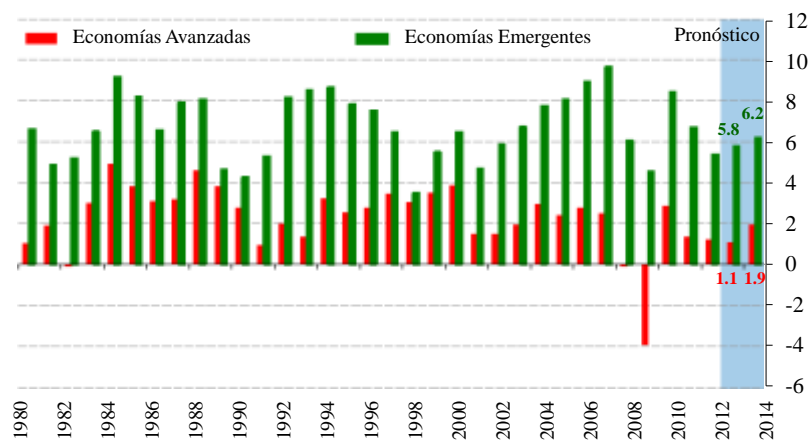

I. CONDICIONES GENERALES DE LA ECONOMÍA

EVOLUCIÓN ECONÓMICA DE MÉXICO

Retos de la Coyuntura Económica Global (Banxico)

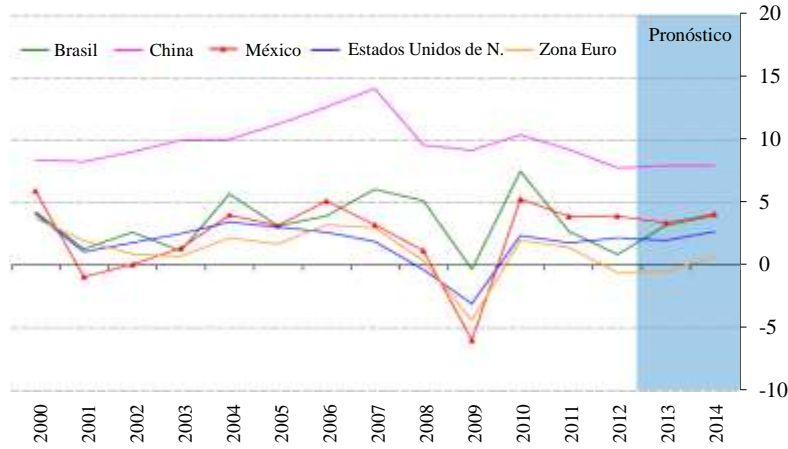
El 28 de mayo de 2013, Banco de México (Banxico) publicó, en el marco de la Reunión Nacional de Consejeros de BBVA Bancomer 2013, la presentación *Retos de la Coyuntura Económica Global* de Manuel Ramos Francia, Subgobernador del Banco de México. A continuación se presenta el contenido de la misma.

ECONOMÍAS AVANZADAS Y EMERGENTES: CRECIMIENTO DEL PIB Y EXPECTATIVAS DE CRECIMIENTO PARA 2013 Y 2014
-Porcentaje-



FUENTE: Estimaciones de Banco de México con información de Consensus Forecasts.

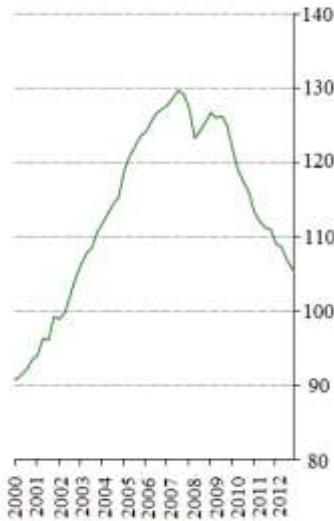
ECONOMÍAS SELECCIONADAS: CRECIMIENTO DEL PIB Y EXPECTATIVAS DE CRECIMIENTO PARA 2013 Y 2014
-Porcentaje-



FUENTE: Fondo Monetario Internacional y Blue Chip.

ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA

DEUDA DE LOS HOGARES
 -Porcentaje del Ingreso Personal Disponible -



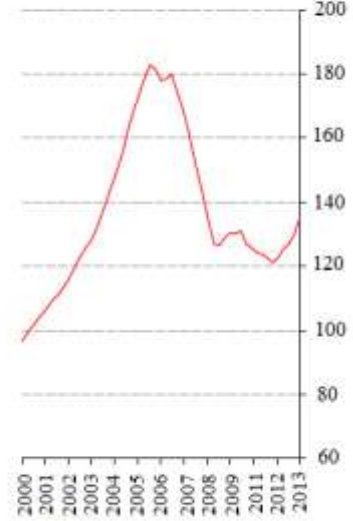
FUENTE: Reserva Federal.

APALANCAMIENTO DE LOS HOGARES
 Porcentaje de la Riqueza Neta



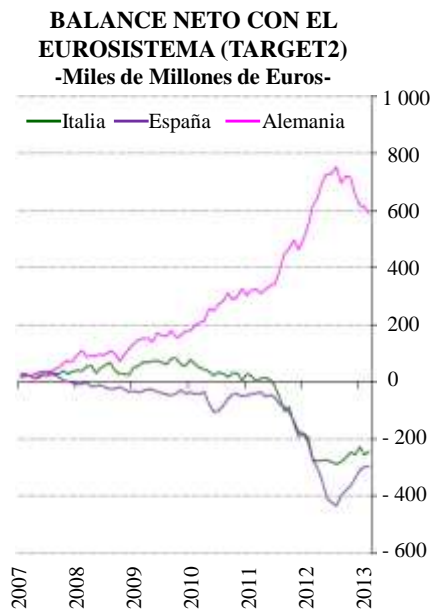
FUENTE: Reserva Federal.

PRECIOS DE LAS CASAS ^{1/}
 -Índice 2000=100*-

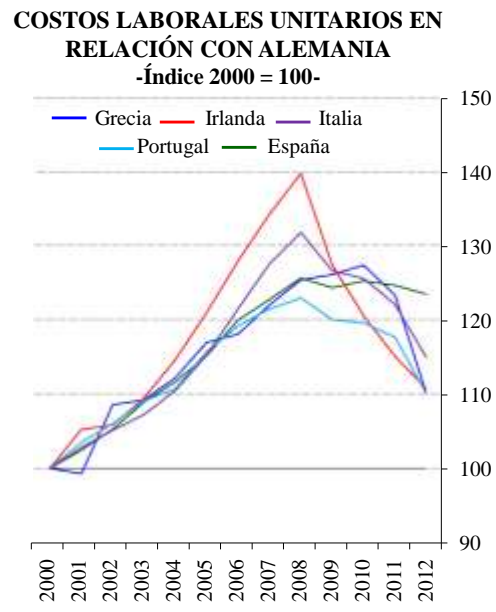


* Cifras ajustadas por estacionalidad.
^{1/} Se refiere al índice S&P Case-Shiller.
 FUENTE: Standard & Poor's.

ZONA DEL EURO

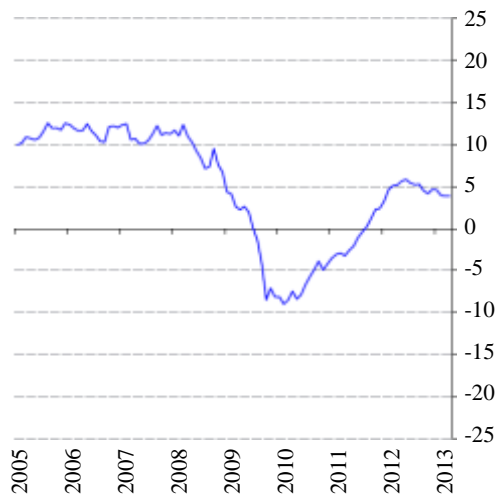


FUENTE: Bancos centrales.



FUENTE: Comisión Europea.

**ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA:
CRÉDITO DE INSTITUCIONES
FINANCIERAS AL SECTOR PRIVADO**
-Variación porcentual anual -



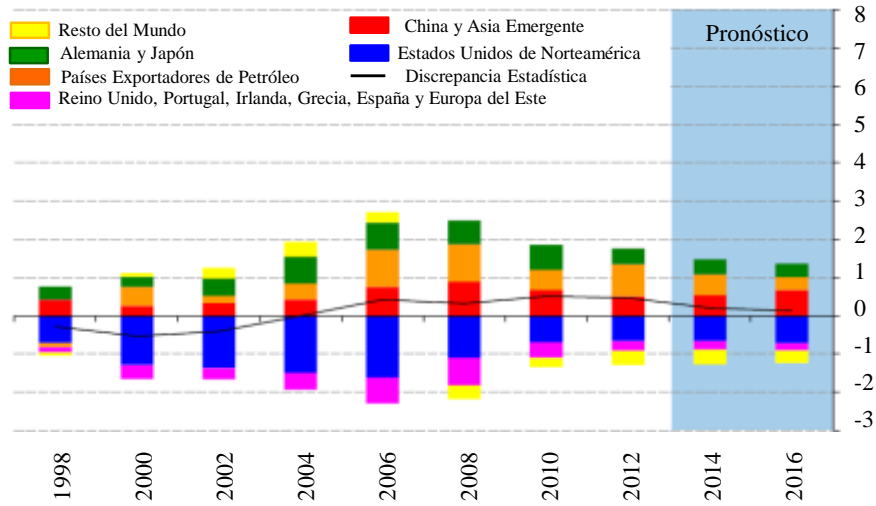
FUENTE: Reserva Federal.

ZONA DEL EURO: CRÉDITO DE INSTITUCIONES FINANCIERAS AL SECTOR PRIVADO
-Variación porcentual anual -



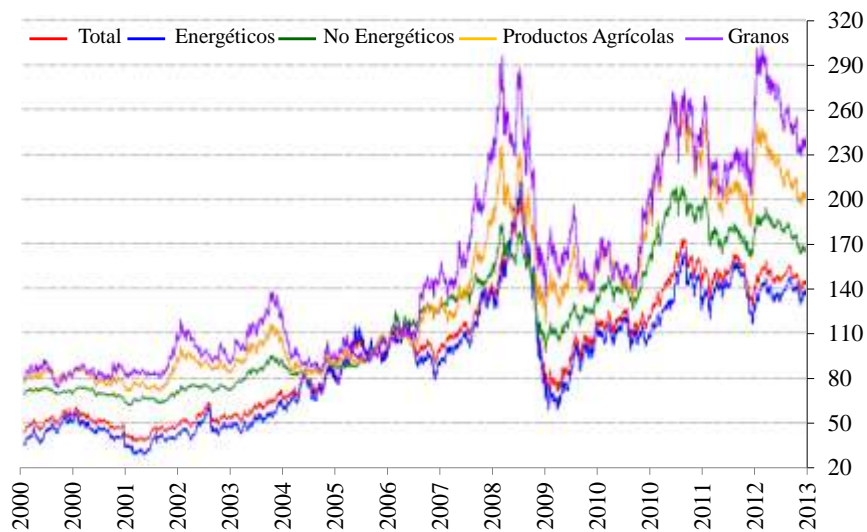
FUENTE: Banco Central Europeo.

CUENTAS CORRIENTES -Porcentaje del PIB Mundial-



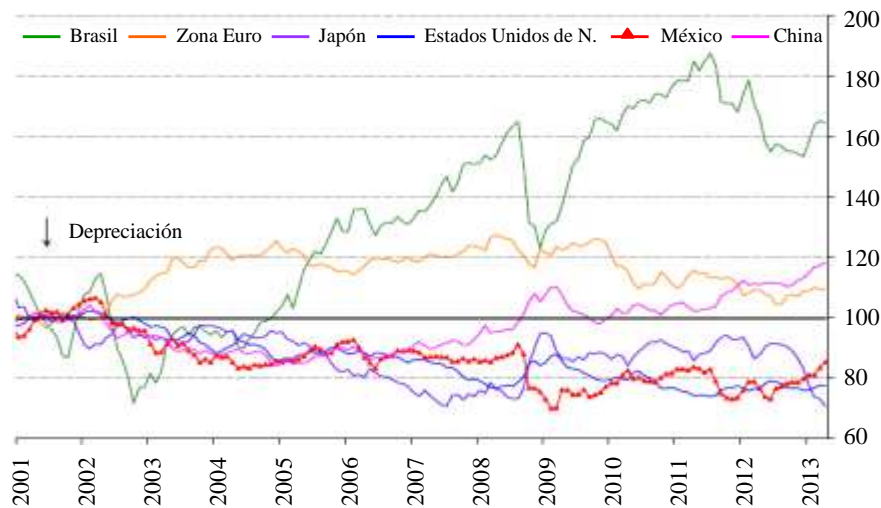
FUENTE: Fondo Monetario Internacional.

PRECIOS DE MATERIAS PRIMAS -Índice 03-enero-2006 = 100-



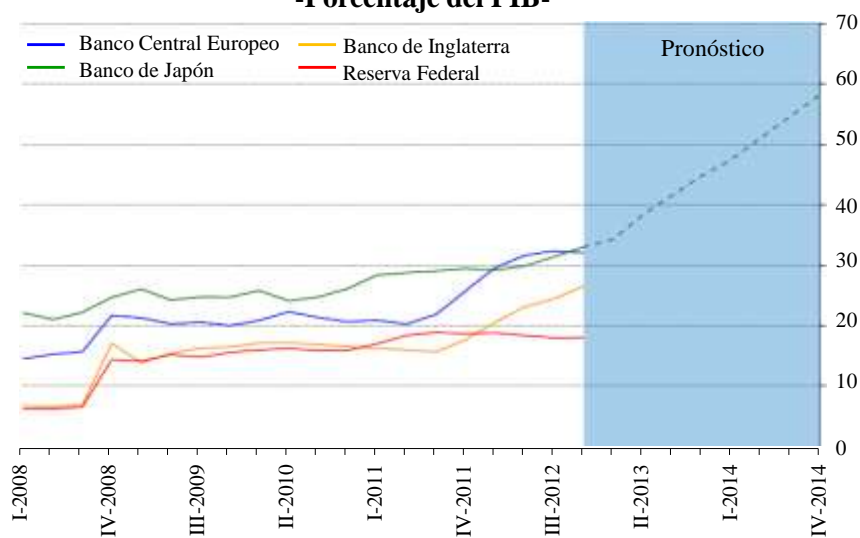
FUENTE: Standard & Poor's.

**ECONOMÍAS SELECCIONADAS:
TIPO DE CAMBIO REAL MULTILATERAL
-Índice 2001=100-**



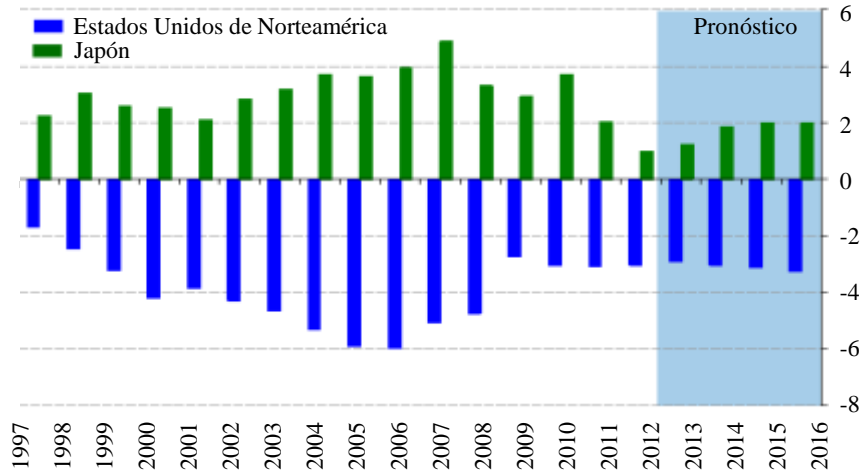
FUENTE: Banco de Pagos Internacionales.

**ECONOMÍAS AVANZADAS:
BALANCES DE BANCOS CENTRALES
-Porcentaje del PIB-**



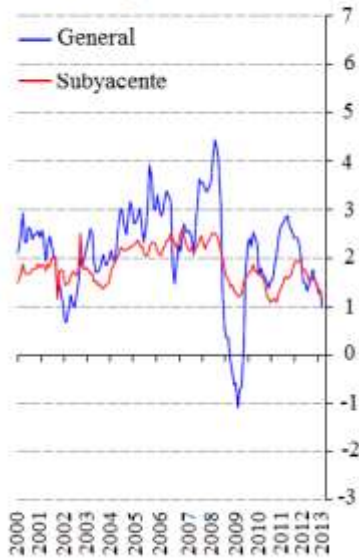
FUENTE: Bancos centrales y Haver Analytics.

**ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA Y JAPÓN:
CUENTA CORRIENTE
-Porcentaje del PIB-**



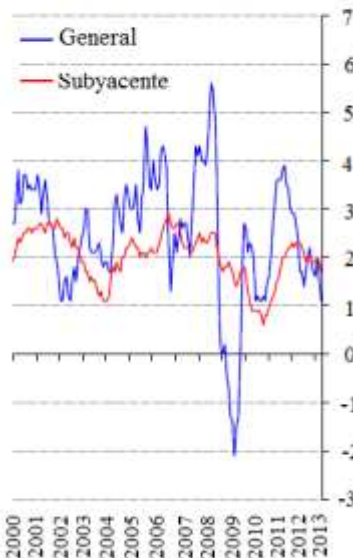
FUENTE: Fondo Monetario Internacional.

**ESTADOS UNIDOS DE N.:
DEFLACTOR IMPLÍCITO DEL
GASTO DE CONSUMO PERSONAL
-Variación porcentual anual-**



FUENTE: BEA.

**ESTADOS UNIDOS DE N.:
ÍNDICE DE PRECIOS
AL CONSUMIDOR
-Variación porcentual anual-**



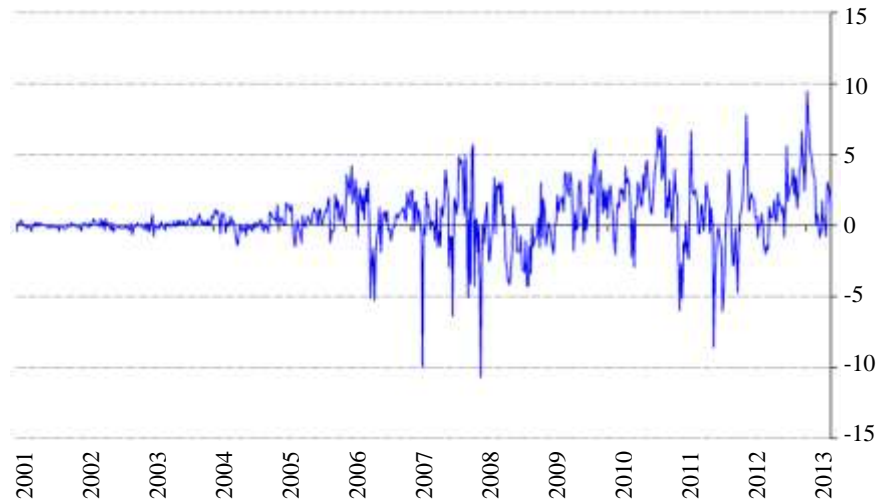
FUENTE: BLS.

**ZONA DEL EURO :
ÍNDICE DE PRECIOS
AL CONSUMIDOR
-Variación porcentual anual-**



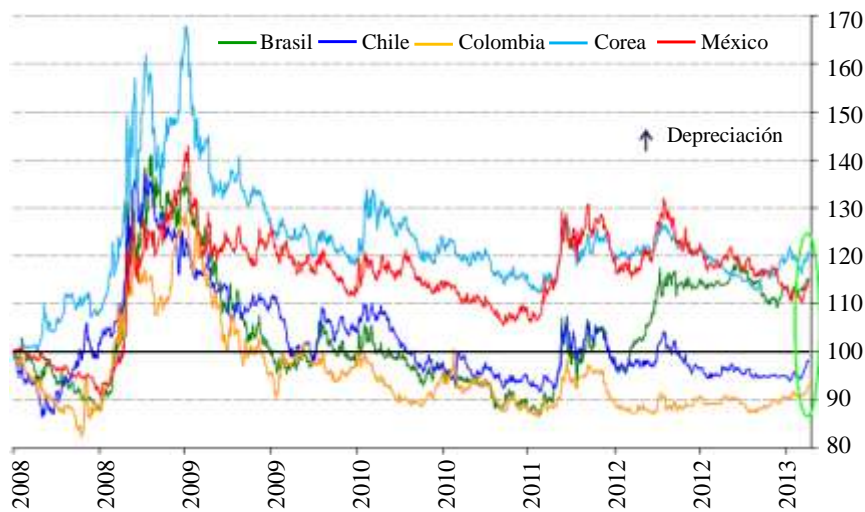
FUENTE: Eurostat.

**ECONOMÍAS EMERGENTES: FLUJO DE FONDOS
DEDICADOS (DEUDA Y ACCIONES)**
-Miles de Millones de Dólares-



FUENTE: Emerging Portfolio Fund Research.

ECONOMÍAS EMERGENTES: TIPO DE CAMBIO
-Índice 01-enero-2008=100-



FUENTE: Bloomberg.

**ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA:
RENDIMIENTO PROMEDIO DE BONOS CORPORATIVOS
-Porcentaje-**



FUENTE: Bloomberg.

Objetivos de las reformas al sistema financiero internacional

- Reducir la probabilidad y el impacto de las quiebras bancarias.
 - Acotar riesgos sistémicos (“Too-big-to-fail”).
 - Incrementar la transparencia en los mercados “OTC”.
 - Revisar el alcance de la regulación y prevenir el arbitraje regulatorio.
 - En general, alinear mejor los incentivos.

Iniciativas nacionales más allá de las reformas pactadas a nivel internacional

- Regla de Volcker.

- Vickers.
- Reporte Liikanen.
- Iniciativas de Francia y Alemania.
- Subsidiarización.

Dicotomía entre la realidad económica y la legal

- Bancos globales administrados como una entidad económica única.
- Las responsabilidades legales se limitan al ámbito nacional.
- Dificultad para implementar estrategias de resolución de “punto de entrada” único.

Consecuencias no deseadas

- Sesgo doméstico.
- Liquidez en economías emergentes receptoras.
- Reglas del juego desiguales en países receptores.
- Financiamiento de infraestructura.
- Balcanización.

PROGRESO ASIMÉTRICO EN LA IMPLEMENTACIÓN DE LAS REFORMAS Y LA RESTAURACIÓN DE CAPITAL

PROGRESO EN LA IMPLEMENTACIÓN DE LAS REGLAS DE CAPITAL DE BASILEA

	Basilea II	Basilea 2.5	Basilea III
Finalizado	24	22	11
Pendiente	3	5	16
Total	27	27	27

FUENTE: BIS, Informe a los Ministros de Finanzas y Gobernadores de Bancos Centrales del G20 sobre el monitoreo de la implementación de la Reforma regulatoria de Basilea III. Posición al cierre de marzo de 2013.

RAZÓN DE VALOR DE MERCADO A VALOR EN LIBROS ^{1/} -Porcentaje-



Información disponible a abril de 2013.

^{1/} Promedio ponderado por activos de los bancos de la región.

^{2/} Bank of America, JP Morgan, Citigroup, Morgan Stanley y Wells Fargo.

^{3/} BNP Paribas, Credit Agricole, Societe Generale, Natixis, Deutsche, Commerzbank, Unicredit, Intesa, Santander, BBVA, ING, y Dexia.

FUENTE: Bloomberg.

Riesgos

1. Después de la crisis financiera global, la reforma al sistema financiero ha tenido un progreso significativo.

- Riesgos:
 - ✓ Desfases en la implementación
 - ✓ Coordinación
 - ✓ Consecuencias no deseadas

2. El débil crecimiento económico ha propiciado la aplicación de estímulos monetarios sin precedente en las economías avanzadas.

- Riesgos:

- ✓ ¿Constituyen la herramienta apropiada?

- ✓ Estancamiento prolongado

- ✓ Terrenos inexplorados

3. Lo anterior podría tener importantes costos sobre la estabilidad financiera, algunos de los cuales, inclusive, es probable no se hayan identificado aún.

- Riesgos:

- ✓ Precio incorrecto del riesgo

- ✓ Dependencia de bajas tasas de interés

- ✓ Burbujas en los precios de los activos

- ✓ Concentración del riesgo

4. El retiro del extraordinario estímulo monetario implica retos importantes.

- Riesgos:

- ✓ Costos internos

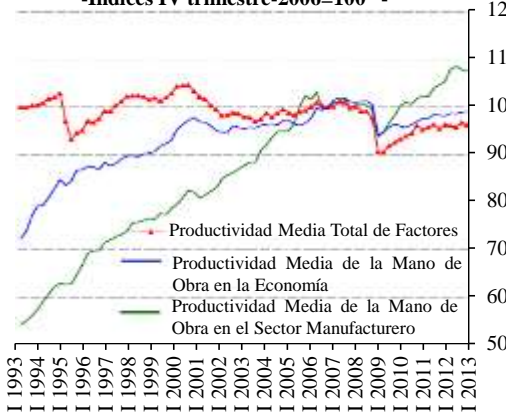
- ✓ Externalidades

- ✓ Escenarios ordenados vs. desordenados

México: Sólidos Fundamentos Macroeconómicos

1. Consenso social por disciplina fiscal. Ésta está sustentada en fundamentos legales.
2. Banco central autónomo. Política monetaria orientada a procurar la estabilidad de precios.
3. Las reservas internacionales se ubican en su nivel máximo histórico.
4. Sistema financiero bien capitalizado, con una regulación y supervisión adecuadas.
5. Déficit en cuenta corriente reducido, tipo de cambio flexible.

MÉXICO: PRODUCTIVIDAD TOTAL DE LOS FACTORES Y PRODUCTIVIDAD DE LA MANO DE OBRA EN LA ECONOMÍA Y EN EL SECTOR MANUFACTURERO ^{1/}
-Índices IV trimestre-2006=100 *-

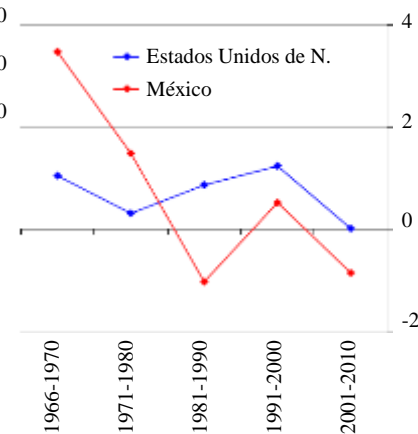


* Cifras ajustadas por estacionalidad.

^{1/} La productividad total de los factores se estimó como el residual de Solow en una regresión en logs del PIB contra el factor trabajo y el acervo de capital.

FUENTE: Elaboración de Banco de México con información de la ENOE, de la EMIM y de la actividad industrial del Sistema de Cuentas Nacionales de México, INEGI.

PRODUCTIVIDAD TOTAL DE LOS FACTORES
-Variación porcentual anual promedio del período-



FUENTE: De 1966 a 2000: Miketa, A., 2004: Technical description on the growth study datasets. De 2001 a 2010: Penn World Table 5.6 y 7.1 con cálculos de Banco de México.

Consideraciones finales

- La economía global parece estar convergiendo a un equilibrio de menor crecimiento.
- Lo anterior se explica tanto por razones de carácter cíclico, como por la posibilidad de que la economía mundial esté enfrentando un problema generalizado de bajo crecimiento de la productividad.
- Hacia adelante, persisten grandes y muy graves riesgos para la economía global.
- México está bien posicionado para competir en los mercados externos e, inclusive, ganar mayor participación en los mismos. No obstante, el crecimiento derivado de ello no se percibe suficiente.
- Es necesario fortalecer las fuentes internas de crecimiento mediante reformas que incrementen la productividad y el valor agregado en la economía.

Fuente de información:

<http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/discursos-y-presentaciones/presentaciones/%7BEDD24025-94C8-7773-A275-0C8D8ADCA2CD%7D.pdf>

Sistema de Indicadores Cíclicos, a marzo de 2013 (INEGI)

El 5 de junio de 2013, el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) dio a conocer los resultados del Sistema de Indicadores Cíclicos a marzo de 2013, que genera una metodología compatible con la utilizada por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).

Es importante mencionar que la metodología utilizada se basa en el enfoque de “ciclo de crecimiento”,¹ que permite determinar la fase del ciclo en la que se encuentra un indicador o componente (expansión, desaceleración, recesión o recuperación).

El Sistema de Indicadores Cíclicos está conformado por dos indicadores compuestos que se denominan coincidente y adelantado. El indicador coincidente muestra las oscilaciones de la actividad económica agregada con relación a su tendencia de largo plazo, mientras que el adelantado busca señalar anticipadamente la trayectoria del indicador coincidente, particularmente los puntos de giro: picos y valles, con base en la información con la que se dispone de sus componentes a una fecha determinada.

Interpretación

El valor de los Indicadores Coincidente y Adelantado, así como su tendencia de largo plazo representada por una línea horizontal igual a 100, permiten identificar cuatro fases del Ciclo Económico:

- **Expansión:** Cuando el indicador (su componente cíclico) está creciendo y se ubica por arriba de su tendencia de largo plazo.
- **Desaceleración:** Cuando el componente cíclico del indicador está decreciendo y se ubica por arriba de su tendencia de largo plazo.
- **Recesión:** Cuando el componente cíclico del indicador está decreciendo y se ubica por debajo de su tendencia de largo plazo.

¹ El enfoque de “ciclo de crecimiento” define a los ciclos económicos como las desviaciones de la economía de su tendencia de largo plazo. Por tanto, el componente cíclico de cada indicador compuesto y de las variables que lo conforman se obtiene como la desviación de su respectiva tendencia de largo plazo. Estas desviaciones se denominan ciclos de crecimiento.

- **Recuperación:** Cuando el componente cíclico del indicador está creciendo y se ubica por debajo de su tendencia de largo plazo.

Cabe destacar que con estos elementos es posible distinguir la etapa del ciclo económico en la que se encuentra la economía del país, sin embargo no se establece la magnitud de su crecimiento.

Asimismo, es importante mencionar que para que se detecte un punto de giro (pico o valle) ya sea en los indicadores compuestos o en las variables que los conforman, entre uno y otro debe existir por lo menos un período de nueve meses que los separe y la longitud de los ciclos debe ser de al menos 21 meses, entre otros elementos. Con base en lo anterior, para determinar si la actividad económica entra o se encuentra en recesión, por ejemplo, es necesario considerar no solamente si el indicador coincidente se ubica en la etapa recesiva sino además si ha registrado por lo menos nueve meses desde que inició la desaceleración. Si esta condición no se presenta, no se podrá afirmar que se ha detectado un punto de giro en el ciclo económico.

Lo mismo ocurre para establecer si la actividad económica entra o se encuentra en expansión, dado que para ello es indispensable considerar no solamente si el indicador coincidente se localiza en la etapa de expansión sino además si ha registrado al menos nueve meses desde que inició la etapa de recuperación.

Resultados con información a marzo de 2013

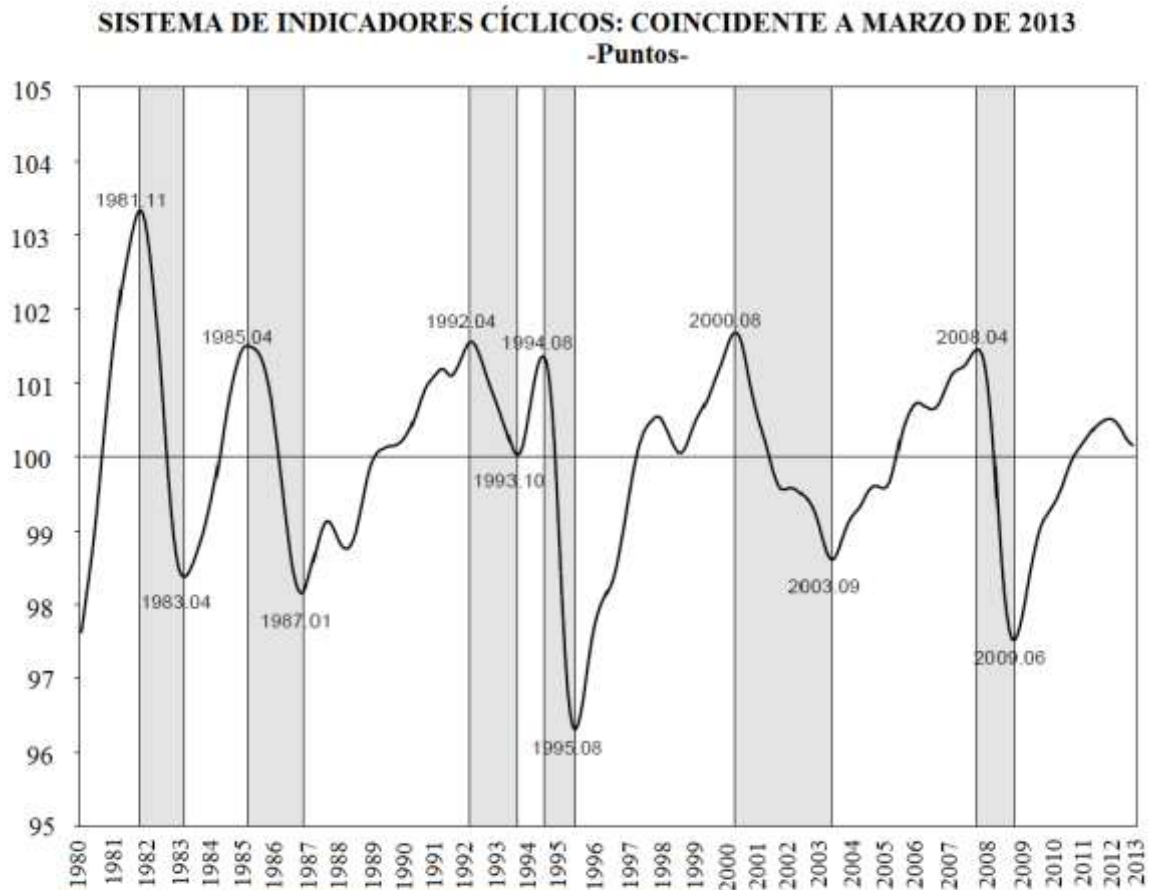
Indicador Coincidente

En marzo de 2013, el Indicador Coincidente se localizó en la fase de desaceleración al registrar un valor de 100.1 puntos, lo que representa una variación negativa de 0.03 puntos respecto al mes anterior.

INDICADOR COINCIDENTE -Diferencia en puntos respecto al mes inmediato anterior-

2012									2013		
Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.	Ene.	Feb.	Mar.
0.02	0.01	0.01	-0.01	-0.03	-0.04	-0.05	-0.06	-0.06	-0.05	-0.04	-0.03

FUENTE: INEGI.



Nota: La tendencia de largo plazo del Indicador Coincidente está representada por la línea ubicada en 100.

Los números sobre la gráfica (por ejemplo 1981.11) representan el año y el mes en que ocurrió el punto de giro en la actividad económica: pico o valle.

FUENTE: INEGI.

Lo anterior es resultado de la evolución de los componentes cíclicos del Indicador de la Actividad Industrial, del Índice de Ventas Netas al por menor en los Establecimientos Comerciales, de la Tasa de Desocupación Urbana y del Indicador de la Actividad Económica Mensual, los cuales se posicionaron en la fase de desaceleración; mientras que las Importaciones Totales se encontraron en fase recesiva. Por el contrario, el Número de Asegurados Permanentes en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) se situó en la fase de expansión.

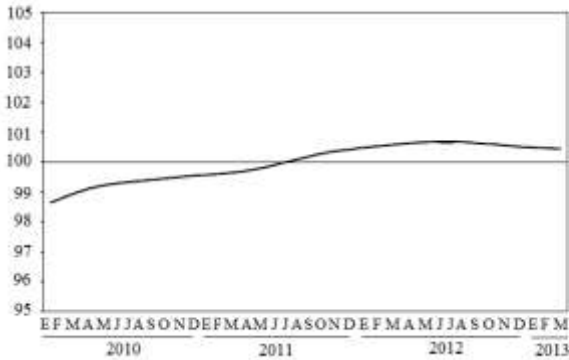
COMPONENTES DEL INDICADOR COINCIDENTE
-Diferencia en puntos respecto al mes inmediato anterior -

Año	Mes	Indicador de la Actividad Económica Mensual	Indicador de la Actividad Industrial	Índice de Ventas Netas al por menor en los Establecimientos Comerciales	Número de Asegurados Permanentes en el IMSS	Tasa de Desocupación Urbana	Importaciones Totales	
2012	Abr.	0.03	0.04	0.04	-0.01	-0.06	-0.04	
	May.	0.02	0.01	0.04	0.00	-0.06	-0.07	
	Jun.	0.02	0.00	0.03	0.01	-0.06	-0.09	
	Jul.	0.00	-0.04	0.01	0.03	-0.03	-0.08	
	Ago.	-0.03	-0.09	-0.01	0.04	0.02	-0.06	
	Sep.	-0.04	-0.12	-0.03	0.05	0.04	-0.04	
	Oct.	-0.03	-0.15	-0.07	0.04	0.08	-0.02	
	Nov.	-0.03	-0.15	-0.09	0.03	0.09	-0.02	
	Dic.	-0.04	-0.14	-0.10	0.02	0.09	-0.02	
	2013	Ene.	-0.03	-0.10	-0.07	0.01	0.07	-0.01
		Feb.	-0.02	-0.07	-0.06	0.01	0.04	-0.01
		Mar.	-0.02	-0.07	-0.05	0.01	0.04	-0.02

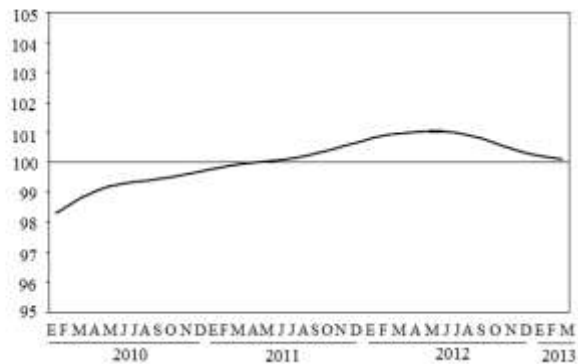
FUENTE: INEGI.

COMPONENTES DEL INDICADOR COINCIDENTE A MARZO DE 2013
-Puntos-

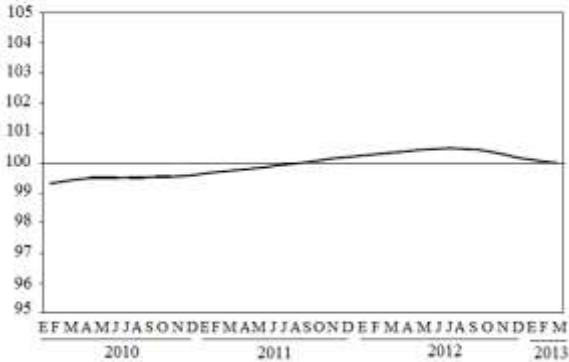
INDICADOR DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA MENSUAL



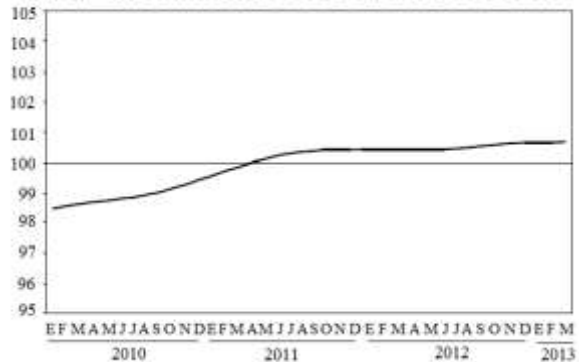
INDICADOR DE LA ACTIVIDAD INDUSTRIAL

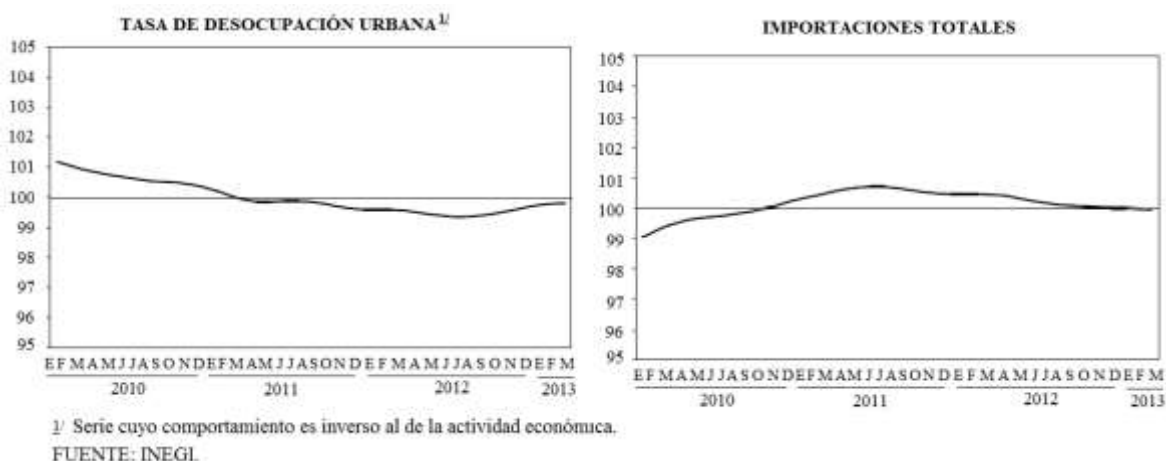


ÍNDICE DE VENTAS NETAS AL POR MENOR



NÚMERO DE ASEGURADOS PERMANENTES EN EL IMSS





Indicador Adelantado

En el tercer mes de 2013, el Indicador Adelantado refleja una posible mejoría en los próximos meses de la actividad económica, al observar un valor de 100.1 puntos y un incremento de 0.03 puntos con relación al pasado mes de febrero.

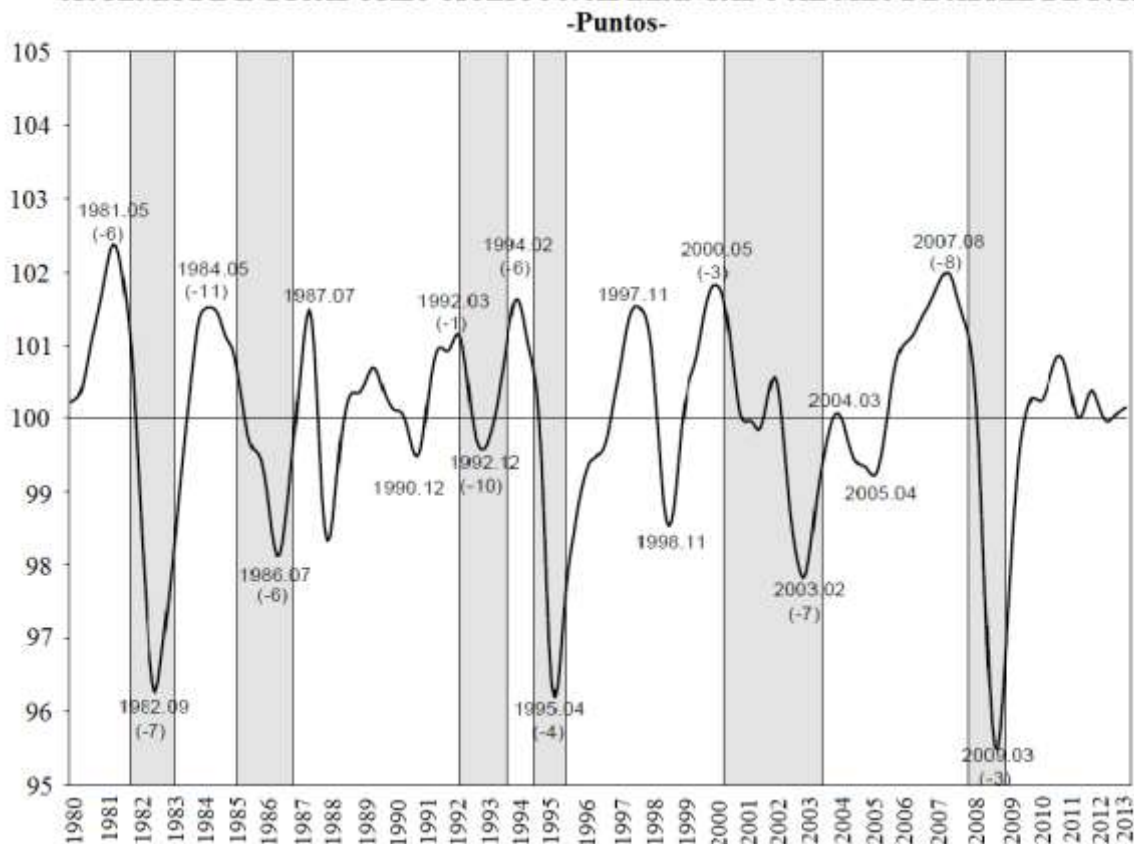
Con el fin de proporcionar al usuario mayores elementos para el análisis, además de presentar la cifra del indicador adelantado para el mes en cuestión, se incluye la cifra oportuna para el siguiente mes. Con la información disponible al mes de abril del año en curso, el indicador adelantado registra una variación de 0.02 puntos con relación a marzo de 2013.

INDICADOR ADELANTADO -Diferencia en puntos respecto al mes inmediato anterior-

2012									2013			
Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.o/
-0.05	-0.10	-0.11	-0.09	-0.07	-0.03	0.02	0.04	0.05	0.03	0.03	0.03	0.02

o/ Cifra oportuna.
FUENTE: INEGI.

SISTEMA DE INDICADORES CÍCLICOS: ADELANTADO AL MES DE ABRIL DE 2013



Nota: El dato del indicador adelantado de abril de 2013 es una cifra oportuna. Éste registra un incremento de 0.02 puntos respecto al mes anterior.

La tendencia de largo plazo del Indicador Adelantado está representada por la línea ubicada en 100.

Los números sobre la gráfica (por ejemplo 1981.05) representan el año y el mes en que ocurrió el punto de giro en el indicador adelantado: pico o valle.

Los números entre paréntesis indican el número de meses que determinado punto de giro del Indicador Adelantado antecede al punto de giro del Indicador Coincidente. Dichos números pueden cambiar a lo largo del tiempo.

FUENTE: INEGI.

La evolución del Indicador Adelantado en el pasado mes de abril es consecuencia del comportamiento del Índice Standard & Poor's 500 (índice bursátil de Estados Unidos de Norteamérica), del Tipo de Cambio Real que se ubicaron en la fase de expansión; así como de la Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio que se localizaron en fase de recuperación. Por otro lado, la Tendencia del Empleo en las Manufacturas, el Índice de Precios y Cotizaciones de la Bolsa Mexicana de Valores en términos reales

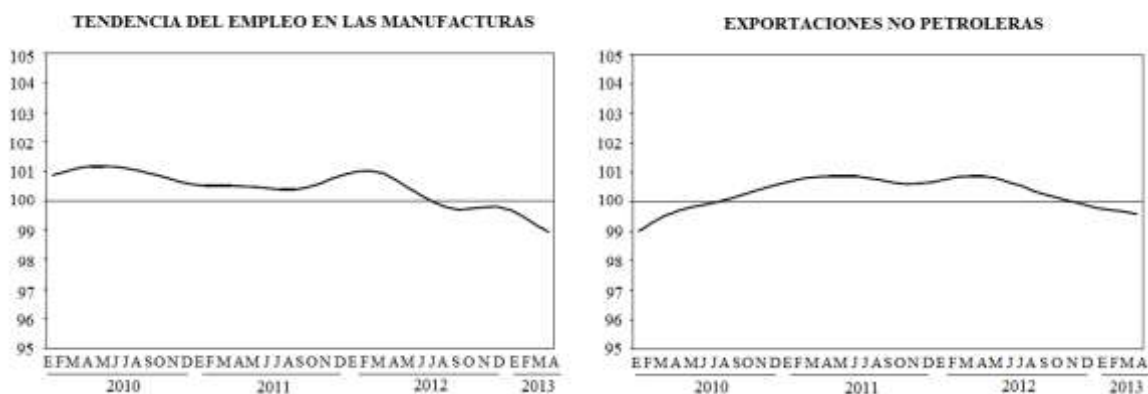
y las Exportaciones No Petroleras se posicionaron en su fase de recesión². Cabe señalar que el comportamiento del Tipo de Cambio Real de abril de 2013 corresponde a una cifra oportuna obtenida con base en el tipo de cambio real México-Estados Unidos de Norteamérica.

COMPONENTES DEL INDICADOR ADELANTADO
-Diferencia en puntos respecto al mes inmediato anterior-

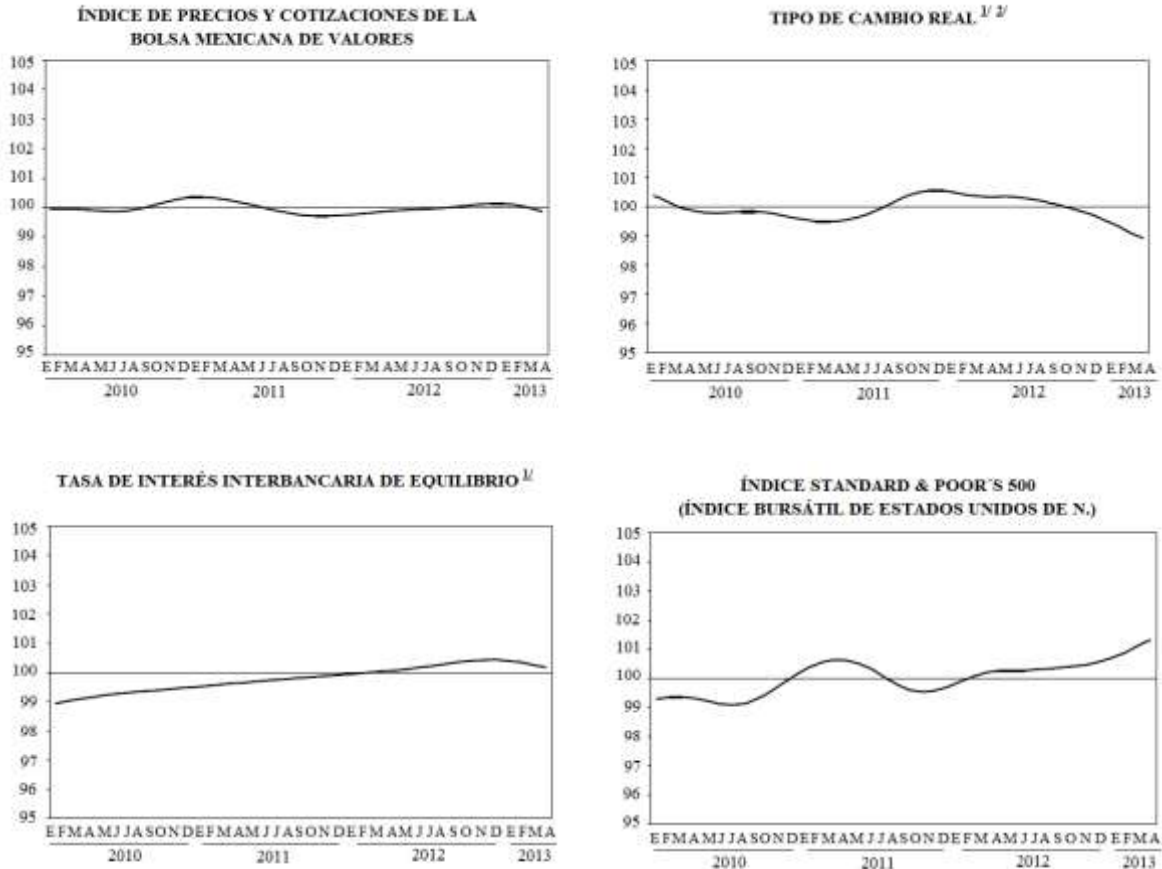
Año	Mes	Tendencia del Empleo en las Manufacturas	Exportaciones no Petroleras	Índice de Precios y Cotizaciones de la Bolsa Mexicana de Valores en términos reales	Tipo de Cambio Real ^{2/}	Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio	Índice Standard & Poor's 500 (Índice bursátil de Estados Unidos de Norteamérica)
2012	Abr.	-0.22	-0.01	0.03	-0.01	0.04	0.06
	May.	-0.26	-0.07	0.02	0.01	0.05	0.01
	Jun.	-0.26	-0.12	0.03	-0.02	0.05	0.01
	Jul.	-0.24	-0.15	0.02	-0.06	0.06	0.02
	Ago.	-0.17	-0.16	0.03	-0.08	0.06	0.04
	Sep.	-0.07	-0.15	0.04	-0.10	0.06	0.04
	Oct.	0.03	-0.12	0.04	-0.11	0.05	0.04
	Nov.	0.05	-0.10	0.04	-0.13	0.03	0.05
	Dic.	0.02	-0.10	0.03	-0.15	0.01	0.10
	2013	Ene.	-0.11	-0.11	0.00	-0.17	-0.03
Feb.		-0.22	-0.07	-0.05	-0.19	-0.06	0.18
Mar.		-0.27	-0.06	-0.09	-0.21	-0.09	0.21
Abr.		-0.27	-0.07	-0.12	-0.22	-0.09	0.23

^{2/} El dato de abril de 2013 es una cifra oportuna obtenida con base en el tipo de cambio real México-Estados Unidos de Norteamérica.
FUENTE: INEGI.

COMPONENTES DEL INDICADOR ADELANTADO AL MES DE ABRIL DE 2013
-Puntos-



² Con los datos disponibles a la fecha, el Tipo de Cambio Real, el Índice de Precios y Cotizaciones de la Bolsa Mexicana de Valores en términos reales, la Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio y el Índice Standard & Poor's 500 (índice bursátil de Estados Unidos de Norteamérica) no presentan un patrón de estacionalidad definido, por lo que no se requiere realizar el ajuste por dicho efecto. En estos casos la obtención del componente cíclico se hace utilizando la serie original.



^{1/} Serie cuyo comportamiento es inverso al de la Actividad Económica.

^{2/} El dato de abril de 2013 es una cifra oportuna obtenida con base en el tipo de cambio real México-Estados Unidos de Norteamérica.

FUENTE: INEGI.

Se sugiere dar seguimiento a estos indicadores mediante el Reloj de los Ciclos Económicos de México y las Series de los Componentes Cíclicos, herramientas de visualización que están disponibles en el sitio del INEGI en internet.

Fuente de información:

<http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/comunicados/sica.pdf>

Acuerdo 01/2013 por el que se emiten los Lineamientos para dictaminar y dar seguimiento a los programas derivados del Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018 (SHCP)

El 10 de junio de 2013, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) publicó en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el documento *Acuerdo 01/2013 por el que se emiten los Lineamientos para dictaminar y dar seguimiento a los programas derivados del Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018*, el cual se presenta a continuación.

ACUERDO 01/2013

LUIS VIDEGARAY CASO, Secretario de Hacienda y Crédito Público, con fundamento en los artículos 31 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; 14, 29 y 31 de la Ley de Planeación; Segundo Transitorio del Decreto por el que se aprueba el Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018, y 4 del Reglamento Interior de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, y

CONSIDERANDO

Que la Ley de Planeación prevé que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, debe cuidar que el Plan Nacional de Desarrollo y los programas que deriven de éste, mantengan congruencia en su elaboración y contenido, verificando los resultados de su ejecución;

Que el Plan Nacional de Desarrollo al que se sujetarán obligatoriamente las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal, es la base para la elaboración de los programas necesarios para dar cumplimiento a los objetivos, metas y estrategias establecidos en el Plan, buscando alcanzar el máximo potencial de México;

Que los programas sectoriales y especiales que atienden las estrategias transversales, derivados del Plan Nacional de Desarrollo, deberán establecer objetivos sectoriales y transversales, respectivamente, los cuales deberán estar alineados y vinculados con las metas y estrategias contenidas en el Plan;

Que los programas regionales, especiales e institucionales derivados del Plan Nacional de Desarrollo, así como los programas presupuestarios de la Administración Pública Federal, deberán contribuir al cumplimiento de los objetivos sectoriales que se establezcan en los programas sectoriales;

Que los programas derivados del Plan Nacional de Desarrollo, así como los programas presupuestarios dentro del proceso de planeación, programación, presupuestación y evaluación, deberán presentar una alineación en el cumplimiento de los objetivos, metas y estrategias definidas en el Plan, con el propósito de establecer un gobierno eficiente y una Administración Pública Federal orientada al logro de resultados, he tenido a bien expedir el siguiente

**ACUERDO 01/2013 POR EL QUE SE EMITEN LOS LINEAMIENTOS PARA
DICTAMINAR Y DAR SEGUIMIENTO A LOS PROGRAMAS DERIVADOS
DEL PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 2013-2018**

ARTÍCULO ÚNICO.- Se emiten los Lineamientos para dictaminar y dar seguimiento a los programas derivados del Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018, para quedar como siguen:

Objeto

1. Establecer los elementos y características que deberán contener los programas sectoriales, regionales, especiales e institucionales que deriven del Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018;

2. Dar a conocer el procedimiento a través del cual las dependencias deberán someter a dictamen de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público los programas a su cargo que deriven del Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018, y
3. Determinar los criterios para el proceso de seguimiento de los programas derivados del Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018.

Ámbito administrativo de aplicación

4. Los presentes Lineamientos son de observancia obligatoria para las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal que deban elaborar algún programa a que se refiere el numeral 1 de los mismos.

Definiciones

5. Para efecto de los presentes Lineamientos resultan aplicables las siguientes definiciones:
 - a. Decreto: el Decreto por el que se aprueba el Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 20 de mayo de 2013;
 - b. Dependencias: las Secretarías de Estado a que se refiere el artículo 2 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal y la Procuraduría General de la República;
 - c. DGPYP: las Direcciones Generales de Programación y Presupuesto “A” y “B” de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, según corresponda;
 - d. Entidades: las entidades paraestatales señaladas en el artículo 3 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal;

- e. Estrategias transversales: aquéllas denominadas “Democratizar la Productividad”, “Gobierno Cercano y Moderno” y “Perspectiva de Género”, establecidas en el Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018;
- f. Metas Nacionales: aquéllas denominadas “México en Paz”, “México Incluyente”, “México con Educación de Calidad”, “México Próspero” y “México con Responsabilidad Global”, establecidas en el Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018;
- g. Indicador: el indicador de desempeño que es la expresión cuantitativa o, en su caso, cualitativa, correspondiente a un índice, medida, cociente o fórmula, que establece un parámetro del avance en el cumplimiento de los objetivos y metas;
- h. Objetivos sectoriales: los elementos de planeación para un determinado sector de la Administración Pública Federal, definidos por las dependencias coordinadoras de sector a través de los programas sectoriales que, en el ámbito de sus respectivas competencias, elaboren, y que constituyen una expresión de los fines últimos que se fijan con base en los objetivos, estrategias y prioridades contenidas en el Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018;
- i. Objetivos transversales: los elementos de planeación que permiten la consecución de los fines de las estrategias transversales del Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018;
- j. Plan: el Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018;
- k. Programas: los programas sectoriales, institucionales, especiales y regionales, a que se refiere la Ley de Planeación;

- l. Programas transversales: los programas especiales derivados de las estrategias transversales establecidas en el Plan;
- m. Programa presupuestario: la categoría programática que permite organizar, en forma representativa y homogénea, las asignaciones de recursos de los programas federales y del gasto federalizado a cargo de los ejecutores del gasto público federal para el cumplimiento de sus objetivos y metas, así como del gasto no programable;
- n. Secretaría: la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, y
- o. UED: la Unidad de Evaluación del Desempeño de la Secretaría.

Estructura de los Programas derivados del Plan

Programas especiales transversales

6. La Secretaría elaborará los siguientes programas transversales, en coordinación con las dependencias competentes:
 - a. Programa para Democratizar la Productividad, y
 - b. Programa para un Gobierno Cercano y Moderno.
7. El Instituto Nacional de las Mujeres elaborará el programa transversal Programa Nacional para la Igualdad de Oportunidades y no Discriminación contra las Mujeres.
8. Los programas transversales deberán contener los siguientes elementos:
 - a. Estrategia transversal a la que contribuye el programa;

- b. Diagnóstico de la problemática que atiende el programa incluyendo las tendencias históricas y la importancia de su atención para el desarrollo del país;
- c. Objetivos transversales, los cuales deberán incluir una descripción y justificación de la relevancia de cada uno de éstos en relación con el Plan;
- d. Estrategias para lograr los objetivos a los que se refiere el inciso anterior;
- e. Líneas de acción que permitan el logro de las estrategias a que se refiere el inciso anterior, las cuales podrán ser:
 - i. Referentes a la coordinación de las estrategias;
 - ii. Generales, que serán de observancia obligatoria para todas las dependencias y entidades, o
 - iii. Específicas, que serán de observancia obligatoria para una o más dependencias o entidades.

Las líneas de acción específicas deberán indicar las dependencias o entidades obligadas a su observancia.
- f. Los indicadores y sus respectivas metas que permitan medir el avance de los objetivos transversales.

Programas sectoriales, institucionales, especiales y regionales

- 9. Las dependencias y, en su caso, las entidades, deberán elaborar los programas que en el ámbito de sus respectivas competencias les corresponda, de conformidad con lo señalado en la Ley de Planeación y la normativa aplicable, e integrar en la estructura de cada uno de éstos, los siguientes elementos:

- a. La Meta Nacional y los objetivos del Plan a los que contribuye el programa;
- b. Para los programas especiales y, en su caso, regionales, un listado de las dependencias y/o entidades que participarán en la ejecución del programa;
- c. El diagnóstico de la problemática que atiende el programa, incluyendo las tendencias históricas y la importancia de su atención para el desarrollo del país;
- d. Para el caso de los programas sectoriales, objetivos sectoriales;
- e. Para el caso de los programas institucionales, especiales y regionales, deberán establecer objetivos, para los cuales deberán retomar los objetivos sectoriales planteados en los programas sectoriales o plantear objetivos que se deriven de los mismos;
- f. La descripción y justificación de la relevancia de cada objetivo a los que se refieren los incisos d. y e. del presente numeral, con respecto al Plan;
- g. Las estrategias para lograr los objetivos a los que se refieren los inciso d. y e. del presente numeral;
- h. Las líneas de acción para implementar las estrategias señaladas en el inciso anterior;
- i. Las estrategias y objetivos de los programas transversales a las que, en su caso, se alinean los objetivos señalados en los incisos d. y e. Cada objetivo podrá alinearse a una o varias estrategias u objetivos transversales, y
- j. Los indicadores y sus respectivas metas para medir el avance de sus objetivos.

10. Para el caso de los programas sectoriales, las dependencias deberán especificar, además de lo señalado en el numeral anterior, los indicadores de las Metas Nacionales o componentes de los mismos, a los que contribuyen dichos programas.

Estructura del diagnóstico, objetivos, estrategias, líneas de acción e indicadores de los programas transversales y los programas sectoriales, institucionales, especiales y regionales.

Diagnóstico

11. Los diagnósticos a los que se refieren los numerales 7 y 8 de estos Lineamientos no deberán exceder de 7,000 palabras.

Objetivos

12. Los programas, incluyendo los transversales, podrán contemplar máximo seis objetivos por programa.
13. Cada uno de los objetivos podrá tener una extensión máxima de 20 palabras por objetivo y deberán ser redactados haciendo clara referencia al impacto positivo que se pretende alcanzar, iniciando con un verbo en infinitivo.
14. La descripción y justificación de la relevancia de cada objetivo con respecto al Plan señaladas en los numerales 7 y 8 de los presentes Lineamientos, no podrán exceder de 250 palabras.

Alineación a las Metas Nacionales

15. Los programas deberán mostrar la alineación de cada uno de sus objetivos al Plan, mediante el siguiente formato:

Meta Nacional	Objetivo de la Meta Nacional	Estrategia(s) del Objetivo de la Meta Nacional	Objetivo del programa
---------------	------------------------------	--	-----------------------

16. Las dependencias y entidades deberán alinear cada uno de los objetivos de sus programas únicamente a una Meta Nacional y a un objetivo de dicha Meta.

Estrategias

17. Los objetivos de los programas, incluyendo los transversales, podrán tener hasta siete estrategias por objetivo. La redacción de cada una de las estrategias no podrá exceder de 20 palabras.

Líneas de Acción

18. La redacción de las líneas de acción deberá reflejar las actividades prioritarias y concretas que las dependencias y entidades llevarán a cabo durante la presente administración y que apoyan de manera clara el logro de las estrategias planteadas en cada programa, incluyendo los transversales.

19. Las estrategias de los programas, incluyendo los transversales, podrán tener hasta diez líneas de acción por estrategia. La redacción de cada línea de acción no podrá exceder de 20 palabras.

Indicadores

20. Los indicadores a que se refieren los numerales 7 y 8 de los presentes Lineamientos, deberán cumplir con los siguientes criterios:

- a. Claridad: que sean precisos e inequívocos;

- b. Relevancia: que reflejen la importancia del logro del objetivo y provean información sobre lo que se busca medir del mismo, y
- c. Monitoreable: que puedan sujetarse a una comprobación.
21. Se deberá privilegiar la elección de indicadores cuya medición sea independiente de las dependencias y entidades responsables de la ejecución de los programas, ya sean indicadores nacionales o internacionales.
22. Las dependencias y entidades podrán establecer máximo tres indicadores para la medición del logro de sus objetivos, adjuntando la descripción de cada indicador en la siguiente ficha:

Indicador:	
Descripción general:	(máximo 250 caracteres)
Observaciones:	(máximo 500 caracteres)
Periodicidad:	(Trimestral, semestral, anual, bienal, etcétera)
Fuente:	
Referencias adicionales:	
Línea base 2013	Meta 2018

23. Cada indicador deberá establecer una línea base 2013 y una meta 2018, asegurando que dicha meta propuesta sea cuantificable y directamente relacionada con el indicador.

Dictamen de los Programas derivados del Plan

24. La Secretaría, por conducto de la UED, previa opinión de la DGPYP correspondiente, deberá emitir dictamen respecto de los programas sectoriales, regionales y especiales, incluyendo los transversales, de conformidad con lo siguiente:

- a. Las dependencias deberán enviar a la DGPyP correspondiente, mediante oficio y en medio electrónico, con copia a la UED, la propuesta de sus programas de acuerdo con los siguientes plazos:
 - i. Para los programas transversales, a más tardar el 9 de agosto de 2013;
 - ii. Para los programas sectoriales, a más tardar el 16 de octubre de 2013, y
 - iii. Para los programas regionales y especiales, a partir del 17 de diciembre de 2013 y a más tardar el 17 de febrero de 2014.
- b. La UED analizará el contenido de los programas, verificando su vinculación y alineación con los objetivos, estrategias y prioridades contenidas en el Plan, sus Metas Nacionales y estrategias transversales.

Sin perjuicio de lo anterior, la UED podrá solicitar a las unidades administrativas de la Secretaría, su opinión en lo que a sus respectivas competencias corresponda.

- c. La Secretaría, a través de la UED, emitirá las observaciones y recomendaciones al contenido de los programas, que considere de conformidad con lo siguiente:
 - i. Para los programas transversales, dentro de los 5 días naturales siguientes contados a partir de la fecha en que reciba el programa correspondiente;
 - ii. Para los programas sectoriales, dentro de los 30 días naturales siguientes contados a partir de la fecha en que reciba el programa correspondiente, y

- iii. Para los programas regionales y especiales, dentro de los 45 días naturales siguientes contados a partir de la fecha en que reciba el programa correspondiente.
- d. Para efectos del dictamen sobre los programas, la UED podrá convocar a las dependencias a reuniones de concertación para hacer observaciones y/o recomendaciones, con la participación de la DGPYP que corresponda.
- e. Las dependencias deberán atender las observaciones y/o recomendaciones a que se refiere el inciso c. y enviar a la UED, a través de la DGPYP que corresponda, el programa con las modificaciones correspondientes mediante oficio y en medio electrónico, de conformidad con los siguientes plazos:
 - i. Para los programas transversales, dentro de los 5 días naturales siguientes contados a partir de la emisión de observaciones y/o recomendaciones, y
 - ii. Para los programas sectoriales, especiales y regionales, dentro de los 7 días naturales siguientes contados a partir de la emisión de observaciones y/o recomendaciones.
- f. La UED supervisará que las observaciones y recomendaciones a que se refiere los presentes Lineamientos hayan sido atendidas, y enviará un oficio emitiendo su dictamen a la dependencia correspondiente de acuerdo con los siguientes plazos:
 - i. Para los programas transversales, dentro de los 4 días naturales después de recibidas las modificaciones;
 - ii. Para los programas sectoriales, dentro de los 7 días naturales después de recibidas las modificaciones, y

- iii. Para los programas regionales y especiales, dentro de los 20 días naturales después de recibidas las modificaciones.
25. Las dependencias, una vez emitido el dictamen al que se refiere el numeral anterior, remitirán los programas transversales, sectoriales, especiales y regionales, al titular de la Secretaría o de la dependencia coordinadora de sector, según sea el caso, para que sean sometidos a consideración y aprobación del Presidente de la República, de acuerdo con lo previsto en la Ley de Planeación.
26. En el caso del Programa Nacional para la Igualdad de Oportunidades y no Discriminación contra las Mujeres, el Instituto Nacional de las Mujeres deberá sujetarse a los plazos y procedimientos que establecen los numerales 24 y 25 de los presentes Lineamientos.
27. Las entidades deberán remitir los programas institucionales a su órgano de gobierno y administración para que éste lo someta a la aprobación del titular de la dependencia coordinadora de sector correspondiente, en términos de la Ley de Planeación.

Los programas institucionales que elaboren las entidades no sectorizadas, deberán ser sometidos por su órgano de gobierno y administración a la Secretaría para su aprobación, en el mismo plazo señalado en el numeral 24, inciso a, subinciso iii, de los presentes Lineamientos.

Seguimiento de los Programas derivados del Plan

28. Las dependencias y entidades serán responsables de cumplir los programas cuya ejecución esté a su cargo y reportar sus avances.

29. Las dependencias y entidades deberán establecer metas intermedias en congruencia con la periodicidad de medición de cada indicador y la meta establecida para 2018 y las acciones que llevarán a cabo para alcanzar dichas metas. Asimismo, deberán informar sobre ello a la Secretaría, durante el primer bimestre de cada año.

30. Las dependencias y entidades deberán incluir los objetivos sectoriales y sus indicadores en el nivel de Fin de las Matrices de Indicadores para Resultados de los programas presupuestarios, para lo cual deberán alinear sus programas presupuestarios, únicamente, a una Meta Nacional y a un objetivo sectorial que corresponda a dicha Meta.

Para tal efecto, las dependencias y entidades deberán observar las disposiciones que emita la Subsecretaría de Egresos durante el primer bimestre de 2014.

31. Las dependencias y entidades que requieran realizar alguna modificación en las estrategias, líneas de acción, indicadores o metas de los mismos, de algún programa, que sea posterior a su publicación en el Diario Oficial de la Federación, deberán solicitarlo a la Secretaría a través de la DGPYP que corresponda o, en su caso, a la respectiva dependencia coordinadora de sector, incluyendo una justificación que sustente la necesidad del cambio.

Para efectos del párrafo anterior, la Secretaría, a través de la UED, emitirá dictamen en los casos de los programas sectoriales, regionales y especiales, incluyendo los transversales, así como de los institucionales elaborados por entidades no sectorizadas.

Transparencia

32. Las dependencias y entidades deberán difundir y publicar en sus páginas de Internet, los programas a su cargo, al día siguiente de su publicación en el Diario Oficial de la Federación. Asimismo, deberán publicar dentro del primer bimestre de cada año, en el mismo medio electrónico, los logros obtenidos de conformidad con los objetivos, indicadores y metas definidos en los programas.

Disposiciones finales

33. La interpretación de los presentes Lineamientos y los casos no previstos en los mismos serán atendidos por la UED en los términos de las disposiciones aplicables.

34. La Secretaría publicará en su página de Internet una guía técnica para la elaboración de los programas a más tardar el último día hábil de junio de 2013, la cual formará parte integral de los presentes Lineamientos.

35. Se sancionará a los servidores públicos que, derivado de las funciones a su cargo, no realicen las acciones que se establecen en los presentes Lineamientos, de conformidad con la Ley Federal de Responsabilidades Administrativas de los Servidores Públicos.

TRANSITORIO

Único.- Los presentes Lineamientos entrarán en vigor el día siguiente al de su publicación en el Diario Oficial de la Federación.

Fuente de información:

<http://200.66.72.180/dof/2013/06/10/SHCP061011.pdf>

Decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversos artículos de la Ley de la Economía Social y Solidaria, Reglamentaria del Párrafo Séptimo del Artículo 25 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, en lo referente al sector social de la economía (SE)

El 11 de junio de 2013, la Secretaría de Economía (SE) publicó en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el *Decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversos artículos de la Ley de la Economía Social y Solidaria, Reglamentaria del Párrafo Séptimo del Artículo 25 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, en lo referente al sector social de la economía*, el cual se presenta a continuación.

ENRIQUE PEÑA NIETO, Presidente de los Estados Unidos Mexicanos, a sus habitantes sabed: Que el Honorable Congreso de la Unión, se ha servido dirigirme el siguiente

DECRETO

"EL CONGRESO GENERAL DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, DECRETA:

SE REFORMAN, ADICIONAN Y DEROGAN DIVERSOS ARTÍCULOS DE LA LEY DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA, REGLAMENTARIA DEL PÁRRAFO SÉPTIMO DEL ARTÍCULO 25 DE LA CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, EN LO REFERENTE AL SECTOR SOCIAL DE LA ECONOMÍA.

Artículo Único. Se REFORMAN los artículos 2o. fracciones I y II; 3o., 5o., fracciones I y VII; 7o., 8o., fracción VI; 10, fracciones X y XI; 11, fracciones XII y XIII; 14, fracciones VIII, IX, X, XI y XIII; 15, fracción I, 16 fracción I; 18, fracciones IV y V; 19, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27 y el Capítulo II, del Título II, que se denomina "Del Congreso y Consejo Nacional", 31, 32, 33, 34, primer párrafo, y el Capítulo III del Título II, que se denomina "De los Organismos de Integración y Representación",

el primer párrafo del artículo 41, 43, primer párrafo; 45, primer párrafo y las fracciones II y XVI; 46, 55 y 58; se ADICIONAN las fracciones XV, XVI y XVII al artículo 5o., fracciones VII, VIII y IX al artículo 8o., las fracciones XII y XIII al artículo 10, la fracción XIV al artículo 11, un párrafo tercero al artículo 13, las fracciones XVIII, XIX, XX y XXI, recorriendo el contenido de las fracciones XVIII a la XXII al artículo 14 y se adiciona un párrafo al artículo 31; y se DEROGAN las fracciones V, VI, VIII, X, XII, XIII y XIV del artículo 5o., las fracciones VII y XV del artículo 14, el artículo 17, los artículos 28, 29 y 30, el artículo 35, el Capítulo IV del Título II, denominado “Del Registro”, con los artículos 36, 37, 38, 39 y 40, las fracciones I, II y III del artículo 41, la fracción VIII del artículo 44, la fracción XV del artículo 45 y el artículo 57, de la Ley de la Economía Social y Solidaria, Reglamentaria del Párrafo Séptimo del Artículo 25 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, en lo referente al sector social de la economía, para quedar como sigue:

Artículo 2o. ...

- I. Establecer mecanismos para fomentar el desarrollo, fortalecimiento y visibilidad de la Actividad Económica del Sector Social de la Economía, y
- II. Definir las reglas para la promoción, fomento y fortalecimiento del Sector Social de la Economía, como un sistema eficaz que contribuya al desarrollo social y económico del país, a la generación de fuentes de trabajo digno, al fortalecimiento de la democracia, a la equitativa distribución del ingreso y a la mayor generación de patrimonio social.

Artículo 3o. El Sector Social de la Economía es el sector de la economía a que hace mención el párrafo séptimo del Artículo 25 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, el cual funciona como un sistema socioeconómico creado por organismos de propiedad social, basados en relaciones de solidaridad, cooperación y

reciprocidad, privilegiando al trabajo y al ser humano, conformados y administrados en forma asociativa, para satisfacer las necesidades de sus integrantes y comunidades donde se desarrollan, en concordancia con los términos que establece la presente Ley.

Artículo 5o. Para los efectos de esta Ley, se entiende por:

- I. Sector, el que se refiere en el artículo 3o. de la presente Ley;
- II. a IV. ...;
- V. (Se deroga);
- VI. (Se deroga);
- VII. Asociados, en singular o plural, a las personas que participan, en su caso, en el capital social de los Organismos del Sector;
- VIII. (Se deroga);
- IX. ...;
- X. (Se deroga);
- XI. ...;
- XII. (Se deroga);
- XIII. (Se deroga);
- XIV. (Se deroga);

XV. Organismos de integración y representación, en singular o plural, a organismos de representación que constituyan los Organismos del Sector;

XVI. Consejo, al Consejo Consultivo de Fomento a la Economía Social, y

XVII. Acuerdo, al Acuerdo de Organización y Funcionamiento del Instituto.

Artículo 7o. Los Organismos del Sector podrán acogerse y disfrutar de los apoyos y estímulos que establece esta Ley, aceptando sus fines, valores, principios y prácticas señalados en los artículos 8, 9, 10 y 11 de la misma.

Artículo 8o. ...

I. a V. ...

VI. Facilitar a los Asociados de los Organismos del Sector la participación y acceso a la formación, el trabajo, la propiedad, la información, la gestión y distribución equitativa de beneficios sin discriminación alguna;

VII. Participar en la generación de fuentes de trabajo y de mejores formas de vida para todas las personas;

VIII. Impulsar el pleno potencial creativo e innovador de los trabajadores, ciudadanos y la sociedad, y

IX. Promover la productividad como mecanismo de equidad social.

Artículo 10. Los Organismos del Sector orientarán su actuación en los siguientes valores:

I. a IX. ...

- X. Subsidiariedad;
- XI. Transparencia;
- XII. Confianza, y
- XIII. Autogestión.

Artículo 11...

- I. a XI. ...;
- XII. Integración y colaboración con otros Organismos del Sector;
- XIII. Compromiso solidario con las comunidades donde desarrollan su actividad, y
- XIV. Creatividad e innovación en todos los ámbitos y prácticas de los organismos.

Artículo 13. ...

...

La organización y funcionamiento del Instituto, además de lo previsto en la Ley, será determinada en términos del Acuerdo que al respecto emita el Secretario de Economía.

Artículo 14. ...

I. a VI. ...

VII. (Se deroga)

- VIII. Llevar a cabo estudios, investigaciones y la sistematización de información que permitan el conocimiento de la realidad de los Organismos del Sector y de su entorno, para el mejor cumplimiento de su objeto;
- IX. Promover la consolidación empresarial y el desarrollo organizacional de las diversas formas asociativas que integran el Sector, para lo cual establecerá un Sistema Nacional de Capacitación y Asistencia Técnica Especializada, mediante el diseño de su propia metodología, la firma de convenios de coordinación y colaboración con las dependencias de la Administración Pública Federal, así como con dependencias de las Entidades Federativas, Municipios y universidades e instituciones de educación superior;
- X. Promover en el ámbito nacional e internacional los bienes y servicios producidos por los Organismos del Sector, siempre que la legislación específica en la materia de cada Organismo del Sector se los permita;
- XI. Promover la creación de Organismos de Representación del Sector de conformidad por lo dispuesto en las leyes específicas para cada una de las formas asociativas que los integran;
- XII. ...;
- XIII. Difundir los valores, principios y fines del Sector, así como sus principales logros empresariales y asociativos, y las demás que se establezcan en el Acuerdo que emita el Secretario de Economía;
- XIV. ...;
- XV. (Se deroga)

XVI. a XVII. ...;

XVIII. Publicar anualmente un compendio de información básica vía digital y/o impresa sobre los Organismos del Sector, que incluya a todos aquellos organismos beneficiados;

XIX. Impulsar el diseño de políticas públicas en el ámbito educativo que fomenten el desarrollo de la economía social y solidaria en las instituciones educativas del país;

XX. Favorecer cadenas productivas de valor, locales, regionales, nacionales y globales, que sirvan para el escalamiento progresivo de los Organismos del Sector;

XXI. El Instituto en materia de fomento, determinará las reglas, lineamientos y, en general, todo lo necesario a fin de garantizar el adecuado ejercicio de los recursos públicos, en la prestación de apoyos y estímulos a los organismos del sector, y

XXII. Las demás que señale el Acuerdo que emita el Secretario de Economía.

Artículo 15. ...

I. Los recursos que se le asignen a través de la Secretaría en el Presupuesto de Egresos de la Federación y atendiendo a las prioridades que se señalen en el Plan Nacional de Desarrollo, y

II. ...

Artículo 16. ...

- I. Un Consejo Consultivo;
- II. a III. ...

Artículo 17. (Se deroga).

Artículo 18. ...

- I. a III. ...;
- IV. Presentar un informe anual de actividades a la Secretaría, y turnarlo a las Comisiones competentes del Congreso de la Unión, para su conocimiento, y
- V. Las demás que señale el Acuerdo del Instituto.

Artículo 19. El Instituto contará con delegaciones en términos del Acuerdo que emita el Secretario de Economía.

Los titulares de las delegaciones tendrán las atribuciones que determine el Acuerdo referido en el párrafo anterior.

**CAPÍTULO II
DEL CONSEJO CONSULTIVO
DE FOMENTO DE LA ECONOMÍA SOCIAL**

Artículo 21. El Consejo es el órgano del Instituto de participación ciudadana y conformación plural, que tendrá por objeto analizar y proponer acciones que incidan en el cumplimiento del Programa de Fomento a la Economía Social.

Artículo 22.- La regulación del Consejo, se regirá en términos del Acuerdo que emita el Secretario de Economía, así como por sus Normas Internas de Funcionamiento.

Artículo 23. El Consejo sesionará por lo menos cada seis meses y tomará sus acuerdos, recomendaciones y resoluciones por voto de mayoría. Podrá sesionar de manera extraordinaria cuando la situación así lo amerite según lo establezca su Reglamento Interno.

El Consejo sesionará válidamente con la asistencia de la mayoría de sus miembros.

Artículo 24. El Consejo tendrá las funciones siguientes:

- I. Emitir opiniones y formular propuestas sobre la aplicación y orientación del Programa de Fomento a la Economía Social;
- II. Impulsar la participación ciudadana y de los organismos del sector en el seguimiento, operación y evaluación del Programa de Fomento de la Economía Social;
- III. Proponer y propiciar la colaboración de organismos públicos y privados, nacionales y extranjeros, en el fomento y desarrollo para el Sector de la Economía Social;
- IV. Proponer la realización de estudios e investigaciones en la materia;
- V. Promover la celebración de convenios con dependencias del Ejecutivo Federal, entidades federativas, municipios y organizaciones, para la instrumentación de los programas relacionados con el fomento y desarrollo para el Sector de la Economía Social;
- VI. Informar a la opinión pública sobre los aspectos de interés general relativos al Programa;

- VII. Integrar las comisiones y grupos de trabajo que sean necesarios para el ejercicio de sus funciones;
- VIII. Formular opinión fundada al Director del Instituto de la evaluación a que se refiere el artículo 52 de esta Ley;
- IX. Elaborar el balance social de los Organismos del Sector, y
- X. Expedir su Reglamento Interno.

