Censo Económico
Institución encargada del levantamiento	Banco de México	INEGI	Banco Mundial ¹	INEGI
¿Es una encuesta especializada en averiguar condiciones de financiamiento de las empresas?	Si	No	No	No
Año del último levantamiento	2012	2008	2010	2009
Periodicidad	Trimestral	Indefinida (previo: 2002)	Indefinida (previo: 2006)	Quinquenal (previo: sin datos sobre uso de servicios financieros)
Tamaño de la muestra	450	30,063	1,480	No aplicable
Tipo de empresas	Con valor de ventas superior a 1 millón de pesos.	Unidades económicas clasificables como "micronegocios" (con o sin local comercial)	Con 5 o más empleados	Unidades económicas de cualquier valor de ventas y número de personas ocupadas, con un local comercial. ²
Cobertura geográfica	Nacional	Nacional	Nacional ³	Nacional
Cobertura actividad económica	Todas	Todas	Todas ⁴	Todas

Notas:

¹ Contratistas privados conducen el Enterprise Survey en nombre del Banco Mundial, debido a la sensibilidad de las preguntas de la encuesta en cuanto a las relaciones empresa-gobierno y el soborno en temas relacionados con los contratistas privados. Fuente: Enterprise.

² Las preguntas acerca del uso de servicios financieros se levantaron entre la población de unidades económicas que operaron durante 2008 y no estaban dedicadas a actividades de generación, transmisión y distribución de energía eléctrica, suministro de agua y de gas por ductos al consumidor final, las financieras, las del Sector Público, las organizaciones religiosas y las viviendas con actividad económica en un lugar de uso compartido.

³ A nivel de entidad federativa contiene información de: DF, Jalisco, Estado de México, Nuevo León, Guanajuato, Puebla, Coahuila, y Veracruz.

⁴ El levantamiento anterior solo incluyó empresas del sector manufacturero.

Fuente: BBVA Research con datos de Banco de México, INEGI, y Banco Mundial.

comercial (oferta) y / o un debilitamiento del estado de la economía y de sus perspectivas (demanda). Por ejemplo, en el Reporte sobre el Sistema Financiero de 2010 de Banco de México, con base en estos indicadores determinó que la disminución del crédito bancario que aconteció después del colapso de Lehman Brothers se atribuyó en mayor medida al debilitamiento de la demanda que al endurecimiento de las políticas de los bancos comerciales.¹

Por otro lado, a pesar de que la lista de motivos para no obtener un crédito de la ECMC es mucho más completa que la pregunta correspondiente del Censo Económico 2009, no es posible utilizar esta información de la ECMC para medir el tamaño del mercado. Como explicamos en *Situación Banca México Noviembre 2011*, a partir de la pregunta del Censo Económico 2009 sí es posible obtener una estimación del tamaño potencial del mercado crediticio separando empresas que no participan en el mercado por motivos de autoexclusión de las que no participan por considerar que las condiciones de oferta no son apropiadas; es decir, por racionamiento de la oferta. Esto, además, se puede hacer para distintas poblaciones que se consideren de interés. Por ejemplo, según las estimaciones de BBVA Research, en 2008 entre empresas grandes (con más de 250 emplea-

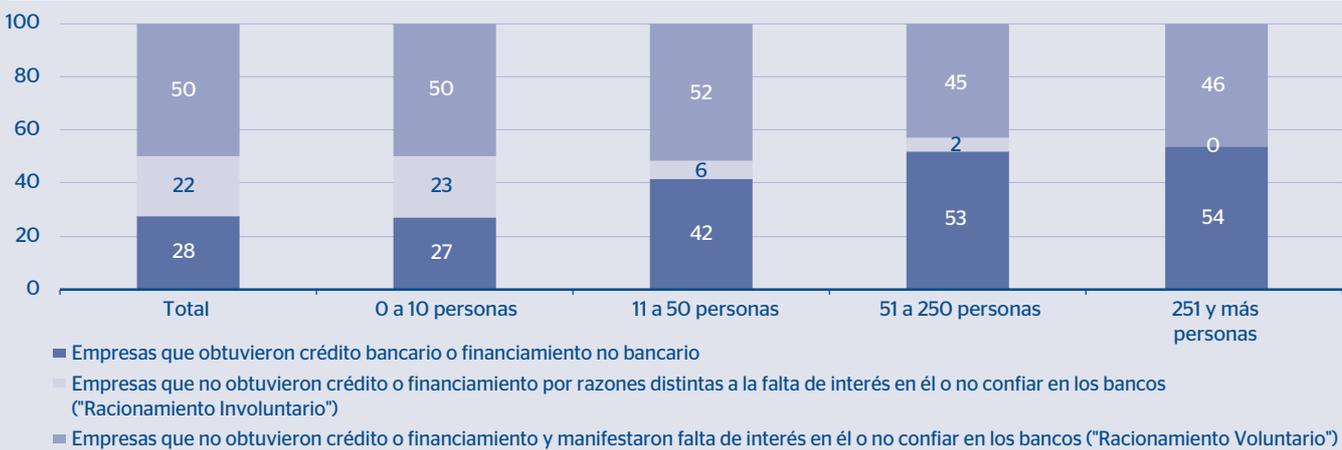
dos) prácticamente no hubo empresas que no obtuvieran crédito por racionamiento de la oferta, pero entre micro empresas (con 10 empleados o menos) casi una de cada cuatro empresas manifestaron no haber obtenido crédito por racionamiento de la oferta (Gráfica 51).

La principal característica de la Encuesta Nacional de Micronegocios que levanta el INEGI (ENAMIN), es que se enfoca en empresas que cumplen la definición de micronegocios de INEGI.² A través de esta encuesta, INEGI busca entre otros objetivos, ampliar el conocimiento de las formas de operación de los micronegocios, sus recursos productivos (incluye preguntas sobre las fuentes de financiamiento para iniciar el negocio y una vez iniciado el negocio) y organización, así como del monto y la distribución de sus gastos e ingresos, obtener información referente a la fuerza de trabajo que se encuentra ocupada en estos negocios, y precisar los sectores y tipos de actividad en los que se concentran los micronegocios, así como los nexos que guardan entre sí y con otras unidades de mayor tamaño.³

La periodicidad para levantar la ENAMIN es indefinida, pues durante los noventa ésta se levantó en 1992, 1996 y 1998, pero en la siguiente década sólo se levantó en 2002 y en 2008, año que corresponde al último levantamiento. El ta-

Gráfica 51

Censo Económico: Distribución de las Empresas del Sector Privado y Paraestatal que Operaron en 2008 según su Condición de Obtención de Crédito o Financiamiento (Porcentajes)



Nota: Razones distintas a la falta de interés o de confianza en los bancos para no obtener financiamiento: 1) son altos los intereses, 2) no creyeron cumplir con los requisitos, 3) desconocer el procedimiento para solicitarlo, 4) las instituciones quedan muy lejos, 5) lo solicitaron pero no les fue otorgado y 6) otras causas.
Fuente: BBVA Research con datos del Censo Económico 2009.

¹ Los resultados agregados de esta encuesta se publican trimestralmente en el sitio del Banco de México, que además emite un comunicado descriptivo de las variables más relevantes. Cabe señalar que esta encuesta ha tenido algunos cambios en el tamaño de muestra y en el formato de las preguntas, por lo cual algunos de los datos solo se pueden comparar entre sí de 2009 en adelante.

² INEGI define como micronegocios a aquellas unidades económicas de hasta seis personas ocupadas (incluidos el dueño y los trabajadores del mismo, remunerados o no) en las siguientes actividades: industrias extractiva y de construcción, comercio, servicios y transporte; y las unidades de hasta dieciséis personas (incluidos el dueño y los trabajadores del mismo, remunerados o no) en el sector manufacturero. Para más detalles, se puede consultar el microsítio de la ENAMIN a través del portal del INEGI.

³ Fuente: Encuesta Nacional de Micronegocios 2008, INEGI.

maño de la muestra de la ENAMIN 2008 fue del orden de 30 mil personas con micronegocios, seleccionadas a partir de las que se obtuvieron de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE).

La relevancia de la ENAMIN se debe a la importancia absoluta y relativa que tienen los micronegocios en la economía mexicana. Según la ENAMIN 2008, en ese año operaron en el país más de 8.1 millones de micronegocios. Esta cifra supera a los 3.3 millones de establecimientos con 10 o menos personas ocupadas del sector privado y paraestatal que operaron en 2008, según el último Censo Económico, debido a que a esa población de unidades económicas que operan en un establecimiento o local comercial hay que agregar aquellas unidades económicas que no tienen un local comercial y que operan en el domicilio particular del dueño (patrón o trabajador por cuenta propia), en el domicilio de sus clientes o en otro lugar, como la vía pública. Es por esa razón que la ENAMIN no se levanta en establecimientos comerciales sino en hogares.

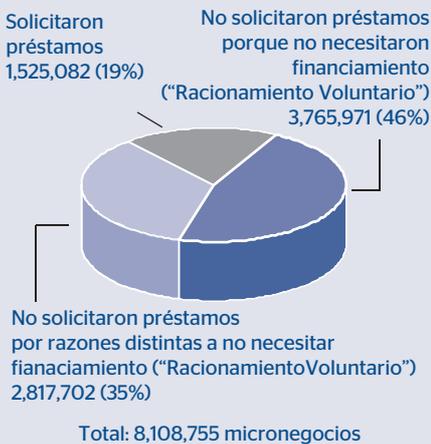
En cuanto a las necesidades de financiamiento posterior al inicio de la operación, de acuerdo con la ENAMIN entre los micronegocios que operaron en 2008 se tiene que 1,525,082 solicitaron préstamos (19%); 3,765,971 no solicitaron préstamos porque no necesitaron financiamiento (46%); y 2,817,702 no solicitaron préstamos por razones distintas a no necesitar financiamiento (35%) (Gráfica 52).⁴

Con respecto a 2002, estas cifras sugieren un crecimiento tanto de la demanda de crédito, ya que en ese año operaron 4,794,077 micronegocios, de los cuales 379,477 (9%) solicitaron préstamos y los restantes 4,035,123 (91%) no lo hicieron (Gráfica 53). Asimismo, las cifras también indican que la proporción de empresas que solicitaron financiamiento y lo obtuvieron fue similar: 91% en 2002 y 89% en 2008 (Gráfica 54).⁵

Por otro lado, cabe observar que, si bien no todos los micronegocios son establecimientos comerciales con 10 o menos personas ocupadas, una comparación entre las cifras del Censo Económico (Gráfica 51) y la ENAMIN (Gráfica 54) sugiere que en 2008 entre los micronegocios las condicio-

Gráfica 52

Distribución de los Micronegocios que Operaron en 2008 Según su Condición de Solicitud de Préstamos, (Número y Porcentaje)



Nota: Lista razones para no haber solicitado préstamos distintas a no tener necesidad de financiamiento: 1) No sabe como pedirlo, 2) Piensa que no lo conseguiría, 3) Los intereses o comisiones son muy altos, 4) Demasiados trámites, y 5) Otro.
Fuente: BBVA Research con datos de la ENAMIN 2008 (INEGI).

Gráfica 53

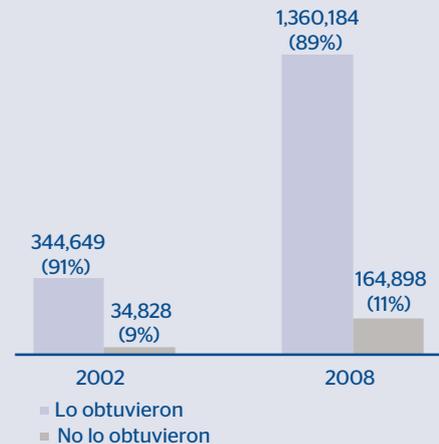
Distribución de los Micronegocios Según su Condición de Solicitud de Préstamos en 2002 y en 2008, (Número y Porcentaje)



Fuente: BBVA Research con datos de la ENAMIN 2002 y 2008 (INEGI).

Gráfica 54

Distribución de los Micronegocios que Solicitaron Préstamos, Según Condición de Obtención en 2002 y en 2008, (Número y Porcentaje)



Fuente: BBVA Research con datos de la ENAMIN 2002 y 2008 (INEGI).

⁴ La ENAMIN contiene preguntas del financiamiento obtenido, tanto para iniciar el negocio como para el último préstamo solicitado. La segunda pregunta resulta más comparable a la del Censo Económico, que se refiere a la obtención de crédito en 2008 entre empresas que ya estaban en operación.

⁵ Para averiguar sobre el origen del financiamiento obtenido se requiere procesar los microdatos porque los tabulados básicos de la ENAMIN disponibles en las publicaciones y el sitio del INEGI agrupan las respuestas de una manera en que las cifras no son directamente comparables.

nes de oferta fueron relativamente una limitante menos importante para la obtención de crédito que la debilidad de la demanda.⁶

Para determinar si lo anterior se debe, como es de esperar, a características de los micronegocios tales como tener un local o no (por ejemplo, valor de los ingresos por la venta de bienes y servicios o valor de los activos fijos), o a diferentes atributos de sus dueños o de las personas que laboran en ellos (nivel educativo, género, edad, experiencia laboral, etc.) se requiere un análisis más profundo de las bases de microdatos de la ENAMIN.

Una razón para profundizar en este tipo de análisis sobre las características de las empresas (y los empresarios) que afectan sus decisiones de fuente de financiamiento es que las condiciones tecnológicas y regulatorias que separan a los clientes tradicionales de los diversos intermediarios financieros cada vez es más tenue. Probablemente el ejemplo más representativo de esta tendencia fue la conversión de la microfinanciera sin fines de lucro "Compartamos" en un muy rentable banco con planes de expandir sus operaciones a otros países de América Latina (para más detalles ver sección 3.c.1. Costos y Beneficios de la Participación de los Bancos Globales en Economías Emergentes). La transformación de Compartamos se facilitó a través de la flexibilización de los requisitos para constituir bancos de nicho.⁷

Una tercera fuente, que es útil para hacer comparaciones con otros países en cuanto a condiciones de acceso a ser-

vicios bancarios, es la Enterprise Survey (Encuesta a Empresas) del Banco Mundial.⁸ En sus inicios en 2002, diferentes unidades dentro de esa institución levantaban diversas encuestas a nivel de empresa. Desde 2005-06, la mayoría de los esfuerzos de recolección de datos se han centralizado. Esto permitió estandarizar en buena medida los datos que se recolectan acerca de una gama de temas, incluido el acceso al financiamiento, para hacerlos comparables entre países y regiones. Es una encuesta a nivel de empresas con una muestra representativa del sector privado de la economía. Esta encuesta se ha levantado en dos ocasiones en México, en 2006 y 2010, pero al compararlas es importante tener presente que además de algunos cambios en las preguntas del cuestionario, en el caso de México también hubo un cambio de la composición de la muestra. En 2006 esa encuesta solo se levantó entre empresas del sector manufacturero y en 2010 se agregaron empresas de los sectores de ventas al menudeo y servicios.⁹

La proporción de empresas, considerando todos los sectores, con un préstamo o cuenta bancaria en 2010 fue de 32%, cifra muy similar al promedio del resto del mundo e inferior al de América Latina y el Caribe (Cuadro 7). Esta encuesta también indica que la proporción de empresas con financiamiento bancario incrementa con el tamaño de la empresa. Cabe observar que la definición de tamaño de empresa del Enterprise Survey es distinta a la estratificación básica de estratos de personal ocupado de INEGI, por lo que los resultados tampoco son directamente comparables con las cifras para 2008 del Censo Económico.

Cuadro 7

Enterprise Survey: Distribución de Empresas en México con un Préstamo o Línea de Crédito Bancario en 2010 (%)

	Porcentaje del Total de Empresas
Todos los países del mundo	36.1
América Latina y el Caribe	47.6
México	32.0
Pequeñas empresas (5-19 personas ocupadas)	26.8
Medianas empresas (20-99 personas ocupadas)	36.7
Grandes empresas (100+ personas ocupadas)	54.0

Nota: En realidad, el levantamiento de 2010 no está disponible para todos los países. Para Brasil, el último levantamiento es de 2009. Fuente: BBVA Research con datos del Enterprise Survey Mexico 2010 (Enterprise Analysis Unit, Banco Mundial).

⁶ Cabe observar que las preguntas de estas dos fuentes no son iguales. Sin embargo, entre las unidades económicas encuestadas mediante el Censo, entre las empresas que no obtuvieron financiamiento, la frecuencia del motivo "lo solicitó pero no le fue otorgado" es muy baja (del orden del 1% de la población de empresas, aún entre las de 10 o menos personas ocupadas).

⁷ Castañeda, Castellanos y Hernández (2011) ofrecen una revisión más detallada de la aún reciente experiencia de México en la flexibilización de regulaciones para permitir que grupos empresariales dedicados a las ventas minoristas y/o otros intermediarios financieros especializados puedan constituirse en "bancos tienda" o "bancos de nicho". Para estos autores el reto principal que enfrentan las autoridades en relación a los bancos de nicho en México y otros países a los que esta experiencia se podría exportar está en establecer un marco regulatorio flexible que promueva tanto la solidez y buenas prácticas entre los proveedores de servicios financieros como la inclusión financiera.

⁸ Ver, por ejemplo, el Segundo Reporte de Inclusión Financiera, CNBV, 2010.

⁹ El cambio de la muestra o el cuestionario de una encuesta puede afectar la comparabilidad de la información recolectada. Sin embargo, como referencia se calcula mediante una extrapolación lineal de la información pública disponible de la Enterprise Survey para México que en el sector manufacturero, la proporción de empresas con un préstamo o línea de crédito bancaria creció de 11% en 2006 a 25% en 2010 aproximadamente (la extrapolación utiliza la proporción de empresas con préstamo o línea de crédito bancaria en 2010=32%, el número total de empresas=1,471, y el número de empresas del sector manufacturero=1,168).

En conclusión, en México se cuenta actualmente con cuatro fuentes de información útiles para describir el acceso a financiamiento bancario que son: i) Censo Económico 2008; ii) Encuesta del Mercado Crediticio (EMC) de Banco de México; iii) la ENAMIN del INEGI; iv) la Enterprise Survey del Banco Mundial.

Cada una de estas fuentes de información contribuye de manera distinta a un mejor conocimiento de este tema. Un elemento que aún falta, considerando que el siguiente Censo Económico se levantará hasta el año 2014, es una encuesta que permita conocer con oportunidad cómo va evolucionando el acceso a financiamiento.

Como hemos visto, ninguna de las fuentes revisadas permite contestar con exactitud la pregunta básica de si el número de empresas con acceso a crédito se ha incrementado en años recientes, y esto es relevante a la luz de diversas medidas que tanto las autoridades financieras como los bancos han implementado con ese fin. Durante 2011 las autoridades financieras (CNBV, Banxico y el BID con el apoyo del INEGI) levantaron una Encuesta Nacional de Financiamiento a Empresas (ENAFIN);¹⁰ Sus resultados se darán a conocer en el futuro próximo. Si la ENAFIN ofrece datos comparables con los del Censo Económico, será posible medir si entre 2008 y 2011 ha mejorado el acceso a financiamiento bancario entre las empresas del país. Asimismo, una encuesta especializada y periódica como esa será una herramienta muy útil que ayudará a guiar las decisiones de los proveedores de servicios financieros y los

esfuerzos de regulación en el segmento de crédito a empresas, y permitirá cuantificar avances en términos de inclusión financiera y penetración de crédito.

Bibliografía

Banco de México, Reporte Sobre el Sistema Financiero 2010.

Banco de México, Financiamiento e Información Financiera de Intermediarios Financieros, Resultados Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio, disponible en el sitio: <http://www.banxico.org.mx/SielInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarDirectorioCuadros§or=19§orDescripcion=Financiamiento>

Castañeda, G., Castellanos, S. G. y F. Hernández (2011), "Policies and Innovations for Improving Financial Access in Mexico," Center for Global Development, Washington, DC, Diciembre 2011.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía, Encuesta Nacional de Micronegocios, 2008.

Enterprise Analysis Unit Banco Mundial, Enterprise Survey Mexico 2010, disponible a través del sitio <http://www.enterprisesurveys.org/Data/ExploreEconomies/2010/mexico#finance-sector>

Salazar, S. y I. Ríos (2012), "Un comparativo entre encuestas sobre financiamiento bancario a empresas en México", Presentación en el Taller sobre Crédito Bancario a las Empresas, Dirección General de Estudios Económicos, Comisión Nacional Bancaria y de Valores, Febrero 2012.

¹⁰ Salazar y Ríos (2012) presenta una breve descripción de la ENAFIN con algunos resultados preliminares, así como una comparación de las estadísticas de acceso a crédito bancario con los que se obtienen de las demás fuentes de información para México.

Recuadro 3: El uso Conjunto de Servicios Financieros

Introducción

De acuerdo al Censo Económico 2009, un total de 668,574 unidades económicas manejaron una cuenta bancaria durante 2008. Para identificar si una vez establecido este vínculo con el sistema financiero existen características distintivas entre las empresas que utilizan un segundo producto financiero como el crédito, en este recuadro se revisan, con base en los datos del Censo, las características de las unidades económicas que, teniendo una cuenta bancaria, obtuvieron además crédito o financiamiento, para lo cual, se distinguen tres grupos de interés:

- Grupo A.1. Unidades económicas con cuenta bancaria y crédito bancario
- Grupo A.2. Unidades económicas con cuenta bancaria y financiamiento no bancario
- Grupo A.3. Unidades económicas con cuenta bancaria y sin crédito o financiamiento.

I. Tipo de propiedad y antigüedad por condición de obtención de crédito

Dentro del grupo de empresas que manejan cuenta bancaria, las que obtuvieron crédito o financiamiento son las que registran una mayor proporción de unidades constituidas como sociedades mercantiles, dicha proporción es de 37%, cifra superior al 26% observado tanto en las unidades económicas con financiamiento no bancario (Grupo A.2) como en las empresas que no obtuvieron crédito o financiamiento (Grupo A.3).

Entre las microempresas, una menor proporción se constituye como sociedad mercantil: menos del 20% lo hace, inde-

pendientemente de su condición de obtención de crédito, significativamente por debajo de los porcentajes superiores a 90% observados entre empresas medianas y grandes (Gráfica 55). Destaca también que al interior de cada tamaño de empresa, la proporción de unidades económicas constituidas como sociedad mercantil no parece estar relacionada con la obtención de crédito, pues dicha proporción muestra poca diferencia entre empresas con crédito bancario, con financiamiento bancario o sin crédito o financiamiento.

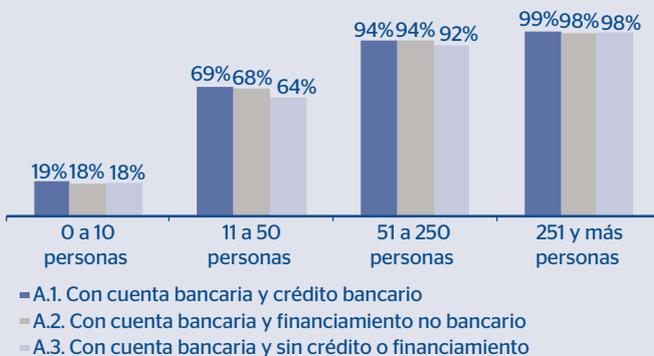
Por otro lado, las empresas que manejan cuenta bancaria y obtuvieron crédito bancario tienden a mostrar mayor antigüedad pues, independientemente de su tamaño, una mayor proporción de éstas empezó a operar antes de 2004, (Gráfica 56). En este caso, para cualquier tamaño de empresa, la diferencia en antigüedad es más notoria entre las empresas con crédito bancario (Grupo A.1) y las que obtuvieron financiamiento no bancario (Grupo A.2).