Artículo 25. El Consejo estará integrado por:

- I. Un Presidente que será el titular del Instituto;
- II. Un Secretario Ejecutivo que designará éste, y
- III. Los consejeros invitados por el Instituto, que deberán ser personas reconocidas por sus aportaciones al Sector Social de la Economía, pudiendo ser representantes de organismos del sector, del ámbito académico, científico, profesional, empresarial, del poder legislativo y/o de organismos internacionales vinculados con el tema.

El Presidente del Consejo será suplido en sus ausencias por el Secretario Ejecutivo.

La participación de los Consejeros será con carácter honorario.

Su temporalidad será definida en el Reglamento Interno del Consejo.

Artículo 26. El Consejo podrá recibir la colaboración de otras dependencias y entidades de la Administración Pública Federal, de los gobiernos estatales y municipales, de organizaciones civiles y de particulares.

Artículo 27. El Instituto prestará al Consejo la colaboración necesaria para el ejercicio de sus funciones.

Artículo 28. (Se deroga).

Artículo 29. (Se deroga).

Artículo 30. (Se deroga).

CAPÍTULO III

DE LOS ORGANISMOS DE INTEGRACIÓN Y REPRESENTACIÓN

Artículo 31. Los Organismos del Sector podrán asociarse entre sí para el mejor cumplimiento de sus fines.

Los Organismos del Sector para su mejor funcionamiento podrán integrarse en figuras que faciliten su desarrollo y crecimiento económico, en concordancia con lo que dispongan las normas que les resulten aplicables.

Aquellos de índole económica no necesariamente serán especializados en determinado ramo o actividad económica.

Los requisitos y procedimientos para constituir Organismos de Integración y Representación de cualquier grado serán los establecidos por las leyes específicas que corresponda a cada una de las formas asociativas de los Organismos del Sector y en las leyes de materia civil aplicables.

Artículo 32. Los Organismos de Representación podrán agruparse de manera amplia con el propósito de orientar procesos de desarrollo del movimiento y unificar acciones de defensa y representación nacional o internacional.

Artículo 33. Los Organismos de Representación deberán precisar claramente en sus estatutos su jurisdicción, así como los sectores económicos o las formas asociativas o solidarias que representan.

Artículo 34. Los Organismos de Representación ejercerán de pleno derecho la representación y defensa de los derechos e intereses de sus Asociados y de la rama de la actividad económica en que actúan, así como de los beneficios y preferencias que concede ésta y demás leyes específicas a los Organismos del Sector.

...

Artículo 35. (Se deroga).

CAPÍTULO IV (SE DEROGA).

Artículo 36. (Se deroga).

Artículo 37. (Se deroga).

Artículo 38. (Se deroga).

Artículo 39. (Se deroga).

Artículo 40. (Se deroga).

Artículo 41. Se reconocerá el carácter de Organismo del Sector a todas aquellas organizaciones que, en su caso, hayan cumplido con los ordenamientos de la ley respectiva según su naturaleza para su constitución y registro, y estén considerados en alguna de las categorías del catálogo de los diferentes tipos de Organismos del Sector, elaborado por el Instituto.

I. (Se deroga)

II. (Se deroga)

III. (Se deroga)

Artículo 43. Los Organismos del Sector, en su caso, adoptarán la estructura interna que señale la legislación específica de cada una de las formas asociativas y sus propios estatutos, y que más se adecue a sus necesidades, debiendo contar al menos con los siguientes:

I. a III. ...

...

Artículo 44. ...

I. a VII. ...

VII. (Se deroga).

Artículo 45. Los Organismos del Sector deberán ajustarse a lo siguiente:

I. ...

II. Establecer fondos de reserva, previsión social y educación de acuerdo con las leyes específicas, con porcentajes de los excedentes o beneficios percibidos en sus actividades económicas; sin que ello les implique mayores cargas de las que se consideren en los ordenamientos legales que, en su caso, las rijan en función de su naturaleza jurídica;

III. a XIV. ...

XV. (Se deroga).

XVI. En caso de disolución, transmitir los bienes que haya adquirido con apoyos y estímulos públicos, a otro u otros Organismos del Sector que realicen actividades objeto de fomento. El Organismo del Sector que se disuelva tendrá la facultad de elegir a quién transmitirá dichos bienes;

XVII. a XVIII. ...

Artículo 46. La Secretaría creará el Programa de Fomento a la Economía Social así como los programas regionales y especiales, cuyo objeto será atender iniciativas productivas del Sector mediante el apoyo a proyectos productivos, la constitución, desarrollo, consolidación y expansión de Organismos del Sector y la participación en esquemas de financiamiento social.

Los Programas operarán con recursos públicos asignados en el Presupuesto de Egresos de la Federación, así como con los recursos derivados de los convenios que se establezcan con las Entidades Federativas y Municipios.

La operación de los programas se sujetará a las Reglas de Operación o Lineamientos que al efecto emita la Secretaría.

Artículo 55. Los resultados de las evaluaciones serán entregados a la Secretaría de Economía, al Instituto, al Consejo Consultivo de Fomento, a la Comisión de Fomento Cooperativo y Economía Social de la Cámara de Diputados del Congreso de la Unión, a la Comisión de Fomento Económico de la Cámara de Senadores y puestos a disposición del público en general a través de las páginas Web de esas instancias.

Artículo 57. (Se deroga).

Artículo 58. El Instituto podrá imponer sanciones administrativas, en los términos previstos por el Reglamento que al efecto expida el Ejecutivo Federal, a los Organismos y sus administradores que simulando ser Organismos del Sector gocen o pretendan gozar de los beneficios y prerrogativas por esta Ley.

Transitorios

PRIMERO. El presente Decreto entrará en vigor al día siguiente de su publicación en el Diario Oficial de la Federación; y quedarán derogadas todas las disposiciones normativas que lo contravengan.

SEGUNDO. La integración del Consejo Consultivo se tendrá que realizar en un plazo no mayor de doce meses posteriores a la publicación del presente Decreto en el Diario Oficial de la Federación.

TERCERO. La Secretaría deberá expedir el Acuerdo a que se refiere esta Ley en un plazo no mayor a ciento ochenta días naturales, posteriores a la publicación del presente Decreto en el Diario Oficial de la Federación.

CUARTO. En tanto la Secretaría no emita el Acuerdo a que se refiere esta Ley, el Instituto se regirá, en todo aquello que no la contravenga, de acuerdo con las disposiciones aplicables al momento de entrar en vigor este decreto.

Fuente de información:

<http://200.66.72.180/dof/2013/06/11/SEC061111.pdf>

SECTOR PRIMARIO

Subsector agrícola

Acuerdo por el que se modifican, adicionan y derogan diversas disposiciones de las Reglas de Operación del Programa de Apoyos Directos al Campo, denominado Procampo Productivo (SAGARPA)

El 11 de junio, la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) publicó el *Acuerdo por el que se modifican, adicionan y derogan diversas disposiciones de las Reglas de Operación del Programa de Apoyos Directos al Campo, denominado Procampo Productivo*, el cual se presenta a continuación.

ENRIQUE MARTINEZ Y MARTINEZ, Secretario de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, con fundamento en los artículos 9o., 26 y 35 fracción XXII de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; 4o. de la Ley Federal de Procedimiento Administrativo; 9o. y 12 de la Ley de Planeación; 75 y 77 de la Ley Federal de Presupuesto y Responsabilidad Hacendaria y 176 de su Reglamento; 7o., 8o., 22 fracción IX inciso a), 32, 54, 55, 59, 61, 72, 79 primer párrafo, 80, 86, 87, 140, 164, 178, 190 fracción I y 191 de la Ley de Desarrollo Rural Sustentable; 1o., 2o., 3o., 5o. fracción XXII y 21 del Reglamento Interior de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación; 22, 23 y 24 del Acuerdo por el que se dan a conocer las Reglas de Operación de los Programas de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, y Anexo 24 del Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal 2013, y

CONSIDERANDO

Que el 25 de julio de 1994, se publicó en el Diario Oficial de la Federación, el Decreto que regula el Programa de Apoyos Directos al Campo denominado PROCAMPO, el cual establece en su Artículo Décimo Tercero que el PROCAMPO tendría una duración de hasta 15 años; es decir, hasta el 25 de julio de 2009;

Que el Decreto señalado en el considerando anterior, estableció en el citado Artículo Décimo Tercero que el PROCAMPO estaría sujeto a lo autorizado anualmente en el Presupuesto de Egresos de la Federación, por lo que apruebe la Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión, luego entonces independientemente del Decreto, la operación del PROCAMPO ha dependido desde su inicio y hasta la fecha de la asignación de los recursos presupuestales que se le han asignado a través del Presupuesto de Egresos de cada ejercicio fiscal;

Que el artículo 77 de la Ley Federal de Presupuesto y Responsabilidad Hacendaria actualmente dispone que en el Presupuesto de Egresos se señalarán los programas a través de los cuales se otorguen subsidios y aquellos programas que deberán sujetarse a reglas de operación, con el objeto de asegurar que la aplicación de los recursos públicos se realice con eficiencia, eficacia, economía, honradez y transparencia y se señalarán en el Presupuesto de Egresos los criterios generales a los cuales se sujetarán las reglas de operación de los programas;

Que el 27 de diciembre de 2012, se publicó en el Diario Oficial de la Federación, el Decreto del Presupuesto de Egresos de la Federación para el ejercicio fiscal 2013, el cual establece los criterios generales a que deberán sujetarse las reglas de operación de los programas federales, y en su Anexo 24 se enlistan los programas federales sujetos a reglas de operación, entre los que se considera la continuidad del Programa de Apoyos Directos al Campo denominándolo PROCAMPO Productivo;

Que el 22 de enero de 2013, se publicó en el Diario Oficial de la Federación, el Decreto por el que se establece el Sistema Nacional para la Cruzada Contra el Hambre, conforme al cual, el Gobierno de la República debe dar resultados en el corto plazo para garantizar a la población el derecho a una alimentación nutritiva, suficiente y de calidad, a través de acciones coordinadas, eficaces, eficientes, y transparentes con un alto contenido de participación social, por lo que las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal realizarán las acciones necesarias para el cumplimiento del citado Decreto conforme a las disposiciones jurídicas aplicables;

Que el 11 de febrero de 2013, se publicó en el Diario Oficial de la Federación, el Acuerdo por el que se dan a conocer las Reglas de Operación de los Programas de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, el cual en sus artículos 22, 23 y 24, contempla al Programa PROCAMPO Productivo, y

Que el 12 de febrero de 2013, se publicó en el Diario Oficial de la Federación, el Acuerdo por el que se modifican, adicionan y derogan diversas disposiciones de las Reglas de Operación del Programa de Apoyos Directos al Campo, denominado PROCAMPO, Productivo;

Que uno de los compromisos de la actual administración federal es, con las adecuaciones y cambios necesarios, dar continuidad a los programas e iniciativas federales que inciden socialmente en el bienestar de las personas y sus familias, en particular de las que se ubican en el sector rural;

Que a fin de facilitar la solicitud de los apoyos por parte de los productores en sus diversos programas e iniciativas, la Secretaría continúa simplificando la estructura normativa de éstos; por lo que he tenido a bien expedir el siguiente:

**ACUERDO POR EL QUE SE MODIFICAN, ADICIONAN Y DEROGAN
DIVERSAS DISPOSICIONES DE LAS REGLAS DE OPERACIÓN DEL
PROGRAMA DE APOYOS DIRECTOS AL CAMPO, DENOMINADO
PROCAMPO PRODUCTIVO**

ARTÍCULO ÚNICO.- Se MODIFICAN: del subapartado I.1, los párrafos cinco y dieciséis; del subapartado II.1, el párrafo tres; del subapartado II.2, el párrafo tres; del apartado III, inciso a) los párrafos uno y tres y el inciso b); del apartado IV, numeral 3, el inciso g), del numeral 4, los párrafos dos y tres; del apartado V, numeral 7, los párrafos uno y dos, del numeral 8, los párrafos uno y tres; del apartado VI, numeral 9, el párrafo dos y los incisos a), c) y d), el numeral 10, del numeral 11, el párrafo uno y el numeral 12; del apartado VII, numeral 13, el párrafo uno; del apartado IX-BIS, numeral 18, el párrafo diez y el numeral 19; se ADICIONAN: del apartado III, inciso a), un cuarto párrafo y del apartado VI, numeral 9, el inciso e); y se DEROGA: del apartado III, inciso a), el párrafo segundo; todos de las Reglas de Operación del Programa de Apoyos al Campo, denominado PROCAMPO, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 20 de febrero de 2002, para quedar como sigue:

“I. ...

...

...

...

...

...

...

I.1. ...

...

...

...

Beneficiado: Persona física o moral, propietaria, titular o en posesión derivada del predio, que se encuentre en legal explotación de superficies elegibles e inscritas en el Directorio del PROCAMPO Productivo, que reciba subsidios.

...

...

...

...

...

...

...

a) ...

b) ...

c) ...

d) ...

e) ...

f) ...

...

...

...

...

Superficie máxima por apoyar: La superficie máxima por la que un productor podrá recibir apoyo del PROCAMPO Productivo, será el equivalente en hectáreas de hasta \$100,000.00 (cien mil pesos 00/100 M.N.) por Unidad de Producción (UP), por persona física beneficiada, por ciclo agrícola.

...

...

...

...

...

II. ...

II.1 ...

...

El presente ordenamiento tendrá una cobertura nacional aplicable en los ciclos agrícolas Primavera- Verano 2013 y Otoño-Invierno 2012/2013 y subsecuentes a los beneficiados de PROCAMPO Productivo y tiene por objeto dar a conocer los requisitos y condiciones para que los productores con predios inscritos en el padrón del PROCAMPO Productivo puedan cumplirlos con oportunidad y se beneficien con los recursos asignados al componente.

II.2 ...

...

Participar en el impulso de la competitividad de las ramas productivas básicas de la actividad agrícola del país, contempladas como de alto impacto social.

...

III. ...

- a) La población objetivo está compuesta por aquellos propietarios y/o productores, personas físicas o morales, con predios registrados en el PROCAMPO Productivo, que hayan solicitado sus apoyos en alguno de los cinco ciclos agrícolas homólogos anteriores y que hayan concluido o estén en proceso de actualización de sus expedientes del Directorio del PROCAMPO Productivo, que mantengan los predios en explotación, cumplan la normatividad de este componente y que acudan a solicitar el apoyo a la oficina de atención del CADER que les corresponde, según la ubicación de los predios.

... Se deroga

Aquellos productores que no se presentaron a la ventanilla a actualizarse en el PADE, podrán presentarse a concluir su proceso durante este año 2013 y recibirán el apoyo del ciclo agrícola en operación.

Lo anterior, sujeto a disponibilidad presupuestal.

- b)** La población potencial está compuesta por todos aquellos propietarios y/o productores, personas físicas o morales, con predios registrados en el Directorio del otrora componente PROCAMPO Productivo, que se conformó a partir del Directorio de Productores de Granos Básicos y Oleaginosas levantado por la entonces (SARH) en 1993, que no hayan sido excluidos o instalado un proceso de cancelación y que inicien el proceso de actualización de sus datos y expedientes. Es decir, que tengan integrado y actualizado su Expediente Completo en el Centro de Apoyo al Desarrollo Rural (CADER) que les corresponda, así como que se cuente a nivel central, con los datos de georreferenciación de los predios registrados.

Se entiende como unidad de producción, la superficie elegible de todos los predios registrados en el PROCAMPO Productivo, que el productor explote y para la que solicite el apoyo, ya sea como propietario, como titular de los derechos sobre ellos o en posesión derivada.

...

...

I. ...

...

...

...

II. ...

III. ...

...

IV. ...

1. ...

a) ...

b) ...

2. ...

3. ...

a) ...

b) ...

c) ...

d) ...

e) ...

f) ...

- g) No haya solicitado el apoyo para un predio en tres ciclos agrícolas homólogos de manera continua, en este caso el predio dejará de ser elegible para efectos de este componente.

4. ...

El Formato de Solicitud de Apoyo, el comprobante de reinscripción y el aviso de causa de no reinscripción, los documentos de pago, así como la publicidad y promoción del PROCAMPO Productivo, deberán incluir la leyenda: “Este programa es público, ajeno a cualquier partido político. Queda prohibido el uso para fines distintos a los establecidos en el programa”

Para los efectos de este componente, se tomará como superficie elegible la máxima superficie apoyada por PROCAMPO Productivo en alguno de los ciclos agrícolas, Primavera-Verano 2010 al 2012 y/u Otoño- Invierno 2010/2011 al 2012/2013, hasta un máximo de apoyo por persona física beneficiaria, por ciclo agrícola de hasta \$100,000.00 (cien mil pesos 00/100 M.N.), por Unidad de Producción.

...

5. ...

...

6. ...

V. ...

7. La población que resulte beneficiaria, estará conformada por personas físicas o morales con predios registrados en el PROCAMPO Productivo, a los que se les

haya integrado en el Centro de Atención para el Desarrollo Rural (CADER) que les corresponda su Expediente Único Completo, que hayan concluido exitosamente o estén en proceso de actualización de los datos contenidos en sus expedientes, incluyendo la georreferenciación de los predios, que mantengan el predio en explotación y cumplan la normatividad de este componente.

El Expediente Único Completo debe contener documentos que acrediten: la identidad del productor y/o del propietario, su Clave Única de Registro de Población (CURP), la propiedad o posesión derivada del predio, además de los que demuestren el régimen hídrico y tipo de posesión del predio, conforme a los catálogos de documentos reconocidos por el componente PROCAMPO Productivo; cuando el monto del apoyo solicitado sea superior al monto establecido en la resolución miscelánea fiscal correspondiente, en cumplimiento al artículo 32-D del Código Fiscal de la Federación, deberán presentar la opinión del cumplimiento de obligaciones fiscales expedida por el SAT, misma que tendrá vigencia de tres meses contada a partir del día siguiente en el que sea emitida.

8. Los productores deberán solicitar los apoyos en el CADER que les corresponda o en la ventanilla autorizada, según la ubicación del predio, dentro de las fechas publicadas en el “Calendario de apertura y cierre de ventanillas” y entrega de los apoyos del PROCAMPO Productivo publicado por la Secretaría en su página de Internet www.sagarpa.gob.mx; utilizando para tal efecto los formatos establecidos por la Secretaría, los cuales estarán disponibles en los CADER.

...

Los archivos digitalizados de la documentación que se requiera para integrar el Expediente del predio, deberán apegarse a los criterios que determine la unidad responsable del componente dentro del Procedimiento General Operativo. Para

ello contará con la asistencia de la SAGARPA tanto en sus CADER como DDR y Delegaciones, incluyendo la georreferenciación de los predios.

...

...

VI. ...

9. ...

El productor deberá presentarse a la ventanilla a solicitar el apoyo al CADER correspondiente, cada ciclo agrícola o cuando así le sea requerido por la Secretaría a través de la Unidad Responsable del componente PROCAMPO Productivo.

...

- a) Que se haya concluido de manera exitosa el proceso de actualización de sus datos e integrado éstos, a su Expediente del Directorio del PROCAMPO Productivo. Es decir, que tengan integrado y actualizado su Expediente Completo en el Centro de Apoyo al Desarrollo Rural (CADER) que les corresponda, así como que se cuente a nivel central, con los datos de georreferenciación de los predios registrados.
- b) ...
- c) Que el documento de posesión derivada esté vigente (cuando sea el caso).
- d) En estos casos el apoyo se entregará a través de depósito en cuenta u orden de pago.

- e) De manera transitoria en aquellos casos en que los productores no presenten cuenta bancaria se podrá pagar por cheque nominativo.

...

...

...

...

Estrato I.- ...

...

...

Estrato II.- ...

Estrato III.- ...

...

...

....

- 10. El productor que reciba el apoyo, estará obligado a sembrar cuando menos la superficie elegible registrada, correspondiente al monto que reciba. El incumplimiento a lo antes señalado será motivo de la cancelación del registro

del predio en el directorio del PROCAMPO Productivo, conforme al apartado VIII del presente ordenamiento.

11. La Dirección General sólo reconocerá la cesión de derechos al cobro del apoyo del PROCAMPO Productivo de los productores que cumplan íntegramente con lo señalado en estas reglas de operación, así como con los ordenamientos establecidos en el Procedimiento General Operativo.

...

12. En caso de condiciones climatológicas o de desastre natural, que impidan la siembra de la superficie elegible, se otorgará el apoyo del PROCAMPO Productivo, a los productores, mediante la petición por escrito de la Delegación de la SAGARPA, acompañada del dictamen técnico de la autoridad competente que avale y de fe de las condiciones desfavorables o de desastre natural, que justifiquen la imposibilidad para el establecimiento de la siembra en las áreas afectadas, en estos casos, la DGOEP previo análisis determinará la cuota a aplicar.

VII. ...

13. La operación del PROCAMPO Productivo estará a cargo de la SAGARPA por conducto de la Dirección General y de las Delegaciones, los DDR y los CADER, que se coordinarán con los gobiernos de las entidades federativas. Para lo cual contarán con el concurso de las Direcciones Generales de: Programación Presupuesto y Finanzas y de Tecnologías de la Información y Comunicaciones, dependientes ambas de la Oficialía Mayor de la dependencia. La primera a cargo de los sistemas de dispersión y pago de los apoyos y la segunda de la implementación, funcionalidad, operación y mantenimiento del software, hardware, infraestructura y sistemas informáticos que posibilitan la

implementación dentro de toda la estructura funcional de la SAGARPA, del Procedimiento General Operativo del componente.

...

...

14. ...

...

15.

VIII. ...

16. ...

IX. ...

17. ...

[...]	...	[...]	...	[...]	...
[...]		[...]		[...]	
[...]		[...]		[...]	
		[...]		[...]	

IX –BIS. ...

18. ...

...

...

...

...

...

...

...

...

En caso de que se realice el depósito en la cuenta bancaria del productor registrado en la base de datos del PROCAMPO Productivo, cuyo predio esté en posesión de otro que reclame el apoyo por haber acreditado ser el nuevo productor, previa cuantificación y a solicitud de la Dirección General, el Delegado de la SAGARPA de la circunscripción territorial en que se ubica el predio para el que se efectuó el depósito, llevará a cabo las acciones necesarias para requerir la devolución del mismo. El nuevo productor que acredita el derecho sobre el predio llenará el formato correspondiente para la actualización que corresponda en la base de datos del PROCAMPO Productivo, si cumple con la normatividad se entregará el apoyo, siempre y cuando se haya obtenido la devolución correspondiente del anterior productor del predio.

- 19.** La presentación de la solicitud, por sí misma, no da derecho al cobro del apoyo, sino hasta que se reúnan los requisitos y se cumplan las condiciones que para tal efecto se establecen en el Decreto que regula al Programa de Apoyos

Directos al Campo, denominado PROCAMPO Productivo y en sus Reglas de Operación vigentes.

20. ...

...

...

...

20. ...”

TRANSITORIO

UNICO.- El presente Acuerdo entrará en vigor el día siguiente al de su publicación en el Diario Oficial de la Federación.

Fuente de información:

<http://200.66.72.180/dof/2013/06/11/SAGD061131.pdf>

Prevén producir un millón de toneladas de fertilizante (SAGARPA)

El 26 de mayo de 2013, el Titular de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) impartió la conferencia magistral “Administración Militar para la Seguridad Interior y Defensa Nacional”, en donde expuso un diagnóstico del campo y explicó las políticas públicas para impulsar

al sector agroalimentario como eje de desarrollo económico del país. A continuación se presenta la información.

México podrá producir 1 millón de toneladas de fertilizantes, en una primera etapa, con lo cual iniciará el proceso para sustituir las importaciones de ese importante insumo agrícola y abatir con ello costos de producción, transportación y comercialización en beneficio de los productores del sector agroalimentario nacional, afirmó el secretario de Agricultura.

Destacó que la meta de esta administración es generar el 70% de los fertilizantes que se consumen en el país, toda vez que actualmente se importan alrededor del 95 por ciento.

Explicó que mediante la obtención a precios competitivos de la materia prima necesaria para producirlos en México (gas, amoníaco y urea), se podría reducir hasta en 75% el costo de producción de uno de los principales insumos de la agricultura nacional.

Subrayó que esta línea de acción del Gobierno de la República representa una oportunidad para sumar diversos proyectos de manera integral y lograr la productividad, la competitividad y la sustentabilidad que demanda el campo mexicano, además de disminuir la dependencia de productos importados y fortalecer la seguridad alimentaria.

Con relación al trabajo interinstitucional, manifestó que la SAGARPA desarrolla con personal de las Secretarías de la Defensa Nacional (Sedena) y de Marina (SEMAR) acciones de inspección y vigilancia en materia de peaje de productos agroalimentarios y de control en la actividad pesquera, tanto en carreteras, puntos fronterizos como en mares territoriales.

Subrayó que con la operación de la antena ERMEX, la SAGARPA y la SEDENA comparten información sobre fenómenos meteorológicos y sus afectaciones en zonas urbanas y rurales, a través del manejo y análisis de imágenes satelitales de alta resolución.

Entre los principales retos en el sector, el funcionario de la SAGARPA explicó que para el año 2050 habrá que producir 55% de alimentos adicionales, toda vez que la población mundial ascenderá a 9 mil 150 millones de seres humanos, de acuerdo con previsiones de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO).

En el caso de México, precisó, se incorporarán 25 millones de mexicanos y si no apostamos a la productividad de nuestro sector primario no se cumplirá la meta de producir alimentos suficientes para la futura demanda.

Detalló que en el país hay 22 millones de hectáreas cultivables, superficie que sólo podría aumentarse hasta en 10%, con mucho esfuerzo y con grandes inversiones. Por eso, lo que se busca es producir más con menos, remontar los actuales niveles y lograr reducir las importaciones de alimentos que se consumen en el país, cercanas al 40%, aseveró.

Otro de los desafíos, indicó, es el minifundio en el sector rural, ya que 77% de los productores tienen menos de cinco hectáreas, lo que dificulta a las unidades productivas el acceso al crédito y a las coberturas de seguro, además de mantenerse vulnerables a los riesgos climáticos, sanitarios y de mercado.

Por ello, la nueva visión del Gobierno de la República encabezado por el Presidente Peña, agregó, está enfocada a la transformación del campo mexicano, con nuevos esquemas para transitar de los subsidios a los incentivos a la productividad, además de realizar una reorientación de los programas a través de una reingeniería

organizacional y operativa de la SAGARPA, en aras de realizar la gran reforma estructural del campo.

Acotó que se trabaja en ocho pilares centrales, entre los que destacan la creación de clúster para incorporar a pequeños productores en empresas integradas; la integración de insumos para mejorar la productividad (fertilizantes, agua y semillas mejoradas); el financiamiento competitivo y oportuno, con el relanzamiento de una banca de desarrollo agroalimentaria; y la previsión y manejo de riesgos climáticos y de mercado.

Además, se impulsa la investigación aplicada y la innovación tecnológica; el desarrollo de proyectos estratégicos en cada estado y por región (mapeo productivo); el fortalecimiento de acciones de sanidad, inocuidad y sustentabilidad de los recursos naturales, y el diseño de una planeación estratégica que dé balance a la oferta y la demanda de los productos agroalimentarios, mediante un tablero de control.

Fuente de información:

<http://www.sagarpa.gob.mx/saladeprensa/2012/Paginas/2013B309.aspx>

Puntualizan sobre línea de crédito anunciada por el Korea Eximbank (SAGARPA)

El 11 de junio de 2013, la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) comunicó que Export–Import Bank of Korea (Korea Eximbank) otorgó un crédito a México por 20 mil millones de dólares. El anuncio revelado por la institución financiera de ese país representa la confianza y la certidumbre que los inversionistas ven en México.

La línea de crédito que podría financiar proyectos de infraestructura en México, especialmente en el sector agroalimentario, está sujeta a un proceso de valoración y,

en su caso, aprobación por las autoridades financieras de México, explicó el Coordinador General de Asuntos Internacionales de la SAGARPA.

El funcionario, quien integra la comitiva mexicana en gira por China y Corea del Sur, a la que asisten funcionarios federales y empresarios de México, precisó que ahora corresponde a las autoridades financieras de México evaluar esta línea de crédito.

El funcionario de SAGARPA enfatizó que el anuncio, revelado en el marco de una reunión bilateral del Secretario de la SAGARPA y el Director del Export–Import Bank of Korea representa la confianza y la certidumbre que ven en nuestro país los inversionistas nacionales y extranjeros.

Fuente de información:

<http://www.sagarpa.gob.mx/saladeprensa/2012/Paginas/2013B339.aspx>

Para tener acceso a información relacionada visite:

<http://www.sagarpa.gob.mx/saladeprensa/2012/Paginas/2013B338.aspx>

<http://www.sagarpa.gob.mx/saladeprensa/2012/2013/junio/Documents/2013B336.pdf>

<http://www.sagarpa.gob.mx/saladeprensa/2012/Paginas/2013B337.aspx>

Subsector Pecuario (SAGARPA)

De conformidad con información del Sistema de Información Agropecuaria (SIAP) de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA), durante el primer cuatrimestre de 2013, la producción de leche de bovino y caprino fue de 3 millón 451 mil 205 litros, cantidad que significó un aumento de 0.6% con relación al mismo período del año anterior. Específicamente, la producción de leche de bovino registró un incremento de 0.6% y contribuyó con el 98.6% del total del rubro, mientras que la de caprino disminuyó 0.1% y participó con el 1.4% restante.

Durante el período enero-abril de 2013, la producción total de carne en canal fue de 1 millón 938 mil 153 toneladas, cantidad 1.8% mayor a la observada en el primer

cuatrimestre de 2012. En particular, la producción de carne de aves fue de 921 mil 512 toneladas, lo que representó un incremento de 1.7% respecto a lo reportado en el mismo período del año anterior, y contribuyó con el 47.5% del total del rubro; por su parte, la producción de carne de porcino aumentó 4.3% y la de ovino 2.0%, participando con el 20.6 y 0.9%, en cada caso. Asimismo, la producción de carne de bovino registró un incremento de 0.5%, con una participación de 29.9%. Por el contrario, la producción de carne de caprino reportó una caída de 2.5%, con una participación de 0.7%, y la de guajolote registró una disminución de 4.8% y contribuyó con el 0.3% del total.

Por otro lado, en el primer cuatrimestre de 2013, la producción de huevo para plato aumentó 1.6% y la cera en greña creció 1.7%. Por el contrario, la producción de miel disminuyó 9.9%, y la producción de lana sucia se redujo en 4.0 por ciento.

PRODUCCIÓN PECUARIA
Enero-Abril 2012-2013
-Toneladas-

Concepto	Pronóstico 2013	Enero-Abril		Variación % (b)/(a)	% de Avance
		2012 (a)	2013* (b)		
Leche (miles de litros)	11 084 526	3 430 154	3 451 205	0.6	31.1
Bovino	10 938 001	3 382 142	3 403 260	0.6	31.1
Caprino	146 525	48 012	47 945	-0.1	32.7
Carne en canal	6 054 110	1 903 713	1 938 153	1.8	32.0
Bovino	1 850 847	576 940	579 934	0.5	31.3
Porcino	1 259 602	382 704	399 164	4.3	31.7
Ovino	59 016	17 827	18 188	2.0	30.8
Caprino	41 093	12 942	12 621	-2.5	30.7
Ave ^{1/}	2 823 109	906 229	921 512	1.7	32.6
Guajolote	20 443	7 070	6 734	-4.8	32.9
Huevo para plato	2 517 256	750 617	762 392	1.6	30.3
Miel	62 978	19 785	17 827	-9.9	28.3
Cera en greña	2 138	467	475	1.7	22.2
Lana sucia	5 242	2 263	2 173	-4.0	41.5

Nota: Los totales de leche y carne en canal podrían no coincidir con la suma de las cifras por producto debido a que los decimales están redondeados a enteros.

* Cifras preliminares al 30 de mayo de 2013.

^{1/} Se refiere a pollo, gallina ligera y pesada que ha finalizado su ciclo productivo.

FUENTE: Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP) con información de las Delegaciones de la SAGARPA.

Fuente de información:

http://www.siap.sagarpa.gob.mx/index.php?option=com_wrapper&view=wrapper&Itemid=364

Creación de la Comisión para la Productividad y Competitividad Ganadera Bovinos-Carne (SAGARPA)

El 4 de junio de 2013, la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) informó sobre la creación de la Comisión para la Productividad y Competitividad Ganadera Bovinos-Carne. A continuación se presenta la información.

El Secretario de la SAGARPA anunció la creación de la Comisión para la Productividad y Competitividad Ganadera Bovinos-Carne, que por primera vez integra en un sólo organismo a los eslabones de la cadena de producción bovinos-carne.

La Comisión será presidida y supervisada por la SAGARPA y trabajará de manera unificada en acciones que coadyuven a incrementar la productividad y la competitividad del sector pecuario.

En reunión de trabajo con los integrantes del sector, el Secretario de la SAGARPA señaló que con la participación activa de los integrantes de la Confederación Nacional de Organizaciones Ganaderas (CNOG), la Asociación Mexicana de Engordadores de Ganado Bovino (AMEG) y la Asociación Nacional de Establecimientos Tipo Inspección Federal (ANETIF), se contribuirá a la puesta en marcha de un programa para impulsar la cadena bovinos-carne en los sectores social, privado y de gobierno que permita aumentar la productividad y competitividad sustentable.

En vísperas de una gira de trabajo que en próximos días realizará por China y Corea del Sur, el titular de la SAGARPA instó a los integrantes de esta cadena productiva a reforzar su participación en las acciones puestas en marcha por el Gobierno Federal para la denuncia y detección de aquellos que utilizan el clenbuterol y otros fármacos prohibidos en el sector.

De igual forma, los convocó a entregar, durante este mes, sus propuestas de cambio a los programas que la SAGARPA activará en 2014 para el mejoramiento y buen funcionamiento de la cadena agroalimentaria del país.

Durante el encuentro, celebrado en oficinas de la SAGARPA, el Secretario adelantó la puesta en marcha del Programa “SAGARPA en tu Estado. Con los pies en la tierra”, que posibilitará el encuentro directo entre los servidores públicos de la Secretaría y quienes integran los sectores ganadero, agrícola y pesquero.

Bajo la dirección de las políticas aplicadas por el Presidente de los Estados Unidos Mexicanos, la SAGARPA y sus funcionarios dejarán sus oficinas periódicamente para ir a donde está la problemática, y resolveremos de manera directa e inmediata las dificultades que aquejan al sector, puntualizó.

Con la representación de los productores, ganaderos y engordadores del país, el Presidente de la CNOG, aseguró que este encuentro convocado por el Secretario de la SAGARPA es una “reunión histórica”, acorde con la agenda de trabajo puesta en marcha en el país por el Ejecutivo Federal para lograr acuerdos y consensos; esfuerzo que ya han posicionado a México en los escenarios internacionales, apuntó.

Indicó que entre las funciones de la Comisión para la Productividad y Competitividad destaca la de realizar un diagnóstico nacional para elevar la productividad y competitividad de la cadena de producción bovinos-carne.

Además, dijo, facilitará que las políticas públicas incluyan alternativas de innovación y aplicación tecnológica; formular programas para el desarrollo de proveedores y su capacitación; estudiar mecanismos que mejoren el ingreso de los integrantes de la cadena productiva, y emitir recomendaciones, sugerencias y opiniones sobre el destino y aplicación de los recursos presupuestarios direccionados a incrementar la productividad y la competitividad.

Informó también que entre los temas de la Comisión, se atenderán de manera prioritaria los vinculados con la productividad, el sistema de identificación y trazabilidad efectiva del ganado, el desarrollo de proveedores, asistencia técnica, transferencia de tecnología, financiamiento, garantías y seguros, y el referente a aspectos de infraestructura.

En su turno, el Presidente del Consejo Directivo de la ANETIF destacó que, entre otros temas de coyuntura de la cadena bovinos-carne, está el de la continuidad de los apoyos a la inocuidad y su operatividad.

El Presidente de la AMEG se pronunció por reforzar las medidas para el control efectivo del clembuterol —el cual no se emplea en el país—, debido a los riesgos que implica para el sector productivo pecuario de México.

Abordó también el tema de insumos, en específico el relativo al abasto directo de melaza a ganaderos y engordadores, que debe atenderse como un tema prioritario.

Por los engordadores de ganado, se pronunció por hacer más eficiente la movilización de ganado en el país, toda vez que este proceso debe ajustarse a las nuevas acciones que se realizan con motivo del cambio climático.

Por parte de la SAGARPA participaron en esta reunión el Subsecretario de Desarrollo Rural, el Oficial Mayor, la Abogada General, el Director en Jefe del Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria (SENASICA) y los Coordinadores Generales de Ganadería, y de Enlace Sectorial.

Participaron también los Presidentes de Grupo Viz- SuKarne, de Grupo Gusi, de Santa Cecilia y de Praderas Huasteca.

Además de los Directores Generales de AMEG, y de ANETIF, así como los Directores de GCMA y de Investigación de la CNOG.

Fuente de información:

<http://www.sagarpa.gob.mx/saladeprensa/2012/Paginas/2013B326.aspx>

Establecen el cupo y mecanismo de asignación para importar leche en polvo originaria de Uruguay (SE)

El 23 de mayo de 2013, la Secretaría de Economía (SE) publicó en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el *Acuerdo por el cual se establece el cupo y mecanismo de asignación para importar leche en polvo originaria de la República Oriental del Uruguay*. El cual se presenta a continuación.

Al margen un sello con el Escudo Nacional, que dice: Estados Unidos Mexicanos.-
Secretaría de Economía.

Con fundamento en el Artículo 1 y el Anexo 1 del Protocolo Modificatorio al Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Oriental del Uruguay, firmado en la Ciudad de Santa Cruz de la Sierra, Bolivia, el quince de noviembre de dos mil tres; los artículos 34 fracciones I y XXXI de la *Ley Orgánica de la Administración Pública Federal*; 4° fracción III, 5° fracciones V y X, 6°, 13, 14, 17, 20, 23 y 24 de la *Ley de Comercio Exterior*; 14, 16, 31 y 32 del *Reglamento de la Ley de Comercio Exterior*; 5 fracción XVI del *Reglamento Interior de la Secretaría de Economía*, y

CONSIDERANDO

Que el Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Oriental del Uruguay, fue suscrito entre ambos países el 15 de noviembre de 2003 (el Tratado), aprobado por el Senado de la República el 28 de abril de 2004,

publicado en el Diario Oficial de la Federación el 14 de julio de 2004, y entró en vigor al día siguiente.

Que con el fin, entre otros, de otorgar mayor dinamismo al Tratado y ampliar las oportunidades de exportación para las industrias de ambos países, el 1 de octubre de 2012 México y Uruguay suscribieron el Protocolo Modificatorio al Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Oriental del Uruguay, firmado en la Ciudad de Santa Cruz de la Sierra, Bolivia, el quince de noviembre de dos mil tres (el Protocolo Modificatorio).

Que el Protocolo Modificatorio fue aprobado por el Senado de la República el 18 de diciembre de 2012 según Decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación el 18 de enero de 2013, el cual entró en vigor el 1 de marzo de 2013.

Que en materia de acceso a mercados, México y Uruguay acordaron el establecimiento de un cupo recíproco de leche en polvo libre de arancel, para sustituir el tratamiento arancelario actual establecido en el Tratado que otorgaba 100% de preferencia arancelaria sujeto a permiso previo.

Que siendo México un país deficitario en la producción de leche en polvo, el cupo a que se refiere el presente Acuerdo permitirá a nuestro país abastecerse de este insumo fundamental para la producción de derivados lácteos.

Que corresponde a la Secretaría de Economía conducir las políticas generales de comercio exterior y promover la competitividad de las cadenas productivas.

Que a fin de dar a conocer y promover la utilización del cupo de leche en polvo negociado al amparo del Protocolo Modificatorio y otorgar de manera ágil y expedita los certificados de cupo para la importación de leche en polvo originaria de Uruguay, resulta conveniente establecer el mecanismo de asignación correspondiente, y

Que la medida a que se refiere el presente ordenamiento cuenta con la opinión favorable de la Comisión de Comercio Exterior, se expide el siguiente

ACUERDO

Primero.- Se da a conocer un cupo anual agregado para importar leche en polvo originaria de la República Oriental del Uruguay, libre de arancel, de conformidad con el Artículo 1 y el Anexo 1 del Protocolo Modificatorio al Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Oriental del Uruguay, firmado en la Ciudad de Santa Cruz de la Sierra, Bolivia, el quince de noviembre de dos mil tres, conforme a la siguiente tabla:

Fracción arancelaria	Descripción	Monto del Cupo (Toneladas) ^{1/}
0402.10.01	Leche en polvo o en pastillas.	5 000
0402.21.01	Leche en polvo o en pastillas.	

^{1/} En 2013, el monto del cupo anual inicial se ajustará en la cantidad que corresponda, a partir del mes en que opere su vigencia al 31 de diciembre. A partir de 2014, el período de vigencia del cupo comprenderá del 1 de enero al 31 de diciembre de cada año.

El cupo a que se refiere el presente Punto se incrementará en 500 toneladas anuales, sólo si el monto del año anterior se utilizó en al menos 80%. El cupo dejará de incrementarse una vez que se alcancen las 11 mil toneladas anuales.

Segundo.- Podrán solicitar asignación del cupo de importación del presente Acuerdo:

- a) La persona moral del sector público encargada del programa de abasto social de leche, y

- b) Las personas morales del sector privado, que utilicen leche en polvo como insumo en sus procesos productivos.

Tercero.- Se aplicará al cupo de importación a que se refiere el presente Acuerdo, el mecanismo de asignación directa, conforme a lo siguiente:

- a) En el caso de la persona moral del sector público, se le asignará directamente hasta el 40% del monto anual.
- b) En el caso de las personas morales del sector privado, se aplicará el mecanismo de asignación directa, bajo la modalidad de “Primero en tiempo, primero en derecho”; conforme al siguiente procedimiento:

El monto a expedir será el que resulte menor entre: a) la cantidad solicitada; b) el monto indicado en la factura comercial y el conocimiento de embarque, carta de porte o guía aérea, según sea el caso, y c) el saldo del cupo, y

Para solicitudes de asignaciones subsecuentes se deberá demostrar el ejercicio de por lo menos el 80% de la asignación anterior, adjuntando copia de los pedimentos de importación correspondientes.

Con el propósito de promover la utilización eficiente del cupo, la Secretaría de Economía asignará a partir del 1 de agosto de cada año el monto asignado y no ejercido por la empresa del sector público al 30 de junio de cada año entre los solicitantes señalados en el inciso b) del Punto Segundo del presente Acuerdo, con base en el procedimiento establecido en el inciso b) del presente Punto.

Para efectos del párrafo anterior se considerará la información proporcionada por la Administración General de Aduanas del Servicio de Administración Tributaria al 30 de junio de cada año.

Cuarto.- La Secretaría de Economía a partir del segundo año, con base en la información proporcionada al 31 de diciembre por la Administración General de Aduanas del Servicio de Administración Tributaria, verificará si el monto se utilizó en al menos 80% y si resulta procedente el incremento del cupo para el siguiente año. En caso de proceder, se dará a conocer dentro de los primeros diez días de febrero en la dirección electrónica <http://www.siicex.gob.mx> y se asignará a los solicitantes conforme a lo previsto en el Punto Tercero del presente Acuerdo.

Lo anterior sin perjuicio de que a partir del mes de enero de cada año se realicen las asignaciones que correspondan al siguiente período anual; siendo aplicable lo previsto en el presente Punto hasta que se alcancen las 11 mil toneladas a que se refiere el Punto Primero.

Quinto.- Las personas morales del sector privado, deberán acreditar en la primera solicitud de asignación de cada período anual, que utilizan leche en polvo en sus procesos productivos, mediante la presentación de alguno de los siguientes datos o documentos:

- i. Número de la autorización vigente del Programa de Promoción Sectorial de la industria alimentaria perteneciente a la industria de lácteos y sus derivados a nombre del solicitante;
- ii. Dictamen elaborado por Contador Público Registrado ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en el que certifique que el interesado ha fabricado en el año inmediato anterior, productos que utilizan leche en polvo como insumo;
- iii. Acta de fe de hechos expedida por Fedatario Público en la que se certifique el objeto social de la empresa y que en su proceso productivo utiliza leche en polvo como insumo, o

- iv. Escrito libre bajo protesta de decir verdad, firmado por el Presidente, director general o representante legal de la Cámara o Asociación del ramo o sector en el que opera la persona moral, mediante el cual se acredite su calidad de productor. Dicho escrito deberá certificar el tipo de producto que elabora y que utiliza en su proceso productivo leche en polvo como insumo.

Sexto.- Las solicitudes para la asignación del cupo al que se refiere el presente Acuerdo deberán presentarse en el formato SE-03-011-1 “Solicitud de asignación de cupo” en la Representación Federal de la Secretaría de Economía que corresponda al domicilio del interesado o mediante la Ventanilla Digital Mexicana de Comercio Exterior en la dirección electrónica www.ventanillaunica.gob.mx, adjuntando copia digitalizada, según sea el caso, de cualquiera de los documentos señalados en el Punto Quinto de este Acuerdo.

El plazo para la expedición de los oficios de asignación será de dos días hábiles en el caso de asignaciones realizadas bajo la modalidad de “primero en tiempo, primero en derecho” y de cuatro días hábiles tratándose de asignación directa a través de la Ventanilla Digital Mexicana de Comercio Exterior. En el supuesto en que el trámite se realice a través de la Representación Federal, el plazo será de siete días hábiles; los plazos aquí previstos se contarán a partir del día siguiente de la fecha de presentación de las respectivas solicitudes.

Séptimo.- La vigencia de la “Constancia de asignación de cupo” será conforme a lo siguiente:

- a) Para asignaciones realizadas con base en el inciso a) del Punto Tercero del presente Acuerdo, será a partir de la fecha de expedición al 30 de junio de cada año; y

- b) Para asignaciones realizadas con base en el inciso b) y en el penúltimo párrafo del Punto Tercero del presente Acuerdo, será a partir de la fecha de expedición al 31 de diciembre de cada año.

Octavo.- Una vez expedida la constancia de asignación, el interesado podrá obtener el certificado de cupo correspondiente a través de la Ventanilla Digital Mexicana de Comercio Exterior en la dirección electrónica www.ventanillaunica.gob.mx o a través de la Representación Federal correspondiente la cual expedirá los certificados de cupo que correspondan, previa solicitud en el formato SE-03-013-5 “Solicitud de certificados de cupo (obtenido por asignación directa)”. El interesado deberá adjuntar en ambos casos copia digitalizada de la factura comercial en la que se especifique el monto del producto a importar y copia del conocimiento de embarque, guía aérea o carta de porte, según sea el caso.

No será necesario adjuntar los documentos señalados en el párrafo anterior, en el caso de la asignación a que se refiere el inciso a) del Punto Tercero del presente Acuerdo.

El plazo para la expedición de los certificados será de dos días hábiles en el caso de la expedición a través de la Ventanilla Digital Mexicana de Comercio Exterior y de cinco días hábiles cuando sea a través de la Representación Federal, ambos plazos se contarán a partir del día siguiente de la fecha de presentación de las respectivas solicitudes.

Noveno.- El certificado de cupo es nominativo e intransferible.

Décimo.- La vigencia de los certificados de cupo a que se refiere el presente Acuerdo será conforme a lo siguiente:

- a) Para asignaciones realizadas con base en el inciso a) del Punto Tercero del presente Acuerdo, la vigencia será a partir de la fecha de expedición al 30 de junio de cada año; y
- b) Para asignaciones realizadas con base en el inciso b) y en el penúltimo párrafo del Punto Tercero del presente Acuerdo, la vigencia será a partir de la fecha de expedición al 31 de diciembre de cada año.

Décimo Primero.- Los formatos a que se hace referencia en el presente Acuerdo estarán a disposición de los interesados en las Representaciones Federales de la Secretaría de Economía y en la página de Internet de la Comisión Federal de Mejora Regulatoria www.cofemer.gob.mx, en las siguientes direcciones electrónicas:

- I. Formato SE-03-011-1 “Solicitud de asignación de cupo”.

Para personas morales:

<http://207.248.177.30/tramites/FichaTramite.aspx?val=22156>

- II. Formato SE-03-013-5 “Solicitud de certificados de cupo (obtenido por asignación directa)”.

<http://207.248.177.30/tramites/FichaTramite.aspx?val=22188>

- III. Formato SE-03-013-5 “Solicitud de certificados de cupo (obtenido por asignación directa)” bajo la modalidad de “primero en tiempo primero en derecho”.

<http://207.248.177.30/tramites/FichaTramite.aspx?val=22190>

Décimo Segundo.- Las autorizaciones emitidas al amparo del presente Acuerdo no eximen del cumplimiento de otros requisitos y demás regulaciones y restricciones no arancelarias aplicables a las mercancías en la aduana de despacho.

Décimo Tercero.- Para la aplicación general de los criterios que se mencionan en este Acuerdo, la Dirección General de Comercio Exterior podrá solicitar la opinión de la Dirección General de Industrias Ligeras, de la Secretaría de Economía.

TRANSITORIO

ÚNICO.- El presente Acuerdo entrará en vigor el día de su publicación en el Diario Oficial de la Federación.

Fuente de información:

http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5299890&fecha=23/05/2013

Piden prioridad para acabar con la malnutrición (FAO)

El 4 de junio de 2013, la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) comunicó que al denunciar el costo social y económico de la malnutrición, el Director General de FAO pidió un decidido esfuerzo para erradicar tanto la malnutrición como el hambre en el mundo. En seguida se presentan los detalles del comunicado de prensa y del Resumen Ejecutivo.

A través de comunicación grabada con motivo del lanzamiento de la publicación anual de la FAO *El estado mundial de la agricultura y la alimentación*³ (SOFA 2013, por sus siglas en idioma inglés), el funcionario de FAO aseveró que aunque el mundo

³ <http://www.fao.org/docrep/018/i3300e/i3300e.pdf>

ha registrado un cierto progreso frente al hambre —una de las formas de malnutrición— todavía queda “un largo camino por delante”.

“El mensaje de la FAO es que tenemos que luchar por nada menos que la erradicación del hambre y la malnutrición”, declaró.

El informe, que lleva por título *Sistemas alimentarios para una mejor nutrición*, indica que aunque todavía cerca de 870 millones de personas pasan hambre en el mundo en 2010-2012, son tan solo una parte de los miles de millones de personas cuya salud, bienestar y vida se ven malogradas por la malnutrición.

Existen 2 mil millones de personas que sufren de una o más deficiencias de micronutrientes, mientras que 1 mil 400 millones tienen sobrepeso, de los cuales 500 millones son obesos, según el SOFA. Un 26% de todos los niños menores de cinco años sufren retraso del crecimiento y el 31% sufre de deficiencia de vitamina A.

Inaceptable

El costo de la desnutrición para la economía mundial en pérdida de productividad y gastos de atención sanitaria es “inaceptablemente alto” y podría alcanzar hasta 5% del producto interno bruto (PIB) mundial: 3.5 billones de dólares, equivalentes a 500 dólares (estadounidenses) por persona. Casi la cifra del PIB anual de Alemania, la mayor economía de Europa.

En términos sociales, la desnutrición infantil y materna siguen reduciendo la calidad de vida y la esperanza de vida de millones de personas, mientras que los problemas de salud asociados a la obesidad, —como las enfermedades cardíaca y diabetes—, afectan a millones más.

Para combatir la malnutrición, en SOFA se asevera que una alimentación sana y una buena nutrición debe comenzar con la alimentación y la agricultura. La forma en que cultivamos, criamos, procesamos, transportamos y distribuimos los alimentos influye en lo que comemos, según el informe, señalando que la mejora de los sistemas alimentarios puede hacer que los alimentos sean más asequibles, variados y nutritivos.

Las recomendaciones específicas para actuar incluyen:

- Uso de políticas, inversión e investigación agrícola adecuadas para aumentar la productividad, no sólo de cereales básicos como maíz, arroz y trigo, sino también de legumbres, carne, leche, verduras y frutas, todos ellos ricos en nutrientes.
- Cortar las pérdidas y el desperdicio de alimentos, que en la actualidad ascienden a un tercio de los alimentos producidos para el consumo humano cada año. Eso podría ayudar a que hubiera más alimentos disponibles y asequibles, así como reducir la presión sobre la tierra y otros recursos.
- Mejorar el rendimiento nutricional de las cadenas de suministro, mejorar la disponibilidad y accesibilidad de una amplia diversidad de alimentos. Los sistemas alimentarios correctamente organizados son clave para dietas más diversificadas y saludables.
- Ayudar a los consumidores a tomar buenas decisiones alimentarias para una mejor nutrición a través de la educación, la información y otras acciones.
- Mejorar la calidad nutricional de los alimentos mediante el enriquecimiento y la reformulación.

- Hacer que los sistemas alimentarios estén más atentos a las necesidades de las madres y los niños pequeños. La desnutrición durante los críticos “primeros 1 mil días” desde la concepción puede causar un daño permanente a la salud de las mujeres y trastornos físicos y cognitivos de por vida en los niños.

El papel de las mujeres

Dar a las mujeres un mayor control sobre los recursos y los ingresos beneficia su salud y la de sus hijos, se dice en el informe. Las políticas, intervenciones e inversiones en tecnologías agrícolas que ahorran mano de obra y en infraestructura rural, así como la protección y los servicios sociales también pueden hacer contribuciones importantes a la salud y nutrición de mujeres, sus bebés y niños pequeños.

Los proyectos que han tenido éxito para elevar los niveles de nutrición incluyen un aumento en la producción, comercialización y consumo de verduras y legumbres locales en África Oriental; la promoción de huertos familiares en África Occidental; el fomento de sistemas de producción mixtos ganaderos y agrícolas junto con actividades de generación de ingresos en algunos países de Asia; mejorar genéticamente cultivos básicos como la batata para aumentar su contenido en micronutrientes, así como asociaciones público-privadas para enriquecer productos como el yogur o el aceite para cocinar con nutrientes.

Hacer que los sistemas alimentarios mejoren la nutrición es una tarea compleja que requiere un fuerte compromiso político y liderazgo al más alto nivel, asociaciones de base amplia y enfoques coordinados con otros sectores importantes como salud y educación, según el SOFA.

“Un gran número de actores e instituciones deben trabajar juntos en todos los sectores para reducir más eficazmente la subnutrición, las deficiencias de micronutrientes, el sobrepeso y la obesidad”, se añade.

“La gobernabilidad de los sistemas alimentarios que aporta liderazgo, coordinación eficaz y fomenta la colaboración entre los diversos grupos de interés, es una prioridad”, concluye el documento de la FAO.

El estado mundial de la agricultura y la alimentación 2013: Resumen Ejecutivo

Sistemas alimentarios para una mejor nutrición

La malnutrición en todas sus formas —la desnutrición, las carencias de micronutrientes y el sobrepeso y la obesidad— impone costos económicos y sociales inaceptablemente altos a los países de todos los niveles de ingresos. En el informe sobre *El estado mundial de la agricultura y la alimentación 2013: sistemas alimentarios para una mejor nutrición* se sostiene que para mejorar la nutrición y reducir estos costos debe comenzarse por la alimentación y la agricultura. La función tradicional de la agricultura para la producción de alimentos y la generación de ingresos es fundamental, pero la agricultura y todo el sistema alimentario —desde los insumos y la producción, pasando por la elaboración, el almacenamiento, el transporte y la venta al por menor, hasta el consumo— pueden contribuir en medida mucho mayor a la erradicación de la malnutrición.

La malnutrición impone altos costos a la sociedad

Las estimaciones más recientes de la FAO indican que 868 millones de personas (12.5% de la población mundial) están subnutridas en cuanto al consumo de energía alimentaria; sin embargo, estas cifras representan tan solo una fracción de la carga mundial de la malnutrición. Se calcula que el 26% de los niños del mundo padecen

retraso del crecimiento, 2 mil millones de personas sufren de carencia de micronutrientes (uno o más) y 1 mil 400 millones de personas tienen sobrepeso, de los cuales 500 millones son obesos. La mayoría de los países están lastrados por múltiples tipos de malnutrición, que pueden coexistir dentro de un mismo país, familia o individuo.

El costo social de la malnutrición, medido por los años de vida perdidos —por muerte prematura o discapacidad— a causa de la malnutrición infantil y materna y del sobrepeso y la obesidad, es muy alto. Aparte del costo social, el costo para la economía mundial causado por la malnutrición, como resultado de la pérdida de productividad y los gastos directos de atención sanitaria, podría representar hasta 5% del producto interno bruto (PIB) mundial, equivalente a 3.5 billones de dólares al año o 500 dólares por persona. Se calcula que los costos de la desnutrición y las carencias de micronutrientes representan entre 2 y 3% del PIB mundial, lo que equivale a 1.4 - 2.1 billones de dólares por año. Aunque no se dispone de estimaciones globales de los costos económicos del sobrepeso y la obesidad, se calcula que el costo acumulativo de todas las enfermedades no transmisibles —en relación con las cuales el sobrepeso y la obesidad están entre los principales factores de riesgo— ascendió a alrededor de 1.4 billones de dólares en 2010.

La malnutrición infantil y materna —en particular la insuficiencia ponderal infantil, las carencias de micronutrientes y las prácticas inadecuadas de lactancia materna— imponen la mayor carga sanitaria, con diferencia, relacionada con la nutrición a escala mundial, ya que ocasiona casi el doble de los costos sociales del sobrepeso y la obesidad entre los adultos. Si bien la carga social debida a la malnutrición infantil y materna ha disminuido casi a la mitad durante los dos últimos decenios, mientras que la debida al sobrepeso y la obesidad casi se ha duplicado, la primera sigue siendo, con mucho, el mayor problema, especialmente en los países de bajos ingresos. La desnutrición y las carencias de micronutrientes deben por lo tanto seguir siendo la

máxima prioridad de la comunidad mundial en materia de nutrición en el futuro inmediato. El desafío para los responsables de las políticas es hallar la forma de afrontar estos problemas y, al mismo tiempo, evitar o invertir la aparición del sobrepeso y la obesidad. Se trata de un desafío importante, pero los beneficios son altos: invertir en la reducción de las carencias de micronutrientes, por ejemplo, tendría como resultado una mejora de la salud, una reducción de las muertes infantiles y un aumento de los ingresos futuros, con una relación costo-beneficio de casi 1 a 13.

Para hacer frente a la malnutrición son precisas medidas integradas en distintos sectores

Las causas inmediatas de la malnutrición son complejas y multidimensionales. Entre ellas figuran la insuficiente disponibilidad de alimentos inocuos, variados y nutritivos, o el insuficiente acceso a ellos; la falta de acceso a agua salubre, saneamiento y atención sanitaria; y formas de alimentación infantil y dietas de los adultos inapropiadas. Las causas fundamentales de la malnutrición son incluso más complejas y abarcan el entorno económico, social, político, cultural y físico más amplio. Para hacer frente a la malnutrición, por lo tanto, son precisas medidas integradas e intervenciones complementarias en la agricultura y el sistema alimentario en general, la sanidad pública y la educación, así como en ámbitos de políticas más amplios. Dado que las intervenciones necesarias interesan los ámbitos de competencia de varias instituciones gubernamentales, se requiere un apoyo político de alto nivel para fomentar la coordinación necesaria entre los diferentes sectores.

Una mejor nutrición depende de cada uno de los aspectos del sistema alimentario

Los sistemas alimentarios abarcan a todas las personas, instituciones y procesos mediante los cuales se producen, elaboran y llevan hasta el consumidor los productos agrícolas. También incluyen a los funcionarios públicos, las organizaciones de la sociedad civil, los investigadores y los profesionales del desarrollo que formulan las

políticas, reglamentos, programas y proyectos que conforman la alimentación y la agricultura.

Todos los aspectos del sistema alimentario influyen en la disponibilidad y accesibilidad de alimentos variados y nutritivos y, por lo tanto, la capacidad de los consumidores de elegir dietas saludables. Pero los vínculos entre el sistema alimentario y los resultados nutricionales son a menudo indirectos, mediados a través de los ingresos, los precios, los conocimientos y otros factores. Lo que es más, las políticas relativas a los sistemas alimentarios y las intervenciones en éstos rara vez tienen como principal objetivo la nutrición, por lo que sus efectos pueden ser difíciles de identificar y a veces los investigadores concluyen que las intervenciones en el sistema alimentario son ineficaces en la reducción de la malnutrición. En cambio, intervenciones médicas tales como los suplementos vitamínicos pueden servir para afrontar carencias de nutrientes específicos y sus efectos son más fáciles de observar, pero no pueden sustituir plenamente las ventajas nutricionales más amplias ofrecidas por un sistema alimentario que funcione bien. Todos los aspectos del sistema alimentario deben coordinarse para respaldar una buena nutrición; por consiguiente, no es probable que una intervención única aislada tenga un efecto significativo en un sistema tan complejo. Las intervenciones que consideran los sistemas alimentarios en su conjunto presentan una mayor probabilidad de arrojar resultados nutricionales positivos.

La transición de la nutrición es impulsada por la transformación de los sistemas alimentarios

El desarrollo económico y social conduce a la transformación gradual de la agricultura, caracterizada por una productividad cada vez mayor de la mano de obra, una disminución del porcentaje de la población que trabaja en la agricultura y una urbanización creciente. Nuevos modos de transporte, ocio, empleo y trabajo en el hogar hacen que la gente lleve estilos de vida más sedentarios y demande alimentos

más convenientes. Estos cambios en las pautas de actividad y los modelos dietéticos forman parte de una “transición de la nutrición” en la cual los hogares y los países pueden enfrentarse al nuevo desafío del sobrepeso, la obesidad y las enfermedades no transmisibles y al mismo tiempo seguir estando afectados por la desnutrición y las carencias de micronutrientes. Habida cuenta de la complejidad y la naturaleza rápidamente cambiante de la situación tocante a la malnutrición y los sistemas alimentarios en los diferentes países, las políticas y las medidas que se adopten deben ser específicas a cada contexto.

El crecimiento de la productividad agrícola contribuye a la nutrición, pero debe hacerlo aún más

El crecimiento de la productividad agrícola contribuye a una mejor nutrición a través del aumento de los ingresos —especialmente en países en los que el sector representa una gran proporción de la economía y el empleo— y la reducción del costo de los alimentos para todos los consumidores. No obstante, es importante tener en cuenta que el efecto del crecimiento de la productividad agrícola es lento y puede no ser suficiente para causar una rápida reducción de la malnutrición.

Mantener el ritmo del crecimiento de la productividad agrícola seguirá siendo crucial en las próximas décadas, ya que la producción de alimentos básicos (de primera necesidad) deberá aumentar 60% para satisfacer el crecimiento de la demanda esperado. Aparte de los alimentos básicos, las dietas saludables son variadas, contienen una combinación equilibrada y adecuada de energía, grasa y proteína, así como micronutrientes. Las prioridades en materia de investigación y desarrollo agrícola deben incluir la dimensión de la nutrición, con una mayor atención a alimentos ricos en nutrientes como frutas, hortalizas, legumbres y alimentos de origen animal. Debe ponerse mayor empeño en intervenciones encaminadas a diversificar la producción de los pequeños agricultores, tales como sistemas de agricultura integrada. Los esfuerzos para aumentar el contenido de micronutrientes de los alimentos básicos

directamente a través del bioenriquecimiento son especialmente prometedores. Las intervenciones en la agricultura son en general más eficaces cuando se combinan con educación sobre nutrición y se aplican tomando en consideración los papeles asignados en función del género.

Las cadenas de suministro presentan riesgos y oportunidades para una mejor nutrición

Los sistemas alimentarios tradicionales y modernos coexisten y evolucionan a medida que las economías crecen y la urbanización aumenta. Las cadenas de suministro modernas entrañan la integración vertical del almacenamiento, la distribución y la venta al por menor y ofrecen aumentos de eficiencia que pueden tener como resultado precios más bajos para los consumidores e ingresos más altos para los agricultores. Normalmente tratan en una gran variedad de alimentos nutritivos durante todo el año, pero también venden alimentos envasados más elaborados, que pueden contribuir al sobrepeso y la obesidad si se consumen en exceso. La elaboración y distribución modernas de alimentos también ofrecen nuevas oportunidades para el uso de alimentos enriquecidos, que pueden hacer una importante contribución a la nutrición.

INTERVENCIONES EN LOS SISTEMAS ALIMENTARIOS PARA UNA MEJOR NUTRICIÓN

Entorno de políticas y prioridades de desarrollo		
Elementos de los sistemas alimentarios	Oportunidades relativas a la nutrición	Instrumentos normativos
Producción “hasta la puerta de la granja” (I & D, insumos, producción, gestión de las granjas)	<ul style="list-style-type: none"> • Intensificación sostenible de la producción • Sistemas de producción, prácticas agronómicas y cultivos pro nutrición <ul style="list-style-type: none"> — <i>Fertilizantes para aumentar los micronutrientes.</i> — <i>Cultivos bioenriquecidos.</i> — <i>Sistemas integrados de producción agrícola, pesquera y forestal.</i> — <i>Diversificación agropecuaria.</i> • Estabilidad para la seguridad alimentaria y la nutrición <ul style="list-style-type: none"> — <i>Reservas y almacenamiento de granos.</i> — <i>Seguros de cultivos y ganado.</i> • Educación sobre nutrición <ul style="list-style-type: none"> — <i>Huertos en las escuelas y los hogares.</i> • Almacenamiento en la granja que reserve los nutrientes. 	<ul style="list-style-type: none"> • Políticas agrícolas y alimentarias para promover la disponibilidad, asequibilidad, diversidad y calidad. • Investigación agrícola sobre cultivos, ganado y sistemas de producción orientada a la nutrición. • Promoción de huertos en las escuelas y los hogares.
Cadena de suministro poscosecha: “de la puerta de la granja a la tienda” (comercialización, almacenamiento, comercio, elaboración, venta al por menor)	<ul style="list-style-type: none"> • Elaboración, envasado, transporte y almacenamiento que preserven los nutrientes. • Reducción del desperdicio y aumento de la eficiencia técnica y económica. • Enriquecimiento de los alimentos • Reformulación para una mejor nutrición (por ejemplo, eliminación de las grasas trans). • Inocuidad alimentaria. 	<ul style="list-style-type: none"> • Regulación y fiscalidad para promover la eficiencia, la inocuidad, la calidad y la diversidad. • Investigación y promoción de la innovación en la formulación, la elaboración y el transporte de productos.
Consumidores (publicidad, etiquetado, educación, redes de seguridad)	<ul style="list-style-type: none"> • Información sobre nutrición y declaración de propiedades saludables. • Etiquetado de los productos. • Educación del consumidor. • Protección social en favor de la seguridad alimentaria y la nutrición. <ul style="list-style-type: none"> – Subvenciones y programas de asistencia alimentaria generales – Asistencia alimentaria específica (prenatal, niños, ancianos, etcétera). 	<ul style="list-style-type: none"> • Programas de asistencia alimentaria. • Incentivos de precios de los alimentos. • Reglamentos sobre nutrición. • Educación sobre nutrición y campañas de información.
Alimentos disponibles, accesibles, variados y nutritivos		
Salud, inocuidad alimentaria, educación, saneamiento e infraestructura		

Entorno económico, social, cultural y físico

Papeles de género y sostenibilidad medioambiental

FUENTE: FAO.

Aunque los supermercados se están difundiendo rápidamente en los países de bajos ingresos, la mayoría de los consumidores más pobres de zonas rurales y urbanas

siguen comprando la mayoría de sus alimentos a través de redes tradicionales de distribución alimentaria. Estos puntos de venta tradicionales son el principal canal de distribución de alimentos ricos en nutrientes como frutas, hortalizas y productos pecuarios, aunque cada vez tratan más en alimentos elaborados y envasados. El uso de puntos de venta al por menor tradicionales para distribuir alimentos enriquecidos, tales como sal yodada, es otra estrategia de eficacia probada para mejorar los resultados nutricionales.

El mejoramiento de los servicios de saneamiento, la manipulación de los alimentos y las tecnologías de almacenamiento en los sistemas alimentarios tradicionales podría potenciar la eficiencia y mejorar la inocuidad y la calidad nutricional de los alimentos. Reducir las pérdidas y el desperdicio de alimentos y nutrientes en los sistemas alimentarios en su totalidad podría contribuir de modo importante a una mejor nutrición y aliviar la presión sobre los recursos productivos.

Las elecciones de los consumidores determinan los resultados nutricionales y la sostenibilidad

Conseguir que los sistemas fomenten la mejora de la nutrición de manera que haya alimentos disponibles, accesibles, variados y nutritivos es clave, pero también lo es la necesidad de ayudar a los consumidores a hacer elecciones dietéticas saludables. La promoción de un cambio de comportamiento por medio de la educación sobre nutrición y campañas de información en el contexto de un entorno favorable que aborde también la higiene en el hogar y alimentos complementarios adecuados ha demostrado ser eficaz. Incluso en lugares donde la desnutrición y las carencias de micronutrientes persisten como los principales problemas, es necesario un enfoque orientado hacia el futuro que permita impedir un aumento del sobrepeso y la obesidad, sobre todo a largo plazo. El cambio del comportamiento también puede reducir el desperdicio y contribuir a la utilización sostenible de los recursos.

Entorno institucional y de políticas en materia de nutrición

Se han hecho progresos: en algunos países la malnutrición se ha reducido significativamente en las últimas décadas. Pero los progresos han sido desiguales y es indispensable hacer un mejor uso del sistema alimentario para mejorar la nutrición. La complejidad de la malnutrición y sus causas subyacentes significa que un enfoque multisectorial y que abarque a las múltiples partes interesadas será el más eficaz.

Este planteamiento exige una mejor gobernabilidad, basada en datos sólidos, una visión común y liderazgo político para poder planear, coordinar y promover eficazmente la necesaria colaboración entre los distintos sectores y dentro de ellos.

Principales mensajes del informe

- La malnutrición en todas sus formas impone a la sociedad costos humanos y económicos inaceptablemente altos. Los costos asociados con la desnutrición y las carencias de micronutrientes son más altos que los relacionados con el sobrepeso y la obesidad, aunque estos últimos están aumentando rápidamente, incluso en países de ingresos bajos y medianos.
- Para hacer frente a la malnutrición es preciso un enfoque multisectorial que incluya intervenciones complementarias en los sistemas alimentarios, la sanidad pública y la educación. Este enfoque también facilita la consecución de múltiples objetivos, tales como una mejor nutrición, la igualdad entre los sexos y la sostenibilidad ambiental.
- En el marco de un enfoque multisectorial, los sistemas alimentarios ofrecen muchas oportunidades para realizar intervenciones que conduzcan al mejoramiento de las dietas y a una mejor nutrición. Algunas de estas intervenciones tienen el propósito principal de mejorar la nutrición. Otras

intervenciones en los sistemas alimentarios, y en el entorno económico, social o político general, pueden afectar a la nutrición, aunque éste no sea su principal objetivo.

- La producción agrícola y el crecimiento de la productividad siguen siendo esenciales para una mejor nutrición, pero se puede hacer mucho más. La investigación agrícola debe seguir mejorando la productividad, al tiempo que se presta más atención a alimentos ricos en nutrientes como las frutas, las hortalizas, las legumbres y los productos de origen animal, y a sistemas de producción más sostenibles. Las intervenciones relacionadas con la producción son más eficaces cuando tienen en cuenta los papeles asignados en función del género y se combinan con la educación sobre nutrición.
- Tanto las cadenas de suministro tradicionales como las modernas presentan riesgos y oportunidades para lograr una mejor nutrición y sistemas alimentarios más sostenibles. Las mejoras en las cadenas de suministro tradicionales pueden ayudar a reducir las pérdidas, disminuir los precios y aumentar la diversidad de elección para los hogares de menores ingresos. El crecimiento de la venta al por menor y la elaboración de alimentos modernos puede facilitar el uso del enriquecimiento para combatir la malnutrición, pero el aumento de la disponibilidad de productos con un alto grado de elaboración y envasados puede contribuir al sobrepeso y la obesidad.
- En última instancia, los consumidores determinan lo que comen y, por lo tanto, lo que el sistema alimentario produce. Pero los gobiernos, las organizaciones internacionales, el sector privado y la sociedad civil pueden ayudar a los consumidores a tomar decisiones más saludables, reducir el desperdicio y contribuir al uso sostenible de los recursos proporcionando información clara y precisa y garantizando el acceso a alimentos nutritivos y variados.

- Es necesaria una mejor gobernabilidad —facilitada por apoyo político de alto nivel— de los sistemas alimentarios en todos los niveles para construir una visión común, respaldar políticas basadas en datos fehacientes y promover una coordinación y colaboración efectivas a través de medidas multisectoriales.

Fuente de información:

<http://www.fao.org/news/story/es/item/177224/icode/>

<http://www.fao.org/docrep/018/i3301s/i3301s.pdf>

SECTOR SECUNDARIO

Instalación del Comité Nacional de Productividad (Presidencia de la República)

El 27 de mayo de 2013, la Presidencia de la República informó sobre la *Instalación del Comité Nacional de Productividad*. A continuación se presenta la intervención del Presidente de los Estados Unidos Mexicanos.

“Señoras y señores:

Muy buenos días.

Muy buenas tardes a todas y a todos ustedes.

Quiero saludar a todos los representantes de los sectores productivos de nuestro país.

A dirigentes de organizaciones sindicales, de organizaciones campesinas.

A dirigentes de organismos empresariales de nuestro país.

A directores y rectores de instituciones académicas que están aquí presentes, particularmente al rector de nuestra máxima casa de estudios.

Saludar a titulares de los organismos autónomos del Estado mexicano.

A Legisladores que participan y presiden comisiones vinculadas a este esfuerzo que el Gobierno y que todos los poderes estamos desplegando por la productividad.

Y saludar a todas y a todos ustedes, quienes representan, insisto, a los sectores productivos de nuestro país, y que participan en este evento que tiene especial significación, que es la instalación del Comité Nacional de Productividad.

Que lo hacemos atendiendo a un mandato expreso de la nueva Ley Federal del Trabajo, pero que para este Gobierno no es sólo cumplir con una disposición legal más. Se trata, en estricto sentido en este esfuerzo, de realmente generar una sinergia y una capacidad de quienes están aquí presentes y de toda la representación que ustedes hacen, para que realmente podamos definir líneas de actuación consistentes, permanentes, que permitan que nuestro país tenga una mayor productividad.

Como aquí se ha expresado, elevar y democratizar la productividad son condiciones elementales para lograr el México próspero e incluyente que nos hemos propuesto para los siguientes años, para que México tenga esta condición.

Por eso en los últimos meses ustedes, de manera consistente, me han escuchado hablar insistentemente sobre productividad, y lo vamos a seguir haciendo en el Gobierno de la República, no sólo porque queramos hablar del tema, sino porque queremos ocuparnos y, realmente, insisto, convocar a todos los ámbitos productivos de nuestro país a que sean parte de esta tarea y de este objetivo claramente señalado, no sólo en esta disposición legal, sino en una convicción que tiene el Gobierno de la República, de una condición fundamental, para que México alcance mayores condiciones de prosperidad, de competitividad y, sobre todo, de detonar, como lo he señalado, también de manera insistente, todo el potencial que tiene nuestro país.

Tenemos que lograr que todos los mexicanos conozcan y hagan suyo este concepto. Que lo practiquen todos los días y que tomen decisiones en base a ello.

Qué es, entonces, la productividad.

Aquí se ha explicado, yo creo que ampliamente por quienes me han antecedido en el uso de la palabra, los dos funcionarios integrantes del Gabinete del Gobierno de la República y quienes habrán de coordinar: la Secretaría de Hacienda como coordinadora, y la Secretaría del Trabajo como Secretaría Técnica.

Precisamente, han explicado, con toda claridad, una y otra vez, en este espacio y en otros que hemos tenido, cuál es el concepto de productividad.

De acuerdo con la Ley Federal del Trabajo es el resultado de optimizar los factores humanos, materiales, financieros, tecnológicos y organizacionales, que concurren en la elaboración de bienes o de prestación de servicios. Es decir, la productividad es la eficiencia con la que un país, una industria o una empresa utiliza sus recursos para producir.

Ser más productivos no significa trabajar más. Significa trabajar mejor. Es trabajar con mayor inteligencia. Es hacer más con los recursos que se tiene. Un trabajador más productivo no necesariamente es el que trabaja más horas. Es el que obtiene mejores resultados y, en consecuencia, va a ganar más por su trabajo.

La productividad define la capacidad de crecimiento de una economía.

Si aumenta la productividad, también aumenta el dinamismo económico y los salarios reales, que ese, más bien, es el objetivo central de la política económica de esta convocatoria que hoy hemos realizado para la instalación de este Comité Nacional de Productividad.

Es, precisamente, asegurar que en los próximos años nuestra economía crezca de manera sostenida, sustentable, pero lo más importante: que esto se traduzca en mayores ingresos para las familias mexicanas, para cada trabajador.

Y no precisamente porque dedique más horas a trabajar, sino porque el espacio, el entorno donde se desenvuelva, sea en el ámbito privado, sea en el ámbito público, pero especialmente sea trabajando para una empresa o haciendo o teniendo un negocio propio, las condiciones con las que despliegue su trabajo le permitan ganar más por su actividad.

Lo mismo para que el pequeño o mediano empresario que puede tener desde una miscelánea, una tienda donde expendan cualquier producto, una tortillería que fue un ejemplo que se puso en el Foro sobre Productividad, el México próspero.

Cualquier negocio pequeño, mediano o grande, las condiciones con las que realice ese trabajo, teniendo acceso al crédito, al uso de nuevas tecnologías, de nuevas capacidades para producir, el estar siendo sujeto a una constante capacitación para optimizar el tiempo que dedica y volverse más productivo, eso a final de cuentas va a permitir que cada trabajador, insisto, no importando en el ámbito donde despliegue su actividad, tenga un mejor ingreso.

Y esto va a ocurrir en el transcurso del tiempo, a partir de que de manera consistente estemos aplicando distintas acciones, distintas políticas que estén permitiendo lograr que todo México sea más productivo.

Cuando crece la productividad podemos afirmar, de manera categórica, disminuye la pobreza, las ineficiencias e, incluso, el impacto de la actividad económica, también se ve reflejado en el respeto al entorno y medio ambiente.

Cuando, además, se democratiza la productividad, se potencia el desarrollo regional y se reduce la desigualdad.

Vayamos a los hechos. El débil crecimiento que ha tenido México en los últimos años se puede explicar en buena medida por la evolución de esta variable.

Después de una expansión considerable que México tuviera en los años 50, entre 1950 y 1980, la productividad desde entonces ha venido cayendo en las últimas tres décadas. Y, con ello, la posibilidad de elevar la calidad de vida de las familias mexicanas.

Como ya lo he señalado en distintos foros, vale la pena recordarlo. Si en los últimos 50 años nuestro país hubiera tenido y éste es el caso hipotético de lo que no podemos permitirnos a partir de la condición en la que hoy nos encontramos, pero que sirva de inspiración recoger nuestra experiencia última y lo que no deseamos se mantenga y por eso queremos cambiarlo.

Si en los últimos años los índices de productividad hubiesen sido similares a los que ha tenido Corea, nuestro Producto Interno Bruto, es decir, nuestra capacidad de generar riqueza, por la generación de productos y de servicios, sería cuatro veces mayor a la que hoy tenemos.

Y el número, y éste es el dato más importante, el número de mexicanos en pobreza sería 86% menor. Éste es un dato para tenerlo ahí, para encontrar en ello respuesta por qué no hemos logrado, no obstante, tener una condición macroeconómica sólida. El que estemos teniendo crecimiento, pero no a tasas mayores, por qué no hemos logrado revertir de manera real y no sólo con paliativos, la pobreza de nuestro país.

La respuesta es muy simple. Porque no hemos sido suficientemente productivos, porque esta variable, la forma de medir la productividad en los últimos 30 años, ha decrecido.

Y hoy nos proponemos, precisamente esa fue una de las consideraciones del Legislador, de quienes participaron en la elaboración de la nueva legislación del trabajo fue realmente lograr revertir esta condición para volvernos más productivos.

Por estas razones, incrementar la productividad de México debe ser un reto, pero, también, una responsabilidad compartida por todos los actores de la sociedad.

Es imprescindible que incorporemos nuevas tecnologías, que innovemos en nuestros procesos productivos, que le demos un uso más rentable a los recursos y que incentivemos la creación de empresas más eficientes.

Y esto no es fácil, pero aquí hay algo muy claro: sí es posible lograrlo. Ya se ha logrado en algunas regiones del país y en ciertos sectores económicos.

Estados o entidades que han sido más productivos, que han logrado tener un mejor crecimiento, y la enorme asimetría que hay entre estos estados y quienes se han rezagado, quienes son menos productivos.

Y lo más destacado de ello como, insisto, es el objetivo central de lo que queremos lograr, se aprecia la condición de pobreza en unos y en otros. Y lo que buscamos, al democratizar la productividad, es que todo el país se beneficie de las políticas particulares, focalizadas, que habremos de impulsar, precisamente para que en todo México haya mayor productividad.

Eso significa llevar a todas las regiones del país, a todos los sectores y a todos los grupos de población, el impacto de las políticas que estemos instrumentando para que México sea más productivo.

Lo que queremos lograr en los próximos años es que los agricultores del país cuenten con la infraestructura y las tecnologías adecuadas para desarrollar y para producir sus tierras, como lo hacen hoy, ya, otras entidades del país, donde los productores del campo se han vuelto más productivos. Es, quizá, el caso de entidades como Sinaloa, como Veracruz, como Nayarit, que aún tienen gran horizonte. Pero éstas, ahí hay mayor productividad que en otros estados, en esta materia en particular, que es la producción agroalimentaria.

Queremos que los trabajadores en todo México tengan oportunidades de capacitación y adiestramiento como las que ofrecen ya algunas empresas.

Se trata de que los emprendedores y empresarios tengan acceso a crédito y a procesos de innovación para que puedan agregar más valor a sus productos o a sus servicios.

En suma. Democratizar la productividad significa abrir espacios y oportunidades para que todos los mexicanos puedan elevar su ingreso real.

Democratizar la productividad permitirá hacer realidad una sociedad más justa, equitativa e incluyente, con una amplia y consolidada clase media.

Este día estamos dando un paso importante en esa dirección, hacia ese México más próspero y más productivo que todos anhelamos.

Como órgano consultivo y auxiliar del Ejecutivo Federal y de la planta productiva, el Comité Nacional de Productividad será un factor determinante para llevar a nuestro país al lugar que queremos debe de estar.

A partir de hoy, elevar y democratizar la productividad será una responsabilidad compartida del Gobierno de la República, trabajadores, instituciones académicas, sindicatos y patrones.

Por ello, quiero expresar mi mayor reconocimiento a los distinguidos mexicanos que se suman a este importante esfuerzo de transformación nacional.

Este Comité, que surge de la reciente Reforma Laboral, tendrá, entre otras, las siguientes facultades:

Realizar el diagnóstico nacional de los requerimientos necesarios para elevar la productividad y competitividad en cada sector y rama de la producción.

Sugerir alternativas tecnológicas y de organización del trabajo.