II. Los flujos de efectivo y utilidades son más relevantes para la obtención de crédito entre las empresas más pequeñas

Las unidades económicas micro, pequeñas y medianas que manejan cuenta bancaria y obtuvieron crédito bancario registran mayores ingresos que las que obtuvieron financiamiento no bancario y las que no obtuvieron crédito¹ (Gráfica 57). Además las unidades económicas micro, pequeñas y medianas con cuenta bancaria y crédito bancario reportan también mayores gastos que los observados en unidades que contaron con otro tipo de financiamiento o

Gráfica 55

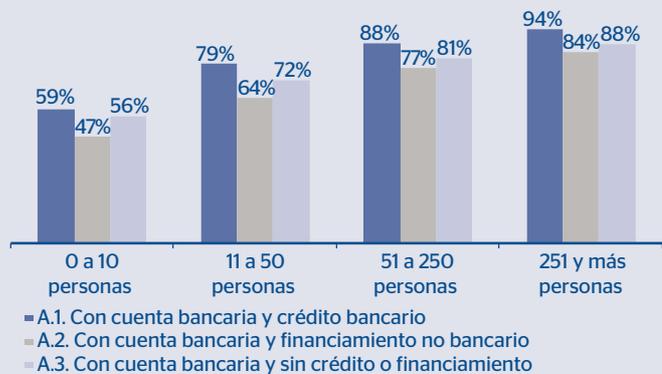
Unidades Económicas con Cuenta Bancaria Constituidas como Sociedad Mercantil (% por Estrato de Personal Ocupado)



Fuente: BBVA Research con datos del Censo Económico 2009.

Gráfica 56

Unidades Económicas con Cuenta Bancaria que Iniciaron Operaciones antes de 2004 (% por Estrato de Personal Ocupado)



Fuente: BBVA Research con datos del Censo Económico 2009.

¹ En el número anterior de Situación Banca México (Noviembre 2011), se detalló que las unidades económicas con más de 250 personas ocupadas son las que en mayor porcentaje manifestaron no necesitar crédito bancario (69% de acuerdo al Cuadro 5, Pag. 16).

no lo obtuvieron (Gráfica 58). Excepto en el caso de microempresas, la diferencia porcentual tanto en ingresos como en gastos es más perceptible cuando se compara entre las empresas con crédito bancario (Grupo A.1) y las empresas que no obtuvieron financiamiento (Grupo A.3).

Además, las empresas micro, pequeñas y medianas con cuenta y crédito bancario registran un mayor margen de utilidad (Gráfica 59). En términos relativos, para las microempresas (menos de 11 personas ocupadas) el margen de utilidad de las que disponen de cuenta y crédito bancario es 49.4% más alto que el de las empresas que obtuvieron financiamiento no bancario y para las pequeñas empre-

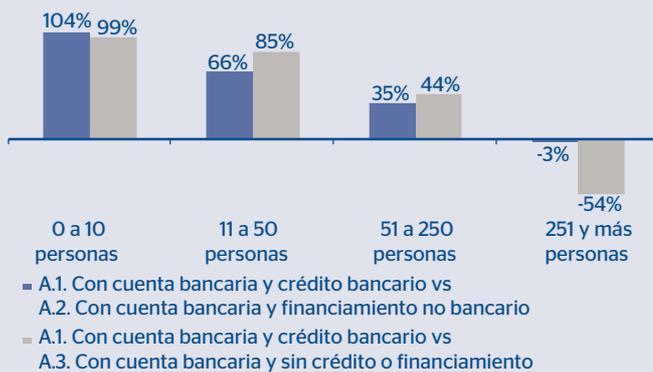
sas (las que tienen entre 11 y 50 personas ocupadas) es 44.0% mayor (Gráfica 60).

III. Personal ocupado con sueldos y salarios e indicadores de productividad

Las unidades económicas con cuenta bancaria registran una proporción de personal asalariado muy semejante al interior de cada tamaño de empresa, ya que la diferencia en dicha proporción entre las empresas que tienen crédito bancario y el resto es de hasta 6% en el caso de las microempresas (70% vs 64%) y como mínimo de 3% en el caso de las empresas pequeñas y medianas (Gráfica 61).

Gráfica 57

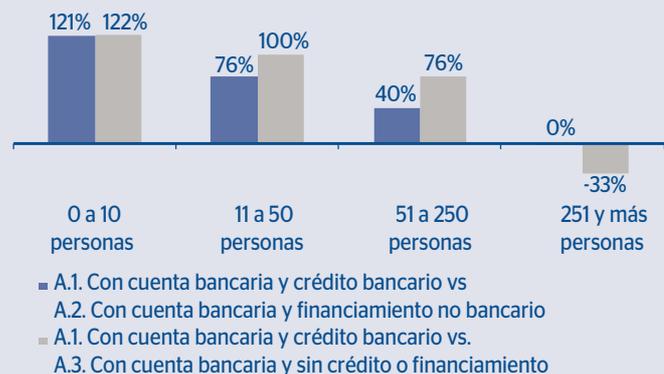
Diferencia en Ingresos Promedio por Unidad Económica, (%)



Fuente: BBVA Research con datos del Censo Económico 2009. La diferencia porcentual se calculó como: (Ingresos (gastos) por unidad económica con cuenta bancaria y financiamiento bancario - Ingresos (gastos) por unidad económica con cuenta bancaria y financiamiento no bancario (o sin financiamiento según sea el caso) / Ingresos (gastos) por unidad económica con cuenta bancaria y financiamiento no bancario (o sin financiamiento según sea el caso)).

Gráfica 58

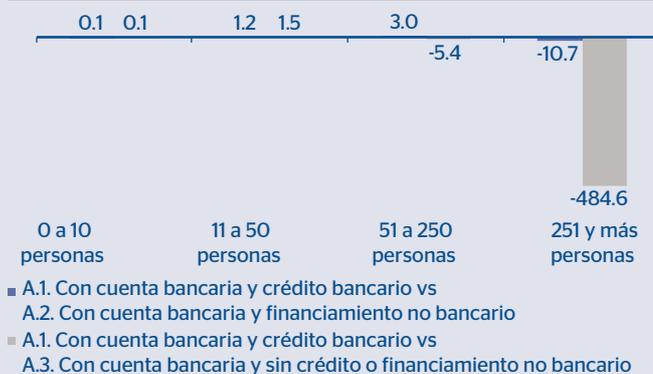
Diferencia en Gasto Promedio por Unidad Económica, (%)



Fuente: BBVA Research con datos del Censo Económico 2009. La diferencia porcentual se calculó como: (Ingresos (gastos) por unidad económica con cuenta bancaria y financiamiento bancario - Ingresos (gastos) por unidad económica con cuenta bancaria y financiamiento no bancario (o sin financiamiento según sea el caso) / Ingresos (gastos) por unidad económica con cuenta bancaria y financiamiento no bancario (o sin financiamiento según sea el caso)).

Gráfica 59

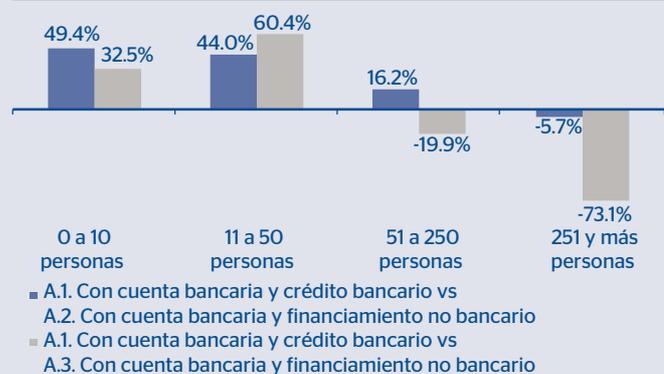
Diferencia en el Margen de Utilidad Promedio por Unidad Económica (Millones de Pesos Anuales)



Fuente: BBVA Research con datos del Censo Económico 2009.

Gráfica 60

Diferencia en el Margen de Utilidad Promedio por Unidad Económica (Porcentaje)



Fuente: BBVA Research con datos del Censo Económico 2009.

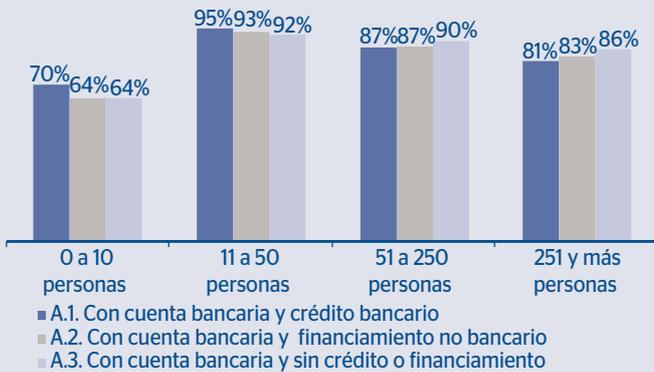
Por otro lado, entre las micro, pequeñas y medianas empresas el número de asalariados promedio por unidad económica tampoco muestra una variabilidad muy marcada que esté asociada a la obtención de crédito (Gráfica 62).

Una vez considerando el manejo de cuenta bancaria, la productividad medida a través de activos fijos por trabajador remunerado se mantiene relativamente comparable por condición de obtención de crédito en las unidades económicas micro, pequeñas y medianas (Gráfica 63).

En cambio, al medir a través del ingreso generado por trabajador, entre las empresas micro, medianas y pequeñas, las que tienen (además de cuenta bancaria) crédito bancario, registran en promedio, mayores ingresos por trabajador asalariado (Gráfica 64). Como el promedio de asalariados no varía significativamente al interior de un tamaño dado de empresa, esta diferencia es atribuible a la mayor generación de ingresos en las empresas que obtienen crédito bancario.

Gráfica 61

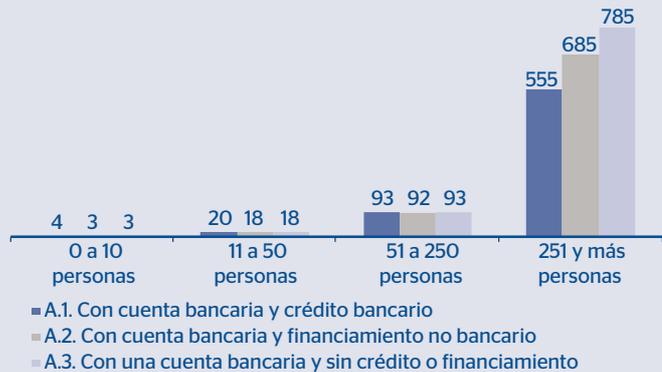
Proporción de Unidades Económicas con Trabajadores Remunerados con Sueldos y Salarios Fijos (%)



Fuente: BBVA Research con datos del Censo Económico 2009.

Gráfica 62

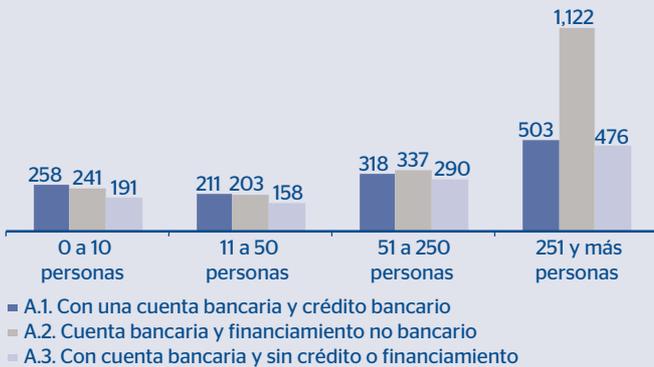
Sueldos, Salarios y Utilidades Repartidas (Miles de Pesos Anuales Promedio por Trabajador)



Fuente: BBVA Research con datos del Censo Económico 2009.

Gráfica 63

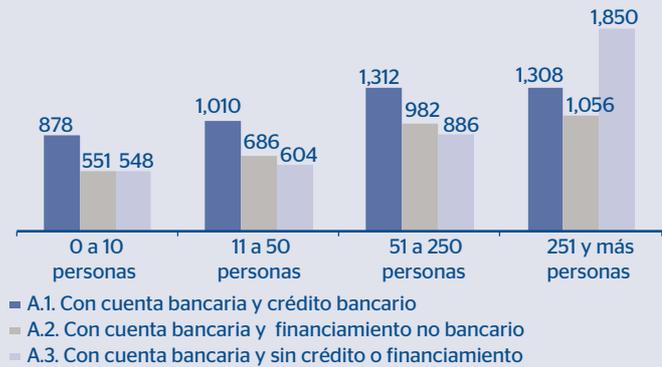
Valor Total de los Activos Fijos por Trabajador Asalariado. (Miles de Pesos, Promedio por Unidad Económica)



Fuente: BBVA Research con datos del Censo Económico 2009.

Gráfica 64

Ingresos por Trabajador Asalariado. (Miles de Pesos, Promedio por Unidad Económica)



Fuente: BBVA Research con datos del Censo Económico 2009.

IV. Características que indican formalidad

En el caso de la relación con el personal ocupado se infiere mayor formalidad entre menor sea la proporción de trabajadores no remunerados o sin sueldo base. En particular, las empresas medianas y grandes con cuenta bancaria y crédito bancario muestran en promedio menos personal no remunerado, mientras que entre las micro y pequeñas, una vez considerando el manejo de cuenta bancaria no se observa una diferencia significativa por condición de obtención de crédito o financiamiento (Gráfica 65). El mismo patrón se observa al considerar al personal ocupado por comisiones sin sueldo base (Gráfica 66).

Entre las empresas micro, pequeñas y medianas con cuenta bancaria, las que obtuvieron crédito bancario registran más

frecuentemente el pago de contribuciones de seguridad social. La diferencia con el resto de los grupos (con financiamiento no bancario o sin crédito o financiamiento) es más notoria entre las micro y pequeñas empresas (Gráfica 67). En el caso del pago de impuestos distintos al IVA, independientemente del tamaño de empresa, aquellas que manejan cuenta bancaria y obtuvieron crédito bancario reportan con mayor frecuencia el pago de impuestos (Gráfica 68).

Del mismo modo, cuando se considera el cumplimiento en el pago y retención de IVA, al revisar el detalle de unidades económicas que manejan cuenta bancaria se observa que, para cualquier tamaño de empresa, las que tienen crédito bancario reportan con mayor frecuencia el pago y cobro de IVA (Gráficas 69 y 70).

Gráfica 65

Personal Ocupado No Remunerado (Número de Trabajadores Promedio por Unidad Económica)



Fuente: BBVA Research con datos del Censo Económico 2009.

Gráfica 66

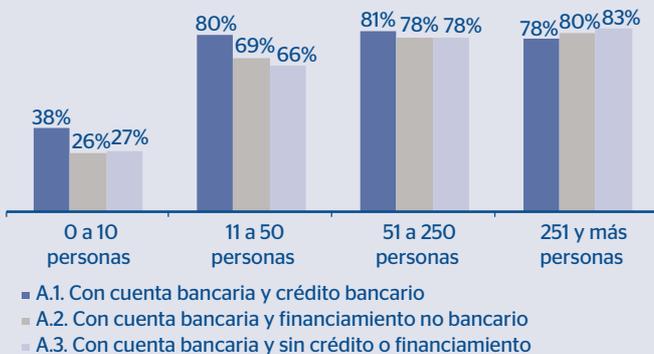
Personal Ocupado por Comisiones Sin Sueldo Base, (Número de Trabajadores Promedio por Unidad Económica)



Fuente: BBVA Research con datos del Censo Económico 2009.

Gráfica 67

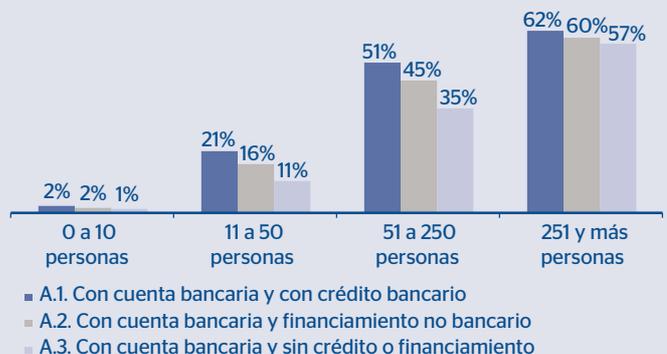
Proporción de Unidades Económicas con Contribuciones de Seguridad Social (% por Estrato de Personal Ocupado)



Fuente: BBVA Research con datos del Censo Económico 2009.

Gráfica 68

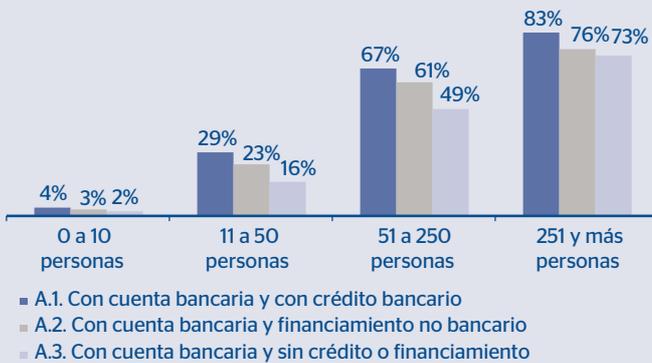
Proporción de Unidades Económicas que Pagaron Impuestos (Excepto IVA) (% por Estrato de Personal Ocupado)



Fuente: BBVA Research con datos del Censo Económico 2009.

Gráfica 69

Proporción de Unidades Económicas con IVA Pagado (% por Estrato de Personal Ocupado)



Fuente: BBVA Research con datos de Banco de México.

Conclusiones

Al analizar el uso conjunto de cuenta bancaria y financiamiento, se encuentra de nuevo un conjunto de variables que caracterizan el uso de estos servicios financieros. Sin embargo entre estas variables es posible identificar dos grupos. En el primer grupo de variables el manejo de cuenta bancaria parece no marcar una diferencia significativa entre las empresas del mismo tamaño. Según su condición de obtención de financiamiento, en el segundo grupo de variables destacan aquellas empresas que obtienen crédito bancario respecto a las demás.

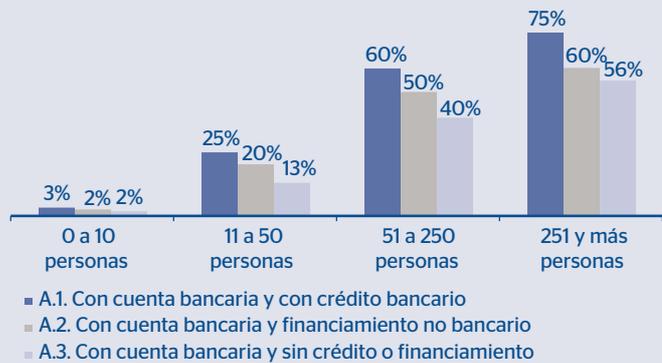
Dentro del primer grupo se encuentran variables como la constitución como sociedad mercantil, la distribución del personal ocupado (ya sea asalariado, no remunerado o por comisiones sin sueldo base) o la productividad medida a través de activos por trabajador.

La menor variabilidad al interior de cada tamaño de empresa sugiere que las empresas que manejan una cuenta bancaria comparten características que sientan un punto de partida para ser usuarias de servicios financieros y que una vez que se cuenta con ellas no reflejan una ventaja adicional relevante para la obtención de crédito o financiamiento.

Por otro lado, hay un segundo grupo de variables, que siendo distintivas para el manejo de una cuenta bancaria, parecen ser aún más importantes para la obtención de crédito y además para estas variables si se observan diferencias asociadas con el tamaño de la empresa. Estas variables son las que miden la antigüedad de operación, la generación de flujos de efectivo vía ingresos o márgenes de utilidad y la formalidad vía el pago de contribuciones de seguridad social e impuestos, las cuales difieren de manera más notable entre las micro, pequeñas y

Gráfica 70

Proporción de Unidades Económicas con IVA Cobrado (% por Estrato de Personal Ocupado)



Fuente: BBVA Research con datos de Banco de México.

medianas empresas que obtuvieron crédito bancario en comparación con las que obtuvieron financiamiento no bancario o las que no obtuvieron financiamiento.

Los datos del Censo indican que si bien el manejo de cuenta bancaria establece una base común para el uso de servicios financieros, entre las micro y pequeñas empresas hay importantes características que muestran que la capacidad de pago y la formalidad son elementos que podrían facilitar la obtención de crédito bancario.

Para las empresas de menor tamaño que al manejar cuenta bancaria ya cuentan con ciertas características deseables de formalidad y generación de ingresos, se requiere un análisis más detallado sobre los motivos para no obtener crédito. Lo anterior es relevante para discernir la importancia relativa de los factores de oferta o de demanda, pues con base en ello será posible desarrollar productos más acordes a las necesidades de estas empresas, tomando en consideración que ya tienen un vínculo con instituciones financieras formales.

Aunque la información del Censo no permite lograr este detalle, sí apunta a que algunas acciones podrían ayudar a mejorar el acceso al financiamiento. Entre ellas están las siguientes: facilitar la incorporación de las empresas más pequeñas al sector formal; proporcionar asistencia técnica para incrementar su productividad (y en consecuencia su generación de flujo y su tasa de supervivencia) y dar asesoría para generar y reportar su información financiera y de proyectos de tal forma que se reduzca el costo de valoración de riesgos. Los puntos anteriores son factores que contribuirían a incrementar el uso de productos crediticios entre las empresas de menor tamaño.

3.b Evolución del Crédito y del Servicio de la Deuda de las Familias: 2000 - 2011

3.b.1 Introducción

La motivación de este artículo de *Situación Banca México* surge del interés en cuantificar la evolución del servicio de la deuda total que las familias en México contrataron de 2000 a 2011 por concepto de créditos al consumo y a la vivienda, tanto de origen bancario como no bancario. De esta forma se puede tener una aproximación a la información que se requiere para analizar la situación financiera de las familias. Para ello, a lo largo de este artículo se explica de manera detallada el ejercicio realizado, a fin de presentarle al lector los supuestos y la metodología que conducen a los resultados de este análisis. De manera sucinta, para este ejercicio ilustrativo se estiman los flujos anuales de diversos conceptos que forman parte del servicio de la deuda de las familias. Primero se estimó la deuda total de las familias con base en la información de diferentes fuentes y luego se aplicaron supuestos acerca de tasas de interés y amortizaciones de los diferentes tipos de crédito.

Este artículo considera que el servicio de la deuda de las familias consiste en la obligación que ellas tienen de realizar pagos periódicos por los conceptos de: intereses, amortizaciones, anualidades, comisiones (apertura y administración de créditos) y pago de primas de seguro por el tiempo en que el crédito esté vigente antes de que se liquide en su totalidad. El servicio de la deuda de las familias implica una carga financiera para éstas, la cual se puede medir como la proporción que representa el flujo total de las erogaciones que las familias tienen que realizar para cumplir con todas sus obligaciones financieras con respecto a alguna medida relevante de su ingreso.