Y formular recomendaciones de planes y programas de capacitación y adiestramiento.

Estudiar mecanismos y nuevas formas de remuneración que vinculen el ingreso de los trabajadores a la productividad.

E igualmente, habrá de emitir opinión sobre el destino y aplicación de recursos presupuestales, orientados a incrementar la productividad.

Estoy seguro de que quienes hoy asumen esta encomienda habrán de ejercer estas facultades con absoluta responsabilidad y compromiso con México.

Así es como asumimos el reto de la productividad en el Gobierno de la República. Y ejemplo de ello es el Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018, que establece la democratización de la productividad como uno de los tres ejes transversales.

Esto se traducirá en que cada política y cada decisión del Gobierno, independientemente de la Secretaría a la que corresponda, deberá tomar en cuenta el impulso a la productividad.

Adicionalmente, pondremos en marcha un programa especial para democratizar la productividad, que partirá de las recomendaciones y aportaciones que ustedes aquí realicen.

Igualmente, las propias reformas transformadoras que se están concretando, en el marco del Pacto por México, permitirán impulsar la productividad y el crecimiento económico de nuestro país.

Éstas nos conducirán a una educación de mejor calidad, a una mayor competencia, en insumos básicos, a mejores telecomunicaciones, así como a un sistema financiero más participativo en el desarrollo de las empresas.

Multiplicar estos esfuerzos en favor de la productividad requiere de otras transformaciones profundas. Son necesarias reformas para contar con energía suficiente y accesible, así como a un sistema tributario sólido y sencillo.

Todas estas acciones forman parte de una misma visión: Incrementar la productividad para mejorar la calidad de vida de las familias mexicanas.

Señoras y señores:

Elevar y democratizar la productividad es un doble reto que nos debe comprometer a todos: a gobiernos, trabajadores, empresarios, académicos y sociedad en su conjunto. Y la fórmula es muy sencilla: a mayor productividad mayor prosperidad; y esto aplica para un individuo, para una empresa o para toda una Nación.

Elevar la productividad puede llegar a ser tan complejo como innovar tecnologías o rediseñar una planta industrial; pero, también, tan sencillo como contar con espacios laborales adecuados, seguros y óptimos, para el buen rendimiento de los trabajadores.

Son múltiples las formas de elevar y democratizar la productividad. Cada empresa, cada sector o rama económica y cada entidad federativa tienen necesidades particulares.

Con la orientación y el trabajo de este Comité habremos de detectar estos requerimientos, así como diseñar los programas y acciones específicas para darle solución.

Aprovechemos esta oportunidad para construir un gran acuerdo nacional en favor de la productividad.

Convoco a todos los sectores del país a que, juntos, asumamos este reto.

Yo quiero felicitar a quienes me antecedieron en el uso de la palabra, a quienes representan a los sectores productivos de nuestro país, porque hay algo digno de destacar de todas sus participaciones e intervenciones.

Hubo una gran coincidencia y una gran sincronía o, más bien, una gran disposición para establecer una sinergia y sincronía en el trabajo que estemos desplegando para asegurar que México sea más productivo y, en consecuencia, más próspero y los ingresos de las familias mexicanas sean mayores.

Con más productividad, haremos que nuestro país alcance todo su potencial y compita con éxito en esta era global en la que nos encontramos.

Con más productividad, yo estoy seguro que vamos a mover, pero lo más importante, estaremos transformando a México y, a partir de ahí, estaremos transformando la realidad en la que viven millones de familias mexicanas para ser más prósperas, para tener mejores ingresos y para lograr que su ingreso les alcance para más.

Éste es el objetivo central, en el que con esta sinergia y con la participación de todas y todos ustedes, estaremos logrando en beneficio de nuestro país.

Muchas gracias.”

Fuente de información:

<http://www.presidencia.gob.mx/articulos-prensa/instalacion-del-comite-nacional-de-productividad/>

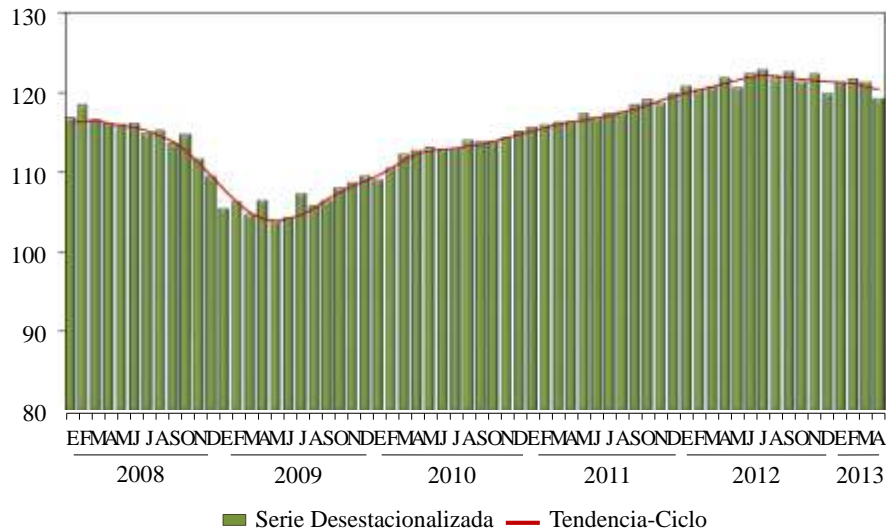
Actividad Industrial en México, durante Abril de 2013 (INEGI)

El 11 de junio de 2013, el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) dio a conocer la *Información Oportuna sobre la Actividad Industrial en México durante Abril de 2013*, a continuación se presenta la información.

Actividad Industrial Total

Con base en cifras desestacionalizadas, la Actividad Industrial en México (Minería; Electricidad, Agua y suministro de Gas por ductos al consumidor final; Construcción, y las Industrias Manufactureras) retrocedió 1.67% durante abril de este año respecto al mes inmediato anterior.

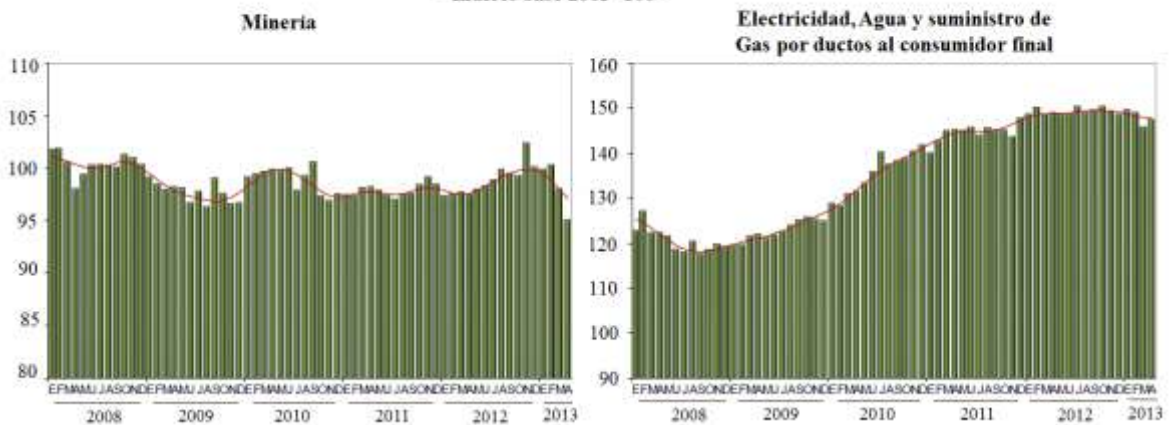
CIFRAS DESESTACIONALIZADAS Y TENDENCIA-CICLO DE LA ACTIVIDAD INDUSTRIAL AL MES DE ABRIL DE 2013
-Índice base 2003=100-

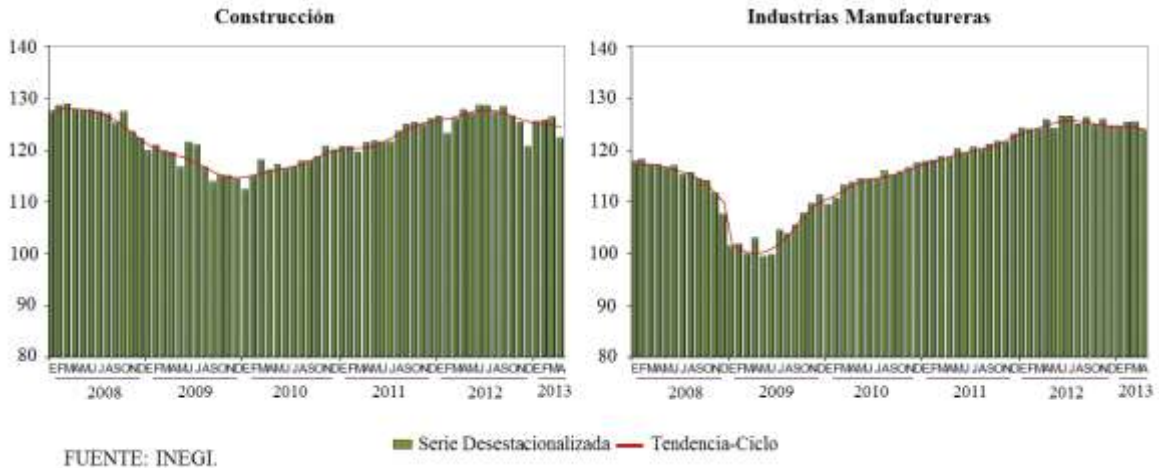


FUENTE: INEGI.

Por sector de actividad económica, la Construcción se redujo 3.13%; la Minería disminuyó 2.91%, y las Industrias Manufactureras bajaron en 1.16%; mientras que la Electricidad, agua y suministro de gas por ductos al consumidor final avanzó 1.13% durante abril de 2013 frente al mes precedente.

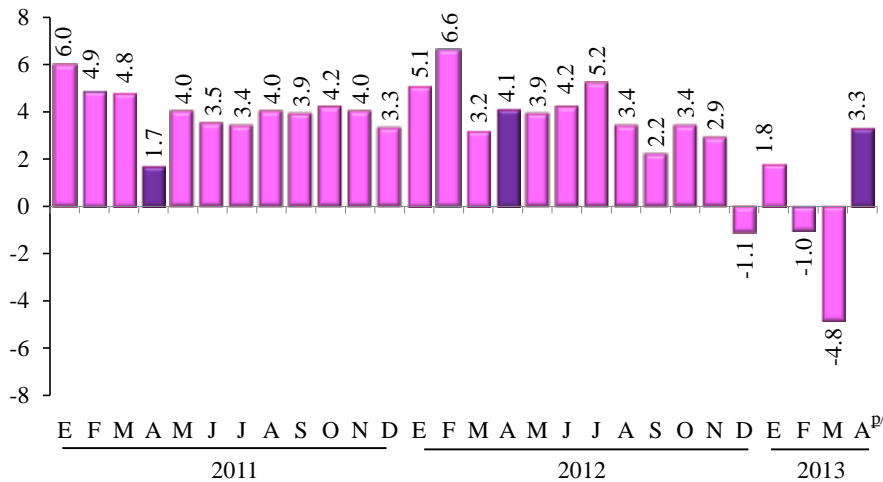
CIFRAS DESESTACIONALIZADAS Y TENDENCIAS-CICLO DE LOS COMPONENTES DE LA ACTIVIDAD INDUSTRIAL AL MES DE ABRIL DE 2013
-Índices base 2003=100-



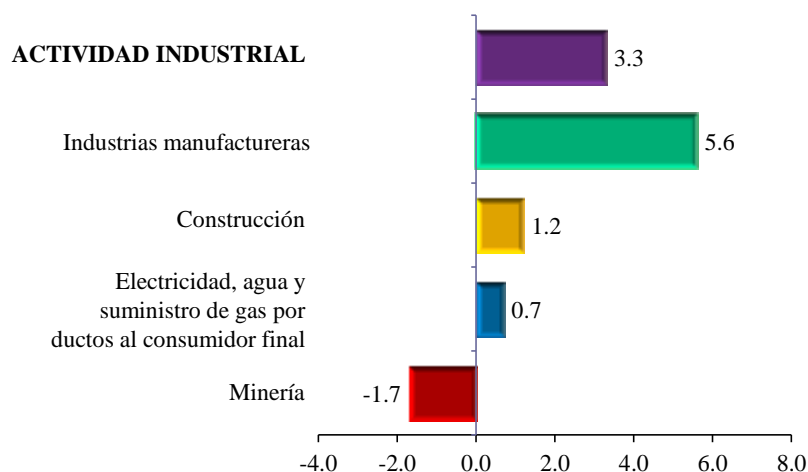


En su comparación anual y con cifras originales, la Actividad Industrial se incrementó 3.3% en términos reales durante abril de 2013 con relación a igual mes de 2012, debido a los avances mostrados en tres de los cuatro sectores que la conforman.

PRODUCCIÓN INDUSTRIAL AL MES DE ABRIL DE 2013
-Variación porcentual real respecto al mismo mes del año anterior-



PRODUCCIÓN INDUSTRIAL POR SECTOR
AL MES DE ABRIL DE 2013^{p/}
-Variación porcentual real respecto al mismo período del año anterior-



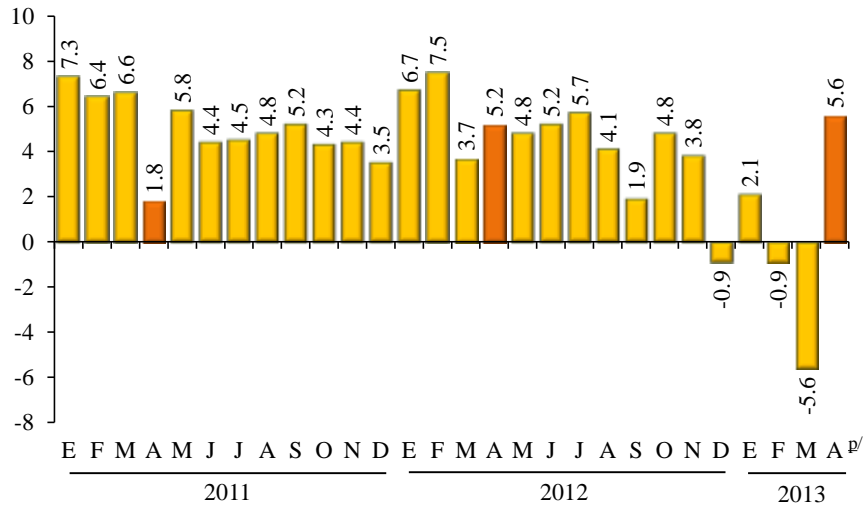
^{p/} Cifras preliminares.

FUENTE: INEGI.

Industrias Manufactureras

El sector de las Industrias Manufactureras se elevó 5.6% a tasa anual en el cuarto mes del presente año, como consecuencia del aumento de la producción de la mayoría de los subsectores, destacando el de equipo de transporte. Les siguieron el de la industria alimentaria; industria química; prendas de vestir; equipo de computación, comunicación, medición y de otros equipo, componentes y accesorios electrónicos; maquinaria y equipo; industria de las bebidas y del tabaco; industria del papel, y productos derivados del petróleo y del carbón, principalmente.

INDUSTRIAS MANUFACTURERAS AL MES DE ABRIL DE 2013
-Variación porcentual real respecto al mismo mes del año anterior-



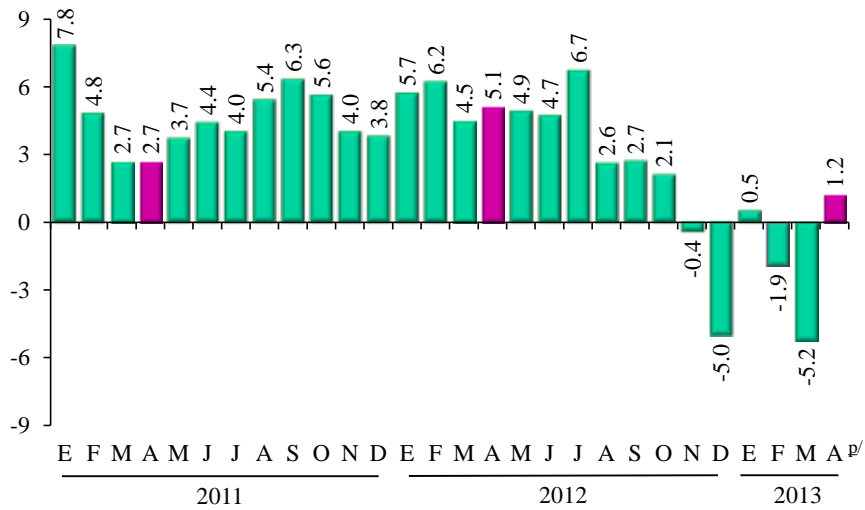
p/ Cifras preliminares.

FUENTE: INEGI.

Industria de la Construcción

La Industria de la Construcción se incrementó 1.2% en el mes en cuestión frente a la de abril de 2012, derivado de las mayores obras relacionadas con la construcción de obras de ingeniería civil u obra pesada, la edificación y trabajos especializados para la construcción. Lo anterior fue reflejo de una alza en la demanda de materiales de construcción tales como: tubos y postes de hierro y acero; concreto; pinturas y recubrimientos; arena y grava; cables de conducción eléctrica; equipo y aparatos de distribución de energía eléctrica; equipo para soldar y soldaduras; componentes electrónicos, y pigmentos y colorantes sintéticos, entre otros.

INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN AL MES DE ABRIL DE 2013
-Variación porcentual real respecto al mismo mes del año anterior-

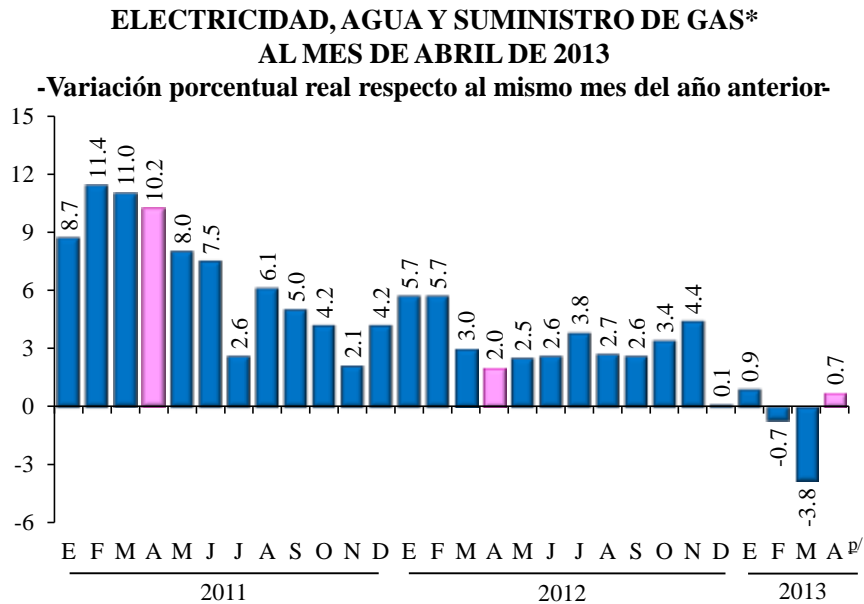


p/ Cifras preliminares.

FUENTE: INEGI.

Electricidad, Agua y suministro de Gas por ductos al consumidor final

La Electricidad, Agua y suministro de Gas por ductos al consumidor final avanzó 0.7% a tasa anual en el mes de referencia.



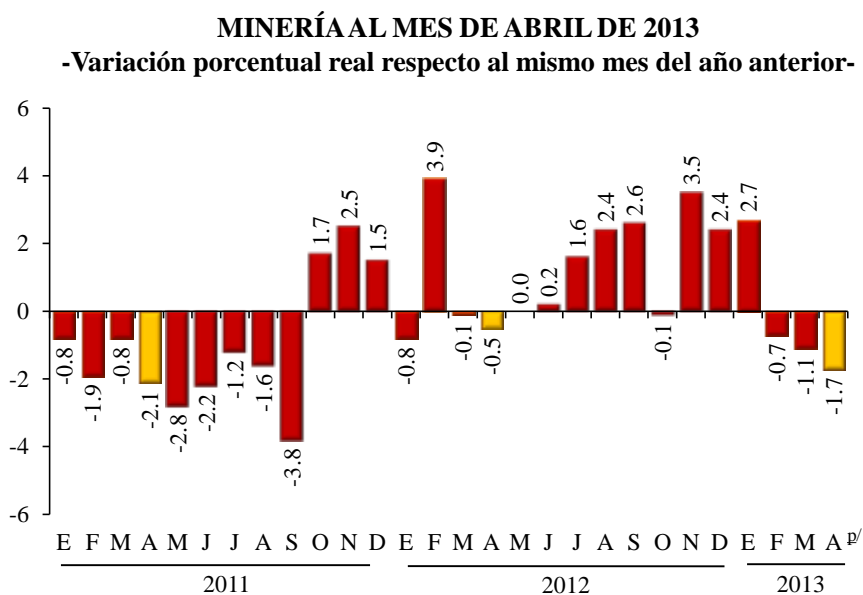
^{p/} Cifras preliminares.

* Por ductos al consumidor final.

FUENTE: INEGI.

Minería

La Minería disminuyó 1.7% en el cuarto mes de 2013 respecto a igual mes del año anterior, como consecuencia de la caída de 3.8% en la producción no petrolera y de la caída de 1.2% en la petrolera, durante el mismo lapso.



p/ Cifras preliminares.

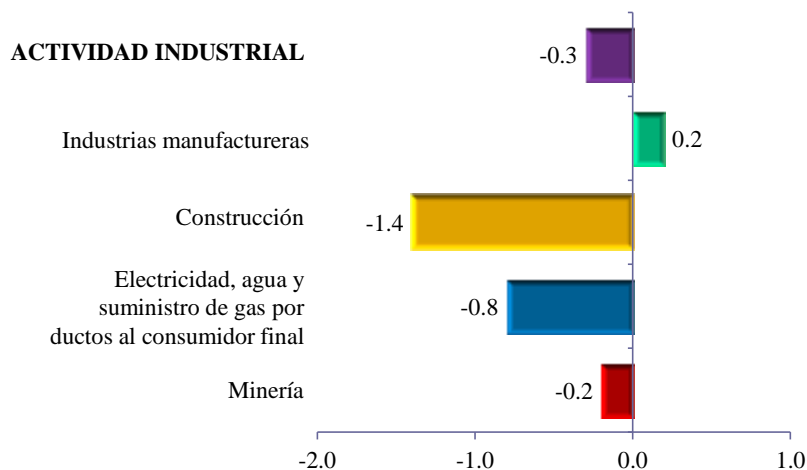
FUENTE: INEGI.

Resultados durante el primer cuatrimestre de 2013

En los primeros cuatro meses del año, la Actividad Industrial retrocedió 0.3% en términos reales con relación a igual período de 2012, producto del descenso de tres de los cuatro sectores que la integran. La Construcción se redujo 1.4%; la Electricidad, agua y suministro de gas por ductos al consumidor final 0.8%, y la Minería 0.2%; mientras que las Industrias Manufactureras crecieron 0.2% en el mismo lapso.

**PRODUCCIÓN INDUSTRIAL POR SECTOR
ENERO-ABRIL DE 2013 ^{p/}**

-Variación porcentual real respecto al mismo período del año anterior-



^{p/} Cifras preliminares.

FUENTE: INEGI.

**PRODUCCIÓN INDUSTRIAL AL MES DE ABRIL
DE 2013**

**-Variación porcentual real respecto al mismo período
del año anterior-**

Concepto	Abril ^{p/}	Ene-Abr ^{p/}
Actividad Industrial Total	3.3	-0.3
Minería	-1.7	-0.2
Petrolera	-1.2	-0.9
No petrolera	-3.8	2.4
Electricidad, Agua y suministro de Gas por ductos al consumidor final	0.7	-0.8
Construcción	1.2	-1.4
Industrias Manufactureras	5.6	0.2

^{p/} Cifras preliminares.

FUENTE. INEGI.

Fuente de información:

<http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/comunicados/Actbol.pdf>

Siguen las malas noticias (Reforma)

El 12 de junio de 2013, la sección de negocios del diario *Reforma* publicó el artículo *Siguen las malas noticias*, elaborado por Jonathan Heath⁴. A continuación se incluye el contenido.

El Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) reportó las cifras de la actividad industrial de abril, los primeros datos duros para ir armando el rompecabezas de la actividad económica del segundo trimestre del año. No se anticipaban buenas noticias, pero fueron francamente desalentadoras. La producción total (desestacionalizada) disminuyó 1.67% respecto al mes anterior. Si anualizamos esta tasa para saber cuándo sería la disminución en un año si el comportamiento fuera igual en un período de 12 meses, resulta en un desplome de 18.3%. Sorprendió totalmente al mercado, ya que el consenso de los analistas era de una tasa positiva de 0.5 por ciento.

Como era de esperarse, vimos el otro lado de la moneda de los efectos de calendario que afectaron negativamente a marzo, es decir, ahora hubo más días laborales en abril comparado con el año pasado, por lo que se anticipaba una tasa anual relativamente elevada. Aunque la expectativa del mercado era de 5.7%, INEGI reportó un avance de 3.3%. Al ajustar las cifras sólo por las diferencias de calendario, la tasa anual presentó una disminución de 2.2%, una diferencia apreciable.

La actividad industrial representa alrededor de 33% del Producto Interno Bruto (PIB), mientras que las actividades terciarias (comercio y servicios) cuentan cerca de 65%.

⁴ Jonathan Heath fue profesor en la Universidad Panamericana, el Tecnológico de Monterrey, la Universidad Anáhuac, la Universidad de las Américas y en la Universidad Iberoamericana, impartiendo cursos relacionados con la economía mexicana, su historia y sus perspectivas. También es comentarista frecuente en radio y televisión. A mediados de 2010 fue investigador invitado en el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), donde escribió el libro, “Lo que Indican los Indicadores: como utilizar la información estadística para entender la realidad económica de México”. Los títulos de algunos de sus libros anteriores son “Para Entender al Banco de México” y “La Maldición de las Crisis Sexenales”. Tiene un Doctorado en Economía por la Universidad de Pennsylvania.

Todavía no tenemos cifras del INEGI para abril, pero la Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales (ANTAD) ya nos adelantó que fue uno de los peores meses de los últimos 10 años para las ventas en establecimientos comerciales. Se anticipan malas cifras para mayo y una tendencia a la baja de 10 meses. Esto significa que enfrentamos un estancamiento difícil, cuya inercia tenemos que superar pronto.

Vimos una tasa anual raquílica del PIB en el primer trimestre (0.8%), que en principio debería quedar compensada con una mayor en el segundo trimestre. De hecho, una forma de analizar esta tasa es juntar los dos trimestres, ya que así quedan neutralizados los efectos de calendario. Para este trimestre, prácticamente toda la compensación se reflejará en abril, ya que tiene el efecto de la Semana Santa, mientras que los dos siguientes meses no tienen por qué reflejar gran diferencia. Esto significa que ya debemos anticipar una tasa anual del trimestre relativamente baja. De entrada podemos aplicar el ejercicio a los dos meses de marzo y abril, que crecieron -4.8 y 3.3%, respectivamente, para obtener un promedio de -0.75 por ciento.

Hay que tomar en cuenta que se puede aproximar la tasa de crecimiento del año a partir del promedio de las tasas anuales de los cuatro trimestres. Con la información que tenemos, podemos esperar una tasa alrededor de 2.5% (siendo relativamente optimista) para el segundo trimestre, lo que da un promedio de 1.6% para la primera mitad del año. Para alcanzar la tasa de 3.1% que espera Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), tendremos que crecer 4.6% en la segunda mitad del año. En principio no suena imposible si anticipamos mayor dinamismo de la economía de Estados Unidos de Norteamérica, reactivación del gasto público y expectativas renovadas por la aprobación de más reformas. Pero el problema es que para alcanzar este ritmo en la segunda mitad del año, tendríamos que observar crecimientos muy elevados en las tasas trimestrales (desestacionalizadas), similares a los que tuvimos mediante un efecto rebote en 2010. Posible pero improbable.

Independientemente del número, ¿qué tendría que pasar en la segunda mitad del año para realmente impulsar la economía? Lo primero y más importante sería la reactivación de las exportaciones no petroleras, tradicionalmente nuestro principal motor de crecimiento. El problema aquí es que aunque viéramos mayor dinamismo en Estados Unidos de Norteamérica, no podemos esperar un retorno a tasas de dos dígitos en nuestras exportaciones como las que observamos en los tres años anteriores. El empuje significativo que tuvimos en el sector automotriz fue resultado de cambios estructurales y geográficos en la producción, fenómeno que ya se agotó y que difícilmente se podrá repetir. Posiblemente podemos observar tasas cercanas al 8% (anual), que no serán suficientes para generar un crecimiento mayor a 4% en el PIB.

Lo segundo es la reactivación del gasto público, que experimentó retrocesos en los primeros cuatro meses del año. Pensemos que lo que no se gastó en estos meses se puede utilizar en la segunda mitad del año. Aunque en el margen ayudará, dudo que sea suficiente para "jalar" al resto de la economía. El gasto público no es muy eficiente y no está cargado hacia la inversión. Existen proyectos interesantes para apoyar a las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) y para impulsar el crédito bancario, pero su alcance no es de corto plazo.

¿Qué queda?

Fuente de información:

<http://busquedas.gruporeforma.com/negocioscom/Documentos/Documento.aspx?strbusqueda=malas+noticias&idcatalogo=1&total=822&catalogos=InfodexTextos%2cInfodexTextosHist&id=1482745-1066>

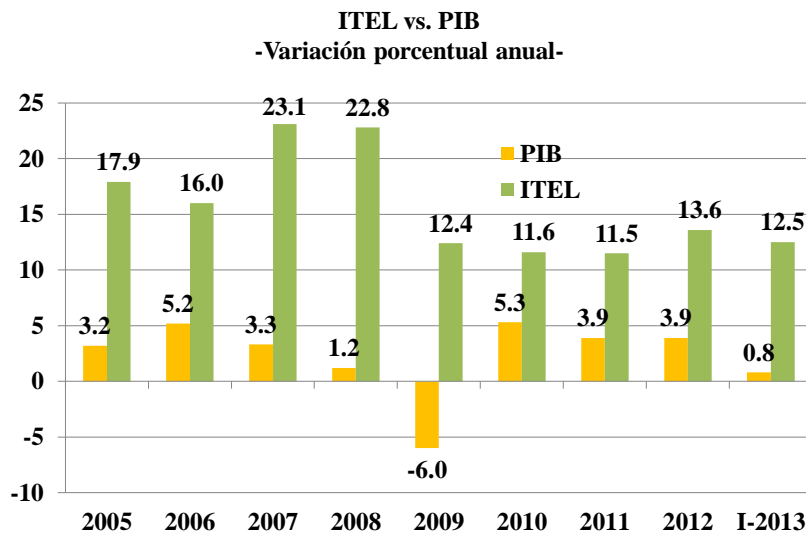
Diario *Reforma*, 12 de junio de 2013, Sección Negocios, pág 6.

El sector telecomunicaciones creció 12.5% durante el primer trimestre de 2013 (COFETEL)

El 27 de mayo de 2013, la Comisión Federal de Telecomunicaciones (COFETEL) informó que el sector telecomunicaciones creció 12.5% durante el primer trimestre de 2013. A continuación se presenta la información.

Durante el primer trimestre de 2013, el Índice de Producción del Sector Telecomunicaciones (ITEL)⁵, el cual mide el comportamiento de las principales variables de producción del sector telecomunicaciones en el país, registró un incremento de 12.5% con relación al mismo trimestre de 2012.

El crecimiento del ITEL fue superior al incremento del producto interno bruto (PIB) observado en este lapso, que fue de 0.8%, con lo cual las telecomunicaciones se consolidan como uno de los sectores que respaldan el crecimiento del país.



FUENTE: COFETEL, con información de los operadores y del INEGI.

⁵ Una explicación de la metodología utilizada para el cálculo del ITEL se encuentra en: http://www.cofetel.gob.mx/es_mx/Cofetel_2008/Cofe_metodologia

ITEL vs PIB
-Variación porcentual trimestral interanual-

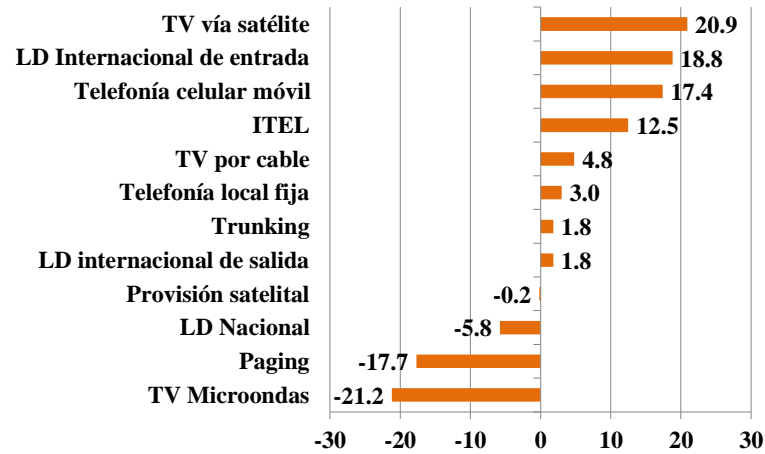
Período	PIB	ITEL	Período	PIB	ITEL
IV-2005	3.6	15.8	III-2009	-5.3	14.1
I-2006	6.2	14.0	IV-2009	-2.0	13.4
II-2006	5.3	15.2	I-2010	4.4	10.4
III-2006	5.2	15.6	II-2010	5.1	10.1
IV-2006	4.1	18.1	III-2010	7.5	9.4
I-2007	3.1	19.5	IV-2010	4.2	12.5
II-2007	2.9	19.1	I-2011	4.3	12.6
III-2007	3.5	24.5	II-2011	3.0	11.2
IV-2007	3.5	27.5	III-2011	4.4	10.7
I-2008	2.0	29.3	IV-2011	4.0	11.0
II-2008	2.4	30.3	I-2012	4.9	11.7
III-2008	1.3	20.5	II-2012	4.5	14.3
IV-2008	-0.9	12.1	III-2012	3.2	14.9
I-2009	-7.1	11.2	IV-2012	3.2	13.4
II-2009	-9.4	10.1	I-2013	0.8	12.5

FUENTE: COFETEL, con información de los operadores y del INEGI

De los 12 componentes del índice, ocho de ellos registraron cambios interanuales positivos. Al analizar los resultados desglosados por servicio, se observa que los segmentos con un desempeño por arriba del promedio del trimestre fueron: televisión vía satélite con un crecimiento de 20.9%, larga distancia internacional de entrada con un incremento de 18.8% y telefonía celular móvil con un aumento de 17.4%; todos medidos en tasas trimestrales interanuales.

En contraste, se registró una reducción en las suscripciones de televisión vía microondas (-21.2%) y en el número de usuarios de *paging* (-17.7%).

**ITEL SECTORIAL, PRIMER TRIMESTRE DE 2013:
-Variación Porcentual Anual-**



FUENTE: COFETEL, con información de los operadores.

Televisión restringida

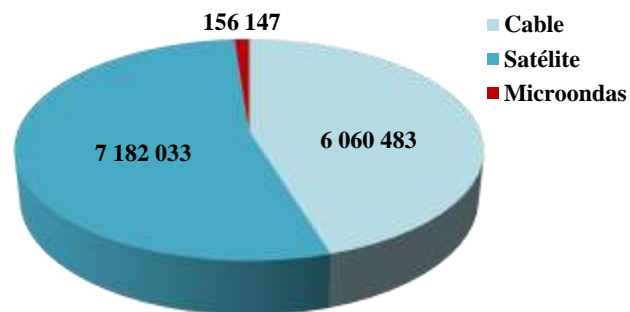
El mercado de televisión restringida adquirió un nuevo dinamismo a partir de que la competencia entre operadores los ha llevado a ofrecer a sus clientes una gama más amplia de planes tarifarios, accesibles a un mayor número de personas de menores ingresos. En el primer trimestre del año, este rubro presentó un aumento de 12.4% respecto al mismo período del año 2012.

El servicio de televisión vía satélite o DTH fue el de mayor crecimiento en el lapso de enero a marzo de 2013, con una tasa de 20.9%, la cual es significativa pero se presenta como la más baja registrada desde el segundo trimestre de 2009. Este segmento acumuló un total de 7.1 millones de suscriptores al final del primer trimestre del presente año y se consolidó como la principal tecnología de acceso del mercado mexicano a la televisión de paga.

En tanto, la televisión por cable creció 4.8% y concluyó el trimestre de referencia con 5.97 millones de suscripciones. Los usuarios de este servicio representan 45.2% del total de los usuarios de televisión restringida.

El número de suscripciones de servicio de televisión vía microondas (MMDS) reitera su tendencia negativa al descender en 21.2%, a tasa anual, en el primer trimestre de 2013, respecto al mismo lapso de 2012. Al finalizar el período, este servicio contaba con poco más de 156 mil suscripciones, dato que confirma la migración de los clientes a servicios de televisión por cable y vía satelital, que tienen ofertas con mayores contenidos.

SUSCRIPCIONES DE TELEVISIÓN RESTRINGIDA POR TIPO DE TECNOLOGÍA



FUENTE: COFETEL, con información de los operadores.

Lo anterior es consistente con los resultados presentados por las empresas de televisión restringida que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores. Megacable reporta un incremento en sus suscripciones de 6% respecto al primer trimestre de 2012, mientras que Cablevisión observó un aumento de 8.3% en el mismo período. Las empresas de televisión por cable han apoyado la tendencia positiva de crecimiento en las ofertas de doble y triple-play.

Por su parte, SKY, que presta sus servicios mediante la tecnología satelital reportó 26.4% más en su base de suscriptores, en comparación con el primer trimestre de 2012.

Telefonía móvil

El servicio de la telefonía móvil registró un aumento de 17.4% en los minutos de tráfico cursados en la red durante el trimestre reportado. De enero a marzo se agregó un millón de suscripciones lo que representa un crecimiento de 6.4% respecto al año previo. La base de usuarios suma 101.7 millones y representa una penetración de 86.2 suscripciones por cada 100 habitantes.

Las tasas de crecimiento trimestrales en los minutos cursados demuestran que el consumo se está acercando a una situación de estabilidad, ya que éstas no alcanzan los niveles (superiores al 50%) que se presentaban en las fases iniciales de adopción del servicio, sin embargo, continúan con un crecimiento significativo.

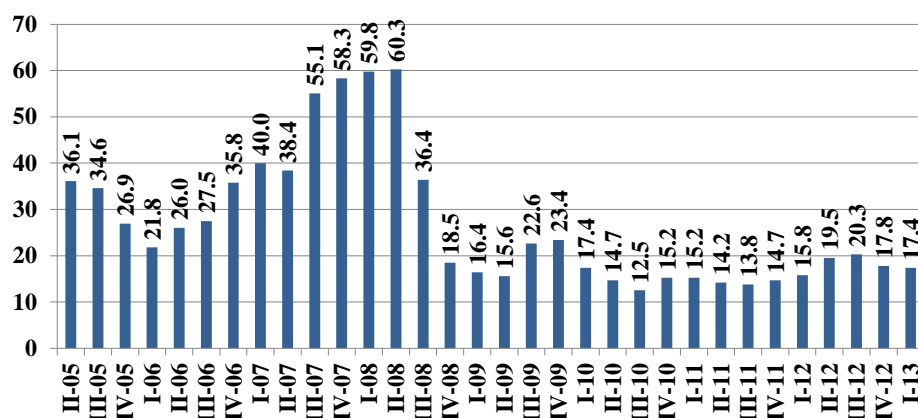
Particularmente, durante el primer trimestre de 2013 hubo un efecto favorable por la reducción del precio promedio por minuto, en el que América Móvil⁶ reporta una disminución en dicho concepto de 21%, lo cual contribuyó a incentivar el crecimiento de los minutos por usuario en 10.2%; por su parte, Telefónica señala que observó una disminución de los ingresos del servicio móvil en 5.4%, lo cual se debió en parte a la reducción de los precios y del ingreso promedio por usuario (ARPU) como consecuencia de una fuerte presión competitiva⁷.

Es importante señalar que la dinámica del sector de telefonía móvil, además del tráfico de voz, ha descansado en los últimos años en la diversificación de servicios, especialmente los mensajes cortos y más recientemente en la banda ancha móvil.

⁶ América Móvil, S.A.B. de C.V. Reporte financiero y operativo del primer trimestre de 2013.

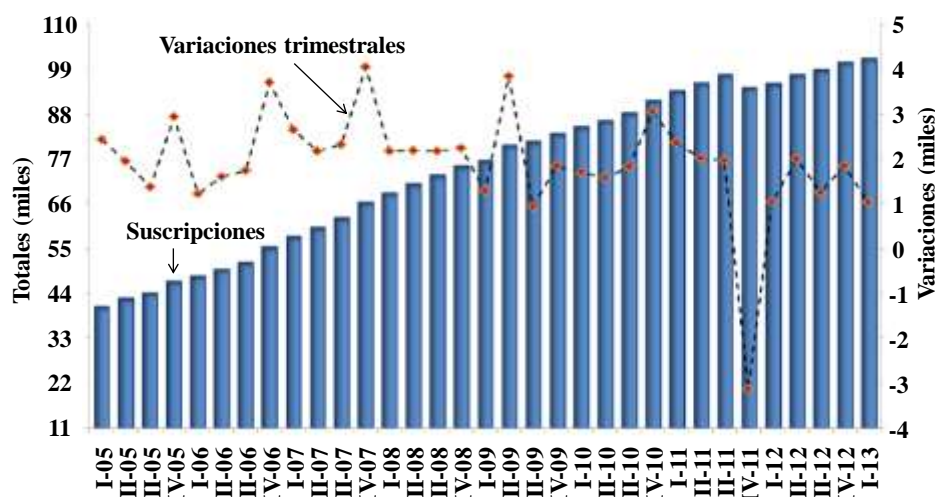
⁷ Telefónica, Resultados Enero-marzo 2013.

TELEFONÍA CELULAR MÓVIL (MINUTOS)
-Variación Porcentual Anual-



FUENTE: COFETEL, con información de los operadores.

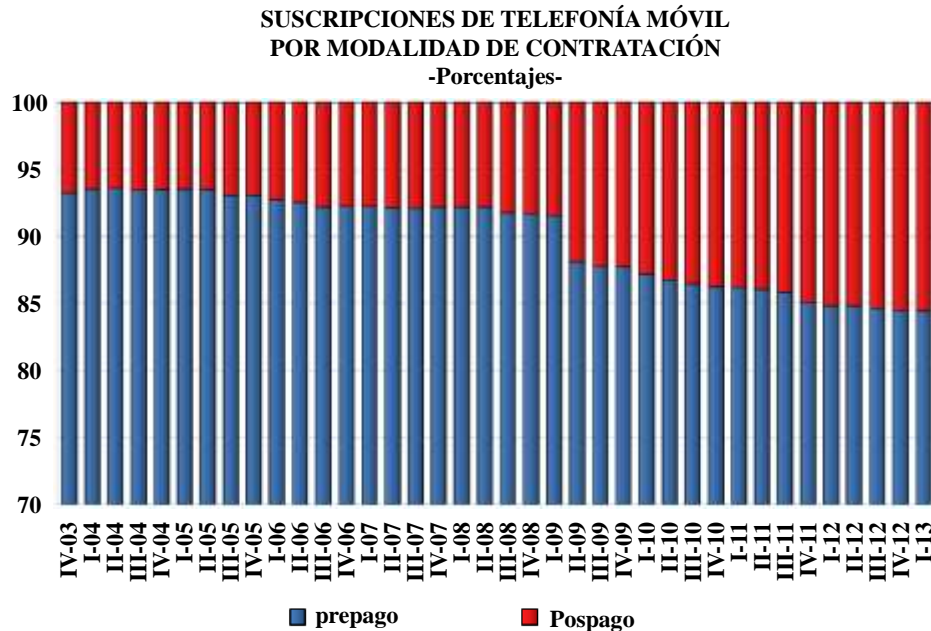
TELEFONÍA CELULAR MÓVIL
-Suscripciones y variaciones absolutas trimestrales-



FUENTE: COFETEL, con información de los operadores.

En lo que respecta a la composición del mercado por tipo de usuario, es importante señalar que al cierre del primer trimestre de 2013 se reportaron 15.8 millones de suscripciones de pospago, los cuales representan 15.6% del total del mercado, modalidad que continúa con un crecimiento constante. En tanto que, en la modalidad de prepago, el número de usuarios cerró el trimestre en 85.9 millones, lo que representa una disminución de 0.4% respecto al mismo período de 2012.

Como se puede observar en la siguiente gráfica, la composición de los usuarios ha ido cambiando, fortaleciéndose el porcentaje que utiliza postpago. A manera de ejemplo, América Móvil menciona que su base de usuarios en este segmento está creciendo al doble.

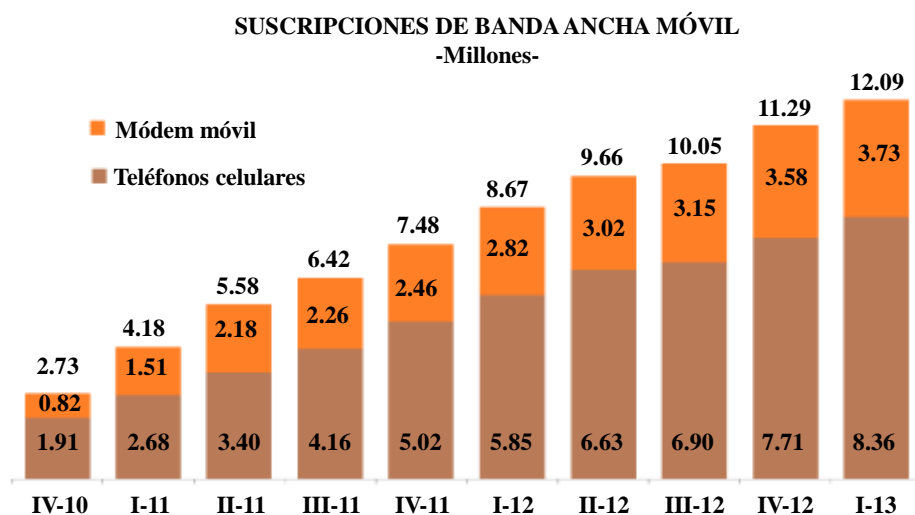


FUENTE: COFETEL, con información de los operadores.

Respecto al servicio de datos en las redes móviles, las suscripciones de banda ancha móvil registraron una tasa de crecimiento de 39.4% respecto al mismo período de 2012, lo que representa un total de 12 millones de conexiones.

Como se señaló anteriormente, los operadores móviles han enfocado sus estrategias comerciales en la diversificación de servicios, incluyendo en sus ofertas el servicio de Internet móvil. En este sentido, Telefónica reporta que el crecimiento de los ingresos de datos no-SMS fue de 35.6% interanual, y que los accesos de banda ancha móvil se duplicaron respecto al mismo período de 2012, resultado del fuerte crecimiento de los “smartphones”, lo cual refleja el rápido despliegue de la red 3G y el reposicionamiento comercial en el negocio de datos. Por su parte, América Móvil

menciona haber expandido la cobertura de su red 4G LTE a 10 ciudades de México al cierre de marzo de 2013.



FUENTE: COFETEL, con información de los operadores.

Los mensajes enviados (SMS) por las redes de telefonía celular móvil tuvieron un modesto crecimiento de 0.5%, respecto al primer trimestre de 2012, lo que equivale a un promedio de 233 mensajes enviados por usuario en el período, dato inferior al registrado en el segundo trimestre de 2012, cuando alcanzó el máximo histórico de 252 SMS. En este sentido, Telefónica reporta el lanzamiento de paquetes de SMS con una fuerte disminución en el precio unitario, lo cual como se observa en la gráfica, no ha alcanzado a revertir las reducciones en el consumo, con lo que se podrían tener indicios de un proceso de sustitución del servicio de SMS por otras opciones prestadas sobre el servicio de Internet de banda ancha.

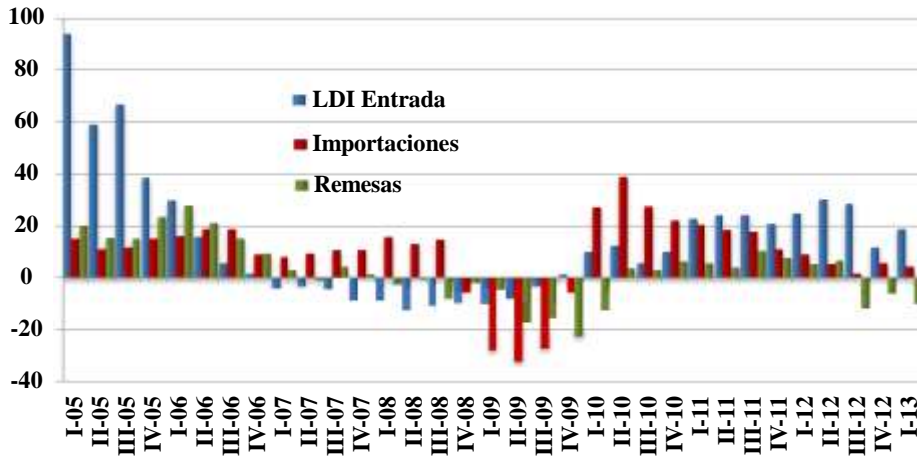


FUENTE: COFETEL, con información de los operadores.

Larga distancia internacional

En el trimestre de referencia, los minutos de tráfico de larga distancia internacional de entrada se incrementaron en 18.8% respecto al primer trimestre de 2012; el crecimiento trimestral, en términos anuales, es el menor desde el primer trimestre de 2010.

**LARGA DISTANCIA INTERNACIONAL DE ENTRADA
VS. IMPORTACIONES Y REMESAS**
-Tasa de crecimiento trimestral interanual-



FUENTE: COFETEL, con información de los operadores, y BANXICO.

Por su parte, los minutos de tráfico de larga distancia internacional de salida tuvieron un crecimiento de 1.8% en el trimestre que se reporta, comparado con el mismo lapso del año anterior. Este dato supera el 0.4% que se registró durante el primer trimestre de 2012.



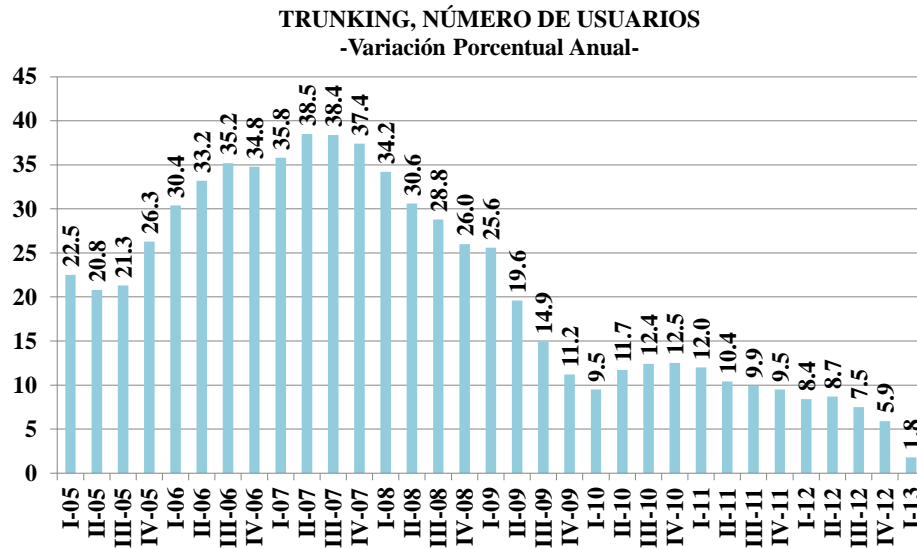
FUENTE: COFETEL, con información de los operadores y de BANXICO.

El comportamiento del tráfico de larga distancia internacional de México se encuentra asociado a la actividad económica de Estados Unidos de Norteamérica, dada la integración de ambas naciones, país del cual proviene 99.9% del tráfico de entrada y al que se dirige 86.0% del tráfico de salida.

Trunking

Durante el primer trimestre de 2013, el número de usuarios en este segmento aumentó en 1.8% respecto al mismo lapso de 2012, lo que significó la tasa de crecimiento más baja reportada desde que se elabora el ITEL.

Los operadores de radiocomunicación especializada de flotillas (Trunking) han diversificado su oferta de paquetes tarifarios y han ampliado la cobertura a otras regiones. El número de usuarios en este servicio se situó en 3.85 millones.

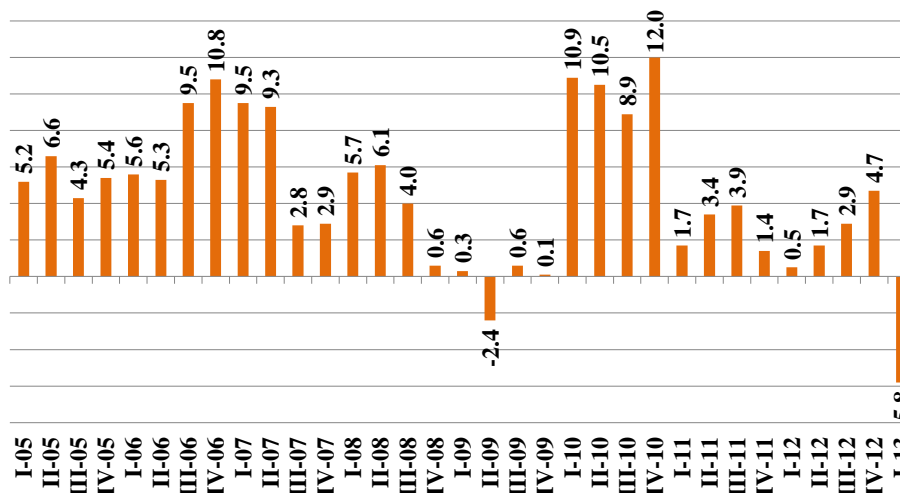


FUENTE: COFETEL, con información de los operadores.

Larga distancia nacional

Durante el primer trimestre del año, el tráfico medido en minutos decreció en 5.8% en relación con el mismo trimestre del año anterior. De esta forma, se registra la primera tasa de crecimiento negativa desde el segundo trimestre de 2009. Por su parte, la tarifa promedio de larga distancia cayó a 0.73 pesos por minuto.

LARGA DISTANCIA NACIONAL (MINUTOS)
-Variación porcentual anual-



FUENTE: COFETEL, con información de los operadores.

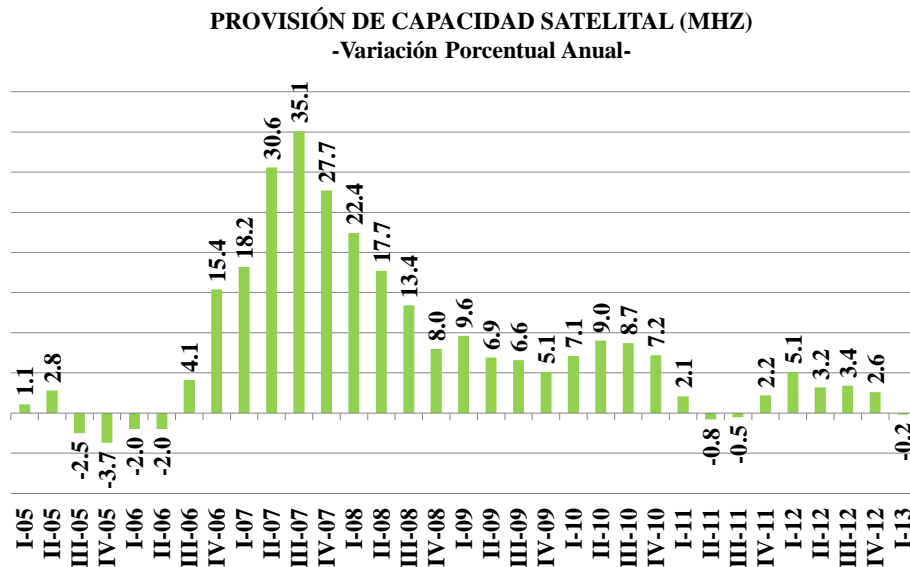
LARGA DISTANCIA NACIONAL:
Tráfico (miles de millones de minutos) vs. tarifa promedio (pesos a precios del IT 2013)

Período	Minutos de tráfico	Tarifa Promedio	Período	Minutos de tráfico	Tarifa Promedio
I-2004	5.1	1.46	IV-2008	6.4	0.99
II-2004	5.2	1.43	I-2009	6.5	0.94
III-2004	5.4	1.39	II-2009	6.6	0.95
IV-2004	5.3	1.36	III-2009	6.6	0.95
I-2005	5.3	1.35	IV-2009	6.4	0.93
II-2005	5.6	1.29	I-2010	7.2	0.93
III-2005	5.6	1.27	II-2010	7.3	0.91
IV-2005	5.6	1.27	III-2010	7.2	0.81
I-2006	5.6	1.25	IV-2010	7.2	0.84
II-2006	5.9	1.24	I-2011	7.4	0.88
III-2006	6.2	1.17	II-2011	7.6	0.87
IV-2006	6.2	1.16	III-2011	7.5	0.90
I-2007	6.2	1.19	IV-2011	7.3	0.89
II-2007	6.4	1.21	I-2012	7.4	0.84
III-2007	6.3	1.21	II-2012	7.7	0.83
IV-2007	6.4	1.17	III-2012	7.7	0.82
I-2008	6.5	1.12	IV-2012	7.6	0.76
II-2008	6.8	1.05	I-2013	7.0	0.73
III-2008	6.6	1.01			

FUENTE: COFETEL, con información de los operadores.

Provisión satelital

Este segmento, medido en Megahertz, registró una disminución de 0.2% durante el primer trimestre de 2013, siendo este el primer decremento desde el tercer trimestre de 2011. El comportamiento de este servicio se puede explicar, en parte, por la apreciación que ha observado el tipo de cambio, lo cual afecta negativamente la demanda de este servicio debido a que las empresas que contratan el servicio de provisión de capacidad satelital lo hacen en dólares.



FUENTE: COFETEL, con información de los operadores.

Telefonía local fija

Durante el primer trimestre de 2013 se registró un número total de 20.58 millones de líneas fijas, es decir, 476 mil líneas más que en el mismo trimestre de 2012, y corresponde a un aumento de 3% trimestral anualizado en ese período. Como se ha reportado, la tendencia creciente de este servicio proviene de los proveedores alternativos de telefonía fija y de los operadores de televisión por cable que incorporan el servicio de telefonía a sus ofertas comerciales. En este sentido América Móvil reporta una caída de 6.0% en el número de líneas fijas, mientras que por

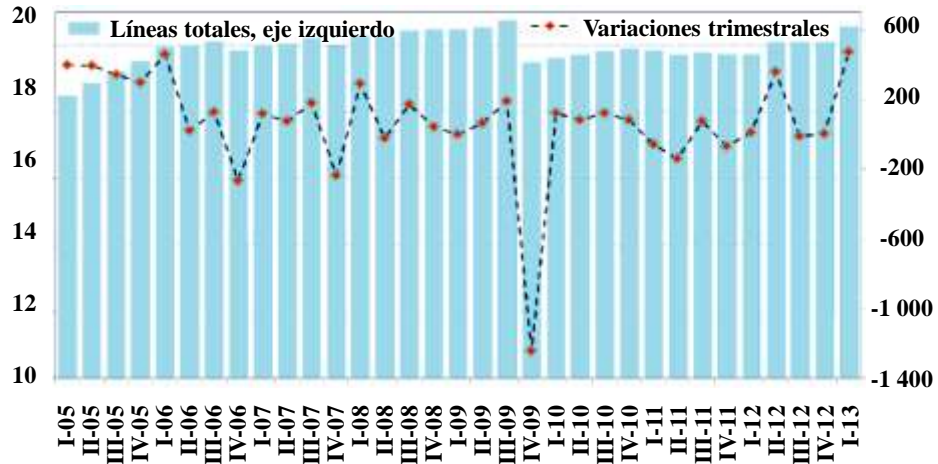
ejemplo Maxcom reporta un crecimiento de 4% en sus clientes de voz, y Cablevisión menciona un incremento de 25.9% en sus usuarios de telefonía.

Con estas modificaciones en el mercado de telefonía fija, la densidad de este servicio en México en el primer trimestre de 2013 se ubicó en 17.4 líneas por cada 100 habitantes.

En el segmento de telefonía local fija se observa una tendencia a menores tasas de crecimiento en el número de líneas en el que coinciden dos comportamientos. Por un lado, existe una disposición en el mercado hacia una menor utilización en los hogares en el uso de la línea fija de voz, como resultado de una mayor preferencia por los servicios de telefonía móvil. Por otro lado, una de las estrategias seguidas por los operadores de telefonía local fija para mantener la generación de ingresos ha sido el empaquetamiento de servicios. En este sentido, de las ofertas comerciales de los proveedores de telefonía fija se pueden obtener servicios de telefonía local, larga distancia, Internet, televisión y, en algunos casos, telefonía móvil por una misma renta mensual.

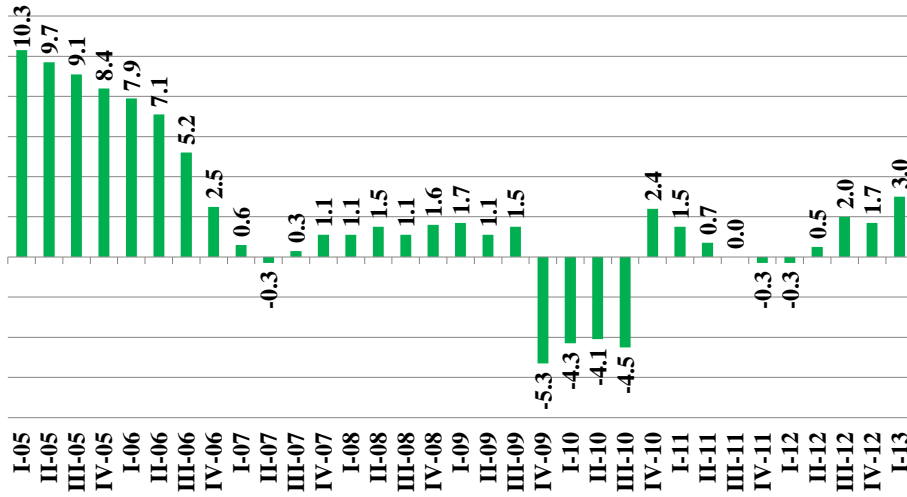
Particularmente, la oferta de Internet de banda ancha se está consolidando como una de las fuentes principales de ingresos de los operadores y como un mecanismo de retención de clientes. Así, aun cuando América Móvil reporta una reducción en sus líneas fijas de voz, asevera que los accesos a banda ancha se incrementaron 6.4% en el comparativo anual. Por su parte, Axtel reporta un crecimiento de 3% en sus suscriptores de banda ancha, Maxcom apunta que tuvo un incremento de 27% en sus clientes de datos y Cablevisión reporta un crecimiento de 24.3% en sus usuarios de Internet.

TELEFONÍA LOCAL FIJA
-Líneas y variaciones absolutas trimestrales, en miles-



FUENTE: COFETEL, con información de los operadores.

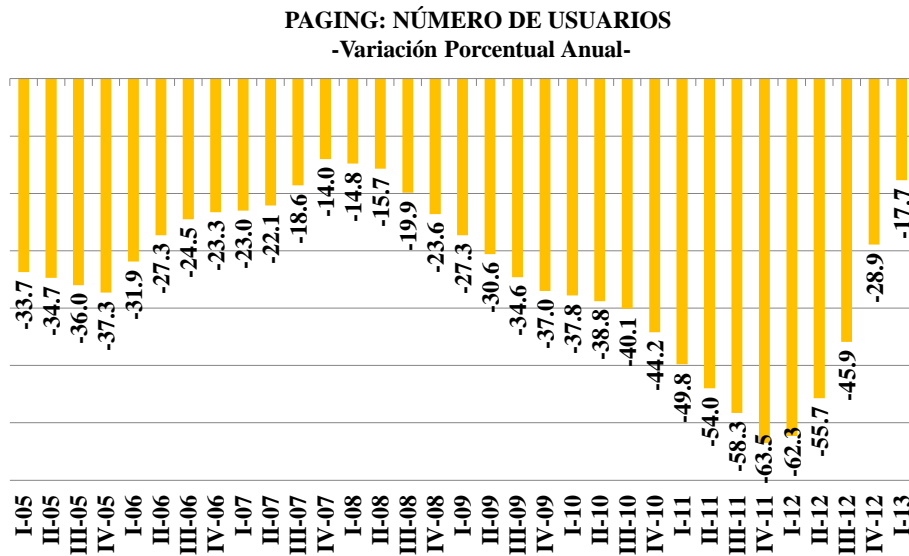
TELEFONÍA LOCAL FIJA, NÚMERO DE LÍNEAS
-Variación Porcentual Anual-



FUENTE: COFETEL, con información de los operadores.

Paging

Por lo que respecta al mercado de Paging, el número de usuarios sigue reduciéndose, a consecuencia de que en la actualidad hay otras alternativas de comunicación más eficientes, como la telefonía celular. En el primer trimestre de 2013, el número de usuarios tuvo una caída de 17.7%, respecto al mismo período de 2012, al cerrar en 3 mil 327 usuarios. Sin embargo, es la menor caída desde el cuarto trimestre de 2007, debido a que cada vez existen menos usuarios.



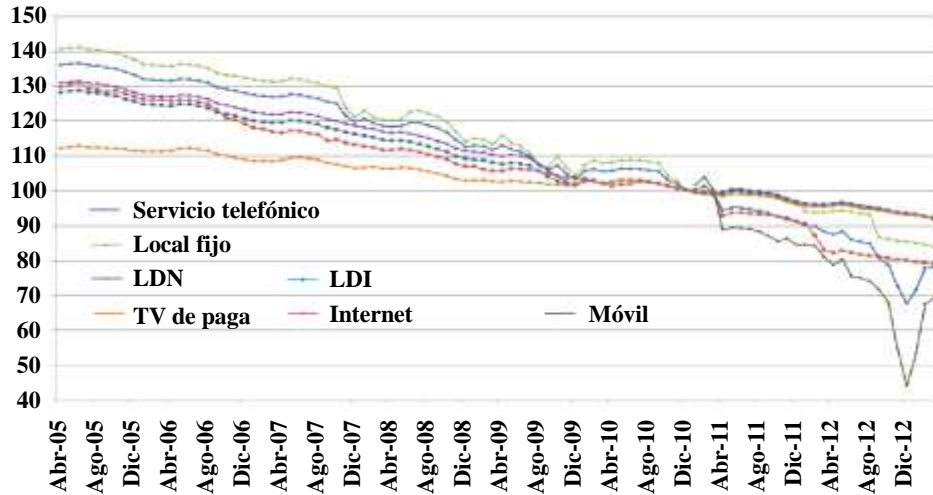
FUENTE: COFETEL, con información de los operadores.

Evolución tarifaria

La expansión de los servicios de banda ancha, la introducción de tecnologías y la aplicación de promociones más atractivas han ocasionado una disminución general de las tarifas durante los últimos años.

La competencia en el mercado de telecomunicaciones ha generado que los concesionarios ofrezcan paquetes y promociones con tarifas atractivas, por lo que éstas presentan una tendencia a la baja en términos nominales y reales, lo que ha permitido que cada vez más habitantes del país tengan acceso a estos servicios.

**ÍNDICE DE PRECIOS DEL SERVICIO TELEFÓNICO,
DE TV DE PAGA Y DE INTERNET**
-Precios constantes, segunda quincena de diciembre de 2010-



FUENTE: COFETEL, con base en información del INEGI.

De acuerdo con información del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), los precios de los servicios de telecomunicaciones, medidos con base en los subíndices que componen el Índice Nacional de Precios al Consumidor, mostraron reducciones importantes durante el primer trimestre de 2013.

En marzo del presente año se observó una reducción del subíndice de precios del servicio telefónico del orden de 11.5%, con relación a marzo de 2012, misma que se compone de una disminución de 10.5% en el servicio local fijo, reducciones de 4.1% tanto en el servicio de larga distancia nacional como el de larga distancia internacional, y una baja de 14.6% en el servicio de telefonía móvil.

Asimismo, como parte del subíndice de otros servicios de esparcimiento calculado por el INEGI, se observan reducciones en términos reales de 2.9 y 5.0% en los servicios de televisión de paga e Internet, respectivamente, comparados con el mismo período de 2012.

Es importante mencionar que las mediciones de precios de servicios de telecomunicaciones realizadas por el INEGI se enmarcan dentro de los objetivos que persigue el INPC, que son medir la evolución en el tiempo del nivel general de precios de los bienes y servicios que consumen los hogares urbanos del país. En este sentido, la representatividad de sus ponderadores está enfocada a construir una canasta de bienes y servicios que refleje los patrones de consumo de los hogares⁸.

Consideraciones finales

El comportamiento del sector telecomunicaciones en el primer trimestre de 2013, y en general desde el año pasado, ha observado una expansión de los operadores que compiten con el principal concesionario de red fija, así como de los operadores de televisión por cable.

El segmento de telefonía móvil continúa creciendo a tasas de dos dígitos en lo que hace a los minutos totales, derivado de un mayor consumo de minutos por usuario incentivado en gran parte por reducciones en los precios; asimismo las empresas en este segmento continúan diversificado sus estrategias de generación de ingresos mediante la integración en sus ofertas del servicio de Internet móvil cuyas tasas de crecimiento también alcanzan los dos dígitos.

Sin embargo, durante el trimestre de referencia, se observa que continúa la tendencia a un crecimiento moderado de los servicios de telefonía fija de voz, observándose una reducción de líneas en algunos operadores. Esta tendencia ha sido compensada principalmente por el avance en las suscripciones del servicio de banda ancha, que las empresas de telefonía fija pueden proporcionar sobre su misma infraestructura de telecomunicaciones.

⁸ Una explicación más amplia de la se puede encontrar en los documentos metodológicos del INEGI, los cuales pueden ser consultados en <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/inp/Default.aspx>.

Se espera que para los siguientes trimestres continúe la tendencia creciente de esta industria, apoyada, en parte, por la expectativa de crecimiento de la economía mexicana de 3.35% para este año, y las expectativas respecto de la economía norteamericana, la cual se espera que crezca a una tasa de 1.99 por ciento⁹.

Fuente de información:

<http://www.cft.gob.mx:8080/portal/wp-content/uploads/2013/05/Comunicado-24-Itel-Primer-Trimestre-2013-mayo-27-2013.pdf>

Reformas y adiciones en materia de telecomunicaciones (SEGOB)

El 11 de junio de 2013, la Secretaría de Gobernación (SEGOB) publicó en el Diario Oficial de la Federación el *Decreto por el que se reforman y adicionan diversas disposiciones de los artículos 6º, 7º, 27, 28, 73, 78, 94 y 105 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, en materia de telecomunicaciones*, el cual se presenta a continuación.

ENRIQUE PEÑA NIETO, Presidente de los Estados Unidos Mexicanos, a sus habitantes sabed:

Que la Comisión Permanente del Honorable Congreso de la Unión, se ha servido dirigirme el siguiente

⁹ Banco de México: *Encuesta Sobre las Expectativas de los Especialistas en Economía del Sector Privado: abril de 2013.*

DECRETO

“LA COMISIÓN PERMANENTE DEL HONORABLE CONGRESO DE LA UNIÓN, EN USO DE LA FACULTAD QUE LE CONFIERE EL ARTÍCULO 135 CONSTITUCIONAL Y PREVIA LA APROBACIÓN DE LAS CÁMARAS DE DIPUTADOS Y DE SENADORES DEL CONGRESO GENERAL DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, ASÍ COMO LA MAYORÍA DE LAS LEGISLATURAS DE LOS ESTADOS,

DECLARA

SE REFORMAN Y ADICIONAN DIVERSAS DISPOSICIONES DE LOS ARTÍCULOS 6°, 7°, 27, 28, 73, 78, 94 Y 105 DE LA CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, EN MATERIA DE TELECOMUNICACIONES.

ARTÍCULO ÚNICO. Se REFORMAN el párrafo primero del artículo 6°; el artículo 7°; el párrafo sexto del artículo 27; el párrafo segundo del artículo 28; la fracción XVII del artículo 73; la fracción VII del artículo 78 y el párrafo sexto del artículo 94; y se ADICIONAN los párrafos segundo, tercero y cuarto, pasando el actual párrafo segundo a ser apartado A del párrafo cuarto, y un apartado B al artículo 6°; los párrafos decimotercero al trigésimo del artículo 28, y un inciso l) a la fracción I del artículo 105, todos de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, para quedar como sigue:

Artículo 6°. La manifestación de las ideas no será objeto de ninguna inquisición judicial o administrativa, sino en el caso de que ataque a la moral, la vida privada o los derechos de terceros, provoque algún delito, o perturbe el orden público; el derecho de réplica será ejercido en los términos dispuestos por la ley. El derecho a la información será garantizado por el Estado.

Toda persona tiene derecho al libre acceso a información plural y oportuna, así como a buscar, recibir y difundir información e ideas de toda índole por cualquier medio de expresión.

El Estado garantizará el derecho de acceso a las tecnologías de la información y comunicación, así como a los servicios de radiodifusión y telecomunicaciones, incluido el de banda ancha e internet. Para tales efectos, el Estado establecerá condiciones de competencia efectiva en la prestación de dichos servicios.

Para efectos de lo dispuesto en el presente artículo se observará lo siguiente:

A. Para el ejercicio del derecho de acceso a la información, la Federación, los Estados y el Distrito Federal, en el ámbito de sus respectivas competencias, se regirán por los siguientes principios y bases:

I. a VII. ...

B. En materia de radiodifusión y telecomunicaciones:

- I. El Estado garantizará a la población su integración a la sociedad de la información y el conocimiento, mediante una política de inclusión digital universal con metas anuales y sexenales.
- II. Las telecomunicaciones son servicios públicos de interés general, por lo que el Estado garantizará que sean prestados en condiciones de competencia, calidad, pluralidad, cobertura universal, interconexión, convergencia, continuidad, acceso libre y sin injerencias arbitrarias.
- III. La radiodifusión es un servicio público de interés general, por lo que el Estado garantizará que sea prestado en condiciones de competencia y calidad y brinde los beneficios de la cultura a toda la población, preservando la pluralidad y la veracidad de la información, así como el fomento de los valores de la identidad nacional, contribuyendo a los fines establecidos en el artículo 3° de esta Constitución.

- IV. Se prohíbe la transmisión de publicidad o propaganda presentada como información periodística o noticiosa; se establecerán las condiciones que deben regir los contenidos y la contratación de los servicios para su transmisión al público, incluidas aquellas relativas a la responsabilidad de los concesionarios respecto de la información transmitida por cuenta de terceros, sin afectar la libertad de expresión y de difusión.
- V. La ley establecerá un organismo público descentralizado con autonomía técnica, operativa, de decisión y de gestión, que tendrá por objeto proveer el servicio de radiodifusión sin fines de lucro, a efecto de asegurar el acceso al mayor número de personas en cada una de las entidades de la Federación, a contenidos que promuevan la integración nacional, la formación educativa, cultural y cívica, la igualdad entre mujeres y hombres, la difusión de información imparcial, objetiva, oportuna y veraz del acontecer nacional e internacional, y dar espacio a las obras de producción independiente, así como a la expresión de la diversidad y pluralidad de ideas y opiniones que fortalezcan la vida democrática de la sociedad.

El organismo público contará con un Consejo Ciudadano con el objeto de asegurar su independencia y una política editorial imparcial y objetiva. Será integrado por nueve consejeros honorarios que serán elegidos mediante una amplia consulta pública por el voto de dos terceras partes de los miembros presentes de la Cámara de Senadores o, en sus recesos, de la Comisión Permanente. Los consejeros desempeñarán su encargo en forma escalonada, por lo que anualmente serán sustituidos los dos de mayor antigüedad en el cargo, salvo que fuesen ratificados por el Senado para un segundo período.

El Presidente del organismo público será designado, a propuesta del Ejecutivo Federal, con el voto de dos terceras partes de los miembros presentes de la Cámara de

Senadores o, en sus recesos, de la Comisión Permanente; durará en su encargo cinco años, podrá ser designado para un nuevo período por una sola vez, y sólo podrá ser removido por el Senado mediante la misma mayoría.

El Presidente del organismo presentará anualmente a los Poderes Ejecutivo y Legislativo de la Unión un informe de actividades; al efecto comparecerá ante las Cámaras del Congreso en los términos que dispongan las leyes.

VI. La ley establecerá los derechos de los usuarios de telecomunicaciones, de las audiencias, así como los mecanismos para su protección.

Artículo 7°. Es inviolable la libertad de difundir opiniones, información e ideas, a través de cualquier medio. No se puede restringir este derecho por vías o medios indirectos, tales como el abuso de controles oficiales o particulares, de papel para periódicos, de frecuencias radioeléctricas o de enseres y aparatos usados en la difusión de información o por cualesquiera otros medios y tecnologías de la información y comunicación encaminados a impedir la transmisión y circulación de ideas y opiniones.

Ninguna ley ni autoridad puede establecer la previa censura, ni coartar la libertad de difusión, que no tiene más límites que los previstos en el primer párrafo del artículo 6° de esta Constitución. En ningún caso podrán secuestrarse los bienes utilizados para la difusión de información, opiniones e ideas, como instrumento del delito.

Artículo 27. ...

...
...
...
...

En los casos a que se refieren los dos párrafos anteriores, el dominio de la Nación es inalienable e imprescriptible y la explotación, el uso o el aprovechamiento de los recursos de que se trata, por los particulares o por sociedades constituidas conforme a las leyes mexicanas, no podrá realizarse sino mediante concesiones, otorgadas por el Ejecutivo Federal, de acuerdo con las reglas y condiciones que establezcan las leyes, salvo en radiodifusión y telecomunicaciones, que serán otorgadas por el Instituto Federal de Telecomunicaciones. Las normas legales relativas a obras o trabajos de explotación de los minerales y substancias a que se refiere el párrafo cuarto, regularán la ejecución y comprobación de los que se efectúen o deban efectuarse a partir de su vigencia, independientemente de la fecha de otorgamiento de las concesiones, y su inobservancia dará lugar a la cancelación de éstas. El Gobierno Federal tiene la facultad de establecer reservas nacionales y suprimirlas. Las declaratorias correspondientes se harán por el Ejecutivo en los casos y condiciones que las leyes prevean. Tratándose del petróleo y de los carburos de hidrógeno sólidos, líquidos o gaseosos o de minerales radioactivos, no se otorgarán concesiones ni contratos, ni subsistirán los que en su caso se hayan otorgado y la Nación llevará a cabo la explotación de esos productos, en los términos que señale la Ley Reglamentaria respectiva. Corresponde exclusivamente a la Nación generar, conducir, transformar, distribuir y abastecer energía eléctrica que tenga por objeto la prestación de servicio público. En esta materia no se otorgarán concesiones a los particulares y la Nación aprovechará los bienes y recursos naturales que se requieran para dichos fines.

...

...

...

Artículo 28. ...

En consecuencia, la ley castigará severamente, y las autoridades perseguirán con eficacia, toda concentración o acaparamiento en una o pocas manos de artículos de consumo necesario y que tenga por objeto obtener el alza de los precios; todo acuerdo, procedimiento o combinación de los productores, industriales, comerciantes o empresarios de servicios, que de cualquier manera hagan, para evitar la libre competencia o la competencia entre sí o para obligar a los consumidores a pagar precios exagerados y, en general, todo lo que constituya una ventaja exclusiva indebida a favor de una o varias personas determinadas y con perjuicio del público en general o de alguna clase social.

...
...
...
...
...
...
...
...
...
...
...

El Estado contará con una Comisión Federal de Competencia Económica, que será un órgano autónomo, con personalidad jurídica y patrimonio propio, que tendrá por objeto garantizar la libre competencia y concurrencia, así como prevenir, investigar y combatir los monopolios, las prácticas monopólicas, las concentraciones y demás restricciones al funcionamiento eficiente de los mercados, en los términos que establecen esta Constitución y las leyes. La Comisión contará con las facultades necesarias para cumplir eficazmente con su objeto, entre ellas las de ordenar medidas para eliminar las barreras a la competencia y la libre concurrencia; regular el acceso a

insumos esenciales, y ordenar la desincorporación de activos, derechos, partes sociales o acciones de los agentes económicos, en las proporciones necesarias para eliminar efectos anticompetitivos.

El Instituto Federal de Telecomunicaciones es un órgano autónomo, con personalidad jurídica y patrimonio propio, que tiene por objeto el desarrollo eficiente de la radiodifusión y las telecomunicaciones, conforme a lo dispuesto en esta Constitución y en los términos que fijen las leyes. Para tal efecto, tendrá a su cargo la regulación, promoción y supervisión del uso, aprovechamiento y explotación del espectro radioeléctrico, las redes y la prestación de los servicios de radiodifusión y telecomunicaciones, así como del acceso a infraestructura activa, pasiva y otros insumos esenciales, garantizando lo establecido en los artículos 6° y 7° de esta Constitución.

El Instituto Federal de Telecomunicaciones será también la autoridad en materia de competencia económica de los sectores de radiodifusión y telecomunicaciones, por lo que en éstos ejercerá en forma exclusiva las facultades que este artículo y las leyes establecen para la Comisión Federal de Competencia Económica y regulará de forma asimétrica a los participantes en estos mercados con el objeto de eliminar eficazmente las barreras a la competencia y la libre concurrencia; impondrá límites a la concentración nacional y regional de frecuencias, al concesionamiento y a la propiedad cruzada que controle varios medios de comunicación que sean concesionarios de radiodifusión y telecomunicaciones que sirvan a un mismo mercado o zona de cobertura geográfica, y ordenará la desincorporación de activos, derechos o partes necesarias para asegurar el cumplimiento de estos límites, garantizando lo dispuesto en los artículos 6° y 7° de esta Constitución.

Corresponde al Instituto, el otorgamiento, la revocación, así como la autorización de cesiones o cambios de control accionario, titularidad u operación de sociedades

relacionadas con concesiones en materia de radiodifusión y telecomunicaciones. El Instituto notificará al Secretario del ramo previo a su determinación, quien podrá emitir una opinión técnica. Las concesiones podrán ser para uso comercial, público, privado y social que incluyen las comunitarias y las indígenas, las que se sujetarán, de acuerdo con sus fines, a los principios establecidos en los artículos 2º, 3º, 6º y 7º de esta Constitución. El Instituto fijará el monto de las contraprestaciones por el otorgamiento de las concesiones, así como por la autorización de servicios vinculados a éstas, previa opinión de la autoridad hacendaria. Las opiniones a que se refiere este párrafo no serán vinculantes y deberán emitirse en un plazo no mayor de treinta días; transcurrido dicho plazo sin que se emitan las opiniones, el Instituto continuará los trámites correspondientes.

Las concesiones del espectro radioeléctrico serán otorgadas mediante licitación pública, a fin de asegurar la máxima concurrencia, previniendo fenómenos de concentración que contraríen el interés público y asegurando el menor precio de los servicios al usuario final; en ningún caso el factor determinante para definir al ganador de la licitación será meramente económico. Las concesiones para uso público y social serán sin fines de lucro y se otorgarán bajo el mecanismo de asignación directa conforme a lo previsto por la ley y en condiciones que garanticen la transparencia del procedimiento. El Instituto Federal de Telecomunicaciones llevará un registro público de concesiones. La ley establecerá un esquema efectivo de sanciones que señale como causal de revocación del título de concesión, entre otras, el incumplimiento de las resoluciones que hayan quedado firmes en casos de conductas vinculadas con prácticas monopólicas. En la revocación de las concesiones, el Instituto dará aviso previo al Ejecutivo Federal a fin de que éste ejerza, en su caso, las atribuciones necesarias que garanticen la continuidad en la prestación del servicio.

El Instituto Federal de Telecomunicaciones garantizará que el Gobierno Federal cuente con las concesiones necesarias para el ejercicio de sus funciones.

La Comisión Federal de Competencia Económica y el Instituto Federal de Telecomunicaciones, serán independientes en sus decisiones y funcionamiento, profesionales en su desempeño e imparciales en sus actuaciones, y se regirán conforme a lo siguiente:

- I. Dictarán sus resoluciones con plena independencia;
- II. Ejercerán su presupuesto de forma autónoma. La Cámara de Diputados garantizará la suficiencia presupuestal a fin de permitirles el ejercicio eficaz y oportuno de sus competencias;
- III. Emitirán su propio estatuto orgánico, mediante un sistema de votación por mayoría calificada;
- IV. Podrán emitir disposiciones administrativas de carácter general exclusivamente para el cumplimiento de su función regulatoria en el sector de su competencia;
- V. Las leyes garantizarán, dentro de cada organismo, la separación entre la autoridad que conoce de la etapa de investigación y la que resuelve en los procedimientos que se sustancien en forma de juicio;
- VI. Los órganos de gobierno deberán cumplir con los principios de transparencia y acceso a la información. Deliberarán en forma colegiada y decidirán los asuntos por mayoría de votos; sus sesiones, acuerdos y resoluciones serán de carácter público con las excepciones que determine la ley;
- VII. Las normas generales, actos u omisiones de la Comisión Federal de Competencia Económica y del Instituto Federal de Telecomunicaciones podrán ser impugnados únicamente mediante el juicio de amparo indirecto y no serán objeto de suspensión. Solamente en los casos en que la Comisión Federal de

Competencia Económica imponga multas o la desincorporación de activos, derechos, partes sociales o acciones, éstas se ejecutarán hasta que se resuelva el juicio de amparo que, en su caso, se promueva. Cuando se trate de resoluciones de dichos organismos emanadas de un procedimiento seguido en forma de juicio sólo podrá impugnarse la que ponga fin al mismo por violaciones cometidas en la resolución o durante el procedimiento; las normas generales aplicadas durante el procedimiento sólo podrán reclamarse en el amparo promovido contra la resolución referida. Los juicios de amparo serán sustanciados por jueces y tribunales especializados en los términos del artículo 94 de esta Constitución. En ningún caso se admitirán recursos ordinarios o constitucionales contra actos intraprocesales;

- VIII. Los titulares de los órganos presentarán anualmente un programa de trabajo y trimestralmente un informe de actividades a los Poderes Ejecutivo y Legislativo de la Unión; comparecerán ante la Cámara de Senadores anualmente y ante las Cámaras del Congreso en términos del artículo 93 de esta Constitución. El Ejecutivo Federal podrá solicitar a cualquiera de las Cámaras la comparecencia de los titulares ante éstas;
- IX. Las leyes promoverán para estos órganos la transparencia gubernamental bajo principios de gobierno digital y datos abiertos;
- X. La retribución que perciban los Comisionados deberá ajustarse a lo previsto en el artículo 127 de esta Constitución;
- XI. Los comisionados de los órganos podrán ser removidos de su cargo por las dos terceras partes de los miembros presentes del Senado de la República, por falta grave en el ejercicio de sus funciones, en los términos que disponga la ley, y

XII. Cada órgano contará con una Contraloría Interna, cuyo titular será designado por las dos terceras partes de los miembros presentes de la Cámara de Diputados, en los términos que disponga la ley.

Los órganos de gobierno, tanto de la Comisión Federal de Competencia Económica como del Instituto Federal de Telecomunicaciones se integrarán por siete Comisionados, incluyendo el Comisionado Presidente, designados en forma escalonada a propuesta del Ejecutivo Federal con la ratificación del Senado.

El Presidente de cada uno de los órganos será nombrado por la Cámara de Senadores de entre los comisionados, por el voto de las dos terceras partes de los miembros presentes, por un período de cuatro años, renovable por una sola ocasión. Cuando la designación recaiga en un comisionado que concluya su encargo antes de dicho período, desempeñará la presidencia sólo por el tiempo que falte para concluir su encargo como comisionado.

Los comisionados deberán cumplir los siguientes requisitos:

- I. Ser ciudadano mexicano por nacimiento y estar en pleno goce de sus derechos civiles y políticos;
- II. Ser mayor de treinta y cinco años;
- III. Gozar de buena reputación y no haber sido condenado por delito doloso que amerite pena de prisión por más de un año;
- IV. Poseer título profesional;
- V. Haberse desempeñado, cuando menos tres años, en forma destacada en actividades profesionales, de servicio público o académicas sustancialmente

relacionadas con materias afines a las de competencia económica, radiodifusión o telecomunicaciones, según corresponda;

- VI. Acreditar, en los términos de este precepto, los conocimientos técnicos necesarios para el ejercicio del cargo;
- VII. No haber sido Secretario de Estado, Procurador General de la República, senador, diputado federal o local, Gobernador de algún Estado o Jefe de Gobierno del Distrito Federal, durante el año previo a su nombramiento, y
- VIII. En la Comisión Federal de Competencia Económica, no haber ocupado, en los últimos tres años, ningún empleo, cargo o función directiva en las empresas que hayan estado sujetas a alguno de los procedimientos sancionatorios que sustancia el citado órgano. En el Instituto Federal de Telecomunicaciones no haber ocupado, en los últimos tres años, ningún empleo, cargo o función directiva en las empresas de los concesionarios comerciales o privados o de las entidades a ellos relacionadas, sujetas a la regulación del Instituto.

Los Comisionados se abstendrán de desempeñar cualquier otro empleo, trabajo o comisión públicos o privados, con excepción de los cargos docentes; estarán impedidos para conocer asuntos en que tengan interés directo o indirecto, en los términos que la ley determine, y serán sujetos del régimen de responsabilidades del Título Cuarto de esta Constitución y de juicio político. La ley regulará las modalidades conforme a las cuales los Comisionados podrán establecer contacto para tratar asuntos de su competencia con personas que representen los intereses de los agentes económicos regulados.

Los Comisionados durarán en su encargo nueve años y por ningún motivo podrán desempeñar nuevamente ese cargo. En caso de falta absoluta de algún comisionado,

se procederá a la designación correspondiente, a través del procedimiento previsto en este artículo y a fin de que el sustituto concluya el período respectivo.

Los aspirantes a ser designados como Comisionados acreditarán el cumplimiento de los requisitos señalados en los numerales anteriores, ante un Comité de Evaluación integrado por los titulares del Banco de México, el Instituto Nacional para la Evaluación de la Educación y el Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Para tales efectos, el Comité de Evaluación instalará sus sesiones cada que tenga lugar una vacante de comisionado, decidirá por mayoría de votos y será presidido por el titular de la entidad con mayor antigüedad en el cargo, quien tendrá voto de calidad.

El Comité emitirá una convocatoria pública para cubrir la vacante. Verificará el cumplimiento, por parte de los aspirantes, de los requisitos contenidos en el presente artículo y, a quienes los hayan satisfecho, aplicará un examen de conocimientos en la materia; el procedimiento deberá observar los principios de transparencia, publicidad y máxima concurrencia.

Para la formulación del examen de conocimientos, el Comité de Evaluación deberá considerar la opinión de cuando menos dos instituciones de educación superior y seguirá las mejores prácticas en la materia.

El Comité de Evaluación, por cada vacante, enviará al Ejecutivo una lista con un mínimo de tres y un máximo de cinco aspirantes, que hubieran obtenido las calificaciones aprobatorias más altas. En el caso de no completarse el número mínimo de aspirantes se emitirá una nueva convocatoria. El Ejecutivo seleccionará de entre esos aspirantes, al candidato que propondrá para su ratificación al Senado.

La ratificación se hará por el voto de las dos terceras partes de los miembros del Senado presentes, dentro del plazo improrrogable de treinta días naturales a partir de la presentación de la propuesta; en los recesos, la Comisión Permanente convocará

desde luego al Senado. En caso de que la Cámara de Senadores rechace al candidato propuesto por el Ejecutivo, el Presidente de la República someterá una nueva propuesta, en los términos del párrafo anterior. Este procedimiento se repetirá las veces que sea necesario si se producen nuevos rechazos hasta que sólo quede un aspirante aprobado por el Comité de Evaluación, quien será designado comisionado directamente por el Ejecutivo.

Todos los actos del proceso de selección y designación de los Comisionados son inatacables.

Artículo 73. El Congreso tiene facultad:

I. a XVI. ...

XVII. Para dictar leyes sobre vías generales de comunicación, tecnologías de la información y la comunicación, radiodifusión, telecomunicaciones, incluida la banda ancha e Internet, postas y correos, y sobre el uso y aprovechamiento de las aguas de jurisdicción federal.

XVIII. a XXX. ...

Artículo 78. ...

...

I. a VI. ...

VII. Ratificar los nombramientos que el Presidente haga de embajadores, cónsules generales, empleados superiores de Hacienda, integrantes del órgano colegiado encargado de la regulación en materia de energía,

coroneles y demás jefes superiores del Ejército, Armada y Fuerza Aérea Nacionales, en los términos que la ley disponga, y

VIII. ...

Artículo 94. ...

...
...
...
...

El Consejo de la Judicatura Federal determinará el número, división en circuitos, competencia territorial y especialización por materias, entre las que se incluirá la de radiodifusión, telecomunicaciones y competencia económica, de los Tribunales Colegiados y Unitarios de Circuito y de los Juzgados de Distrito.

...
...
...
...
...
...
...
...

Artículo 105...

I. ...

a) a i) ...

- j) Un Estado y un Municipio de otro Estado, sobre la constitucionalidad de sus actos o disposiciones generales;
- k) Dos órganos de gobierno del Distrito Federal, sobre la constitucionalidad de sus actos o disposiciones generales, y
- l) Dos órganos constitucionales autónomos, y entre uno de éstos y el Poder Ejecutivo de la Unión o el Congreso de la Unión sobre la constitucionalidad de sus actos o disposiciones generales.

...

...

II. y III. ...

...

...

TRANSITORIOS

PRIMERO. El presente Decreto entrará en vigor al día siguiente de su publicación en el Diario Oficial de la Federación.

SEGUNDO. Las medidas de fomento a la competencia en televisión, radio, telefonía y servicios de datos, deberán aplicarse en todos los segmentos de forma que se garantice en su conjunto la competencia efectiva en la radiodifusión y telecomunicaciones.

TERCERO. El Congreso de la Unión realizará las adecuaciones necesarias al marco jurídico conforme al presente Decreto dentro de los ciento ochenta días naturales siguientes a su entrada en vigor, y deberá:

- I. Establecer tipos penales especiales que castiguen severamente prácticas monopólicas y fenómenos de concentración;
- II. Regular el organismo público a que se refiere el artículo 6° que se adiciona en virtud del presente Decreto. Pasarán a este organismo público los recursos humanos, financieros y materiales del organismo descentralizado denominado Organismo Promotor de Medios Audiovisuales;
- III. Establecer los mecanismos para homologar el régimen de permisos y concesiones de radiodifusión, a efecto de que únicamente existan concesiones, asegurando una diversidad de medios que permita distinguir las concesiones de uso comercial, público, privado y social que incluyen las comunitarias e indígenas;
- IV. Regular el derecho de réplica;
- V. Establecer la prohibición de difundir publicidad engañosa o subrepticia;
- VI. Establecer los mecanismos que aseguren la promoción de la producción nacional independiente;
- VII. Establecer prohibiciones específicas en materia de subsidios cruzados o trato preferencial, consistentes con los principios de competencia, para el efecto de que los operadores de radiodifusión o telecomunicaciones no otorguen subsidios a los servicios que proporcionan, por sí o a través de sus empresas subsidiarias, filiales, afiliadas o que pertenezcan al mismo grupo de interés económico. Cada concesionario deberá fijar tarifas mínimas, consistentes con los principios de competencia, para la emisión de anuncios, las cuales serán presentadas ante la autoridad para su registro público;

- VIII. Determinar los criterios conforme a los cuales el Instituto Federal de Telecomunicaciones otorgará las autorizaciones para el acceso a la multiprogramación, bajo los principios de competencia y calidad, garantizado el derecho a la información y atendiendo de manera particular la concentración nacional y regional de frecuencias, incluyendo en su caso, el pago de las contraprestaciones debidas;
- IX. Crear un Consejo Consultivo del Instituto Federal de Telecomunicaciones, integrado por miembros honorarios y encargado de fungir como órgano asesor en la observancia de los principios establecidos en los artículos 6° y 7° constitucionales, y
- X. Aprobar las leyes, reformas y adiciones que deriven del presente Decreto.

CUARTO. En el mismo plazo referido en el artículo anterior, el Congreso de la Unión deberá expedir un solo ordenamiento legal que regule de manera convergente, el uso, aprovechamiento y explotación del espectro radioeléctrico, las redes de telecomunicaciones, así como la prestación de servicios de radiodifusión y telecomunicaciones.

La ley establecerá que las concesiones serán únicas, de forma que los concesionarios puedan prestar todo tipo de servicios a través de sus redes, siempre que cumplan con las obligaciones y contraprestaciones que les imponga el Instituto Federal de Telecomunicaciones y en su caso, las contraprestaciones correspondientes.

El Instituto Federal de Telecomunicaciones, una vez que haya determinado los concesionarios que tienen el carácter de agente económico preponderante en términos de la fracción III del artículo Octavo Transitorio de este Decreto, establecerá, dentro de los sesenta días naturales siguientes, mediante lineamientos de carácter general, los requisitos, términos y condiciones que los actuales concesionarios de radiodifusión,

telecomunicaciones y telefonía deberán cumplir para que se les autorice la prestación de servicios adicionales a los que son objeto de su concesión o para transitar al modelo de concesión única, siempre que se encuentren en cumplimiento de las obligaciones previstas en las leyes y en sus títulos de concesión. La autorización a que se refiere este párrafo podrá otorgarse a los agentes económicos preponderantes sólo cuando se encuentren en cumplimiento de las medidas que se les hayan impuesto conforme a lo previsto en las fracciones III y IV del artículo Octavo Transitorio de este Decreto. El Instituto deberá resolver sobre la procedencia o improcedencia de las autorizaciones a que se refiere este párrafo dentro de los sesenta días naturales siguientes a la presentación de las solicitudes respectivas y, en el primer caso, determinará las contraprestaciones correspondientes.

QUINTO. A la entrada en vigor del presente Decreto se permitirá la inversión extranjera directa hasta el cien por ciento en telecomunicaciones y comunicación vía satélite.

Se permitirá la inversión extranjera directa hasta un máximo del cuarenta y nueve por ciento en radiodifusión. Dentro de este máximo de inversión extranjera se estará a la reciprocidad que exista en el país en el que se encuentre constituido el inversionista o el agente económico que controle en última instancia a éste, directa o indirectamente.

La transición digital terrestre culminará el 31 de diciembre de 2015. Los Poderes de la Unión estarán obligados a promover, en el ámbito de sus competencias, la implementación de equipos receptores y decodificadores necesarios para la adopción de esta política de gobierno garantizando, a su vez, los recursos presupuestales que resulten necesarios. Los concesionarios y permisionarios están obligados a devolver, en cuanto culmine el proceso de transición a la televisión digital terrestre, las frecuencias que originalmente les fueron concesionadas por el Estado, a fin de

garantizar el uso eficiente del espectro radioeléctrico, la competencia y el uso óptimo de la banda de 700 MHz.

SEXTO. Con el objeto de asegurar el escalonamiento en el cargo de los Comisionados de la Comisión Federal de Competencia Económica y del Instituto Federal de Telecomunicaciones, los primeros Comisionados nombrados en cada uno de esos órganos concluirán su encargo el último día de febrero de los años 2016, 2017, 2018, 2019, 2020, 2021 y 2022.

El Ejecutivo Federal, al someter los nombramientos a la ratificación del Senado de la República, señalará los períodos respectivos.

Para los nombramientos de los primeros Comisionados, tanto de la Comisión Federal de Competencia Económica como del Instituto Federal de Telecomunicaciones, deberá observarse lo siguiente:

- I. El Comité de Evaluación a que se refiere el artículo 28 de la Constitución deberá enviar al Ejecutivo Federal las listas de aspirantes respectivas, dentro de los sesenta días naturales siguientes a la entrada en vigor del presente Decreto;
- II. Una vez recibidas las listas, el Ejecutivo Federal deberá remitir sus propuestas al Senado de la República dentro de los diez días naturales siguientes;
- III. El Senado de la República, una vez reunido, contará con un plazo de diez días naturales para resolver sobre la propuesta, y
- IV. En caso de que respecto de una misma vacante el Senado de la República no apruebe en dos ocasiones la designación del Ejecutivo Federal, corresponderá a éste la designación directa del comisionado respectivo, a partir de la lista de

aspirantes presentada por el Comité de Evaluación a que se refiere el artículo 28 de la Constitución.

SÉPTIMO. En tanto se integran los órganos constitucionales conforme a lo dispuesto en el artículo Sexto Transitorio, continuarán en sus funciones, conforme al marco jurídico vigente a la entrada en vigor del presente Decreto, los órganos desconcentrados Comisión Federal de Competencia y Comisión Federal de Telecomunicaciones. Los recursos humanos, financieros y materiales de los órganos desconcentrados referidos pasarán a los órganos constitucionales que se crean por virtud de este Decreto.

Los procedimientos iniciados con anterioridad a la integración de la Comisión Federal de Competencia Económica y del Instituto Federal de Telecomunicaciones, continuarán su trámite ante estos órganos en términos de la legislación aplicable al momento de su inicio. Las resoluciones que recaigan en estos procedimientos, sólo podrán ser impugnadas en términos de lo dispuesto por el presente Decreto mediante juicio de amparo indirecto.

Asimismo, los juicios y recursos en trámite, continuarán hasta su conclusión conforme a la legislación vigente a la entrada en vigor del presente Decreto.

Si no se hubieren realizado las adecuaciones al marco jurídico previstas en el artículo Tercero Transitorio a la fecha de la integración de la Comisión Federal de Competencia Económica y del Instituto Federal de Telecomunicaciones, éstos ejercerán sus atribuciones conforme a lo dispuesto por el presente Decreto y, en lo que no se oponga a éste, en las leyes vigentes en materia de competencia económica, radiodifusión y telecomunicaciones.

OCTAVO. Una vez constituido el Instituto Federal de Telecomunicaciones conforme a lo dispuesto en el artículo Sexto Transitorio, deberá observarse lo siguiente:

- I. Los concesionarios que presten servicios de televisión radiodifundida están obligados a permitir a los concesionarios de televisión restringida la retransmisión de su señal, de manera gratuita y no discriminatoria, dentro de la misma zona de cobertura geográfica, en forma íntegra, simultánea y sin modificaciones, incluyendo la publicidad y con la misma calidad de la señal que se radiodifunde.

Los concesionarios que presten servicios de televisión restringida están obligados a retransmitir la señal de televisión radiodifundida, de manera gratuita y no discriminatoria, dentro de la misma zona de cobertura geográfica, en forma íntegra, simultánea y sin modificaciones, incluyendo la publicidad y con la misma calidad de la señal que se radiodifunde, e incluirla sin costo adicional en los servicios contratados por los suscriptores y usuarios. Los concesionarios de televisión restringida vía satélite, sólo deberán retransmitir obligatoriamente las señales radiodifundidas de cobertura del cincuenta por ciento o más del territorio nacional. Todos los concesionarios de televisión restringida deberán retransmitir las señales radiodifundidas por instituciones públicas federales.

Los concesionarios de telecomunicaciones o de televisión radiodifundida que hayan sido declarados con poder sustancial en cualquiera de los mercados de telecomunicaciones o radiodifusión o como agentes económicos preponderantes en los términos de este Decreto, no tendrán derecho a la regla de gratuidad de los contenidos de radiodifusión o de la retransmisión gratuita; lo que en ningún caso se reflejará como costo adicional en los servicios contratados por los suscriptores y usuarios. Estos concesionarios deberán acordar las condiciones y precios de los contenidos radiodifundidos o de la retransmisión. En caso de diferendo, el Instituto Federal de Telecomunicaciones determinará la tarifa bajo los principios de libre competencia y concurrencia. El Instituto Federal de Telecomunicaciones sancionará con la revocación de la concesión a los agentes

económicos preponderantes o con poder sustancial que se beneficien directa o indirectamente de la regla de gratuidad, a través de otros concesionarios, sin perjuicio del pago de las contraprestaciones que correspondan. También se revocará la concesión a estos últimos.

Las obligaciones de ofrecer y retransmitir gratuitamente los contenidos radiodifundidos perderán su vigencia simultáneamente cuando existan condiciones de competencia en los mercados de radiodifusión y telecomunicaciones. Esta declaración será realizada por el Instituto Federal de Telecomunicaciones en los términos que establezca la ley. En este caso, los concesionarios estarán en libertad de acordar los precios y condiciones de la retransmisión de contenidos radiodifundidos. En caso de diferendo el Instituto Federal de Telecomunicaciones determinará la tarifa que deberá estar orientada a costos.

- II. Para dar cabal cumplimiento al Programa de Licitación y Adjudicación de Frecuencias de Televisión Radiodifundida Digital, el Instituto Federal de Telecomunicaciones publicará, en un plazo no mayor a ciento ochenta días naturales a partir de su integración, las bases y convocatorias para licitar nuevas concesiones de frecuencias de televisión radiodifundida que deberán ser agrupadas a efecto de formar por lo menos dos nuevas cadenas de televisión con cobertura nacional, bajo los principios de funcionamiento eficiente de los mercados, máxima cobertura nacional de servicios, derecho a la información y función social de los medios de comunicación, y atendiendo de manera particular las barreras de entrada y las características existentes en el mercado de televisión abierta. No podrán participar en las licitaciones aquellos concesionarios o grupos relacionados con vínculos de tipo comercial, organizativo, económico o jurídico, que actualmente acumulen concesiones para

prestar servicios de radiodifusión de 12 MHz de espectro radioeléctrico o más en cualquier zona de cobertura geográfica.

- III. El Instituto Federal de Telecomunicaciones deberá determinar la existencia de agentes económicos preponderantes en los sectores de radiodifusión y de telecomunicaciones, e impondrá las medidas necesarias para evitar que se afecte la competencia y la libre concurrencia y, con ello, a los usuarios finales. Dichas medidas se emitirán en un plazo no mayor a ciento ochenta días naturales contados a partir de su integración, e incluirán en lo aplicable, las relacionadas con información, oferta y calidad de servicios, acuerdos en exclusiva, limitaciones al uso de equipos terminales entre redes, regulación asimétrica en tarifas e infraestructuras de red, incluyendo la desagregación de sus elementos esenciales y, en su caso, la separación contable, funcional o estructural de dichos agentes.

Para efectos de lo dispuesto en este Decreto, se considerará como agente económico preponderante, en razón de su participación nacional en la prestación de los servicios de radiodifusión o telecomunicaciones, a cualquiera que cuente, directa o indirectamente, con una participación nacional mayor al cincuenta por ciento, medido este porcentaje ya sea por el número de usuarios, suscriptores, audiencia, por el tráfico en sus redes o por la capacidad utilizada de las mismas, de acuerdo con los datos con que disponga el Instituto Federal de Telecomunicaciones.

Las obligaciones impuestas al agente económico preponderante se extinguirán en sus efectos por declaratoria del Instituto Federal de Telecomunicaciones una vez que conforme a la ley existan condiciones de competencia efectiva en el mercado de que se trate.

- IV. El Instituto Federal de Telecomunicaciones, en un plazo no mayor a ciento ochenta días naturales contados a partir de su integración, establecerá las medidas que permitan la desagregación efectiva de la red local del agente preponderante en telecomunicaciones de manera que otros concesionarios de telecomunicaciones puedan acceder, entre otros, a los medios físicos, técnicos y lógicos de conexión entre cualquier punto terminal de la red pública de telecomunicaciones y el punto de acceso a la red local pertenecientes a dicho agente. Estas medidas también serán aplicables al agente económico con poder sustancial en el mercado relevante de servicios al usuario final.

Las medidas a que se refiere el párrafo anterior deberán considerar como insumo esencial todos los elementos necesarios para la desagregación efectiva de la red local. En particular, los concesionarios podrán elegir los elementos de la red local que requieran del agente preponderante y el punto de acceso a la misma. Las citadas medidas podrán incluir la regulación de precios y tarifas, condiciones técnicas y de calidad, así como su calendario de implantación con el objeto de procurar la cobertura universal y el aumento en la penetración de los servicios de telecomunicaciones.

- V. El Instituto Federal de Telecomunicaciones revisará, dentro de los ciento ochenta días naturales siguientes a su integración, los títulos de concesión vigentes, a efecto de verificar el cumplimiento de sus términos, condiciones y modalidades.
- VI. En un plazo de ciento ochenta días naturales siguientes a su integración, el Instituto Federal de Telecomunicaciones recabará la información necesaria a fin de constituir el Registro Público de Concesiones a que se refiere el artículo 28 de la Constitución.

NOVENO. En relación con las resoluciones a que se refieren las fracciones III y IV del artículo anterior, se estará a lo siguiente:

- I. Se pronunciarán de conformidad con el procedimiento que establezca la legislación vigente en la fecha de su emisión y a falta de disposición expresa, conforme a la *Ley Federal de Procedimiento Administrativo*;
- II. Únicamente podrán ser impugnadas mediante el juicio de amparo indirecto y no serán objeto de suspensión, tal y como lo establece el artículo 28 de la Constitución, reformado en virtud del presente Decreto. Las normas generales aplicadas durante el procedimiento y los actos intraprocesales sólo podrán reclamarse en el amparo promovido contra la resolución referida, y
- III. No admitirán recurso administrativo alguno y solamente podrán ser impugnadas a través del juicio de amparo indirecto en los términos de la fracción anterior.

El incumplimiento de las medidas contempladas en las citadas resoluciones será sancionado en términos de las disposiciones aplicables. El incumplimiento a la separación contable, funcional o estructural dará lugar a la revocación de los títulos de concesión.

DÉCIMO. Los medios públicos que presten el servicio de radiodifusión deberán contar con independencia editorial; autonomía de gestión financiera; garantías de participación ciudadana; reglas claras para la transparencia y rendición de cuentas; defensa de sus contenidos; opciones de financiamiento; pleno acceso a tecnologías, y reglas para la expresión de diversidades ideológicas, étnicas y culturales.

DÉCIMO PRIMERO. Para que la publicidad en radio y televisión sea equilibrada, la ley dotará al Instituto Federal de Telecomunicaciones de atribuciones para vigilar el

cumplimiento de los tiempos máximos que la misma señale para la transmisión de mensajes comerciales.

La ley deberá asegurar que la programación dirigida a la población infantil respete los valores y principios a que se refiere el artículo 3° de la Constitución, así como las normas en materia de salud y establecerá lineamientos específicos que regulen la publicidad pautaada en la programación destinada al público infantil. El Instituto contará con facultades para supervisar su cumplimiento.

Asimismo, corresponderá al Instituto resolver cualquier desacuerdo en materia de retransmisión de contenidos, con excepción de la materia electoral.

DÉCIMO SEGUNDO. El Consejo de la Judicatura Federal deberá establecer Tribunales Colegiados de Circuito y Juzgados de Distrito especializados en materia de competencia económica, radiodifusión y telecomunicaciones, en un plazo no mayor a sesenta días naturales contados a partir de la entrada en vigor del presente Decreto.

El Consejo de la Judicatura Federal emitirá acuerdos de carácter general en los que se preverán la forma de asignación de los asuntos y la rotación de jueces y magistrados especializados que conocerán de los mismos, así como las medidas pertinentes para garantizar la independencia, objetividad e imparcialidad de los juzgados y tribunales a que se refiere el párrafo anterior.

DÉCIMO TERCERO. La Cámara de Diputados, en el Presupuesto de Egresos de la Federación, aprobará las disposiciones necesarias para dotar de suficiencia presupuestaria a los órganos reguladores a que se refiere este Decreto para el desempeño de sus funciones, así como las previsiones presupuestarias para el buen funcionamiento del organismo a que se refiere el artículo 6°, Apartado B, fracción V, de la Constitución.

DÉCIMO CUARTO. El Ejecutivo Federal tendrá a su cargo la política de inclusión digital universal, en la que se incluirán los objetivos y metas en materia de infraestructura, accesibilidad y conectividad, tecnologías de la información y comunicación, y habilidades digitales, así como los programas de gobierno digital, gobierno y datos abiertos, fomento a la inversión pública y privada en aplicaciones de telesalud, telemedicina y Expediente Clínico Electrónico y desarrollo de aplicaciones, sistemas y contenidos digitales, entre otros aspectos.

Dicha política tendrá, entre otras metas, que por lo menos 70% de todos los hogares y 85% de todas las micros, pequeñas y medianas empresas a nivel nacional, cuenten con accesos con una velocidad real para descarga de información de conformidad con el promedio registrado en los países miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. Esta característica deberá ser ofrecida a precios competitivos internacionalmente.

El Instituto Federal de Telecomunicaciones deberá realizar las acciones necesarias para contribuir con los objetivos de la política de inclusión digital universal.

Asimismo, el Ejecutivo Federal elaborará las políticas de radiodifusión y telecomunicaciones del Gobierno Federal y realizará las acciones tendientes a garantizar el acceso a Internet de banda ancha en edificios e instalaciones de las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal. Las entidades federativas harán lo propio en el ámbito de su competencia.

DÉCIMO QUINTO. La Comisión Federal de Electricidad cederá totalmente a Telecomunicaciones de México su concesión para instalar, operar y explotar una red pública de telecomunicaciones y le transferirá todos los recursos y equipos necesarios para la operación y explotación de dicha concesión, con excepción de la fibra óptica, derechos de vía, torres, postiería, edificios e instalaciones que quedarán a cargo de la Comisión Federal de Electricidad, garantizando a Telecomunicaciones de México el

acceso efectivo y compartido a dicha infraestructura para su aprovechamiento eficiente, a fin de lograr el adecuado ejercicio de sus funciones y el cumplimiento de sus objetivos. Telecomunicaciones de México tendrá atribuciones y recursos para promover el acceso a servicios de banda ancha, planear, diseñar y ejecutar la construcción y el crecimiento de una robusta red troncal de telecomunicaciones de cobertura nacional, así como la comunicación vía satélite y la prestación del servicio de telégrafos. Lo anterior, de conformidad con los lineamientos y acuerdos emitidos por el Instituto Federal de Telecomunicaciones.

DÉCIMO SEXTO. El Estado, a través del Ejecutivo Federal, en coordinación con el Instituto Federal de Telecomunicaciones, garantizará la instalación de una red pública compartida de telecomunicaciones que impulse el acceso efectivo de la población a la comunicación de banda ancha y a los servicios de telecomunicaciones, de conformidad con los principios contenidos en el artículo 6º, Apartado B, fracción II del presente Decreto y las características siguientes:

- I. Iniciará la instalación antes de que concluya el año 2014, y estará en operación antes de que concluya el año 2018;
- II. Contemplará el aprovechamiento de al menos 90 MHz del espectro liberado por la transición a la Televisión Digital Terrestre (banda 700 MHz), de los recursos de la red troncal de fibra óptica de la Comisión Federal de Electricidad y de cualquier otro activo del Estado que pueda utilizarse en la instalación y la operación de la red compartida;
- III. Podrá contemplar inversión pública o privada, identificando las necesidades presupuestales y, en su caso, las previsiones que deba aprobar la Cámara de Diputados;

- IV. Asegurará que ningún prestador de servicios de telecomunicaciones tenga influencia en la operación de la red;
- V. Asegurará el acceso a los activos requeridos para la instalación y operación de la red, así como el cumplimiento de su objeto y obligaciones de cobertura, calidad y prestación no discriminatoria de servicios;
- VI. Operará bajo principios de compartición de toda su infraestructura y la venta desagregada de todos sus servicios y capacidades, y prestará exclusivamente servicios a las empresas comercializadoras y operadoras de redes de telecomunicaciones, bajo condiciones de no discriminación y a precios competitivos. Los operadores que hagan uso de dicha compartición y venta desagregada se obligarán a ofrecer a los demás operadores y comercializadores las mismas condiciones que reciban de la red compartida, y
- VII. Promoverá que la política tarifaria de la red compartida fomente la competencia y que asegure la reinversión de utilidades para la actualización, el crecimiento y la cobertura universal.

El Ejecutivo Federal, en el marco del Sistema Nacional de Planeación Democrática, incluirá en los instrumentos programáticos respectivos, las acciones necesarias para el desarrollo de la red a que se refiere este artículo.

DÉCIMO SÉPTIMO. En el marco del Sistema Nacional de Planeación Democrática, el Ejecutivo Federal incluirá en el Plan Nacional de Desarrollo y en los programas sectoriales, institucionales y especiales conducentes las siguientes acciones:

- I. El crecimiento de la red troncal prevista en el artículo Décimo Sexto Transitorio de este Decreto, ya sea mediante inversión pública, privada o mixta, para asegurar la máxima cobertura de servicios a la población;

- II. Un programa de banda ancha en sitios públicos que identifique el número de sitios a conectar cada año, hasta alcanzar la cobertura universal;
- III. Un estudio pormenorizado que identifique el mayor número posible de sitios públicos federales, ductos, postería y derechos de vía que deberán ser puestos a disposición de los operadores de telecomunicaciones y radiodifusión para agilizar el despliegue de sus redes. El programa deberá incluir la contraprestación que los concesionarios deberán pagar por el aprovechamiento correspondiente, bajo principios de acceso no discriminatorio y precios que promuevan el cumplimiento del derecho a que se refiere el artículo 6o., párrafo tercero, de la Constitución, siempre y cuando el concesionario ofrezca las mismas condiciones en el acceso a su propia infraestructura;
- IV. Un programa de trabajo para dar cabal cumplimiento a la política para la transición a la Televisión Digital Terrestre y los recursos presupuestales necesarios para ello, y
- V. Un Programa Nacional de Espectro Radioeléctrico que, de manera enunciativa y no limitativa, incluirá lo siguiente:
 - a) Un programa de trabajo para garantizar el uso óptimo de las bandas 700 MHz y 2.5 GHz bajo principios de acceso universal, no discriminatorio, compartido y continuo, y
 - b) Un programa de trabajo para reorganizar el espectro radioeléctrico a estaciones de radio y televisión.

El Instituto Federal de Telecomunicaciones deberá realizar las acciones necesarias para contribuir con los objetivos y metas fijados en el Plan Nacional de Desarrollo y

demás instrumentos programáticos, relacionados con los sectores de radiodifusión y telecomunicaciones.

DÉCIMO OCTAVO. Los derechos laborales de los trabajadores que presten sus servicios en las empresas y organismos dedicados a las actividades que comprende el presente Decreto se respetarán en todo momento de conformidad con la ley.

Fuente de información:

http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5301941&fecha=11/06/2013

**Ocho ejes rectores para modernizar
Sector marítimo portuario (SCT)**

El 15 de junio de 2013, con el propósito de modernizar el sector marítimo portuario para que México se convierta en un moderno centro logístico global y en un verdadero cruce de mercancías entre regiones, la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT) se enfocará en ocho puntos estratégicos: contar con puertos de clase internacional, garantizar certeza jurídica de las administración portuaria integral, volver más eficientes las cadenas logísticas y mejorar la conectividad de los puertos.

El Coordinador General de Puertos y Marina Mercante aseguró lo anterior al agregar que otros de los aspectos fundamentales a desarrollar son el establecimiento de recintos fiscalizados que otorguen valor agregado a las mercancías, expandir programas de marca de calidad y puertos sin papeles para simplificar su gestión operativa, impulsar el desarrollo de la marina mercante y fomentar la reactivación del turismo de cruceros.

Durante el Foro de la Asociación Mexicana de Secretarios de Desarrollo Económico, el Coordinador General de Puertos y Marina Mercante hizo énfasis en que la inversión, mayor a 55 mil millones de pesos, se traducirá en la construcción de dos puertos nuevos, seis ampliaciones, 12 terminales especializadas e instalaciones, una

terminal para cruceros e infraestructura para el transporte marítimo de corta distancia y cabotaje.

Detalló que de ese monto, más de 10 mil millones de pesos se destinarán a proyectos considerados dentro de los compromisos presidenciales y casi 45 mil millones de pesos como parte de otros programas estratégicos prioritarios del sector.

El Gobierno de la República ha hecho 16 Administraciones Portuarias Integrales que manejan alrededor de 280 millones de toneladas y si debemos de crecer a esos ritmos en cinco años, tendremos que hacer entre 10 y 12 nuevas APIS, aseveró.

El funcionario de la SCT afirmó que el Presidente de la República ha planteado que el país va a crecer en su sexenio alrededor de 40%, en ese sector. Para no convertirse en un cuello de botella, los puertos deben desarrollarse entre 60 y 80 por ciento.

Explicó que el factor clave del desarrollo portuario es la conectividad, tanto la que generará mayor eficiencia dentro de los puertos, como la que se encargará de conectarlos con otra infraestructura de transporte, ya sean carreteras o las vías de ferrocarril.

El funcionario de la SCT dejó en claro que hoy más que nunca el apoyo a la multimodalidad permitirá que los insumos y mercancías arriben oportunamente a sus destinos.

Fuente de información:

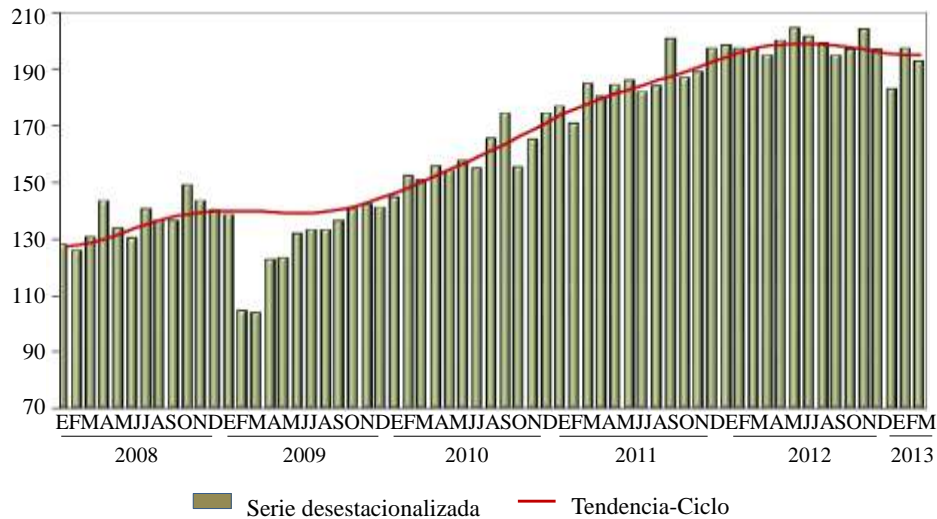
http://www.sct.gob.mx/uploads/media/COMUNICADO_118..._OCHO_EJES_RECTORES_PARA_MODERNIZAR_EL_SECTOR_MARITIMO_PORTUARIO.pdf

Industria Minerometalúrgica, cifras a marzo de 2013 (INEGI)

El 31 de mayo de 2013, el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) publicó la Estadística de la industria minerometalúrgica con cifras a marzo de 2013. A continuación se presentan los detalles.

El índice de volumen físico de la Producción Minerometalúrgica del país (referida a las actividades de extracción, beneficio, fundición y afinación de minerales metálicos y no metálicos) decreció 2.14% con base en cifras desestacionalizadas en el tercer mes de 2013 frente al mes inmediato anterior.

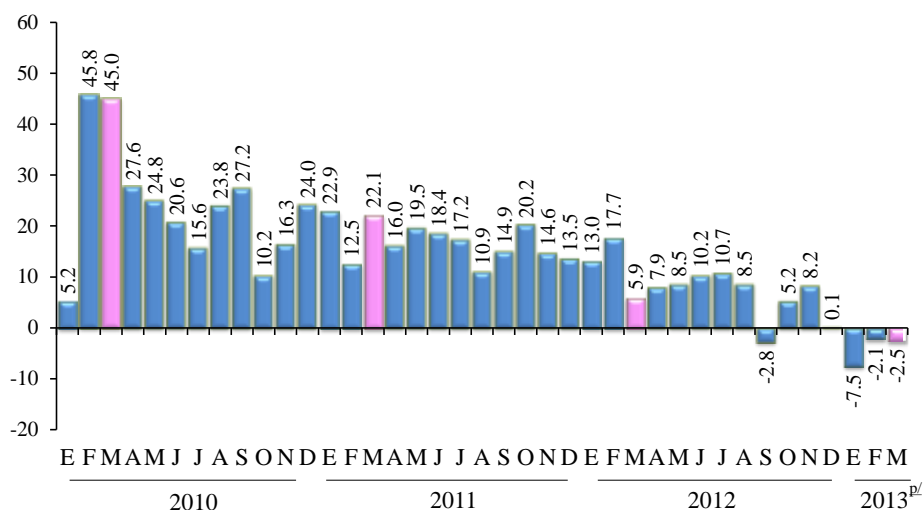
CIFRAS DESESTACIONALIZADAS Y TENDENCIA-CICLO DE LA PRODUCCIÓN MINEROMETALÚRGICA A MARZO DE 2013
-Índice base 1993=100-



FUENTE: INEGI.

En su comparación anual, la producción minerometalúrgica disminuyó 2.5% en términos reales durante marzo del año actual con relación a igual mes de 2012, como consecuencia del descenso de la producción de yeso, azufre, carbón no coquizable, cobre, fluorita, oro y coque; en cambio aumentó la de plata, plomo, pellets de fierro y zinc en el mes que se reporta.

PRODUCCIÓN MINEROMETALÚRGICA A MARZO DE 2013
-Variación porcentual anual respecto al mismo mes del año anterior-



p/ Cifras preliminares a partir del período que se indica.

FUENTE: INEGI.

PRODUCCIÓN MINEROMETALÚRGICA
-Toneladas ^{1/}-

Mineral	Marzo		Variación porcentual anual
	2012	2013 ^p	
Yeso	465 637	382 493	-17.9
Azufre	90 919	77 928	-14.3
Carbón no coquizable	1 159 498	1 016 787	-12.3
Cobre	39 842	37 732	-5.3
Fluorita	106 492	102 384	-3.9
Oro	8 696	8 412	-3.3
Coque	185 319	182 355	-1.6
Zinc	40 196	40 734	1.3
Pellets de fierro	691 752	721 649	4.3
Plomo	16 887	17 633	4.4
Plata	360 460	388 546	7.8

p/ Cifras preliminares a partir del período que se indica.

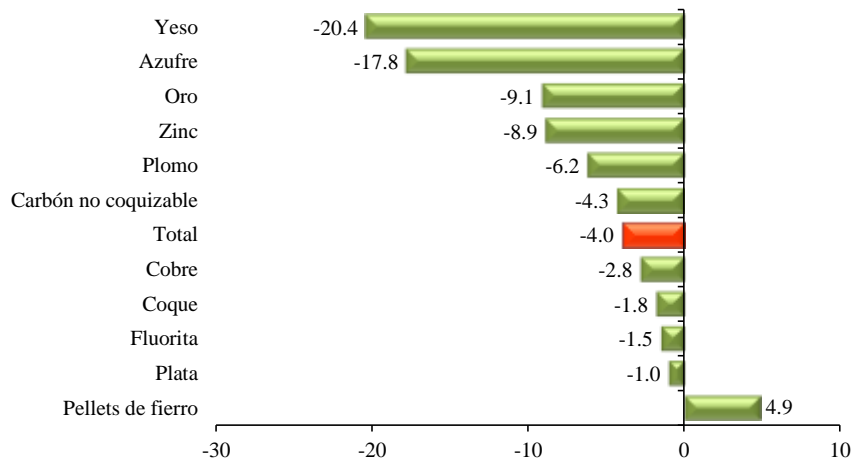
^{1/} Excepto el oro y la plata que son kilogramos.

FUENTE: INEGI.

Durante enero-marzo del año en curso, el índice de volumen físico de la producción minerometalúrgica disminuyó 4% respecto a igual trimestre de 2012, derivado de una menor producción de yeso, azufre, oro, zinc, plomo, carbón no coquizable, cobre,

coque, fluorita y plata; mientras que la de pellets de hierro se incrementó en el período de referencia.

**PRODUCCIÓN MINEROMETALÚRGICA DURANTE
ENERO-MARZO DE 2013 ^{p/}**
-Variación porcentual anual respecto al mismo período de un año antes-



^{p/} Cifras preliminares a partir del período que se indica.

FUENTE: INEGI.

La Producción Minera por Entidad Federativa (referida únicamente a las actividades de extracción y beneficio de minerales metálicos y no metálicos) presentó los siguientes resultados para marzo de 2013, de los principales metales y minerales:

La mayor producción de oro se concentró en Sonora que aportó 31.8% del total nacional, Chihuahua 20.8%, Zacatecas 15.5%, Guerrero 11.9%, Durango 6.8% y San Luis Potosí 5.8%; en tanto que Guanajuato, Estado de México, Oaxaca, Sinaloa y otras entidades produjeron en forma conjunta 7.4 por ciento.

La extracción y beneficio de plata se realizó en cuatro estados, principalmente: Zacatecas que contribuyó con 38.4%, Chihuahua 19.7%, Durango 12.8% y Sonora 6.9%; mientras que el 22.2% se realizó en Coahuila de Zaragoza, Guanajuato, Guerrero, Estado de México, Oaxaca, San Luis Potosí, Sinaloa y otros estados.

**PRODUCCIÓN MINERA SEGÚN
PRINCIPALES ESTADOS PRODUCTORES**
-Toneladas ^{1/} -

Mineral/Estado	Marzo		Variación porcentual anual
	2012	2013 ^{p/}	
Oro	9 020	8 774	-2.7
Sonora	2 750	2 794	1.6
Chihuahua	1 790	1 822	1.8
Zacatecas	1 597	1 361	-14.8
Guerrero	996	1 040	4.5
Durango	851	595	-30.1
Plata	458 361	415 214	-9.4
Zacatecas	193 965	159 323	-17.9
Chihuahua	97 657	81 627	-16.4
Durango	54 631	53 336	-2.4
Sonora	31 267	28 732	-8.1
Plomo	21 908	19 074	-12.9
Zacatecas	11 997	9 718	-19.0
Chihuahua	4 676	4 561	-2.5
Cobre	43 624	40 531	-7.1
Sonora	30 460	30 979	1.7
Zacatecas	7 948	4 508	-43.3
San Luis Potosí	1 839	2 057	11.9
Zinc	58 360	45 863	-21.4
Zacatecas	26 878	20 175	-24.9
Chihuahua	11 565	10 562	-8.7
San Luis Potosí	4 503	3 984	-11.5
Guerrero	4 072	3 692	-9.3
Coque	185 319	182 355	-1.6
Coahuila de Zaragoza	146 746	147 567	0.6
Michoacán de Ocampo	38 573	34 788	-9.8
Fierro	1 162 103	1 375 815	18.4
Michoacán de Ocampo	291 924	418 163	43.2
Coahuila de Zaragoza	160 277	264 641	65.1
Colima	284 893	243 173	-14.6
Azufre	90 919	77 928	-14.3
Tabasco	34 838	29 008	-16.7
Chiapas	17 078	19 012	11.3
Veracruz de Ignacio de la llave	7 860	8 358	6.3
Nuevo León	10 516	6 499	-38.2
Tamaulipas	9 562	6 099	-36.2
Fluorita	106 492	102 384	-3.9
San Luis Potosí	98 373	93 497	-5.0
Coahuila de Zaragoza	8 102	8 872	9.5

p/ Cifras preliminares.

^{1/} Excepto el oro y la plata que son kilogramos.

FUENTE: INEGI.

Por lo que se refiere a la producción de plomo, sobresalió la de Zacatecas con 50.9%, Chihuahua 23.9% y Durango con 7%; por su parte, Guerrero, Estado de México, Querétaro, San Luis Potosí, Sinaloa y otras entidades generaron 18.2% en el tercer mes de 2013.

La producción de cobre se llevó a cabo básicamente en Sonora con una participación de 76.4%, continuando Zacatecas con 11.1%, San Luis Potosí 5.1% y Chihuahua con 3.2 por ciento. El 4.2% restante se registró en Durango, Guerrero, Estado de México, Michoacán de Ocampo, Querétaro, Sinaloa y otras entidades.

En cuanto a la extracción y beneficio de zinc, la de Zacatecas significó 44% del total nacional durante marzo del año en curso, seguida por la de Chihuahua con 23%, San Luis Potosí 8.7%, Guerrero 8.1% y Estado de México con 7.2 por ciento. El complemento de 9% se originó de manera agregada en los estados de Durango, Querétaro, Sinaloa y otros estados.

La producción de coque se logró en Coahuila de Zaragoza con una aportación de 80.9% y en Michoacán de Ocampo con el 19.1%; la de fierro en los estados de Michoacán de Ocampo, Coahuila de Zaragoza y Colima que contribuyeron con 30.4, 19.2 y 17.7% en ese orden; el 32.7% se obtuvo en Chihuahua, Durango y otras entidades.

El azufre se produjo en los estados de Tabasco, Chiapas, Veracruz de Ignacio de la Llave, Nuevo León y Tamaulipas con 37.2, 24.4, 10.7, 8.3% y 7.8%, respectivamente; continuando Oaxaca con 5.4%, Guanajuato 3.6% e Hidalgo con 2.6 por ciento. Por lo que toca a la fluorita, San Luis Potosí alcanzó el 91.3% y Coahuila de Zaragoza el 8.7% en el mes de referencia.

Fuente de información:

http://www.inegi.org.mx/sistemas/calendariodifusion/coyuntura/default.aspx?_file=/inegi/contenidos/notasinformativas/ind_miner/NI-IM.pdf

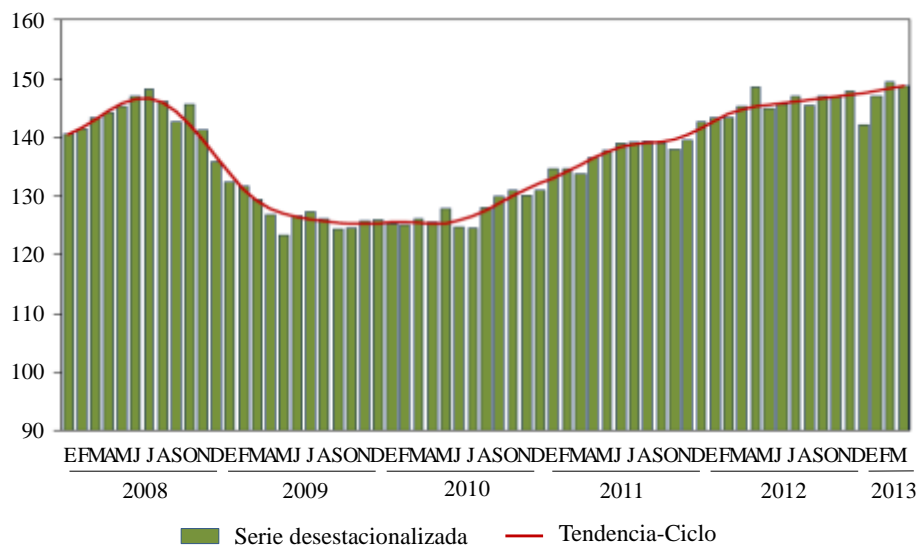
Inversión Fija Bruta, durante marzo de 2013 (INEGI)

El 6 de junio de 2013, el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) dio a conocer el *Indicador Mensual de la Inversión Fija Bruta en México, con cifras durante marzo de 2013*. A continuación se presenta la información.

Inversión Fija Bruta Total

Con base en cifras desestacionalizadas, la Inversión Fija Bruta (Formación Bruta de Capital Fijo) mostró una variación negativa de 0.53% durante el tercer mes de este año respecto al nivel registrado en el mes inmediato anterior.

**CIFRAS DESESTACIONALIZADAS Y TENDENCIA-CICLO
DE LA INVERSIÓN FIJA BRUTA A MARZO DE 2013**
-Índice base 2003=100-



FUENTE: INEGI.

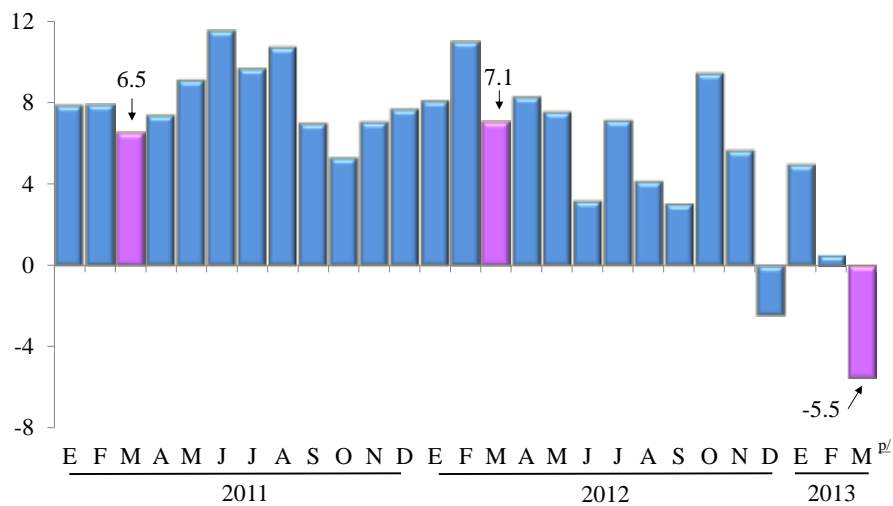
Por componentes de la Inversión Fija Bruta, los gastos efectuados en maquinaria y equipo total cayeron 1.16% (a su interior los de origen importado mostraron una reducción de 2.27%, mientras que los nacionales aumentaron 2.56%) y los de

construcción crecieron en 0.33% durante marzo de 2013 frente a los del mes previo, según datos ajustados por estacionalidad.



En su comparación anual y con cifras originales, la Inversión Fija Bruta retrocedió 5.5% durante el mes de referencia respecto a la de igual mes de 2012.

INVERSIÓN FIJA BRUTA
-Variación porcentual real respecto al mismo período del año anterior-
2011-2013



El/ Cifras preliminares.

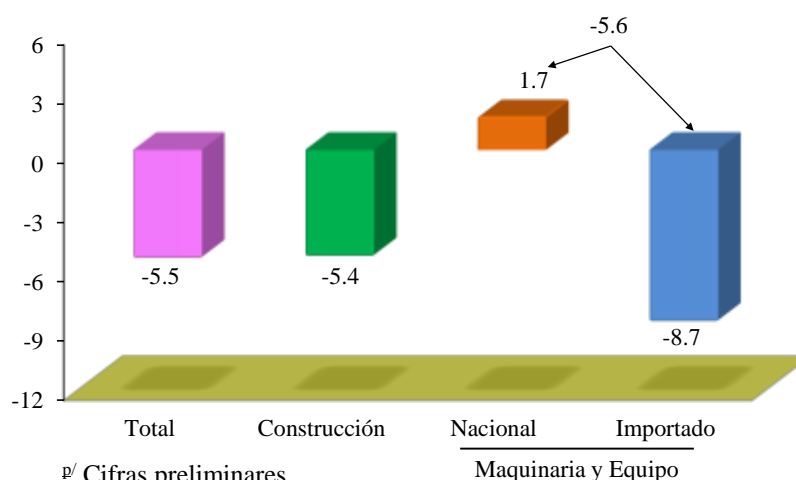
FUENTE: INEGI.

Por componentes, los resultados fueron los siguientes:

Maquinaria y equipo total

La inversión fija bruta en maquinaria y equipo total disminuyó 5.6% en marzo de 2013 con relación al mismo mes del año anterior.

INVERSIÓN FIJA BRUTA
-Variación porcentual real respecto al mismo período del año anterior-
Marzo de 2013^{p/}



^{p/} Cifras preliminares.

FUENTE: INEGI.

Los gastos en maquinaria y equipo de origen importado cayeron 8.7% a tasa anual en el tercer mes de este año, como consecuencia de los descensos en las compras de aparatos mecánicos, calderas y partes; máquinas y material eléctrico; aeronaves y sus partes; barcos y artefactos flotantes; fundición de hierro y acero; aparatos de relojería y sus partes; muebles medicoquirúrgicos; manufacturas diversas, y productos de las industrias químicas, principalmente.

Por el contrario, los gastos en maquinaria y equipo de origen nacional se incrementaron 1.7% en el mes en cuestión frente a los del mismo mes de 2012, debido

al aumento en las compras de automóviles y camionetas; camiones y tractocamiones; equipo aeroespacial; “otros instrumentos de navegación, medición, médicos y de control”; maquinaria y equipo para levantar y trasladar; sistemas de aire acondicionado y calefacción; sistemas de refrigeración industrial y comercial; maquinaria y equipo para la industria extractiva, y agrícola; bombas; aparatos e instrumentos para pesar, y computadoras y equipo periférico, entre otras.

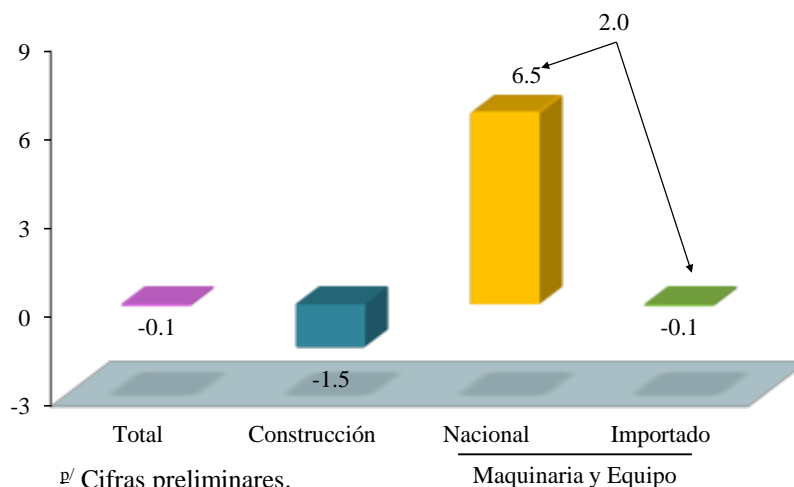
Construcción

Los gastos realizados en construcción registraron una variación negativa de 5.4% en marzo pasado, derivado de las menores obras de edificación de vivienda; de inmuebles comerciales, institucionales y de servicios; de naves y plantas industriales; de la construcción de carreteras, puentes y similares; obras de urbanización; obras marítimas, fluviales y subacuáticas, sistemas de distribución de petróleo y gas, fundamentalmente.

Resultados durante el primer trimestre de 2013

La Inversión Fija Bruta reportó una disminución de 0.1% durante los tres primeros meses del presente año con relación al mismo lapso de 2012. Los resultados por componentes son los siguientes: los gastos en construcción cayeron 1.5%, y en maquinaria y equipo total avanzaron 2% (los de origen nacional crecieron 6.5%, y los importados descendieron 0.1%) en igual período.

INVERSIÓN FIJA BRUTA
-Variación porcentual real respecto al mismo período del año anterior-
Enero-marzo de 2013^{p/}



^{p/} Cifras preliminares.
 FUENTE: INEGI.

INVERSIÓN FIJA BRUTA A MARZO DE 2013

-Variación porcentual real respecto al mismo período del año anterior-

Concepto	Marzo ^{p/}	Ene-Mar ^{p/} de 2013
Inversión Fija Bruta	-5.5	-0.1
Maquinaria y Equipo	-5.6	2.0
Nacional	1.7	6.5
Importado	-8.7	-0.1
Construcción	-5.4	-1.5

^{p/} Cifras preliminares.
 FUENTE: INEGI.

Fuente de información:

<http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/comunicados/inver.pdf>

Reporte sobre las Economías Regionales, enero-marzo 2013 (Banxico)

El 13 de junio de 2013, el Banco de México (Banxico) publicó el *Reporte sobre las Economías Regionales, enero-marzo 2013*. A continuación se presenta la información.

Resumen

Durante el primer trimestre de 2013, el crecimiento económico continuó moderándose en todas las regiones del país. En particular, en las regiones norte, centro y sur el ritmo de expansión económica fue aun menor que el observado en el cuarto trimestre de 2012. Así, en ambos períodos referidos, las variaciones anuales de los indicadores de actividad económica regional fueron inferiores a las registradas en promedio durante 2012. Cabe destacar que en el trimestre de referencia la desaceleración fue más acentuada en el sur, lo que se reflejó en los indicadores de actividad en diversos sectores económicos, de empleo y de confianza de los consumidores¹⁰.

En opinión de los directivos empresariales entrevistados por Banco de México en abril y al inicio de mayo de 2013, en las regiones del centro, centro norte y norte la desaceleración del crecimiento económico se asocia principalmente con la trayectoria reciente de las exportaciones manufactureras y el ritmo de expansión económica mundial, especialmente la de Estados Unidos de Norteamérica. Además, consideraron que el sur fue también afectado negativamente por diversos factores que impactaron sobre la demanda interna.

La inflación general anual promedio en las cuatro regiones del país se redujo durante el primer trimestre de 2013 con relación a la observada en el trimestre previo. Por su

¹⁰ Regionalización: el **norte** incluye Baja California, Sonora, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas; el **centro norte** considera a Aguascalientes, Baja California Sur, Colima, Durango, Jalisco, Michoacán, Nayarit, San Luis Potosí, Sinaloa y Zacatecas; el **centro** lo integran Distrito Federal, Estado de México, Guanajuato, Hidalgo, Morelos, Puebla, Querétaro y Tlaxcala; y el **sur**, Campeche, Chiapas, Guerrero, Oaxaca, Quintana Roo, Tabasco, Veracruz y Yucatán.

parte, la inflación subyacente anual se mantuvo en niveles cercanos a 3% en el centro norte, centro y sur, y a 2% en el norte. Sin embargo, hacia el final del primer trimestre e inicio del segundo la inflación general anual se incrementó debido a un repunte considerable en la inflación no subyacente. Esto último fue producto de diversos choques —algunos de ellos asociados a factores de origen regional que tuvieron repercusión en la inflación a nivel nacional. Entre éstos destacan la pérdida de cultivos a consecuencia de las heladas ocurridas en las regiones norte, centro norte y centro durante el mes de marzo; un nuevo brote de influenza aviar en algunos estados de las regiones centrales del país que repercutió en los precios del pollo y del huevo; así como el incremento de las tarifas de transporte público en varias localidades del país, entre las que sobresale el Distrito Federal por su peso en el INPC.

Asociado con lo anterior, en este Reporte se incluye un Recuadro donde se analiza la relación entre la ocurrencia de heladas y la inflación anual de diversas canastas de alimentos, tanto a nivel nacional, como en las cuatro regiones del país. Los resultados del análisis revelan, en todas las regiones, una relación positiva y estadísticamente significativa entre el número de heladas y la inflación anual de productos agropecuarios. El grado de asociación entre ambas variables no difiere estadísticamente de una región a otra, lo que parece indicar que los mercados regionales de estos productos no están segmentados geográficamente. Por su parte, no se encontró evidencia de que, derivado de los incrementos en precios de los productos agropecuarios a raíz de las heladas, se hayan presentado aumentos estadísticamente significativos en los precios del resto de los alimentos, en particular de los alimentos procesados.

Las expectativas reveladas por los directivos empresariales entrevistados por Banco de México para la elaboración de este Reporte indican que éstos esperan que la actividad económica continúe expandiéndose en las cuatro regiones del país durante los siguientes seis y doce meses, siendo la señal de expansión más fuerte en el

horizonte más largo. Respecto a los factores que estarán impulsando la actividad económica regional durante el resto del año, los directivos consultados anticipan que en las regiones norte, centro norte y centro la demanda externa continúe creciendo a un ritmo moderado, mientras que en el sur se tiene una expectativa ligeramente más optimista. No obstante, en las cuatro regiones los citados directivos señalaron diversos factores de riesgo, tanto externos, como internos. Entre los primeros, expresaron preocupación por el ritmo de crecimiento económico mundial. Así, la mayoría de éstos opinó que el dinamismo de las economías regionales durante los próximos doce meses dependerá primordialmente de la demanda interna. En cuanto a los riesgos internos, la debilidad de las finanzas públicas locales y la percepción sobre las condiciones de seguridad pública fueron señaladas con mayor frecuencia por los citados directivos.

En lo que corresponde a las perspectivas sobre la inflación de los directivos empresariales entrevistados por Banco de México, la mayoría de éstos anticipa un menor ritmo de crecimiento en los precios de los insumos que se emplean en sus unidades económicas y en sus costos laborales durante los siguientes doce meses. En congruencia con lo anterior, también esperan que los precios de venta de los bienes y servicios que ofrecen crezcan a un ritmo menor con relación al año previo. Adicionalmente, menores costos financieros y una mayor competencia fueron considerados por los mencionados directivos como elementos que coadyuvarán a una menor presión sobre los costos de producción. Sin embargo, mencionaron el riesgo de que algunos choques de oferta puedan continuar afectando los precios relativos en algunos sectores y regiones; en particular, en el norte y centro norte destacaron su preocupación por la posibilidad de que se vuelvan a presentar condiciones climatológicas y sanitarias adversas que incidan sobre el precio de algunos productos agropecuarios.

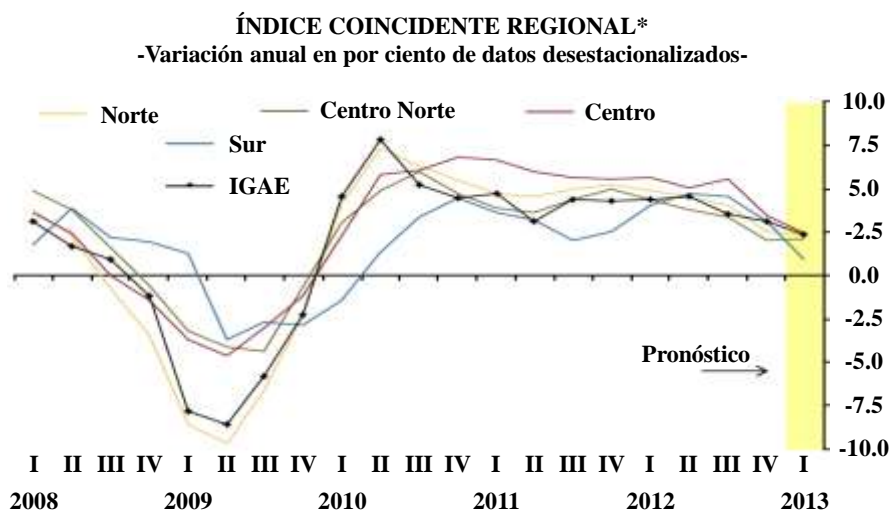
1. Actividad económica regional

Durante el primer trimestre de 2013, el crecimiento económico continuó moderándose en todas las regiones del país. En particular, en las regiones norte, centro y sur el ritmo de expansión económica fue aun menor que el observado en el cuarto trimestre de 2012. Así, en ambos períodos, los indicadores de actividad económica regional presentaron variaciones porcentuales anuales inferiores a las registradas en promedio durante 2012. En el trimestre de referencia, la desaceleración en el ritmo de crecimiento económico fue más acentuada en el sur, lo que se reflejó en los indicadores de actividad económica de diversos sectores, de trabajadores afiliados al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) y de confianza de los consumidores.

1.1 Índice coincidente regional

El Índice coincidente regional (ICR) durante el primer trimestre de 2013, señaló que en todas las regiones del país la tasa de expansión de la actividad económica continuó moderándose, siendo esto más acentuado en la región sur. En el norte, centro norte, centro y sur la variación anual del ICR fue, respectivamente, 2.4, 2.1, 2.4 y 1.0% durante el trimestre de referencia y 2.5, 2.0, 3.4 y 3.1% durante el trimestre previo. En contraste, durante 2012, en promedio, las cifras correspondientes fueron 4.0, 3.4, 4.9 y 4.1 por ciento.¹¹

¹¹ El ICR es un índice compuesto coincidente de la actividad económica regional, que se calcula a partir de cinco indicadores regionales: producción manufacturera, ventas al menudeo y al mayoreo, empleo formal del IMSS y generación y consumo de electricidad (esta última variable refleja la actividad en diversos sectores económicos). La magnitud de las variaciones del ICR no es directamente comparable con la del PIB.

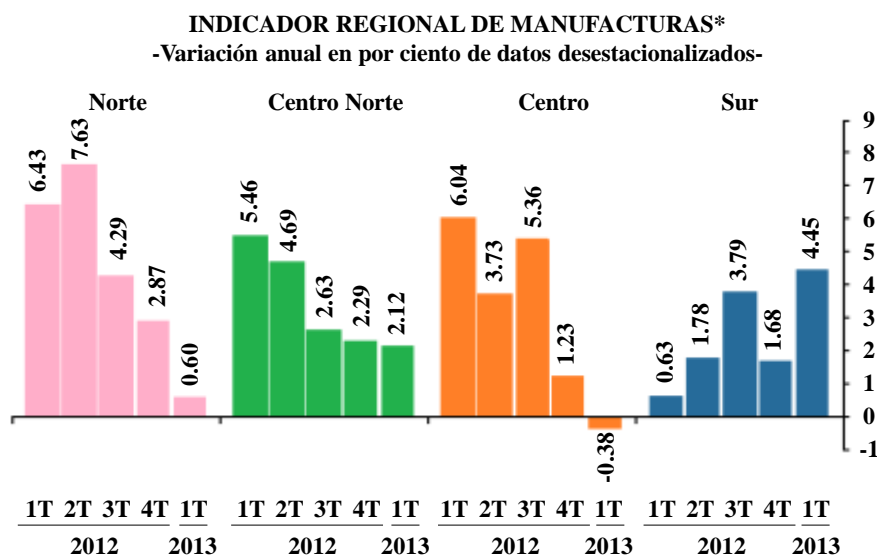


* Los valores del indicador en el primer trimestre de 2013 corresponden a un pronóstico.
FUENTE: Estimaciones del Banco de México con base en datos desestacionalizados del IMSS y del INEGI.

Durante el primer trimestre de 2013, en el norte, centro norte y centro continuó reduciéndose la tasa anual de crecimiento del Indicador regional de manufacturas, siendo la desaceleración más acentuada en la primera y en la última de éstas (gráfico siguiente). Las economías del norte y el centro son las que presentan un mayor vínculo con el ciclo económico externo, especialmente con el de Estados Unidos de Norteamérica.¹² Así, el mayor debilitamiento que mostró la actividad manufacturera en estas dos regiones se asocia con el deterioro que se observó en las exportaciones manufactureras a dicho país, en particular las del sector automotriz, desde mediados de 2012. Directivos empresariales entrevistados por Banco de México durante abril y al inicio de mayo de 2013, en el norte y el centro comentaron que la trayectoria de dichas exportaciones impactó en la producción manufacturera en sus regiones. En contraste, la tasa de crecimiento de las manufacturas en el sur se fortaleció durante el primer trimestre del año; en opinión de los directivos que consultó Banco de México en la mencionada región, la expansión fue mayor en las industrias relacionadas con la

¹² Véase M. Delajara (2012), “Sincronización entre los ciclos económicos de México y Estados Unidos de Norteamérica. Nuevos resultados con base en el análisis de los índices coincidentes regionales del Banco de México”, Documento de Investigación 2012-01, Banco de México.

producción de alimentos procesados, bebidas y tabaco, así como productos químicos y derivados del carbón y el petróleo.

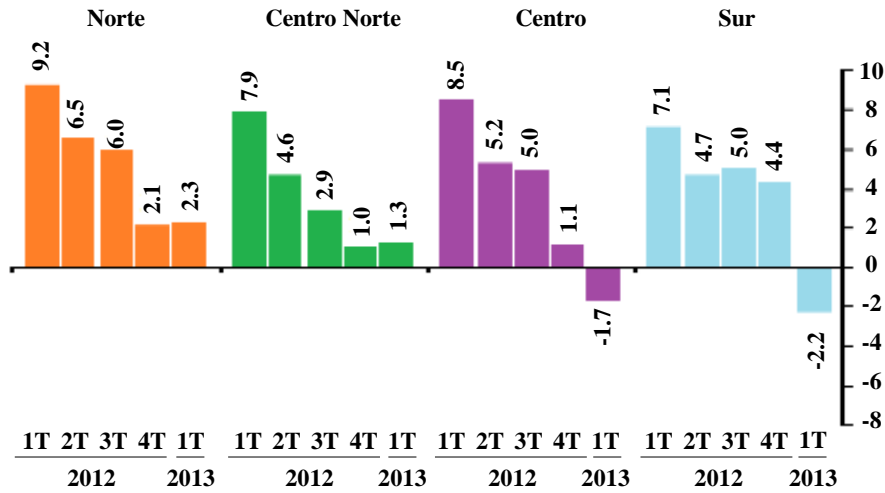


* Los valores del indicador en el primer trimestre de 2013 corresponden a un pronóstico.
FUENTE: Estimaciones de Banco de México con base en datos del INEGI.

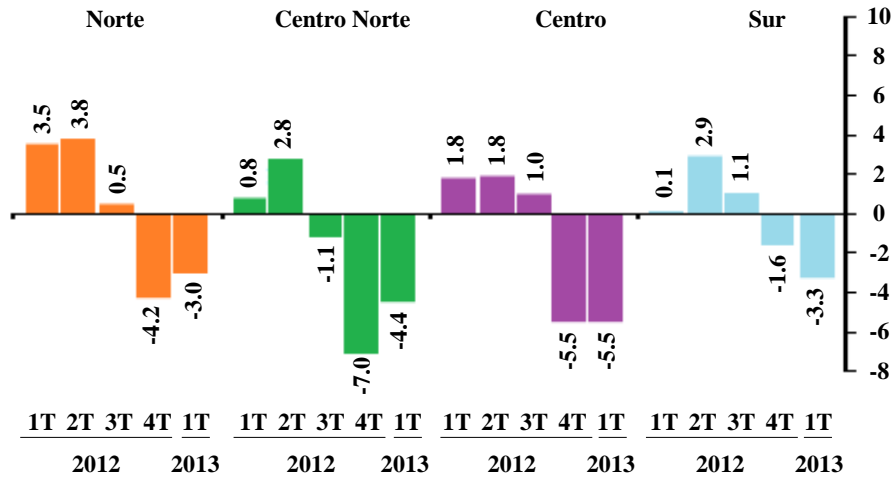
El debilitamiento relativamente mayor que se observó durante el primer trimestre de 2013, en la tasa de crecimiento anual del ICR del sur, con relación a la del resto de las regiones, se puede asociar a tres factores: primero, en el sur las ventas al menudeo exhibieron una variación anual negativa de magnitud aun mayor a la que se observó en el centro del país (gráfico siguiente sección a); segundo, mientras que en el sur se profundizó la caída en el nivel de actividad del comercio al por mayor observada desde el trimestre previo, en el resto de las regiones dicha caída fue de igual magnitud o se moderó (gráfica sección b); y, tercero, el ritmo de creación de empleo del IMSS exhibió una reducción relativamente mayor en el sur (gráfica *Empleo Regional del IMSS*).

INDICADORES REGIONALES DE VENTAS
-Variación anual en por ciento de datos desestacionalizados-

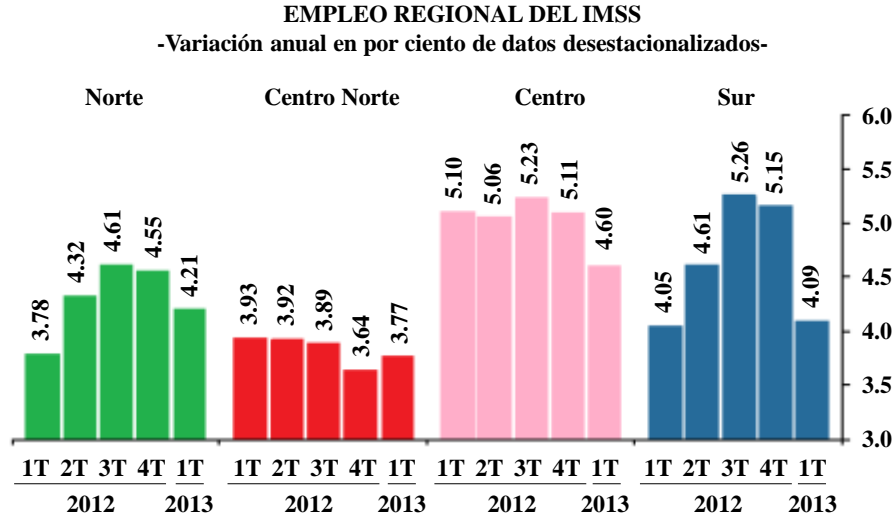
a) Ventas al Menudeo



b) Ventas al Mayoreo



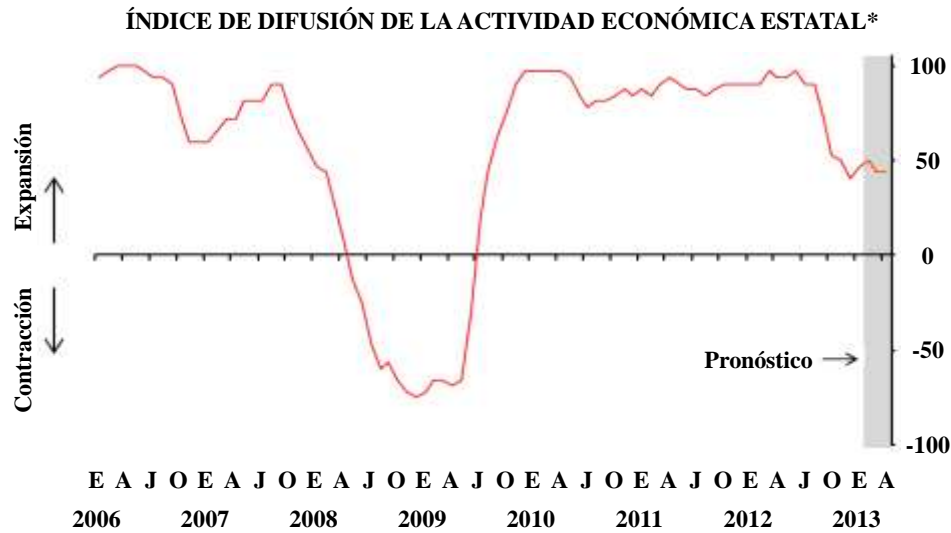
FUENTE: Estimaciones de Banco de México con base en datos del INEGI.



FUENTE: Estimaciones del Banco de México con base en datos del IMSS.

Así, se infiere que mientras en el norte y en las regiones centrales la moderación en el ritmo de expansión económica parece haber estado ligada principalmente a la trayectoria reciente de la producción manufacturera de exportación, en el sur ésta también se asocia con factores que impactaron sobre la demanda interna. Ello es congruente con la opinión de los citados directivos empresariales durante las entrevistas que realizó Banco de México para la elaboración de este Reporte. La proporción de éstos que consideró que la vinculación entre la actividad en la industria automotriz y el desempeño de la economía en su entidad fue alta o muy alta durante 2012 e inicio de 2013, fue más elevada en el norte y en el centro que en el sur.

El debilitamiento en el ritmo de crecimiento económico con respecto al observado en promedio durante 2012 afectó a un número relativamente elevado de entidades federativas. El Índice de Difusión de la Actividad Económica Estatal, desarrollado recientemente por el Banco de México y que mide la proporción neta de estados que registraron una variación mensual positiva en sus indicadores agregados de actividad económica, exhibió un deterioro desde mediados de 2012.

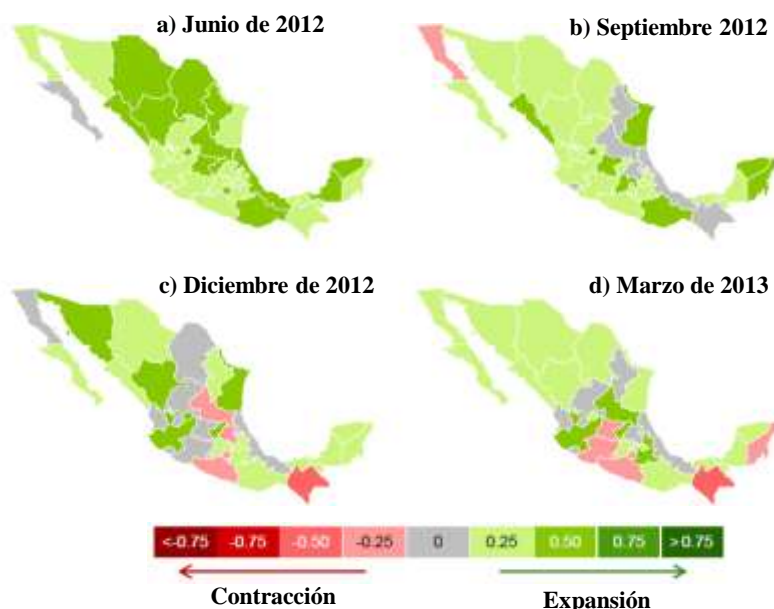


* Los valores del indicador en el primer trimestre de 2013 corresponden a un pronóstico.

FUENTE: Estimaciones de Banco de México con base en los índices coincidentes estatales que elabora Banco de México con datos del IMSS e INEGI.

El patrón regional de desaceleración en el ritmo de crecimiento económico que se observó desde mediados de 2012 se ilustra en el mapa siguiente. Al cierre del tercer trimestre de 2012, la mayoría de los estados del norte, así como algunos estados del centro norte, centro y sur, exhibían una desaceleración en el ritmo de crecimiento económico con relación al observado al cierre del trimestre previo (mapa, sección a y b). Durante el cuarto trimestre de 2012, la moderación del crecimiento económico se extendió a la mayoría de las economías estatales en las cuatro regiones del país (sección c). Finalmente, hacia el final del primer trimestre de 2013, las señales más fuertes de desaceleración se observaron en el sur y en algunos estados de las regiones centro y centro norte del país (sección d).

ÍNDICES COINCIDENTES ESTATALES*
-Variación mensual del componente tendencia-ciclo en por ciento-



* Los valores del indicador en el mes de marzo de 2013, corresponden a un pronóstico.
 FUENTE: Estimaciones de Banco de México con base en los índices coincidentes estatales que elabora Banco de México con datos del IMSS e INEGI.