En el país existe una carencia importante de estadísticas oficiales que ayuden a cuantificar el servicio y la carga financiera de la deuda de las familias, razón por la cual es importante tener en cuenta que se pueden llevar a cabo encuestas que permitan conocer con alto grado de confiabilidad cuál es la situación financiera de las familias, como otros países lo han realizado. La información de las encuestas también ayudará a detectar cuál es el potencial de crecimiento sostenido del crédito a familias dentro de un contexto de riesgos acotados. En este sentido, la estimación que se presenta en este artículo de *Situación Banca México* del servicio de la deuda de las familias puede complementarse y precisarse en mayor medida con la información que arroje este tipo de encuestas cuando estén disponibles.

3.b.2 Encuestas sobre la situación financiera de las familias en Estados Unidos y España

Como se ha mencionado, en México no existen estadísticas oficiales que muestren de manera puntual y detallada cuál es el saldo total del crédito que las familias tienen contratado. Por otra parte, en el caso de la información disponible que permita estimar con precisión el servicio de la deuda de las familias la situación es menos favorable debido a que la carencia de estadísticas es mayor. Los puntos anteriores son importantes limitaciones que existen para estimar el saldo total, el servicio y la carga financiera de la deuda de las familias en México.

En algunos países existen encuestas que a las autoridades y a los usuarios de las mismas les permiten contar con estimaciones del saldo total de la deuda y del servicio que las familias enfrentan. Por ejemplo, en Estados Unidos, desde hace varias décadas, el Banco de la Reserva Federal patrocina la Encuesta sobre Finanzas de los Consumidores (Survey of Consumer Finances).¹ Por su parte, el Banco de España publica la Encuesta Financiera de las Familias (EFF, 2002, 2005 y 2008).²

¹ Survey of Consumer Finances (SCF), Board of Governors of the Federal Reserve System. Última encuesta disponible: 2009.

² Bover Olympia, "The Spanish Survey of Household Finances (EFF), description and methods of the 2008 wave", Banco de España, Documentos Ocasionales 1103, 2011.

Como se aprecia en el Cuadro 8, la información de estas encuestas es útil para conocer el detalle y el monto de los diversos créditos que tienen las familias y también porque permite cuantificar con importante grado de precisión el servicio y la carga financiera que ellas enfrentan en un periodo determinado. Además, la existencia de varias encuestas de este tipo posibilita analizar otros aspectos como es el comportamiento financiero y la capacidad de pago de las familias a lo largo del tiempo dado el entorno macroeconómico prevaleciente. Esta información también ayuda a estimar si ciertos segmentos de familias eventualmente enfrentan algún problema de sobreendeudamiento y la magnitud del mismo. Estas encuestas también son indicativas sobre cuál podría ser el ritmo de crecimiento del crédito a familias y de su servicio dentro de un contexto de riesgos acotados y en el cual la expansión del crédito que éstas reciben sea acorde con su capacidad de pago.

Cuadro 8

Temas que Contienen las Encuestas Sobre la Situación Financiera de las Familias en Estados Unidos y España

Estados Unidos: Survey of Consumer Finances (SCF)	España: Encuesta Financiera de las Familias (EFF)
1) Ingreso	1) Renta y riqueza de los hogares
2) Fuentes de ingreso	2) Activos
3) Razones para ahorrar	2.a Activos reales
4) Riqueza neta de la familia	2.b Activos financieros
5) Activos	3) Deudas (pasivos)
5.a Activos financieros	4) Carga de la deuda
5.b Activos no financieros	4.a Razón de pago de deuda / Renta del hogar
6) Pasivos	4.b Razón de deuda / Riqueza hogar y otros
6.a Referidos a propiedad residencial	5) Otra información
6.b Otros pasivos	5.a Valor de bienes duraderos
7) Razones para pedir prestado	5.b Principales rubros de gasto
8) Selección de entidad a la que se pide crédito	
8.a Bancaria	
8.b No bancaria	
9) Carga financiera de la deuda de las familias	
9.a Deudores con servicio de deuda > 40% de ingreso	
9.b Deudores con pagos atrasados y otros	

Fuente: BBVA Research con datos de Banco de la Reserva Federal de los Estados Unidos, "Changes in U. S. Family Finances from 2004 to 2007: Evidence from the Survey of Consumer Finances", *Federal Reserve Bulletin*, febrero 2009; y Banco de España, *Boletín Económico, Encuesta Financiera de las Familias (EFF) 2005: métodos, resultados y cambios entre 2002 y 2005*, diciembre 2007.

En México se necesita ampliar la información disponible del saldo del crédito a familias al igual que se requiere contar con información detallada de los diversos rubros que permitan la cuantificación correcta de su servicio. De igual forma sería benéfico que en el país se realicen encuestas similares a las que existen en Estados Unidos y en España que posibilitan conocer con detalle cuál es la situación financiera de las familias. Estas encuestas serán indicadores confiables de la carga y de la salud financiera de las familias del país. También es necesario que se amplíe la cobertura de estadísticas sobre los pasivos que las familias han contratado y de las erogaciones financieras que éstas realizan. Lo anterior significa que encuestas y mayor información estadística disponible, entre otros factores, ayudarán a entender el mecanismo y las condiciones mediante las cuales el crédito puede ayudar a aumentar de manera permanente el bienestar de las familias.

3.b.3 Información disponible sobre el saldo de la deuda de las familias

Banco de México (Banxico) publica una serie estadística de financiamiento al sector privado del país, la cual incluye datos a fin de trimestre del saldo del crédito que las familias han recibido por concepto de créditos al consumo y a la vivienda. La información del crédito al consumo que se reporta incluye los préstamos otorgados por: i) bancos comerciales y de desarrollo; ii) el concedido por intermediarios financieros no bancarios (IFNB) del país que están regulados (Sofoles o sociedades financieras de objeto limitado y Sofomes o sociedades financiera de objeto múltiple); y iii) otras fuentes alternativas de

financiamiento (tiendas departamentales). Por su parte, el crédito a la vivienda incluye al proveniente de: i) bancos comerciales y de desarrollo; ii) el concedido por IFNB regulados (sofoles y sofomes hipotecarias); y iii) otras fuentes alternativas de financiamiento (Infonavit o Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores y Fovissste o Fondo de la Vivienda del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado).

Si bien esta información es de gran utilidad y permite dar un seguimiento trimestral sobre cómo se ha comportado el saldo de los principales rubros del crédito a las familias, los datos que el banco central publica no incorporan a la totalidad de fuentes y montos de crédito que éstas han recibido. Entre las estadísticas que no se incluyen esta la del crédito al consumo como es el crédito otorgado por: i) el Fonacot (Fondo Nacional para el Consumo de los Trabajadores); ii) las casas de empeño; iii) las sofomes no reguladas; iv) el concedido por las empresas no financieras en las que los miembros de las familias trabajan.

Cabe mencionar que el crédito concedido por las empresas no financieras a sus trabajadores aparece referido en la Encuesta Nacional de Ingreso Gasto de los Hogares (ENIGH) que el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) publica. La importancia de este tipo de crédito a familias es relevante dentro de las erogaciones que éstas tienen que realizar por concepto del pago de sus diferentes adeudos. Esto último revela la importancia de contar con información con mayor frecuencia no sólo de las erogaciones de las familias que este crédito implica, sino también de su saldo y de su penetración en la economía.

Por lo que respecta al crédito a la vivienda, las estadísticas del Banco Central no toman en cuenta son: i) la cartera de crédito que la banca, las sofoles, el Infonavit y el Fovissste han bursatilizado; ii) y tampoco incluye estadísticas de préstamos otorgados por los organismos o fideicomisos estatales de vivienda.

3.b.4 Información requerida para cuantificar el servicio y la carga financiera de la deuda de las familias

La estimación del servicio de la deuda de las familias y, por tanto de la carga financiera que éstas enfrentan, requiere de la disponibilidad de tres tipos de datos para cada tipo de crédito que han recibido. La información requerida es: i) monto de los intereses cobrados por los acreedores; ii) monto de amortizaciones o pagos mínimos equivalentes de cada crédito; iii) y monto total de los pagos por concepto de comisiones (por ejemplo, comisiones por anualidad de tarjeta de crédito, apertura y administración de créditos, otros). Esta información se requiere para todos los créditos al consumo y a la vivienda, independientemente de que hayan sido otorgados por bancos o por entidades no bancarias.

Actualmente la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) sólo proporciona información mensual detallada sobre el monto de los intereses, de las comisiones y de las tasas de interés implícitas de los créditos al consumo y a la vivienda que los bancos cobran a sus clientes. Hasta el momento las autoridades no han publicado estadísticas sobre las amortizaciones que los clientes de la banca tienen que hacer sobre estas dos categorías de crédito. Es decir, la información disponible para cuantificar el monto del servicio de la deuda de las familias es limitada, y gran parte de ésta, si no es que su totalidad, no existe para el caso de créditos al consumo y a la vivienda otorgados por entidades no bancarias.

3.b.5 Estimación del saldo, del servicio y de la carga financiera de las familias en México

Dadas las limitaciones de información referidas, se hizo una estimación del saldo total del crédito a familias utilizando las estadísticas trimestrales de Banxico y de otras fuentes complementarias sobre los pasivos que éstas tienen con instituciones bancarias y entidades no bancarias. De esta manera, para el caso del crédito a la vivienda, además de los datos de Banxico, se incluyeron estadísticas de créditos que han sido bursatilizados por el Infonavit, el Fovissste, la banca comercial y las sofoles hipotecarias. También se incluyeron datos de sofomes hipotecarias no reguladas que son miembros de la Asociación Mexicana de Entidades Financieras Especializadas (AMFE) y que aportan información a esa institución.

En el caso del crédito al consumo se consideró la información de Banxico y la de otras fuentes de financiamiento que el banco central no incluye. Este fue el caso de los datos de deuda que las familias tienen con el Fonacot y con sofomes de consumo no reguladas que están afiliadas a la AMFE. También se consideró información de la ENIGH para el caso de las erogaciones que las familias tienen que realizar por concepto de los créditos que reciben de la empresa en que trabajan o de terceras personas. De igual forma, se tomó la información del Censo Económico del INEGI referente a las casas de empeño.

A la información de los saldos de todos los tipos de crédito al consumo y a la vivienda, cuando se careció de datos de los montos respectivos, se les aplicó una tasa de interés y una tasa de amortización. Muchas de las tasas de interés para créditos al consumo y a la vivienda de origen no bancario fueron estimadas con base en la información de las tasas de interés implícitas de la CNBV. Por otra parte, todas las tasas de amortización de los créditos otorgados a las familias fueron estimadas haciendo supuestos sobre la vida promedio y la revolvencia de esos créditos. Mediante este procedimiento se tuvo una aproximación al servicio de la deuda de las familias. En la medida en que se cuente con mayor información estadística y resultados de encuestas sobre la situación financiera de las familias la aproximación que aquí se presenta del servicio de la deuda de éstas podrá mejorarse para ser más robusta y precisa.

3.b.6 Evolución del saldo del crédito total a familias: 2000 - 2011

Con base en la información disponible, se observa que de 2000 a 2011 el saldo del crédito total otorgado a las familias (consumo más vivienda de origen bancario y no bancario) registró un desempeño positivo y se incrementó en términos reales 163.3%, de 887 a 2,336 mmp (Gráfica 71). Esta cifra indica que en esos once años el crédito a familias en promedio anual creció a una tasa real del 14.8%. Durante ese lapso también se incrementó la proporción del crédito a familias con respecto al PIB, al pasar esta razón de 8.7% en 2000 a 16.3% en 2011.

Gráfica 71

Crédito Otorgado a Familias: Consumo y Vivienda
(Saldos en mmp de Diciembre de 2011)



Fuente: BBVA Research con datos de Banxico, SHF, AMFE, Infonavit, Fovissste, e INEGI (ENIGH)

Gráfica 72

Crédito Otorgado a Familias: Consumo y Vivienda
(Proporción del PIB, %)



Fuente: BBVA Research con datos de Banxico, SHF, AMFE, Infonavit, Fovissste, e INEGI (ENIGH)

El componente más dinámico del crédito total a las familias en el periodo considerado fue el crédito al consumo. Éste creció 353.4% real en ese lapso, lo cual refleja una tasa de crecimiento real promedio anual de 32.1%. Por su parte, el crédito a la vivienda aumentó de manera más moderada, aunque no menos importante, y el incremento de su saldo en esos años fue 122.2% real (11.1% promedio anual, Gráfica 72). El gran dinamismo del crédito al consumo se explica, entre otras razones, por la masificación de la cual fue objeto y porque el monto otorgado de éste es una fracción del concedido para adquirir un bien inmueble, lo cual permite que su colocación sea relativamente fácil, además de que requiere de menos requisitos para su otorgamiento.

Cabe mencionar tres diferencias entre los créditos al consumo y a la vivienda, las cuales han tenido efectos importantes sobre su crecimiento. Estas diferencias también influyen sobre su servicio y, por tanto, en la carga financiera de las familias. La primera de éstas se refiere a las tasas de interés. Las tasas de los créditos al consumo son más altas que las de los créditos a la vivienda porque en muchos casos carecen de garantía. La segunda diferencia es el plazo de amortización de los créditos. En el caso de ciertos créditos al consumo (nómina y crédito para adquirir automóvil) ésta se realiza en un plazo relativamente corto. La tercera diferencia está dada por la fácil y rápida masificación del crédito al consumo. Por ejemplo, la masificación de este crédito que se dio en el pasado reciente mediante la rápida colocación de tarjetas de crédito o la realización de campañas publicitarias para colocar créditos de nómina.

3.b.7 Estimación del servicio de la deuda de las familias: 2000 - 2011

Una vez que se tuvo la estimación del saldo de la deuda de las familias se procedió a estimar los flujos de pagos de intereses y amortizaciones que componen el servicio de su deuda. Para realizar lo anterior se tomó en cuenta información disponible de la CNBV sobre montos, tasas de interés y comisiones que los bancos aplican a créditos al consumo y a la vivienda. A estos datos del servicio de la deuda de las familias con bancos se le agregó el monto del servicio de la deuda de los créditos que éstas han obtenido de entidades no bancarias. En este último caso, cuando no hubo información disponible, las estadísticas se estimaron con base en supuestos basados en la información relevante o similar de la CNBV.

Como ya se comentó, no existe información publicada de las amortizaciones de los créditos que las familias tienen contratados. Esta es una limitación importante de la información disponible y se subsanó haciendo supuestos sobre la vida promedio de los créditos no revolventes. Esto permitió estimar un monto o una tasa de amortización para cada tipo de crédito. En la medida en que no se cuenta con información precisa del monto de todo tipo de amortizaciones de créditos que las familias realizan existe la posibilidad de que la carga financiera estimada de éstas pueda ser menor a la real. Esto último, además, puede ser cierto particularmente en el caso de los créditos a la vivienda. En este caso el pago mensual de estos créditos también incluye pagos por concepto de seguro del inmueble, seguro de vida y de desempleo del acreditado. Estos conceptos también forman parte del servicio y de la carga financiera que las familias enfrentan y tampoco hay datos disponibles de los mismos, razón por la cual no fueron considerados en la estimación del servicio de la deuda de las familias que se presenta a continuación. Una situación similar se presenta con los créditos para adquirir automóvil. En este caso también se exige la contratación de un seguro durante la vida del crédito.

3.b.8 Estimación del monto de intereses de los créditos contratados por las familias: 2000 - 2011

Las estadísticas de la CNBV sobre los pagos de intereses por concepto de créditos al consumo y a la vivienda otorgados por la banca comercial ilustran claramente la manera en que el servicio y, por consiguiente, la carga financiera de las familias aumentó rápidamente de 2000 a 2011.³ En 2000 las erogaciones totales de intereses bancarios resultado de la suma de estos dos tipos de créditos fue de casi 36 mil millones de pesos (mmp) constantes de diciembre de 2011, aumentaron a 190 mmp en 2008 (año anterior al de la recesión de 2009), y fue de casi 175 mmp en 2011 (Gráfica 73). Es decir, de 2000 a 2011 el monto del pago total de intereses que las familias realizaron por los créditos bancarios que tenían contratados aumentó 392% real en ese periodo.

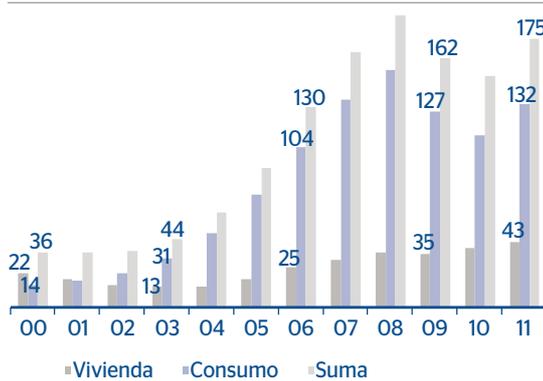
En 2000 la estructura del pago de intereses bancarios fue la siguientes: 60.5% del monto total correspondió a créditos a la vivienda, y el 39.5% restante a créditos al consumo. El gran dinamismo del crédito

³ Para el caso de los datos de pago de intereses de créditos al consumo y a la vivienda otorgados por la banca múltiple se utilizaron los datos mensuales que la CNBV publica de estos conceptos. Para el caso de los demás crédito los supuestos de tasas de interés se detallan a continuación. a) Créditos a la vivienda. El monto de los intereses cobrados por el Infonavit se obtuvo de la información trimestral de ese Instituto a partir de 2004 y se supuso una tasa de interés de 10.1% para años anteriores. Para créditos otorgados por intermediarios financieros no bancarios (IFNB), cartera de crédito bursatilizada y créditos del Fovissste se supuso que la tasa de interés fue de 9.5%. b) Créditos al consumo. La tasa de interés que se supuso para créditos al consumo otorgado por tiendas departamentales fue de 35%; y la tasa de interés supuesta de créditos al consumo otorgados por intermediarios financieros no bancarios (IFNB, como pueden ser las sofoles automotrices) fue de 17%.

al consumo modificó esas proporciones y en 2011 se tuvo que ahora los intereses bancarios del crédito a la vivienda representaron el 24.4% de la erogación total de intereses bancarios y el crédito al consumo representó el 75.6% restante de ese pago.

Gráfica 73

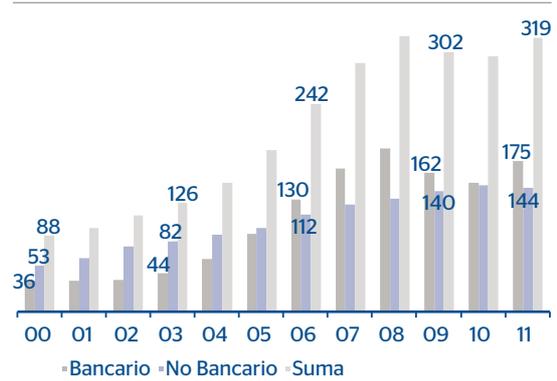
Pago de Intereses por Créditos al Consumo y a la Vivienda Concedidos por la Banca Comercial (Cifras en mmp de Diciembre 2011, Datos Observados)



Fuente: BBVA Research con datos de la CNBV

Gráfica 74

Pago de Intereses por Créditos al Consumo y a la Vivienda de Origen Bancario y No Bancario (Cifras en mmp de Diciembre 2011, Datos Observados y Estimados)



Fuente: BBVA Research con datos de Banxico, SHF, AMFE, Infonavit, Fovissste, e INEGI (ENIGH) y estimaciones propias

Para determinar el monto de las erogaciones totales por concepto de intereses de créditos al consumo y a la vivienda, a las cifras observadas del pago de intereses de créditos bancarios por estos dos conceptos se les sumó el monto estimado de los mismos rubros de créditos de origen no bancario. De esta forma, de 2000 a 2011 el monto total estimado de la erogación por pagos de intereses de créditos al consumo y a la vivienda de origen bancario y no bancario pasó de 88 a 319 mmp, ambos a precios de diciembre de 2011 (Gráfica 74). El aumento en este tipo de erogación de las familias fue de 261.3% real en esos 11 años.

De la cifra de 319 mmp, el 49.1% de ésta proviene del pago de intereses de todo tipo de créditos a la vivienda y el restante 50.9% corresponde a créditos al consumo. Por otra parte, el 45.2% del monto total erogado por concepto de pago de intereses provino de créditos de origen no bancario y el 54.8% restante correspondió a crédito bancario.

3.b.9 Estimación del monto de amortizaciones de los créditos contratados por las familias: 2000 - 2011

Por otra parte, la estimación del monto de las erogaciones que las familias realizaron por las amortizaciones del total de sus créditos al consumo y a la vivienda se basó en determinados supuestos sobre la vida promedio de estos créditos.⁴ Esto implica que los créditos que las familias reciben tienen una tasa de amortización anual, y ésta se utilizó para estimar las erogaciones que las familias tienen que realizar por este concepto. Cabe mencionar que mientras mayor es el saldo de un crédito mayor el monto que se tiene que amortizar, dado el plazo pactado del mismo.

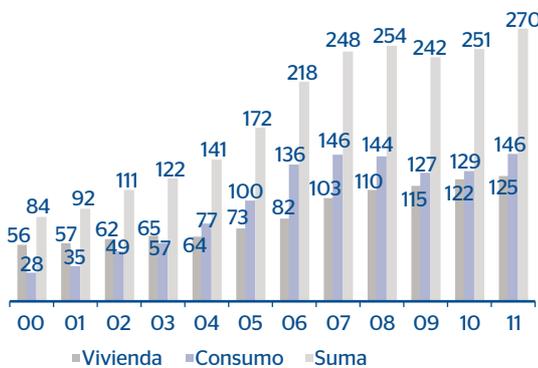
Con base en las tasas de amortización que se estimaron para cada tipo de crédito que las familias recibieron, se procedió a calcular las erogaciones que éstas tienen que realizar por este concepto. Cabe mencionar que las erogaciones totales estimadas de este rubro en 2000 fue de casi 84 mmp de di-

⁴ Los supuestos de tasas de amortización fueron los siguientes: a) Créditos a la vivienda. Los supuestos de tasas de amortización fueron los siguientes: Tasa de amortización anual de 6% para créditos otorgados por la banca y todos los que se han bursatilizado (banca, sofoles, Infonavit y Fovissste); 4% créditos otorgados por intermediarios financieros no bancarios (IFNB); monto de amortización tomado del rubro de Recuperaciones de crédito de la información financiera del Infonavit, el cual hace referencia a una tasa de 9% o ligeramente mayor. Se aplica una tasa similar a la del Infonavit para el caso de créditos del Fovissste. b) Créditos al consumo. Tasa de 25% para créditos otorgados por IFNB; 40% para créditos otorgados por tiendas departamentales; 30% para créditos otorgados por la banca que no son de tarjeta de crédito (nómina y adquisición de bienes de consumo duradero); 6% para el saldo de la tarjeta de crédito (crédito revolvente, estando ese porcentaje en relación a pagos mínimo). Estos supuestos de tasas de amortizaciones y sus correspondientes flujos pueden no corresponder a los montos que en verdad se realizan. En la medida en que exista información oficial sobre este tema las estimaciones que se realicen de este concepto tendrán menor margen de error.

ciembre de 2011 y aumentó a 270 mmp en 2011 (Gráfica 75). Estas cifras indican un incremento real de 222.3% de las erogaciones por concepto de amortizaciones que las familias realizaron en los once años del periodo considerado.

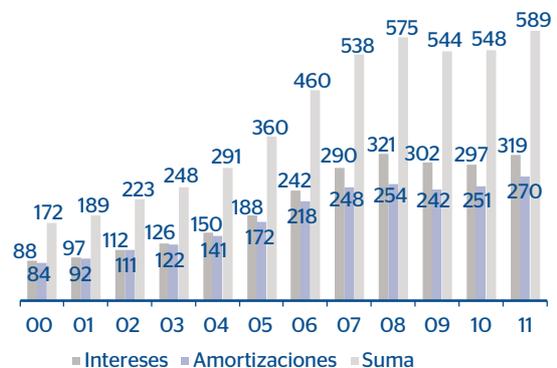
Por otra parte, en 2011 el 46.1% del monto total de las amortizaciones que las familias realizaron de sus créditos correspondió a créditos a la vivienda y el restante 53.8% a créditos al consumo. Estas cifras son el resultado del mayor plazo de amortización de créditos a la vivienda y el relativo corto plazo de amortización de créditos al consumo como son los créditos para adquirir automóvil y los créditos de nómina.

Gráfica 75
Amortizaciones de Créditos al Consumo y a la Vivienda Bancarios y No Bancarios (Cifras en mmp de Dic-2011 Datos estimados)



Fuente: BBVA Research con datos de Banxico, CNBV, SHF, Infonavit, Fovissste, AMFE, e INEGI (ENIGH)

Gráfica 76
Servicio Total de la Deuda de las Familias: Pagos de Intereses y Amortizaciones del Crédito al Consumo y a la Vivienda (Cifras en mmp de Dic-2011 Datos estimados)



Fuente: BBVA Research con datos de Banxico, SHF, AMFE, Infonavit, Fovissste, e INEGI (ENIGH)

3.b.10 Monto total de las erogaciones de las familias por el servicio de sus créditos: 2000 - 2011

La suma estimada del total de las erogaciones que las familias realizaron para el pago de intereses más amortizaciones por estos dos tipos de créditos de origen bancario y no bancario pasó de 172 mmp en 2000 (a precios de diciembre de 2011) a 589 mmp en 2011 (Gráfica 76). En esos once años el servicio de la deuda de las familias por concepto de pago de intereses y amortizaciones que provienen de sus créditos al consumo y a la vivienda creció 242.4% en términos reales.

La estructura porcentual del servicio de la deuda de las familias por concepto de intereses y amortizaciones en 2011 indica que el 47.7% de los 589 mmp que las familias erogaron en ese año correspondió a créditos a la vivienda y el 52.3% restante a créditos al consumo. Ahora bien, desde la perspectiva de la importancia relativa del pago de intereses y amortizaciones, se tiene que en 2011 el 45.9% de los 589 mmp erogados por las familias para dar servicio a su deuda correspondió a amortizaciones y el 54.1% al pago de intereses.

Cabe mencionar que la cifra de servicio de la deuda de 589 mmp de 2011 sólo considera estimaciones de erogaciones que las familias realizaron en ese año por concepto del pago de intereses y amortizaciones de todos los créditos al consumo y a la vivienda que recibieron. Para tener una aproximación más realista del servicio total de la deuda de las familias, a esa cifra hay que agregarle otros conceptos relevantes.

En primer lugar hay que agregar el pago de las comisiones bancarias por uso de créditos a la vivienda y al consumo que la CNBV reporta sólo para el caso del crédito que la banca comercial le otorgó a las familias. Un segundo rubro relevante es la deuda que las familias tienen con terceras personas del sector no financiero y con la empresa en la que laboran, según lo refieren los datos de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH). Un tercer rubro está dado por los pasivos que las familias tienen derivados de créditos al consumo que los trabajadores han recibido del Fonacot y

un cuarto rubro está dado por los créditos que han recibido de las casas de empeño. Las erogaciones de las familias por estos tres conceptos se sumaron a los 589 mmp estimados para de 2011, y el nuevo monto que se obtuvo fue 12.2% mayor y se ubicó en 661 mmp (Cuadro 9).

Como se ha hecho referencia, gran parte de las cifras del Cuadro 9 son estimaciones que a su vez se basan en datos que también son aproximaciones del monto total del crédito a las familias y de diversos rubros de pago que éstas tienen que realizar para cumplir con sus obligaciones financieras. Entre los datos que faltarían por considerar del servicio de la deuda de las familias estarían los pagos por seguros de vida y de inmuebles que realizan quienes obtienen un crédito a la vivienda, además de las erogaciones que provengan del servicio de la deuda de las familias de fuentes que no fueron consideradas para elaborar el Cuadro 9. Este punto indica la posibilidad de que el dato estimado del servicio de la deuda de las familias subestime el verdadero monto de erogaciones que éstas tienen que realizar.

Cuadro 9

**Servicio de la Deuda de las Familias por Créditos al Consumo y a la Vivienda
 (Cifras Estimadas en mmp de Pesos de Diciembre de 2011)**

Crédito al Consumo (bancario y no bancario)	2000	%	2007	%	2010	%	2011	%
Intereses	25.7	13.4	168.1	27.7	144.2	23.2	162.4	24.6
Amortizaciones	27.8	14.5	145.5	24.0	129.1	20.8	145.6	22.0
ENIGH: Deudas Empresa y con Terceros	18.5	9.7	45.9	7.6	36.9	5.9	35.7	5.4
Comisiones CNBV	-	0.0	2.1	3.5	1.3	2.2	1.3	2.0
Fonacot + Casas de Empeño	-	0.0	0.0	0.0	2.1	3.4	2.0	3.1
Suma consumo	71.9	37.6	380.6	62.8	344.7	55.5	377.5	57.1
Crédito a la Vivienda (bancario y no bancario)								
Intereses	63.0	33.0	122.4	20.2	153.7	24.8	157.4	23.8
Amortizaciones	56.1	29.3	102.6	16.9	121.5	19.6	124.8	18.9
Comisiones CNBV	-	0.0	0.6	0.1	0.9	0.1	1.4	0.2
Suma Vivienda	119.1	62.4	225.5	37.2	276.1	44.5	283.6	42.9
Total = Consumo + Vivienda	191.0	100.0	606.1	100.0	620.8	100.0	661.1	100.0

Fuente: BBVA Research con datos de Banxico, CNBV, SHF, Infonavit, Fovissste, AMFE, INEGI (ENIGH y Censo Económico 2009), y Fonacot

3.b.11 Estimación de la carga financiera de la deuda de las familias: 2000 - 2011

La estimación de las erogaciones totales que las familias han realizado para cumplir con todas las obligaciones financieras que resultan de todos los créditos que han contratado permite cuantificar el servicio total de su deuda. En una siguiente etapa se estimó la carga financiera que las familias enfrentan generada por los pasivos que han contratado al momento en que se relaciona la estimación del servicio de su deuda como proporción o razón de su ingreso. Para estimar la carga financiera de las familias se pueden utilizar diversas medidas de ingreso, como son: el PIB; la partida de Sueldos y Salarios de Cuentas Nacionales; el ingreso de las familias anualizado según lo reporta la ENIGH; la masa salarial de trabajadores del sector formal tanto del sector público como del sector privado; y la masa salarial de los trabajadores afiliados al IMSS.

Cabe mencionar que independientemente de la medida de ingreso que se considere, todas muestran que la carga financiera de las familias ha aumentado a lo largo de los años tanto para el caso del crédito a la vivienda como para el crédito al consumo (Gráficas 77 y 78). Lo anterior es un resultado que se esperaría dada la rápida e importante expansión del crédito a familias desde 2000 a la fecha. Es más, la carga financiera del crédito al consumo es considerablemente mayor que la carga financiera del crédito a la vivienda. Esto último ha sido consecuencia del alto ritmo de crecimiento del crédito al consumo, de sus mayores tasas de interés y de su menor plazo de amortización.

Cabe mencionar que la carga financiera del crédito al consumo se redujo en 2009 y 2010 como resultado de la contracción que el crédito al consumo registró, primero como consecuencia de la desaceleración económica que se registró en la segunda mitad de 2008 y posteriormente debido a la severa recesión de 2009, año en que el PIB se contrajo 6.1%. La recuperación y consecuente expansión del crédito al consumo que se registró a partir de la segunda mitad de 2010 se empezó a reflejar en una mayor carga financiera a partir de 2011 de esta categoría de crédito. Cabe mencionar que la carga financiera del crédito a la vivienda no se redujo pese al entorno macroeconómico adverso que se registró en 2008 y 2009, pues en esos años el crédito a la vivienda continuó creciendo.

Gráfica 77

Carga Financiera de Créditos a la Vivienda
Servicio de la Deuda como Razón de Diferentes
Medidas de Ingreso (%), Datos Estimados)



Fuente: BBVA Research con datos de Banxico, Infonavit, Fovissste, SHF, AMFE

Gráfica 78

Carga Financiera de Créditos al Consumo
Servicio de la Deuda como Razón de Diferentes
Medidas de Ingreso (%), Datos Estimados)

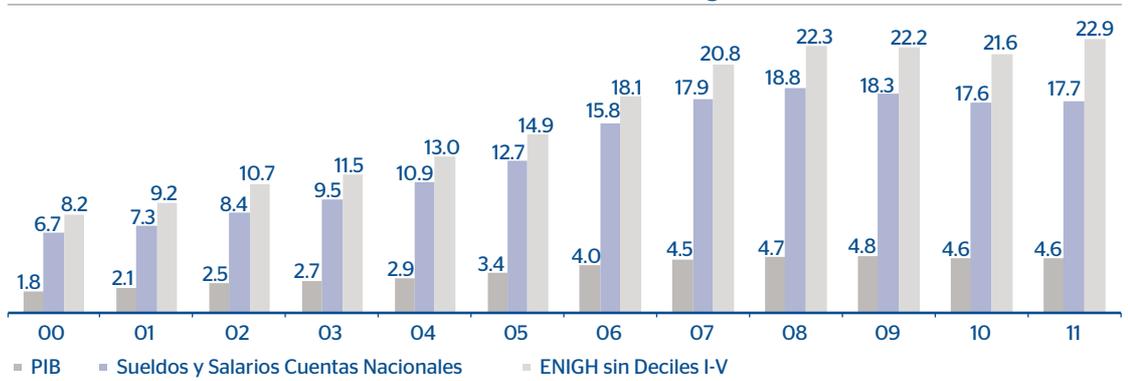


Fuente: BBVA Research con datos de Banxico, Fonacot, INEGI (ENIGH y Censo) y AMFE

Por otro lado, dada la importante expansión del crédito a la vivienda y al consumo que se dio de 2000 a 2011 hizo que la carga financiera de las familias pasara de representar el 1.8% del PIB en 2000 a el 4.6% en 2011 (Gráfica 79). Es decir, en esos once años ésta aumentó 2.5 veces. Si se considera la carga financiera con respecto al agregado de Sueldos y Salarios de Cuentas Nacionales que el INEGI publica, se tiene que en ese lapso la carga financiera de las familias se incrementó en 2.6 veces. De la misma manera, la carga financiera que considera el ingreso de las familias anualizado según lo detalla la ENIGH sin los cinco deciles de menor ingreso del país se tiene que ésta aumentó 2.8 veces en los años referidos. Es decir, las diversas medidas de ingreso indican que la carga financiera de las familias ha aumentado y que la proporción en que lo ha hecho no presenta gran variabilidad independientemente de la medida de ingreso que se utilice.

Gráfica 79

Carga Financiera Total: Consumo + Vivienda
Servicio de la Deuda como Razón de Diferentes Medidas de Ingreso (%), Datos Estimados)



Fuente: BBVA Research con datos de Banxico, Infonavit, SHF, Fovissste, AMFE, Fonacot, INEGI (ENIGH y Censo)

3.b.12 Conclusiones

La medición del saldo total de la deuda de las familias, así como su servicio y la carga financiera que esta representa es importante porque permite analizar en perspectiva la evolución de estas tres variables a lo largo del tiempo. Este enfoque indica que si bien la razón del crédito total a familias con respecto al PIB aumentó de 2000 a 2011 al pasar de 8.7% del PIB a 16.3%, la implicación de este dato sólo podrá apreciarse con claridad en la medida en que en el país se cuenten con encuestas sobre la situación financiera de las familias. Con base en estos dos tipos de información se sabrá si determinado nivel de servicio de la deuda de las familias y la carga financiera que ésta implica es alto o bajo.

También es cierto que la mayor información disponible, ya sea que ésta provenga de estadísticas robustas o de encuestas de gran utilidad, también ayudará a detectar oportunamente y a establecer alertas tempranas sobre los riesgos latentes del crédito a familias. De esta forma, la existencia de mayor información y de mejores herramientas de análisis ayudará al mejor control de riesgos del crédito a familias. Esto a su vez permitirá que el crédito a familias siga fluyendo con riesgos acotados para beneficio de las familias que utilizan el crédito responsablemente como un apoyo a su situación financiera que les permite aumentar su bienestar.

Referencias:

Board of Governors of the Federal Reserve System, "Survey of Consumer Finances (SCF)", 2009.

Bover Olympia, "The Spanish Survey of Household Finances (EFF), description and methods of the 2008 wave", Banco de España, Documentos Ocasionales 1103, 2011

3.c La Banca en México a Tres Años y Medio de la Crisis Financiera Global

3.c.1 Introducción

En el mes de marzo pasado concluyó el proceso de reestructuración del banco de inversión Lehman Brothers.¹ Después de varios meses, esa institución no había logrado encontrar un comprador debido a que enfrentaba enormes pérdidas por su participación en el financiamiento de los mercados hipotecarios y había dilapidado la confianza de los inversionistas. Una nueva empresa surgió como liquidadora y su actividad principal será pagar a sus acreedores e inversionistas una suma del orden de los 65 mil millones de dólares durante los próximos años.²

A tres años y medio del evento que sacudió a los mercados financieros alrededor del mundo, el sistema financiero mexicano ha mantenido su fortaleza. A esto han contribuido diversos aspectos que se relacionan tanto con la naturaleza de la crisis financiera como de las políticas económicas y la regulación financiera que se han adoptado para superarla, muchas de las cuales se habían implementado en México antes de que estallara la crisis financiera.

Es importante recordar que esta crisis financiera tuvo su origen en los excesos en el otorgamiento de crédito en varios países desarrollados, el cual condujo en varios casos a la formación de burbujas de precios en los mercados de ciertos activos (por ejemplo, los mercados de hipotecas y de derivados de crédito en Estados Unidos) y a un fuerte apalancamiento de los hogares. En ciertos casos, estos elementos se combinaron con una inadecuada medición de riesgos y una supervisión laxa o incompleta que permitieron que proliferaran productos financieros muy complejos, y que además los créditos no contaran con garantías suficientes, o incluso hubieran esquemas de inversión piramidados (juegos de Ponzi).³ Así que en varios países, entre las medidas iniciales para solucionar la crisis, se contempló eliminar o encarecer los productos financieros complejos a favor de productos más sencillos, cuya valoración también fuera más fácil así como incrementar los niveles de capital de las instituciones financieras.

En contraste con esa situación de los países desarrollados, entre los países emergentes, incluido México, el efecto de la turbulencia financiera provino del exterior y se manifestó hasta que ésta produjo un endurecimiento de las condiciones financieras y económicas globales, a través de una fuerte volatilidad de las divisas y las tasas de interés así como de una desaceleración del comercio internacional. Cabe añadir que en México entonces no había inversiones en productos financieros "tóxicos" ni problemas en la originación de créditos. Había un balance equilibrado entre activos y pasivos y un fondeo primordialmente a través de la captación minorista en moneda local.⁴ Asimismo, esta posición de solidez ha permitido una rápida recuperación del crédito en el país una vez que se ha reactivado la actividad económica global.

En este contexto, se dedica esta sección de *Situación Banca México* a tres temas muy relacionados. En la primera parte se aborda el estado actual de la discusión acerca de los costos y beneficios de la operación de los bancos globales en las economías emergentes. Una de las conclusiones importantes de esa discusión es que hubo muchos elementos institucionales particulares de los países anfitriones de los bancos globales que afectaron su desempeño durante la crisis. En la segunda parte se describen de manera general los modelos básicos de organización de los bancos globales y de manera más particular el esquema de Filiales vigente en México. Finalmente, en la tercera se describen los planes para adoptar la nueva

¹ El proceso para reestructurar empresas que contempla la legislación estadounidense se conoce como "Capítulo 11" (Chapter 11). Lehman Brothers solicitó su reestructura a través de este procedimiento el 15 de septiembre de 2008.

² La nueva empresa liquidadora se llama Lehman Brothers Holdings Inc. Una serie de artículos que narran los hallazgos principales de administradores del proceso de reestructura de esta institución están disponibles en el sitio Lehman Brothers Holdings Inc, New York Times: http://topics.nytimes.com/top/news/business/companies/lehman_brothers_holdings_inc/index.html

³ Los esquemas de piramidación de inversiones al estilo "juegos de Ponzi" son operaciones de inversión fraudulentas que pagan retornos a los inversionistas a través de un descuento de su propio dinero invertido, sin conocimiento de éstos, o del dinero de inversionistas subsecuentes en vez de a través de ganancias logradas a partir de las acciones del individuo u organización que mantiene la operación de inversión. El pasado mes de marzo, concluyó en Estados Unidos el juicio contra el financiero texano Allen Stanford cuya empresa, Stanford International Bank, quien durante más de 20 años operó a través de esquemas de este tipo, los cuales suelen surgir cuando la supervisión financiera es laxa (ver, para más detalles <http://www.nytimes.com/2012/03/07/business/jury-convicts-stanford-in-7-billion-ponzi-fraud.html?pagewanted=all>)

⁴ En el número de Febrero 2010 de Situación Banca México se describen con mayor detalle las características del sistema bancario mexicano que contribuyeron a mitigar el impacto de la crisis.

regulación internacional que ha surgido. En Diciembre 2010 y durante el ejercicio 2011 se dieron a conocer a nivel mundial las reglas para la definición y aprovisionamiento de capital de Basilea III, y la metodología para identificar instituciones bancarias globales de importancia sistémica (Sistemically Important Financial Institutions, SIFIs) y definirles requerimientos de capital adicionales para la absorción de pérdidas, que constituyen elementos fundamentales de ese marco institucional. Las autoridades financieras mexicanas participaron de manera muy activa en los trabajos del Comité de Basilea de Supervisión Bancaria y del G-20 para definir ambos ordenamientos. México preside durante 2012 los trabajos del G-20 y en este mes de junio Los Cabos, Baja California Sur, será la sede de la reunión de jefes de estado del G-20. Los planes de adopción actuales reflejan en buena medida las posiciones que ha mantenido México en tales foros.

3.c.2 Costos y beneficios de la participación de los bancos globales en economías emergentes

La importancia de dar una voz a México y a otras economías emergentes en los grupos de trabajo para elaborar las nuevas reglas de operación del sistema financiero internacional resulta evidente una vez que se revisa la discusión acerca de los costos y beneficios de la participación de los bancos globales en esas economías. En efecto, años antes de que estallara la crisis financiera, el importante crecimiento de la participación de bancos globales originarios de las economías avanzadas en los países emergentes y en vías de desarrollo había sido objeto de diversos análisis. Lo anterior ha mejorado la comprensión de los factores que motivan su establecimiento en ciertos países y sus distintos modelos de organización. En particular, su impacto en los sistemas bancarios de los países huéspedes en los que se establecen (eficiencia, profundidad, etc.), y su relevancia en la propagación de fluctuaciones económicas externas.

El impacto de la penetración de bancos extranjeros en los países emergentes y en vías de desarrollo se ha estudiado de manera amplia y, en general, apunta a que ha traído beneficios, tales como mejoras en la tecnología, mejores métodos para la administración financiera y de riesgos, y mayor competencia. Por ejemplo, Ranciere, Tornell y Westermann (2006) presentan una descomposición de los efectos de la liberalización financiera en el crecimiento económico y la incidencia de crisis, y muestran como el efecto directo de la liberalización en el crecimiento, medido a través de variaciones en el PIB, sobre compensa en gran medida el impacto negativo indirecto de una mayor propensión a sufrir una crisis. Asimismo, Calvo y Loo-Kung (2009) encuentran que esto también se cumple cuando para medir el impacto en bienestar se utiliza el consumo y que no es necesario que se observen largos periodos de alto crecimiento económico para lograr un mayor crecimiento que el que se logra bajo el esquema alternativo de una economía con cuentas de capital cerradas. Por su parte, el análisis longitudinal para un grupo de países de América Latina realizado por Martínez Peria y Mody (2004) encuentra que los bancos extranjeros cobran tasas de interés más bajas que los bancos locales y que la entrada de bancos extranjeros se asocia con un incremento general de la eficiencia administrativa y disminución de las tasas de interés, lo cual sugiere que la entrada de bancos extranjeros impulsa la competencia.⁵ En otro artículo reciente que investiga las consecuencias de la entrada de bancos extranjeros en el desempeño de las empresas locales y la actividad real, Bruno y Hauswald (2012), encuentran tres efectos positivos asociada a dicha entrada. Primero, una vez descontada la respuesta de los bancos locales, se observa que la banca extranjera alivia los efectos de las restricciones financieras externas en el desempeño de las empresas y problemas de información y cumplimiento de contratos de deuda. Asimismo, los bancos extranjeros compensan los efectos de las crisis bancarias locales porque reducen la dependencia de las empresas del crédito otorgado por los bancos locales, lo cual mitiga el impacto de la contracción crediticia y estabiliza la actividad económica. Finalmente, aunque la entrada de bancos extranjeros sin ambigüedad estimula la actividad económica, solo la que se da a través de la adquisición de bancos locales, que dan acceso a la experiencia local en originación de créditos, contribuye a relajar las restricciones crediticias externas de las empresas. Cabe añadir que estos tres resultados son robustos a consideraciones del desarrollo institucional local.⁶ No obstante lo anterior, hay estudios que indican que estos patrones no se han dado en algunos países.⁷

⁵ Otros estudios para Turquía (Denizer, 1999), Filipinas (Unite y Sullivan, 2003), y Uganda (Kasekende y Sebudde, 2002) encuentran resultados similares a los de Martínez Peria y Mody (2004) sobre ganancias en eficiencia por la participación de bancos extranjeros.

⁶ Para este análisis, Bruno y Hauswald emplean datos de 22 países avanzados y 59 economías en desarrollo de la base de datos del Banco Mundial sobre bancos extranjeros durante el periodo de 1995 a 2003. Las necesidades financieras de las empresas se estiman a partir de las estadísticas para 36 industrias de la UNIDO, tomando como referencia a empresas de Estados Unidos de la base Compustat. Los autores obtienen estimadores de diferencias en diferencias a través de regresiones de cuadrados mínimos ordinarios de panel.

⁷ Ver, por ejemplo, el análisis acerca de la banca en Polonia de Havrylychuk (2006), el análisis acerca de la banca en Brasil de Cardim de Carvalho (2002), o el análisis para una muestra de países en desarrollo de Demirgüç-Kunt y Huizinga (2001).

A la agenda de investigación descrita se agregó el análisis de su importancia en la propagación de perturbaciones en variables financieras a raíz de la crisis financiera que inició en las economías avanzadas. El análisis de Aisen y Franken (2010), que utiliza una base de datos de 83 países avanzados, emergentes y en vías de desarrollo revela que los países con (a) un alto crecimiento del crédito previo a la crisis, (b) una fuerte contracción de la demanda después de la quiebra de Lehman Brothers, (c) una alta integración financiera respecto al resto del mundo y (d) una débil política monetaria contracíclica presentaron, en promedio, menores tasas de crecimiento del crédito en el periodo posterior al colapso de Lehman Brothers.