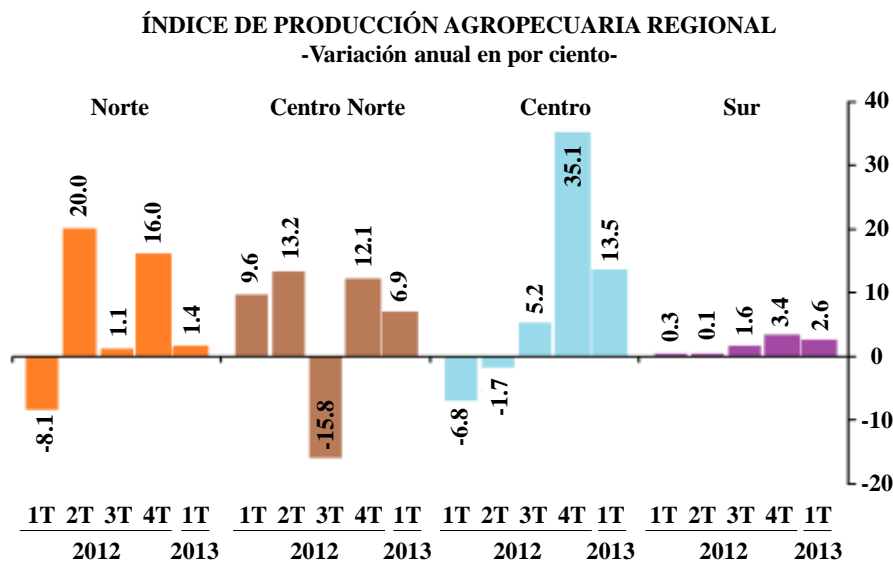
1.2 Otros indicadores

Al considerar los indicadores regionales de actividad en el sector agropecuario, la construcción y el turismo, en general se observaron señales adicionales de desaceleración en el ritmo de crecimiento económico durante el primer trimestre de 2013, en las cuatro regiones del país. Por su parte, los indicadores de financiamiento a las empresas, si bien en todas las regiones siguieron presentando señales de expansión, se debilitaron ligeramente en el norte y el centro norte.

1.2.1 Sector agropecuario

Durante el primer trimestre de 2013, la producción agropecuaria se expandió en las cuatro regiones del país a una tasa menor que la observada en el trimestre previo. Así en el período referido, la variación anual del Índice de Producción Agropecuaria

Regional (IPAR) en el norte, centro norte, centro y sur fue 1.4, 6.9, 13.5 y 2.6%, respectivamente (en el trimestre previo estas cifras fueron 16.0, 12.1, 35.1 y 3.4%).¹³



FUENTE: Estimaciones del Banco de México con base en datos de SAGARPA.

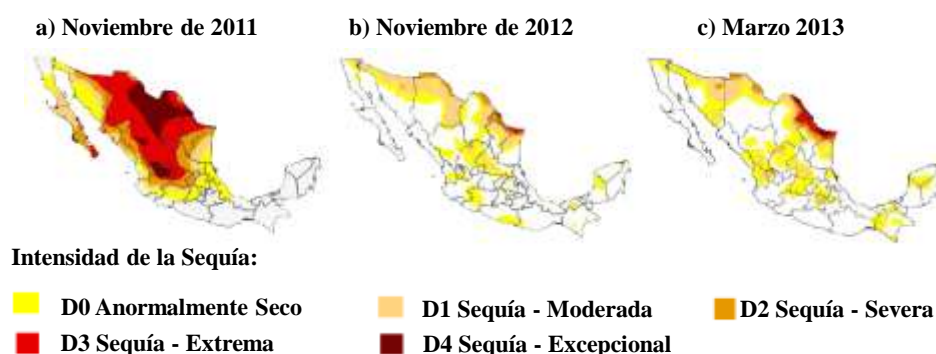
Las condiciones de sequía que se presentaron en el país al inicio de la etapa de crecimiento de los cultivos del ciclo primavera-verano (noviembre de 2012) fueron menos severas con relación a las que se observaron el año previo (mapa siguiente secciones a y b). Si bien ello contribuyó positivamente a la producción agrícola durante el primer trimestre de 2013, hacia el final de éste se registraron heladas en las regiones norte, centro norte y centro del país que dañaron diversos cultivos del ciclo otoño-invierno 2012-2013, como la calabacita, el tomate verde y el jitomate (véase el Recuadro 1 para un análisis de la relación entre la ocurrencia de heladas y la inflación anual de frutas y verduras).¹⁴

¹³ Cabe mencionar que en este Reporte no se analizan las variaciones trimestrales del IPAR debido a que no se cuenta con información sobre este indicador para un período lo suficientemente largo que permita ajustarlo por estacionalidad.

¹⁴ El ciclo primavera-verano se refiere a la etapa de siembra de cultivos que ocurre entre los meses de abril y septiembre de cada año. La etapa de cosechas para dicho ciclo inicia en el mes de junio y concluye en marzo del año subsecuente.

En lo que respecta a la producción pecuaria, ésta mostró variaciones anuales positivas en todas las regiones con excepción del norte. Dicha mejora se debió principalmente a un aumento en la producción de carne de bovino y a la recuperación parcial de la producción de huevo. En el centro norte, esta última fue afectada por un brote del virus de la influenza aviar durante el segundo semestre de 2012 y el primero de 2013. Por su parte, el desempeño menos favorable de la actividad en el norte del país se asocia con la permanencia de las condiciones de sequía en esa región y su impacto en la producción de carne de bovino (sección c).

ZONAS AFECTADAS POR LA SEQUÍA EN MÉXICO*



* Anormalmente Seco (D0): se asocia con el retraso de la siembra de cultivos anuales, limitado crecimiento de los cultivos o pastos, riesgo de incendios por arriba del promedio. Sequía Moderada (D1): se asocia con algunos daños a los cultivos y pastos, alto riesgo de incendios, niveles bajos en arroyos, embalses y pozos. Sequía Severa (D2): ocasiona pérdidas en cultivos o pastos, muy alto riesgo de incendios, la escasez de agua es común. Sequía Extrema (D3): mayores pérdidas en cultivos o pastos, peligro extremo de incendio, la escasez de agua se generaliza. Sequía Excepcional (D4): pérdidas excepcional y generalizada de los cultivos o pastos, riesgo de incendio excepcional, escasez de agua en los embalses, arroyos y pozos, se crean situaciones de emergencia debido a la ausencia de agua.

FUENTE: Monitor de Sequía de América del Norte (*North American Drought Monitor*, NADM), CONAGUA.

RECUADRO: ESTIMACIÓN DEL EFECTO DE LAS HELADAS SOBRE LA INFLACIÓN ANUAL DE ALIMENTOS POR REGIONES

1. Introducción

Al cierre del primer trimestre de 2013 se registraron heladas en las regiones norte, centro norte y centro del país que dañaron diversos cultivos del ciclo otoño-invierno 2012-2013. Entre los productos que fueron afectados se encuentran la calabacita, el tomate verde y el jitomate. De acuerdo con datos preliminares de la SAGARPA, la superficie sembrada de estos productos que se siniestró durante el trimestre referido fue 13.8, 13.0 y 2.8%, respectivamente.

En marzo de 2013 se observó a nivel nacional un aumento en la inflación anual de frutas y verduras de 15.2 puntos porcentuales (pp.) respecto al mes previo. Por regiones, destacó el repunte observado en el centro, de 20.9 pp.; mientras que en el norte, centro norte y sur dicho incremento fue de 9.4, 10.1 y 9.8 pp.

Con el objetivo de analizar el comportamiento de los precios de las frutas y verduras ante cambios extremos en las condiciones climáticas, en este Recuadro se estudia la relación entre la ocurrencia de heladas y la inflación anual de diversas canastas de alimentos en las cuatro regiones del país durante el período comprendido entre enero de 2001 y marzo de 2013. Para ello, se construyó un *Índice de Frío Extremo*, que captura el número de heladas registradas mensualmente a nivel nacional, y se analizó su relación con la inflación anual de frutas y verduras, de productos agropecuarios, de alimentos procesados, y del total de alimentos (productos agropecuarios más alimentos procesados) de cada región.^{1/}

Los resultados del análisis revelan, en todas las regiones, una relación positiva y estadísticamente significativa entre el número de heladas y la inflación anual de frutas y verduras durante el período considerado. El grado de asociación entre ambas variables no difiere estadísticamente de una región a otra, lo que parece

indicar que los mercados regionales de estos productos no están segmentados geográficamente. Adicionalmente, no se encontró evidencia de que, derivado de los incrementos en precios de los productos agropecuarios a raíz de las heladas, se hayan presentado aumentos estadísticamente significativos en los precios del resto de los alimentos, en particular de los alimentos procesados.

El Recuadro se organiza de la siguiente manera: la Sección 2 describe los datos utilizados para el análisis. La Sección 3 describe la metodología y los resultados. La Sección 4 presenta algunas consideraciones finales.

2. Datos

Durante el período analizado, que como se mencionó va de enero de 2001 a marzo de 2013, en las cuatro regiones la inflación anual de productos agropecuarios, particularmente la de frutas y verduras, fue más volátil (presentó un mayor coeficiente de variación) y fue menos persistente (tuvo un coeficiente de autocorrelación menor) que la inflación anual de los alimentos procesados (cuadro siguiente). Esto se debe principalmente a que, para el caso de los bienes agropecuarios, la posibilidad de mantener inventarios por períodos largos es limitada (Deaton y Laroque, 1992), ya que son productos altamente perecederos. Por lo tanto, se esperaría que choques de oferta, como los provocados por las heladas, tuvieran impactos iniciales mayores en la inflación de los productos agropecuarios que en la de los alimentos procesados. Adicionalmente, dada la mayor persistencia de la inflación anual de alimentos procesados, es interesante analizar si a raíz de las heladas se pueden identificar aumentos estadísticamente significativos en esta última ya que podrían tener un efecto más duradero sobre la inflación anual.

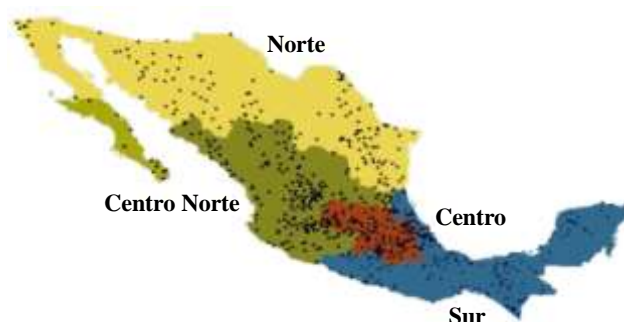
**VOLATILIDAD Y PERSISTENCIA DE LA INFLACIÓN ANUAL DE ALIMENTOS POR
REGIÓN**

Enero 2001 – Marzo 2013

	Inflación Anual	Región			
		Norte	Centro Norte	Centro	Sur
Coeficiente de Variación	Frutas y Verduras	1.45	1.30	1.46	1.70
	Productos Agropecuarios	0.83	0.75	0.78	0.73
	Alimentos Procesados	0.33	0.35	0.34	0.31
Coeficiente de Autocorrelación	Frutas y Verduras	0.65	0.66	0.64	0.69
	Productos Agropecuarios	0.82	0.78	0.68	0.79
	Alimentos Procesados	0.98	0.97	0.97	0.97

FUENTE: Estimaciones de Banco de México con base en datos del INEGI y del Banco de México.

Con el fin de obtener un indicador de la ocurrencia de las heladas, se construyó un Índice de Frío Extremo para México. Éste es un indicador del número de días por mes en los que se registró una temperatura mínima igual o inferior a 0°C en las zonas agrícolas del país.^{2/} Los datos para el cálculo de dicho índice se obtuvieron de registros de temperatura mínima en estaciones climatológicas del Servicio Meteorológico Nacional (SMN). De un total de 4 mil 803 estaciones que reportan esa información, se seleccionaron 679 con base en dos criterios: primero, que éstas contaran con información sobre temperaturas mínimas hasta marzo de 2013; segundo, que los polígonos de Thiessen, que se estimaron alrededor de cada estación, incluyeran zonas agrícolas acorde al mapa de Uso de Suelo y Vegetación del INEGI.^{3/} La distribución geográfica de las estaciones seleccionadas se muestra en el mapa siguiente. Con base en esta muestra, el Índice de Frío Extremo para México se calculó en tres etapas: en la primera, se obtuvo el número de días con heladas que se registraron por mes en cada estación climatológica seleccionada; en la segunda, se calculó el promedio simple de esta medida a nivel regional; y, en la tercera, se tomó el promedio ponderado de las cifras regionales, donde los pesos se determinaron de acuerdo con la participación de cada región en el valor de la producción agropecuaria nacional en los años 2006 y 2007.^{4/}

DISTRIBUCIÓN REGIONAL DE LAS ESTACIONES CLIMATOLÓGICAS SELECCIONADAS

FUENTE: Servicio Meteorológico Nacional.

3. Impacto de las heladas en la inflación de alimentos a nivel regional

Para analizar la relación entre las heladas y la inflación anual de las canastas de alimentos consideradas, se estimó un modelo econométrico AR(1) de la inflación anual por región, en el que se controló por el Índice de Frío Extremo y la variación anual del Índice de Precios Internacional de Alimentos publicado por la FAO.^{5/} Esta especificación se estimó, a nivel nacional y por región, para cuatro definiciones de inflación anual de alimentos: frutas y verduras, agropecuarios, alimentos procesados y total de alimentos.

En el cuadro siguiente se muestra el coeficiente del Índice de Frío Extremo en la regresión estimada. Al respecto, caben las siguientes observaciones:

- En todas las regiones, el impacto del Índice de Frío Extremo fue más elevado en el caso de la inflación anual de frutas y verduras. Dicho impacto fue más débil, pero estadísticamente significativo, en lo que respecta a la inflación anual de productos agropecuarios y a la inflación anual del total de alimentos (productos agropecuarios más alimentos procesados).
- Respecto a la relación entre el Índice de Frío Extremo y la inflación anual de alimentos procesados, no se encontró que ésta sea estadísticamente significativa. Esto último sugiere que a pesar de que las heladas tuvieron

efectos sobre los precios de los productos agropecuarios, no hay evidencia de que ello se haya trasladado a los precios de los alimentos procesados.

- Los impactos de las heladas sobre las diferentes medidas de inflación anual de alimentos a nivel regional no fueron estadísticamente diferentes a los obtenidos a nivel nacional (en el gráfico siguiente se muestran las estimaciones para el caso de los productos agropecuarios). Este resultado parece indicar que los mercados regionales de alimentos no están segmentados geográficamente (véase Badiane y Shively, 1998).

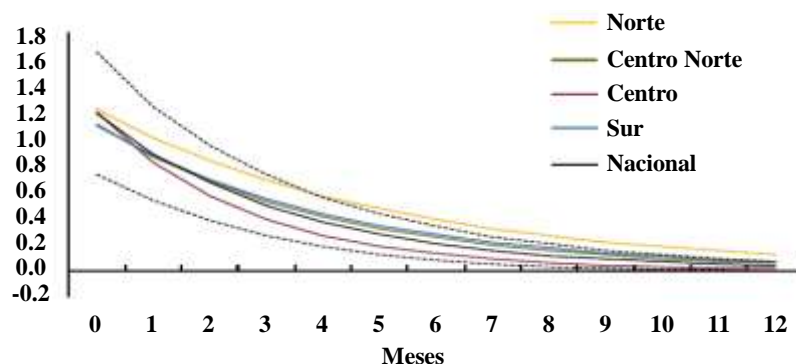
**IMPACTO ESTIMADO DE LAS HELADAS EN LA INFLACIÓN ANUAL POR
REGIÓN Y A NIVEL NACIONAL
-Puntos porcentuales-**

	Frutas y Verduras	Productos Agropecuarios	Alimentos Procesados	Total Alimentos
Nacional	2.778*** (1.026)	1.186** (0.463)	0.067 (0.063)	0.585*** (0.204)
Norte	3.214*** (1.037)	1.218*** (0.439)	0.081 (0.067)	0.522*** (0.178)
Centro Norte	2.305** (1.001)	1.105** (0.466)	0.058 (0.068)	0.508*** (0.196)
Centro	2.749** (1.103)	1.196** (0.544)	0.072 (0.081)	0.641** (0.256)
Sur	2.927** (1.137)	1.096*** (0.418)	0.051 (0.078)	0.531*** (0.191)

Nota: Entre paréntesis se muestra el error estándar. Los coeficientes con asteriscos son estadísticamente distintos de cero (significancia estadística, ** 5 por ciento, *** 1 por ciento).

FUENTE: Estimaciones de Banco de México con base en datos de Banco de México, INEGI y SMN.

IMPACTO DE LAS HELADAS EN LA INFLACIÓN ANUAL DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS
-PUNTOS PORCENTUALES-



Nota: Las líneas punteadas representan los intervalos de confianza para las estimaciones a nivel nacional

FUENTE: Estimaciones de Banxico con base en datos de Banco de México, INEGI y SMN.

4. Consideraciones finales

En este Recuadro se presentan resultados del análisis de la relación entre la ocurrencia de heladas y la inflación anual de los alimentos en las diferentes regiones del país durante el período comprendido entre enero 2001 y marzo 2013. Por un lado, se encontró una relación positiva en el caso de la inflación anual de frutas y verduras, de productos agropecuarios y para el total de alimentos (productos agropecuarios más alimentos procesados). Dicha relación fue más fuerte en el primer caso y no fue estadísticamente diferente entre las regiones del país, lo cual parece indicar que los mercados de productos agropecuarios no están geográficamente segmentados. Por otro lado, no se encontró una relación estadísticamente significativa entre las heladas y la inflación anual de alimentos procesados, lo que sugiere que a pesar del efecto de las heladas sobre los precios de los productos agropecuarios, no se encuentra que ello se haya trasladado a la inflación anual de los primeros.

Referencias

- Alix-Garcia, J., C. McIntosh, K. Sims, y J. Welch (2013), “*The Ecological Footprint of Poverty Alleviation: Evidence from Mexico’s Oportunidades Program*”, *Review of Economics and Statistics*, 95(2), pp: 417-435.
- Badiane O. y G. Shively (1998), “*Spatial Integration, Transport Costs, and the Response of Local Prices to Policy Changes in Ghana*”, *Journal of Development Economics*, 56, pp: 411-431.
- Deaton A. y G. Laroque (1992), “*On the Behaviour of Commodity Prices*”, *The Review of Economic Studies*, 59(1), pp: 1-23.
- Greene, W. (2003), *Econometric Analysis*. 5th ed. New Jersey: Prentice Hall.
- Guerrero, S. (2013), “*Los Efectos de Choques Climáticos sobre la Inflación de Alimentos a Nivel Nacional y Regional*”, por aparecer en la serie de Documentos de Investigación del Banco de México.
- World Meteorological Organization (1992), *International Meteorological Vocabulary*. N° 182, 2nd ed., Geneva-Switzerland, pp.784.

1/ El análisis presentado en este Recuadro se basa en Guerrero (2013).

2/ De acuerdo con la Organización Meteorológica Mundial (WMO, 1992), una helada es un fenómeno que se presenta cuando la temperatura del aire disminuye a un valor igual o inferior al punto de congelación del agua, correspondiente a 0°C.

3/ El polígono de Thiessen define el área de influencia de cada estación climatológica, de tal manera que cualquier punto geográfico dentro de éste se encuentra más cercano a esa estación que a cualquier otra de la muestra. Para una aplicación reciente de los polígonos de Thiessen véase Alix-Garcia, J., C. McIntosh, K. Sims, y J. Welch (2013).

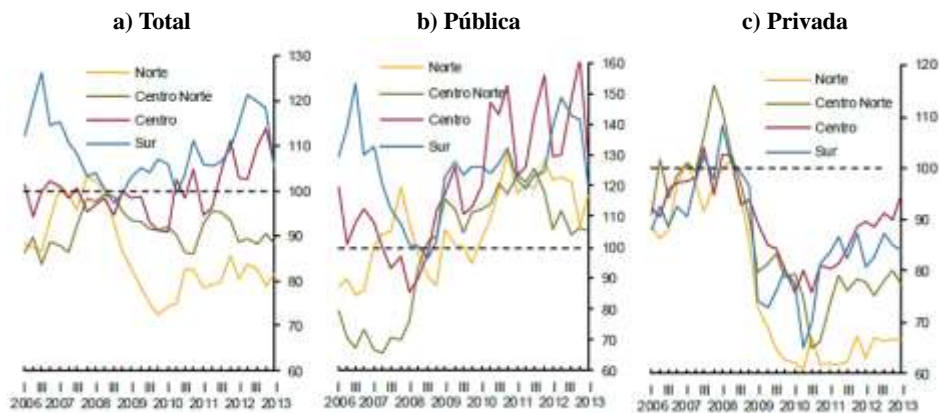
4/ Se escogieron estos años debido a que los precios rurales de los bienes agropecuarios se mostraron relativamente estables en ese período.

5/ El modelo AR(1) postula una relación lineal entre la inflación anual de un mes y la del mes anterior. Este modelo fue utilizado en otras aplicaciones para estudiar el impacto de choques exógenos sobre la trayectoria de la inflación anual de alimentos (Badiane O. y G. Shively, 1998). Asimismo, en la estimación se controló por la tendencia y la estacionalidad, tanto de la inflación anual, como de sus determinantes, con base en el Teorema de Frisch-Waugh (véase Greene, 2003).

1.2.2 Construcción

La actividad en el sector de la construcción se debilitó durante el primer trimestre de 2013 en el centro y el sur, regiones en las que ésta mostró un mayor dinamismo durante 2012 (gráfica siguiente sección a). En las dos regiones ello se debió principalmente a una caída en el valor de la construcción contratada por el sector público (sección b). Por su parte, en el norte y en el centro norte, la actividad en el sector continuó estancada. Así, en ambas regiones el valor real de la producción en el sector de la construcción siguió situándose por debajo de los niveles observados a mediados de 2008 (sección a). Esto último se asocia en buena medida con el desempeño de la construcción privada en dichas regiones (sección c).

VALOR REAL DE LA PRODUCCIÓN EN LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN POR REGIÓN
-Índice segundo trimestre 2008 = 100, promedio trimestral de datos desestacionalizados-



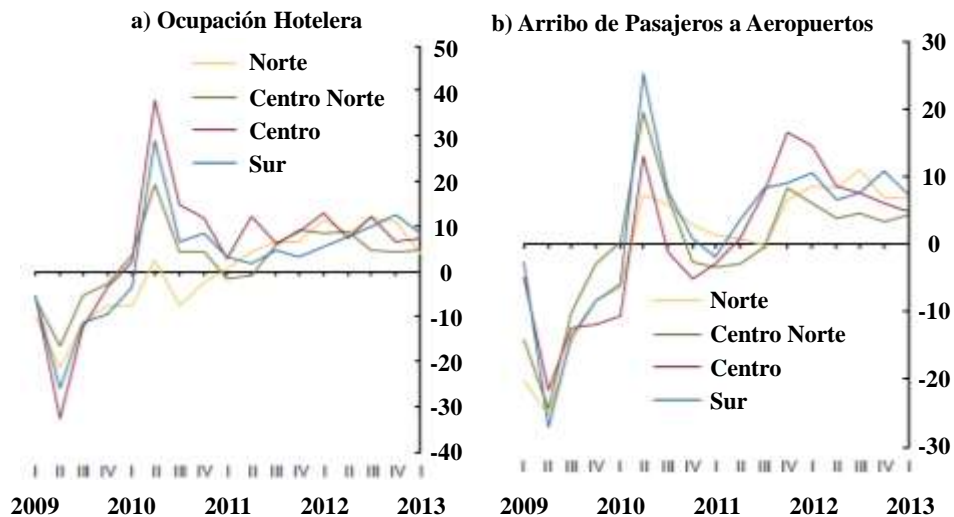
FUENTE: Estimaciones de Banco de México con base en datos del INEGI.

1.2.3 Turismo

Durante el primer trimestre de 2013, la actividad en el sector turístico continuó creciendo en las cuatro regiones del país. No obstante, se observaron señales de desaceleración en el ritmo de la expansión, particularmente en el sur (gráfica siguiente). En la región referida, la variación anual del índice de ocupación hotelera

ajustado por estacionalidad fue 8.4% en el trimestre de referencia y 12.5% en el trimestre previo (el ritmo de expansión de este indicador también se rezagó en el norte, las cifras correspondientes fueron 3.8 y 11.0, respectivamente, gráfica sección a). Asimismo, el arribo de pasajeros de avión en aeropuertos de la región sur presentó una variación anual promedio sobre datos desestacionalizados de 7.4%, siendo esta cifra 10.7% al cuarto trimestre de 2012 (en este caso también se observó una menor tasa de crecimiento en la región centro con respecto al trimestre previo; los valores fueron 4.7 y 5.9%, respectivamente, gráfica sección b). Los directivos empresariales entrevistados por Banco de México comentaron algunos de los aspectos negativos que en su opinión afectaron el dinamismo del sector en el sur durante el primer trimestre de 2013. Entre éstos destacaron la situación económica en los países de origen de los turistas internacionales y una recurrencia mayor a la esperada de condiciones climáticas adversas hacia el final del período de referencia.

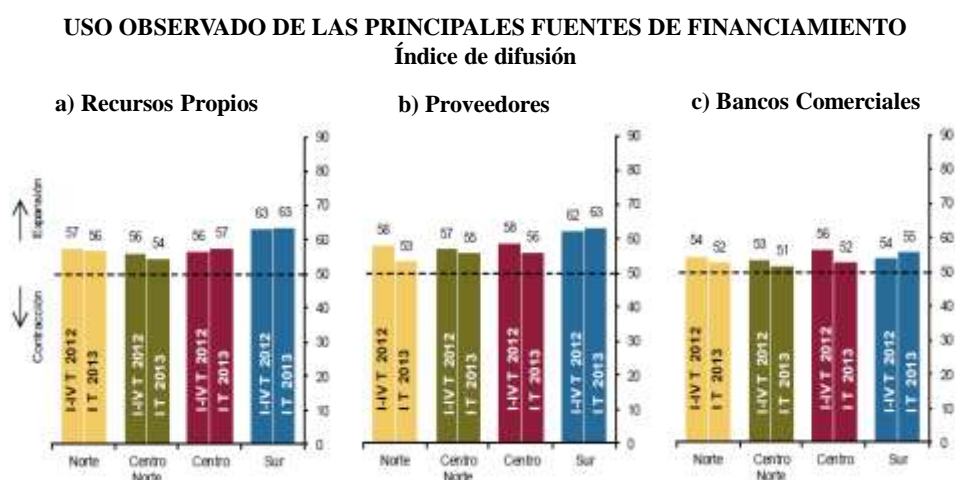
INDICADORES REGIONALES DE ACTIVIDAD EN EL SECTOR TURÍSTICO
-Variación anual en por ciento de datos desestacionalizados-



FUENTE: Estimaciones del Banco de México con base en datos de la Secretaría de Turismo del Gobierno Federal y de Aeropuertos y Servicios Auxiliares.

1.2.4 Financiamiento

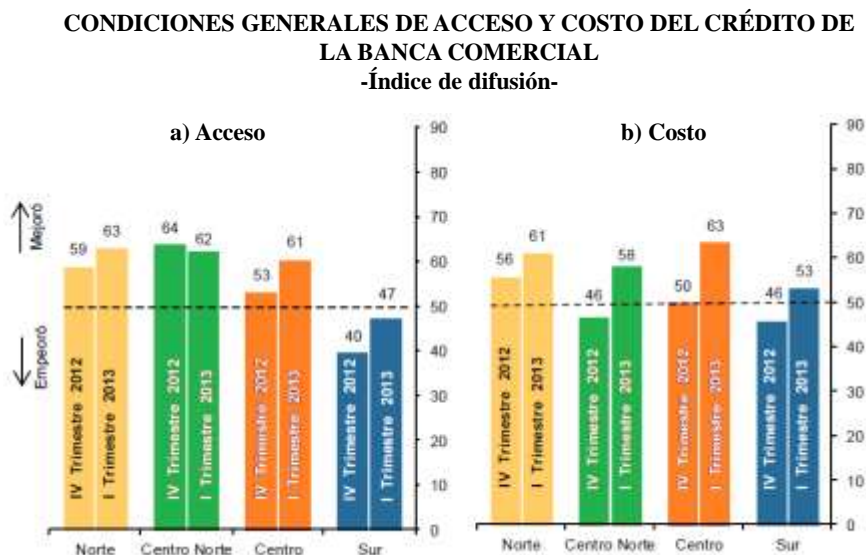
Durante el primer trimestre de 2013, el financiamiento a las empresas, tanto el proveniente de recursos propios, como de proveedores y de la banca comercial, continuó expandiéndose en las cuatro regiones del país, de acuerdo con los resultados regionales de la *Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio* que levanta el Banco de México. Sin embargo, en el norte y en el centro norte se observó un moderado debilitamiento en la señal de expansión.



FUENTE: Banco de México.

Lo anterior se observó en un contexto en el que, en opinión de la mayoría de las empresas encuestadas, tanto las condiciones generales de acceso, como el costo del crédito, mejoraron. En particular, las empresas en el norte y en las regiones centrales que obtuvieron nuevos créditos durante el primer trimestre de 2013 reportaron que las condiciones generales de acceso al crédito de la banca comercial continuaron mejorando durante este período. En el sur, por su parte, se moderó el pesimismo que han venido expresando las empresas de la región sobre la evolución de las condiciones de acceso al crédito (gráfica siguiente, sección a). En lo que respecta al costo del crédito, en las cuatro regiones el consenso entre las empresas que participan en la encuesta fue que éste se redujo durante el primer trimestre del año, destacando el

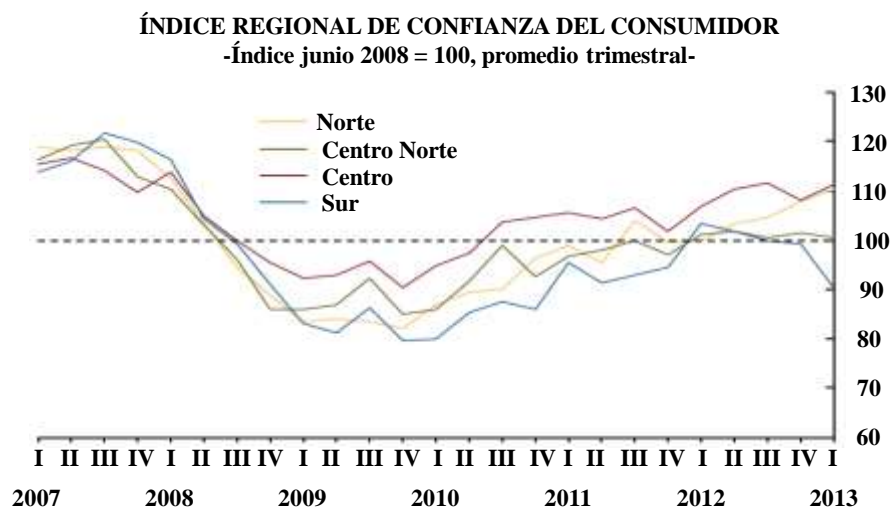
cambio de percepción entre aquéllas ubicadas en las regiones centro norte y sur del país (sección b).



FUENTE: Banco de México.

1.3 Confianza de los consumidores

Durante el primer trimestre de 2013, el indicador de confianza de los consumidores presentó, en el margen, trayectorias regionales divergentes: mientras que en el norte y en el centro se fortaleció, en el centro norte se mantuvo relativamente estancando, y en el sur el valor del índice se redujo. En todos los casos el nivel del indicador continuó situándose por debajo del que alcanzó previo a la última fase recesiva de la economía. El deterioro en la confianza de los consumidores en el sur reflejó principalmente la desaceleración del crecimiento económico durante el período que se analiza en este Reporte, la que fue relativamente más pronunciada en esta región que en el resto del país.

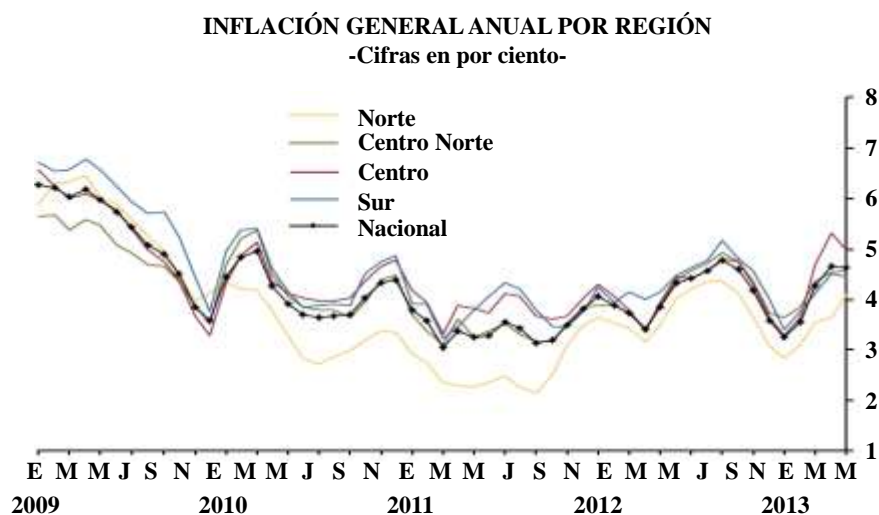


FUENTE: Estimaciones de Banxico con datos del INEGI y del Banco de México.

2. Inflación regional

Durante el primer trimestre de 2013, la inflación general anual promedio fue inferior a la observada en el cuarto trimestre de 2012 en las cuatro regiones del país. Así, en el norte, centro norte, centro y sur, ésta fue 3.15, 3.95, 3.87 y 3.76% en el trimestre de referencia, mientras que el trimestre previo fue 3.61, 4.28, 4.23 y 4.46%, respectivamente. Sin embargo, hacia el final del período que se reporta e inicio del segundo trimestre de 2013, la inflación general anual se incrementó debido a un repunte considerable en la inflación no subyacente. Ello fue consecuencia de tres factores: primero, una baja base de comparación para el cálculo anual de la inflación; segundo, el cambio en los factores estacionales del INPC que derivó de la actualización de sus ponderadores; y, tercero, una serie de choques de naturaleza transitoria bien identificados.¹⁵

¹⁵ El efecto en la estacionalidad del INPC derivada de la actualización de sus ponderadores se explica en el Recuadro “Actualización de Ponderadores del INPC: El Peso Relativo de la Electricidad e Implicaciones para la Medición de la Inflación”, publicado por Banco de México en el *Informe sobre la Inflación Enero – Marzo 2013*.

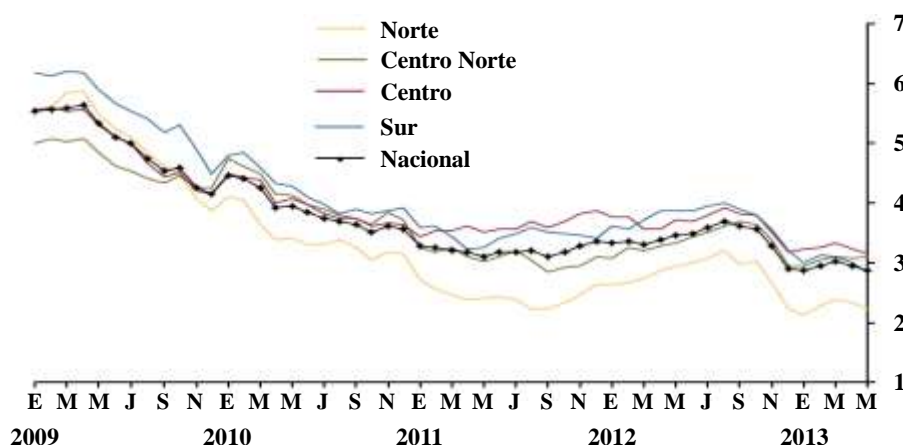


FUENTE: Estimaciones de Banxico con datos del INEGI y de Banco de México.

A pesar de lo anterior, la inflación subyacente anual, que es un indicador de la tendencia de mediano plazo de la inflación general anual, permaneció en niveles bajos durante el período analizado en este Reporte en todas las regiones. Así, mientras que en el cuarto trimestre de 2012 la inflación subyacente anual promedio fue en el norte, centro norte, centro y sur, 2.64, 3.32, 3.50 y 3.53%, respectivamente, durante el primer trimestre de 2013, ésta fue 2.27, 3.04, 3.27 y 3.08% en las regiones referidas (gráfica siguiente). En el mes de mayo, debido a la disminución en la inflación anual de las mercancías en las cuatro regiones del país (gráfica *Inflación Subyacente Anual por Región y Rubro*, sección a), así como a la reducción en la inflación de los servicios en el centro y el sur del país (gráfica *Inflación Subyacente Anual por Región y Rubro*, sección b), la inflación subyacente continuó situándose en niveles bajos (las cifras para el norte, centro norte, centro y sur fueron 2.24, 3.10, 3.16 y 2.85%, gráfica *Inflación Subyacente Anual por Región*).

INFLACIÓN SUBYACENTE ANUAL POR REGIÓN

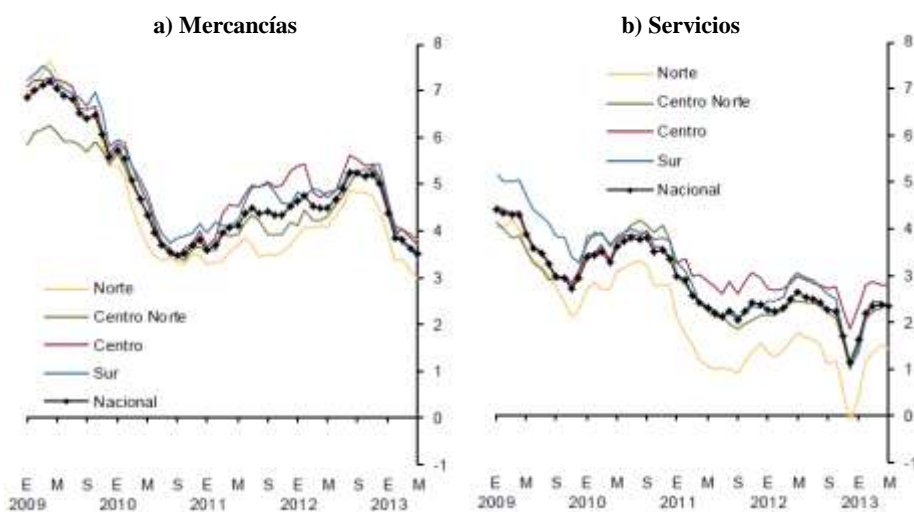
-Cifras en por ciento-



FUENTE: Estimaciones de Banxico con datos del INEGI y de Banxico.

INFLACIÓN SUBYACENTE ANUAL POR REGIÓN Y RUBRO

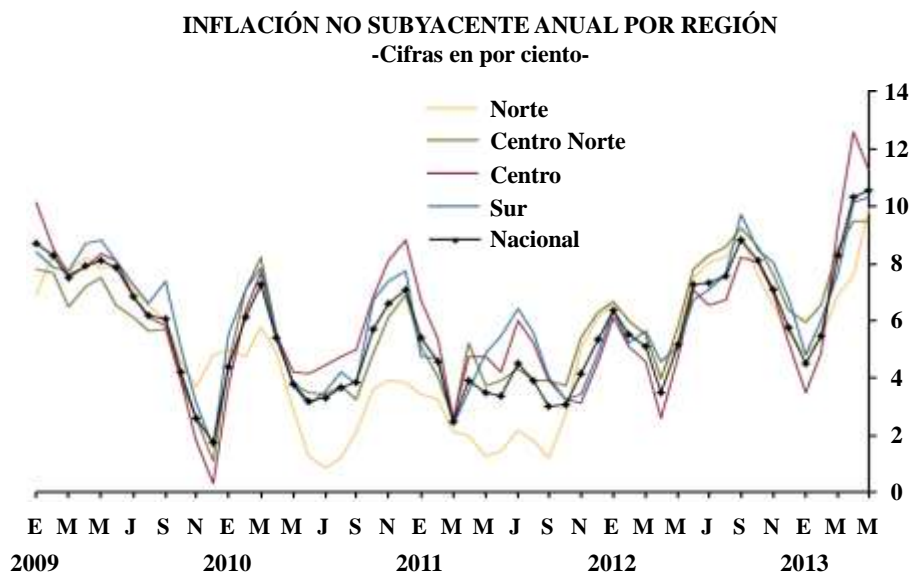
-Cifras en por ciento-



FUENTE: Estimaciones de Banxico con datos del INEGI y de Banxico.

En lo que corresponde a la inflación no subyacente anual, durante el primer trimestre de 2013, ésta también fue inferior a la registrada en el trimestre previo. En el norte, centro norte, centro y sur su nivel promedio fue 5.70, 6.99, 5.89 y 6.15% durante el trimestre de referencia, mientras que en el trimestre previo, las cifras correspondientes fueron 6.53, 7.51, 6.72 y 7.73%, respectivamente. No obstante, hacia el final del período estudiado en este Reporte la inflación no subyacente anual tuvo un

incremento considerable y en mayo se ubicó en 9.89, 9.49, 11.25 y 10.33%, en las regiones mencionadas.

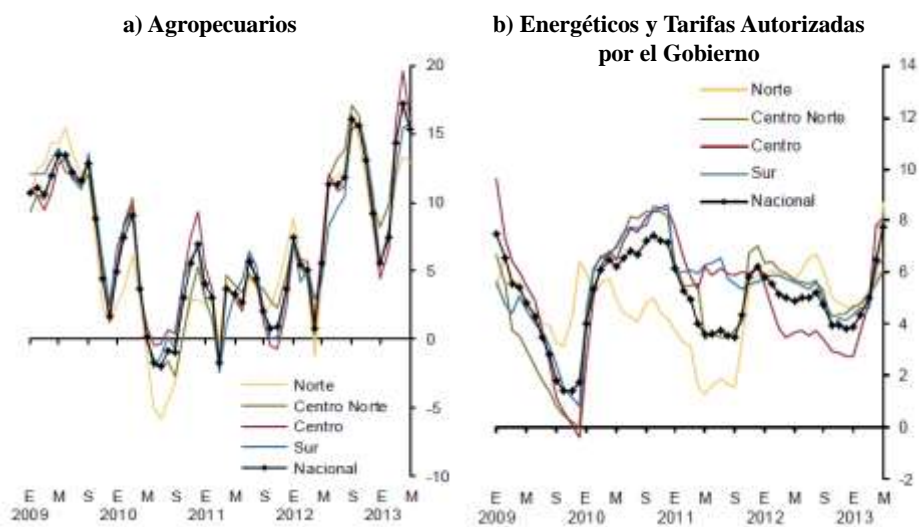


FUENTE: Estimaciones de Banxico con datos del INEGI y de Banxico.

La trayectoria al alza de la inflación no subjacente al final del primer trimestre e inicio del segundo de 2013 fue impulsada por el incremento en los subíndices de precios agropecuarios y de energéticos y tarifas autorizadas por el gobierno (gráfica siguiente).

En el caso de los productos agropecuarios, la elevación en los precios se debió a tres factores. El primero es una base baja de comparación para los precios de las frutas y las verduras; el segundo, el daño que causaron las heladas que se presentaron al inicio de marzo en la producción de diversas hortalizas en las regiones norte, centro norte y centro del país (Recuadro anterior); y, el tercero, un nuevo brote de influenza aviar en algunos estados del centro y centro norte del país. Así, la inflación anual de los precios agropecuarios en el norte, centro norte, centro y sur alcanzó niveles muy elevados en mayo de 2013, al situarse en 12.91, 15.51, 16.10 y 15.70 por ciento (gráfica, sección a).

INFLACIÓN NO SUBYACENTE ANUAL POR REGIÓN Y RUBRO
-Cifras en por ciento-



FUENTE: Estimaciones de Banxico con datos de INEGI y del Banco de México

En lo que respecta a la inflación anual en los precios de los energéticos y tarifas administradas por distintos niveles de gobierno, ésta se elevó en todas las regiones del país durante el período que se analiza por tres razones: i) el cambio en la estacionalidad del INPC previamente referido; ii) el alza en las tarifas del transporte público en algunas localidades del país, entre las que destacan por su peso en el INPC las del Distrito Federal; y, iii) la dilución del efecto favorable sobre la variación anual de este subíndice de precios asociado a la eliminación de la tenencia vehicular que se registró en 2012 en la mayoría de los estados (gráfico anterior, sección b).

3. Perspectivas sobre las economías regionales

En esta Sección se presentan las perspectivas sobre la actividad económica y la inflación en las cuatro regiones del país, así como los riesgos que podrían incidir sobre el desempeño de dichas variables en los próximos seis y doce meses. La información analizada proviene de dos fuentes. La primera, ya referida en la Sección 1 de este Reporte, corresponde a las entrevistas que realizó Banco de México durante el mes de abril y al inicio de mayo de 2013 a directivos empresariales de diversos

sectores. En esta Sección se analizan las perspectivas de éstos para la demanda de sus productos, empleo y precios, en el horizonte de seis meses y un año. La segunda fuente es la *Encuesta Mensual de Actividad Económica Regional* que levanta el Banco de México para los propósitos específicos de este Reporte.¹⁶

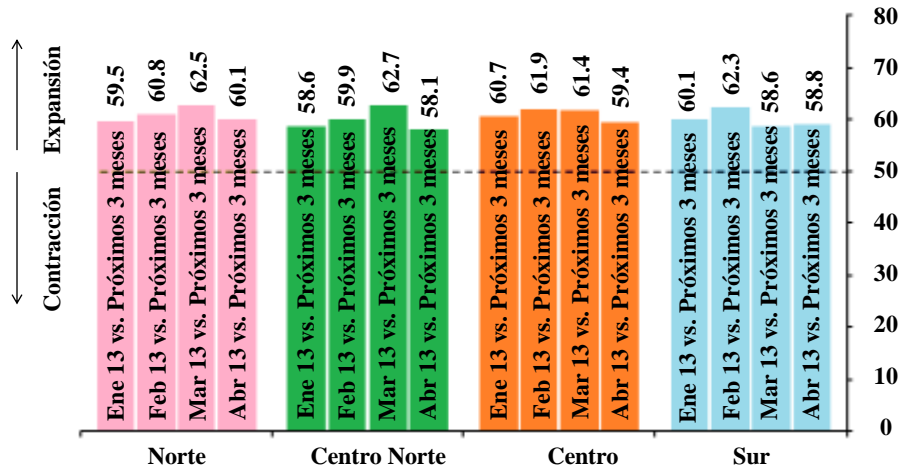
3.1 Actividad económica

Las expectativas reveladas por las fuentes consultadas indican que en general éstas esperan que la actividad económica continúe expandiéndose en las cuatro regiones del país, tanto en el corto plazo (seis meses o menos), como en el mediano plazo (doce meses), fortaleciéndose la señal de expansión en el horizonte más largo.

Durante el primer trimestre del año y en abril, el Índice Regional de Pedidos Manufactureros, que se obtiene de la encuesta de actividad económica en las regiones, reflejó las expectativas de expansión de las empresas del sector para los próximos tres meses (los valores del indicador se ubicaron por encima de 50, gráfica siguiente). Por su parte, las opiniones de los directivos empresariales que entrevistó Banco de México durante abril y al inicio de mayo de 2013 revelan que éstos esperan que la demanda por los bienes y servicios que ofrecen se expanda durante los siguientes seis y doce meses (gráfica *Expectativas sobre la Demanda de Directivos Empresariales Entrevistados por el Banco de México*). Es pertinente destacar que en todas las regiones, con excepción del norte, la fortaleza de la señal de expansión en la demanda, que se deriva de los comentarios de los directivos referidos, es mayor en el horizonte de doce meses (gráfica *Expectativas sobre la Demanda de Directivos Empresariales Entrevistados por el Banco de México*, secciones a y b).

¹⁶ Las entrevistas se realizan a aproximadamente 500 directivos empresariales, mientras que la muestra de la encuesta de actividad en el sector manufacturero es de 628 empresas.

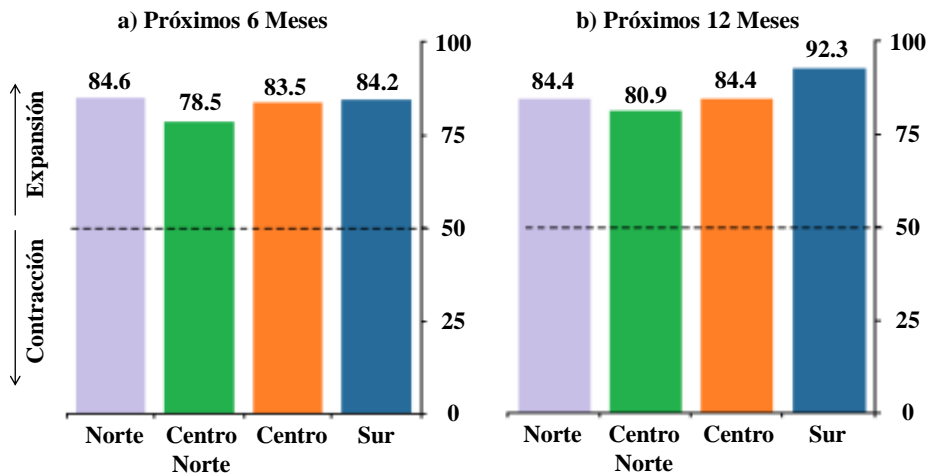
ÍNDICES REGIONALES DE PEDIDOS MANUFACTUREROS: EXPECTATIVAS SOBRE LA ACTIVIDAD EN LOS PRÓXIMOS 3 MESES*
-Índice de difusión-



* Cifras ajustadas por estacionalidad.

FUENTE: Banco de México.

EXPECTATIVAS SOBRE LA DEMANDA DE DIRECTIVOS EMPRESARIALES ENTREVISTADOS POR EL BANCO DE MÉXICO*
-Índices de difusión-



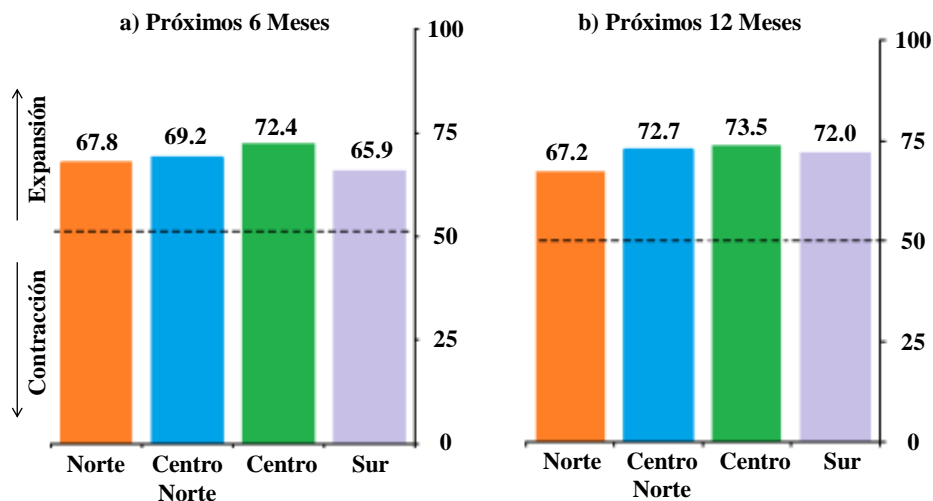
* Resultados obtenidos de las entrevistas que condujo el Banco de México el 1 de abril y el 3 de mayo de 2013.

FUENTE: Banco de México.

En congruencia con lo anterior, los citados directivos esperan una expansión del personal contratado en sus empresas durante los siguientes seis y doce meses, siendo también la señal más fuerte en el horizonte más largo en todas las regiones exceptuando al norte (gráfica siguiente). Asimismo, la mayoría de ellos anticipa incrementar el acervo de capital físico en su empresa durante el próximo año y

algunos destacaron especialmente la inversión que se espera en los sectores automotriz, minero, comercial, turístico, energético y del transporte de pasajeros (gráfica *Expectativas sobre el Acervo de Capital de Directivos Empresariales Entrevistados por el Banco de México: Próximos 12 Meses*).

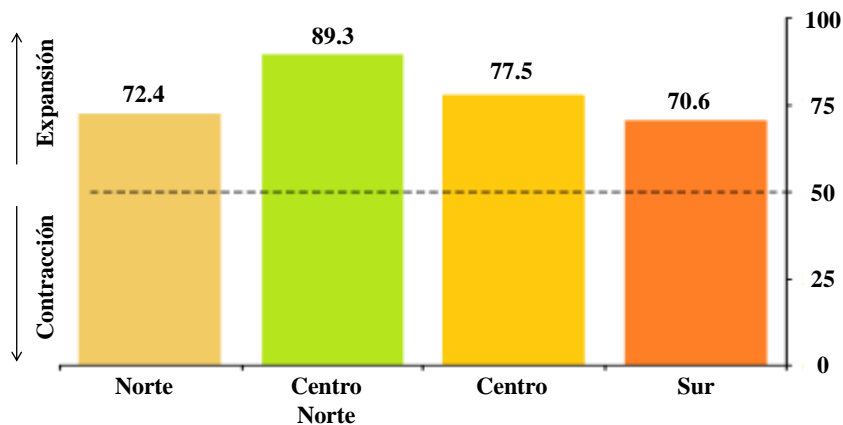
EXPECTATIVAS SOBRE EL PERSONAL CONTRATADO DE DIRECTIVOS EMPRESARIALES ENTREVISTADOS POR EL BANCO DE MÉXICO*
-Índices de difusión-



* Resultados obtenidos de las entrevistas que condujo el Banco de México el 1 de abril y el 3 de mayo de 2013.

FUENTE: Banco de México.

EXPECTATIVAS SOBRE EL ACERVO DE CAPITAL DE DIRECTIVOS EMPRESARIALES ENTREVISTADOS POR EL BANCO DE MÉXICO: PRÓXIMOS 12 MESES*
-Índice de difusión-



* Resultados obtenidos de las entrevistas que condujo Banco de México el 1 de abril y el 3 de mayo de 2013.

FUENTE: Banco de México.

Respecto a los factores que estarán impulsando la actividad económica regional durante los siguientes seis y doce meses, como se comenta más adelante, en las regiones norte, centro norte y centro los directivos entrevistados por el Banco de México indicaron que esperan que la demanda externa continúe expandiéndose a un ritmo moderado, mientras que en el sur mostraron una expectativa ligeramente más optimista sobre la demanda por sus productos en el exterior.

En las cuatro regiones los citados directivos señalaron diversos factores de riesgo, tanto externos, como internos, para la expansión económica. Entre los primeros, expresaron preocupación por el ritmo de crecimiento económico mundial. Así, la mayoría de los directivos entrevistados en todas las regiones opinó que el dinamismo de las economías regionales durante los próximos seis y doce meses dependerá principalmente del crecimiento de la demanda interna. En general consideraron que la expectativa es positiva pero que está sujeta a diversos riesgos, entre los que destacaron principalmente un contexto con finanzas públicas estatales débiles y la percepción sobre las condiciones de seguridad pública.

Los directivos de empresas consultados en el norte en su mayoría dijeron que anticipan un crecimiento de la demanda externa, particularmente en la industria automotriz, acorde al moderado dinamismo de la economía estadounidense. Así, en su opinión, el mayor impulso a la economía de la región vendría de la expansión de la demanda interna. Respecto a esto último, prevén una expansión de la demanda derivada de la reactivación de la construcción de infraestructura, en particular el inicio de las obras para la Línea 3 del Metro en Monterrey y la continuación de los tramos iniciados del gasoducto El Sásabe, Sonora – El Oro, Sinaloa. Asimismo, anticipan que la demanda interna será impulsada por la reciente expansión de las maquiladoras en la región y la disminución de la tasas de interés en el mercado. No obstante, no se prevé una reactivación fuerte de la construcción de vivienda. En el sector comercial mencionaron los planes de las cadenas departamentales de continuar con la apertura

de tiendas en la región. Además, señalaron que la perspectiva positiva en las industrias de la transformación está sustentada en el crecimiento de la actividad en los sectores petroquímico, minero, y de la fabricación de muebles. En esta región los directivos empresariales se mostraron preocupados por la evolución futura de las condiciones climatológicas y su efecto en la producción agropecuaria.

Los contactos empresariales consultados por Banco de México en el centro norte señalaron que las nuevas inversiones en el clúster automotriz de la región y el restablecimiento de las exportaciones de automóviles a Sudamérica impactarán de manera positiva a la actividad del sector y la región. Por su parte, los directivos del sector turismo indicaron que la mayor promoción de los destinos turísticos y una mejor percepción sobre la seguridad pública ejercerán una influencia positiva en la demanda, mientras que la edificación de nuevos hoteles en algunos destinos de la región fortalecerá la oferta. Respecto a la construcción de vivienda en los próximos meses, al igual que en la región norte, los directivos del sector no perciben señales claras de recuperación. En lo que toca a la actividad agropecuaria, comentaron que se espera que la producción de huevo siga recuperándose del impacto de la influenza aviar que afectó a las granjas de la región. Al respecto, los contactos de Banco de México en ese sector consideraron que, dependiendo de la zona, se ha recuperado entre 70 y 85% de la producción. Finalmente, algunos directivos señalaron la recurrencia de factores climáticos adversos y la imposición de barreras fitosanitarias a la exportación de productos cárnicos y hortalizas como los principales riesgos que enfrentará la región.

En el centro, los directivos entrevistados comentaron que esperan se materialicen algunos proyectos de inversión, principalmente en los servicios y en la industria automotriz. En el comercio destacaron las inversiones de cadenas departamentales en nuevas sucursales. En el sector financiero se destacó la renovación y creación de sucursales bancarias. Por su parte, las empresas de transporte aéreo y terrestre de

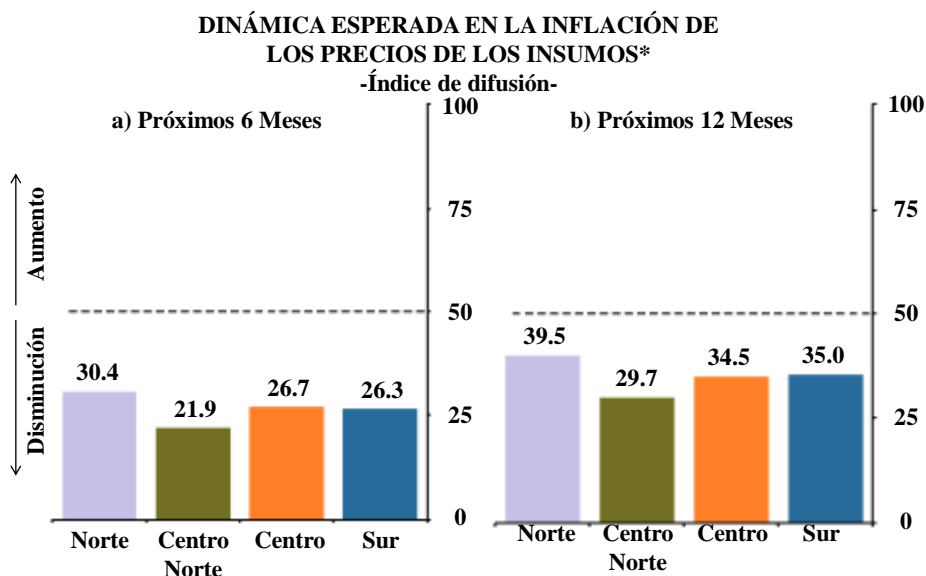
pasajeros anticiparon que aumentarán el número de unidades con las que cuentan. También destacaron que muchas empresas han emprendido proyectos de mejora tecnológica, especialmente en las telecomunicaciones y los servicios de la salud. En lo que respecta a los proyectos de infraestructura, los directivos consultados destacaron la apertura de la licitación de la autopista “Siglo XXI” bajo el esquema de la *Ley de Asociaciones Público Privadas*. Dicha autopista conectará la ciudad de Puebla con el puerto de Acapulco y se espera que las obras de construcción inicien dentro de un plazo de doce meses. Asimismo, mencionaron la construcción de la Línea 5 del Metrobús en el Distrito Federal, misma que se realizará durante los próximos seis meses. Entre los riesgos que podrían afectar a la baja el crecimiento de la región señalaron una desaceleración de la demanda externa mayor a la anticipada, por su impacto en el sector automotriz.

Los directivos de empresas consultados en el sur también consideraron que el impulso económico provendrá principalmente del mercado interno, en particular del componente asociado al gasto público. Entre las obras públicas en proceso, destacaron la construcción del nuevo puente “La Unidad”, el cual conectará a Ciudad del Carmen con la Península de Yucatán. También anticiparon que la demanda se apoye en la reactivación de los programas de licitaciones y la continuidad de proyectos en su mayor parte en el sector petrolero. En parte la expansión de la actividad económica se verá beneficiada por la apertura de nuevos puntos de venta en el comercio y las buenas expectativas que existen para la temporada de verano y fin de año 2013 en la mayoría de los centros turísticos de la región. Cabe destacar la opinión que guardan los directivos empresariales en relación con la penetración del crédito en la región a través de menores tasas de interés y la implementación de nuevos productos financieros como factores que coadyuvarán a la expansión económica de la región en los próximos meses. Con relación a la demanda externa, entre los directivos entrevistados en la región sur se expresaron expectativas positivas sobre el crecimiento del turismo de origen extranjero, la expansión de la actividad en sector de

servicios logísticos, así como la exportación de materiales de construcción a Estados Unidos de Norteamérica, donde la construcción de vivienda y los precios de éstas han mostrado recientemente un repunte. Finalmente, un elemento que fue destacado por los directivos referidos es que a partir de mediados de 2012 el entorno de negocios para los productores agropecuarios en la región sur se ha deteriorado debido a una desaceleración de los precios nacionales e internacionales del azúcar, del jugo de naranja, la piña y el café. Estimaron, no obstante, que el volumen de producción esperado de caña de azúcar, naranja, piña y café para los próximos seis meses es superior respecto al ciclo pasado, lo que asociaron a dos factores importantes: primero, condiciones de lluvias benignas durante el verano y otoño de 2012; segundo, ciclos consecutivos de elevados precios que permitieron impulsar las inversiones en el sector en los años recientes.

3.2 Costo de insumos, salarios e inflación

Las expectativas de los directivos empresariales en todas las regiones del país indican que la mayoría de éstos anticipan un menor ritmo de aumento anual en los precios de los insumos que se emplean en sus unidades económicas durante los siguientes seis y doce meses. Entre los elementos que contribuirán a una menor inflación en el precio de los insumos, los directivos consultados destacaron la tendencia a la baja, o en su caso la estabilidad, en los precios de las principales materias primas, lo que asociaron al menor crecimiento económico mundial.

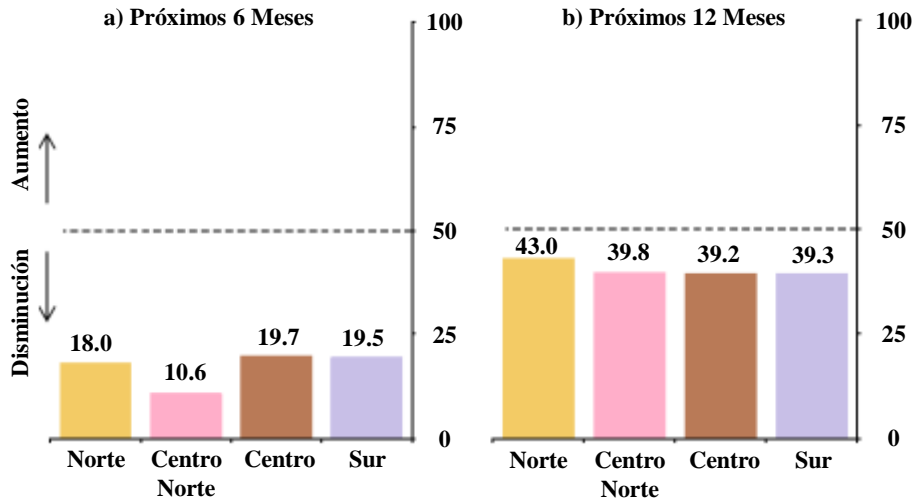


* Resultados obtenidos de las entrevistas que condujo el Banco de México el 1 de abril y el 3 de mayo de 2013.

FUENTE: Banco de México.

En la misma dirección, los directivos empresariales entrevistados por Banco de México anticipan un menor incremento porcentual anual en los costos laborales durante los siguientes seis y doce meses (gráfica siguiente). Ello se asocia en parte con la menor dificultad para realizar nuevas contrataciones que en general reportaron los citados directivos en las cuatro regiones del país para el horizonte más corto (gráfica *Expectativa de Dificultad en la Contratación de Personal, Próximos 6 Meses*).

DINÁMICA ESPERADA EN LA INFLACIÓN DE LOS COSTOS SALARIALES*
 -Índice de difusión-

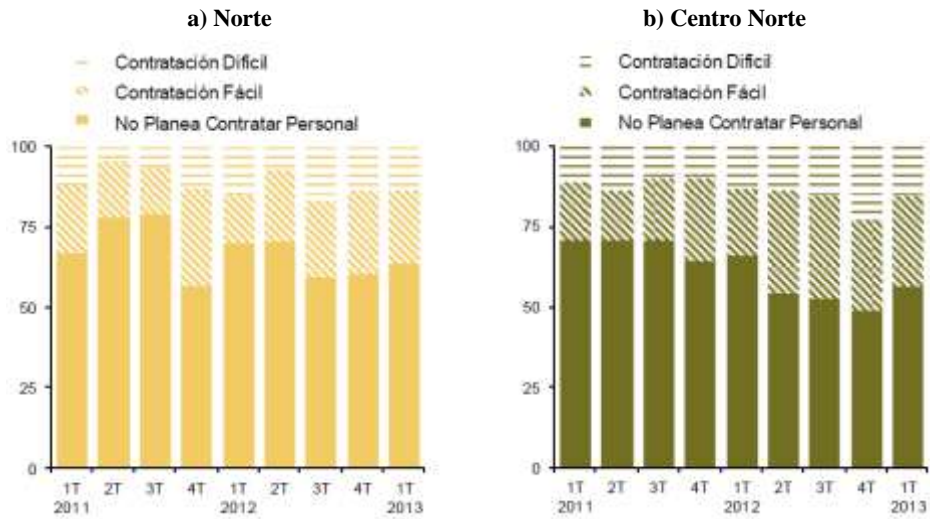


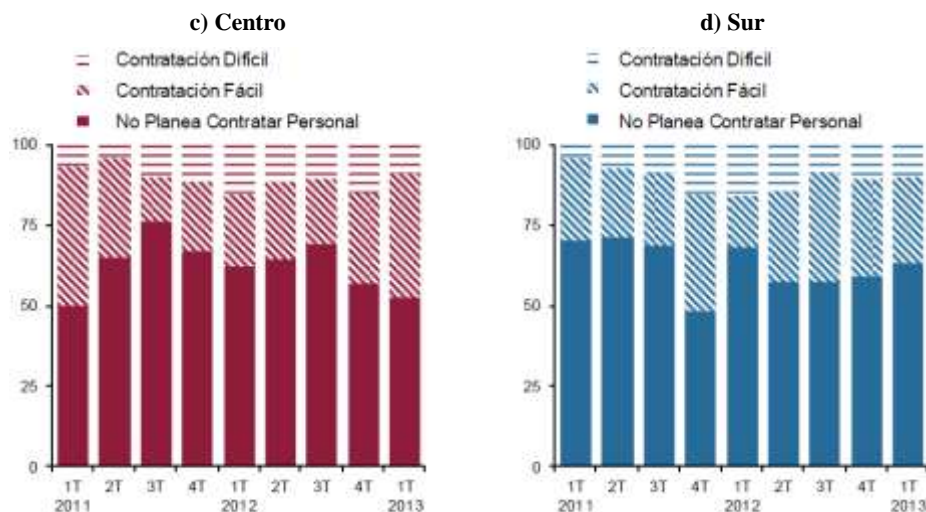
* Resultados obtenidos de las entrevistas que condujo el Banco de México el 1 de abril y el 3 de mayo de 2013.

FUENTE: Banco de México.

EXPECTATIVA DE DIFICULTAD EN LA CONTRATACIÓN DE PERSONAL, PRÓXIMOS 6 MESES*

-Cifras en por ciento-

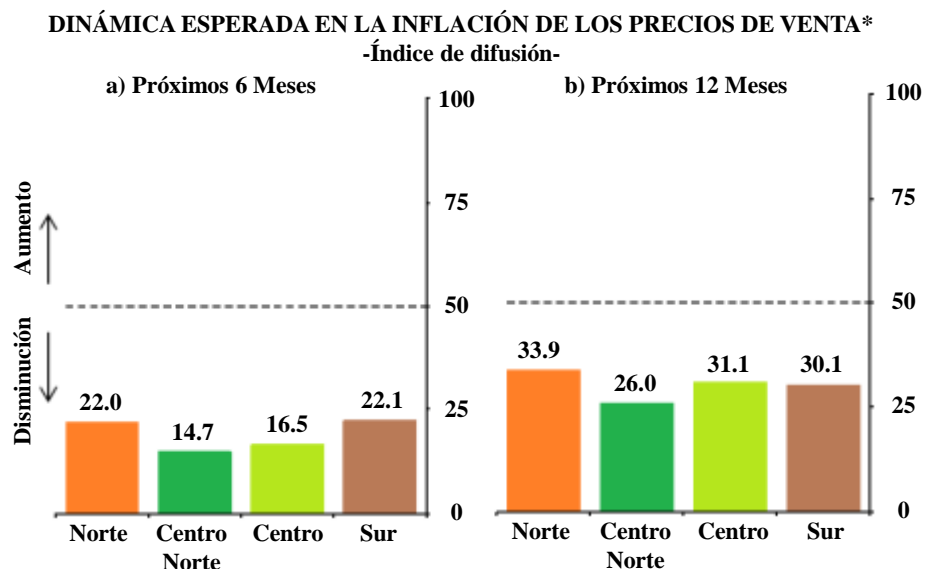




* Resultados obtenidos de las entrevistas que condujo Banco de México entre directivos empresariales de diversos sectores en todas las regiones del país. El dato para el primer trimestre de 2013 se obtuvo de las entrevistas que condujo Banco de México entre el 1 de abril y el 3 de mayo de 2013.

FUENTE: Banco de México.

En opinión de los directivos empresariales consultados por Banco de México, y de manera congruente con el comportamiento esperado de los precios de los insumos y los costos salariales, durante los siguientes seis y doce meses los precios de venta crecerán a un ritmo menor con relación al año previo. Adicionalmente, menores costos financieros y una mayor competencia son considerados por los contactos empresariales como elementos que coadyuvarán a una menor inflación. Sin embargo, mencionaron el riesgo de que algunos choques de oferta puedan afectar los precios relativos en algunos sectores. En particular, en el norte y centro norte destacaron la preocupación por la posibilidad de que se vuelvan a presentar condiciones climatológicas y sanitarias adversas que incidan en la dinámica de los precios de algunos productos agropecuarios.



* Resultados obtenidos de las entrevistas que condujo el Banco de México el 1 de abril y el 3 de mayo de 2013.

FUENTE: Banco de México.

4. Consideraciones finales

Durante el primer trimestre de 2013, el crecimiento económico continuó moderándose en las cuatro regiones del país. En particular, en el norte, el centro y el sur, éste fue aun menor al observado en el cuarto trimestre de 2012. Así, en ambos períodos referidos, las variaciones anuales de los indicadores agregados de actividad económica regional fueron menores a las registradas en promedio durante 2012. Durante el período que se estudia en este Reporte, la desaceleración en el ritmo de expansión económica fue más acentuada en el sur.

En el primer trimestre de 2013, la inflación general anual promedio fue menor que la registrada en el cuarto trimestre de 2012 en las cuatro regiones del país. Asimismo, la inflación subyacente anual se mantuvo en valores cercanos a 3% en el centro norte, centro y sur, y a 2% en el norte. No obstante, hacia el final del primer trimestre e inicio del segundo de 2013, la inflación general repuntó en todas las regiones como consecuencia de un incremento significativo en su componente no subyacente. Esto

último derivado de choques, algunos de origen regional, que repercutieron en la inflación a nivel nacional.

Los directivos consultados en todas las regiones del país para este Reporte opinaron que la expansión de las economías regionales continuará durante los siguientes seis y doce meses, siendo la señal expansiva más fuerte para el horizonte más largo. No obstante, en las cuatro regiones los citados directivos señalaron diversos factores de riesgo, tanto externos, como internos. Las fuentes consultadas esperan que la expansión de la actividad económica ocurra en un contexto en el que los precios de los insumos que utilizan en sus unidades económicas, así como los costos laborales, crecerán a tasas menores a las del año previo. En congruencia con lo anterior, la mayoría anticipa que durante los siguientes seis y doce meses la inflación en los precios de los bienes y servicios que ofrece será menor a la del año previo. Sin embargo, mencionaron el riesgo de que algunos choques de oferta puedan afectar los precios relativos en algunos sectores. En el norte y centro norte destacó la preocupación por la posibilidad de que se vuelvan a presentar condiciones climatológicas y sanitarias adversas que incidan en la dinámica de los precios de algunos productos agropecuarios.

Anexo 1: Indicadores del Reporte sobre las Economías Regionales

Arribo de pasajeros a aeropuertos por región: Mide la llegada de pasajeros transportados en vuelos nacionales e internacionales (excluye pasajeros en tránsito) a 58 aeropuertos de las cuatro regiones en las que se dividió al país para propósitos de este Reporte. Se consideran los pasajeros de tres tipos de vuelos: comercial regular, comercial no regular y chárter. Se excluye aviación general que incorpora pasajeros transportados en aeronaves militares. Se elabora con base en la estadística mensual proveniente de Aeropuertos y Servicios Auxiliares (ASA), las series mensuales son

desestacionalizadas por el Banco de México, y posteriormente se obtiene la cifra acumulada para el trimestre correspondiente.

Electricidad por región: Representa el promedio de los indicadores desestacionalizados de generación y consumo de electricidad por entidad federativa que publica el INEGI, ponderados por la importancia del PIB de los sectores electricidad, gas, y agua de cada estado en la región correspondiente.

Empleo regional del IMSS: Este indicador corresponde al número de trabajadores permanentes y eventuales asegurados en el IMSS, información desestacionalizada por el Banco de México por entidad federativa y por tipo de empleo, y agregada a nivel regional.

Indicador regional de manufacturas: Ésta se estima como el promedio de los indicadores desestacionalizados de producción manufacturera por entidad federativa que publica el INEGI, ponderados por la importancia del PIB de la industria manufacturera de cada estado en la región a la que pertenece.

Indicadores regionales de ventas: Estos índices se obtienen de agregar a nivel regional los índices desestacionalizados de ventas netas al menudeo y mayoreo de establecimientos comerciales por localidad del INEGI. Las cifras a nivel regional se obtienen en dos etapas: en la primera, se ponderan las cifras de venta por localidad según el tamaño relativo de la misma en la entidad; en la segunda etapa, los valores por región corresponden al promedio ponderado de los valores por entidad, donde la ponderación refleja la importancia a nivel regional del PIB estatal en los sectores de comercio, restaurantes y hoteles (en el caso de las ventas al mayoreo se considera adicionalmente la importancia de los sectores transporte, almacenaje y comunicaciones).

Índice coincidente regional: El Índice Coincidente Regional (ICR) es un índice compuesto coincidente mensual de la actividad económica regional, diseñado por el Banco de México con información disponible a nivel regional y con base en la metodología del *National Bureau of Economic Research* (NBER) y el Departamento de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica. El ICR se calcula a partir de cinco indicadores de actividad desestacionalizados, que tienen un comportamiento coincidente con el ciclo económico regional: empleo en el sector formal, ventas al menudeo, ventas al mayoreo, producción manufacturera, y generación y consumo de electricidad (esta última variable refleja la actividad en diversos sectores económicos). Los componentes del índice se estiman con base en estadísticas del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), con excepción del indicador de empleo, que se computa a partir de datos del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS).

La disponibilidad del ICR comprende desde enero de 2003 hasta el presente, debido a que en ese periodo se encuentran datos para todos los componentes. El índice está diseñado de manera que su variación mensual refleje el promedio de las variaciones mensuales normalizadas de los indicadores componentes. La normalización, en el caso del presente Reporte, se realizó utilizando la información sobre dichos indicadores componentes hasta el mes de marzo de 2012. Los datos del ICR de los últimos tres meses corresponden a un pronóstico, razón por la cual se encuentran sujetos a posibles revisiones. El pronóstico se obtiene de un análisis econométrico, realizado por el método de componentes no observables, de las estadísticas disponibles sobre los indicadores componentes por sector económico en cada una de las regiones. Cabe señalar que, en el caso del empleo formal por sector, los datos utilizados son siempre oportunos.

La magnitud de las variaciones del ICR no es directamente comparable con la del PIB. La principal utilidad del ICR consiste en señalar la dirección de los cambios en

el nivel de actividad económica regional y determinar la intensidad de éstos en comparación con los exhibidos por el mismo indicador en distintos momentos del tiempo.

Índice de difusión de la actividad económica estatal: El Índice de Difusión de la Actividad Económica Estatal (IDAE) indica la proporción neta de estados que registraron una variación mensual positiva en su actividad económica durante el mes de referencia. Para su estimación, Banco de México construyó índices coincidentes de la actividad económica para las 32 entidades federativas del país, basándose en la metodología del Índice Coincidente Regional (ICR). Para eliminar las fluctuaciones de alta frecuencia de los índices coincidentes, el indicador se calcula con base en las variaciones mensuales del componente tendencia-ciclo de éstos. La disponibilidad del IDAE es similar a la de los ICR. El IDAE monitorea la coyuntura económica estatal y la ocurrencia de puntos de giro de la economía nacional en su conjunto. Así, se busca reducir las señales irregulares provenientes de los choques particulares de cada estado, los cuales no se relacionan en el corto plazo con el ciclo económico ni en el largo plazo con la tendencia. El indicador es similar al utilizado por Banco de la Reserva Federal de Filadelfia para monitorear la actividad económica estatal en Estados Unidos de Norteamérica.

Índice de producción agropecuaria regional: El Índice de Producción Agropecuaria Regional (IPAR) es un índice trimestral que mide la producción agrícola regional, diseñado por el Banco de México con información de los avances de producción de diferentes bienes agropecuarios proveniente de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA). Por lo anterior, los datos tienen carácter de cifras preliminares.

El IPAR se divide en cinco indicadores, de acuerdo al tipo de cultivo o producto agropecuario: IPAR frutas, hortalizas y tubérculos, IPAR cereales y leguminosas,

IPAR pecuario, IPAR industrial y forrajes e IPAR total, el cual combina los cuatro primeros IPAR. Se utilizan dos criterios principales para seleccionar los productos que forman parte de cada IPAR: aquellos productos para los que SAGARPA publica avances de producción mensual y aquéllos que registraron producción positiva en cada región durante cada trimestre de 2006 a 2010. De esta manera el conjunto de bienes que cada IPAR contiene varía entre regiones de acuerdo con el tipo de producto que se produce en cada región.

El IPAR frutas, hortalizas y tubérculos contiene los siguientes cultivos: aguacate, ajo, brócoli, calabacita, cebolla, chile verde, coliflor, durazno, fresa, guayaba, lechuga, limón, mango, melón, naranja, nopalitos, papa, papaya, pepino, piña, plátano, sandía, tomate rojo, tomate verde, toronja y zanahoria. El IPAR cereales y leguminosas contiene arroz palay, frijol, maíz grano y trigo grano. El IPAR pecuario contiene carne de ave, carne de res, carne de caprino, carne de guajolote, carne de ovino, carne de porcino, cera en greña, huevo, lana sucia, leche de bovino, leche de caprino y miel. El IPAR industriales y forrajes considera alfalfa verde, avena forrajera, cacao, caña de azúcar, copra, maíz forrajero, sorgo forrajero y sorgo grano.

Cada IPAR es un índice de Laspeyres base primer trimestre 2006, donde las ponderaciones para cada cultivo se obtienen de acuerdo con la proporción que representan del valor total de la producción en 2006-2007, siguiendo la metodología de FAO de tomar un promedio de producción mayor a un año. El IPAR total se obtiene por medio de la suma ponderada aritmética de los IPAR frutas, hortalizas y tubérculos, IPAR cereales y leguminosas, IPAR pecuario e IPAR industriales y forrajes, utilizando como ponderadores la proporción del valor total de la canasta contenida en cada IPAR con respecto al valor de la producción agropecuaria total en 2006-2007.

Con base en lo anterior y tomando en cuenta la participación que tiene cada producto a nivel regional, en la región norte el IPAR frutas, hortalizas y tubérculos tiene una ponderación del 22.08%, el IPAR cereales y leguminosas del 5.77%, el IPAR pecuario del 57.86% y finalmente el IPAR industriales y forrajes del 14.29%. En el centro norte las ponderaciones de cada grupo de productos son, respectivamente, 25.53, 19.60, 48.43 y 6.44%. En el centro dichas ponderaciones son 11.88, 19.42, 62.09 y 6.61%. Finalmente, en el sur las cifras correspondientes son 19.51, 16.69, 48.94 y 14.86 por ciento.

Índices regionales de confianza del consumidor, expectativas sobre el mercado laboral por región y situación económica esperada por región: Estos índices se calculan a partir de los microdatos de la Encuesta Nacional sobre Confianza del Consumidor (ENCO) y corresponden a la versión regional de los índices calculados por el INEGI a nivel país. El primero de ellos se calcula con base en las preguntas de la encuesta sobre la situación actual, así como la esperada para los próximos doce meses, del hogar y del país y las posibilidades actuales de compra de bienes duraderos para el hogar.

Índice regional de pedidos manufactureros: El Índice Regional de Pedidos Manufactureros (IRPM) es un índice compuesto que mide el nivel de actividad en el sector manufacturero y resulta del promedio ponderado de los índices de difusión de sus cinco componentes. Los componentes del IRPM y su ponderación son: pedidos (.30), producción (.25), personal ocupado (.20), entrega de insumos (.15) e inventarios (.10). Esta estructura de ponderaciones equivale a la utilizada por el INEGI y el Banco de México en el cálculo del Indicador de Pedidos Manufactureros nacional. Cada índice a su vez se construye como un promedio ponderado de las respuestas de los representantes de las empresas del sector, consultados por el Banco de México sobre la evolución de las variables mencionadas: “aumentó”, que tiene un valor de 1.0; “sin cambio”, que vale 0.5; y “disminuyó” con un valor de 0.0; lo anterior con excepción

de la pregunta de inventarios con respecto a ventas, en la que se invierte la ponderación de “aumentó” y “disminuyó”. En los casos en que el índice de difusión es mayor a 50, ello indica expansión de la actividad; si el índice es menor a 50, refleja condiciones menos favorables; y, si el índice es igual a 50, revela que no hubo cambio en la percepción de los empresarios con respecto al mes previo. El ajuste por estacionalidad se efectúa utilizando un método para series cortas.

Las consultas a los representantes de las empresas se realizan mediante la *Encuesta Mensual de Actividad Económica Regional para el Sector Manufacturero*, que levanta el Banco de México desde marzo de 2009. La encuesta intenta medir el nivel de actividad en el sector manufacturero en el mes de referencia y el nivel de actividad que esperan los empresarios del sector para el siguiente trimestre. La encuesta tiene un diseño probabilístico y estratificado en dos direcciones: por región y por tamaño de establecimiento; además, es representativa a nivel nacional y regional. El marco de muestreo se deriva de los Censos Económicos levantados por el INEGI en 2009. La muestra de esta encuesta es de 628 empresas.