La alta integración financiera que caracteriza a América Latina con respecto a otras regiones del mundo en desarrollo ha motivado a un análisis más profundo acerca de su experiencia. Galindo, Izquierdo y Rojas-Suárez (2010), que enfocan su análisis en los países de América Latina, reportan que para una amplia variedad de perturbaciones financieras internacionales existe una relación positiva entre la integración financiera y el crecimiento del crédito real, aún después de descontar el impacto negativo en el crecimiento del crédito que traen consigo las perturbaciones financieras externas. Asimismo, según estos autores una mayor integración con los mercados financieros internacionales está asociada con tasas de interés más bajas, en promedio; si bien consideran que sus resultados a este respecto son menos concluyentes que los resultados para crecimiento del crédito. Por consiguiente, aún a pesar de que una mayor integración con los mercados financieros internacionales constituye un canal a través del cual se amplifican los efectos adversos de las perturbaciones financieras externas en contracciones del crédito local e incrementos en las tasas de interés, también es cierto que la integración financiera puede incrementar la profundidad de los mercados de crédito y reducir el costo del financiamiento.⁸

Otra pregunta importante en la literatura es verificar si todos los bancos extranjeros se comportan de la misma manera ante una crisis. Para contestarla, Galindo, Izquierdo y Rojas Suárez separan a los bancos extranjeros por su país de origen entre bancos españoles, bancos estadounidenses y bancos del resto del mundo (de países europeos distintos de España, Canadá, Australia, Israel, Japón, Corea del Sur y Taiwán). Sus estimaciones revelan que los bancos extranjeros de origen español no exhiben un comportamiento significativamente distinto de los bancos locales en cuanto a su crédito real o sus tasas de interés reales; es decir, su comportamiento en los mercados de América Latina no exacerbó la contracción del crédito global en mayor proporción que lo hicieron las decisiones de los bancos locales. En cambio, los bancos estadounidenses si disminuyeron de manera significativa su crédito real pero no elevaron sus tasas de interés reales, y los demás bancos extranjeros de manera significativa disminuyeron su crédito real e incrementaron sus tasas de interés reales.

Los resultados acerca del efecto de la crisis financiera internacional en América Latina se confirman en otros estudios que analizan el mismo fenómeno con bases de datos que incorporan a otras regiones del mundo. García Herrero y Martínez Peria (2007) y Kamil y Rai (2010) también reportan que el financiamiento de los bancos extranjeros en los países de América Latina es mucho más estable que en países de Asia o Europa del Este y responde en menor proporción a cambios en la liquidez internacional o a la situación financiera de sus matrices. Según las estimaciones con los datos del Banco Internacional de Pagos que efectúan Kamil y Rai, hacia finales de junio de 2009 las obligaciones totales de los bancos extranjeros en América Latina habían incrementado ligeramente con respecto a finales de septiembre de 2008 (una vez que éstas se miden con tipos de cambio constantes), lo cual contrasta de manera muy marcada con la disminución de las obligaciones de los bancos extranjeros en los países emergentes de Asia (del orden de 8%), Europa (del orden de 4.5%), y África y Medio Oriente (del orden del 3%) en el mismo periodo. Kamil y Rai destacan entre los factores que contribuyen a este patrón los siguientes:

- (i) Los bancos extranjeros que operan en la región de América Latina conducen una mayor proporción de sus préstamos a través de subsidiarias locales en vez de sucursales (ver Cuadro 10);

⁸ Más recientemente, utilizando una base de datos muy extensa y completa sobre la operación bancaria alrededor del mundo durante el periodo de 1995 a 2009, Claessens y van Horen (2012) encuentran que entre países avanzados y emergentes no hay un impacto positivo o negativo significativo de la participación de los bancos extranjeros en la razón de crédito bancario a PIB y que solo entre países en desarrollo se observa un impacto negativo.

- (ii) Una mayor proporción del financiamiento de las subsidiarias de bancos extranjeros en América Latina proviene de fuentes locales, como son los depósitos, en vez de recursos del banco matriz o colocaciones en los mercados financieros mayoristas.
- (iii) Los bancos extranjeros globales que operan en América Latina tuvieron una baja exposición a los países emergentes de Europa, de manera que éstos no fueron susceptibles a una contracción por contagio similar a la que se experimentó en esa región.

Cuadro 10

Modelos Básicos de Organización de los Bancos Globales en Países Distintos al de Origen

1. Oficina de Representación: Es una instalación con servicios limitados para ofrecer los servicios bancarios de la oficina matriz en el país destino e identificar nuevos clientes, pero no toma depósitos ni otorga créditos. Su función principal es, por tanto, dar servicios de apoyo tanto a la oficina matriz como a los clientes.

2. Agencia: En muchos países huéspedes una agencia no toma depósitos del público, pero si toma solicitudes de crédito, provee o resuelve acuerdos de crédito, emite letras de crédito, provee asistencia técnica y asesoría a clientes (principalmente corporativos y gobierno), administra las cuentas a la vista de los clientes y los asiste en operaciones de compra venta de valores.

3. Inversión Conjunta (joint venture): Un banco con contactos de negocios en otro país pero preocupado por la exposición al riesgo al incursionar en el mercado de otro país o con un conocimiento limitado de ese mercado puede asociarse con una institución financiera bancaria o no bancaria de ese país y compartir ingresos y gastos.

4. Sucursal: Esta estructura de organización predomina entre los bancos globales y en ellas normalmente se ofrece una variedad completa de servicios. Las sucursales no son entidades legales separadas, sino oficinas locales que representan a una sola corporación financiera. Pueden aceptar depósitos del público sujetos a la regulación del país en que se localizan y pueden sustraerse de algunas regulaciones que enfrentan las sucursales del propio banco en el país de origen. Por ejemplo, los préstamos otorgados en las sucursales ubicadas en otros países pueden no causar la constitución de ciertas reservas legales o los depósitos captados a través de ellas pueden no pagar primas en el instituto de protección de los depósitos bancarios en el país de origen.

5. Subsidiaria (Filial): Cuando un banco global adquiere la propiedad mayoritaria de otro banco legalmente distinto situado en otro país, se dice que ese banco es una subsidiaria del banco global. Como la subsidiaria es una entidad legal independiente y con un acervo de capital propio, ésta no necesariamente cierra en el caso de que el banco global fracase. De igual manera, la subsidiaria puede cerrar sin afectar de manera importante al banco global que la posee. Las subsidiarias también se establecen en vez de sucursales en jurisdicciones en las que las regulaciones locales restringen la operación de sucursales o por ventajas impositivas. Muchos bancos globales también compran bancos en otros países para adquirir una cartera de clientes ya establecida.

Nota: Los modelos están ordenados en orden ascendente de complejidad.

Fuente: BBVA Research, con información de Rose, P. S. y S. C. Hudgins (2005), *Bank Management and Financial Services*, McGraw-Hill International Edition, Sixth Edition, Singapore.

Ciertas características de la organización de los bancos globales en los distintos países explican por qué éstos respondieron de distinta manera a la crisis financiera. Kamil y Rai también identifican en su estudio una respuesta diferenciada de los bancos extranjeros según la nacionalidad. En particular, reportan que los préstamos de los bancos españoles se desaceleraron durante la crisis financiera en menor proporción que los de los demás bancos extranjeros. Los dos factores a los que atribuyen este patrón son la proporción de las obligaciones de largo plazo y los requisitos de autonomía financiera en el manejo de la liquidez con respecto a las matrices. Cabe observar que los factores anteriores apuntan a que los bancos extranjeros de origen español no exhiban un comportamiento significativamente distinto de los bancos locales, como reportan en su estudio Galindo, Izquierdo y Rojas Suárez. Entre los bancos españoles la proporción de obligaciones de largo plazo en los mercados emergentes es 60% y entre bancos estadounidenses es 20%, lo cual les permite a los bancos estadounidenses ajustar más fácilmente su exposición al riesgo.

El otro factor, probablemente más importante, es que la regulación del Banco de España para subsidiarias de los bancos españoles les requiere mantener autonomía financiera con respecto a su matriz en términos de liquidez, de manera que financian la mayor parte de sus operaciones en cada mercado con depósitos minoristas. Esto también contribuyó a que las subsidiarias de los bancos españoles estuvieran mejor preparadas para enfrentar la crisis financiera global y disminuyeran su crédito en menor proporción.

Estos resultados sobre la importancia que tienen tanto la propiedad de los bancos como las estrategias de fondeo, se corroboran en el reciente estudio elaborado por De Haas y Van Lelyveld (2012). Este análisis sobre la evolución del crédito en los países europeos en el periodo de 1992 a 2009 encuentra que, durante la crisis más reciente que tuvo un impacto más extenso que las de otras crisis anteriores experimentadas en esa región, las estrategias de fondeo influyen de manera importante en el comportamiento tanto en los bancos extranjeros como en los bancos locales. En los países emergentes de Europa, los bancos locales que fondean su actividad mayormente a través de depósitos, estuvieron en mejor situación para seguir otorgando créditos durante la crisis. Para los autores, estos patrones sugieren que en el futuro es probable que los modelos de negocio y las estrategias de fondeo de los bancos extranjeros de los países de la Europa Emergente se parezcan más aquéllos de los que operan en América Latina, ya sea como resultado de una decisión propia o del cumplimiento de nueva regulación.

En resumen, después del colapso de Lehman Brothers ha habido una intensa revisión del papel que tuvieron los bancos globales en la propagación de la crisis financiera. Tal revisión de los hechos y las cifras revela que diversas características del marco institucional, tanto de los países de origen como de los países huéspedes de los bancos globales, y de los modelos de organización de los bancos globales contribuyeron a efectos de distinta magnitud en diferentes regiones del mundo. Todas estas son lecciones importantes (en particular las que señalan la estabilidad del crédito otorgado en moneda local y financiado con depósitos minoristas del país huésped) para propiciar que la participación de bancos extranjeros en sistemas bancarios locales permita a las economías emergentes obtener más beneficios del financiamiento de los bancos globales y crear mecanismos de integración que sean más resistentes a las crisis financieras externas.

Lo anterior resulta especialmente relevante en vista de que muchos analistas anticipan que en los próximos años los bancos con capital originario de países emergentes son los que podrían expandir sus operaciones de manera más acelerada durante la próxima década. Sin embargo, el análisis del impacto de los bancos extranjeros aún está en marcha y seguirá avanzando conforme se cuenten con mejores datos y se emplean nuevas técnicas para analizarlos. En particular, varios analistas han sugerido que para esto es muy importante contar con un ciclo económico completo de actividad financiera, a fin de poder determinar si los efectos en el crédito se deben a la operación de los bancos extranjeros o a factores de otra índole, como una reversión de los flujos de capital más generalizada.

3.c.3 Modelos de organización de los bancos globales

Existen dos motivaciones para presentar en esta sección de *Situación Banca México* una descripción más detallada de los principales modelos de operación que existen en general y en México en particular. La primera motivación es la evidencia empírica descrita anteriormente acerca de la importancia que pueden tener los modelos de organización de los bancos globales para el desarrollo financiero de los países huéspedes y la propagación de perturbaciones reales o financieras del exterior. La segunda motivación es la importancia que tiene conocer mejor el alcance y limitaciones del marco institucional que opera en la actualidad para identificar cuáles son elementos susceptibles de mejora como resultado de las discusiones en los foros de regulación auspiciados por el Banco Internacional de Pagos (BIS, por sus siglas en inglés, Basilea III) y el Consejo de Estabilidad Financiera (FSB, por sus siglas en inglés) y qué efecto podrían tener los ajustes regulatorios en el sistema financiero de México.

Los bancos utilizan una variedad amplia de estructuras de organización en su búsqueda de negocios alrededor del mundo (ver Cuadro 10). No en todos los países los marcos institucionales permiten a los bancos globales operar bajo cualquiera de estas modalidades. En el caso de México, para la provisión de servicios financieros por bancos extranjeros, la Ley de Instituciones de Crédito (LIC) solamente establece dos posibilidades, que son las oficinas de representación y las filiales o subsidiarias autorizadas para organizarse y operar bajo la figura de banca múltiple.⁹

⁹ Esto se debe a que la legislación establece que en México el servicio de banca y crédito sólo podrá prestarse por instituciones de crédito, que podrán ser instituciones de banca múltiple (de carácter privado, con autorización para organizarse y operar por parte de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, CNBV, conforme a las disposiciones generales de la Ley de Instituciones de Crédito (LIC) o instituciones de banca de desarrollo (de carácter público, con lineamientos de organización y operación según la legislación específica para su creación). Para más detalles, ver Artículo 2 de la LIC.

La CNBV puede dar (o revocar) la autorización para que en el territorio nacional se establezcan oficinas de representación de entidades financieras del exterior. Estas oficinas no podrán realizar en el mercado nacional ninguna actividad de intermediación financiera que requiera de autorización por parte del Gobierno Federal ni operaciones de captación de recursos del público, ya sea por cuenta propia o ajena. No obstante lo anterior, dichas oficinas sí pueden proporcionar, a petición de sus clientes, información sobre las operaciones que las entidades financieras del exterior que representan celebren en su país de origen, en el entendido de que tales oficinas no podrán difundir publicidad o propaganda al público en general respecto de operaciones pasivas.¹⁰

A su vez, la legislación mexicana establece que la autorización para la operación como institución de banca múltiple también la otorga la CNBV.¹¹ Además, tal autorización solamente pueden obtenerla las sociedades anónimas de capital fijo, organizadas de conformidad con lo dispuesto por la Ley General de Sociedades Mercantiles,¹² y las Filiales de bancos extranjeros, las cuales son sociedades mexicanas autorizadas para organizarse y operar como institución de banca múltiple y en cuyo capital participa una Institución Financiera del Exterior o una Sociedad Controladora Filial.¹³ Las instituciones de banca múltiple así autorizadas quedan sujetas a las disposiciones respecto al capital mínimo, constitución de consejos de administración y operación previstos en la legislación mexicana (Cuadro 11).^{14,15}

De esta manera, el esquema de operación para la banca extranjera en México, al establecer para las Filiales o subsidiarias una personalidad jurídica independiente a la de sus matrices, acota en buena medida la incertidumbre sobre el destino de los activos de los bancos nacionales de propiedad extranjera frente a problemas que pudieran suscitarse en el banco matriz. Cabe añadir que actualmente existen en México 42 instituciones de banca múltiple, de las cuales 17 están afiliadas a entidades financieras del exterior, y además existen 62 oficinas de representación de bancos extranjeros.¹⁶

Cuadro 11

Principales Disposiciones Aplicables a las Instituciones de Banca Múltiple

Operaciones	Las instituciones de banca múltiple solo pueden realizar las operaciones financieras (captación, otorgamiento de créditos, emisión de bonos bancarios y operaciones subordinadas, operaciones con valores y divisas, etc.) que les permite la ley, siempre y cuando estén previstas en sus estatutos sociales y cuenten con la aprobación previa de la CNBV en términos de lo dispuesto en la legislación y se efectúen conforme de la regulación que en el ámbito de su competencia emitan la propia CNBV y las demás autoridades financieras.
Capital mínimo	El capital mínimo suscrito y pagado para las instituciones de banca múltiple lo determina la CNBV mediante disposiciones de carácter general en función de las operaciones que tales instituciones tengan expresamente contempladas en sus estatutos sociales, la infraestructura necesaria para su desarrollo, los mercados en que pretendan participar y los riesgos que conlleve, entre otros, y no de la figura legal específica bajo la cual fueron constituidas.
Administración	La administración de las instituciones de banca múltiple se encomienda a un consejo de administración y a un director general, en sus respectivas esferas de competencia. El consejo de administración de las instituciones de banca múltiple debe estar integrado por un mínimo de cinco y un máximo de quince consejeros propietarios, de los cuales los que integren cuando menos el veinticinco por ciento deberán ser independientes. Por consejero independiente, deberá entenderse a la persona que sea ajena a la administración de la institución de banca múltiple filial respectiva, en el caso de las filiales de bancos extranjeros, y que reúna los requisitos y condiciones que determine la CNBV en las disposiciones de carácter general.

Fuente: Ley de Instituciones de Crédito, varios artículos.

¹⁰ Para sus demás operaciones, las oficinas de representación deben sujetarse a la regulación que emita la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y a la supervisión de la CNBV. Para más detalles, ver Artículo 7 de la LIC.

¹¹ Ver para más detalles el Artículo 8º de la LIC.

¹² Ver para más detalles el Artículo 9º de la LIC.

¹³ Ver para más detalles los Artículos 45-A, 45-B, 45-C, 45-D, 45-E y 45-I de la LIC.

¹⁴ Cabe señalar que, inclusive, la legislación mexicana establece que cuando las autoridades supervisoras del país de origen de la Institución Financiera del Exterior propietaria de acciones representativas del capital social de una Filial o de una Sociedad Controladora Filial, según sea el caso, deseen realizar visitas de inspección, deben solicitarlo a la propia CNBV, la cual a su discreción puede decidir hacer las visitas sin que medie la participación de las otras autoridades supervisoras. Ver, para más detalles, Artículo 45-N de la LIC.

¹⁵ Una característica adicional que conviene señalar en vista de la caracterización del Cuadro 10 se refiere a que el carácter de Institución Financiera del Exterior (o de Sociedad Controladora Filial) previstos en la legislación mexicana no hacen distinción con respecto a si tales instituciones tienen modelos de organización a través de "sucursales" o de "subsidiarias". En cambio, tienen que ver con que los países de origen de esas instituciones hayan celebrado un tratado o acuerdo internacional en virtud del cual se permita el establecimiento en territorio nacional de Filiales.

¹⁶ La participación en los activos de la banca múltiple de las 17 filiales asciende a alrededor del 75%.

Otros elementos adicionales a este esquema que han contribuido a limitar el contagio de la situación de los bancos matrices en el extranjero a los bancos en México son:

- (i) **El elevado índice de capitalización de la banca comercial en México**, que por varios años se ha mantenido muy por encima del requerimiento regulatorio mínimo de capital del 8% y de “alertas tempranas” del 10% vigentes;
- (ii) **La aprobación en marzo de 2011 de la reducción de los límites** a la exposición que pueden tener los bancos que operan en el país con respecto a **personas relacionadas**,¹⁷ y
- (iii) La modificación de criterios contables en materia de reservas crediticias siguiendo los lineamientos del Comité de Supervisión Bancaria de Basilea, migrando de **un modelo de pérdida incurrida a un modelo de pérdida esperada**.
- (iv) **El acuerdo de adoptar de manera anticipada las regulaciones internacionales de Basilea III**.¹⁸

No obstante lo anterior, el Consejo de Estabilidad del Sistema Financiero (CESF) de México, en su más reciente informe anual enfatiza que, pese a estas fortalezas del sistema financiero mexicano, éste no es completamente inmune a la situación que afecte a los bancos matrices de las Filiales. La razón es que el deterioro del banco matriz podría perjudicar a sus subsidiarias a través de menores recursos netos disponibles y del establecimiento de políticas que no aumenten sus índices de capitalización o puede llevar a que éste ajuste las inversiones en activos del país que haya realizado directamente.

En resumen, el régimen de operación para los bancos extranjeros en México no sólo les permite operar con bastante independencia de sus oficinas matrices, gestionando de manera descentralizada su liquidez y su capital, sino que los aísla en buena medida de los problemas que éstas pudieran enfrentar. Veremos, en la siguiente sección, cómo estas condiciones han contribuido de manera favorable a que México esté en condiciones para adoptar la mayor parte de las recomendaciones para fortalecer la operación de las instituciones financieras que han emanado de los grupos de trabajo internacionales.

3.c.4 Los planes e adopción y requerimientos de capital de Basilea III en México y otros países

El 1º de junio de 2011 el Comité de Basilea en Supervisión Bancaria (Basel Committee on Banking Supervision, BCBS) publicó una versión revisada del marco de Basilea III que dio a conocer en diciembre de 2010.¹⁹ La revisión se enfocó en el tratamiento de capital en materia de riesgo de crédito de contrapartes en transacciones bilaterales y resultó en una modificación al ajuste por valuación de crédito (credit valuation adjustment, CVA).²⁰ El CVA es el riesgo de pérdida ocasionado por cambios en los diferenciales de crédito de una contraparte debidos a cambios en su calidad o calificación crediticia.²¹

Con base en una evaluación de impacto de la regulación que concluyó durante el primer trimestre de 2011 y que mostró que el método propuesto originalmente castigaba en exceso a las contrapartes con bajas calificaciones crediticias en transacciones con vencimiento de largo plazo, el Comité de Basilea acordó disminuir el ponderador aplicado a las contrapartes con calificación CCC de 18% a 10%. De esta manera, los requisitos de capital totales de Basilea III por riesgo de contraparte de crédito, con la adición del cargo por el riesgo de CVA, se estiman en el doble de los exigidos en Basilea II.

¹⁷ Este cambio a la regulación para el tratamiento de los créditos relacionados se describe en el número de julio de 2010 de *Situación Banca México*.

¹⁸ Ver para más detalles el Informe Anual sobre el Estado que Guarda la Estabilidad del Sistema Financiero en México y Sobre las Actividades Realizadas por el Consejo de Estabilidad del Sistema Financiero, Marzo de 2012.

¹⁹ Las disposiciones principales de Basilea III sobre requerimientos de capital y liquidez se describen brevemente en el número de marzo 2011 de *Situación Banca México*.

²⁰ Sigue pendiente la evaluación de impacto acerca de las disposiciones de capital por riesgo de crédito asociado a contrapartes centrales, cuya fecha de terminación estaba prevista para finales de 2011.

²¹ El riesgo de incumplimiento de una contraparte y el riesgo de migración de crédito ya estaban contemplados en el marco regulatorio de Basilea II, pero las pérdidas relacionadas con el CVA no lo estaban. Sin embargo, durante la crisis financiera, alrededor de 2/3 de las pérdidas atribuibles al riesgo de crédito de contraparte se debieron a pérdidas por CVA y 1/3 a pérdidas por incumplimientos ocurridos en verdad. Así que en el marco regulatorio de Basilea III que se publicó en diciembre de 2010 se establecieron reglas de capital para el riesgo de CVA, pero el nivel y razonabilidad de los cargos de capital estandarizados definitivos quedaban sujetos a una evaluación de impacto. Para más detalles, ver *Capital treatment for bilateral counterparty credit risk finalized by the Basel Committee, Bank for International Settlements, 1 June 2011*.

A pesar de este tipo de ajustes y modificaciones en las evaluaciones de impacto de los nuevos requerimientos de capital, el proceso de adopción de las recomendaciones regulatorias de Basilea III inició durante 2011. En Europa, la adopción se está llevando a cabo a través de modificaciones a la legislación vigente, en la Directiva de Requerimientos de Capital versión IV. En Estados Unidos también se están emitiendo nuevas regulaciones bancarias para cumplir con Basilea III, el Acta Dodd-Frank y la Regla Volcker. Los países emergentes también han dado la bienvenida a las medidas de Basilea III y no solo como un medio para robustecer el sistema financiero global. Por un lado, los sistemas financieros de muchos países emergentes, tales como México, India, Corea del Sur, Malasia, Chile y Colombia, entre otros, están bien capitalizados y en la actualidad satisfacen mejor las recomendaciones de Basilea III que los de los países desarrollados. Por ejemplo, el Comité de Basilea estima que para el conjunto de los bancos internacionalmente activos con capital básico mayor a 3 mil millones de euros la adopción de los criterios de Basilea III para constituir el Índice de Capitalización Total (ICAP Total) disminuiría el capital actual en 35.3% respecto al nivel actual y para el grupo de bancos internacionalmente activos con capital básico inferior a los 3 mil millones de euros disminuiría en 25.9%. En contraste, para México la CNBV estima que la adopción de estos criterios implicarían una disminución de tan solo 1.3% del ICAP Total respecto al nivel actual (Cuadro 12). Por otro lado, las nuevas disposiciones les parecían atractivas a los reguladores de algunos países emergentes que venían experimentando fuertes expansiones crediticias en años recientes, como Brasil y China (Cuadro 13).²²

Cuadro 12

Cambio Porcentual en los Índices de Capitalización a Nivel Internacional al Aplicar Basilea III

	ICAP Fundamental (Core Tier 1)	ICAP Básico (Tier 1)	ICAP Total
Promedio Bancos Grupo 1*	-26.5%	-33.0%	-35.3%
Promedio Bancos Grupo 2*	-19.4%	-20.0%	-25.9%
México	-1.3%	-1.7%	-2.4%

* El Grupo 1 está conformado de bancos con capital básico mayor a 3 mil millones de euros y son internacionalmente activos; los demás bancos pertenecen al Grupo 2.

Fuente: Cuadro tomado de "Entorno financiero nacional frente a la situación global actual", Comisión Nacional Bancaria y de Valores, Presentación, enero de 2012. Utiliza datos del Quantitative Impact Study, Agosto 2011, Comité de Basilea para la Supervisión Bancaria y cálculos de la CNBV.

Cuadro 13

Los Planes para Adoptar Basilea III en China y en Brasil

China A principios de mayo de 2011, la Comisión de Regulación Bancaria de China anunció sus planes para fortalecer la supervisión a través de la implementación de las regulaciones de Basilea III y un calendario para implementarlas que iniciaba a principios de 2012 y finalizaba hacia finales de 2016; incluso en 2013 en el caso de las instituciones financieras que se consideraran de importancia sistémica. En particular, la autoridad financiera China planteaba imponer criterios diferenciados para instituciones financieras y no financieras que sean sistémicamente importantes, aún sin contar con criterios para definirlos. Entre otras disposiciones, las nuevas reglas proponen incluir requerimientos de capital contracíclicos por encima de los requerimientos de capital normales (hasta 2.5%), coeficientes de apalancamiento (4% mínimo), coeficientes de provisionamiento/préstamos totales (2.5% mínimo) y coeficientes de liquidez (coeficiente de cobertura de liquidez y coeficiente de fondeo estable neto) mínimos de 100%. Sin embargo, esa autoridad decidió posponer de manera indefinida la implementación de las reglas de capitalización y liquidez más estrictas en línea con Basilea III en vista de la incertidumbre en el ambiente internacional y de preocupaciones crecientes sobre el crecimiento y la salud financiera de los bancos locales que se materializaron a principios de este año.

Brasil En Brasil se anunciaron las reglas y el calendario de adopción desde febrero de 2011. Los supervisores de ese país habían propuesto la adopción de las regulaciones de Basilea III antes de que fueran efectivas internacionalmente. Por ejemplo, se anunció que el Banco Central de Brasil añadiría requerimientos de capital contracíclicos, de manera que la razón de capital total requerida sería 11% en 2013, y entre 10.5% y 13% -según se añada o no el requerimiento de capital contracíclico- desde principios de 2017 en adelante. Los reguladores también habían establecido de manera preliminar coeficientes de apalancamiento (3% mínimo) y coeficientes de liquidez (coeficiente de cobertura de liquidez y coeficiente de fondeo estable neto mínimos de 100%). No obstante lo anterior, también en ese país conforme se debilitó el entorno internacional tales planes se retrasaron y ajustaron al calendario internacional sugerido. De tal suerte que, apenas el pasado 17 de febrero, el Banco Central de Brasil abrió una consulta pública de 90 días que finalizó durante mayo acerca de una nueva propuesta para adoptar las regulaciones de capital de Basilea III, en la cual se plantea que tal adopción sea de manera gradual durante un periodo de dos años y conforme al calendario internacional. Por lo tanto, la adopción de las medidas en ese país iniciaría hasta el 1 de enero de 2013.

Fuente: BBVA Research.

²² Otros países emergentes de América Latina y Asia en los que los reguladores también han expresado su intención de implementar algunas de las recomendaciones de Basilea III y están en el proceso de evaluar la manera de hacerlo son Perú, Colombia, Hong Kong, India y Corea del Sur.

En México, las autoridades financieras presentaron en mayo de 2011 un proyecto para incorporar a la regulación mexicana las recomendaciones de Basilea III y en septiembre de ese mismo año la Secretaría de Hacienda y Crédito Público incluyó en los Criterios Generales de Política Económica 2012 la adopción temprana de dicho marco regulatorio, como un elemento macro prudencial primordial para preservar la estabilidad del sistema financiero. La CNBV ha estimado que, dado que las reglas de capitalización mexicanas actuales son muy similares a las propuestas por Basilea III, para el sistema bancario mexicano en su conjunto, en el primer año se daría una disminución del ICAP de 0.4 puntos porcentuales (Cuadro 14), lo cual tendría un efecto mínimo en los bancos que operan en el país (Gráfica 80).

Cuadro 14

Aplicación de los Nuevos Requerimientos de Capital de Basilea III sobre el Sistema Bancario Mexicano

	Situación actual (cifras a junio de 2011)	Basilea III
ICAP Fundamental	13.7%	13.5%
ICAP Básico	14.3%	14.1%
ICAP Total	16.5%	16.1%

Fuente: Cuadro tomado de "Entorno financiero nacional frente a la situación global actual", Comisión Nacional Bancaria y de Valores, Presentación, enero de 2012. Utiliza cálculos de la CNBV.

Gráfica 80

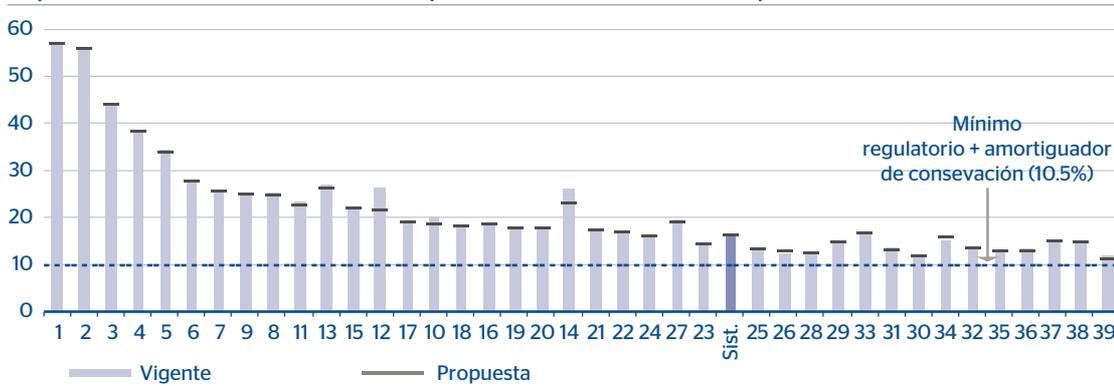
Índice de Capitalización (ICAP) de la Banca Múltiple (Porcentaje)



Fuente: BBVA Research con datos de Banxico, Infonavit, SHF, Fovissste, AMFE, Fonacot, INEGI (ENIGH y Censo)

Gráfica 81

Impacto Preliminar en el Índice de Capitalización de la Banca Múltiple (Bancos)



Nota: Información a junio de 2011.

Fuente: Cuadro tomado de "Entorno financiero nacional frente a la situación global actual", Comisión Nacional Bancaria y de Valores, Presentación, enero de 2012. Utiliza cálculos de la CNBV.

Asimismo, por lo que toca a los nuevos requerimientos sobre las necesidades de liquidez que se establecieron en Basilea III (coeficiente de cobertura de liquidez y coeficiente de fondeo estable neto), esa autoridad anticipa que debido a que el sistema bancario mexicano se caracteriza por tener fuentes de fondeo estables, como lo es la captación de depósitos al menudeo, sólo una minoría de los bancos se vería forzada a reducir su dependencia al mercado interbancario de fondeo (Gráfica 81). Por lo tanto, la CNBV ha anunciado que dará a conocer el detalle de las reglas de Basilea III para el sistema bancario mexicano próximo septiembre y que el calendario para su implementación iniciará durante el segundo semestre de 2012.

Por otra parte, en su más reciente informe anual de actividades el Consejo de Estabilidad del Sistema Financiero (CESF), del cual forma parte la CNBV, ha ratificado que la mayor parte de las recomendaciones de Basilea III sobre índices de capitalización y de liquidez se implementarán durante el presente año. No obstante, ese informe también destaca cuatro medidas contempladas en la agenda regulatoria internacional cuya entrada en vigor en otros países podría tener un impacto no deseado en el sistema financiero mexicano:

- (i) **Las condiciones establecidas en Basilea III para que la deuda subordinada emitida por las subsidiarias de bancos extranjeros califique como capital de la matriz.** Dentro de la definición de capital de Basilea III, se estableció que la deuda subordinada emitida por las filiales de bancos globales solamente podrá ser considerada como parte del capital del banco global cuando contenga cláusulas que permitan su convertibilidad en acciones o una reducción en su valor nominal a iniciativa de las autoridades financieras del banco global. Debido a que si se mantiene esta condición, se impedirá que la deuda subordinada emitida por los bancos mexicanos que son filiales de bancos del exterior pueda computar en el capital de sus matrices, las autoridades financieras de México consideran inaceptable permitir que la deuda emitida por bancos que operan en un país pueda ser convertida en acciones a iniciativa de las autoridades de otro país, puesto que ello expondría a los acreedores de un banco con niveles adecuados de liquidez y capital a sufrir pérdidas cuando la institución financiera del exterior que detente la propiedad de la filial enfrente problemas de solvencia según lo determine su autoridad supervisora.
- (ii) **Los nuevos requerimientos de capital para el libro de negociación establecidos en Basilea 2.5.** Las autoridades financieras consideran que estos requerimientos pueden tener un efecto importante en el apetito de riesgo de los bancos globales en economías emergentes, en particular en aquellas con calificaciones crediticias menores.
- (iii) **Los requerimientos adicionales de capital para bancos considerados de importancia sistémica** (ver Recuadro 4 Regulación para Instituciones Financieras Sistémicamente Importantes, SIFIs). Si bien estos requerimientos tienen como objetivo aumentar la capacidad de enfrentar choques adversos a bancos que, por su tamaño o grado de interconexión con el resto del sistema financiero, se considera importante fortalecerlos debido a que los beneficios derivados de un mayor capital exceden a los costos. Las autoridades financieras mexicanas consideran que éstos podrían tener un efecto adverso en los países donde se encuentren establecidas las filiales de los bancos globales. Lo anterior se debe a que los costos de la medida, derivados de la necesidad de constituir un mayor nivel de capital, serían incurridos por todas las entidades que forman parte del banco global, pero el capital adicional estaría a disposición de la matriz sin que exista obligación legal alguna para que apoye a las filiales en problemas. Esta situación podría producir una distribución asimétrica entre los beneficios y los costos.
- (iv) **La Regla de Volcker, que consiste en una serie de restricciones a los bancos estadounidenses para llevar a cabo operaciones de negociación e inversiones en fondos privados y de cobertura por cuenta propia.** Esta regla, como está definida, tiene un importante alcance fuera de Estados Unidos, ya que pretende regular las actividades de cualquier banco que tenga una filial o agencia en ese país, con independencia de cuál sea la jurisdicción de incorporación del banco en cuestión. En particular, la propuesta publicada establece diversas restricciones a las operaciones de negociación con títulos, derivados, materias primas y divisas. A pesar de que ésta también establece exclusiones y excepciones que buscan disminuir el impacto negativo en los mercados estadounidenses (y de otras jurisdicciones), las autoridades financieras de México consideran que la Regla de Volcker tiene un impacto importante en el país debido a las características de su sistema financiero, pues la mayoría de los bancos en el país son filiales de bancos estadounidenses, o filiales de bancos de otros países que a su vez tienen una filial en Estados Unidos, o bancos de

capital mexicano con filiales en ese país.

Por esta razón, la Presidencia de México del G20 en materia financiera ha propuesto como un tema prioritario para los trabajos de ese grupo el análisis de la agenda regulatoria internacional y de otros desarrollos posteriores a la crisis financiera en las economías emergentes, con el objetivo de identificar áreas que puedan requerir políticas para apoyar una implementación rápida y consistente de la agenda de reforma financiera acordada.²³

3.c.5 Conclusiones

En resumen, a pesar de que ciertos aspectos de las reglas de Basilea III aún están en revisión, varios países emergentes han planeado aprovechar la salud actual que gozan sus sistemas financieros para dar a conocer e iniciar, en algunos de ellos, una adopción adelantada de ellas. Lo anterior, a pesar de que en una perspectiva de mediano y largo plazo los requerimientos de capital y liquidez más estrictos pueden tener un impacto en términos de la penetración del sistema bancario y crecimiento económico de sus economías ligeramente más negativo que en los países desarrollados (ver, por ejemplo, *Situación Banca México, Marzo 2011*). En una coyuntura en que las instituciones financieras internacionales han pronosticado un menor ritmo de crecimiento promedio entre los países emergentes (incluyendo algunos de los que dieron a conocer planes de adopción de las reglas de Basilea III detallados el año pasado), México, en donde se pronostica un crecimiento económico por encima de su tendencia de largo plazo en 2012, bien podría estar entre los primeros países del mundo en implementar los nuevos estándares de capital y liquidez de Basilea III y consolidar así la reputación de fortaleza y solidez de su sistema bancario como una base fundamental para expandir la bancarización de manera sana y sostenible.

Agradecimientos

Agradecemos los comentarios y sugerencias de María Abascal, Santiago Fernández de Lis, Ana María Rubio y María Victoria Santillana (BBVA Research).

Referencias

Aisen, A. y M. Franken (2010), "Bank Credit During the 2008 Financial Crisis: A Cross-Country Comparison," IMF WP/10/47, February 2010.

Bank for International Settlements, Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems, December 2010 (Revised June 2011).

Bank for International Settlements, Capital treatment for bilateral counterparty credit risk finalized by the Basel Committee, 1 June 2011.

Bruno, V. y R. Hauswald (2012), "The Real Effect of Foreign Banks," Mimeógrafo de American University, Washington D. C., EBRD/G20/RBWC Conference on Cross-Border Banking in Emerging Markets, Londres, 17 de mayo de 2012.

Calvo, G., y R. Loo-Kung (2009), "Should We Rush to Further Regulate Financial Institutions?," Mimeógrafo de Columbia University, New York.

Carstens, A. (2012), "Views and Priorities of the G20 Presidency on Financial Regulation", Keynote Speech of Governor Carstens at the Eurofi High Level Seminar 2012, Thursday, March 29, 2012.

Claessens, S., Demirgüç-Kunt, A. y H. Huizinga (2001). "How Does Foreign Entry Affect Domestic Banking Markets?" *Journal of Banking and Finance* 25, pp 891-911.

Claessens, S y N van Horen (2012), "Foreign Banks: Trends, Impact and Financial Stability," IMF WP/12/10, January 2012.

Comisión Nacional Bancaria y de Valores, Entorno financiero nacional frente a la situación global actual,

²³ Ver, para más detalles, Carstens (2012).

Presentación, enero de 2012.

Consejo de Estabilidad del Sistema Financiero, Informe Anual sobre el Estado que Guarda la Estabilidad del Sistema Financiero en México y Sobre las Actividades Realizadas por el Consejo de Estabilidad del Sistema Financiero, marzo de 2012.

De Haas, R. y I. Van Lelyveld (2012), "Multinational Banks and the Global Financial Crisis Weathering the Perfect Storm?," Mimeógrafo del European Bank for Reconstruction and Development, EBRD/G20/RBWC Conference on Cross-Border Banking in Emerging Markets, Londres, 17 de mayo de 2012.

Denizer, C. (1999), "Foreign Entry in Turkey's Banking Sector, 1980-97." World Bank Working Paper, Washington D.C.

Financial Stability Board, Policy Measures to Address Systemically Important Financial Institutions, 4 November 2011.

Galindo, A., Izquierdo, A. y L. Rojas-Suárez (2010), "Financial Integration and Foreign Banks in Latin America How Do They Impact the Transmission of External Financial Shocks?," IDB Working Paper Series No. IDB-WP-116, January 2010.

García-Herrero, A. y M. S. Martínez-Peria (2007), "The Mix of International Banks' Foreign Claims: Determinants and Implications," Journal of Banking and Finance, Vol. 31, pp 1613-31.

Fiechter, J. Ötoker-Robe, I., Ilyina, A., Hsu, M., Santos, A. y J. Surti (2012), "Subsidiaries or Branches: Does One Size Fit All?," IMF Staff Discussion Note SDN/11/04, March 7, 2011.

Havrylchyk, O. (2006), "Efficiency of the Polish Banking Industry: Foreign Versus Domestic Banks." Journal of Banking and Finance 30, pp 1975-96.

Havrylchyk O. y E. Jurzyk (2010), "Inherited or Earned? Performance of Foreign Banks in Central and Eastern Europe," IMF WP/10/4.

Martinez Peria, M. S y A. Mody (2004), "How Foreign Participation and

Market Concentration Impact Bank Spreads: Evidence from Latin America," Journal of Money, Credit and Banking 36-3 (June), pp. 511-537.

Kamil, H. y K. Rai (2010), "The Global Credit Crunch and Foreign Banks' Lending to Emerging Markets: Why Did Latin America Fare Better?," IMF WP/10/02, April 2010.

Kasekende, L. A. y R. K. Sebudde (2002), "The Impact of Foreign

Ownership and Financial Growth in Uganda's Financial Sector." Bank of Uganda mimeo.

Ley de Instituciones de Crédito.

Rancière, R., A. Tornell y F. Westermann (2006), "Decomposing the Effects of Financial Liberalization: Crises vs. Growth," Journal of Banking & Finance 30, pp. 3331-3348.

Rose, P. S. y S. C. Hudgins (2005), *Bank Management and Financial Services*, McGraw-Hill International Edition, Sixth Edition, Singapore.

Recuadro 4: Regulación para Instituciones Financieras Sistémicamente Importantes (SIFIs)

En noviembre de 2011, el G-20 aprobó la versión final del marco institucional para identificar, regular y supervisar a los denominados bancos globales de importancia sistémica -Global Systemically Important Banks, G-SIBs-. A continuación se describen los tres elementos principales de este marco institucional.

I. Mayores requerimientos de capital para los G-SIBs, para disminuir su probabilidad de quiebra

Se ha establecido una metodología cuantitativa para identificar a los G-SIB, que se basa en cinco conceptos: Actividad Global; Tamaño; Interconectividad; Sustituibilidad y Complejidad (Cuadro 15).

A estos conceptos se puede añadir un criterio de supervisión de manera excepcional, para solventar los límites que impone el enfoque cuantitativo.¹ El Consejo de Estabilidad Financiera (Financial Stability Board, FSB) dio a conocer una lista provisional con 29 G-SIBs ubicados en los países del G-20, de una muestra de 73 bancos, que se actualizará de manera anual. De las 29 instituciones, 27 de ellas se

determinaron con base en los indicadores cuantitativos y 2 bancos adicionales (Bank of China y Lloyds) se agregaron a la lista mediante el criterio de supervisión a petición de sus supervisores locales (Cuadro 16).

De esas 29 instituciones, 13 tienen presencia en México, bajo la figura de banca múltiple. Al cierre de diciembre de 2011 esos 13 bancos tuvieron, en conjunto, una participación dentro del sistema bancario mexicano de 47.8% en activos totales, 36.7% en cartera total y 43.7% en captación total. Sin embargo, es importante resaltar que tres de ellos (Banamex-Citibank, Santander y HSBC) concentran casi la totalidad de las participaciones en cartera y captación de este grupo de instituciones.

Por otro lado, BBVA y Scotiabank no fueron catalogados como G-SIB en la medición.² Las participaciones respectivas de BBVA Bancomer en la fecha de referencia fueron 21.1% en activos totales, 25.4% en cartera total y 22.5% en captación total, constituyéndose así como el banco más grande del sistema bancario mexicano. Las de Scotiabank fueron: 3.7% en activos totales, 4.6% en cartera total y 4.6% en captación total.

Cuadro 15

Metodología Basada en Medición de Indicadores Cuantitativos para Definir G-SIBs

Elemento (ponderador)	Indicador (ponderador individual)
I. Actividad interjurisdiccional (20%)	<p>I.1 Activos interjurisdiccionales (10%): Suma de dos componentes (ambos medidos con base en el riesgo último): (i) los créditos internacionales, que son los activos transfronterizos (de una oficina en un país frente a un prestatario en otro país) o los activos locales en moneda extranjera (de la oficina local del banco frente a prestatarios de esa ubicación en moneda distinta a la de dicha ubicación), y (ii) los activos locales en moneda local (similares a los otros activos locales, pero en la moneda de dicha ubicación). Los activos incluyen depósitos y saldos en otros bancos, préstamos y anticipos a bancos y entidades no bancarias, y tenencias de valores y participaciones. Dado que estos datos se refieren a actividades consolidadas, excluyen todos los activos intra-oficina.</p> <p>I.2 Pasivos interjurisdiccionales (10%): Comprenden los pasivos de todas las oficinas de la misma entidad bancaria (tanto la sede central como las sucursales y filiales en diferentes jurisdicciones) frente a entidades situadas fuera del mercado de origen. La suma incluye todos los pasivos frente a no residentes del país de origen y compensa entre sí por saldos netos los pasivos intra-oficina (para que coincida con el criterio aplicado en el indicador de activos interjurisdiccionales).</p> <p>Se calcula de la siguiente manera: Pasivos exteriores totales (agregados para todas las oficinas locales) - Pasivos frente a oficinas relacionadas (agregados para todas las oficinas locales) + Pasivos locales en moneda local.</p>
II. Tamaño (20%)	<p>Exposición total, a efectos del coeficiente de apalancamiento de Basilea III (20%): Se emplea la definición de Exposición total (la medida de exposición utilizada para la razón de apalancamiento) que se especifica en los párrafos 157 a 164 del texto normativo de Basilea III.</p>

Continúa en la siguiente página

¹ Lo anterior, siempre y cuando el criterio esté sustentado en información cuantitativa y cualitativa sólida (por ejemplo: número de jurisdicciones, ingreso total y su proporción extranjera o capitalización del mercado).

² A pesar de que la lista de las 73 instituciones financieras que forman la muestra no se ha publicado se sabe que: 1) Son entidades de Alemania, Australia, Bélgica, Brasil, Canadá, China, Corea, España, Estados Unidos, Francia, India, Italia, Japón, Países Bajos, el Reino Unido, Suecia y Suiza. 2) Juntas representan aproximadamente el 65% de los activos de la banca mundial. 3) Esta muestra de 73 bancos se seleccionó entre los principales bancos del mundo atendiendo al tamaño y al juicio de las autoridades de supervisión miembros del Comité de Basilea. Por su país de origen y tamaño relativo en sus respectivos mercados locales, es de suponer que tanto BBVA como Scotiabank pertenecen a la muestra inicial de 73 bancos aunque no salen en la lista de las 29 G-SIBs.