Índice regional de pedidos no manufactureros: El Índice Regional de Pedidos No Manufactureros (IRPNM) es un índice compuesto que mide el nivel de actividad en los sectores construcción, comercio y servicios y resulta del promedio simple de los índices de difusión de sus cinco componentes (nuevos pedidos o nuevas órdenes de servicio, producción o servicios prestados, personal ocupado, inventarios de insumos y tiempo de entrega de insumos). El IRPNM se construye de manera similar al Índice Regional de Pedidos Manufactureros y su interpretación es la misma. Para el cálculo del índice se utilizan los resultados de la Encuesta Mensual de Actividad Económica para los Sectores No Manufactureros. La encuesta tiene un diseño probabilístico y estratificado en dos direcciones: por región y por tamaño de establecimiento, y es representativa a nivel nacional y regional. El marco de muestreo se deriva de los Censos Económicos levantados por el INEGI en 2009. La muestra de esta encuesta es

de 688 empresas. La corta historia de la encuesta impide realizar ajustes estacionales para cada región.

Inflación regional anual: El INEGI calcula el Índice de Precios al Consumidor para 46 localidades del país a partir del 15 de julio de 2011 (Banco de México lo hizo para los períodos anteriores). El índice correspondiente a nivel regional lo construye el Banco de México como un promedio ponderado de los índices de precios por ciudad en cada una de las regiones definidas para este Reporte.

Ocupación hotelera en centros turísticos por región: El índice trimestral de cuartos ocupados mide la utilización de la oferta hotelera en 59 centros turísticos de playas y ciudades, en las cuatro regiones del país. Este indicador se estima con base en el promedio diario de cuartos disponibles y en el porcentaje de ocupación semanal que publica la Secretaría de Turismo. Los datos trimestrales por región corresponden a la suma de los datos mensuales desestacionalizados; estos últimos son generados mediante una equivalencia en día calendario con la información semanal (de lunes a domingo).

Opiniones de los directivos empresariales: El Banco de México inició en 2010 un programa de entrevistas periódicas a directivos empresariales de su red de contactos regionales respecto a sus expectativas sobre la actividad económica y los precios. En las entrevistas se pregunta a los representantes de las empresas sobre la evolución esperada de la demanda, los precios, los costos de producción y el margen de utilidad, así como sobre sus intenciones de invertir y de contratar personal. También se indaga sobre los factores que los directivos empresariales esperan que impulsen o limiten la actividad económica durante los meses siguientes. Las entrevistas se realizan por teléfono o personalmente a aproximadamente 500 contactos empresariales de distintos sectores económicos en todas las regiones del país, usualmente durante las últimas dos semanas del trimestre de referencia y las dos primeras semanas del mes

inmediatamente posterior (para este volumen las entrevistas se condujeron entre el 1 de abril y el 3 de mayo de 2013). En todos los casos la información recabada es de carácter confidencial. Las entrevistas son realizadas por los economistas de las Delegaciones y Coordinaciones de Economistas Regionales del Banco de México.

Uso del financiamiento por región: Estos indicadores se construyen a partir de los microdatos de la Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio que levanta el Banco de México, considerando factores de expansión a nivel regional. La muestra incluye al menos 450 establecimientos productivos de todo el país. La encuesta se compila con frecuencia trimestral y brinda información a nivel regional desde el cuarto trimestre de 2010. Nótese que a partir del segundo trimestre de 2012 se permitió que todas las empresas encuestadas contestaran las preguntas sobre el cambio en el uso de las fuentes de financiamiento, anteriormente sólo lo hacían aquéllas que utilizaron financiamiento en el trimestre reportado.

Valor real de la producción en la industria de la construcción por región: Estos índices se generan a partir de la información de los valores reales de producción por estado que publica el INEGI. Los índices regionales se obtienen en tres etapas: en primer lugar, se agrega la información de los valores reales de producción estatales a nivel regional; en segundo lugar, los datos regionales son desestacionalizados; finalmente, con los datos desestacionalizados se genera un índice para cada región con base junio 2008 = 100.

Fuente de información:

<http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/publicaciones/informes-periodicos/reportes-sobre-las-economias-regionales/%7B5C3684F9-6623-CDB1-5E7C-A7569381BA1C%7D.pdf>

Para tener acceso a información relacionada visite:

<http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/publicaciones/informes-periodicos/reportes-sobre-las-economias-regionales/%7B81AFAFC5-C4A5-4C35-16C7-3888CC514BBB%7D.pdf>

<http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/publicaciones/informes-periodicos/reportes-sobre-las-economias-regionales/videos/reporte-economias-regionales-006.html>

Indicadores de Opinión del Sector Manufacturero, mayo de 2013 (INEGI)

Expectativas Empresariales, Opinión del Sector Manufacturero Cifras durante mayo de 2013

El 4 de junio de 2013, el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) dio a conocer los resultados de la Encuesta Mensual de Opinión Empresarial, las cuales permiten conocer las Expectativas Empresariales de los directivos del sector manufacturero sobre variables relacionadas con el proceso productivo de su empresa.

En el quinto mes de 2013, con base en cifras desestacionalizadas, las expectativas de los empresarios respecto a las de abril pasado fueron favorables en los siguientes indicadores: en el de Producción aumentaron 0.83 puntos, Utilización de planta y equipo 1.22 puntos, Demanda nacional de sus productos 1.32 puntos y en el de Exportaciones 2.38 puntos.

En contraste, las relativas al Personal ocupado disminuyeron 0.01 puntos, las de Inversión en planta y equipo 2.18 puntos y las de Inventarios de productos terminados 1.03 puntos, en el lapso de un mes.

En lo referente a las expectativas de los empresarios sobre los precios, los datos desestacionalizados muestran que las de los Precios de venta se incrementaron 1.77 puntos y las de los Precios de insumos descendieron 0.38 puntos en mayo respecto al mes de abril de este año.

SERIES DESESTACIONALIZADAS DE LAS EXPECTATIVAS EMPRESARIALES A MAYO DE 2013

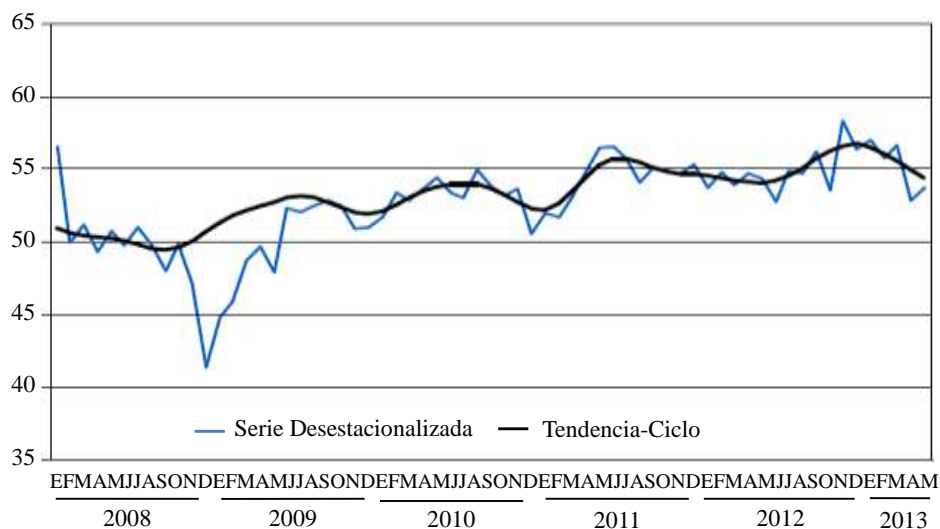
Indicadores	Índice 2013		Diferencia ^{1/}	Número de meses consecutivos por arriba o por debajo del umbral de 50 puntos
	Abril	Mayo		
a) Producción	52.9	53.7	0.83	48 por arriba
b) Utilización de planta y equipo	53.1	54.3	1.22	27 por arriba
c) Demanda nacional de sus productos	52.9	54.2	1.32	46 por arriba
d) Exportaciones	52.4	54.7	2.38	48 por arriba
e) Personal ocupado	51.6	51.6	-0.01	46 por arriba
f) Inversión en planta y equipo	56.3	54.1	-2.18	31 por arriba
g) Inventarios de productos terminados	52.4	51.4	-1.03	21 por arriba
h) Precios de venta	53.2	55.0	1.77	113 por arriba
i) Precios de insumos	55.4	55.0	-0.38	73 por arriba

Nota: Los indicadores se generan con los datos referidos al mes anterior del mes de la entrevista con excepción del último dato de la serie, el cual está referido al mes en que ocurre dicha entrevista.

^{1/} Las diferencias en puntos se obtienen de los respectivos indicadores considerando todos sus decimales.

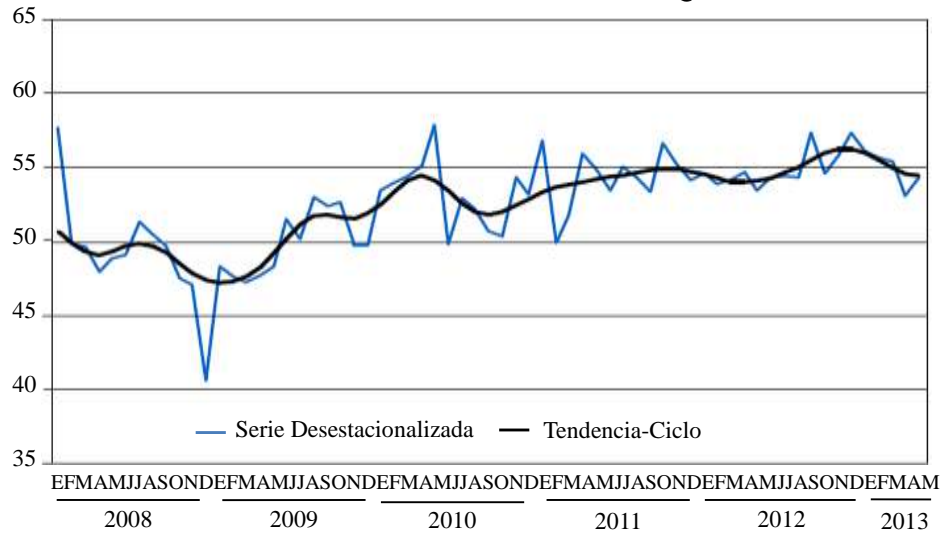
FUENTE: INEGI.

PRODUCCIÓN



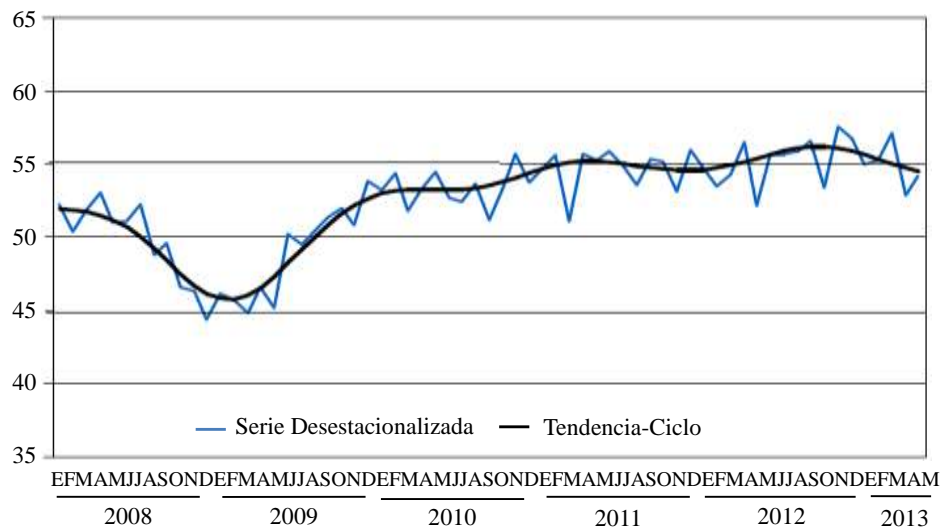
FUENTE: INEGI.

UTILIZACIÓN DE PLANTA Y EQUIPO



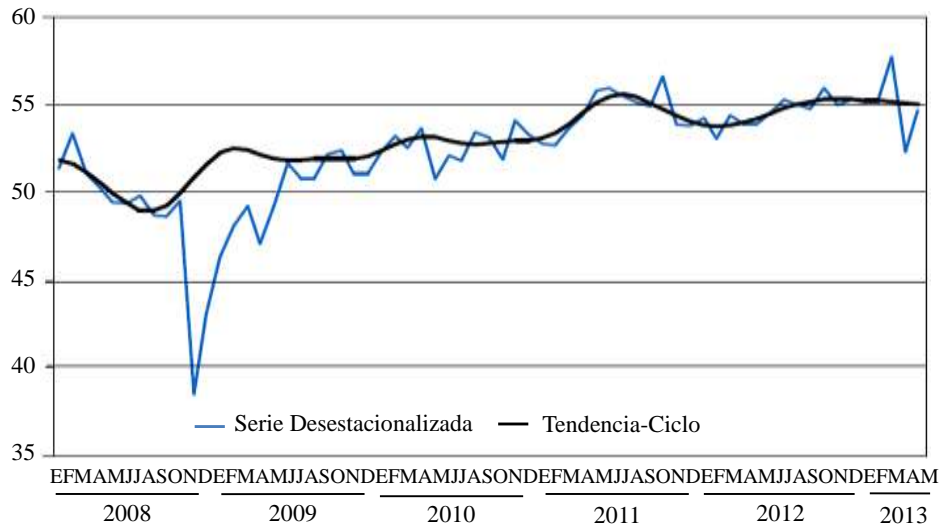
FUENTE: INEGI.

DEMANDA NACIONAL DE SUS PRODUCTOS



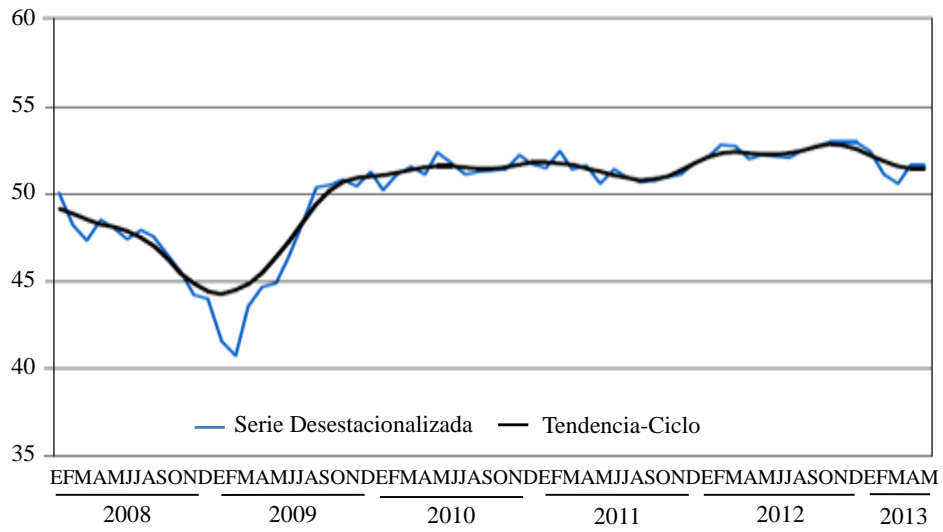
FUENTE: INEGI.

EXPORTACIONES



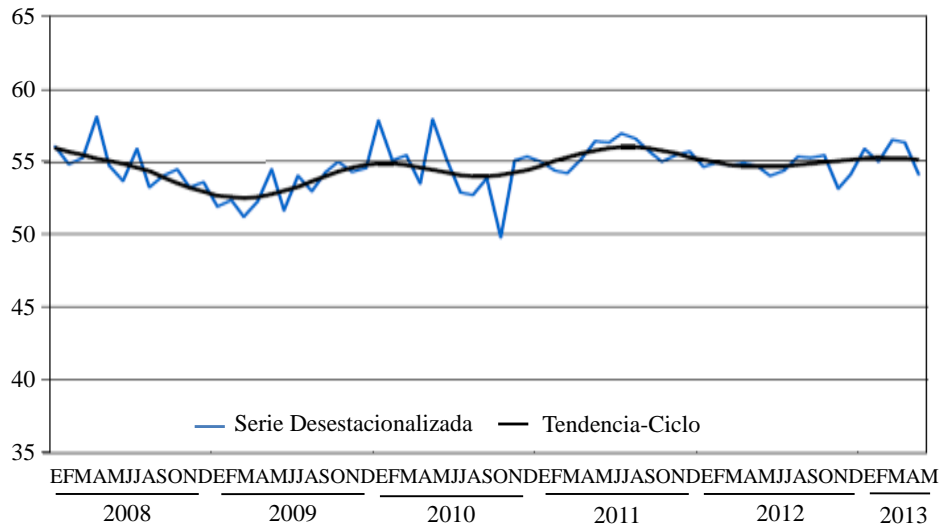
FUENTE: INEGI.

PERSONAL OCUPADO



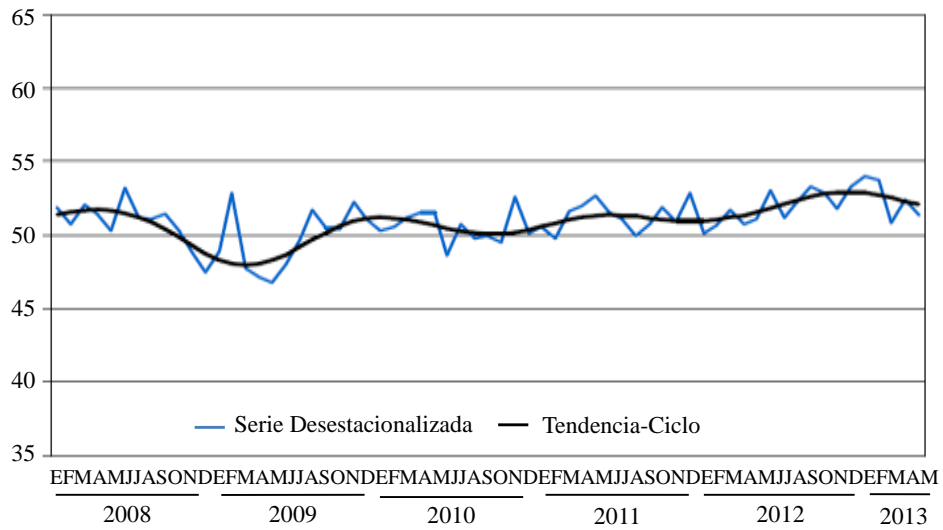
FUENTE: INEGI.

INVERSIÓN EN PLANTA Y EQUIPO



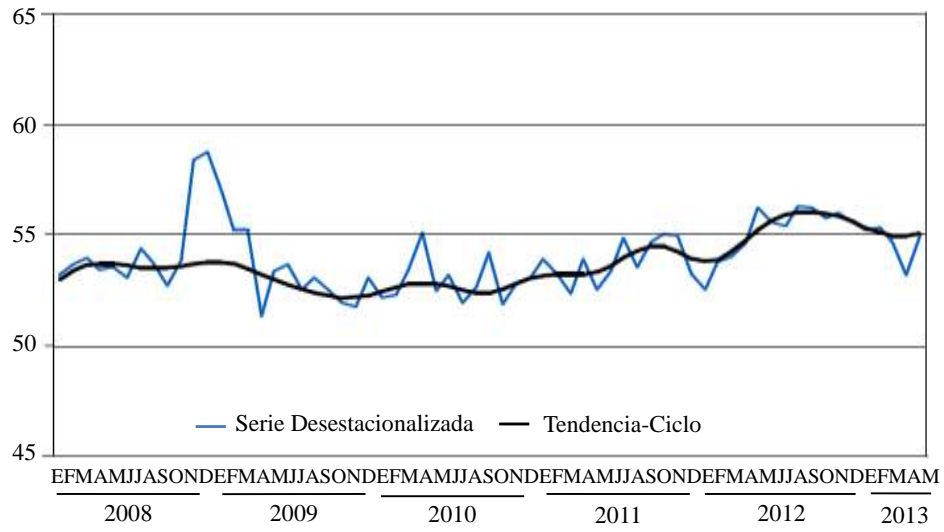
FUENTE: INEGI.

INVENTARIOS DE PRODUCTOS TERMINADOS



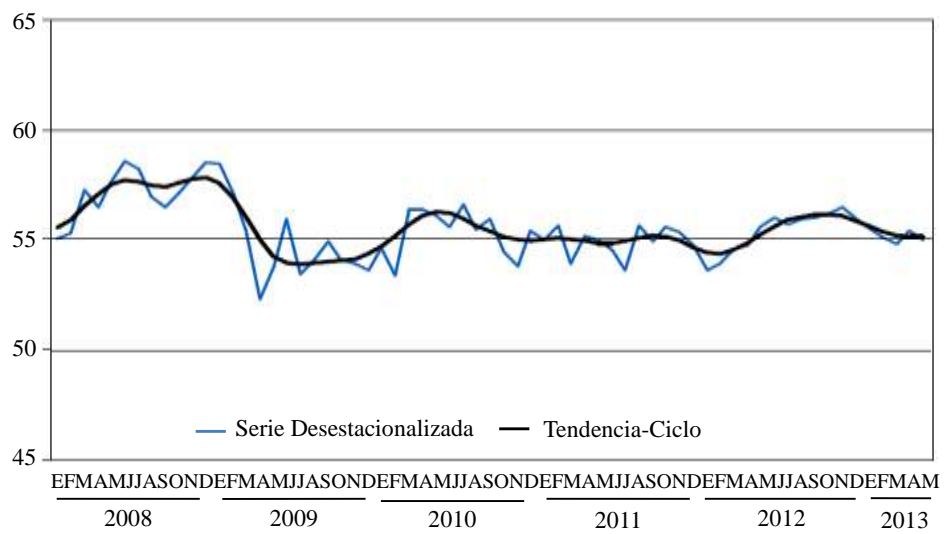
FUENTE: INEGI.

PRECIOS DE VENTA



FUENTE: INEGI.

PRECIOS DE INSUMOS



FUENTE: INEGI.

Cifras originales

Con cifras originales, en su comparación anual, las expectativas para mayo de 2013 fueron favorables respecto a la Producción, Utilización de planta y equipo, Demanda nacional de sus productos y a los Inventarios de productos terminados; mientras que las expectativas sobre las Exportaciones, Personal ocupado y las de Inversión en planta y equipo retrocedieron en el mes que se reporta con relación a igual mes de un año antes.

En cuanto a las expectativas sobre los Precios de venta y los Precios de insumos, éstas registraron disminuciones.

El cuadro siguiente presenta el comportamiento de los indicadores de las expectativas empresariales, con series originales:

EXPECTATIVAS EMPRESARIALES

Indicadores	Mayo		Diferencia en puntos ^{1/}
	2012	2013 ^{p/}	
a) Producción	55.8	56.2	0.5
b) Utilización de planta y equipo	55.7	56.7	1.1
c) Demanda nacional de sus productos	55.9	57.2	1.3
d) Exportaciones	55.4	55.4	-0.1
e) Personal ocupado	52.5	51.9	-0.6
f) Inversión en planta y equipo	55.6	54.7	-0.9
g) Inventarios de productos terminados	51.3	51.5	0.3
h) Precios de venta	55.4	54.9	-0.4
i) Precios de insumos	55.5	54.9	-0.5

Nota: Los indicadores se generan con los datos referidos al mes anterior del mes de la entrevista con excepción del último dato de la serie, el cual está referido al mes en que ocurre dicha entrevista.

^{1/} Las diferencias en puntos se obtienen de los respectivos indicadores considerando todos sus decimales.

^{p/} Dato preliminar.

FUENTE: INEGI.

Fuente de información:

http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/notasinformativas/exp_empre/NI-EE.pdf

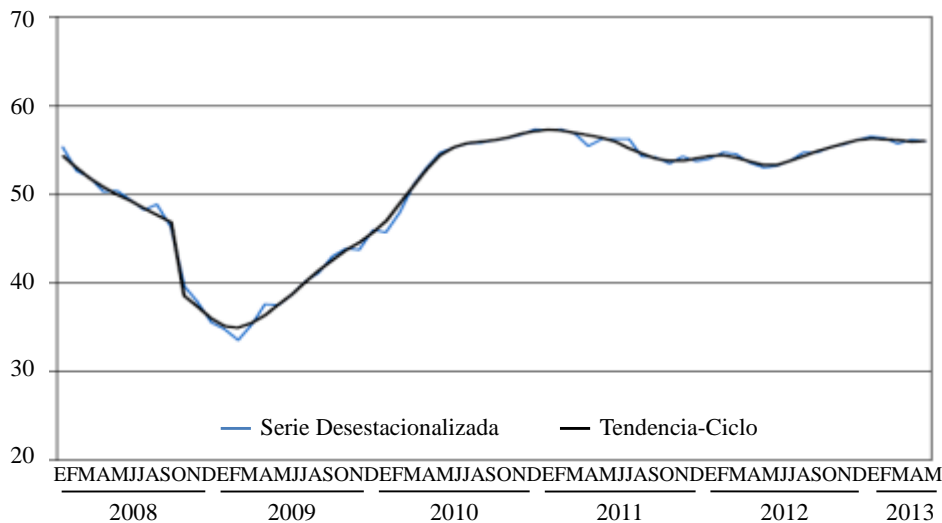
Indicador de Confianza del Productor a mayo de 2013 (INEGI)

El 4 de junio de 2013, el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) dio a conocer el Indicador de Confianza del Productor (ICP) que está constituido por la percepción que tienen los directivos empresariales del sector manufacturero sobre la situación económica que se presenta en el país y en su empresa. Su periodicidad es mensual y se elabora con base en los resultados de la Encuesta Mensual de Opinión Empresarial (EMOE).

Indicador de Confianza del Productor por componentes

Con series desestacionalizadas, el Indicador de Confianza del Productor se ubicó en 56 puntos en mayo de 2013, cifra que significó una caída de 0.13 puntos respecto a la del mes inmediato anterior de 56.2 puntos. Con este dato el ICP se mantiene por arriba del umbral de 50 puntos por 39 meses consecutivos.

CIFRAS DESESTACIONALIZADAS Y TENDENCIA-CICLO DEL INDICADOR DE CONFIANZA DEL PRODUCTOR A MAYO DE 2013



FUENTE: INEGI.

El desempeño mensual¹⁷ de los componentes parciales que conforman el ICP fue el siguiente: el que da cuenta de si éste es el momento adecuado para invertir registró un crecimiento de 1.34 puntos, el que hace referencia a la situación económica presente de la empresa se incrementó en 0.14 puntos y el que mide la situación económica futura de la empresa fue menor en 0.60 puntos, en sus series originales durante el quinto mes de este año en comparación con abril pasado.

Con la información disponible a la fecha, el indicador que capta la apreciación sobre la situación económica presente del país se redujo 0.76 puntos según cifras desestacionalizadas, y el indicador que hace mención sobre la situación económica futura del país en mayo de 2013 disminuyó 0.96 puntos respecto al mes precedente. Este indicador parcial no presenta un comportamiento estacional, pero sí está influido por el efecto de semana santa.

¹⁷ Con la información disponible a la fecha, tres componentes del ICP no presentan un patrón de estacionalidad definido, por lo que no se requiere realizar el ajuste por dicho efecto; en estos casos, la comparación del mes en cuestión respecto al inmediato anterior se hace utilizando la serie original. En la medida en que se cuente con un mayor número de observaciones, y eventualmente se detecte un patrón estacional, estas variables se reportarían en dicho formato. En cuanto al ICP y el indicador sobre la situación económica presente del país, éstos son sujetos a desestacionalización; el referente a la situación económica futura del país, si bien no presenta un patrón estacional, sí está influido por el efecto de la frecuencia de los días de la semana, por lo que para su comparación mensual se utiliza la serie ajustada por dicho efecto.

**COMPORTAMIENTO MENSUAL
INDICADOR DE CONFIANZA DEL PRODUCTOR Y SUS COMPONENTES
A MAYO DE 2013**

Indicadores	Índice de abril de 2013	Índice de mayo de 2013	Diferencia ^{1/}	Número de meses consecutivos por arriba o por debajo del umbral de 50 puntos
Indicador de Confianza del Productor^{2/}	56.2	56.0	-0.13	39 por arriba
a) Momento adecuado para invertir ^{3/}	48.5	49.9	1.34	66 por debajo
b) Situación económica presente del país ^{2/}	54.4	53.6	-0.76	37 por arriba
c) Situación económica futura del país ^{4/}	60.0	59.0	-0.96	47 por arriba
d) Situación económica presente de la empresa ^{3/}	56.9	57.1	0.14	39 por arriba
e) Situación económica futura de la empresa ^{3/}	63.2	62.6	-0.60	113 por arriba

Nota: Los indicadores se generan con los datos referidos al mes de la entrevista.

1/ Las diferencias en puntos se obtienen de los respectivos indicadores considerando todos sus decimales.

2/ Componente sujeto a desestacionalización.

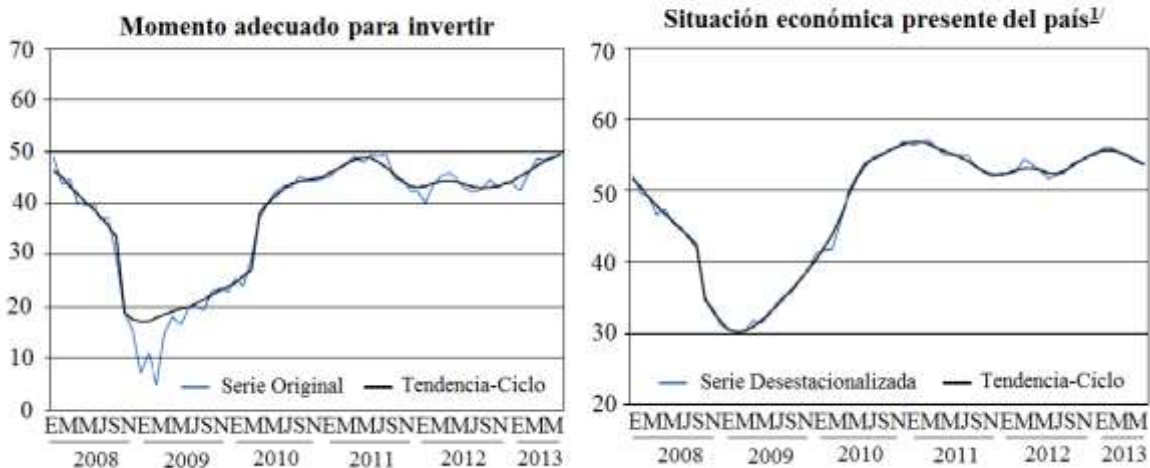
3/ Componente no sujeto a desestacionalización.

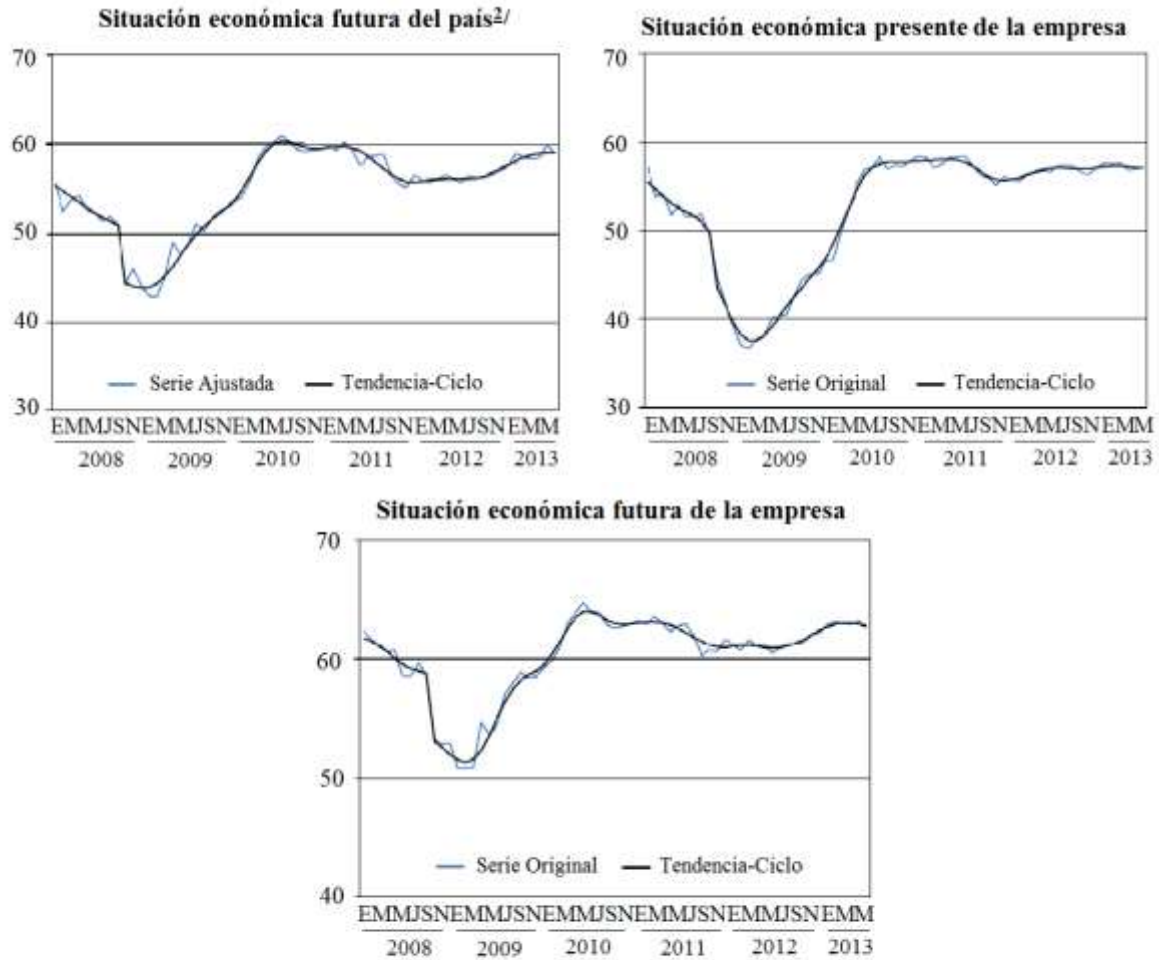
4/ Componente ajustado por el efecto de la semana santa.

FUENTE: INEGI.

Las gráficas siguientes muestran la evolución y tendencias de los componentes que integran al Indicador de Confianza del Productor:

**COMPORTAMIENTO Y TENDENCIAS-CICLO DE LOS COMPONENTES DEL
INDICADOR DE CONFIANZA DEL PRODUCTOR A MAYO DE 2013**





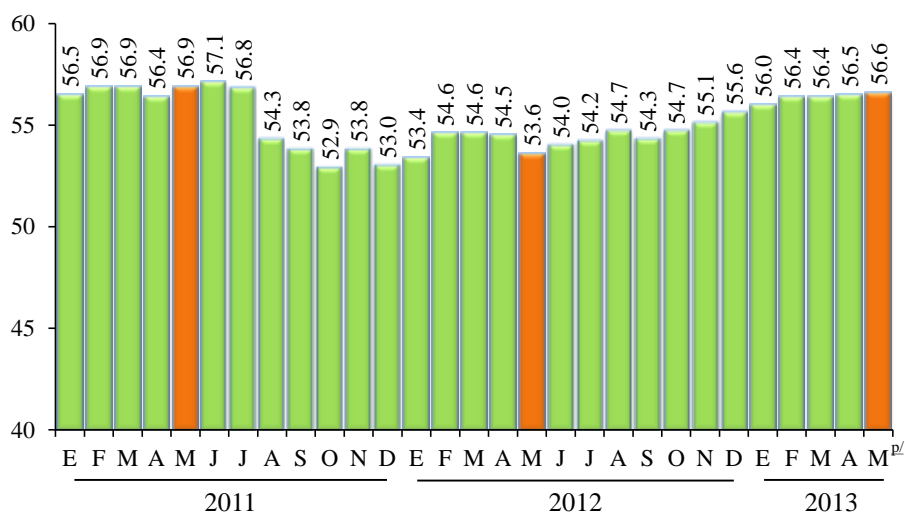
^{1/} Componente sujeto a desestacionalización.

^{2/} Componente no sujeto a desestacionalización, pero sí incluye el ajuste por el efecto de la semana santa.

FUENTE: INEGI.

En su comparación anual, el Indicador de Confianza del Productor se estableció en 56.6 puntos durante mayo de 2013, nivel superior en 3 puntos respecto al de igual mes de 2012, cuando fue de 53.6 puntos.

**INDICADOR DE CONFIANZA DEL PRODUCTOR
-SERIE ORIGINAL-**



Nota: El indicador se genera con los datos referidos al mes de la entrevista.

^{p/} Dato preliminar.

FUENTE: INEGI.

El incremento anual del ICP en el mes en cuestión resultó de aumentos en sus cinco componentes parciales, los cuales se precisan en el cuadro siguiente.

**COMPONENTES DEL INDICADOR DE CONFIANZA DEL PRODUCTOR
CIFRAS ORIGINALES**

Indicadores	Mayo		Diferencia en puntos ^{1/}
	2012	2013 ^{p/}	
Indicador de Confianza del Productor	53.6	56.6	3.0
a) Momento adecuado para invertir	42.9	49.9	6.9
b) Situación económica presente del país	52.4	54.4	2.0
c) Situación económica futura del país	55.7	59.0	3.3
d) Situación económica presente de la empresa	56.7	57.1	0.4
e) Situación económica futura de la empresa	60.4	62.6	2.2

Nota: Los indicadores se generan con los datos referidos al mes de la entrevista.

^{1/} Las diferencias en puntos se obtienen de los respectivos indicadores considerando todos sus decimales.

^{p/} Dato preliminar.

FUENTE: INEGI.

Indicador de Confianza del Productor por grupos de subsectores de actividad

En mayo pasado, el Indicador de Confianza del Productor registró crecimientos anuales en los siete grupos de subsectores que lo conforman: en el de Equipo de transporte avanzó 5.6 puntos; Derivados del petróleo y del carbón, industria química, del plástico y del hule 3.6 puntos; Textiles, prendas de vestir, cuero y piel, madera, papel y otras 2.9 puntos; Alimentos, bebidas y tabaco 2.4 puntos; Productos metálicos, maquinaria, equipo y muebles 1.6 puntos; Equipo de computación, accesorios electrónicos y aparatos eléctricos 1.5 puntos, y en el de Minerales no metálicos y metálicas básicas aumentó 0.5 puntos, todos ellos en comparación con el dato de mayo de 2012.

INDICADOR DE CONFIANZA DEL PRODUCTOR POR GRUPOS DE SUBSECTORES DE ACTIVIDAD CIFRAS ORIGINALES

Grupos	Mayo		Diferencia en puntos ^{1/}
	2012	2013 ^{p/}	
Indicador de Confianza del Productor	53.6	56.6	3.0
Alimentos, bebidas y tabaco	52.3	54.7	2.4
Derivados del petróleo y del carbón, industria química, del plástico y del hule	54.2	57.8	3.6
Minerales no metálicos y metálicas básicas	53.1	53.5	0.5
Equipo de computación, accesorios electrónicos y aparatos eléctricos	52.9	54.4	1.5
Equipo de transporte	57.6	63.2	5.6
Productos metálicos, maquinaria, equipo y muebles	53.3	54.9	1.6
Textiles, prendas de vestir, cuero y piel, madera, papel y otras	48.2	51.1	2.9

Nota: Los indicadores se generan con los datos referidos al mes de la entrevista.

^{1/} Las diferencias en puntos se obtienen de los respectivos indicadores considerando todos sus decimales.

^{p/} Dato preliminar.

FUENTE: INEGI.

Fuente de información:

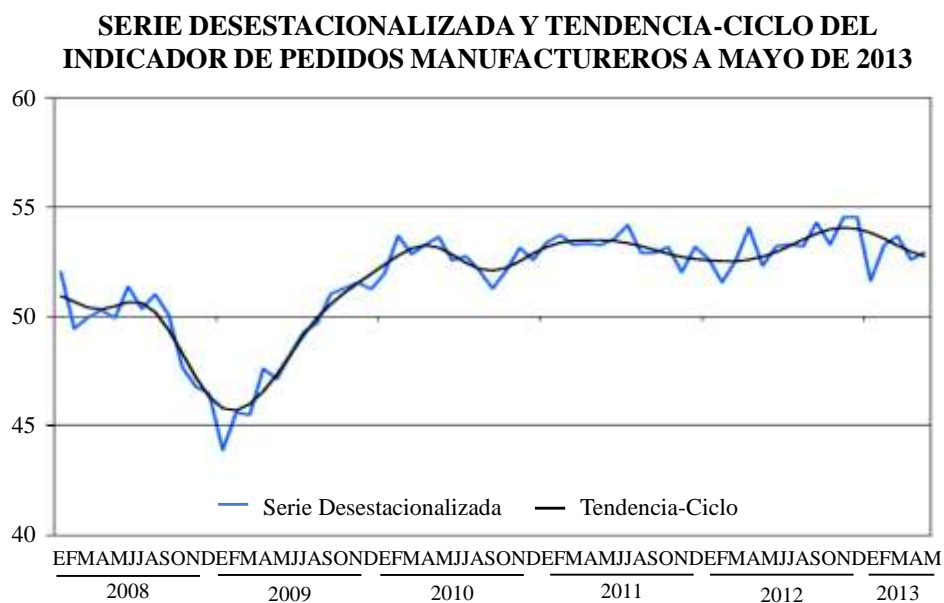
<http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/comunicados/confianza.pdf>

Indicador de Pedidos Manufactureros a mayo de 2013 (INEGI)

El 4 de junio de 2013, el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) y el Banco de México (Banxico) dieron a conocer el Indicador de Pedidos Manufactureros (IPM) del quinto mes de 2013. Dicho indicador se deriva de integrar las expectativas de los directivos empresariales del sector referido con relación a cinco variables que capta la Encuesta Mensual de Opinión Empresarial (EMOE). Éstas cubren la siguiente secuencia del proceso productivo de la actividad manufacturera: volumen esperado de pedidos, producción esperada, niveles esperados de personal ocupado, oportunidad en la entrega de insumos por parte de los proveedores e inventarios de insumos.

Indicador de Pedidos Manufactureros por componentes

En mayo de 2013, el IPM mostró un aumento desestacionalizado de 0.33 puntos respecto al mes anterior, al situarse en 52.9 puntos. Con este resultado, el IPM acumula 45 meses consecutivos ubicándose sobre el umbral de 50 puntos.



En términos desestacionalizados, en el mes que se reporta el componente del IPM referido al volumen esperado de pedidos observó un incremento mensual de 1.53 puntos, el del volumen esperado de la producción aumentó 0.08 puntos, el del nivel esperado del personal ocupado creció 0.16 puntos y el correspondiente a los inventarios de insumos avanzó 0.13 puntos.

Por su parte, el componente relacionado con la oportunidad en la entrega de insumos por parte de los proveedores, si bien no presenta un comportamiento estacional, sí exhibe un efecto por la frecuencia de los días de la semana, por lo que para su comparación mensual se utiliza la serie ajustada por dicho efecto. Así, en mayo de 2013, este subíndice registró una contracción mensual de 1.59 puntos.

**INDICADOR DE PEDIDOS MANUFACTUREROS Y SUS COMPONENTES
SERIES DESESTACIONALIZADAS**

Indicadores	Índice de abril de 2013	Índice de mayo de 2013	Diferencia en puntos ^{1/}	Número de meses consecutivos por arriba o por debajo del umbral de 50 puntos
Indicador de Pedidos Manufacturetos	52.6	52.9	0.33	45 por arriba
a) Pedidos	54.3	55.9	1.53	47 por arriba
b) Producción	54.2	54.2	0.08	41 por arriba
c) Personal ocupado	51.5	51.7	0.16	43 por arriba
d) Oportunidad de la entrega de insumos de los proveedores ^{2/}	47.3	45.7	-1.59	3 por debajo
e) Inventarios de insumos	50.7	50.8	0.13	16 por arriba

Nota: Los indicadores se generan con los datos referidos al mes de la entrevista.

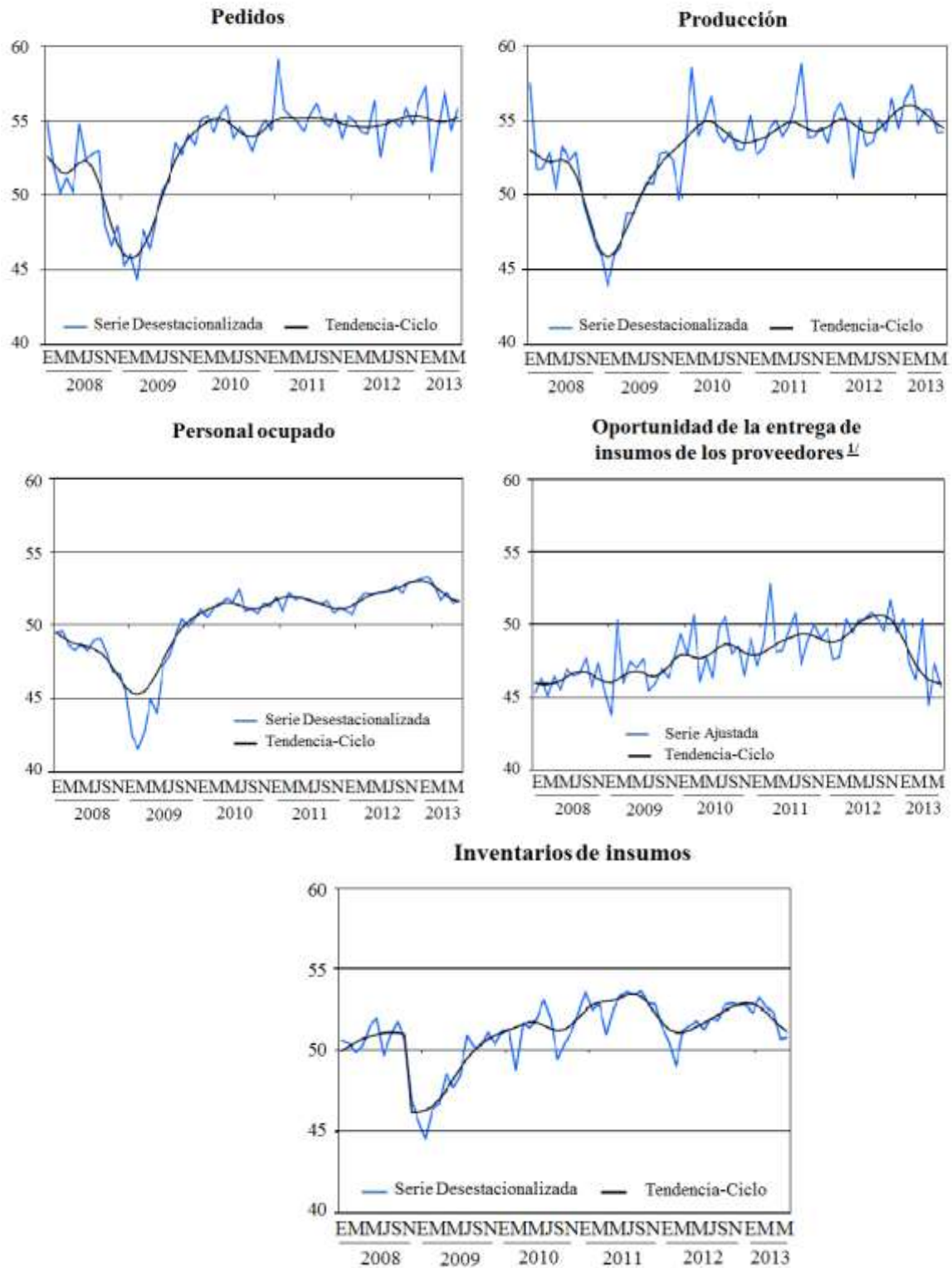
^{1/} Las diferencias en puntos se obtienen de los respectivos indicadores considerando todos sus decimales.

^{2/} Componente no ajustado por estacionalidad, pero corregido por el efecto de la frecuencia de los días de la semana.

FUENTE: INEGI.

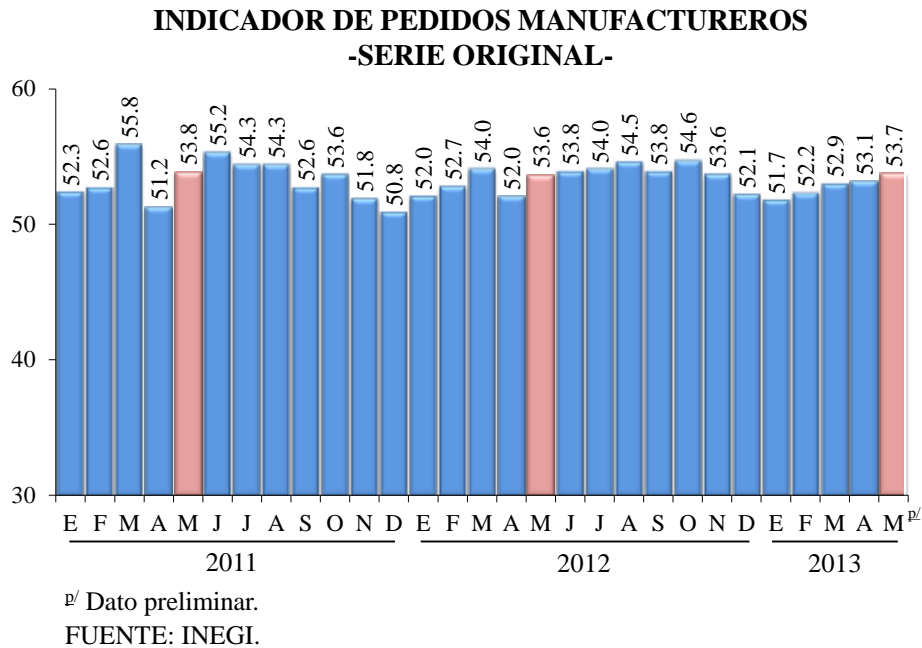
Las gráficas siguientes muestran la evolución en los últimos años de las cifras desestacionalizadas y tendencias-ciclo de los componentes que integran el Indicador de Pedidos Manufactureros:

SERIES DESESTACIONALIZADAS Y TENDENCIAS-CICLO DE LOS COMPONENTES DEL INDICADOR DE PEDIDOS MANUFACTUREROS A MAYO DE 2013



^{1/}Componente no ajustado por estacionalidad, pero corregido por el efecto de la frecuencia de los días de la FUENTE: INEGI.

En mayo de 2013, el Indicador de Pedidos Manufactureros se situó en 53.7 puntos en su serie original, lo cual representó un aumento de 0.1 puntos respecto a la cifra del mismo mes de 2012.



En el mes que se reporta, dos de los cinco componentes que integran el IPM presentaron incrementos anuales con datos originales, en tanto que los tres subíndices restantes registraron disminuciones.

**COMPONENTES DEL INDICADOR DE PEDIDOS MANUFACTUREROS
SERIES ORIGINALES**

Indicadores	Mayo		Diferencia en puntos ^{1/}
	2012	2013 ^{p/}	
Indicador de Pedidos Manufactureros	53.6	53.7	0.1
a) Pedidos	55.2	56.9	1.7
b) Producción	55.5	56.2	0.7
c) Personal ocupado	52.5	51.9	-0.6
d) Oportunidad de la entrega de insumos de los proveedores	50.4	47.3	-3.1
e) Inventarios de insumos	50.9	50.3	-0.6

Nota: Los indicadores se generan con los datos referidos al mes de la entrevista.

^{1/} Las diferencias en puntos se obtienen de los respectivos indicadores considerando todos sus decimales.

^{p/} Dato preliminar.

FUENTE: INEGI.

Indicador de Pedidos Manufactureros por grupos de subsectores de actividad

En cuanto al Indicador de Pedidos Manufactureros por grupos de subsectores de actividad, en mayo de 2013, la agrupación referida a Alimentos, bebidas y tabaco observó una reducción de 0.4 puntos con relación al mismo mes del año anterior en sus cifras originales; el de Derivados del petróleo y del carbón, industria química, del plástico y del hule aumentó 0.5 puntos; el de Minerales no metálicos y metálicas básicas creció 0.7 puntos; el de Equipo de computación, accesorios electrónicos y aparatos eléctricos mostró un descenso de 0.1 puntos; el de Equipo de transporte reportó un incremento de 1 punto; el de Productos metálicos, maquinaria, equipo y muebles retrocedió 2.4 puntos, y el de Textiles, prendas de vestir, cuero y piel, madera, papel y otras disminuyó 0.3 puntos.

**INDICADOR DE PEDIDOS MANUFACTUREROS POR GRUPOS DE
SUBSECTORES DE ACTIVIDAD
SERIES ORIGINALES**

Grupos	Mayo		Diferencia en puntos ^{1/}
	2012	2013 ^{p/}	
Indicador de Pedidos Manufactureros	53.6	53.7	0.1
Alimentos, bebidas y tabaco	54.0	53.6	-0.4
Derivados del petróleo y del carbón, industria química, del plástico y del hule	53.3	53.7	0.5
Minerales no metálicos y metálicas básicas	54.1	54.7	0.7
Equipo de computación, accesorios electrónicos y aparatos eléctricos	53.7	53.7	-0.1
Equipo de transporte	53.5	54.5	1.0
Productos metálicos, maquinaria, equipo y muebles	53.6	51.2	-2.4
Textiles, prendas de vestir, cuero y piel, madera, papel y otras	52.8	52.5	-0.3

Nota: Los indicadores se generan con los datos referidos al mes de la entrevista.

^{1/} Las diferencias en puntos se obtienen de los respectivos indicadores considerando todos sus decimales.

^{p/} Dato preliminar.

FUENTE: INEGI.

Fuente de información:

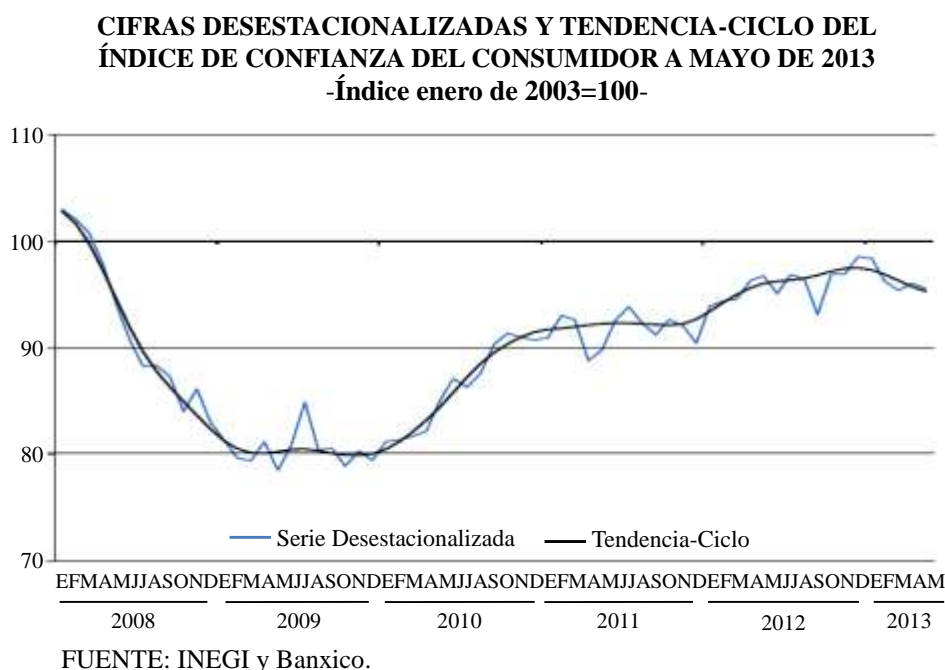
<http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/comunicados/pedidos.pdf>

Índice de Confianza del Consumidor a mayo de 2013 (INEGI)

El 4 de junio de 2013, el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) dio a conocer el Índice de Confianza del Consumidor (ICC) de mayo, mismo que se elabora con la información obtenida de la Encuesta Nacional sobre la Confianza del Consumidor (ENCO), que recaban de manera conjunta el INEGI y el Banco de México (Banxico) en 32 ciudades del país, las cuales comprenden a la totalidad de las entidades federativas. Cabe señalar que el ICC se conforma de cinco indicadores parciales: dos recogen las opiniones sobre la situación económica actual y esperada del hogar de los entrevistados; otros dos captan las percepciones sobre la situación económica presente y futuras del país, y el quinto considera la visión de los consumidores acerca de que tan propicio es el momento actual para adquisición de bienes de consumo duradero.

Comportamiento de los componentes del Índice de Confianza del Consumidor: Cifras desestacionalizadas

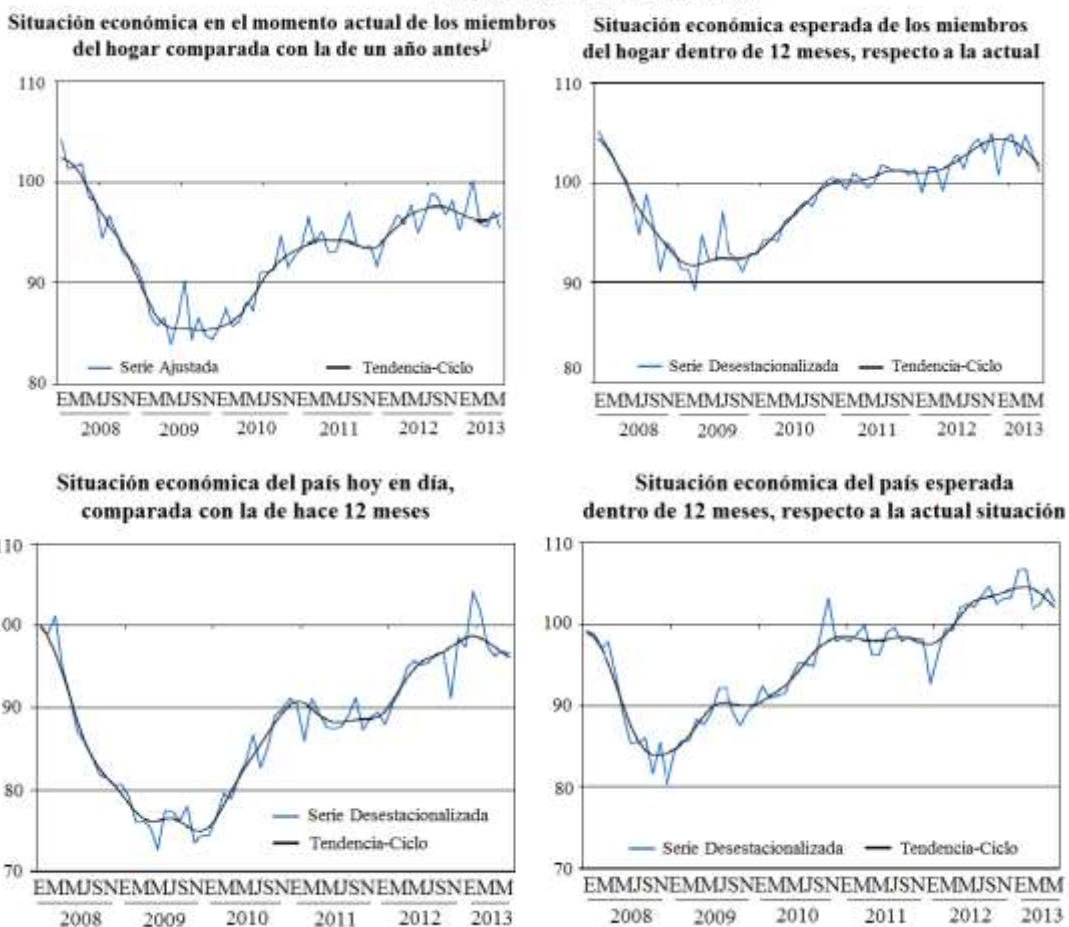
En mayo de 2013, el ICC registró con cifras ajustadas por estacionalidad una disminución de 0.55% respecto al mes anterior.



Con series desestacionalizadas, en el quinto mes de 2013, el indicador que hace mención a la situación económica que se espera para los miembros del hogar dentro de doce meses, respecto a la que registran en el momento actual, se contrajo 1.74% respecto al mes de abril pasado. El que mide la situación económica del país hoy en día comparada con la que prevaleció hace doce meses reportó un descenso mensual de 0.30%. El componente que evalúa las expectativas sobre la condición económica del país dentro de un año respecto a la situación actual se redujo 1.66% con relación al nivel alcanzado en abril. El indicador que capta las posibilidades en el momento actual por parte de los integrantes del hogar, comparadas con las de hace un año, para efectuar compras de bienes durables, tales como muebles, televisor, lavadora y otros aparatos electrodomésticos, mostró una variación mensual negativa de 0.16%. Por su

parte, el indicador que hace referencia a la situación económica de los integrantes del hogar en el momento actual frente a la que tenían hace doce meses, el cual si bien no muestra un patrón estacional, si está influido por el efecto de la semana santa, cayó 1.62% respecto al mes precedente en su serie ajustada por dicho efecto¹⁸.

**CIFRAS DESESTACIONALIZADAS Y DE TENDENCIAS-CICLO DE LOS COMPONENTES
DEL ÍNDICE DE CONFIANZA DEL CONSUMIDOR A MAYO DE 2013**
-Índices base enero de 2003=100-



¹⁸ Con los datos disponibles a la fecha, este componente no presenta un patrón de estacionalidad definido. Sin embargo, está influido por el efecto de la semana santa, por lo que para su comparación mensual se utiliza la serie original ajustada por dicho efecto. Conforme se vaya incorporando nueva información y eventualmente se detecte algún cambio, se efectuará el ajuste correspondiente.

Posibilidades en el momento actual de los integrantes del hogar comparadas con las de hace un año para realizar compras de bienes durables, tales como muebles, televisor, lavadora y otros aparatos electrodomésticos



^{1/}Componente no sujeto a desestacionalización, sin embargo si está influido por el efecto de la semana santa, por lo que para su comparación mensual se utiliza la serie original ajustada por dicho efecto.

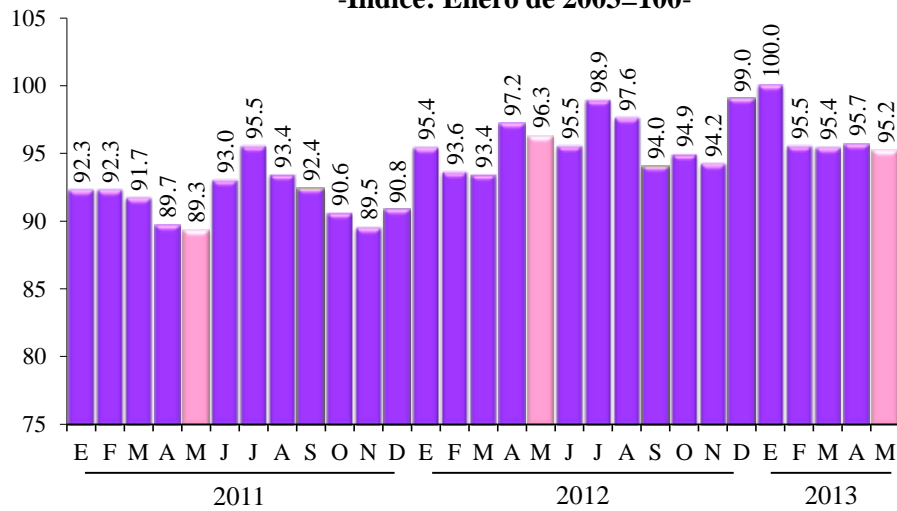
FUENTE: INEGI y Banxico.

Comportamiento de los componentes del Índice de Confianza del Consumidor: Cifras originales

El Índice de Confianza del Consumidor en su serie original se situó en 95.2 puntos durante mayo de 2013 (enero de 2003=100). Dicha cifra implicó una disminución de 1.2% con relación a la registrada en mayo del año anterior.

EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE CONFIANZA DEL CONSUMIDOR A MAYO DE 2013

-Índice: Enero de 2003=100-



FUENTE: INEGI y Banxico.

ÍNDICE DE CONFIANZA DEL CONSUMIDOR Y SUS COMPONENTES

-Índices: enero de 2003=100-

	2012								2013				
	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.
ÍNDICE DE CONFIANZA DEL CONSUMIDOR	96.3	95.5	98.9	97.6	94.0	94.9	94.2	99.0	100.0	95.5	95.4	95.7	95.2
Componentes:													
1. Situación económica en el momento actual de los miembros del hogar comparada con la que tenían hace 12 meses.	95.0	96.9	98.9	98.3	96.8	98.2	95.3	97.4	100.2	96.1	96.5	96.3	95.5
2. Situación económica esperada de los miembros del hogar dentro de 12 meses, respecto de la actual.	101.2	101.0	106.1	105.9	103.0	104.0	99.9	104.0	105.8	101.9	105.1	102.5	99.4
3. Situación económica del país hoy en día, comparada con la de hace 12 meses.	94.7	95.7	99.2	99.1	91.2	95.2	94.8	102.5	103.4	97.9	96.8	95.8	96.9
4. Situación económica del país dentro de 12 meses, con respecto a la situación actual.	101.1	102.8	106.9	106.8	103.3	99.3	100.2	108.2	107.7	100.9	103.4	103.2	101.3
5. Posibilidades en el momento actual de los integrantes del hogar comparadas con las de hace un año, para realizar compras, tales como muebles, televisor, lavadora y otros aparatos electrodomésticos.	89.3	81.3	83.1	77.7	75.8	78.0	80.6	82.9	82.9	80.5	75.2	80.8	82.6

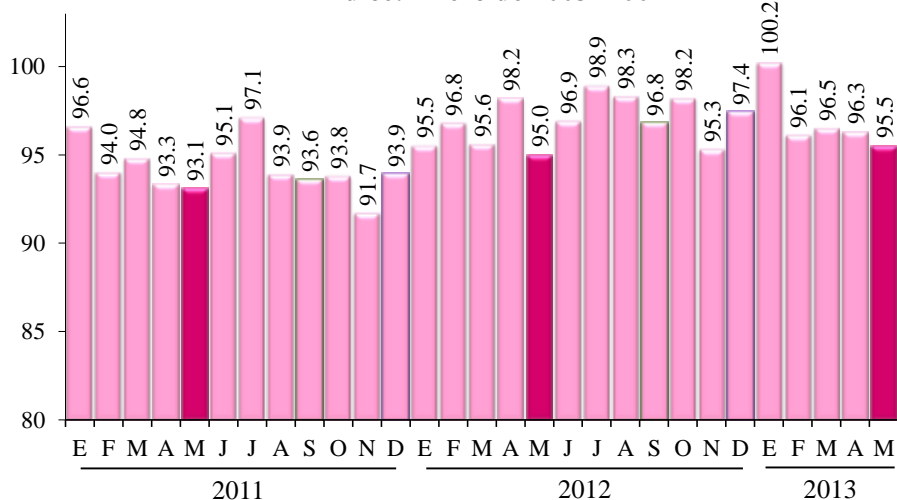
FUENTE: INEGI.

En particular, el comportamiento de los cinco componentes parciales que se integran para medir el Índice de Confianza del Consumidor durante mayo de 2013 fue el siguiente:

- a) El componente relativo a la situación económica de los integrantes del hogar en el momento actual, con relación a la que tenían hace doce meses, alcanzó en el quinto mes de 2013 un nivel de 95.5 puntos, cifra que implicó un aumento anual de 0.6 por ciento.

**SITUACIÓN ECONÓMICA EN EL MOMENTO ACTUAL
DE LOS MIEMBROS DEL HOGAR COMPARADA CON LA
QUE TENÍAN HACE 12 MESES**

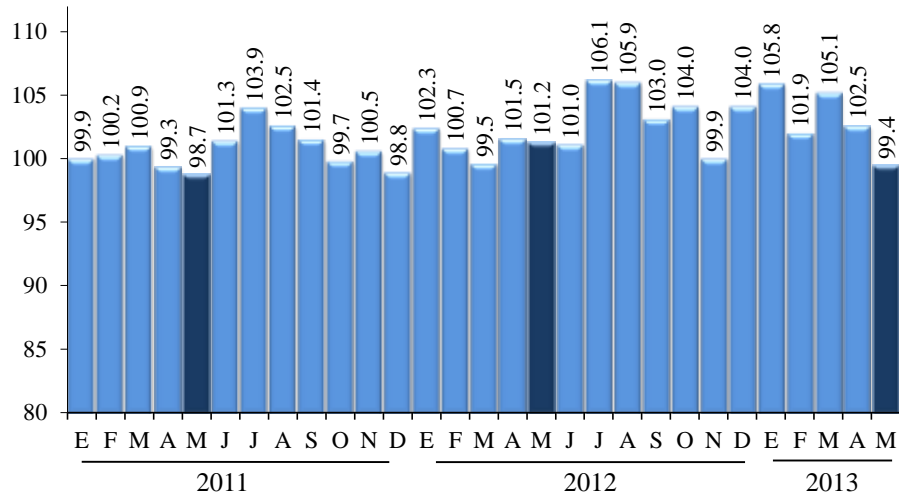
-Índice: Enero de 2003=100-



FUENTE: INEGI y Banxico.

- b) El indicador que hace referencia a la situación económica que se espera para los miembros del hogar dentro de doce meses, respecto a la que registran en el momento actual, presentó una reducción anual de 1.8% en mayo pasado, al ubicarse en 99.4 puntos.

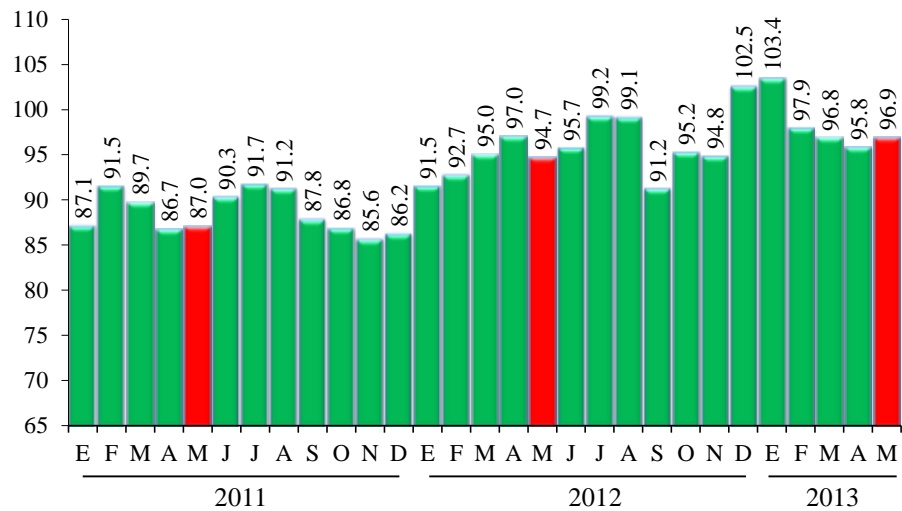
**SITUACIÓN ECONÓMICA ESPERADA DENTRO DE
12 MESES DE LOS MIEMBROS DEL HOGAR
RESPECTO DE LA ACTUAL
-Índice enero de 2003=100-**



FUENTE: INEGI y Banxico.

- c) Por su parte, el componente que evalúa la situación económica del país hoy en día, con la que prevaleció hace doce meses, se situó en mayo de 2013 en 96.9 puntos, lo cual representó una variación de 2.3% respecto a los 94.7 puntos alcanzados en el mismo mes de 2012.

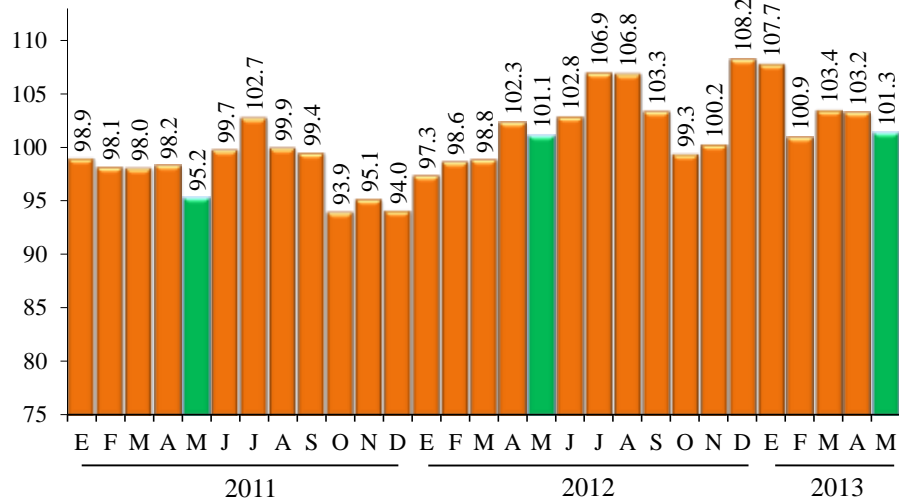
**SITUACIÓN ECONÓMICA DEL PAÍS HOY EN DÍA
COMPARADA CON LA DE HACE 12 MESES
-Índice enero de 2003=100-**



FUENTE: INEGI y Banxico.

- d) El indicador que capta la percepción de los consumidores sobre la situación económica del país dentro de doce meses, respecto a la actual, se ubicó en el quinto mes del año en 101.3 puntos, nivel superior en 0.2% al reportado el año previo.

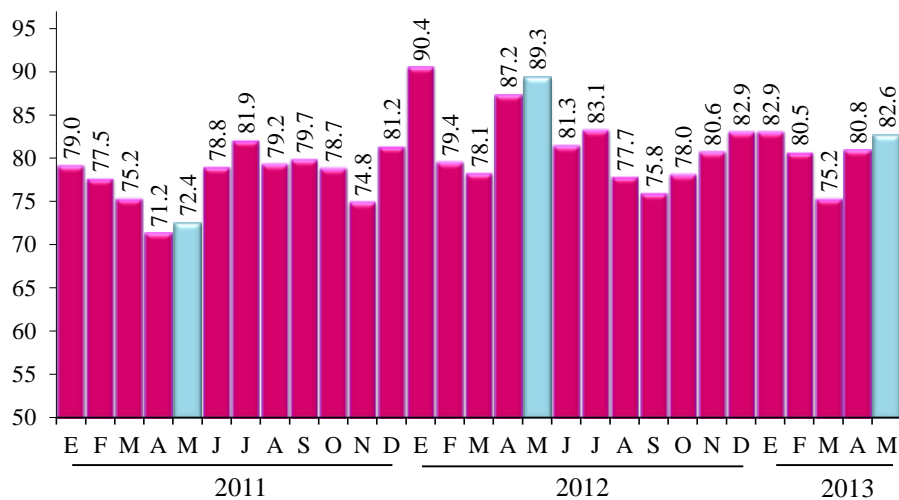
**SITUACIÓN ECONÓMICA DEL PAÍS DENTRO DE
12 MESES RESPECTO A LA ACTUAL SITUACIÓN
-Índice enero de 2003=100-**



FUENTE: INEGI y Banxico.

- e) Por último, el indicador que mide las posibilidades en el momento actual por parte de los integrantes del hogar, comparadas con las de hace un año, para comprar bienes durables, tales como muebles, televisor, lavadora y otros aparatos electrodomésticos, reportó en mayo del presente año un nivel de 82.6 puntos, lo que significó un descenso anual de 7.5% con relación a los 89.3 puntos registrados en mayo de 2012.

**POSIBILIDADES EN EL MOMENTO ACTUAL DE LOS INTEGRANTES DEL
HOGAR COMPARADAS CON LAS DE HACE UN AÑO PARA REALIZAR
COMPRAS DE MUEBLES, TELEVISOR, LAVADORA Y
OTROS APARATOS ELECTRODOMÉSTICOS**
-Índice enero de 2003=100-



FUENTE: INEGI y Banxico.

Fuente de información:

<http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/comunicados/indcon.pdf>

**Indicador IMEF del Entorno Empresarial
Mexicano, mayo de 2013 (IIEEM)**

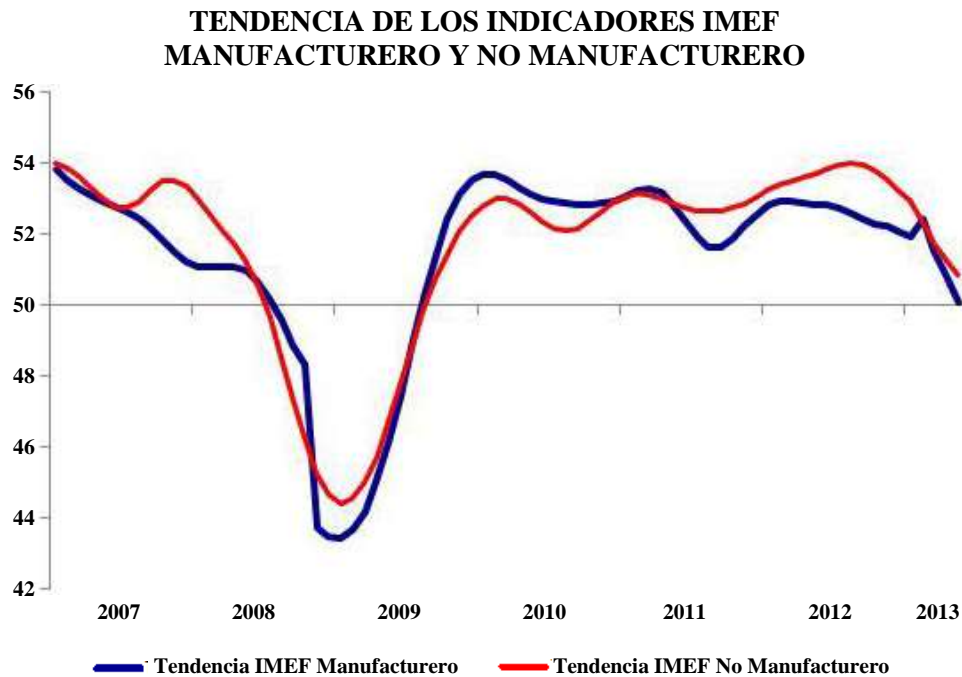
El 3 de junio de 2013, el Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas (IMEF) presentó su Indicador IMEF del Entorno Empresarial Mexicano (IIEEM) con información al mes de mayo de 2013. De acuerdo con la información generada con este indicador, el IMEF declara que la desaceleración se mantiene.

Resultados principales

El Indicador IMEF Manufacturero ajustado por estacionalidad cayó por cuarto mes consecutivo y se ubicó en 48.3 puntos, por debajo del umbral de 50 puntos. Así, la serie tendencia-ciclo registró un valor de 50 puntos, con lo que se ubicó en el nivel más bajo desde agosto de 2009.

El Indicador IMEF No Manufacturero, ajustado por estacionalidad, disminuyó por octavo mes consecutivo, para ubicarse en 50.7 puntos. Con esto, el valor de la tendencia-ciclo en 50.8 puntos registra el menor nivel desde octubre del 2009.

Los resultados de mayo sugieren que se mantendrá la debilidad tanto en el sector manufacturero como en el sector de servicios en el segundo trimestre.

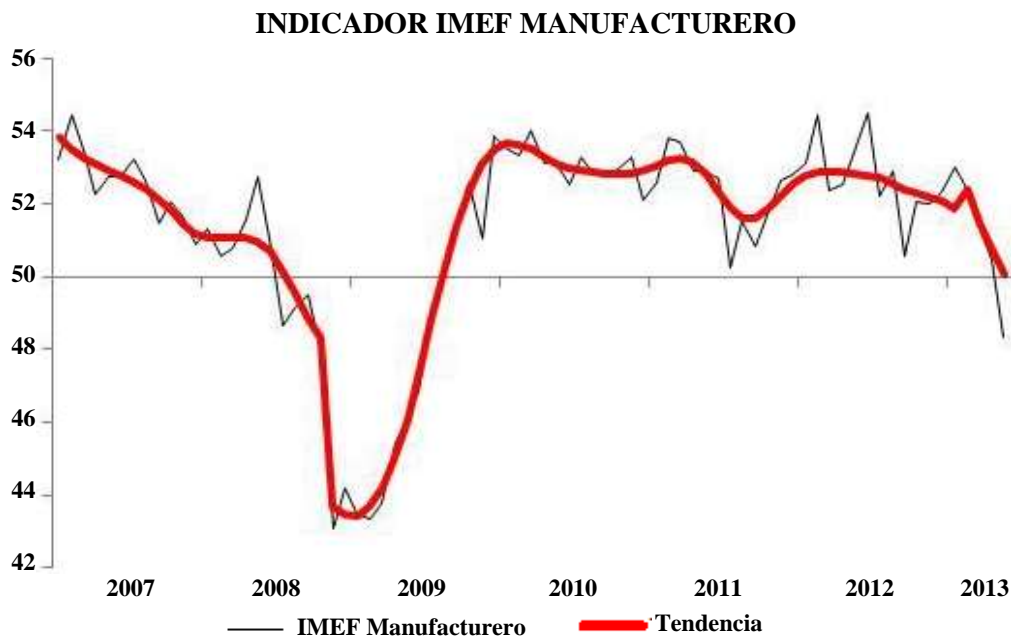


El Indicador IMEF Manufacturero

En mayo, el *Indicador IMEF Manufacturero* ajustado por estacionalidad registró 48.3 puntos, cayendo por cuarto mes consecutivo. La tendencia-ciclo se ubicó en 50 puntos, el nivel más bajo de los últimos 45 meses. Se confirma la desaceleración en el sector, por lo que sugiere la moderación del crecimiento económico en los próximos meses.

Para el *Comité Técnico del Indicador IMEF* hay indicios de que prevalecerán tanto la desaceleración de China, así como los obstáculos para la recuperación de las economías avanzadas, lo que implica riesgos para el crecimiento de México en el corto plazo. En diversas economías de la zona euro continúan los ajustes por la vía de la austeridad fiscal y se mantienen problemas de competitividad. En Estados Unidos de Norteamérica la demanda privada ha mostrado cierta fortaleza a través del crédito y de mejoras en el mercado de la vivienda, aunque se mantiene la incertidumbre sobre el impacto de los recortes automáticos en el gasto público.

Con respecto al análisis de la coyuntura de la economía mexicana, el Comité señaló la moderación del crecimiento en el sector industrial, así como en algunos indicadores relacionados con la demanda interna.



FUENTE: IMEF.

En mayo, disminuyeron cuatro de los cinco subíndices ajustados por estacionalidad que componen al *Indicador IMEF Manufacturero*. El subíndice de *Nuevos Pedidos*, ajustado por estacionalidad, bajó 4.4 puntos para ubicarse en 47.2 puntos (el más bajo

desde julio de 2009), aunque el valor de la tendencia ciclo se mantiene ligeramente arriba del umbral de 50, en 50.2 puntos. El índice manufacturero ajustado por tamaño de empresa se ubicó en 50 puntos, lo que sugiere que las empresas más pequeñas han enfrentado mayores dificultades.

El subíndice de *Producción*, ajustado por estacionalidad, bajó 4.3 puntos para ubicarse en 47.9 puntos, el nivel más bajo desde julio de 2009. Sin embargo, el valor de la tendencia ciclo también se mantiene por arriba del umbral de 50, en 51.1 puntos.

El subíndice de *Empleo*, ajustado por estacionalidad, registró la cuarta caída consecutiva, ahora de 1.1 puntos, para llegar a 48.8 puntos. Por segundo mes consecutivo, el valor de la tendencia ciclo quedó por abajo del umbral de 50, al ubicarse en 49.2 puntos.

El subíndice de *Entrega de Productos* cayó 0.2 puntos en mayo y se ubicó en 47.1 puntos. La tendencia-ciclo permaneció por debajo del umbral de 50 puntos, en 46.6 puntos. Cabe subrayar que dicho valor original es el más bajo desde abril del 2009. El subíndice de Inventarios aumentó 0.6 puntos y se ubicó en 49.8 puntos. El valor de la tendencia ciclo quedó aún arriba del umbral de 50, en 50.8 puntos.

INDICADOR IMEF MANUFACTURERO
-Series desestacionalizadas*-

2012/2013	Índice Total	Ajustado por tamaño de empresa	Nuevos pedidos	Producción	Empleo	Entrega de Productos	Inventarios
Diciembre	52.3	53.1	54.7	54.6	52.8	50.3	51.5
Enero	53.0	53.3	54.7	55.6	52.8	47.5	50.6
Febrero	52.4	52.6	54.1	54.7	51.3	47.5	53.1
Marzo	51.3	53.4	53.7	54.1	51.0	46.3	52.8
Abril	50.5	51.3	51.6	52.5	49.9	47.3	49.8
Mayo	48.3	50.0	47.2	47.9	48.8	47.1	49.8

* No se encontraron factores estacionales para los subíndices de entrega de productos e inventarios, por lo que sus series originales y ajustadas son iguales.

FUENTE: IMEF.

En resumen, el *Indicador IMEF Manufacturero*, ajustado por estacionalidad, quedó ubicado en 48.3 puntos, ya por debajo del umbral de 50 puntos, lo que implica una contracción mensual de este sector, lo cual advierte que las tendencias económicas generales apuntan a que la moderación en el crecimiento continuará en el segundo trimestre.

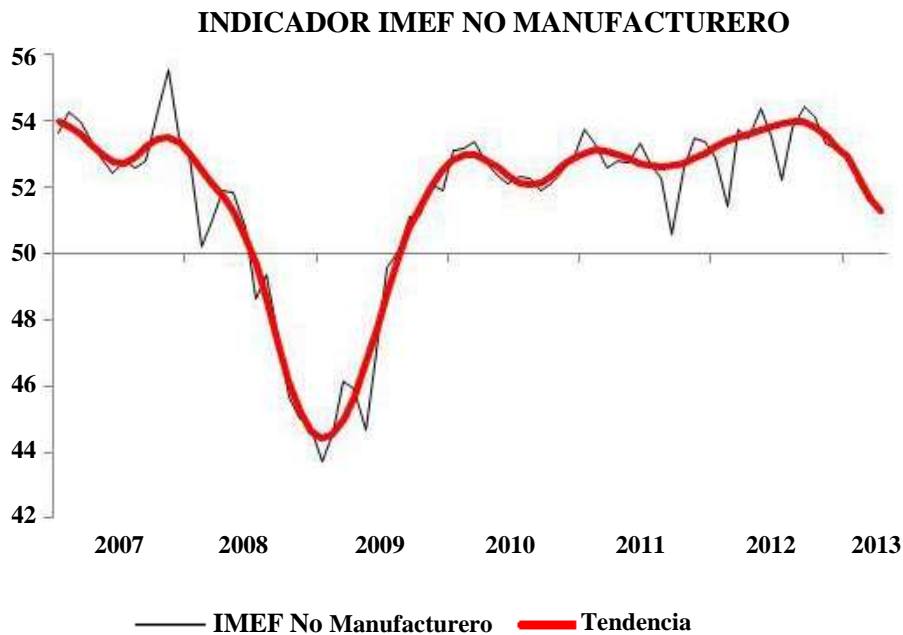
El Indicador IMEF No Manufacturero

En mayo, el Indicador IMEF No Manufacturero ajustado por estacionalidad disminuyó por octavo mes consecutivo, para ubicarse en 50.7 puntos. Los cuatro subíndices que componen el índice cayeron en el mes. El indicador IMEF No Manufacturero ajustado por tamaño de empresa, sugiere que las empresas pequeñas han enfrentando mayores dificultades para crecer.

El subíndice de Nuevos Pedidos, ajustado por estacionalidad, bajó mensualmente en 1.2 puntos para ubicarse en 52.6 puntos, el nivel más bajo desde agosto de 2009, aunque el valor de la tendencia ciclo se mantiene arriba del umbral de 50, en 52.8 puntos.

El subíndice de Producción, ajustado por estacionalidad, bajó 2.1 puntos para llegar a 51.5 puntos, el más bajo desde agosto de 2009, pero el valor de la tendencia ciclo también se mantiene todavía arriba del umbral de 50, en 52.2 puntos.

El subíndice de Empleo disminuyó 4.1 puntos, para ubicarse en 50.1 puntos, el valor de la tendencia-ciclo quedó aún un poco arriba del umbral de 50, en 50.4 puntos. Por último, el subíndice de Entrega de Productos se ubicó en 47.7 puntos.



FUENTE: IMEF.

INDICADOR IMEF NO MANUFACTURERO
-Series desestacionalizadas*-

2012/2013	Índice Total	Ajustado por tamaño de empresa	Nuevos pedido	Producción	Empleo	Entrega de productos
Diciembre	53.1	54.2	55.2	55.0	52.7	51.3
Enero	53.0	51.0	56.1	55.1	50.9	49.0
Febrero	52.1	52.6	54.3	53.5	50.0	47.7
Marzo	51.6	53.2	52.6	53.4	51.6	49.2
Abril	51.4	53.0	53.8	53.6	50.9	48.2
Mayo	50.7	52.7	52.6	51.5	50.1	47.7

* No se encontraron factores estacionales para los subíndices de empleos y entrega de productos, por lo que sus series originales y ajustadas son iguales.

FUENTE: IMEF.

¿Qué es el Indicador IMEF?

El Indicador IMEF es un índice de difusión que cuantifica el entorno económico con base en una encuesta de cinco preguntas cualitativas. En particular, el Indicador IMEF está construido para ayudar a anticipar la dirección de la actividad manufacturera y no manufacturera en México y, a partir de la evolución esperada de esos sectores, inferir la posible evolución de la economía en general en el corto plazo.

El Indicador IMEF varía en un intervalo de 0 a 100 puntos y el nivel de 50 puntos representa el umbral entre una expansión (mayor a 50) y una contracción (menor a 50), de la actividad económica. En principio, cuando el índice se encuentra por encima del umbral, un aumento se interpreta como señal de una expansión futura más rápida; cuando el índice se encuentra por debajo del umbral, un decremento se interpreta como señal de una contracción futura más lenta. No obstante, el indicador no proporciona información específica sobre la magnitud de los cambios esperados.

El responsable principal de la elaboración del Indicador IMEF es el Comité Técnico del Indicador IMEF del Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas (IMEF), que

cuenta con el apoyo técnico y normativo del INEGI. El Comité Técnico ofrece una interpretación oportuna del indicador, analiza aspectos técnicos, metodológicos y operativos, asegura su continuidad y evalúa su eficacia. Este comité está integrado por especialistas de los sectores privado, público y académico.

El IMEF levanta la encuesta entre sus socios y redes de afiliados para así computar las series originales de los indicadores. El INEGI brinda el apoyo para los ajustes estacionales y el cálculo de las tendencias-ciclo de todas las series. No obstante, todas las labores son realizadas por el IMEF mediante su Comité Técnico.

La difusión del Indicador IMEF es oportuna. Mensualmente el Comité Técnico edita este boletín en el que informa los resultados de la última encuesta. Los resultados se publican los días 1 de cada mes (o el día hábil siguiente si esa fecha cae en viernes, sábado, domingo o día festivo) a las 12:00 horas del mes siguiente al que se reporta. La información está disponible en la página de Internet del Indicador IMEF (www.iiem.org.mx), a la cual también se puede tener acceso mediante la página principal del IMEF (www.imef.org.mx).

Fuente de información:

<http://www.imef.org.mx/main.aspx?pid=bWnk1cotW41DhhsX94WgRw==&idioma=1&parent=BfgdjnGyzOK%2bZZiYmONBO%2bgX7GaW7w97>

Unen esfuerzos en pro de los emprendedores y MiPymes del país (SE)

El 5 de junio de 2013, la Secretaría de Economía (SE) informó que a través del Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM), la Asociación de Bancos de México (ABM) y Visa unieron esfuerzos para dar un impulso firme a los emprendedores, y Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPymes) del país, a través de la detección conjunta de sus necesidades, así como de la implantación de acciones que impulsen el desarrollo de un Ecosistema Emprendedor.

Lo anterior se desprende de un foro en el que participaron el Presidente del INADEM, el Representante de la ABM, el Director General de Visa México y los principales actores del Ecosistema Emprendedor en México.

En su intervención, el Representante de la ABM comentó: “Apoyar a las MiPyMEs es apostar por la construcción de una economía sólida e incluyente, en la que todo aquel que tenga la voluntad de hacer crecer o modernizar su empresa, pueda acceder a los beneficios de los servicios financieros, entre ellos el financiamiento”. Destacó que más intermediarios bancarios se han especializado en el desarrollo de opciones de financiamiento, enfocados en un mayor contacto con el sector MiPyME, a través de productos accesibles y canales de operación que facilitan el acceso a los servicios financieros.

Por su parte, el Presidente del INADEM detalló la estrategia de política pública que este instituto considera para la atención y desarrollo del sector, así como de los esfuerzos por democratizar la productividad, una de las principales metas de la actual administración para lograr el desarrollo económico de las principales regiones del país.

Recalcó que gracias al apoyo de la Banca Comercial y de VISA, la Secretaría de Economía ha logrado impulsar el otorgamiento de crédito a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, a través del Programa de Garantías México Emprende. Agregó que hoy prácticamente todos los bancos comerciales tienen al menos un producto de crédito para este segmento, al tiempo que resaltó la importancia que tienen las PyMES dentro de los planes de crecimiento de mediano y largo plazo para muchas instituciones financieras.

El Director General de Visa México comentó que “En México, la mayoría de las MiPyMEs tienen acceso a medios de pago eficientes, seguros y convenientes. El desarrollo de productos de crédito y débito para cubrir sus necesidades, apoyar la

educación y fomentar la aceptación de pagos electrónicos son catalizadores para la formalización y su crecimiento”. Agregó “Con la banca, desarrollamos más de 20 programas financieros, contamos con más de 1 millón de tarjetas Visa Negocios y trabajamos para impulsar el desarrollo de la economía”.

Durante el evento se dieron a conocer también las tecnologías que la banca comercial ha desarrollado para las MiPyMEs y sus facilidades para acceder a ellas, tales como los medios de pago electrónicos que operan los principales bancos en México con el apoyo de la plataforma de Visa y que brindan a los empresarios y emprendedores servicios y productos bancarios, terminales punto de venta, soluciones de comercio electrónico y una amplia gama de productos y servicios que facilitan las transacciones comerciales y apoyan la productividad de las empresas.

En este mismo foro, también se dio la oportunidad para que los emprendedores del ecosistema realizaran importantes aportaciones con base a sus experiencias y compartieran ideas en favor del desarrollo de nuevas soluciones que, sin duda, contribuirán a su constante mejora.

Cabe destacar que el INADEM actualmente cuenta con un presupuesto cercano a los 3 mil millones de pesos para la instrumentación de fondos de garantía con la banca comercial e intermediarios financieros especializados, lo que generará una derrama crediticia superior a los 75 mil millones de pesos, en beneficio de más de 80 mil Emprendedores, Micros, Pequeñas y Medianas Empresas.

Finalmente, el Presidente del INADEM comentó sobre los desafíos que se presentan para este sector: “El reto es lograr que más empresas sean sujetas de crédito, para lo cual los programas y herramientas que promuevan la formalización de los negocios serán de mucha ayuda. Otra de las metas del INADEM es propiciar que las condiciones de crédito hacia las MIPyMES sean cada vez mejores, en términos de menores tasas de interés, mayores plazos y más opciones de crédito para la inversión

en maquinaria y equipo modernos y eficientes, lo cual incide de manera directa en la productividad de las empresas”.

Con estas acciones, la iniciativa privada y el gobierno contribuyen a impulsar al segmento MYPYME, la más grande fuerza transformadora y generadora de empleos en el país.

Fuente de información:

<http://www.economia.gob.mx/eventos-noticias/sala-de-prensa/comunicados/9547-bol-05062013-1>

México es hoy un destino serio, confiable y atractivo para invertir (Presidencia de la República)

El 5 de junio de 2013, la Presidencia de la República informó, en el marco de la 22^a *Reunión Plenaria Empresarial México-China*, que el Mandatario Mexicano manifestó la importancia del acuerdo alcanzado el día anterior con el Presidente de China al elevar el nivel de la relación bilateral a una Asociación Estratégica Integral. A continuación se presenta la información.

Luego de reiterar que el encuentro con el Presidente chino constituye el lanzamiento de una nueva etapa en las relaciones entre México y China, el Presidente de México afirmó ante empresarios de ambas naciones: “Tengan plena certeza de que México es hoy un destino serio, confiable y atractivo para invertir”.

Al participar en la 22^a Reunión Plenaria Empresarial México-China, manifestó su confianza de que con decisión política y audacia empresarial “podremos incrementar la presencia de los productos mexicanos en China y fomentar que más empresas chinas inviertan y generen empleos en nuestro país”.

Subrayó la importancia del acuerdo alcanzado ayer con el Presidente de China al elevar el nivel de la relación bilateral a una Asociación Estratégica Integral, con lo

que comienza una nueva etapa en la que “habrá una comunicación entre gobiernos más estrecha, más continua y al más alto nivel”.

Este nuevo diálogo, añadió, “nos permitirá transitar de un paradigma de eventual competencia económica, a otro de mayor complementariedad productiva y de beneficios mutuos”.

Por su parte, el Presidente de la República Popular China aseguró que, junto con el Presidente de México, “coincidimos en que las relaciones chino-mexicanas ya se extienden más allá del ámbito bilateral, para cobrar un creciente carácter global y estratégico en sus respectivas relaciones exteriores”.

Afirmó que al elevar la relación entre ambas naciones al nivel de Asociación Estratégica Integral “se trata no sólo de transmitir a nuestros dos países y a toda la comunidad internacional la activa voluntad de fortalecer, aún más, la cooperación amistosa de beneficio recíproco entre China y México, sino también hacer una planificación estratégica para el desarrollo de los lazos binacionales a largo plazo”.

El Presidente de México aseveró que en el propósito de alcanzar mayor complementariedad y beneficios mutuos en la relación México-China, es necesario hacer frente a dos claros retos en nuestros intercambios económicos: lograr un mayor equilibrio entre nuestras importaciones y exportaciones; y concretar oportunidades de inversiones entre ambos países.

Informó que en 2012 México importó 57 mil millones de dólares de China, pero sólo le exportó 5 mil 700 millones de dólares. Asimismo, en los últimos 13 años China se ha consolidado como nuestra segunda fuente de importaciones, pero es apenas nuestro trigésimo segundo país inversionista.

Por ejemplo, citó, “en 2012 las importaciones chinas representaron el 15.4% del total que adquirimos, mientras que la inversión extranjera directa (IED) de aquel país sólo representó el 0.6% del total que recibió México”.

Por ello, afirmó que “alcanzar un mayor equilibrio en nuestra balanza comercial y detonar mayores inversiones de China en México, son asuntos prioritarios en la agenda que mi Gobierno habrá de impulsar”, resaltó el Presidente de México. Además, dio a conocer que en la reunión bilateral, el Presidente de China “nos ha reiterado todo su apoyo para trabajar juntos hacia el logro de ambos objetivos”.

**SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL DE MERCANCIAS (FOB)
MÉXICO- CHINA
1993-2013
-Cifras en miles de dólares-**

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
1993	44 781	386 449	-341 668
1994	42 168	499 659	-457 491
1995	37 009	520 588	-483 579
1996	38 286	759 711	-721 425
1997	45 888	1 247 381	-1 201 493
1998	105 984	1 616 502	-1 510 518
1999	126 345	1 921 062	-1 794 717
2000	203 592	2 879 624	-2 676 032
2001	281 782	4 027 259	-3 745 477
2002	653 918	6 274 386	-5 620 468
2003	974 372	9 400 595	-8 426 223
2004	986 312	14 373 845	-13 387 533
2005	1 135 550	17 696 346	-16 560 796
2006	1 688 112	24 438 285	-22 750 173
2007	1 895 346	29 743 662	-27 848 316
2008	2 044 757	34 690 316	-32 645 559
2009	2 207 792	32 528 977	-30 321 185
2010	4 182 845	45 607 557	-41 424 712
2011	5 964 234	52 248 009	-46 283 775
2012 ^{r/}	5 720 859	56 936 133	-51 215 274
2013*	2 100 673	18 578 700	-16 478 027

* Dato a abril.

r/ Cifras revisadas a partir de enero de 2012.

FUENTE: Grupo de Trabajo de Estadísticas de Comercio Exterior, integrado por Banco de México, INEGI, Servicio de Administración Tributaria y la Secretaría de Economía.

Mencionó la gran oportunidad “para que los empresarios puedan potenciar y aprovechar al máximo los diferentes instrumentos acordados entre los gobiernos para el fortalecimiento de nuestra relación económica. Yo estoy convencido de que con la inventiva y espíritu emprendedor, podrán potenciar su presencia en el gran mercado consumidor chino”, manifestó.

Al respecto, anunció el acuerdo alcanzado ayer con el Presidente de China para que México sea la sede de la Cumbre de Negocios China-América Latina en 2015.

El Primer Mandatario dijo que México ve en su apertura al mundo una plataforma para impulsar su crecimiento económico y acelerar su desarrollo social. “Estamos conscientes de que en los años por venir gran parte de las oportunidades económicas estarán en la región Asia-Pacífico, donde China tiene un papel relevante y fundamental”.

Ejemplo de ello, añadió, es que este gran país es nuestro primer socio comercial en aquella región y el segundo a nivel mundial, mencionó.

Puntualizó que en cuanto al reto de incrementar las inversiones chinas en México, existen diversas áreas de oportunidad con beneficios mutuos. “De manera particular, a fin de desarrollar una gran red logística a lo largo de nuestro país, México ofrece a China atractivas oportunidades de inversión en obras y proyectos de infraestructura de alto impacto, y a partir de este potencial logístico será posible propiciar mayores inversiones y encadenamientos productivos entre dos de las regiones más dinámicas del mundo: Asia-Pacífico y América”.

El Presidente chino propone acciones para enriquecer constantemente la asociación estratégica integral entre México y China

El mandatario chino expuso cinco puntos en los que opinó deben enfocarse los esfuerzos de México y China para enriquecer constantemente la Asociación Estratégica Integral:

Primero: Enfocar la cooperación bilateral con una visión estratégica. “Ambas partes deben considerar invariablemente a la otra parte como socio de cooperación, y siempre ver en su desarrollo una importante oportunidad para el propio progreso,

enfocando y promoviendo el sano desarrollo de la cooperación bilateral en lo económico y comercial”, precisó.

Segundo: Ensanchar las áreas de colaboración con una mentalidad innovadora. “El Presidente Peña Nieto y yo nos pusimos de acuerdo en identificar la energía, minería, construcción, infraestructura, ciencia y tecnología como ámbitos prioritarios de la cooperación binacional con vistas a formar continuamente los nuevos puntos de crecimiento de nuestras inversiones”.

Tercero: Resolver los problemas con soluciones con base en el beneficio mutuo y la ganancia compartida. Mencionó que en los recientes años “hemos tomado una serie de medidas efectivas para aumentar nuestra importación desde México. Se harán activos esfuerzos por buscar un desarrollo balanceado en nuestro comercio.”

Cuarto: Generar un clima favorable, a través de los servicios gubernamentales de excelencia. “Es imperativo reflexionar un marco jurídico en favor de las inversiones en ambos sentidos, además de ofrecer más facilidades para el viaje de nuestros hombres de negocio”, dijo.

Quinto: Consolidar la paz entre la cooperación económico-comercial, mediante la activa participación empresarial. “Que los sectores empresariales de China y México, siendo la fuerza principal en aras de constante profundización de nuestra cooperación económica y comercial, compartan la sincera voluntad de reforzar la cooperación mutuamente provechosa en procura de los intereses comunes, en el contexto de la globalización económica”.

Exhortó a los empresarios “a tomar acciones concretas para incrementar el conocimiento mutuo, explorar el potencial de cooperación y reforzar la colaboración de carácter estratégico, a fin de lograr una mayor complementación con nuestras respectivas ventajas”.

Finalmente, deseó “que todos los sectores de nuestras sociedades aúnen sus esfuerzos en procurar el desarrollo y la ganancia compartida, para crear así un mejor futuro de las relaciones chino-mexicanas”.

México y China, jugadores de primer nivel en el ámbito internacional

El Presidente del Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología (COMCE), informó que la plenaria del Comité Empresarial México-China ha sido muy exitosa, ya que contó con la presencia de cerca de 400 empresarios, la mitad de ellos chinos, interesados en incrementar los negocios, lo cual, dijo, “es una muestra del gran interés de China por tener una mayor presencia en nuestro país y poder afianzar nuestras relaciones comerciales y de inversión”.

Todo ello, agregó, “nos motiva a intensificar nuestras actividades, buscando mayor volumen de intercambios, con un mayor equilibrio y una mejor integración entre los dos países”.

Destacó la importancia de México y China, como “jugadores de primer nivel en el contexto mundial y, por tanto, indicó, “inmensamente responsables e impulsores del crecimiento y desarrollo económico de la comunidad internacional”.

Mencionó que la celebración de la Reunión Plenaria del Comité Empresarial México-China enriqueció el conocimiento sobre ambas economías, lo que permitirá que el COMCE, con su contraparte del Comité Bilateral, el Consejo Chino para el Fomento del Comercio Internacional, “continúe con su labor para un mejor entendimiento y una relación más intensa y equilibrada”.

La visita del Presidente chino, oportunidad para desarrollar las relaciones comerciales entre México y china

A su vez, el Presidente del Consejo Chino para el Fomento del Comercio Internacional destacó que la visita del Mandatario de China representa una oportunidad para el desarrollo de los vínculos comerciales entre ambos países, a fin de elevar continuamente el nivel y la escala de las relaciones.

Expuso que en la reunión empresarial “todos estamos de acuerdo en que en esta era de globalización, de rápido desarrollo, la sana competencia y la cooperación entre México y China serán el catalizador que dará fuerza a la competitividad internacional de ambos países”.

Aseveró que con el apoyo de los gobiernos de ambos países, la relación entre México y China será aún mejor y tendrá mayores éxitos. Incluso, confió, será también de apoyo para la relación entre los dos gobiernos.

“El próximo paso para nosotros es seguir trabajando muy de cerca con el COMCE, ProMéxico y otros organismos correspondientes, para analizar y llevar a cabo los acuerdos mutuos a los que llegaron los líderes de ambos países. Esto será de gran complemento para la comunicación de ambos gobiernos”, dijo finalmente.

Fuente de información:

<http://www.presidencia.gob.mx/articulos-prensa/mexico-es-hoy-un-destino-serio-confiable-y-atractivo-para-invertir-enrique-pena-nieto/>

<http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>

Para ver información relacionada, visitar:

<http://www.economia.gob.mx/eventos-noticias/informacion-relevante/9554-pie050613>

México sube cinco lugares en competitividad (IMD)

El 30 de mayo de 2013, la escuela de negocios International Institute for Management Development (IMD), con sede en Suiza, dio a conocer la clasificación de

competitividad global que realiza, en la que señala que México subió del lugar 37 al 32 en la edición 2013.

La institución informó este día que, de acuerdo con la más reciente evaluación, México subió cinco escalones respecto al estudio de 2012. En 2011 se situaba en la posición número 38, un año antes en la 47 y en 2009 en la 46.

En esta ocasión, el IMD evalúa a 60 economías mundiales. “En América Latina, México ha visto revivir su competitividad, misma que necesita confirmarse con el tiempo y con la continua implementación de reformas estructurales”, señala el informe.

Entre los indicadores clave que el IMD evaluó en México están el costo de la competitividad, la mano de obra calificada, la estabilidad política, el dinamismo de la economía, qué tan amigable es hacer negocios en el país, el nivel educativo y el acceso al financiamiento, entre otras variables.

Chile es el único país de América Latina que supera a México en la clasificación, al ocupar el puesto número 30 este año. Perú subió un escalón al puesto 43, mientras que Colombia trepa al 48. En tanto, Brasil se quedó rezagado en el sitio 51, desde el 46 que ostentaba el año pasado en la medición del IMD.

Estados Unidos de Norteamérica recupera el liderazgo

Gracias al éxito de las compañías tecnológicas, Estados Unidos de Norteamérica regresó a la primera posición de la clasificación este año, desplazando a Hong Kong (al tercer lugar) y a Suiza (en el segundo).

Además de Estados Unidos de Norteamérica, Singapur y Canadá destacan por tener un modelo de competitividad estable que permite avances en tecnología, educación e infraestructura, señala el informe del IMD.

En cuanto a Europa, las naciones más competitivas son Suiza, Suecia (cuarto lugar) y Alemania (noveno sitio) “cuyo éxito se basa en las exportaciones manufactureras, economías diversificadas, la fortaleza de sus pequeñas y medianas empresas y su disciplina fiscal”, indica el IMD.

El resto de los países europeos, como el año pasado, están limitados fuertemente por políticas de austeridad, lo que retrasa la recuperación.

Las economías emergentes (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica), llamadas BRICS, tuvieron comportamiento mixto en la medición. Mientras que China y Rusia escalaron posiciones, lugar 21 y 42 respectivamente, India, Brasil y Sudáfrica cayeron.

“Las economías emergentes en general aún dependen altamente del comportamiento de la recuperación económica global, la cual parece haberse retrasado”, afirma el IMD.

CLASIFICACIÓN GLOBAL DE COMPETITIVIDAD 2013

País	Lugar			País	Lugar		
	2013	2012	1997		2013	2012	1997
Estados Unidos de Norteamérica	1	2	1	Lituania	31	36	
Suiza	2	3	12	México	32	37	40
Hong Kong	3	1	3	Polonia	33	34	43
Suecia	4	5	19	Kazajstán	34	32	
Singapur	5	4	2	República Checa	35	33	33
Noruega	6	8	5	Estonia	36	31	
Canadá	7	6	6	Turquía	37	38	35
Emiratos Árabes Unidos	8	16		Filipinas	38	43	29
Alemania	9	9	16	Indonesia	39	42	38
Qatar	10	10		India	40	35	41
Taiwán	11	7	18	Letonia	41		
Dinamarca	12	13	13	Rusia	42	48	46
Luxemburgo	13	12	8	Perú	43	44	
Países Bajos	14	11	4	Italia	44	40	39
Malasia	15	14	14	España	45	39	26
Australia	16	15	15	Portugal	46	41	32
Irlanda	17	20	10	República Eslovaca	47	47	
Reino Unido	18	18	9	Colombia	48	52	45
Israel	19	19	25	Ucrania	49	56	
Finlandia	20	17	7	Hungría	50	45	37
China Continental	21	23	27	Brasil	51	46	34
Corea	22	22	30	Eslovenia	52	51	
Austria	23	21	20	Sudáfrica	53	50	42
Japón	24	27	17	Grecia	54	58	36
Nueva Zelanda	25	24	11	Rumania	55	53	
Bélgica	26	25	23	Jordania	56	49	
Tailandia	27	30	31	Bulgaria	57	54	
Francia	28	29	22	Croacia	58	57	
Islandia	29	26	21	Argentina	59	55	28
Chile	30	28	24	Venezuela	60	59	44

FUENTE: 2103 IMD World Competitiveness Ranking.

Fuente de información:<http://www.cnnexpansion.com/economia/2013/05/29/mexico-sube-5-lugares-en-competitividad>

Se incorpora Telmex a la Alianza para la Competitividad y la Productividad de las Pequeñas y Medianas Empresas en México (Telmex)

El 30 de mayo de 2013, Teléfonos de México, S.A.B. DE C.V. (Telmex) informó sobre su incorporación a la Alianza para la Competitividad y la Productividad de la Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) organizada por FedEx, aportando la fortaleza de su moderna red de telecomunicaciones, opciones de financiamiento, capacitación y desarrollo en Tecnologías de la Información y la Comunicación para los pequeños y medianos empresarios del país.

De esta forma, Telmex proporciona a la Alianza elementos fundamentales para lograr impulsar el desarrollo de los empresarios PYME en un entorno global donde las Tecnologías de la Información y la Comunicación marcan la diferencia para que sus negocios sean exitosos.

Esta Alianza en la que participan FedEx, el Instituto Tecnológico de Monterrey, BBVA Bancomer y Microsoft, entre otros aliados, tiene como objetivo apoyar a las Pequeñas y Medianas empresas con soluciones prácticas e integrales que les ayuden a mejorar su productividad y competitividad para facilitar el acceso y permanencia en el mercado nacional e internacional.

Siguiendo con este objetivo, Telmex brindará a las PYMES una oferta integral, donde podrán disponer de los servicios de voz e Internet, equipos de cómputo de última generación, servicios TI como Presencia Web y capacitación, con una paquete de soluciones en tecnología y comunicaciones en condiciones preferenciales para los pequeños y medianos empresarios.

Adicionalmente, a través de Telmex los pequeños y medianos empresarios podrán acceder a una línea de crédito con Banco Inbursa, que va de 25 mil hasta un máximo de 650 mil pesos.

Telmex ofrecerá a los empresarios cursos de capacitación en línea, proporcionados por el Instituto Tecnológico de Telmex (INTTELMEX), los cuales les permitirán aprovechar al máximo las Tecnologías de la Información en beneficio de sus negocios. Entre una gran variedad de cursos destacan: Desarrollo de Habilidades Gerenciales, e-business, Ventas y Servicio a Clientes, y en materia de Negocios: Presupuestos y razones financieras y Finanzas, entre muchos otros.

De esta forma, Telmex apoya en forma integral a las PYMEs con una visión de futuro para que en el menor tiempo posible sean más eficientes y competitivas.

Como parte de esta Alianza, todos estos beneficios estarán disponibles a través del sitio www.fedexminegocio.com a partir del próximo 1 de junio.

Fuente de información:

http://www.telmex.com/mx/corporativo/salaPrensa_ComPrensa2013_300513.894.html

¿Inventan ellos (Latinoamérica)? (RIE)

El 5 de junio de 2013, el Real Instituto Elcano (RIE) publicó información sobre los logros recientes de América Latina en materia de innovación. A continuación se incluye el contenido de la nota.

Tema

¿Latinoamérica no innova? En marzo pasado se inauguró en el desierto de Atacama una de las mayores instalaciones científicas de radiotelescopios del mundo —el ALMA— y sigue su curso una gran obra de ingeniería y con impacto en el comercio mundial, como es la ampliación del Canal de Panamá. Sin embargo, hay pocas noticias sobre ellas. América Latina no es percibida como una región innovadora, porque no lo divulga. Quizá en los próximos años asistamos a un cambio sorprendente

y empecemos a admirar la innovación *made in LATAM*. Otras regiones emergentes luchan por ser reconocidas como pioneras, América Latina debería enfocarse en comunicar sus logros y en fortalecer sus sistemas nacionales de innovación.

Resumen

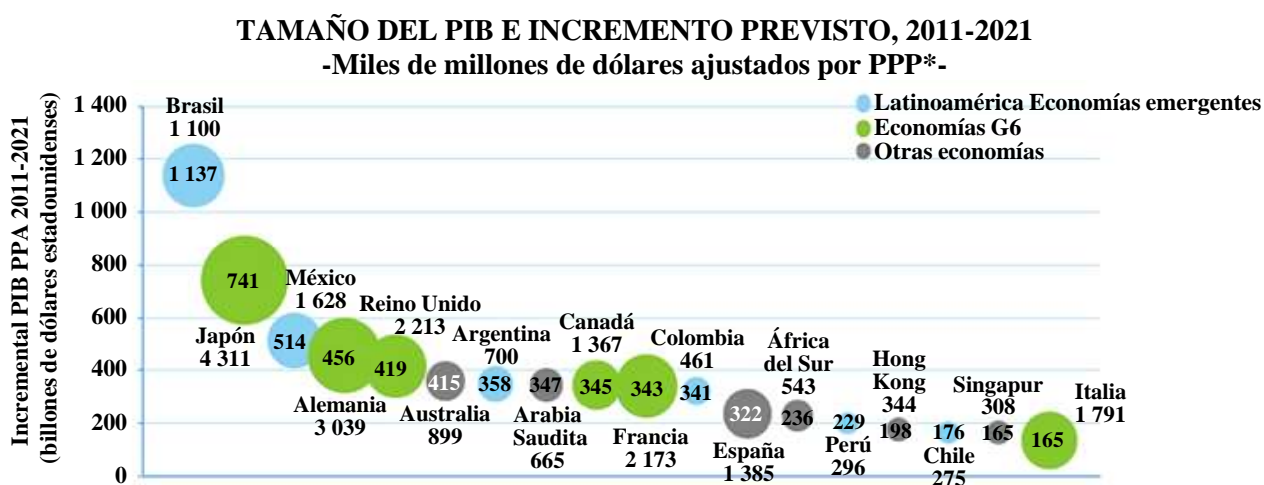
Algunos estudios son muy críticos con América Latina y resaltan la distancia que la separa de Singapur o Corea del Sur, líderes en innovación. Sin embargo, la comparación con otras zonas emergentes como Europa del Este, Oriente Medio y el Sudeste Asiático es más favorable, aunque quede camino por recorrer. Existen iniciativas pioneras en cada país si ampliamos el espectro de innovación tecnológica para incluir la innovación social, el crecimiento verde y un uso muy extendido de herramientas de Internet, como las redes sociales.

Latinoamérica es rica en recursos naturales y la demanda asiática ha hecho subir sus precios. En décadas pasadas se hablaba de la “maldición de las materias primas”: las economías con recursos naturales abundantes crecerían menos que las demás. Pero, según otros, esta afirmación ya no es cierta y países como Noruega y Canadá han basado sus estrategias de desarrollo, con gran éxito, en sectores primarios. Algunos especialistas vaticinan que las industrias de la nueva ola tecnológica, biotecnología, nanotecnología, bioelectrónica y nuevas energías crecerán a la par que la extracción de materias primas. Predicen que la siguiente ola de inversiones del capital extranjero vendrá atraída por las materias primas accesibles.

Latinoamérica podría ser un ejemplo en “crecimiento verde” y aspirar a ser modelo de desarrollo sostenible del siglo XXI, equilibrando el crecimiento con el respeto al medio ambiente y la innovación en industrias basadas en recursos naturales. Es importante que sea consciente de sus fortalezas y trabaje en destacar, consolidar y promover sus ventajas competitivas, a la vez que mejora sus puntos débiles.

Análisis

Un reciente informe del BBVA prevé la evolución económica del mundo de 2011 a 2021: Brasil y México estarán entre las principales economías, Brasil contribuirá el doble que Japón, México más que Alemania, Argentina más que Canadá, Colombia casi tanto como Francia, y Chile y Perú más que Italia. En este contexto es importante prestar una mayor atención al crecimiento de los emergentes, y, aunque según el mismo informe un 60% del crecimiento global provendrá de Asia, un 8% será de Latinoamérica.



El tamaño actual se indica mediante el tamaño del círculo, así como el número abajo el nombre del país. PIB incremental se encuentra en el número dentro del círculo. PPA* = Paridad de Poder Adquisitivo. FUENTE: BBVA Research.

Midiendo la innovación: Latinoamérica comparada

Algunos indicadores internacionales valoran la capacidad competitiva e innovadora de América Latina. Según el *Global Competitiveness Report*, del World Economic Forum, la mayoría de los países de América Latina ha mejorado su competitividad entre 2011 y 2012: Brasil, México, Costa Rica y Perú suben de media unos cinco

puestos, nueve en el caso de Panamá y 15 en el de Ecuador. Chile y Colombia permanecen estables, pero Argentina y Venezuela empeoran.

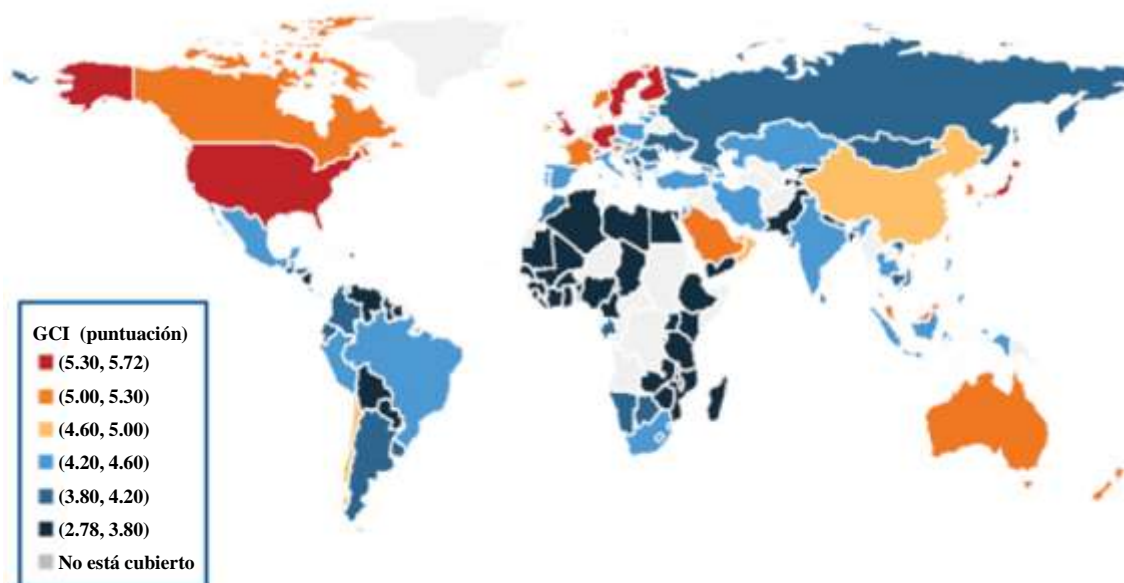
Los 12 pilares de la competitividad son:

- 1) Instituciones
- 2) Infraestructura
- 3) Macroeconomía
- 4) Salud
- 5) Educación
- 6) Mercado de bienes
- 7) Mercado de trabajo
- 8) Sector financiero
- 9) Capacidad tecnológica
- 10) Tamaño de mercado
- 11) Sofisticación negocios
- 12) Innovación

Este estudio clasifica a los países en tres grupos en función de su estructura productiva, basados en factores, eficiencia o innovación. El primero se apoya en los cuatro primeros pilares, el segundo en los seis siguientes y el último en los dos pilares

restantes. La mayoría de las economías latinoamericanas está en el grupo de los basados en eficiencia. Chile, Brasil, México, Argentina y Uruguay están entre aquéllos en transición de eficiencia a innovación.

ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD GLOBAL -GLOBAL COMPETITIVENESS INDEX (GCI), 2012-



FUENTE: World Economic Forum.

Otro informe es el *Global Innovation Index 2012*, de la escuela de negocios INSEAD para la World Intellectual Property Organization (WIPO), que incluye un subíndice de condiciones para innovación con cinco áreas: (1) instituciones; (2) capital humano e investigación; (3) infraestructura; (4) sofisticación de mercado; y (5) sofisticación de negocios. El otro subíndice es el resultado de innovación con dos áreas: producto de conocimiento/tecnológico y producto creativo. Las fortalezas de la región (cuando hay varios países entre los 45 primeros) están en:

- Capital humano y porcentaje de estudiantes en doctorado.

- Infraestructuras, participación *on-line* y sostenibilidad.
- Sofisticación de mercado, presencia de microfinanzas y facilidad para protección de inversionistas.
- Sofisticación de negocios, número de compañías que ofrecen formación, inversión en innovación de empresas, notas del GMAT (examen para universidades en Estados Unidos de Norteamérica), colaboración universidad-empresa e importaciones de alta tecnología.
- Resultado de innovación: marcas registradas, crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) por persona contratada, densidad de nuevos negocios, flujos de inversión directa hacia el exterior, creación de negocios basados en tecnologías de la información y exportación de servicios creativos.

Los puntos a mejorar en América Latina son:

- Baja inversión en I+D (investigación y desarrollo)
- Baja proporción de investigadores
- Infraestructura física (carreteras, puertos, ferrocarril, etcétera) insuficiente
- Déficit de crédito y de capital riesgo
- Bajo porcentaje de empleos en industrias intensivas en conocimiento
- Baja producción de patentes y de artículos en revistas científicas

Las construcciones de índices son interesantes y revelan tendencias. Sin embargo existen factores más complejos de cuantificar que son ventajas de Latinoamérica

frente a otras zonas emergentes como Europa del Este, el Sudeste Asiático y Oriente Medio.

FACTORES COMPETITIVOS

	Factores competitivos	América Latina	Europa del Este	Sudeste Asiático	Oriente Medio
Culturales	Idioma único- o dos grandes idiomas internacionales	√			√
	Regímenes democráticos con al menos 200 años de historia	√			
	Opinión pública autocrítica	√	√		
	Gestión histórica de la diversidad cultural y racial	√			
	Patrimonio artístico e histórico, foco de interés cultural y turístico	√	√	√	
Legales	Entorno jurídico estable, y con reglas del juego claras y públicas para los inversionistas	√	√		
	Garantista propiedad intelectual o industrial	√	√		
Geográficos	Materias primas, agrícolas, ganaderas, marítimas, minerales	√			
	Materias primas energéticas	√			√
	Población joven	√		√	√
	Densidad de población baja	√			√
	Sostenibilidad, respeto al medio ambiente y biodiversidad	√			

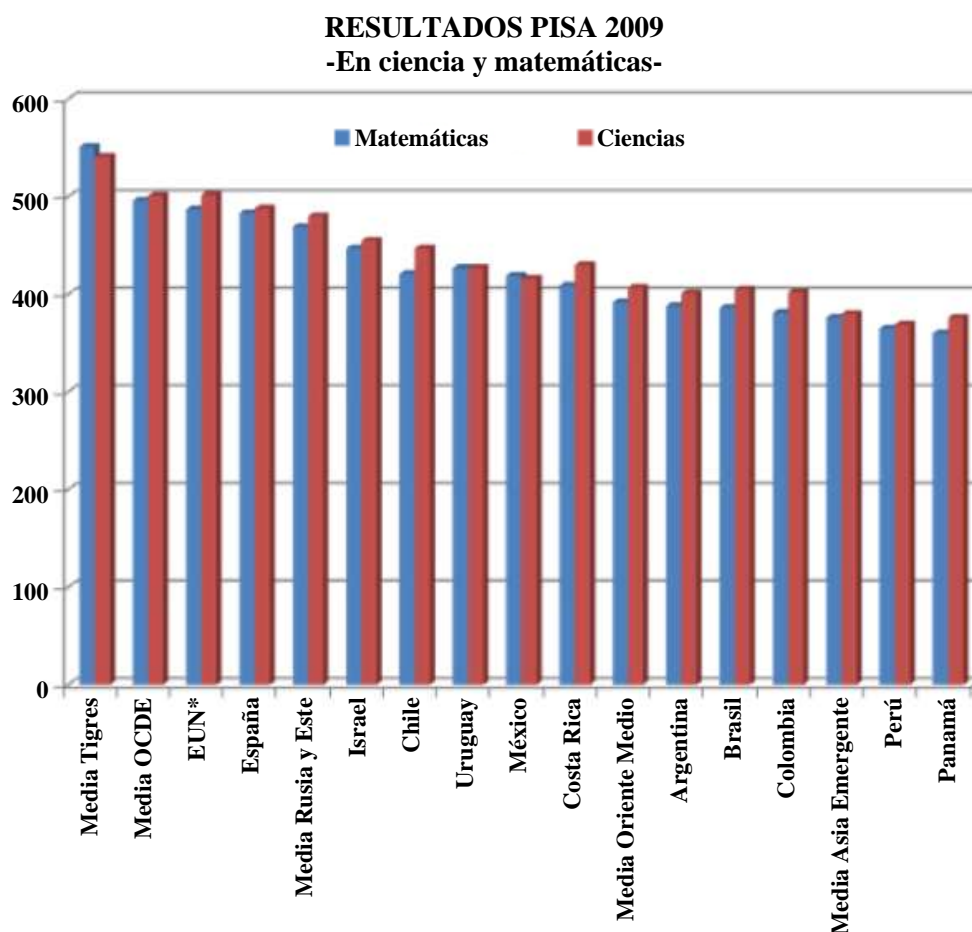
FUENTE: Real Instituto Elcano (RIE).

Cantera de innovación

Un área que conviene mejorar de forma especial es la educación en ciencias y matemáticas, ya que las disciplinas científicas configurarán varias áreas de

innovación: física, química, ingeniería, tecnologías de la información y comunicaciones.

Los resultados de las pruebas trienales Programa para la Evaluación Internacional de Alumnos (PISA, por sus siglas en inglés) permiten valorar el desempeño de los estudiantes de 15 años. Estos resultados se remontan a 2009 —2010 en ciertos países—. Los de 2012 se publicarán a finales de este año, y estarán centrados en matemáticas. Es importante estar atentos a Latinoamérica, pues la mejora de Brasil, Chile y México ha sido notable. Ciertos países de Extremo Oriente y los nórdicos de Europa obtienen resultados muy buenos, y Francia y Estados Unidos de Norteamérica están alrededor de la media de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), pero los países latinoamericanos tienen aún un largo camino por recorrer para que la formación de sus estudiantes permita sustentar una cultura de excelencia en la innovación. Sin embargo, conviene observar el caso de Israel, que pese a no obtener resultados excelentes en matemáticas y ciencia, es reconocido como vivero de *start-ups*/(creadores-fundadores de empresas) y país de emprendedores.



Oriente Medio: Emiratos Árabes Unidos, Jordania, Qatar.

Asia Emergente: Tailandia, Malasia, Indonesia, Himachal Pradesh (India), Tamil Nadu (India).

Tigres: Shanghai, Hong Kong, Singapur, Taiwán, Macao, Japón, Corea del Sur.

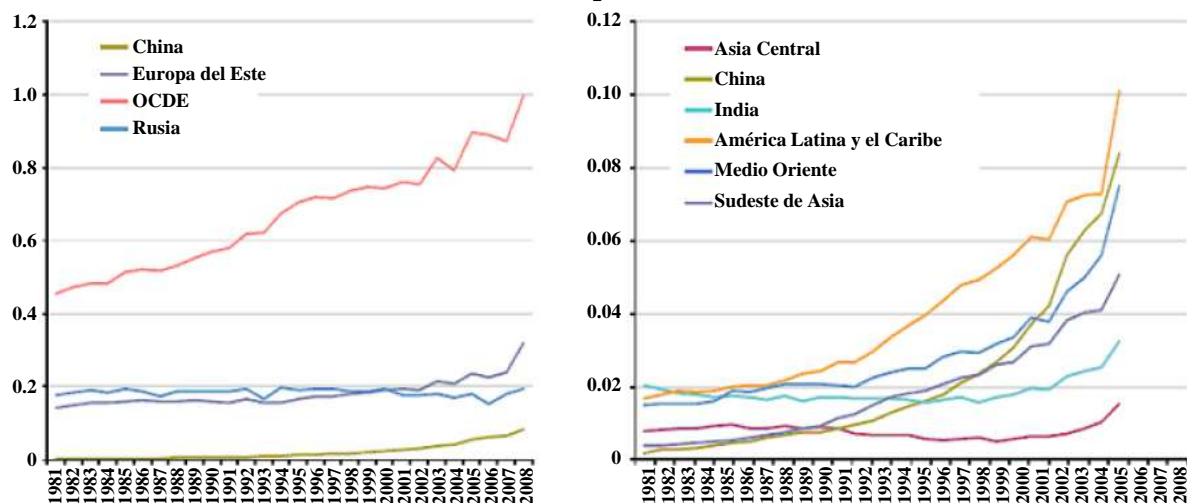
FUENTE: PISA (OCDE).

Resultados de la innovación: publicaciones y patentes

Las medidas más comunes para evaluar los resultados de la investigación son las publicaciones en revistas científicas especializadas y el número de patentes. El primer indicador revela los niveles de investigación básica, el segundo el estado de la investigación aplicada. Las publicaciones en América Latina y el Caribe (ALC) han aumentado en los últimos años y se sitúan a la cabeza del mundo emergente, pero aun lejos de los niveles de la OCDE, Rusia y Europa del Este. En términos de publicaciones per cápita, Chile es el país que más publica en la región, llegando al 25% del promedio de la OCDE.

EVOLUCIÓN DE PUBLICACIONES PER CÁPITA EN EL MUNDO, 1981-2008

-Número de publicaciones-



FUENTE: Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

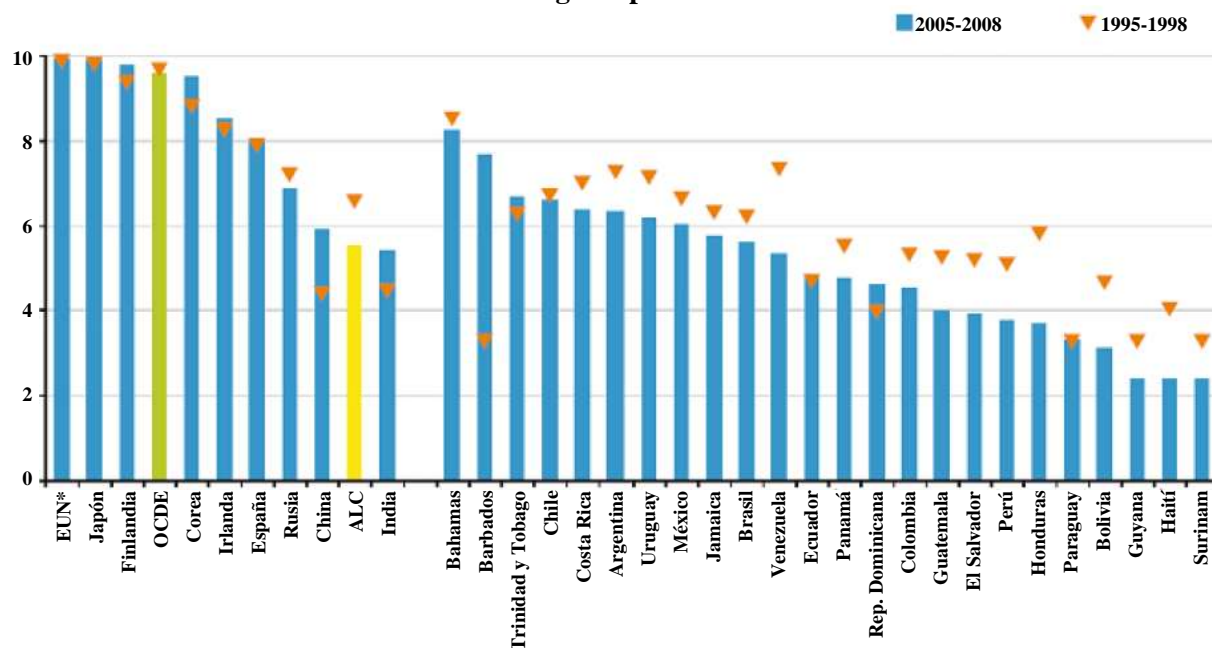
En materia de calidad, las diferencias entre ALC y los países tecnológicamente más avanzados son menos pronunciadas que las observadas en cuanto a cantidad. Se define como calidad el número promedio de citas de que ha sido objeto un trabajo desde su publicación. Uruguay y Chile producen trabajos con un número promedio de citas igual al número promedio de algunos países de la OCDE. El resto de los países está muy por detrás de los países OCDE. Sin embargo, en términos generales, los niveles de calidad han mejorado en la mayoría de los países de la región.

La región tiene cuatro áreas de especialización: ciencias agrícolas, ciencias vegetales y animales, microbiología y ecología ambiental. Tiene menos especialización en ciencias con mayor impacto multisectorial como ingeniería, ciencia de materiales e informática.

América Latina muestra un desempeño moderado en número de patentes per cápita. En una escala de 0 a 10, entre 163 países, para el período 2005-2008, la región alcanzó el 5.4. En el caso de Chile, Costa Rica, Uruguay, Argentina, México y Brasil,

las cifras fueron superiores al promedio regional. El registro de patentes ha crecido en ALC a una tasa anual promedio del 3 por ciento.

**CLASIFICACIÓN NORMALIZADA DE PATENTES OTORGADAS
POR CADA 100 MIL HABITANTES
-Rango de patentes-**



EUN* = Estados Unidos de Norteamérica.

FUENTE: Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

Esta tasa es menor a la de la OCDE (7%) y muy inferior al promedio (13%) de los países RIIC (Rusia, la India, Indonesia y China). La concesión de patentes está concentrada en muy pocos países. Durante el período 2005-2008, el 75% de todas las patentes concedidas por la Oficina de Patentes y Marcas de Estados Unidos de Norteamérica (USPTO por sus siglas en inglés) a inventores latinoamericanos se originó en tres: Brasil (37%), México (25%) y Argentina (13%).

Innovación social

En la última década, Latinoamérica ha llamado la atención por su enfoque innovador en políticas sociales: la clase media ha crecido en 50 millones de personas, aunque

persisten grandes desigualdades. América Latina registra, desde el inicio del siglo XXI, el mayor crecimiento en indicadores de desarrollo humano según un informe del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) de marzo de 2013. México, Chile y Brasil son considerados “pioneros”. El índice de desarrollo humano (IDH) toma en cuenta ingresos, esperanza de vida y acceso a salud y educación. De 2000 a 2012, América Latina registró un crecimiento medio anual de 0.67%, el mayor incremento mundial. El valor promedio regional es de 0.741, el segundo mayor después de Europa —con 0.771— y por encima de la media mundial de 0.694. La esperanza de vida de 74.7 años es superior, en cinco años, al promedio mundial. El PNUD elogia los programas sociales, dirigidos a reducir la pobreza y las desigualdades sociales, como “Oportunidades” de México y el brasileño “Bolsa Familia”. El alcalde de Nueva York viajó a México para estudiar “Oportunidades” antes de lanzar *Opportunity NYC: Family Rewards*, el primer programa de transferencia condicional de dinero en Estados Unidos de Norteamérica.

Medellín, en Colombia, ha recibido el galardón de Ciudad más innovadora 2012, promovido por Citigroup y el *Wall Street Journal*, en pugna con Tel Aviv y Nueva York. Pocas ciudades se han transformado como lo ha hecho Medellín. Las tasas de homicidio han caído en un 80% entre 1991 y 2010. Se han premiado:

- Infraestructuras nuevas como las escaleras eléctricas de la Comuna 13, que facilitan la circulación de sus habitantes, para recorrer el equivalente a 28 pisos.
- Los parques hechos biblioteca, representando la Biblioteca España un nuevo modelo de inclusión para los habitantes de la ciudad.
- El metro, que reduce contaminación y transporta medio millón de personas.
- El Centro Cultural Moravia, en uno de los sectores más pobres de la ciudad.

Poner en valor el patrimonio gastronómico ha sido una de las apuestas de Perú: la diversidad de su cocina y de sus productos agrícolas, con aportes quechuas, criollos, chinos y japoneses, ha situado al país en el mapa de las ciudades de moda. El chef Gastón Acurio ha llevado su restaurante *Astrid y Gastón* a gran parte de las capitales latinoamericanas y ha contribuido a mostrar las excelencias de la tradición culinaria peruana. El *Wall Street Journal*, el *New York Times* y *Zagat* vienen dedicando artículos a la cocina peruana desde finales de los años 90.

¿En vanguardia del crecimiento verde?

Latinoamérica podría ser considerada ejemplo en “crecimiento verde” y aspirar a ser modelo de desarrollo sostenible del siglo XXI, equilibrando el desarrollo con el respeto al medio ambiente y la innovación en industrias basadas en recursos naturales. Aloja la mayor reserva forestal del mundo, el Amazonas, con países “ribereños” como Brasil, Ecuador, Colombia, Bolivia, Surinam, Venezuela, Perú y Guyana. Estos países constituyen la Organización del Tratado de Cooperación Amazónica (OTCA), que en 2012 firmó en Lima su último acuerdo para presentarlo en Rio+20, sobre gestión forestal e hídrica, biodiversidad, pueblos indígenas, desarrollo sostenible y constitución del Observatorio Amazónico.

Algunas de las ventajas latinoamericanas se manifiestan en el hecho de que la región tiene una agricultura competitiva, sin subvenciones, comparada con la de la Unión Europea (UE) y Estados Unidos de Norteamérica, Brasil y Argentina comercializan dos tercios de las proteínas mundiales. Argentina, a pesar de sus crisis cíclicas, es pionera en técnicas del agro con la incorporación de productos y métodos novedosos, y con algunas empresas punteras en producto, como BioSidus, o innovadoras en proceso, como Los Grobo. BioSidus desarrolla productos aplicando la llamada tecnología de ADN recombinante. Ha obtenido biomoléculas como Eritropoyetina, Interferón alfa 2b, Filgrastim y Hormona de Crecimiento Humana Recombinante. Es

la única empresa en el mundo que obtiene vacunos clonados y transgénicos. Exporta a la India, China, Tailandia, Líbano y Siria.

Brasil, con varios sectores competitivos, es pionero mundial en biocombustibles de origen agrícola y, en concreto, del etanol de caña de azúcar. La industria de biocombustibles empezó en 1919 cuando el gobernador de Pernambuco decidió que todos los vehículos oficiales usaran etanol. La primera planta, Usina Serra Grande Alagoas, se construyó en 1927. En 1931, el Presidente decretó la adición del 5% de alcohol a las importaciones de gasolina. Tras diversas vicisitudes que van desde políticas de fomento del etanol en los años 70 al desmantelamiento de las subvenciones estatales en los 90, una nueva era se abrió con los motores flex. Con el desarrollo de los motores flexibles en 2003, con capacidad para funcionar con etanol, gasolina o una mezcla de ambos, la industria dio el salto que le faltaba para situarse en el mapa global de combustibles limpios y sostenibles. En la actualidad existe una red de distribución con 37 mil puntos de venta. El PIB del sector azucarero-energético es el 2% del PIB nacional. En el consumo de energía brasileño, la participación de fuentes de energía renovables (45.8%) es tres veces superior a la media mundial (12.9%).

En el sector aeronáutico destaca Embraer, que ha innovado en el modelo de “terciarización inversa”. En lugar de fabricar componentes para grandes empresas de Estados Unidos de Norteamérica, Europa o Japón, Embraer tiene los mejores proveedores de componentes de las naciones desarrolladas para construir sus aviones. Gracias al foco de la empresa en desafío tecnológico, sus ingenieros pueden diseñar nuevos aviones desde cero. Dado que los salarios de los ingenieros suelen ser muy inferiores a los de Estados Unidos de Norteamérica y Europa, la empresa tiene una ventaja en costos. Embraer cree además que el modelo de tercerización inversa le ayuda a responder con más flexibilidad a los altibajos de la demanda.

Chile es fuerte en minería, acuicultura, silvicultura sector vitivinícola y *retail stores*/ (tiendas al menudeo). Además es una referencia mundial en construcción antisísmica, hasta el punto que ingenieros japoneses han mostrado su interés por la tecnología de la empresa Soluciones Integrales de Reducción de Vibraciones en Estructuras (SIRVE). El terremoto de 2010, a pesar de su fuerza devastadora, produjo 550 víctimas frente a las casi 21 mil de Japón en 2011. La tecnología antisísmica desarrollada en Chile está basada en dos grupos de dispositivos: de aislamiento sísmico, utilizado en edificaciones de hasta 18 pisos, y de disipación de la energía, aplicado en estructuras de mayor altura. SIRVE desarrolla 45 proyectos y exporta tecnología a Perú y México.

Chile, con fondos mundiales, se ha convertido en sede codiciada de observatorios astronómicos: el mayor grupo de radiotelescopios, ALMA, se inauguró en marzo en Atacama, con una potencia 10 veces mayor que el Hubble. Es el tercer observatorio en tierra de Chile, tras European Space Observatory (ESO) de La Silla y Paranal, y le seguirá el Telescopio Europeo Extremadamente Grande, en el Cerro Armazones y cuya protección sísmica está diseñando SIRVE. Chile ha aprovechado sus ventajas geográficas (hemisferio Sur, sequedad del ambiente frente a contaminación lumínica) para concentrar las grandes inversiones astronómicas mundiales. Aprovechará para formar y promover una generación de científicos, observadores del universo.

Costa Rica es ejemplo de biodiversidad, forestación y sustentabilidad. En 2012 fue pionero al prohibir la caza deportiva, aprobando tras una iniciativa ciudadana la Ley de Conservación de la Vida Silvestre. Los fondos que financiaban su ejército pasaron a dedicarse entre otros a la reforestación, y al pago por servicios ambientales, otorgando incentivos monetarios a dueños de tierras y a comunidades rurales a cambio de la conservación de los bosques. Se mencionó como ejemplo relevante en la Conferencia de Naciones Unidas en Rio de Janeiro 2012 sobre Desarrollo Sostenible.

En Colombia, la Federación Nacional de Caficultores, fundada en 1927, es una cooperativa que aúna desarrollo social igualitario, respeto al medio ambiente e innovación. Tiene una alianza preferente con Nespresso. El Centro Nacional de Investigación del Café (Cenicafé) trabaja en desarrollo de semillas, ciclo y ahorro de agua, control de plagas y mantenimiento del medio ambiente.

En México, desde 2002 se materializa un impulso a la investigación e innovación, apoyado por el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) y otras seis secretarías. Han surgido algunas *start-ups* (empresas de nueva creación) en automoción, salud, navegación aérea y ecología. Entre las primeras figuran Mastretta, fabricante del primer auto deportivo mexicano, Coglitec, que vende un sistema de suspensión para camiones, Tiresys, para reciclado de llantas, y Vehizero, de vehículos híbridos poco contaminantes. En el rubro de sanidad han nacido Echopixel, para detección del cáncer de colon, y Tecnología Zerta, para tratamiento de la diabetes. En aeronáutica está Aeromarmi, para ensamblaje y diseño de aviones ultraligeros, Frecuencia 122.1, para simuladores de vuelo, y RFID, con soluciones de radiofrecuencia. En ecología existen las dedicadas a productos orgánicos como Aires de Campo, Algalimentos —que desarrolla cultivos de algas en Baja California—, Chicza —que produce el único chicle orgánico del mundo— y las dedicadas a procesos de mejora del medio ambiente, como Arthrobacter del Bajío —para aguas residuales—, Ecofreeze —que desarrolla refrigerantes no contaminantes— e Hidrónica —que mide flujos de agua en ambientes complejos—.

Panamá culminará la ampliación del canal en 2015 y aumentará un 40% la capacidad de tránsito de mercancías entre el Atlántico y el Pacífico. El proyecto abarcó investigaciones hídricas, temas sociales, ambientales, de mercado, competencia, ingeniería, operativos, financieros, económicos y jurídicos. Se decidió hacer la ampliación mediante referéndum y se acometió el tercer juego de esclusas, la excavación de cauces de acceso, el ensanche y profundización de cauces de

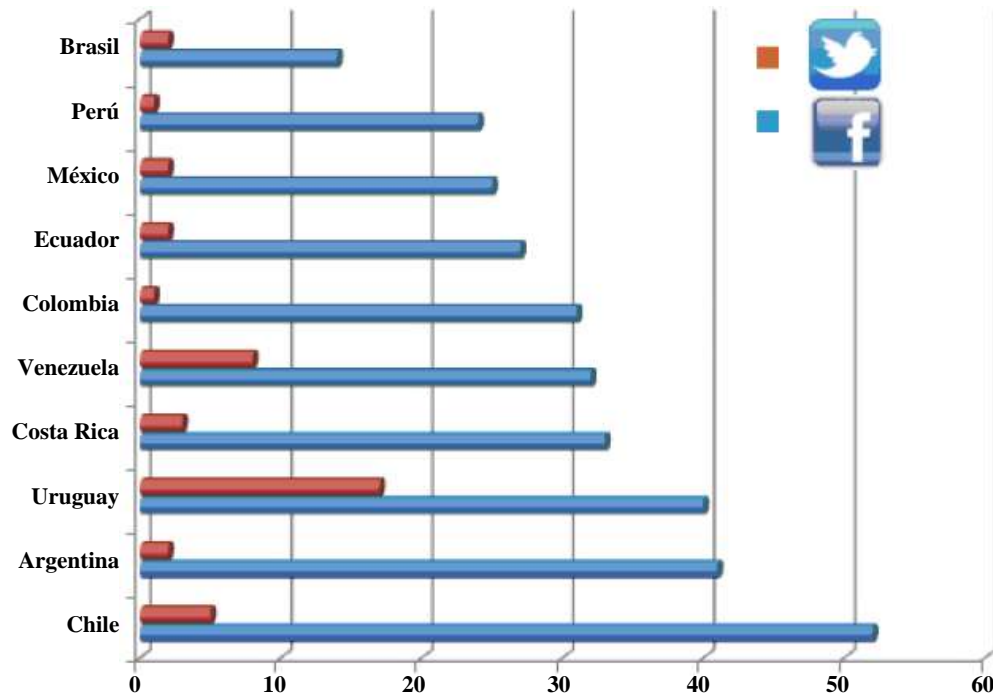
navegación existentes y la elevación del nivel máximo de funcionamiento del lago Gatún.

Tecnologías de la información y comunicaciones

América Latina es líder en penetración de redes sociales. De acuerdo con Insites Consulting, el 95% de los internautas latinoamericanos tiene una cuenta en, al menos, una red social. La cifra contrasta con el mercado asiático, dónde sólo el 40% de internautas usan estos sitios, e incluso supera a la del Reino Unido, con el 77%. Los usuarios de las redes sociales se conectan al menos dos veces al día y tienen en promedio 195 amigos en estos sitios... excepto en Latinoamérica. Ahí el promedio de amigos es 360.

La consultora Comscore publicó un estudio sobre uso de redes sociales en América Latina: en abril de 2012 la audiencia llegó a 127 millones, aumentando un 12% respecto a 2011. Facebook sostuvo una posición de liderazgo con 114.5 millones, un 37% más que el año anterior. Twitter es el segundo con 27 millones, mientras que Orkut ocupa el tercer lugar con 26 millones, casi exclusivamente de Brasil. La red social emergente, Pinterest, octuplicó su audiencia en el primer cuatrimestre del año, llegando a 1.3 millones.

PENETRACIÓN DE REDES SOCIALES EN LATINOAMÉRICA
-Diciembre de 2011-
-Porcentaje-



Promedio mundial: 10%

Promedio Latinoamérica: 22.6%

FUENTE: Tendencias digitales.

Un especial impulso de Internet y nuevas tecnologías tiene lugar en Colombia, promovido por el plan Vive Digital, que impulsa el ministro de Tecnologías de la Información y Comunicaciones. Sus objetivos son la masificación de Internet y el desarrollo del ecosistema digital. Su excelencia ha sido reconocida por la organización GSMA, que le ha otorgado el galardón 2012 al país con las mejores políticas TIC del mundo.

Costa Rica, al calor de Intel, empresa estadounidense fabricante de microprocesadores, que se instaló en el país en 1998, ha atraído más inversión extranjera, exporta casi el 40% de su PIB en productos de alta tecnología y está formando un polo de atracción de industrias de electrónica, nanotecnología y biotecnología.

Ecuador está promoviendo un proyecto ambicioso: Yachay, la Ciudad del Conocimiento, una universidad nueva, con un *cluster* de institutos de investigación y empresas que se dedicarán a ciencias de la Vida, Nanociencia, Energía Renovable, Cambio Climático, TIC y Petroquímica. Este proyecto tiene puntos en común con la Ciudad del Saber en Panamá, construida en antiguos terrenos de una base de Estados Unidos de Norteamérica, y donde se han establecido Organizaciones No Gubernamentales, ONG, (Unicef, Cruz Roja), aceleradoras locales de empresas y universidades americanas.

Uruguay está ganando atención por sus *start-ups* de videojuegos, como destacó el *New York Times*. La empresa Ironhide Game Studio es un ejemplo de cómo competir en la primera liga de los videojuegos. Ironhide se hizo conocida con *Kingdom Rush*, un éxito en tiendas Apple en Estados Unidos de Norteamérica. El desarrollo de software en Uruguay ha evolucionado, hasta convertirse en una industria de 600 millones de dólares al año, encabezando la clasificación de exportaciones de *software per cápita* de la región. La empresa Powerful Robot ha tenido gran éxito en el mercado estadounidense y desarrolló juegos para Cartoon Networks. Parte de esta innovación se debe al Plan Ceibal, en que 300 mil niños de las escuelas públicas recibieron su propio ordenador, tras el lanzamiento en 2006 de *One Laptop per Child*. Para terminar, un indudable reconocimiento al talento latinoamericano: el nuevo Presidente del Massachusetts Institute of Technology (MIT) desde 2012 es el venezolano Rafael Reif.

Conclusiones

Los países emergentes crecerán más en términos relativos y absolutos en la próxima década que los de la OCDE. Latinoamérica es clave para España. La región, además de fortalecer su sistema educativo, institucional y financiero para formar parte de los países innovadores, debe desarrollar una estrategia de comunicación sostenida, que

permita destacar sus logros y poner el foco en su dinamismo y sus ventajas competitivas.

La especialidad de la región en ciencias agrícolas, vegetales y animales, microbiología y ecología ambiental puede apoyar un futuro liderazgo en crecimiento verde y convertirla en pionera del desarrollo sostenible. A la sostenibilidad pueden contribuir también las políticas sociales que han promovido la incorporación de millones de latinoamericanos a la clase media. En campos tan variados como la astronomía, los biocombustibles, la construcción antisísmica, la gastronomía, la gestión de ciudades y el uso de redes sociales, América Latina muestra su incipiente dinamismo.

La consolidación de sus políticas de innovación, una apuesta decidida por la educación, un apoyo al sistema de patentes, el fomento de la emergencia de nuevas empresas y una mayor integración regional, facilitarán un futuro más próspero a investigadores, innovadores y emprendedores. España puede colaborar con América Latina, destacando en sus medios de comunicación la pujanza de diversos sectores empresariales y de investigación.

Fuente de información:

http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano/es/zonas_es/ari21-temboury-innovacion-america-latina

**México: Evaluación de gobierno, Enrique Peña Nieto
segundo trimestre (Consulta Mitofsky)**

El 31 de mayo de 2013, Consulta Mitofsky dio a conocer el documento *México: Evaluación de Gobierno, Enrique Peña Nieto, segundo trimestre*, que se presenta a continuación.

Resultados a destacar

- El 30% opina que la situación económica está mejor que el año pasado y el 67% que ha empeorado, lo cual significa la tercera mejoría anual consecutiva.
- De los últimos tres Presidentes, es Vicente Fox el que gobernaba con mejor percepción hacia la economía a los seis meses de gestión.
- La opinión sobre la política es hoy más positiva que el promedio de los 5 años anteriores; 32% dice que la política es mejor y 61% que es peor.
- Respecto a la seguridad, el 27% piensa que estamos mejor que el año pasado mientras el 70% piensa lo contrario, éste es el quinto trimestre consecutivo en que la percepción mejora.
- Para los mexicanos el principal problema sigue siendo “inseguridad” y después aparece la “crisis económica”.
- Respecto al año anterior se observa que el problema que más creció en la opinión ciudadana fue “crisis”, seguida del “desempleo” y la “inflación”; en cambio, lo que más disminuyó es la percepción sobre inseguridad.
- De acuerdo con el tipo de preocupación, el 56% mencionó algún concepto económico y 40% uno de seguridad.
- En el segundo trimestre de este gobierno se presenta el cuarto incremento consecutivo en los problemas de tipo económico, llegando al nivel de noviembre de 2010, cuando el país salía de una fuerte crisis.

- El sureste es la región del país donde más preocupa la economía y en el noreste del país predomina la preocupación por la inseguridad.
- La aprobación con la que arriba Enrique Peña Nieto a sus seis meses de gobierno es de 57%, 4.8 puntos porcentuales más que la que alcanzaba en su primer trimestre.
- Al comparar períodos equivalentes el Presidente Felipe Calderón fue el que más alto llegaba a su segundo trimestre con 65% seguido por Vicente Fox (63%), mientras que el Presidente Zedillo en plena crisis económica obtenía apenas 36% de aprobación en abril de 1995.
- En los últimos seis años los mexicanos hemos mostrado una aprobación promedio más alta por los gobernadores que por el Presidente del país.
- El mayor incremento en la aprobación a Enrique Peña Nieto se observa en el noroeste y después en forma sorpresiva entre los panistas, aunque aún sigue siendo un grupo donde menos de la mitad lo aprueba.
- El grupo que mejor evalúa a Peña Nieto es por razones naturales el de los ciudadanos declarados priistas y el más bajo el de los perredistas.
- Mientras casi ocho de cada 10 de quienes votaron por Peña Nieto en 2012 lo aprueban, esta aprobación es de uno de cada tres cuando el ciudadano votó por López Obrador.
- Respecto al trabajo que ha hecho el Presidente en el inicio de su gobierno, los ciudadanos consideran que los hechos más importantes son “la reforma educativa” (8%), “la Cruzada Contra el Hambre” (5%) y “la detención de Elba Esther Gordillo” (3%).

- Por áreas de gobierno, “prestigio internacional” es la mejor evaluada, seguida de “mejorar atención a la salud”, “mejorar educación” y “aumentar las inversiones”. Por el contrario aún se le reclama “disminuir corrupción” y “disminuir alza de precios”.
- Entre los atributos más reconocidos a Peña Nieto se observan “experiencia para gobernar”, “relación con gobernadores” y “cercanía con la gente”, tres atributos que no aparecían como los más apreciados en el sexenio anterior.
- Se tiene la percepción de que el Presidente tiene las riendas del país, así lo piensa el 48% por 38% que opina que las cosas están saliendo de su control.
- 43% piensa que el rumbo del país es el “correcto” y un cercano 40% dice que es “equivocado”, condición parecida a la que lograba Fox al inicio de su gobierno y con Calderón en mayo de 2008.
- 13% de los ciudadanos prefieren abiertamente que le vaya mal a Enrique Peña Nieto como Presidente de México, es decir, es un grupo que no lo va a aprobar jamás y que no desea que los programas del Presidente tengan éxito.
- Particularmente 11% de los mexicanos que votaron por Josefina Vázquez Mota y 17% de los que votaron por López Obrador no quieren que le vaya bien al actual Presidente.

Conclusión

- Los primeros dos trimestres mantienen el impulso e incluso incrementan ligeramente la aprobación presidencial basada en la percepción del rumbo, en la de riendas del país y en la del mejoramiento de la actividad política.

- Este segundo trimestre lo podemos etiquetar como el de la preocupación económica al aumentar los problemas de ese tipo y a la poca aceptación que tiene el ciudadano al trabajo en el control inflacionario.
- El próximo trimestre veremos las percepciones influenciadas por campañas y resultados electorales así como por las propuestas de reforma energética, hacendaria y tal vez política.

Introducción

El Presidente Enrique Peña Nieto cumple 6 meses de gobierno de los 6 años para los que fue electo en los comicios de 2012, en estos primeros meses ha priorizado la política y el combate a la pobreza como centro de la narrativa y el “pacto” se ha vuelto no sólo la etiqueta de su gobierno sino el instrumento de los opositores Partido Acción Nacional (PAN) y Partido de la Revolución Democrática (PRD) para imponer agendas que durante años perseguían sus militantes.

En este reporte se presenta el estado de la opinión pública alrededor del gobierno al llegar a los primeros 2 trimestres; el período que comprende es marzo, abril y mayo de 2013 en los que Consulta Mitofsky destaca algunos eventos que pudieron incidir en la opinión ciudadana:

1. El Congreso aprobó una reforma en materia de telecomunicaciones, presentada por el Ejecutivo Federal y modificada en algunos artículos por los mismos legisladores.
2. El procurador general de la República reveló una investigación del Centro de Investigación y Seguridad Nacional (CISEN) que frustró un atentado contra los hermanos y legisladores federales Ricardo y David Monreal.

3. Luego de la aprobación de la reforma educativa el trimestre anterior, maestros inconformes de Guerrero bloquearon durante horas todos los carriles de la Autopista del Sol de donde son desalojados por la Policía Federal, días después destruyen oficinas del PAN, Partido Revolucionario Institucional (PRI), PRD y Movimiento Ciudadano.
4. El gobernador de Michoacán pide licencia para ausentarse de su cargo por un lapso de 90 días por cuestiones de salud, es sustituido por Jesús Reyna García.
5. La Secretaría de Desarrollo Social (Sedesol) destituyó a siete funcionarios a raíz de la denuncia presentada por el PAN sustentada en grabaciones sobre el supuesto condicionamiento de programas sociales a cambio del voto por candidatos del PRI en Veracruz. Tras las grabaciones y una temporal suspensión de actividades del Pacto por México, se firma un Adéndum al Pacto para legislar en la materia y se presenta la reforma en materia financiera.
6. Jóvenes encapuchados tomaron las instalaciones de la Rectoría de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) en protesta por la expulsión de cinco estudiantes del Colegio de Ciencias y Humanidades (CCH); días después pactan reuniones de diálogo y abandonan Rectoría, este diálogo tampoco se realiza finalmente.
7. El Presidente de Estados Unidos de Norteamérica visita México y con el Presidente mexicano aborda temas relativos a la infraestructura fronteriza, educación, comercio, migración y seguridad ciudadana.
8. En el ámbito deportivo, la ex atleta mexicana Soraya Jiménez, la primera mujer mexicana en conseguir una medalla de oro olímpica, falleció a los 35 años víctima de un infarto al corazón.

9. Termina el campeonato de fútbol en México y el club América resulta campeón; desciende Querétaro y asciende La Piedad.
10. En el ámbito internacional: El cardenal argentino Jorge Mario Bergoglio ahora Francisco, fue elegido nuevo Papa. Además Corea del Norte lanza amenazas bélicas contra Estados Unidos de Norteamérica y Corea del Sur.
11. En Venezuela fallece el Presidente Hugo Chávez; el 14 de abril se celebran elecciones y triunfa Nicolás Maduro sobre Capriles con una diferencia de 1.59 puntos en una ola de protestas de fraude por parte de la oposición.
12. En Estados Unidos de Norteamérica, dos explosiones estremecieron el Maratón de Boston mientras los corredores cruzaban la línea de meta, con saldo de más de 100 heridos y al menos 3 muertos, días después identifican a dos jóvenes chechenos como responsables, uno es abatido y el otro detenido.
13. Arrancan las campañas para elegir gobernador, alcaldes y diputados locales en 14 entidades del país.
14. El Presidente del PAN destituye a Ernesto Cordero como coordinador de la bancada en el Senado en medio de un pleito interno en su partido en el que participa incluso el ex Presidente Calderón desde su cuenta de twitter, Madero nombra en su lugar al senador Jorge Luis Preciado.

Los resultados son producto de encuestas nacionales en vivienda cuyas metodologías aparecen al final del documento y que como siempre están disponibles en la página

www.consulta.mx

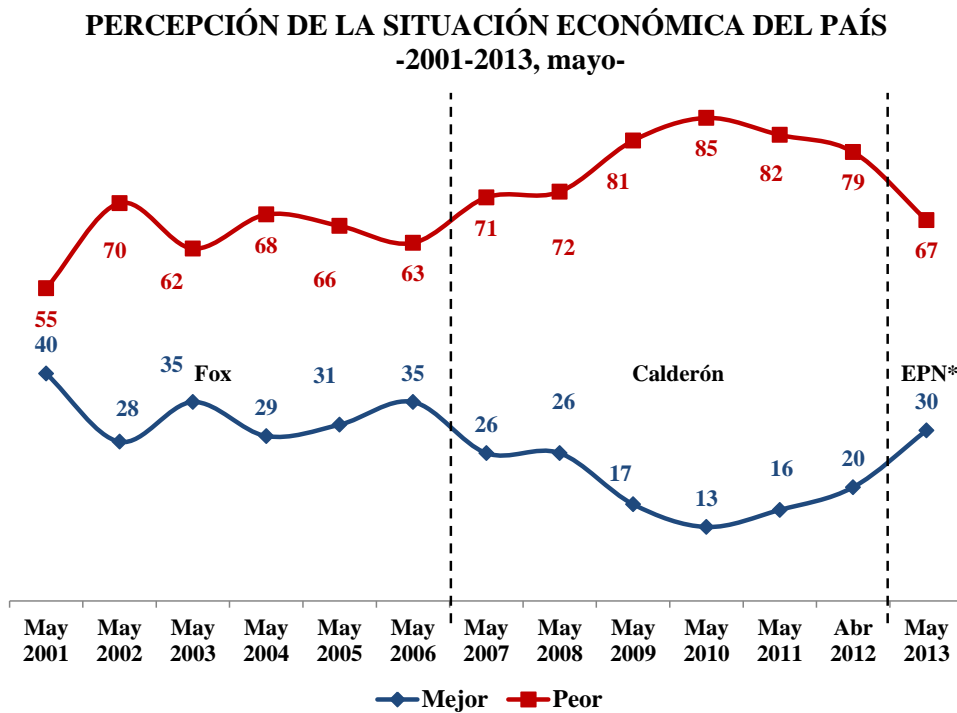
Resultados

A. Economía

Al cumplir 6 meses de gestión de la actual administración, un 30% opina que la situación económica está mejor que el año pasado y un 67% que ha empeorado.

El resultado anterior significa la tercera mejoría anual consecutiva (que inició en 2011) y el 30% que opina que hemos mejorado es más del doble de los que opinaban así en 2010.

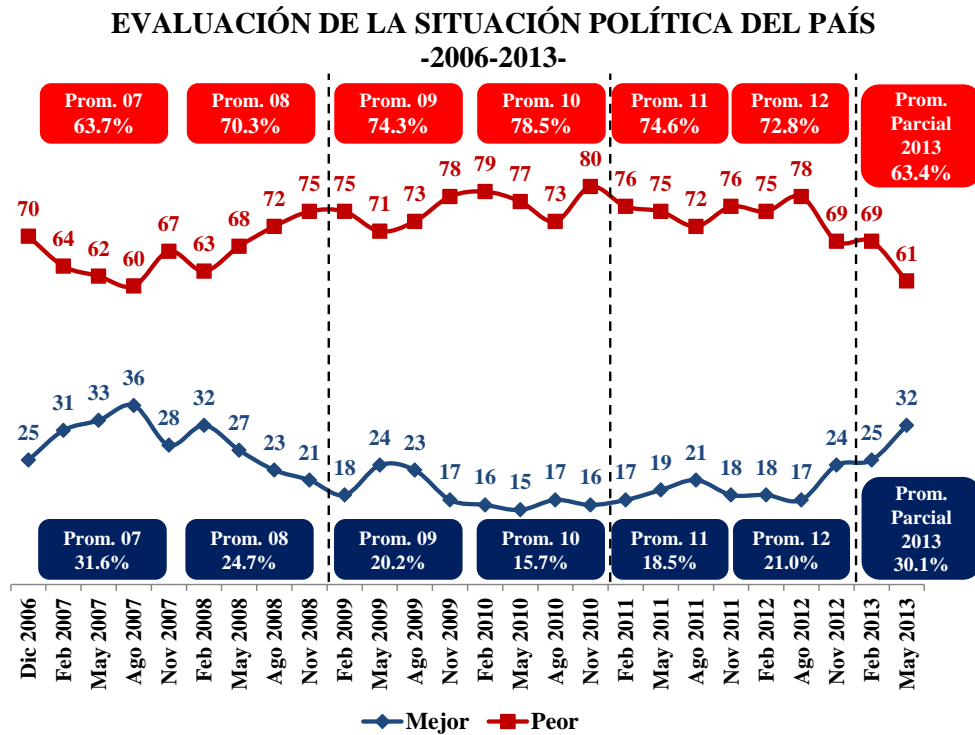
De los últimos tres Presidentes, es Vicente Fox el que gobernaba con mejor percepción hacia la economía a los 6 meses de gestión (40% “mejor” en mayo de 2001).



EPN* = Enrique Peña Nieto.
FUENTE: Consulta Mitofsky.

B. Política

Así como se observa una mejoría en la percepción sobre la economía, también vemos que la opinión sobre la política es hoy más positiva que el promedio de los cinco años anteriores; 32% dice que la política hoy es mejor y 61% que es peor, números no vistos desde febrero de 2008.

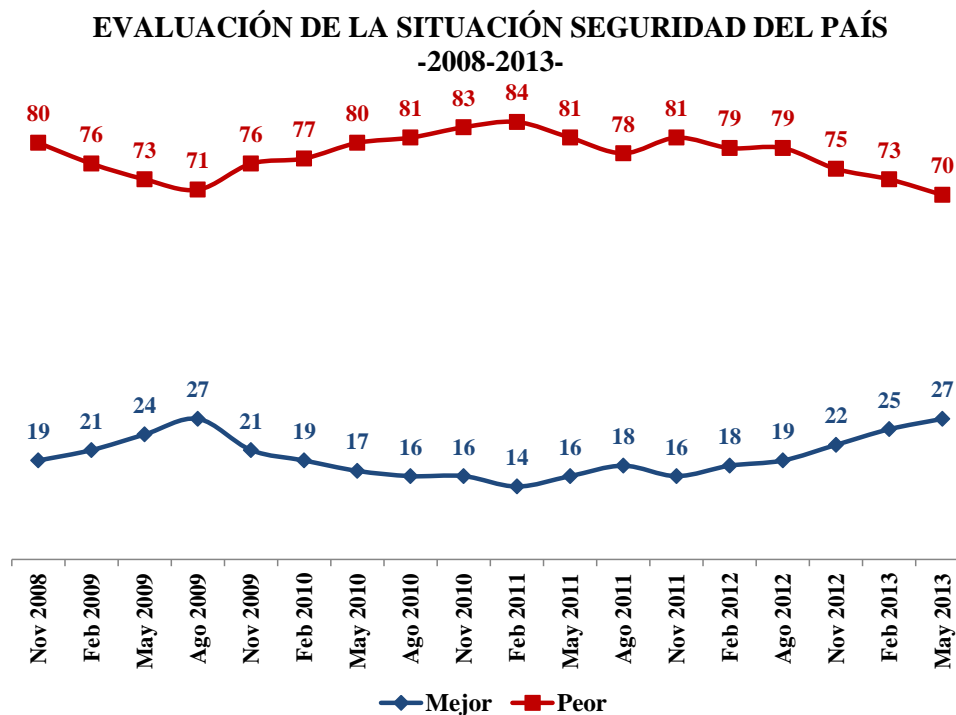


FUENTE: Consulta Mitofsky.

C. Seguridad

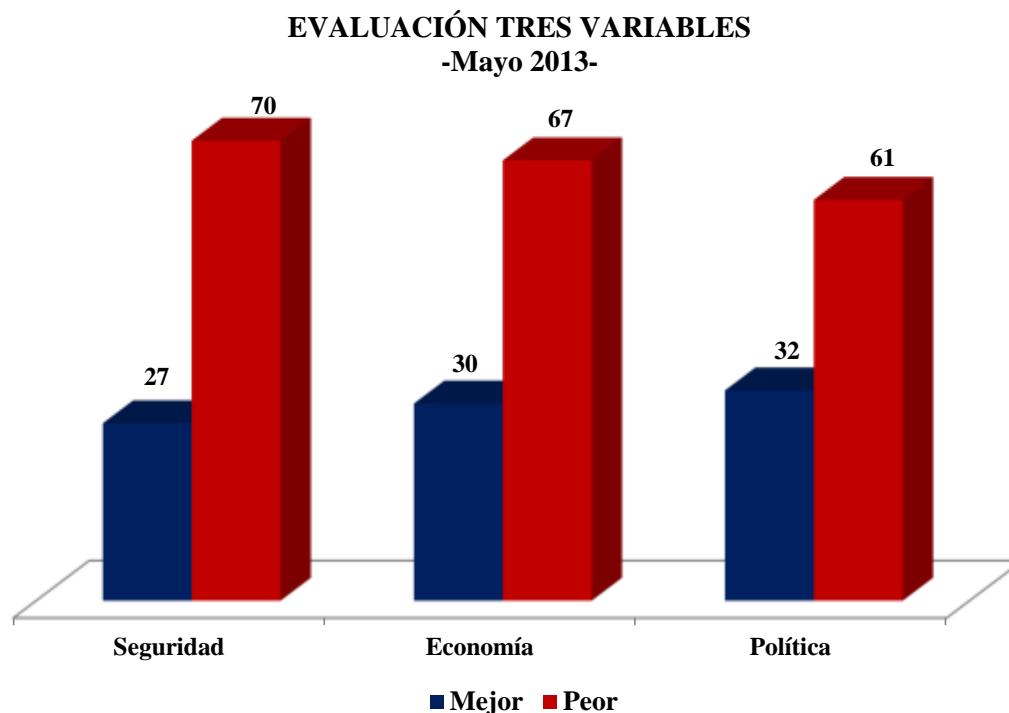
Y así como se observan mejorías ligeras en las percepciones sobre la economía y la política, también la seguridad muestra esa tendencia y el 27% piensa que estamos mejor que el año pasado, mientras 70% piensa lo contrario.

El resultado anterior significa el quinto trimestre consecutivo en que la percepción mejora y son las mejores cifras obtenidas en casi cinco años similares a las observadas en agosto de 2009.



FUENTE: Consulta Mitofsky.

De esta manera, al observar la opinión ciudadana para las tres variables la mayoría piensa que se ha empeorado en ellas, pero en todos los casos hay mejoría, y de las tres se tiene mejor opinión de la situación política.



FUENTE: Consulta Mitofsky.

D. Problemática percibida

Para los mexicanos el principal problema sigue siendo “inseguridad”, así lo dijo uno de cada tres encuestados, y después aparece la “crisis económica” con el 26% de menciones.

Respecto al año anterior se observa que el problema que más creció en la opinión ciudadana fue la crisis, seguida del “desempleo” y la “inflación”; en cambio, lo que más disminuyó es la percepción sobre inseguridad que baja 9 puntos porcentuales en un año.

En los primeros seis meses del gobierno de Vicente Fox, los ciudadanos mencionaban a la crisis como el problema por arriba de la inseguridad (20% versus 17%); seis años después en el semestre dos de Calderón cambia el orden y aparece en primer lugar la

inseguridad seguido de la crisis (27% versus 23%); en este sexenio aparece de nuevo la inseguridad en primer lugar y la crisis en segundo lugar (32% versus 26%).

**PRINCIPALES PROBLEMAS PERCIBIDOS
MAYO 2001-2013**

	VICENTE FOX QUESADA						FELIPE CALDERÓN HINOJOSA						EPN*	Var. Anual
	Mayo													
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
Inseguridad	16.7	18.1	20.1	10.6	28.9	26.4	26.6	17.7	19.0	22.3	30.7	41.2	32.4	-8.8
Crisis	19.9	27.1	21.5	19.2	16.7	20.0	22.6	23.8	40.2	29.8	18.4	14.3	26.4	12.1
Desempleo	15.9	15.7	11.7	24.9	17.0	22.1	14.6	15.9	15.3	16.1	17.5	13.8	15.4	1.6
Pobreza	12.0	13.4	18.2	12.2	10.4	11.9	10.4	10.3	5.4	8.6	8.5	10.5	9.4	-1.1
Narcotráfico	2.0	1.1	2.7	1.7	1.4	1.2	7.6	6.8	4.1	6.8	6.7	3.2	3.3	0.1
Corrupción	4.7	6.8	7.4	16.5	9.4	5.5	5.9	7.1	5.0	5.4	5.6	6.8	3.3	-3.5
Inflación	3.8	1.1	0.5	0.8	0.9	0.6	1.3	3.2	1.7	1.9	1.2	0.7	2.4	1.7
Bajos Salarios	1.3	3.5	3.3	2.0	3.0	3.1	3.1	4.1	3.0	5.4	3.9	2.2	2.2	0.0
Educación	1.4	1.8	1.7	1.6	2.2	1.8	1.2	1.3	0.8	0.9	1.3	1.5	1.4	-0.1
Impuestos	-	1.4	1.1	1.0	0.7	0.6	0.8	1.4	0.8	1.6	1.2	0.8	0.9	0.1
Campo	-	2.7	2.4	1.2	1.4	1.5	1.6	1.7	0.8	0.5	1.1	1.7	0.9	-0.8
Drogadicción	-	2.5	4.0	2.6	2.5	1.8	2.1	2.3	1.3	1.4	1.9	1.0	0.7	-0.3

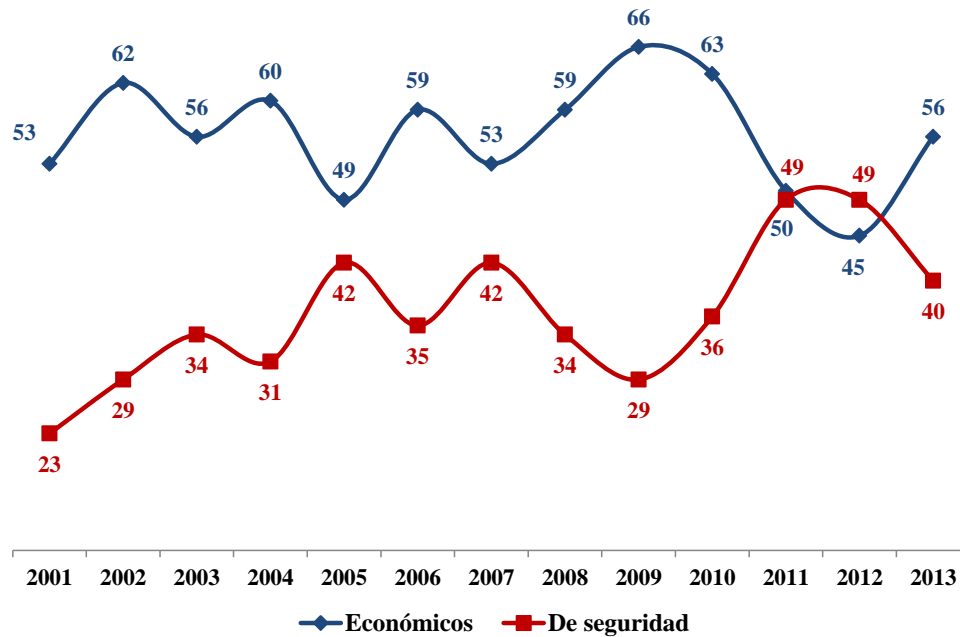
* EPN = Enrique Peña Nieto.

FUENTE: Consulta Mitofsky.

Al agrupar los problemas de acuerdo con el tipo de preocupación, el 56% mencionó algún concepto económico y 40% uno de seguridad.

Con este resultado, se recupera la situación que durante dos años se había perdido en la que la economía siempre aparecía muy por arriba de la inseguridad, sobre todo en el período 2008-2010, cuando más se resintió la crisis.

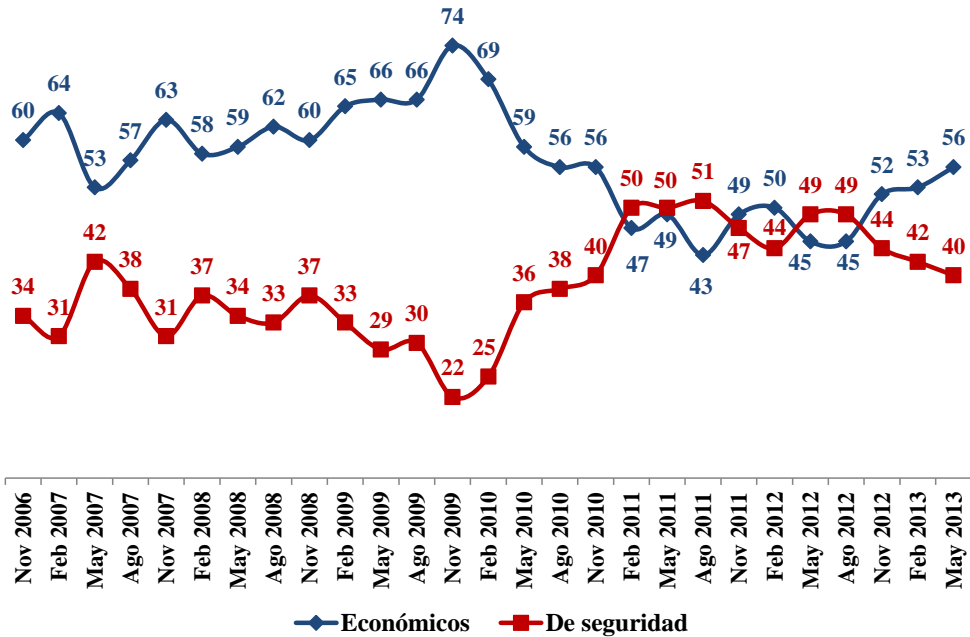
PRINCIPAL PROBLEMA SEGÚN SU TIPO
-Mayo 2001-2013-



Nota: No suma 100% debido a que no se incluye la respuesta de otro tipo de problemas ni a las que no declaran.
 FUENTE: Consulta Mitofsky.

El incremento en la mención de los problemas de tipo económico se percibe más claramente al observar los datos trimestrales y ver que en el segundo trimestre de este gobierno se presenta el cuarto incremento consecutivo en estas preocupaciones, llegando al nivel de noviembre de 2010, cuando el país salía de una fuerte crisis.

PRINCIPAL PROBLEMA SEGÚN SU TIPO
-Trimestres 2006-2013-



Nota: No suma 100% debido a que no se incluye la respuesta de otro tipo de problemas ni a las que no declaran.
 FUENTE: Consulta Mitofsky.

El resultado anterior podemos observarlo por regiones con datos muy diferentes, por ejemplo, donde más preocupa la economía es en el sureste, justo la región donde se acumula la pobreza, y afortunadamente en la que más se concentra la Cruzada contra el Hambre del Gobierno Federal.

En cambio donde predomina la preocupación por la inseguridad es en el noreste del país.

PRINCIPAL PROBLEMA SEGÚN SU TIPO EN 5 REGIONES DEL PAÍS
-Mayo 2013-

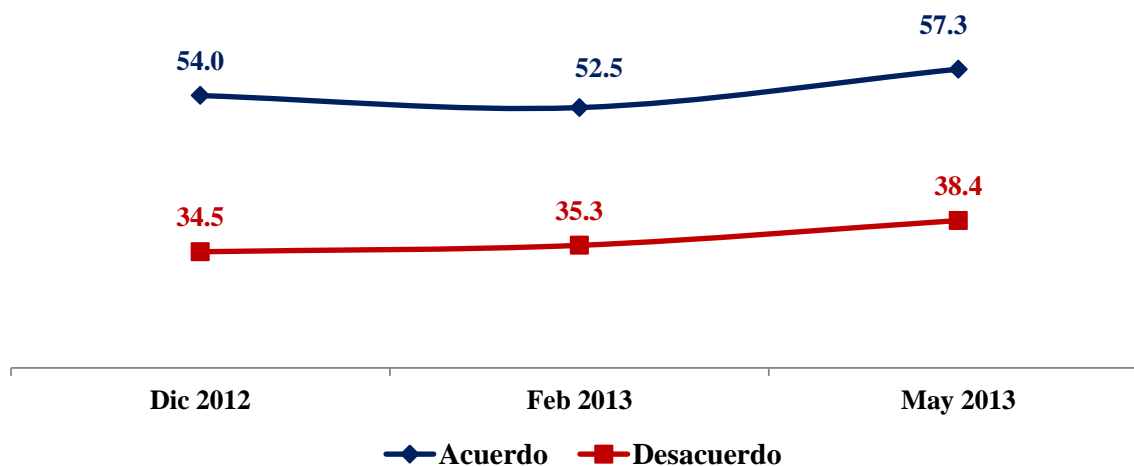
		Problema por tipo		
		Económicos	Seguridad	Otros
Región	Noroeste	52.4	43.3	3.1
	Noreste	44.0	51.3	3.4
	Occidente	58.0	37.1	4.2
	Centro	53.3	43.3	2.4
	Sureste	68.2	25.6	5.8
	Nacional	55.8	39.7	3.5

Nota: Noroeste: Baja California, Baja California Sur, Chihuahua, Sinaloa, Sonora.
 Noreste: Coahuila, Durango, Nuevo León, San Luis Potosí, Tamaulipas.
 Occidente: Aguascalientes, Colima, Guanajuato, Jalisco, Michoacán, Nayarit, Querétaro, Zacatecas
 Centro: Distrito Federal, Estado de México, Guerrero, Hidalgo, Morelos, Puebla, Tlaxcala.
 Sur: Campeche, Chiapas, Oaxaca, Quintana Roo, Tabasco, Veracruz, Yucatán
 FUENTE: Consulta Mitofsky.

E. Evaluación de gobierno

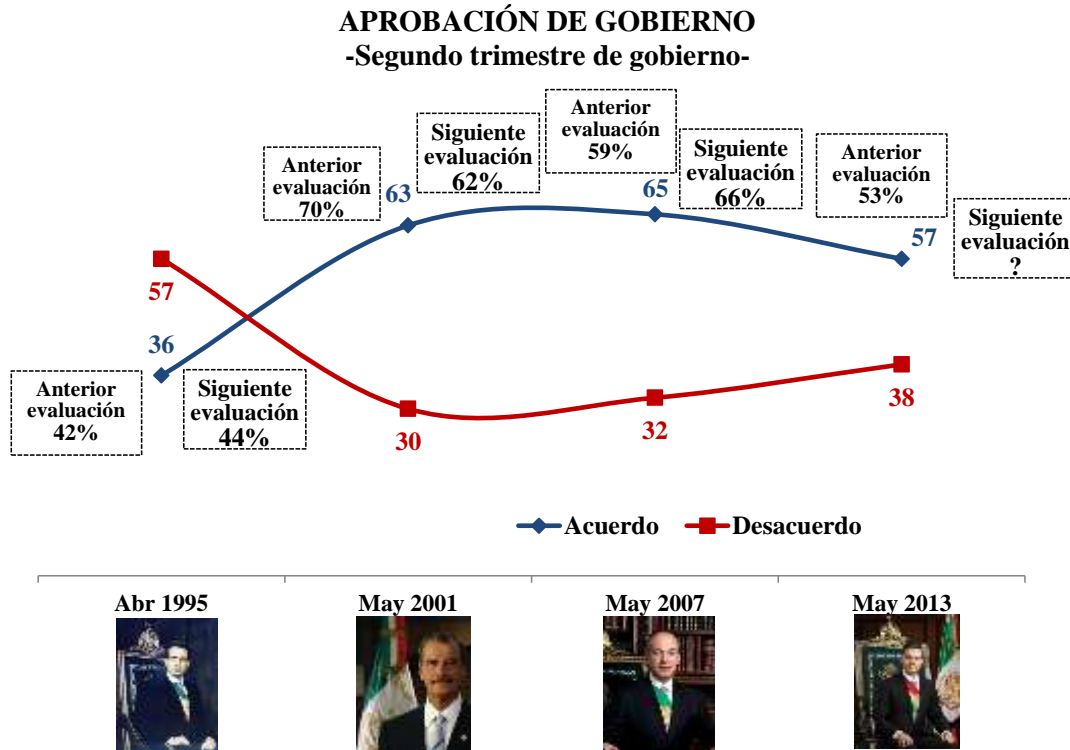
La aprobación con la que arriba Enrique Peña Nieto a sus seis meses de gobierno es de 57%, 4.8 puntos porcentuales más que la que alcanzaba en su primer trimestre (aunque al llegar a los 100 días lograba 59% por la detención de la maestra Elba Esther Gordillo).

APROBACIÓN DE ENRIQUE PEÑA NIETO
-2012-2013-



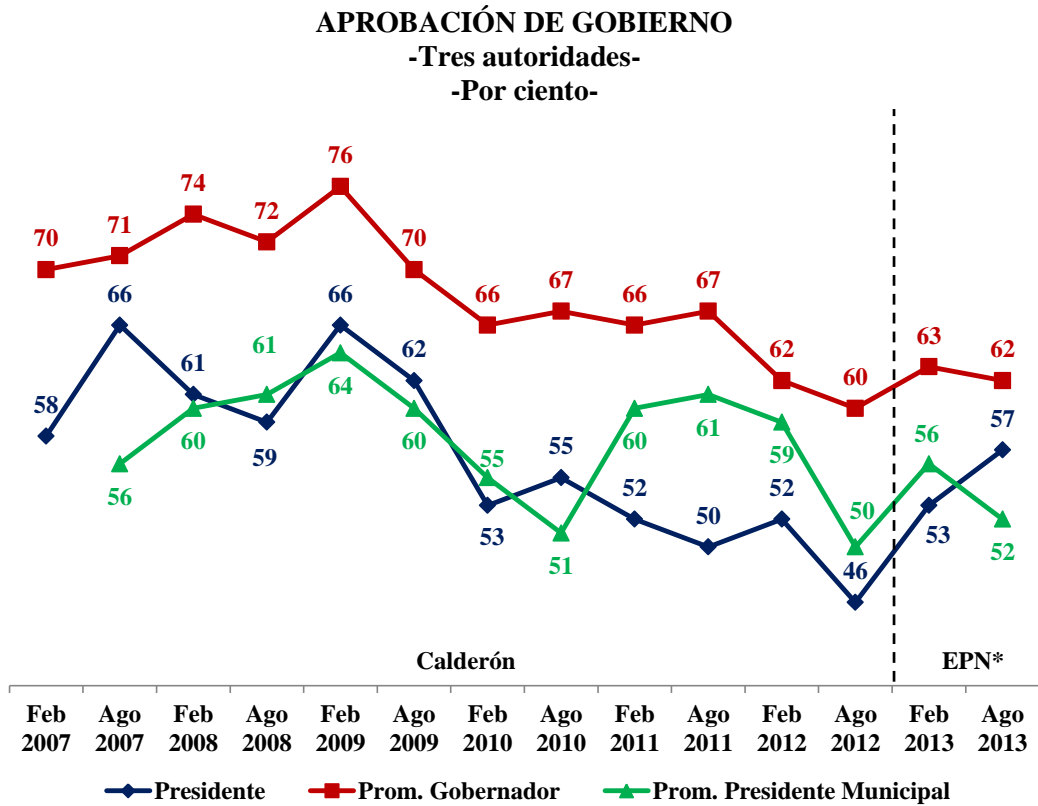
FUENTE: Consulta Mitofsky.

Al comparar con la evaluación en períodos equivalentes de los sexenios de los tres Presidentes anteriores el Presidente Felipe Calderón fue el que más alto llegaba con 65%, seguido por Vicente Fox con 63% (en un año que inició alto y fue cayendo). El Presidente Zedillo, en plena crisis económica obtenía apenas 36% de aprobación en abril de 1995.



FUENTE: Consulta Mitofsky.

Por niveles de autoridad, en la gráfica siguiente se puede ver que los mexicanos hemos mostrado en los últimos seis años una aprobación promedio más alta por los gobernadores que por el Presidente del país, y en mayo de 2013 los gobernadores alcanzan un promedio de 62%, cinco puntos más que el 57% de Peña Nieto.



EPN* = Enrique Peña Nieto.
 FUENTE: Consulta Mitofsky.

Por grupos poblacionales los cinco puntos de incremento en la aprobación para Peña Nieto se ven muy distintos; así vemos como el mayor incremento se observa en el noroeste y después en forma sorpresiva entre los panistas, aunque aún sigue siendo un grupo donde menos de la mitad lo aprueba.

El grupo que más lo aprueba es por razones naturales el de los ciudadanos declarados priistas y el más bajo el de los perredistas.

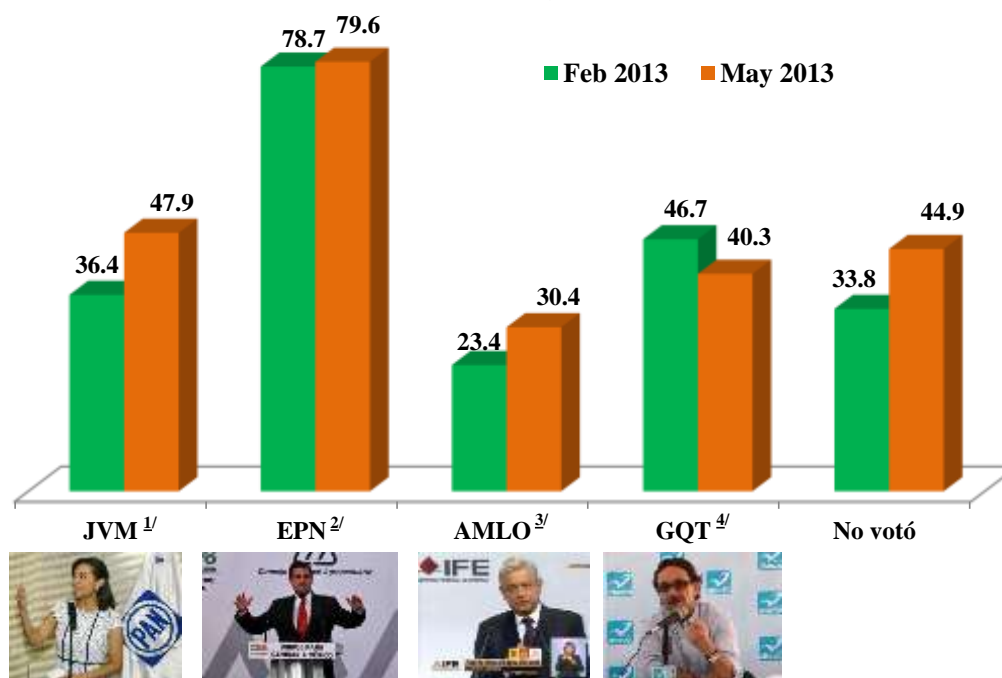
**APROBACIÓN DE GOBIERNO TRIMESTRAL POR
SEGMENTOS**

	Segmento	% Aprobación		Variación trimestral
		Feb/13	May/13	
ARRIBA DEL PROMEDIO	Priista	80.1	82.6	Δ2.5
	Occidente	54.4	65.2	Δ10.8
	Noroeste	50.4	62.7	Δ12.3
	Noreste	53.7	61.3	Δ7.6
	NSE A/B/C+	50.3	60.0	Δ9.7
	Sureste	59.6	59.7	Δ0.1
	Universidad y Más	49.4	58.2	Δ8.8
	De 30 a 49 años	52.2	58.1	Δ5.9
	Hombre	53.7	58.0	Δ4.3
	NSE C/C-	52.1	57.9	Δ5.8
	Secundaria/Preparatoria	53.3	57.6	Δ4.3
	Primaria o Menos	53.2	57.3	Δ4.1
	ABAJO DEL PROMEDIO	NACIONAL	52.5	57.3
DE 50 y más Años		51.0	56.8	Δ5.8
Mujer		51.4	56.7	Δ5.3
De 18 a 29 años		54.0	56.6	Δ2.6
NSE D+/D/E		53.4	56.0	Δ2.6
Centro		47.7	51.4	Δ3.7
Panista		35.9	48.2	Δ12.3
Independientes		39.3	44.3	Δ5.0
Perredistas		25.2	31.9	Δ6.7

FUENTE: Consulta Mitofsky.

El resultado anterior es más evidente al ver la aprobación según el voto del ciudadano en 2012; aunque en todos los grupos se ve un crecimiento, podemos observar la polarización aun existente, ya que mientras casi ocho de cada 10 votantes de Peña Nieto lo aprueban, esta aprobación es de uno de cada tres cuando el ciudadano votó por López Obrador.

**APROBACIÓN DE GOBIERNO SEGÚN EL VOTO EL 1° DE JULIO
-Febrero-Mayo 2013-**



^{1/} Josefina Vázquez Mota.

^{2/} Enrique Peña Nieto.

^{3/} Andrés Manuel López Obrador.

^{4/} Gabriel Cuadri de la Torre.

FUENTE: Consulta Mitofsky.

Al preguntar sobre el trabajo que ha hecho el Presidente en el inicio de su gobierno, en forma espontánea aparecen primero “la reforma educativa” (8%), “la Cruzada Contra el Hambre” (5%) y “la detención de Elba Esther Gordillo” (3%) y, lo que es un cambio respecto a los 100 días cuando apareció la detención de la maestra como la principal acción de gobierno y ahora es desplazada por la reforma educativa y la Cruzada Contra el Hambre.

Además de ellas aparece el “Pacto por México” (3%), “el combate a la inseguridad” (2%), “ayuda a la tercera edad” (2%), “sus reformas” (2%) y “la visita de Obama” (1%).

**¿QUÉ ES LO MÁS IMPORTANTE QUE HA
HECHO ENRIQUE PEÑA NIETO?
(8 PRIMERAS RESPUESTAS
ESPONTÁNEAS)**

	MAYO 2013
La Reforma Educativa	7.5
Cruzada contra el hambre	4.7
La detención de Elba Esther Gordillo	3.1
Pacto por México	2.5
Combatir la Inseguridad	2.3
Ayuda a la Tercera Edad	1.7
Sus Reformas	1.6
La Visita de Obama	1.1

*Sólo se anotan respuestas mayores al 1 por ciento.

FUENTE: Consulta Mitofsky.

F. Aprobación por áreas de gobierno

Por áreas de gobierno, de las 15 que incluimos “prestigio internacional” es la mejor evaluada (primera vez que observamos este concepto en primer lugar), seguida de “mejorar atención a la salud”, “mejorar educación” y “aumentar las inversiones”. Por el contrario aún se le reclama “disminuir corrupción” y “disminuir alza de precios”.

**APROBACIÓN POR ÁREAS DE GOBIERNO
-Porcentaje-**

Mucho/Bastante	MAYO 2013
Aumentar el Prestigio Internacional	42.9
Mejorar la Atención a la Salud	42.3
Mejorar la Educación Pública	41.9
Aumentar las Inversiones	40.9
Proteger los Derechos Ciudadanos	40.1
Combatir la Delincuencia	36.4
Fortalecer la Democracia	34.5
Crear Empleos	33.9
Mejorar la Situación del Campo	33.5
Proteger Migrantes Mexicanos en Estados Unidos de Norteamérica	32.3
Hacer que los demás respeten la Ley	32.3
Disminuir la Pobreza	30.9
Mantener al País en Paz	30.9
Disminuir la Corrupción	28.7
Disminuir la Inflación (alza de Precios)	28.4

FUENTE: Consulta Mitofsky.

G. Atributos del Presidente

Con respecto a los atributos que le reconocen a Peña Nieto el más aceptado es la “experiencia para gobernar” seguido de “relación con gobernadores” y “cercanía con la gente”, tres atributos que no se aparecían como los más apreciados en el sexenio anterior.

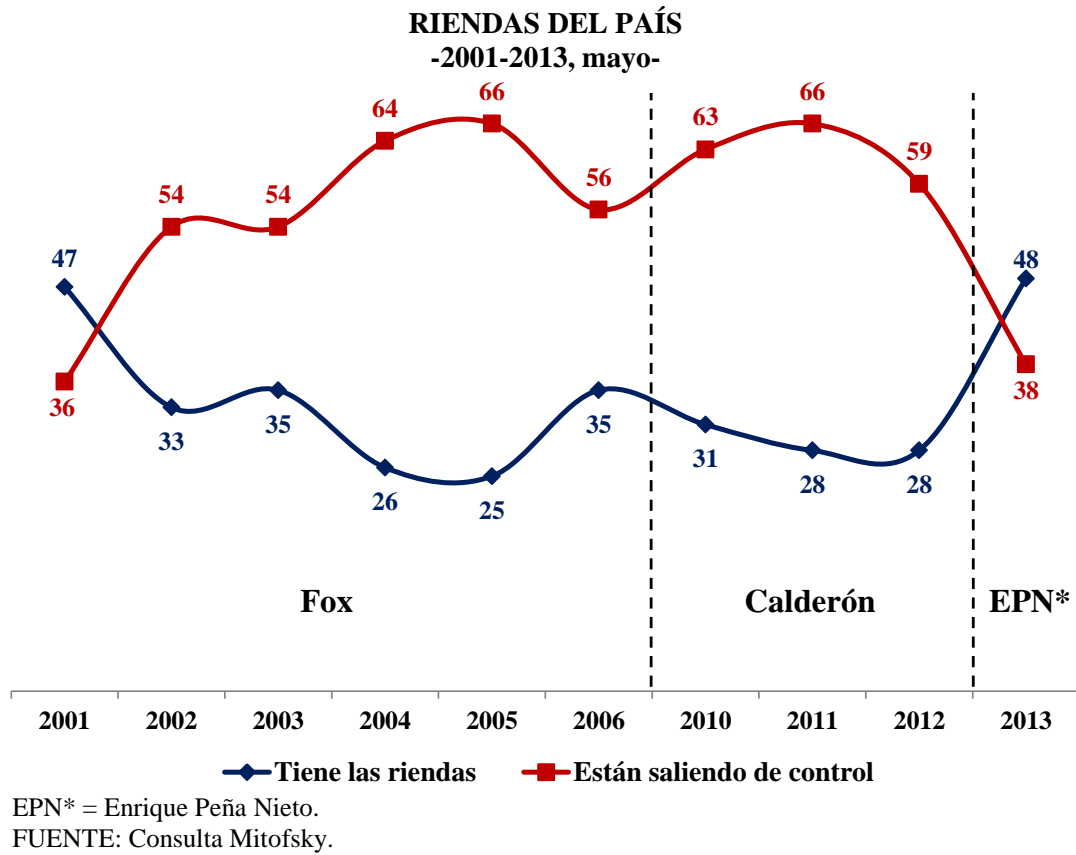
EVALUACIÓN DE ATRIBUTOS PERSONALES -Porcentaje-

Bien	MAYO 2013
Experiencia para Gobernar	35.7
La relación con los Gobernadores	31.9
Cercanía con la Gente	31.0
Liderazgo para Dirigir al País	30.0
Tolerancia con quienes lo critican	29.9
La Relación con el Congreso	29.5
Los Asuntos Políticos	29.3
Honradez	28.8
Capacidad para resolver problemas	26.8
Relación con los Partidos Políticos de Oposición	24.9
Preocupación por los Pobres	24.5

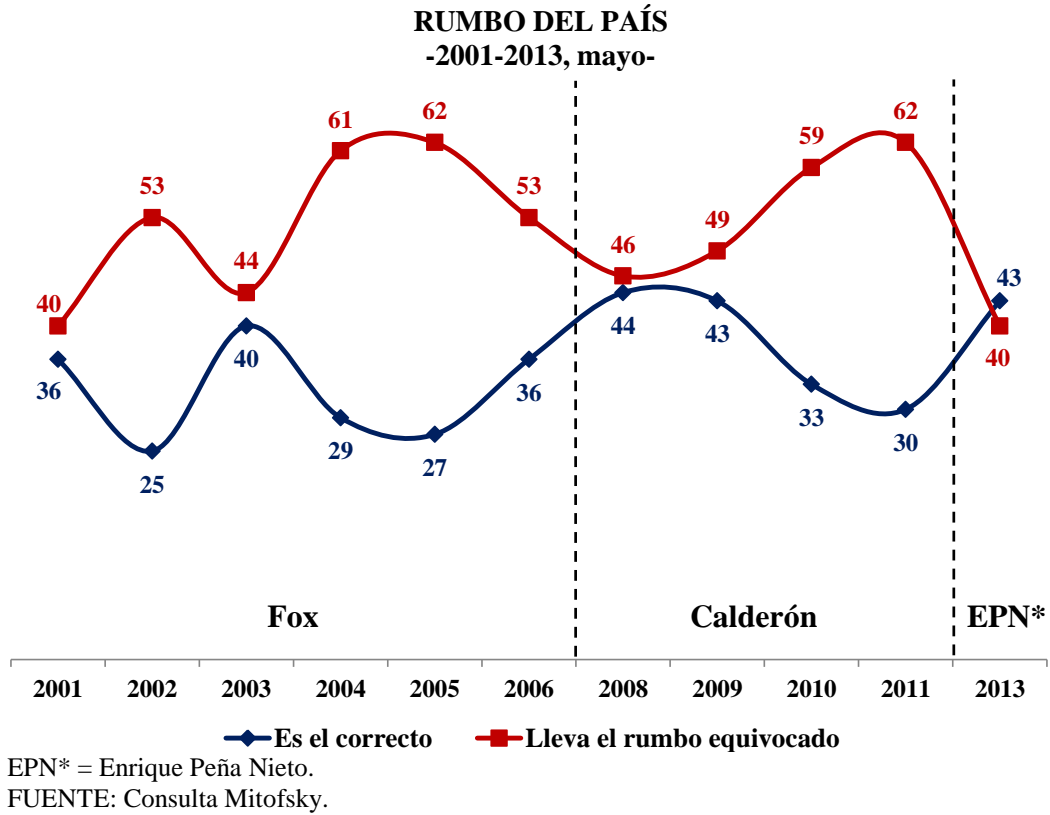
FUENTE: Consulta Mitofsky.

H. Rumbo y riendas del país

Como se mostró al cumplirse los 100 días de gobierno, por primera vez desde el inicio del gobierno de Vicente Fox, se tiene la percepción de que el Presidente tiene las riendas del país, así lo piensa el 48% por 38% que opina que las cosas están saliendo de su control.



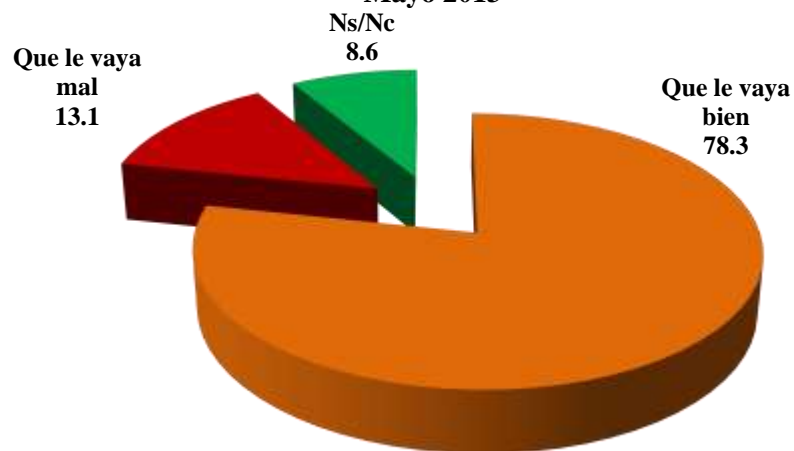
Y el resultado anterior se refuerza cuando vemos que 43% piensa que el rumbo del país es el “correcto” y un cercano 40% dice que es “equivocado”, condición parecida a la que se lograba con Fox al inicio de su gobierno y con Calderón en mayo de 2008, aunque en ninguno de esos casos la percepción de rumbo “correcto” era mayor a la de “equivocado”.



Por primera vez Consulta Mitofsky introdujo una variable para aproximar la polarización existente en la sociedad y se observa que 13% de los ciudadanos prefieren abiertamente que le vaya mal a Enrique Peña Nieto como Presidente de México, es decir, es un grupo que no lo va a aprobar jamás y que no desea que los programas del Presidente tengan éxito aunque ello beneficie al país.

¿USTED QUIERE QUE LE VAYA BIEN O QUE LE VAYA MAL A ENRIQUE PEÑA NIETO COMO PRESIDENTE DE MÉXICO?

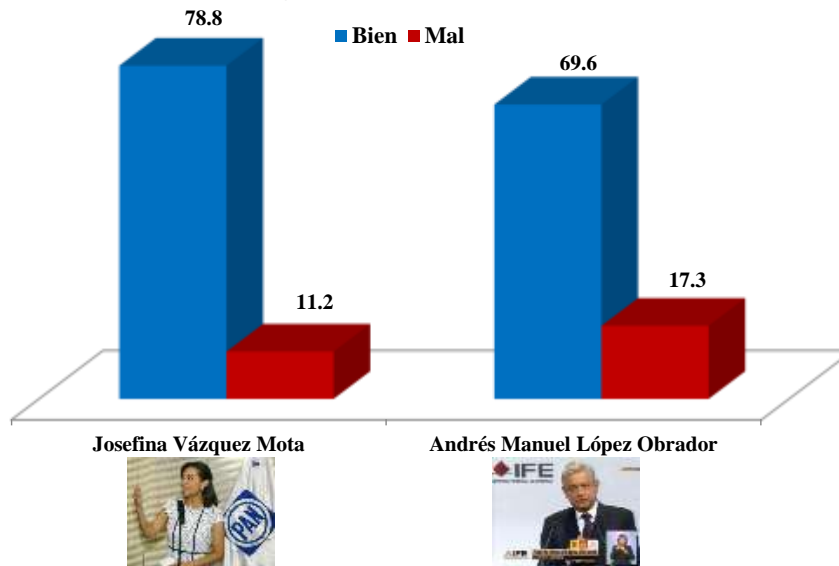
-Mayo 2013-



FUENTE: Consulta Mitofsky.

Particularmente 11% de los mexicanos que votaron por Josefina Vázquez Mota y 17% de los que votaron por López Obrador no quieren que le vaya bien al actual Presidente.

**¿USTED QUIERE QUE LE VAYA BIEN O QUE LE VAYA MAL A ENRIQUE PEÑA NIETO COMO PRESIDENTE DE MÉXICO?
-Según voto el 1° de julio 2012-**



FUENTE: Consulta Mitofsky.

Conclusión

Los primeros dos trimestres mantienen el impulso e incluso incrementan ligeramente la aprobación presidencial basada en la percepción del rumbo, en la de riendas del país y en la del mejoramiento de la actividad política, (ya sea al incrementar el prestigio del país o por la relación con los gobernadores y partidos de oposición), para todo ello ha servido sin duda el Pacto por México.

Así como el trimestre pasado reportamos la irrupción de la política con el nuevo gobierno, evidenciado en el pacto, este segundo trimestre lo podemos etiquetar como el de la preocupación económica al aumentar los problemas de ese tipo y a la poca aceptación que tiene el ciudadano al trabajo en el control inflacionario.

El próximo trimestre, más allá de todos los acontecimientos que se generen, veremos las percepciones influenciadas por campañas y resultados electorales así como por las propuestas de reforma energética, hacendaria y tal vez política.

Como lo hace Consulta Mitofsky desde hace muchos años, señala que lo reportará en este reporte y en su portal www.consulta.mx

Fuente de información:

http://consulta.mx/web/images/evgobierno/2013/EvaGob_Trimestre2.pdf

4a Encuesta de CEO (Chief Executive Officer) en México (PwC)

El 15 de mayo de 2013, la empresa de consultoría PricewaterhouseCoopers (PwC) publicó su *4a Encuesta de CEO en México* que se presenta a continuación.

Presentación

En esta ocasión tengo el honor de presentarles el informe de resultados de la 4a Encuesta de CEO en México (4a ECM), el cual implicó un análisis más profundo, que se realizó en el marco de nuestra encuesta Global de CEO de PwC (EGC), la cual en 2013 cumplió 16 años de esfuerzos ininterrumpidos dedicados a investigar y recabar información de primera mano y de gran calidad, sobre la percepción que tienen los CEO¹⁹ (Chief Executive Officer por sus siglas en inglés) de las empresas más importantes a nivel global acerca de la evolución y las tendencias que observan en los entornos económico y de negocios a nivel mundial, regional y nacional, y de los enfoques estratégicos que siguen para responder a los retos y oportunidades que se desprenden de esos entornos cambiantes así como conducir a sus empresas hacia el éxito y el crecimiento.

A nombre de PwC México quiero agradecer el apoyo que este año nos brindaron 1 mil 330 CEO en los 68 países en los que la Red Global de PwC tiene presencia permanente. Pero muy especialmente a los 128 CEO de las corporaciones mexicanas

¹⁹ Director ejecutivo, también conocido como ejecutivo delegado, jefe ejecutivo, Presidente ejecutivo, principal oficial ejecutivo, consejero delegado, primer ejecutivo, es el encargado de máxima autoridad de la llamada gestión y dirección administrativa en una organización o institución.

y multinacionales que operan en nuestro país que nos honraron participando en la 4a ECM, ya sea participando en las entrevistas telefónicas o concediéndonos una entrevista para conversar a profundidad sobre los diversos temas que abordan nuestras encuestas.

Resultados

Este año, los resultados de nuestra encuesta a nivel global no son tan alentadores debido a los cambios y retos que ha enfrentado la economía mundial, tales como: la recesión en Europa y en Japón, el bajo crecimiento de Estados Unidos de Norteamérica, y ahora la desaceleración que se está dando en las grandes potencias emergentes de Asia (China e India), Europa Central (Rusia) y América Latina (Brasil), países que conforman el llamado grupo de los BRIC en ese contexto, el primero de los hallazgos de la 16a EGC nos revela que la confianza de los CEO en el cumplimiento de las metas y objetivos de crecimiento para sus empresas en el corto y mediano plazo continúa disminuyendo, al grado de que sólo el 36% de los CEO a nivel global afirmaron tener plena confianza en lograr sus objetivos en el corto plazo, asimismo, el 46% de ellos reconocieron sentirse confiados en alcanzar las metas corporativas en el mediano plazo.

Otros hallazgos relevantes de la 16a EGC contribuyen a conformar con datos duros el fortalecimiento de tres tendencias que ya están alcanzando la masa crítica para ser consideradas como “realidades”: la primera es la consolidación de una geoeconomía multipolar con nuevos países y regiones que adquieren una relevancia creciente como motores del crecimiento mundial y regional, y que se han convertido ya en mercados y territorios clave para las estrategias de crecimiento de los CEO y de sus empresas a nivel global; la segunda es el cambio de “paradigma competitivo” en el gran mundo de los negocios, que está llevando a los CEO a abandonar los enfoques de competencia “con base en el producto” y adoptar enfoques de competencia “centrados

en las necesidades de los clientes”; y la tercera, es la evidente transformación y adaptación de las grandes empresas del mundo, cuyas estructuras organizacionales están siendo lideradas por los CEO como respuesta a todos esos cambios en los entornos económicos y en sus mercados.

Coyuntura mexicana

En esta ocasión, los resultados de la 4a Encuesta de CEO en México muestran imágenes y escenarios muy distintos a los registrados en años anteriores en la encuesta global, y que podrían calificarse en algunos temas como el “otro lado de la moneda” de la encuesta global.

Una de las diferencias más notables entre los resultados de la 16a Encuesta Global de CEO (EGC) y la 4a Encuesta de CEO en México (ECM), tiene que ver con el tono mucho más optimista de nuestros CEO, ya que el 62% manifestó tener mucha confianza en cumplir sus Metas de crecimiento corporativas en el corto plazo, mientras que el 61% también afirmó tener plena confianza en alcanzarlas en el mediano plazo. Además, si a ese porcentaje le sumamos el 33% de los CEO que simplemente reconocieron sentirse confiados, encontramos que el 95% de los CEO que participaron en esta 4a ECM, tienen confianza en el futuro y en la capacidad de sus empresas para cumplir las metas y objetivos corporativos.

Sin duda, el hecho de que la mayoría de los CEO de las grandes empresas de un territorio como México, ante un contexto nacional e internacional tan particular, sienta plena confianza, siempre será una buena noticia. Pero debemos reconocer que este tipo de noticias también es el alimento ideal para los críticos y para los escépticos que, desde el momento en que se dieron a conocer los resultados de nuestra encuesta global en el marco de las actividades del World Economic Forum, los cuestionaron y formularon la siguiente pregunta: ¿Cómo pueden los CEO de las empresas mexicanas ser tan optimistas frente a una coyuntura mundial tan compleja, con una economía que

tampoco ha sido muy dinámica en todo lo que va de este Siglo XXI y que padece tantos y tan variados problemas?

A todas las personas que desde ese momento nos han planteado sus inquietudes en torno a los resultados de nuestra 4a ECM, quiero darles las gracias, en primer lugar, porque para PwC la exposición, el análisis, el debate público y el impacto de los resultados, es precisamente uno de los principales objetivos que nos mueve a realizarlo.

Adicionalmente, les comparto que hemos tomados en cuenta sus opiniones, y por lo tanto, estamos aquí para responder a sus puntos de vista, exponer esos resultados en un contexto mas amplio y comprensible para todos.

La mejor noticia

¿Cuáles son entonces las fuentes que detonan ese marcado optimismo y la confianza de nuestros CEO?

Desde luego, la respuesta la encontramos no sólo en los resultados cuantitativos, obtenidos en las cuatro secciones de las que consta este año nuestra investigación, sino también en las siempre interesantes y profundas entrevistas que cada año acompañan y enriquecen este informe de resultados.

Concentrémonos, entonces, en disipar esas dudas y compartir con ustedes la mejor noticia que nos ha dado esta 4a ECM. Desde luego, la confianza y el optimismo de nuestros CEO no es el producto de un exceso de autoestima. Los resultados de la 4a ECM contienen información suficiente y relevante para dilucidar que la confianza de nuestros CEO se alimenta principalmente de una coyuntura muy ventajosa para nuestro país, en la que se está verificando uno de esos alineamientos de intereses y voluntad es nacionales con ciertas circunstancias, condiciones y tendencias

internacionales que conforman una serie de escenarios muy favorables para el crecimiento económico y el desarrollo de nuestra nación.

Por supuesto, nos referimos a la solidez y estabilidad de nuestra macroeconomía, al dinamismo de nuestras exportaciones, a la posición geográfica, al empuje de la juventud y a una transición política que está abriendo el camino a las reformas estructurales, en materias fiscales, laborales, energéticas y sociales. Asimismo, al crecimiento económico en toda América Latina y al decremento del impulso exportador de China con la decisión de sus gobernantes de cambiar su tradicional paradigma de crecimiento por otro más enfocado en el desarrollo de sus mercados internos.

Pero ese es sólo el comienzo, la confianza de nuestros CEO facilita el desarrollo de sus modelos de negocios y su capacidad para replicarlos en todo el continente americano y en algunos importantes mercados de Europa Occidental y Central e incluso si se quiere en los complicados mercados de China y de otras naciones emergentes en el continente asiático.

La confianza de nuestros CEO deriva también de un factor mucho más importante aún que los anteriores, y ésta es precisamente la mejor noticia que este informe nos revela y que queremos compartir con ustedes: la práctica de la gestión y del talento empresarial en México está avanzando a toda prisa, y que a fuerza de resistir, contragolpear y competir en mercados tan abiertos como el mexicano, nuestros empresarios y ejecutivos ahora son “más veloces, más fuertes, más ligeros”, y capaces de apreciar las oportunidades que se presentan en el mercado, de diseñar proyectos viables y convertirlos en realidad, yendo hasta sus últimas consecuencias.

Éste es el mensaje más alentador que, en mi opinión, nos deja la lectura de este informe que hoy ponemos a su disposición, cuyo contenido nos invita a la siguiente reflexión con la que comienza la obra de Peter Drucker, *Gerencia para el futuro*: “El

futuro ya está aquí y lo cierto es que el mundo impone enormes retos al directivo de hoy. El más importante sin duda se centra en ser líder, ser visionario, tener coraje y perseverancia para innovar”.

Prólogo

Cómo ajustar los reflejos de una realidad cambiante

En un mundo cada vez más interconectado, en el que los acontecimientos económicos, políticos, sociales y culturales se transmiten de un continente a otro con celeridad asombrosa e impactan sobre los mercados y las sociedades, los cambios en los entornos económicos y de negocios se vuelven más frecuentes, y más aun cuando la economía mundial no termina de recuperarse de las secuelas de la última gran crisis financiera y fiscal y todavía no está claro cuál va a ser el marco institucional y los nuevos paradigmas económicos, financieros y regulatorios que podrían conducir a las naciones y a la humanidad en su conjunto hacia una etapa de crecimiento económico sustentable y sostenible.

En ese contexto, y mientras los políticos y los expertos se ponen de acuerdo, los mercados no encuentran pausa, y aunque esto suene a un lugar común, la única constante en el gran mundo de los negocios es el cambio; cambio que a veces es impulsado por los nuevos modelos de negocios o por los avances tecnológicos que impulsan las empresas, y otras, por los consumidores que no sólo le siguen el paso a la tecnología, sino que aprovechan esas plataformas para construir nuevos ambientes relacionales que son el campo de cultivo de nuevos mercados y espacios de negocios que inmediatamente son detectados y atendidos por las empresas.

Esta realidad movidiza en la que nos toca vivir, nos exige reflejos más veloces y estar más alerta para ganarles a más competidores. Es un mundo distinto, más dinámico y complejo, pero también lleno de oportunidades que, con sus respectivos desafíos, bien

vale la pena enfrentar y superar. Para hacerlo, se requieren tres factores o insumos fundamentales: el primero es el talento, combinado con la experiencia y la inteligencia de negocios; el segundo, la organización que planifica y canaliza colegiadamente a los talentos y gestiona los recursos materiales y financieros; y el tercero, la información estratégica, que contribuye a registrar las diferentes tendencias que se van gestando en los mercados, y a descubrir las oportunidades presentes o futuras que podrían derivarse de esas tendencias.

Los dos primeros factores, el talento y la organización, corresponden naturalmente al ámbito de las empresas. Pero el tercero, la información de inteligencia estratégica, ese lo ponemos nosotros a su disposición.

Un observatorio dinámico de cambios y de tendencias

En este 2013, la Encuesta Global de CEO de PwC (EGC) cumple 16 años de monitorear, año con año, la evolución de los entornos económicos y de negocios, y de las estrategias que siguen los CEO de las grandes empresas globales, regionales y nacionales para responder a las cambiantes condiciones de esos entornos de negocios y a los desafíos de la competencia en los diversos mercados y sectores de la actividad industrial y de servicios.

La importancia de nuestra EGC deriva en primer lugar de los conocimientos, experiencia y profesionalismo de los equipos de investigadores de PwC que cada año la diseñan, recaban la información, la procesan siguiendo diversas metodologías generales y específicas, para después analizarla, compararla y detectar las pautas, los principales significados, hallazgos y tendencias que se reflejan en esa información.

La segunda característica que distingue a nuestra EGC, es su tamaño y la amplia cobertura de mercados y países en los que se realiza. El tamaño se define por los más de 2 mil CEO que participan en cada ejercicio anual y su cobertura..., porque ese

ejercicio se lleva a cabo en los 68 países de los cinco continentes en los que nuestra firma tiene presencia y también porque en cada EGC participa una muestra cuidadosamente seleccionada y representativa de CEO de las empresas más importantes por su tamaño, liderazgo y sector de actividad de cada uno de esos 68 países.

Podemos aseverar, entonces, que la EGC tiene un alcance global, de la cual se desprenden más de 30 capítulos nacionales con algunos más a nivel regional y muchos más a nivel de sectores de actividad económica, y de otros temas específicos. Esto es lo que confiere a la EGC una de sus mayores virtudes, la posibilidad, y la oportunidad, de comparar la información obtenida a nivel global, con los resultados ordenados a nivel de regiones, países y sectores industriales y de servicios.

Otra característica de la EGC es la continuidad y la permanencia de los temas centrales. Todos los años el núcleo de la encuesta gira en torno a cuatro ejes: La percepción de los CEO sobre la coyuntura y evolución de los entornos económico y de negocios; el cambio en los enfoques de competencia estratégica; los cambios en la estructura y en la dinámica organizacional que promueven los CEO y los modelos de interacción que siguen sus empresas con todos los grupos de interés (gobierno, autoridades regulatorias, proveedores, clientes, organismos gremiales, comunidades, academia, fundaciones, ONGs, etcétera).

La permanencia de los temas centrales no hace que la EGC sea estática, ya que cada año el tratamiento de los temas centrales puede enfocarse o profundizar en algunos aspectos particulares, y se incluyen también algunos “temas invitados”. Además, la mayoría de las respuestas y reactivas que se plantean a los CEO incluyen escenarios para el corto (12 meses) y mediano plazo (3 años), lo que la convierte más bien en un ejercicio prospectivo y dinámico, en el que los resultados obtenidos en las ediciones anteriores nos permiten manejar series de tiempo y proyectar escenarios futuros.

La última característica que diferencia favorablemente a nuestra EGC de otros ejercicios prospectivos sobre temas económicos y empresariales que se realizan en el mundo, es la profundidad. Esa es una cualidad que se obtiene en primera instancia de la amplitud de la cobertura temática de los cuestionarios, y también porque la EGC está diseñada para realizarse en dos niveles: el primero corresponde a las entrevistas telefónicas con los CEO, en las que ellos responden a las preguntas incluidas en los cuestionarios y que son el punto de partida para obtener las bases de datos con la información cuantitativa; y el segundo consiste en la realización de un número más pequeño, pero siempre representativo de entrevistas a profundidad en formato presencial con los CEO de las más importantes empresas de cada país.

En estas entrevistas a profundidad, nuestros investigadores tienen la oportunidad de conversar alrededor de una hora con los CEO y abordar los temas de la encuesta con mayor detalle, y gracias a estas conversaciones nuestros investigadores pueden ilustrar y traducir los resultados estadísticos a una dimensión completamente realista y vital.

Gracias a estas características, cualidades y virtudes, que finalmente se reflejan en la calidad de los resultados obtenidos, la EGC se ha convertido ya en uno de los ejercicios prospectivos más apreciados y considerados por los expertos en economía y negocios como un referente mundial.

La 4a Encuesta de CEO en México

La ECM es uno de los capítulos nacionales que se desprenden de la investigación pero que al mismo tiempo alimentan a la EGC. Los trabajos para su elaboración se llevan a cabo a la par de los de la encuesta global, el cuestionario es el mismo y su aplicación por la vía telefónica es realizada por los investigadores de la Red Global de PwC desde sus oficinas corporativas en Irlanda del Norte.

Aunque la ECM es una encuesta joven, ya posee todas las características y virtudes de la encuesta global. Las únicas diferencias entre ambos ejercicios consisten en que las entrevistas a profundidad y los trabajos de evaluación, análisis y redacción del informe final son realizadas por la unidad de investigación de PwC en México, y otra más tiene que ver con el hecho de que el universo de los CEO de empresas mexicanas que participan en la ECM es mayor al de los CEO mexicanos que participan en la EGC. Estas diferencias, le dan a los resultados de la versión mexicana una mayor profundidad y solidez en lo que toca a la información comparable de nuestro país.

En esta ocasión el número de CEO que aportó información para la base de datos cuantitativa de la 16a EGC ascendió a 1 mil 330 CEO que, como ya se señaló, dirigen empresas en los 68 países en los que tiene presencia PwC, seleccionados en función de la importancia relativa de cada una de las economías de origen con respecto a la economía mundial, y de los perfiles de liderazgo de esas empresas en los mercados sectoriales globales, regionales y nacionales, mientras que el número de entrevistas a profundidad locales, depende de la edición de cada país o región.

Por otra parte, en la ECM contamos este año con la participación de 110 CEO en las entrevistas vía telefónica y de 18 CEO en la sección de entrevistas a profundidad que presentamos en el documento anexo a este informe.

La composición de los grupos de CEO que participaron en la 16a EGC y en los trabajos de elaboración y análisis de la 4a ECM se puede encontrar en las gráficas que se incluyen en la sección de notas metodológicas al final de este informe.

Por lo que toca a la temática de la 16a EGC, y de la 4a ECM, además de los temas centrales permanentes, ya descritos en este prólogo, este año la Red Global de PwC decidió profundizar en los temas relacionados con las estrategias de restructuración y adaptación de las organizaciones como respuesta a los cambios en la dinámica de sus mercados y al cambio de paradigma en las estrategias de competencia a favor de los

enfoques “centrados en el cliente”. Otra modificación fue el tratamiento más extenso y detallado de la sección de preguntas acerca de los cambios en los modelos de relación de las empresas con los diversos grupos de interés y, finalmente, “el tema invitado del año” se enfocó en torno a los conceptos y estilos de liderazgo que más admiran y practican los CEO a nivel global y, en nuestro caso, los mexicanos.

Como siempre, la exposición de los resultados de la 4a ECM se enriqueció sustancialmente a partir del análisis comparativo de los perfiles de opinión de los CEO de México con respecto a los perfiles que reportaron los CEO de Estados Unidos de Norteamérica, Europa Occidental, China y Brasil.

Estructura del informe

Los resultados de la 4a ECM se presentan en cuatro capítulos en el que se incluyen un apéndice de los hallazgos relacionados con la temática del Liderazgo.

El primer Capítulo, que lleva el título “Hacia dónde va el mundo”, se analizan y exponen los resultados de la encuesta global y mexicana respecto de la percepción que tienen los CEO acerca de la coyuntura económica mundial, regional y nacional, así como de las expectativas, retos, oportunidades, sin soslayar los principales riesgos que observan en los horizontes de corto y mediano plazo, comparándolos y contrastándolos con los resultados que reportaron los CEO a nivel global y de las naciones ya mencionadas.

El tema con mayor exposición en ese capítulo, giró en torno a los elevados indicadores de confianza en el cumplimiento de los objetivos y metas de sus empresas que manifestaron los CEO de México, en comparación con el tono general, más bien pesimista, de los CEO a nivel global, y sobre los factores que explican ese marcado optimismo de los CEO mexicanos.

El segundo capítulo es el más extenso de los tres, y en él se abordan los resultados de la 16a EGC y de la 4a ECM, en relación con los cambios en las estrategias y en los enfoques de crecimiento de los CEO en términos de los mercados nacionales y regionales que ellos consideran los más importantes para el cumplimiento de las metas de crecimiento de sus empresas.

Sobre ese tema, los resultados de la 16a EGC confirman la tendencia ya registrada en años anteriores en el sentido de que los mercados más importantes para el crecimiento de las empresas de los CEO a nivel global se encuentran en las grandes naciones emergentes de Asia, Europa Central y América Latina.

Otro de los hallazgos importantes que se exponen en el Capítulo 2, tiene que ver con los cambios en las prioridades de los programas de inversión de los CEO a nivel global y de México.

En años recientes, la mayor prioridad para las inversiones de los CEO se enfocaba en las actividades destinadas a mejorar la eficiencia operativa de las empresas. En contraste, este año, esas actividades se quedaron en un segundo nivel. Mientras que el destino de inversión con mayor prioridad para los CEO a nivel global, y también para los europeos, mexicanos, brasileños, estadounidenses y chinos fueron las actividades orientadas a incrementar, retener y consolidar la lealtad de su base de clientes.

Otro de los resultados interesantes que se registra tanto en la 16a EGC como en la 4a ECM nos lleva a la intensidad y a la orientación de los cambios estratégicos de los CEO globales y mexicanos, y revela que en los próximos 12 meses, el 68% de los CEO a nivel global y el 65% de los mexicanos, realizará cambios en sus enfoques de competencia estratégica y en sus estructuras organizacionales, y también que las áreas en las que se realizarán los cambios más importantes tendrán lugar en las estrategias para aumentar, retener y consolidar la lealtad de su base de clientes.

La combinación de estos hallazgos, y de algunos otros más que también apuntan en ese sentido, constituyen una evidencia empírica muy importante del cambio de paradigma competitivo que está llevando a las empresas a dejar atrás los modelos estratégicos “con enfoque en el producto” y adoptar modelos estratégicos “centrados en los clientes”.

El tercer Capítulo, que lleva el título de “Relación con grupos de interés”, registra la creciente importancia y la influencia que están tomando los diversos grupos de interés para el diseño de las estrategias corporativas de las empresas, y las acciones que están tomando los CEO para mejorar su relación con esos grupos de interés, ya sea para evitar potenciales conflictos y “llevar la fiesta en paz”, o como una estrategia para generar “círculos virtuosos” de negocios y situaciones de “ganar-ganar”.

Por otro lado, ese mismo capítulo documenta con amplitud cómo los CEO y sus empresas están abandonando también los enfoques asistencialistas y las prácticas tradicionales de Responsabilidad Social Corporativa, para adoptar enfoques mayormente sustentados en los conceptos de ciudadanía activa, empatía y valor social, más orientados a integrar los intereses de las comunidades y grupos de interés en las actividades que forman parte del *Core business* de las empresas o en las cadenas de valor propias de su industria.

Los dos informes que ponemos en sus manos contienen un caudal de información que, con toda seguridad, le permitirán conocer por qué los CEO confían altamente en el desarrollo de sus negocios en nuestro país y cuáles son los factores de estas buenas noticias. Le adelantamos que el tiempo que emplee usted en revisar este informe será muy bien recompensado.

¿Hacia dónde va el mundo?

¿Realmente se equivocaron los mayas?

A un lustro de la primera gran crisis del Siglo XXI, la economía mundial no ha terminado de curar sus heridas y tampoco ha dado señales de encontrar el camino “correcto” para dejar atrás esta complicada coyuntura caracterizada por la incertidumbre y por una volatilidad en los mercados que ya amenaza con volverse “crónica”.

Ante ello, debemos reconocer que los pronósticos más pesimistas que vaticinaron una duración de cinco años a la crisis, no solo se han cumplido, sino que se quedaron cortos: ¿Cómo se explica éste impasse en el que se encuentra la economía mundial?

La interrogante ha merecido infinidad de ensayos y “*white papers*” que la han abordado desde enfoques y modelos teórico-analíticos especializados y multidisciplinarios en todo el mundo, por lo que existe también un abanico de respuestas, y algunas de ellas con niveles de consenso bastante amplios, de manera que el debate mundial sobre el tema ha pasado ya de la etapa de “diagnóstico” a la de “ejecución”.

De acuerdo con los expertos, la llamada “crisis del ladrillo” no fue un ejemplo más de “la exuberancia y burbujeante irracionalidad de los mercados” financieros y de capitales en el mundo, o de la ciclicidad natural de las economías nacionales o regionales. En pocas palabras, no fue una “crisis del montón”, sino el resultado de la fragilidad de la arquitectura institucional y normativa que pretendía regular y supervisar el funcionamiento de los circuitos financieros a escala global.

Además, la crisis contribuyó a poner en evidencia que el populismo fiscal sigue siendo una tentación recurrente, no solo entre los gobiernos de las “naciones en desarrollo”, sino también en los de potencias de primer orden, como Estados Unidos de Norteamérica o Francia, e intermedias, como España o Italia, que ahora enfrentan la siempre pesada e impopular tarea de pagar el importe acumulado en muchos años de “cuentas alegres”.

Partiendo de este diagnóstico, es fácil comprender que la superación definitiva de las secuelas de la crisis y de los “excesos fiscales” no se logrará administrando analgésicos a los pacientes, y menos aún con ejercicios motivacionales como “patear el balón”, sino que más bien se requiere de un tratamiento de “terapia intensiva” o, inclusive, de “cirugía mayor”.

En ese sentido, compartimos la opinión de Alejandro Valenzuela del Río, Director General de Grupo Financiero Banorte, quien, en una de las “entrevistas a profundidad” que acompañan a este informe, nos explicó que “vivimos en una coyuntura de la mayor complejidad, en la que el mundo necesita definir nuevos paradigmas, porque hasta ahora toda la instrumentalia que se ha venido utilizando para contrarrestar el ciclo recesivo, no está rindiendo frutos ni ha logrado responder de manera satisfactoria las interrogantes en torno a cómo se van a ir resolviendo los desajustes fiscales, los problemas de liquidez y la volatilidad de los mercados financieros”.

La realidad es que, desde el punto de vista institucional, la economía mundial no estaba preparada para responder con agilidad y en forma coordinada a los grandes desafíos que derivaron de la crisis, y a los que surgirán a partir del funcionamiento de una economía cada vez más interactiva y globalizada: pero lo más inquietante de todo es que el período de aprendizaje, definición e institucionalización de los

nuevos paradigmas le llevará el mundo muchos años más.

Como sea, e independientemente del intervalo temporal que se requiera para estas definiciones, de lo único que sí podemos estar seguros, es que el próximo paradigma que surja e imponga las condiciones para el funcionamiento de la economía mundial en la primera mitad del Siglo XXI, será muy distinto del modelo actual.

Entonces, aquí cabe repetir la pregunta que da inicio a este primer capítulo del informe de resultados de la 4a Encuesta de CEO en México, ¿realmente se equivocaron los mayas?

Un año difícil

Los CEO temen la probabilidad de que se presenten eventos económicos, políticos o naturales de alto impacto que podrían afectar a sus empresas.

En ese contexto, con la Unión Europea (UE) estancada e inmersa en el replanteamiento de su pacto regional, Estados Unidos de Norteamérica limitado por la estrategia de “salida fiscal” y los BRIC (Brasil, Rusia, India y China) ante la disyuntiva de soltar un poco el acelerador para cuidar sus equilibrios macroeconómicos; la confianza y el optimismo de los más de 1 mil 330 CEO que año con año participan en nuestras encuestas, se ha movido “al son” que le tocan los vaivenes y los cambios en la dinámica competitiva de sus principales mercados locales y regionales.

Al respecto, los resultados de la 16a Encuesta Global de CEO (EGC) indican que, a nivel global, los escenarios de corto plazo no son nada halagüeños para los CEO, mientras que los de mediano plazo solo son un poco mejores.

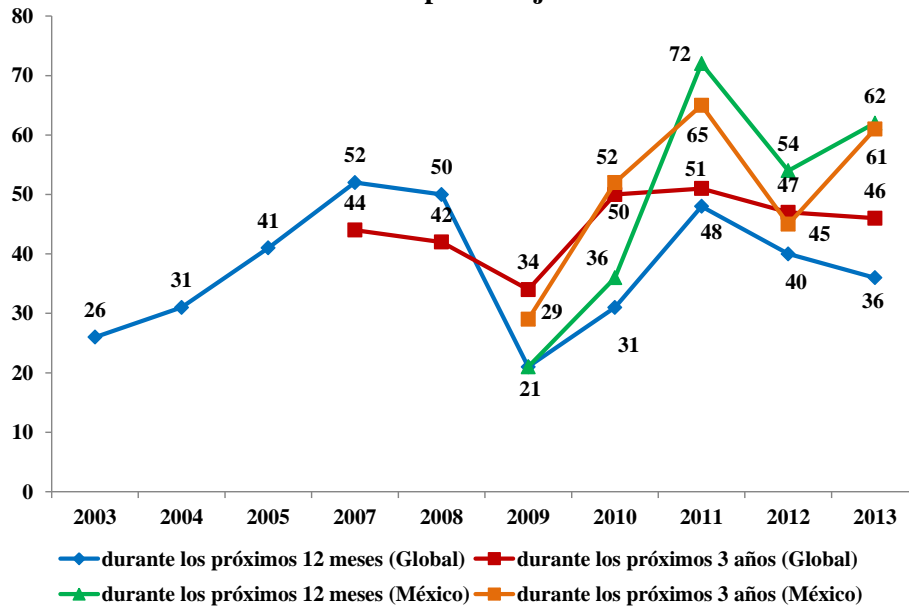
Como se observa en la gráfica siguiente, luego de alcanzar su nivel más alto en el 2007 (52%), tocar fondo en 2009 (21%), y repuntar parcialmente en 2011 (48%), el porcentaje de los CEO que a nivel global manifestaron tener mucha confianza en el cumplimiento de las metas de crecimiento de sus empresas en los próximos 12 meses, ha seguido una tendencia descendente en los dos últimos años, hasta ubicarse en 36% en este 2013.

En cuanto a los CEO que declararon sentirse muy confiados en el cumplimiento de los objetivos de crecimiento de sus empresas en el mediano plazo (próximos tres años), el porcentaje también ha disminuido, aunque en menor proporción, desde 51%, en el 2011, a 46%, en este 2013.

Si bien es cierto que los porcentajes de confianza de los CEO que participaron en la 16a EGC presentan diferencias en los niveles nacional y regional, es interesante señalar que el tono pesimista de este indicador refleja un nivel de consenso más amplio que en las encuestas anteriores.

EVOLUCIÓN DE LA CONFIANZA DE LOS CEO EN LOS PRONÓSTICOS DE CRECIMIENTO DE SUS EMPRESAS*

-En porcentaje-



Nota: Base: 2007 (1 084). 2008 (1 150), 2009 (1 124; 30), 2010 (1 198; 107), 2011 (1 201; 116), 2012 (1 258; 144), 2013 (1 330, 110).

* Porcentaje de CEO que afirmó tener mucha confianza en los pronósticos y metas de crecimiento de su empresa.

FUENTE: PwC Annual Global Survey (varios años). PwC Encuesta de CEO en México (cuatro años).

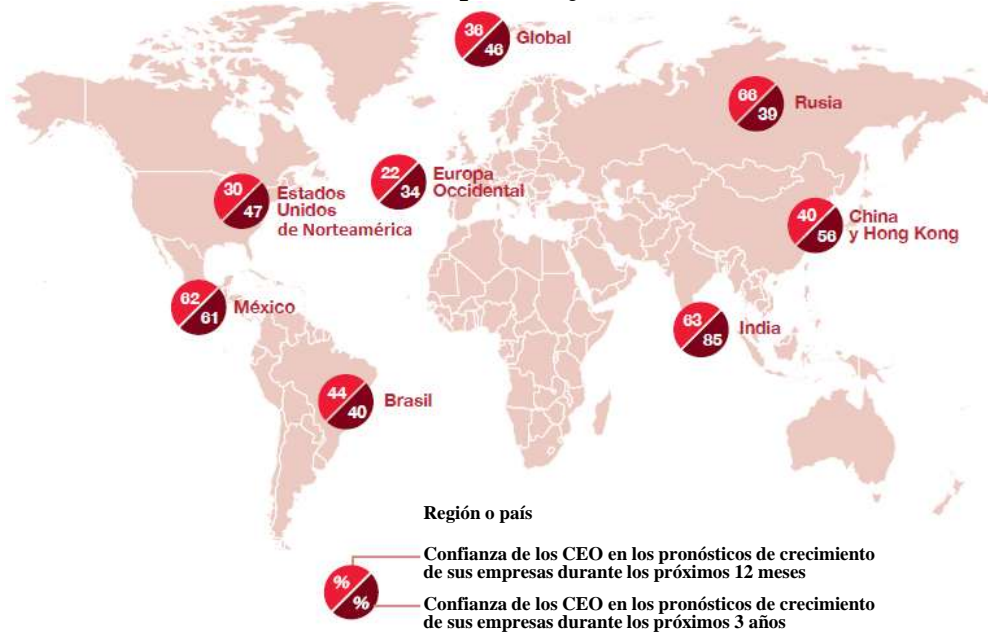
Por supuesto, los CEO de empresas con base en los países y regiones que enfrentan una coyuntura económica y/o un ambiente de negocios “menos favorable”, son los que reportan los menores porcentajes de confianza (gráfica siguiente), como en el caso de la UE, en donde solo 22% de los CEO reconoció sentirse “muy confiado”, y también de Estados Unidos de Norteamérica, con solo 30% de los CEO en esa condición. Sin embargo, este año el optimismo tampoco ha sido una emoción contagiosa entre los CEO de China (40%) y de Brasil (44%), dos países que en los últimos años han registrado tasas de crecimiento muy superiores a la media mundial.

Los escenarios de corto plazo no son nada halagüeños para los CEO, mientras que los de mediano plazo solo son un poco mejores.

En esta 16a EGC, la desviación más notable de la tendencia general corrió por cuenta de los CEO de Rusia, India y México, toda vez que el 66% de los rusos, 63% de los indios y 62% de los mexicanos manifestaron sentirse muy confiados en el cumplimiento de las metas de crecimiento de sus empresas en el corto plazo. Las causas de esta desviación serán abordadas más adelante.

CONFIANZA DE LOS CEO EN LOS PRONÓSTICOS DE CRECIMIENTO DE SU EMPRESA A 12 MESES Y 3 AÑOS

-En porcentaje-



FUENTE: PwC 16th Annual Global Survey. PwC 4a Encuesta de CEO en México.

Errores públicos preocupaciones privadas

¿Que explica este deterioro de los perfiles de confianza de los CEO? De acuerdo con los resultados de la 16a EGC expuestos en la gráfica siguiente, la respuesta a esta interrogante refleja un patrón de denominadores comunes, pero registra también algunas variaciones nacionales y regionales muy interesantes.

Como era de esperar, las mayores amenazas que perciben los CEO tienen su origen en la evolución del entorno político y macroeconómico local e internacional, que sus empresas no pueden controlar o contrarrestar en forma directa.

En ese sentido, resulta comprensible que la mayor preocupación o amenaza para el 81% de los CEO a nivel global, 90% de los estadounidenses, 86% de los chinos y 84% de los europeos, es un crecimiento pobre e incierto en los principales mercados donde operan sus empresas. En este caso, la excepción correspondió a los CEO de Brasil y también a los de México, para quienes el riesgo de un bajo crecimiento económico es superado por los riesgos relacionados con la permanencia de las prácticas de soborno, corrupción y, la inconsistencia del estado de derecho.

A estos riesgos, o amenazas generales, les siguen otros más, relacionados con la problemática específica de las regiones o países: por ejemplo, la mayor amenaza para el 93% de los CEO de Estados Unidos de Norteamérica tiene que ver con la estrategia que seguirá su gobierno para contrarrestar su déficit fiscal y reducir su endeudamiento, preocupación que comparte el 77% de los CEO de la UE; a su vez, los riesgos derivados de una actividad reguladora excesiva por parte de los gobiernos, preocupa sobre todo a los CEO de Estados Unidos de Norteamérica, 77%, al 65% de los europeos y al 62% de los brasileños. También es revelador que los CEO de China y Brasil sean los más preocupados por la inflación en sus mercados nacionales y por la probabilidad de un recrudecimiento de las prácticas proteccionistas que podrían recaer sobre sus países como represalia por las medidas de protección comercial que estas naciones han instrumentado en los últimos años.

PRINCIPALES RIESGOS POLÍTICOS MACROECONÓMICOS
-Porcentaje-

	Global	Estados Unidos de Norteamérica	China	México	Brasil	Europa Occidental
Crecimiento económico incierto	81	90	86	74	67	84
Inestabilidad en mercados de capital	61	62		61		62
Inflación			73		47	
Proteccionismo comercial		47	64		58	40
Respuesta del gobierno al déficit fiscal y al endeudamiento	71	93				77
Soborno y corrupción			60	76	69	
Sobrerregulación	69	77	62	58	62	65
Volatilidad tasa de cambio	54			58		

Nota: Sólo se muestra el porcentaje de las cinco mayores preocupaciones de cada país.

* Porcentaje de CEO de cada país y región que afirmaron sentirse preocupados por estos riesgos políticos y económicos.

FUENTE: PwC 16th Annual Global Survey. PwC 4a Encuesta de CEO en México.

Mayor carga fiscal, capacidades escasas y otros fantasmas regionales

Otro grupo de amenazas que contribuye a explicar el pesimismo relativo de los CEO, corresponde a los llamados “riesgos corporativos y de mercado”. Como se puede observar en la gráfica siguiente, los más representativos de este grupo son el incremento de la carga fiscal, que preocupa a más de 62% de los CEO a nivel global, seguido por la “disponibilidad de nuevas capacidades” (58%), concepto que hace referencia a la escasez relativa de personal de talento; el aumento en los costos de la energía (52%) y los cambios en los patrones de gasto y en las preferencias de los consumidores (49%).

El 54% de los CEO de México comparten con sus colegas globales la preocupación por un posible aumento de las cargas fiscales. Aunque el actual gobierno heredó del anterior una posición fiscal relativamente favorable en términos de balance y bajo apalancamiento. La verdad es que la función de recaudación nunca ha sido una de las fortalezas del estado mexicano, y eso ha limitado su capacidad para impulsar el crecimiento de la economía nacional.

Por esa razón, uno de los objetivos prioritarios del nuevo gobierno es el de reformar el sistema tributario mexicano, y esa reforma, aunque se lleve por el camino que recomiendan los expertos para mejorar la eficiencia recaudadora, repartir con mayor equidad y justicia la carga fiscal, transparentar el ejercicio del gasto y la rendición de cuentas de parte de nuestros gobernantes, también podría ocasionar algunos daños colaterales y una mayor carga fiscal efectiva para las empresas.

PRINCIPALES RIESGOS CORPORATIVOS Y DE MERCADO

-Porcentaje-

	Global	Estados Unidos de Norteamérica	China	México	Brasil	Europa Occidental
Aumento de la carga fiscal	62	73	64	54	71	58
Cambio en las preferencias del consumidor	49	43	55	54		52
Costo de la energía	52	41	63	50	38	51
Disponibilidad de nuevas capacidades	58	54	61	54	71	45
Incapacidad para proteger la propiedad intelectual			60			
Incapacidad para financiar el crecimiento						45
Incorporación de nuevos competidores				54	38	
Infraestructura insuficiente					62	
Velocidad del cambio tecnológico	42	43				

Nota: Sólo se muestra el porcentaje de las cinco mayores preocupaciones de cada país.

* Porcentaje de CEO de cada país y región que afirmaron sentirse preocupados por estos riesgos corporativos y de mercado.

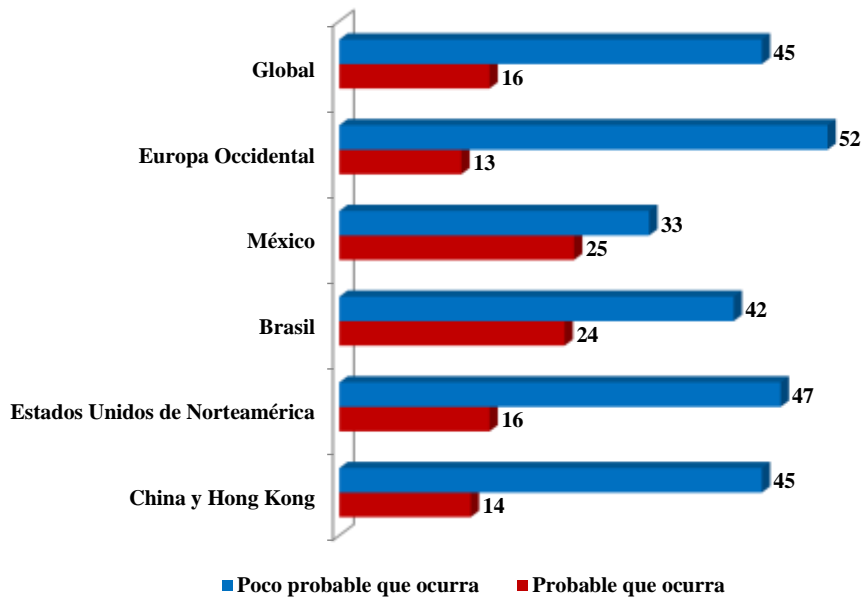
FUENTE: PwC 16th Annual Global Survey