Elemento (ponderador)	Indicador (ponderador individual)
III. Inteconectividad (20%)	<p>III.1 Activos dentro del sistema financiero (6.67%): Suma de:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Préstamos concedidos a instituciones financieras; • Tenencias de valores emitidos por otras instituciones financieras; • Contratos de reporto con pacto de recompra valorados a precios de mercado celebrados con otras instituciones financieras, expresados en términos netos; • Valores prestados a instituciones financieras, a precios de mercado, expresados en términos netos; y, • Derivados Over The Counter (OTC) a precios de mercado con instituciones financieras, expresados en términos netos <p>III.2 Pasivos dentro del sistema financiero (6.67%): Suma de:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Depósitos constituidos por instituciones financieras; • Todos los valores negociables emitidos por el banco; • Contratos con pacto de recompra valorados a precios de mercado celebrados con otras instituciones financieras, expresados en términos netos; • Valores tomados en préstamo de instituciones financieras, a precios de mercado, expresados en términos netos; y, • Derivados OTC a precios de mercado con instituciones financieras, expresados en términos netos. <p>III.3 Coeficiente de financiamiento mayorista (6.67%): Se calcula dividiendo la diferencia entre pasivos totales y financiación minorista entre los pasivos totales. El financiamiento minorista se define como la suma de depósitos minoristas (incluyendo certificados de depósito) y títulos de deuda emitidos que estén en manos de clientes minoristas.</p>
IV. Sustituibilidad (20%)	<p>IV.1 Activos en custodia (6.67%): Se definen como el valor de los activos que un banco tiene en calidad de entidad depositaria dividido por la suma total de las cifras declaradas por los bancos de la muestra.</p> <p>IV.2 Pagos compensados y liquidados a través de sistemas de pagos (6.67%): Se calcula como el valor de los pagos de un banco cursados a través de todos los principales sistemas de pagos de los que sea miembro, dividido entre la suma total de las cifras declaradas por los bancos de la muestra.</p> <p>IV.3 Importe de las operaciones suscritas en los mercados de deuda y de capital (6.67%): Se calcula como el importe de los instrumentos de deuda y de capital asegurados por el banco en el año, dividido entre la suma total de las cifras declaradas por los bancos de la muestra.</p>
V. Complejidad (20%)	<p>V.1 Valor nominal de derivados OTC (Over-the-Counter) (6.67%): Valor bruto nominal o notional de todos los contratos celebrados y aún no liquidados a la fecha de presentación de la información. Se pide a los bancos que declaren la cifra del importe notional total de todos los tipos de categorías e instrumentos de riesgo (es decir, la suma de divisas, tasas de interés, acciones, materias primas, CDS y otros sin asignar).</p> <p>V.2 Activos de nivel 3 (6.67%): Se trata de activos cuyo valor razonable no puede determinarse utilizando medidas observables, tales como modelos o precios de mercado. Los activos de Nivel 3 no son líquidos, y sus valores razonables solo pueden calcularse mediante estimaciones o rangos de valores ajustados al riesgo. Este sistema de clasificación busca aportar claridad a los activos del balance de las empresas. Los bancos con una alta proporción de activos de Nivel 3 en sus balances se enfrentarían a graves problemas de valoración de mercado en caso de dificultades, lo que afectaría a la confianza del mercado.</p> <p>V.3 Valor de activos mantenidos con fines de negociación y disponibles para su venta (6.67%): Se calcula como el cociente entre el valor total de la cartera de negociación del banco y la categoría de valores disponibles para su venta, y la suma total de las cifras declaradas por los bancos de la muestra.</p>

Nota: Para construir los indicadores se utilizan los datos que los bancos con actividad internacional comunican trimestralmente al banco central de su respectiva jurisdicción de origen para la elaboración de las estadísticas bancarias consolidadas del Banco de Pagos Internacionales.
Fuente: Bancos de importancia sistémica mundial: metodología de evaluación y requerimiento de absorción de pérdidas adicional, Banco Internacional de Pagos, Noviembre de 2011.

Cuadro 16

Bancos globales con importancia sistémica (G-SIB) conforme a la lista publicada por el FSB en noviembre de 2011

Institución	¿Opera en México?	Si opera en México, ¿qué participación porcentual dentro del sistema bancario mexicano tiene su...		
		Activo Total?	Cartera Total?	Captación Total?
1 Dexia, Bélgica				
2 Bank of China, China				
3 BNP Paribas, Francia				
4 BPCE, Francia				
5 Crédit Agricole, Francia				
6 Société Générale, Francia				
7 Commerzbank, Alemania				
8 Deutsche Bank, Alemania	Si	3.5	0.0	0.1
9 Unicredito, Italia				
10 Mitsubishi, Japón	Si	0.2	0.1	0.1
11 Mizuho, Japón				
12 Sumitomo Mitsui, Japón				
13 ING, Países Bajos	Si	1.6	0.1	0.1
14 Santander España	Si	12.7	12.7	12.1
15 Nordea, Suecia				
16 Crédit Suisse, Suiza	Si	0.8	0.0	0.2
17 UBS, Suiza	Si	0.1	n.a.	
18 Barclays, Reino Unido	Si	0.3	n.a.	
19 HSBC, Reino Unido	Si	8.7	7.6	11.2
20 Lloyds, Reino Unido				
21 RBS, Reino Unido	Si	0.1	0.0	0.2
22 Bank of New York Mellon, Estados Unidos	Si	0.0	n.a.	
23 Bank of America, Estados Unidos	Si	0.8	0.0	0.2
24 Citigroup, Estados Unidos	Si	18.6	16.0	19.4
25 Goldman Sachs, Estados Unidos				
26 JP Morgan, Estados Unidos	Si	0.5	0.0	0.1
27 Morgan Stanley, Estados Unidos				
28 State Street Bank, Estados Unidos				
29 Wells Fargo, Estados Unidos				
Suma de participaciones en el sistema bancario mexicano		47.8	36.7	43.7

Fuente: BBVA Research con datos de Policy Measures to Address Systemically Important Financial Institutions; Financial Stability Board, 4 November 2011 y de la CNBV al mes de diciembre de 2011.

La lista publicada no es fija y cada año en ella podrán entrar o salir las instituciones según sus movimientos relativos respecto a los criterios cuantitativos. La primera lista obligatoria se publicará en noviembre de 2014. Los G-SIBs que se incluyan en ella enfrentarán requisitos de capital para absorción de pérdidas adicionales de entre el 1% al 2.5%. Se definieron 4 categorías. A los G-SIB dentro de la categoría más baja se

le asigna un requisito adicional de 1% mínimo de capital para absorción, y en adelante a los bancos de cada categoría se les asigna un aumento de 0.5%.

Además existe una quinta categoría por encima del nivel máximo, por el momento vacía, que estipula un 3.5% adicional de capital para absorción de pérdidas para desincentivar a los bancos a que se vuelvan aún más sistémicamente im-

portantes. Si esta categoría se poblara en el futuro, se añadiría una categoría adicional por encima de ella y con un mayor nivel de amortiguamiento adicional aplicable. Estos requerimientos se aplicarán por arriba de los estándares de Basilea III.

Los requisitos de capital adicional para absorber pérdidas se introducirán en paralelo con los requisitos para conservación de capital y absorción anticíclica de perturbaciones económicas, desde principios de 2016 hasta finales de 2018, de manera que serán plenamente efectivos a partir del 1 de enero de 2019. Hasta la fecha no ha sido revelado qué bancos entran en cada una de las categorías de cobro de capital adicional, pero se espera que todos los bancos de la muestra divulguen públicamente sus datos relevantes individuales una vez que la política de G-SIB entre en vigor.

Por último, cabe añadir que se anticipa que el marco institucional para los G-SIB se extienda a otros bancos locales con importancia sistémica (Systemically Important Banks, SIB) y otras instituciones financieras con importancia sistémica (Systemically Important Financial Institutions, SIFIs).

II. Regímenes de resolución y recuperación mejorados, para mitigar el impacto de la quiebra de las G-SIFIs

Las autoridades de resolución de quiebras bancarias intervendrán y resolverán la situación de las instituciones financieras que no sean viables. La meta general es establecer planes para la resolución de una institución financiera de una manera ordenada sin exponer al contribuyente a un riesgo de pérdida, al mismo tiempo que se protege la continuidad de las funciones económicas vitales de las entidades. Se busca lograr esto a través de mecanismos para compartir pérdidas entre los accionistas y los acreedores no garantizados, respetando la prelación de los acreedores en el proceso de liquidación. El FSB requiere que las diferentes jurisdicciones desarrollen un marco de resolución común que contenga al menos los siguientes elementos:

- i) **Poderes suficientes de las autoridades de resolución, para asegurar una intervención apropiada y resolución de las instituciones financieras que no sean viables.** Cabe señalar que la definición precisa del alcance o extensión de tales poderes sigue pendiente en muchas jurisdicciones, incluyendo México.
- ii) **Fuerte impulso a la cooperación transfronteriza, que favorezca el intercambio de información a través de las fronteras y mantenga Grupos de Administración de Crisis para las G-SIFIs.** El FSB ha planteado una propuesta de marco legal en esta materia, que constituye un primer paso en el reconocimiento mutuo y la cooperación inter-

nacional. No obstante, el desarrollo de mecanismos más restrictivos tomará más tiempo debido a que, hasta ahora, ha sido difícil lograr un nivel de convergencia mínimo de los regímenes legislativos.

- iii) **Las G-SIFIs deberán diseñar planes de resolución y recuperación de activos de manera anual, comenzando a fines 2012. A su vez, las autoridades deben desarrollar y poseer un plan de resolución.** En el plan de resolución deben definirse los poderes de la autoridad e identificar funciones financieras y económicas críticas, opciones de resolución que las preserven o desarrollen de manera ordenada, barreras potenciales a la resolución efectiva y acciones para mitigarlas, y acciones para proteger a los depositantes asegurados y a los tenedores de pólizas de seguros.

III. La supervisión efectiva se confirma como un elemento primordial del marco institucional para las SIFIs

Las autoridades tendrán que reforzar de manera efectiva su supervisión de las SIFIs, pues las prácticas de supervisión actuales no proveen el soporte que se necesita para que las SIFIs se conduzcan apropiadamente. Para guiar estos esfuerzos, el FSB añadió cinco nuevas recomendaciones para atender la falta de recursos e información de las SIFIs a los principios para supervisión efectiva que había dado a conocer en noviembre de 2010:

- i) El FSB definirá un conjunto de criterios y metas que desde el punto de supervisión deben satisfacer los datos agregados sobre SIFIs en cuanto a precisión, integridad, completitud, oportunidad y adaptabilidad.
- ii) Hacia finales de 2012, el FSB evaluará si los recursos de los supervisores son adecuados y el potencial costo futuro que implica una mejor supervisión.
- iii) En 2012, el FSB producirá un nuevo reporte acerca del progreso en la implementación de todas las recomendaciones que afectan la supervisión, con especial énfasis en el uso adecuado de los métodos y herramientas de supervisión, la revisión de prácticas de manejo de riesgos en las empresas y la calidad de las auditorías externas.
- iv) El FSB conducirá una revisión temática sobre administración de riesgos, la cual se enfocará en los comités de riesgos de los Consejos Ejecutivos y las funciones de administración de riesgos, y cómo evalúan su eficacia los supervisores.
- v) El BCBS revisará su reporte sobre Calidad de Auditorías Externas y Supervisión Bancaria 2008, para reforzar la calidad de los ejercicios de auditoría.

Además, el Comité de Basilea para la Supervisión Bancaria (BCBS) está actualizando los Principios Básicos de Basilea para la Supervisión Efectiva, con estándares más altos en materia de recursos e independencia. De igual manera, el FSB está solicitando al Fondo Monetario Internacional y al Banco Mundial que incrementen los recursos dedicados a las revisiones del Programa de Evaluación del Sector Financiero (Financial Sector Assessment Program, FSAP).

Por otro lado, en los grupos de trabajo internacionales se ha retrasado la definición de las reglas pertinentes para hacer más segura la operación de instituciones catalogadas como bancos locales de importancia sistémica (Domestic Systemically Important Banks, D-SIBs) y otras instituciones financieras de importancia sistémica (Systemically Important Financial Institutions, SIFIs).

El pasado 16 de abril de 2012, el FSB dio a conocer algunos detalles del plan de trabajo para diseñar los lineamientos del marco institucional mínimo para los D-SIBs.³ El FSB destaca la necesidad de que los marcos institucionales para G-SIBs y D-SIBs sean congruentes tanto para el país de origen de la matriz como para el país anfitrión de alguna subsidiaria. Para lograr lo anterior, el FSB considera necesario analizar con

mayor profundidad el tratamiento en situaciones de insolvencia de las subsidiarias de los G-SIBs que sean de importancia sistémica en países anfitriones (como en el caso de México podrían serlo las subsidiarias de BBVA y Scotiabank) y su impacto en esos países.

A través de los lineamientos mínimos que el FSB de a conocer en noviembre de 2012 se buscará que estructuras de incentivos adecuadas y congruentes se implementen tanto a nivel local como a nivel internacional, y entre varios tipos de instituciones.

Agradecimientos

Agradecemos a María Abascal y Saifeddine Chaibi (BBVA Research) sus valiosas aclaraciones y sugerencias.

Referencias

Bank for International Settlements, Global systemically important banks: Assessment methodology and the additional loss absorbency requirement-final document, November 2011.

Financial Stability Board, "Extending the G-SIFI Framework to domestic systemically important banks Progress Report to G-20 Ministers and Governors", 16 April 2012.

³ Para más detalles ver "Extending the G-SIFI Framework to domestic systemically important banks Progress Report to G-20 Ministers and Governors", Financial Stability Board, 16 April 2012.

4. Anexo Estadístico

Cuadro 17

Ahorro Financiero: Saldos en mmp de marzo de 2012

	IV 01	IV 02	IV 03	IV 04	IV 05	IV 06	IV 07	IV 08	IV 09	IV 10	IV 11	I-12	% I-12	Estruc
M4a	4,703	4,911	5,369	5,719	6,356	6,906	7,402	8,113	8,310	8,914	9,931	10,146		
- Billetes y monedas en poder del público	310	342	374	406	438	488	519	560	588	628	672	643		
= Ahorro Financiero *	4,394	4,569	4,995	5,314	5,918	6,417	6,882	7,553	7,722	8,286	9,259	9,502	100.0	
I. Instituciones de Depósito	2,111	2,022	2,140	2,256	2,417	2,422	2,639	2,955	2,972	3,111	3,296	3,289	34.6	
Banca comercial residente (vista + plazo)	1,698	1,604	1,725	1,834	1,920	1,982	2,193	2,479	2,467	2,589	2,740	2,700	28.4	
Vista	777	816	891	924	1,039	1,132	1,242	1,284	1,343	1,471	1,605	1,578	16.6	
Plazo	921	788	834	910	881	850	951	1,195	1,124	1,118	1,135	1,122	11.8	
A. en el extranjero de bancos comerciales	76	65	46	53	55	65	87	95	81	89	105	108	1.1	
Sociedades de Ahorro y Préstamo (ISAPs)	9	11	13	15	18	21	23	24	52	57	59	59	0.6	
Banca de Desarrollo	327	342	356	353	424	354	336	357	372	376	393	422	4.4	
II. Valores Emitidos por el Sector Público	1,728	1,929	2,133	2,268	2,652	3,058	3,249	3,339	3,494	3,875	4,580	4,802	50.5	
III. Valores Emitidos por Empresas Privadas	143	194	249	275	279	311	359	349	336	348	387	407	4.3	
IV. SAR fuera de Siefiores	411	425	474	515	570	626	635	910	920	952	996	1,005	10.6	
Ahorro Financiero = I + II + III + IV	4,394	4,569	4,995	5,314	5,918	6,417	6,882	7,553	7,722	8,286	9,259	9,502	100.0	
Instrumentos incluidos en el Ahorro Financiero														
SAR TOTAL = Siefiores + SAR fuera de Siefiores	797	902	1,043	1,160	1,335	1,528	1,635	1,970	2,153	2,382	2,555	2,625		
Siefiores	387	478	569	645	765	902	1,000	1,060	1,233	1,430	1,560	1,620		
SAR fuera de Siefiores	411	425	474	515	570	626	635	910	920	952	996	1,005		
Ahorro Financiero sin SAR Total	3,596	3,667	3,953	4,154	4,583	4,890	5,247	5,583	5,569	5,904	6,704	6,877		
Sociedades de Inversión de Deuda	401	426	438	442	565	734	846	764	874	1,067	1,069	1,072		
Variación Porcentual Real Anual, %														
M4a	11.6	4.4	9.3	6.5	11.1	8.6	7.2	9.6	2.4	7.3	11.4	11.9		
- Billetes y monedas	4.7	10.4	9.2	8.6	8.0	11.4	6.4	7.9	4.9	6.9	7.0	10.7		
= Ahorro Financiero *	12.2	4.0	9.3	6.4	11.4	8.4	7.2	9.7	2.2	7.3	11.7	12.0		
I. Instituciones de Depósito	3.7	-4.2	5.9	5.4	7.2	0.2	9.0	12.0	0.5	4.7	6.0	6.8		
Banca comercial residente (vista + plazo)	2.2	-5.5	7.5	6.3	4.7	3.2	10.6	13.1	-0.5	4.9	5.8	6.8		
Vista	21.6	5.0	9.1	3.8	12.4	8.9	9.7	3.4	4.7	9.5	9.1	11.6		
Plazo	-9.9	-14.4	5.9	9.0	-3.1	-3.5	11.9	25.7	-6.0	-0.5	1.5	0.8		
Agencias en el ext. de bancos comerciales	-16.9	-15.2	-28.4	13.4	4.4	18.3	34.7	9.0	-15.1	10.5	17.0	-7.8		
Sociedades de Ahorro y Préstamo (ISAPs)	13.2	12.4	21.5	19.4	19.0	16.6	9.3	2.4	115.8	9.3	3.8	2.5		
Banca de Desarrollo	19.2	4.5	4.1	-0.7	19.8	-16.4	-5.1	6.4	4.1	1.1	4.6	12.1		
II. Valores Emitidos por el Sector Público	24.9	11.6	10.6	6.3	16.9	15.3	6.3	2.7	4.7	10.9	18.2	17.2		
III. Valores Emitidos por Empresas Privadas	3.6	35.6	27.9	10.7	1.2	11.7	15.4	-2.9	-3.7	3.6	11.2	15.8		
IV. SAR fuera de Siefiores	14.5	3.3	11.5	8.8	10.6	9.9	1.3	43.4	1.1	3.5	4.6	5.1		
Ahorro Financiero = I + II + III + IV	12.2	4.0	9.3	6.4	11.4	8.4	7.2	9.7	2.2	7.3	11.7	12.0		
Instrumentos incluidos en el Ahorro Financiero														
SAR TOTAL=Siefiores+SAR fuera de Siefiores	27.6	13.2	15.5	11.3	15.1	14.5	7.0	20.5	9.3	10.7	7.2	10.2		
Siefiores	45.3	23.6	19.1	13.4	18.6	17.9	11.0	6.0	16.3	16.0	9.0	13.7		
SAR fuera de Siefiores	14.5	3.3	11.5	8.8	10.6	9.9	1.3	43.4	1.1	3.5	4.6	5.1		
Ahorro Financiero sin SAR Total	9.2	2.0	7.8	5.1	10.3	6.7	7.3	6.4	-0.2	6.0	13.5	12.7		
Sociedades de Inversión de Deuda	60.2	6.2	2.8	0.9	27.8	30.1	15.2	-9.7	14.4	22.2	0.1	5.6		
Proporción del PIB, %														
Ahorro Financiero = I + II + III + IV	42.5	45.5	46.7	46.0	49.1	49.3	50.3	54.7	59.1	60.4	63.9	64.7		
I. Instituciones de Depósito	20.4	20.1	20.0	19.5	20.0	18.6	19.3	21.4	22.7	22.6	22.7	22.3		
Banca Comercial Residente	16.4	16.0	16.1	15.9	15.9	15.2	16.0	18.0	18.9	18.9	18.9	18.4		
Banca de Desarrollo	3.2	3.4	3.3	3.1	3.5	2.7	2.5	2.6	2.8	2.7	2.7	2.9		
Resto (Agencias en el extranjero + SAPs)	0.8	0.7	0.5	0.6	0.6	0.6	0.8	0.8	1.0	1.0	1.1	1.1		
II. Valores Emitidos por el Sector Público	16.7	19.2	19.9	19.6	22.0	23.5	23.8	24.2	26.7	28.2	31.6	32.7		
III. Valores Emitidos por Empresas	1.4	1.9	2.3	2.4	2.3	2.4	2.6	2.5	2.6	2.5	2.7	2.8		
IV. SAR fuera de Siefiores	4.0	4.2	4.4	4.5	4.7	4.8	4.6	6.6	7.0	6.9	6.9	6.8		
Proporción del PIB, otros conceptos incluidos en el Ahorro Financiero, %														
SAR Total	7.7	9.0	9.7	10.0	11.1	11.7	12.0	13.9	16.4	17.3	17.6	17.9		
Siefiores	3.7	4.8	5.3	5.6	6.3	6.9	7.3	7.7	9.4	10.4	10.8	11.0		

Fuente: Banco de México (Agregados Monetarios Amplios) e INEGI

Cuadro 18

Crédito y Financiamiento al Sector Privado: Saldos en mmp de marzo de 2012

	IV 01	IV 02	IV 03	IV 04	IV 05	IV 06	IV 07	IV 08	IV 09	IV 10	IV 11	I-12	Estruc % I-12
Total: Todas Categorías	3,195	3,331	3,465	3,701	3,914	4,018	4,726	5,329	5,061	5,175	6,008	5,875	100.0
Bancario	1,083	1,046	1,008	1,045	1,185	1,486	1,823	1,953	1,868	1,953	2,204	2,210	376
No Bancario	2,113	2,284	2,457	2,656	2,729	2,531	2,903	3,376	3,193	3,222	3,804	3,665	624
Consumo Total	161	215	253	348	482	610	696	658	577	579	658	670	11.4
Bancario	101	130	174	246	359	491	594	555	448	447	533	545	9.3
No Bancario	60	85	79	102	123	119	102	104	129	132	125	126	2.1
Vivienda Total	750	794	835	898	949	1,043	1,245	1,260	1,282	1,334	1,404	1,456	24.8
Bancario	267	235	197	189	237	306	350	370	389	415	432	441	7.5
No Bancario	483	559	638	708	712	738	895	890	893	919	972	1,015	17.3
Empresas Total	2,284	2,322	2,376	2,456	2,483	2,364	2,785	3,411	3,203	3,261	3,945	3,749	63.8
Bancario	714	681	636	610	590	690	879	1,028	1,031	1,091	1,239	1,224	20.8
No Bancario	1,570	1,640	1,739	1,846	1,893	1,674	1,906	2,383	2,172	2,170	2,706	2,524	43.0

Variación Porcentual Real Anual, %

Total: Todas Categorías	-6.6	4.2	4.0	6.8	5.8	2.6	17.6	12.8	-5.0	2.2	16.1	7.4
Bancario	-13.0	-3.4	-3.7	3.7	13.4	25.4	22.6	7.1	-4.3	4.5	12.9	11.1
No Bancario	-3.0	8.1	7.5	8.1	2.7	-7.2	14.7	16.3	-5.4	0.9	18.1	5.3
Consumo Total	26.2	33.1	17.9	37.2	38.7	26.6	14.1	-5.4	-12.4	0.4	13.6	15.0
Bancario	27.6	28.0	34.4	41.0	46.1	36.9	21.1	-6.6	-19.2	-0.2	19.2	20.0
No Bancario	23.7	41.8	-7.2	28.9	21.0	-3.2	-14.7	1.8	24.1	2.8	-5.2	-0.6
Vivienda Total	1.9	5.8	5.2	7.4	5.8	9.9	19.3	1.2	1.8	4.1	5.3	5.4
Bancario	-18.7	-11.9	-16.2	-4.0	25.1	28.9	14.6	5.7	5.2	6.5	4.2	6.1
No Bancario	18.4	15.6	14.2	11.0	0.6	3.6	21.3	-0.6	0.3	3.0	5.7	5.1
Empresas Total	-10.7	1.7	2.3	3.4	1.1	-4.8	17.8	22.5	-6.1	1.8	21.0	6.9
Bancario	-14.6	-4.6	-6.6	-4.2	-3.3	17.0	27.3	17.0	0.2	5.9	13.6	9.4
No Bancario	-8.9	4.5	6.0	6.1	2.5	-11.6	13.9	25.0	-8.8	-0.1	24.7	5.8

Proporción del PIB, %

Total de Todas Categorías	30.9	33.2	32.4	32.0	32.4	30.9	34.6	38.6	38.7	37.7	41.5	40.0
Bancario	10.5	10.4	9.4	9.0	9.8	11.4	13.3	14.1	14.3	14.2	15.2	15.1
No Bancario	20.5	22.7	22.9	23.0	22.6	19.5	21.2	24.5	24.4	23.5	26.3	25.0
Consumo Total	1.6	2.1	2.4	3.0	4.0	4.7	5.1	4.8	4.4	4.2	4.5	4.6
Bancario	1.0	1.3	1.6	2.1	3.0	3.8	4.3	4.0	3.4	3.3	3.7	3.7
No Bancario	0.6	0.8	0.7	0.9	1.0	0.9	0.7	0.8	1.0	1.0	0.9	0.9
Vivienda Total	7.3	7.9	7.8	7.8	7.9	8.0	9.1	9.1	9.8	9.7	9.7	9.9
Bancario	2.6	2.3	1.8	1.6	2.0	2.3	2.6	2.7	3.0	3.0	3.0	3.0
No Bancario	4.7	5.6	6.0	6.1	5.9	5.7	6.5	6.4	6.8	6.7	6.7	6.9
Empresas Total	22.1	23.1	22.2	21.3	20.6	18.2	20.4	24.7	24.5	23.8	27.2	25.5
Bancario	6.9	6.8	5.9	5.3	4.9	5.3	6.4	7.4	7.9	8.0	8.6	8.3
No Bancario	15.2	16.3	16.2	16.0	15.7	12.9	13.9	17.3	16.6	15.8	18.7	17.2

Infraestructura y Número de Tarjetas Bancarias Unidades

	IV 01	IV 02	IV 03	IV 04	IV 05	IV 06	IV 07	IV 08	IV 09	IV 10	IV 11	I-12
Cajeros	nd	17,011	17,758	20,416	22,900	25,687	29,333	31,932	33,905	35,936	36,448	38,047
TPVs	nd	129,971	146,029	160,289	201,852	305,144	418,128	446,025	446,792	482,299	547,708	nd
Sucursales*	nd	7,849	7,768	7,788	7,972	8,404	9,230	10,722	10,731	11,291	11,786	11,756

Número de Tarjetas Vigentes al Fin del Trimestre (Cifras en millones)

Crédito	nd	78	94	116	147	214	248	252	221	224	247	nd
Débito	nd	32.4	32.2	31.8	36.1	51.7	51.9	56.9	60.8	75.2	85.6	nd

Continúa en la siguiente página

Crédito y Financiamiento al Sector Público: Saldos en mmp de marzo de 2012

	IV 01	IV 02	IV 03	IV 04	IV 05	IV 06	IV 07	IV 08	IV 09	IV 10	IV-11	I-12	Estruc%IV11
Créd. Banca Comercial	331	362	356	281	282	209	205	178	267	325	329	nd	5.0
Gobierno Federal	284	295	260	115	72	39	35	25	32	45	36	nd	0.5
Estados y Municipios	16	22	36	71	79	68	77	99	143	196	200	nd	3.0
Org. descentralizados	30	45	60	95	132	103	93	55	93	84	93	nd	1.4
Créd. Banca de Desarrollo	181	206	167	166	172	161	155	160	125	130	126	nd	1.9
Gobierno Federal	119	112	86	86	98	82	98	102	51	56	25	nd	0.4
Estados y Municipios	12	14	14	33	32	33	34	29	44	49	79	nd	1.2
Org. descentralizados	50	79	67	47	42	45	23	29	30	25	22	nd	0.3
Deuda Emitida en el País	1,715	2,048	2,345	2,504	2,873	3,346	3,598	3,767	4,097	4,327	4,960	nd	74.8
Gobierno Federal	1,064	1,170	1,356	1,400	1,530	1,967	2,169	2,291	2,604	2,677	2,911	nd	43.9
Estados y Municipios	0	8	20	27	28	46	54	58	61	62	67	nd	1.0
Org. descentralizados	-	-	21	64	133	166	157	146	157	193	241	nd	3.6
IPAB	236	340	437	515	644	744	833	821	835	817	844	nd	12.7
Banco de México	317	383	329	314	339	215	219	283	271	409	728	nd	11.0
FARAC	97	147	182	183	201	208	167	167	169	169	168	nd	2.5
Financiamiento Externo	914	986	1,116	1,067	938	671	643	763	1,033	1,090	1,215	nd	18.3
Créd. y Finan. TOTAL	3,141	3,602	3,985	4,019	4,267	4,396	4,626	4,890	5,522	5,873	6,630	nd	100.0

Variación Porcentual Real Anual, %

Créd. Banca Comercial	-71	96	-1.7	-21.0	0.4	-25.8	-2.0	-13.3	50.2	21.6	1.3	nd
Gobierno Federal	-13.9	3.8	-11.7	-56.0	-37.4	-46.0	-8.9	-29.5	27.8	42.2	-20.3	nd
Estados y Municipios	-31.4	34.6	64.6	96.1	10.6	-14.4	14.4	27.4	45.1	37.2	2.1	nd
Org. descentralizados	1328.6	50.4	30.9	60.4	38.1	-21.8	-10.2	-41.0	69.7	-9.5	10.9	nd
Créd. Banca Desarrollo	7.7	13.6	-18.7	-0.6	3.4	-6.3	-3.5	3.0	-22.1	4.5	-3.3	nd
Gobierno Federal	10.3	-5.5	-24.0	0.7	14.3	-16.2	19.2	3.5	-50.1	9.7	-54.3	nd
Estados y Municipios	27.1	17.6	4.1	128.4	-4.4	4.9	1.2	-13.2	50.3	12.8	59.2	nd
Org. descentralizados	-1.4	57.8	-15.3	-30.1	-11.4	8.7	-48.4	24.5	3.4	-16.4	-13.7	nd
Deuda Emitida en el País	25.6	19.4	14.5	6.8	14.8	16.4	7.5	4.7	8.8	5.6	14.6	nd
Gobierno Federal	16.3	9.9	15.9	3.3	9.3	28.6	10.2	5.7	13.7	2.8	8.7	nd
Estados y Municipios	0.0	5610.1	147.6	37.7	0.8	65.7	18.1	8.5	3.6	2.9	8.0	nd
Org. descentralizados	0.0	0.0	0.0	200.6	107.1	24.8	-5.4	-7.3	8.1	22.5	25.1	nd
IPAB	104.9	44.0	28.7	17.8	25.0	15.5	12.0	-1.4	1.6	-2.1	3.3	nd
Banco de México	20.8	20.9	-1.41	-4.7	7.9	-36.4	1.6	29.5	-4.2	50.6	78.1	nd
FARAC	33.4	51.3	23.3	0.7	9.6	3.8	-19.9	0.3	1.0	-0.1	-0.2	nd
Financiamiento Externo	-0.7	7.9	13.2	-4.4	-12.0	-28.5	-4.1	18.7	35.3	5.6	11.5	nd
Créd. y Finan. TOTAL	11.7	14.7	10.6	0.9	6.2	3.0	5.2	5.7	12.9	6.4	12.9	nd

Crédito y Financiamiento: Proporción del PIB, %

Créd. Banca Comercial	3.2	3.6	3.3	2.4	2.3	1.6	1.5	1.3	2.0	2.4	2.3	nd
Gobierno Federal	2.7	2.9	2.4	1.0	0.6	0.3	0.3	0.2	0.2	0.3	0.2	nd
Estados y Municipios	0.2	0.2	0.3	0.6	0.7	0.5	0.6	0.7	1.1	1.4	1.4	nd
Org. descentralizados	0.3	0.5	0.6	0.8	1.1	0.8	0.7	0.4	0.7	0.6	0.6	nd
Créd. Banca de Desarrollo	1.8	2.0	1.6	1.4	1.4	1.2	1.1	1.2	1.0	0.9	0.9	nd
Gobierno Federal	1.2	1.1	0.8	0.7	0.8	0.6	0.7	0.7	0.4	0.4	0.2	nd
Estados y Municipios	0.1	0.1	0.1	0.3	0.3	0.3	0.2	0.2	0.3	0.4	0.5	nd
Org. descentralizados	0.5	0.8	0.6	0.4	0.3	0.3	0.2	0.2	0.2	0.2	0.1	nd
Deuda Emitida en el País	16.6	20.4	21.9	21.7	23.8	25.7	26.3	27.3	31.4	31.5	34.2	nd
Gobierno Federal	10.3	11.6	12.7	12.1	12.7	15.1	15.9	16.6	19.9	19.5	20.1	nd
Estados y Municipios	0.0	0.1	0.2	0.2	0.2	0.4	0.4	0.4	0.5	0.5	0.5	nd
Org. descentralizados	0.0	0.0	0.2	0.6	1.1	1.3	1.1	1.1	1.2	1.4	1.7	nd
IPAB	2.3	3.4	4.1	4.5	5.3	5.7	6.1	5.9	6.4	6.0	5.8	nd
Banco de México	3.1	3.8	3.1	2.7	2.8	1.7	1.6	2.1	2.1	3.0	5.0	nd
FARAC	0.9	1.5	1.7	1.6	1.7	1.6	1.2	1.2	1.3	1.2	1.2	nd
Financiamiento Externo	8.8	9.8	10.4	9.2	7.8	5.2	4.7	5.5	7.9	7.9	8.4	nd
Créd. y Finan. TOTAL	30.4	35.9	37.2	34.8	35.4	33.8	33.8	35.4	42.3	42.8	45.8	nd

Fuente: Banco de México y CNBV

5. Reformas al Marco Legal Aplicable a la Banca Múltiple

Cuadro 19

Reformas al Marco Normativo Secundario Aplicable a la Banca Múltiple: Octubre 2011 - Abril 2012

No.	Tema	Alcance de la Reforma	Ordenamientos Modificados	Publicación DOF
1	INFONAVIT segundo crédito hipotecario	Se prevé el derecho de los trabajadores a recibir un segundo crédito de vivienda por parte del INFONAVIT en coparticipación con entidades financieras, una vez que hayan liquidado el primero. Para este segundo crédito el trabajador podrá disponer de los recursos acumulados en la subcuenta de vivienda y su capacidad crediticia estará determinada por la proyección de aportaciones subsecuentes.	Ley del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (INFONAVIT).	12/I/2012
2	Asociaciones público privadas	<p>Establece un régimen jurídico especial para la formalización y funcionamiento de asociaciones entre la Administración Pública Federal y particulares, para la prestación de servicios, incluidos aquellos en los que se requiera construir infraestructura. Y también podrán ser proyectos de asociación público - privada los que se realicen para desarrollar proyectos de inversión productiva, investigación aplicada y/o de innovación tecnológica.</p> <p>Permite establecer una relación contractual de largo plazo entre instancias del sector público federal y del sector privado, para la prestación de servicios -al sector público o al usuario final- en los que se utilice infraestructura provista total o parcialmente por el sector privado.</p> <p>Los proyectos de asociación deberán estar plenamente justificados, especificar el beneficio social que se busca obtener y demostrar su ventaja financiera frente a otras formas de financiamiento.</p>	Se expide nueva ley de Asociaciones Público Privadas; se reforman: Ley de Obras Públicas y Servicios Relacionados con las mismas; Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Sector Público; Ley de Expropiación; Ley General de Bienes Nacionales y Código Federal de Procedimientos Civiles.	16/I/2012

6. Temas Especiales Incluidos en Números Anteriores

Noviembre 2011

Situación Actual de las Tarjetas de Crédito Bancario

El Régimen de Garantías Mobiliarias

Cuentas Básicas de Depósito: Algunas Referencias Internacionales

Una Estimación de las Ganancias en Eficiencia por la Bancarización de los Programas de Subsidios en México

Marzo 2011

Financiamiento a los Sectores Público y Privado: Comparación de Medición CNBV y Banxico

Evaluación del Sistema Financiero en México Mediante Encuestas de Percepción y la Importancia de Incorporar Datos Observados

Ahorro Financiero: Dos Formas de Medirlo con Base en Estadísticas de la CNBV y de Banxico

Burós de Crédito: Hacia la Incorporación de Más y Mejor Información

Julio 2010

¿La Eficiencia Judicial Reduce el Costo del Crédito?

Créditos a Partes Relacionadas

Restricciones al Financiamiento Externo: Efectos sobre la Inversión y el Crecimiento para Países en la Ventana Demográfica

"Dinero Móvil" en Kenia

Febrero 2010

El Crédito al Sector Privado

El CAT, Costo Anual Total del Financiamiento

Cambios Regulatorios y Protección al Consumidor

Cambios a las Reglas para la Constitución de Reservas Preventivas de Crédito al Consumo a través de Tarjeta de Crédito

Tendencias de Supervisión y Regulación Internacionales

Solvencia del Sistema Bancario en México

Una Breve Revisión a la Literatura sobre Determinantes de la Penetración del Crédito

El Modelo de Corresponsales Bancarios de Brasil

Disponibles en www.bbvarsearch.com en Español y en Inglés

AVISO LEGAL

Este documento, así como los datos, opiniones, estimaciones, previsiones y recomendaciones contenidas en el mismo, han sido elaborados por Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A. (en adelante "BBVA"), con la finalidad de proporcionar a sus clientes información general a la fecha de emisión del informe y están sujetas a cambio sin previo aviso. BBVA no asume compromiso alguno de comunicar dichos cambios ni de actualizar el contenido del presente documento.

Ni el presente documento, ni su contenido, constituyen una oferta, invitación o solicitud de compra o suscripción de valores o de otros instrumentos o de realización o cancelación de inversiones, ni pueden servir de base para ningún contrato, compromiso o decisión de ningún tipo.

El inversor que tenga acceso al presente documento debe ser consciente de que los valores, instrumentos o inversiones a que el mismo se refiere pueden no ser adecuados para sus objetivos específicos de inversión, su posición financiera o su perfil de riesgo ya que no han sido tomadas en consideración para la elaboración del presente informe, por lo que debe adoptar sus propias decisiones de inversión teniendo en cuenta dichas circunstancias y procurándose el asesoramiento específico y especializado que pueda ser necesario. El contenido del presente documento se basa en informaciones que se estiman disponibles para el público, obtenidas de fuentes que se consideran fiables, pero dichas informaciones no han sido objeto de verificación independiente por BBVA por lo que no se ofrece ninguna garantía, expresa o implícita, en cuanto a su precisión, integridad o corrección. BBVA no asume responsabilidad alguna por cualquier pérdida, directa o indirecta, que pudiera resultar del uso de este documento o de su contenido. El inversor debe tener en cuenta que la evolución pasada de los valores o instrumentos o los resultados históricos de las inversiones, no garantizan la evolución o resultados futuros.

El precio de los valores o instrumentos o los resultados de las inversiones pueden fluctuar en contra del interés del inversor e incluso suponerle la pérdida de la inversión inicial. Las transacciones en futuros, opciones y valores o instrumentos de alta rentabilidad (high yield securities) pueden implicar grandes riesgos y no son adecuados para todos los inversores. De hecho, en ciertas inversiones, las pérdidas pueden ser superiores a la inversión inicial, siendo necesario en estos casos hacer aportaciones adicionales para cubrir la totalidad de dichas pérdidas. Por ello, con carácter previo a realizar transacciones en estos instrumentos, los inversores deben ser conscientes de su funcionamiento, de los derechos, obligaciones y riesgos que incorporan, así como los propios de los valores subyacentes a los mismos. Podría no existir mercado secundario para dichos instrumentos.

BBVA o cualquier otra entidad del Grupo BBVA, así como sus respectivos directores o empleados, pueden tener una posición en cualquiera de los valores o instrumentos a los que se refiere el presente documento, directa o indirectamente, o en cualesquiera otros relacionados con los mismos; pueden negociar con dichos valores o instrumentos, por cuenta propia o ajena, proporcionar servicios de asesoramiento u otros servicios al emisor de dichos valores o instrumentos, a empresas relacionadas con los mismos o a sus accionistas, directivos o empleados y pueden tener intereses o llevar a cabo cualesquiera transacciones en dichos valores o instrumentos o inversiones relacionadas con los mismos, con carácter previo o posterior a la publicación del presente informe, en la medida permitida por la ley aplicable.

Los empleados de los departamentos de ventas u otros departamentos de BBVA u otra entidad del Grupo BBVA pueden proporcionar comentarios de mercado, verbalmente o por escrito, o estrategias de inversión a los clientes que reflejen opiniones contrarias a las expresadas en el presente documento; asimismo BBVA o cualquier otra entidad del Grupo BBVA puede adoptar decisiones de inversión por cuenta propia que sean inconsistentes con las recomendaciones contenidas en el presente documento. Ninguna parte de este documento puede ser (i) copiada, fotocopiada o duplicada en ningún modo, forma o medio (ii) redistribuida o (iii) citada, sin el permiso previo por escrito de BBVA. Ninguna parte de este informe podrá reproducirse, llevarse o transmitirse a aquellos Países (o personas o entidades de los mismos) en los que su distribución pudiera estar prohibida por la normativa aplicable. El incumplimiento de estas restricciones podrá constituir infracción de la legislación de la jurisdicción relevante.

Este documento se proporciona en el Reino Unido únicamente a aquellas personas a quienes puede dirigirse de acuerdo con la Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) Order 2001 y no es para su entrega o distribución, directa o indirecta, a ninguna otra clase de personas o entidades. En particular el presente documento únicamente se dirige y puede ser entregado a las siguientes personas o entidades (i) aquellas que están fuera del Reino Unido (ii) aquellas que tienen una experiencia profesional en materia de inversiones citadas en el artículo 19(5) de la Order 2001, (iii) a aquellas con alto patrimonio neto (High net worth entities) y a aquellas otras a quienes su contenido puede ser legalmente comunicado, incluidas en el artículo 49(1) de la Order 2001.

Ninguna parte de este informe podrá reproducirse, llevarse o transmitirse a los Estados Unidos de América ni a personas o entidades americanas. El incumplimiento de estas restricciones podrá constituir infracción de la legislación de los Estados Unidos de América.

El sistema retributivo del/los analista/s autor/es del presente informe se basa en una multiplicidad de criterios entre los cuales figuran los ingresos obtenidos en el ejercicio económico por BBVA e, indirectamente, los resultados del Grupo BBVA, incluyendo los generados por la actividad de banca de inversiones, aunque éstos no reciben compensación basada en los ingresos de ninguna transacción específica de banca de inversiones.

BBVA Bancomer y el resto de entidades del Grupo BBVA que no son miembros de FINRA (Financial Industry Regulatory Authority), no están sujetas a las normas de revelación previstas para dichos miembros.

"BBVA Bancomer, BBVA, y sus sociedades afiliadas, entre las que se encuentra BBVA Global Markets Research están sujetas a la Política Corporativa del Grupo BBVA en el ámbito de los Mercados de Valores. En cada Jurisdicción en la que BBVA desarrolla actividades en los mercados de valores, la Política se complementa con un Reglamento Interno de Conducta el cual complementa a la Política y en conjunto con otros lineamientos se establecen medidas para prevenir y evitar conflictos de intereses con respecto a las recomendaciones emitidas por los analistas entre las que se encuentran la separación de áreas. La Política Corporativa se puede consultar en el sitio: www.bbva.com / Gobierno Corporativo / Conducta en los Mercados de Valores".

Servicio de Estudios Económicos
del Grupo BBVA

Consejo Editorial

Adolfo Albo

Jorge Sicilia

Luis Robles

Han elaborado esta publicación

Editor

Adolfo Albo
a.albo@bbva.com

Sara Gabriela Castellanos
sara.castellanos@bbva.com

Mariana A. Torán Flores
marianatoran@bbva.com

Fco. Javier Morales
francisco.morales@bbva.com

Con la colaboración:
Eduardo Amerena
e.amerena@bbva.com

BBVA Research

Economista Jefe del Grupo
Jorge Sicilia

Economías Emergentes:

Alicia García-Herrero
alicia.garcia-herrero@bbva.com.hk

Análisis Transversal Economías Emergentes

Álvaro Ortiz Vidal-Abarca
alvaro.ortiza@bbva.com

México

Adolfo Albo
a.albo@bbva.com

Análisis Macro México

Julián Cubero
juan.cubero@bbva.com

Asia

Stephen Schwartz
stephen.schwartz@bbva.com.hk

Coordinación Latam

Juan Ruiz
juan.ruiz@bbva.com

Argentina

Gloria Sorensen
gsorensen@bbva.com

Chile

Alejandro Puente
apuente@bbva.com

Colombia

Juana Téllez
juana.tellez@bbva.com

Perú

Hugo Perea
hperea@bbva.com

Venezuela

Oswaldo López
oswaldo_lopez@bbva.com

Economías Desarrolladas:

Rafael Doménech
r.domenech@bbva.com

España

Miguel Cardoso
miguel.cardoso@bbva.com

Europa

Miguel Jiménez
mjimenezg@bbva.com

Estados Unidos

Nathaniel Karp
nathaniel.karp@bbvacompass.com

Sistemas Financieros y Regulación

Santiago Fernández de Lis
sfernandezdelis@bbva.com

Sistemas Financieros

Ana Rubio
arubiog@bbva.com

Pensiones

David Tuesta
david.tuesta@bbva.com

Regulación y Políticas Públicas

María Abascal
maria.abascal@bbva.com

Market & Client Strategy:

Antonio Pulido
ant.pulido@bbva.com

Equity Global

Ana Munera
ana.munera@bbva.com

Crédito Global

Javier Serna
Javier.Serna@bbvauk.com

Tipos de Interés, Divisas y Materias Primas

Luis Enrique Rodríguez
luisen.rodriguez@bbva.com

Áreas Globales:

Escenarios Financieros

Sonsoles Castillo
s.castillo@bbva.com

Escenarios Económicos

Innovación y Procesos

Clara Barrabés
clara.barrabes@bbva.com

BBVA Research Mexico
Avda. Universidad 1200
Colonia Xoco
C.P. 03339 México D.F.
Publicaciones:
E-mail: researchmexico@bbva.bancomer.com

Estas y otras publicaciones de BBVA Research
están disponibles en inglés y en español en: www.bbvarresearch.com

Otras publicaciones:

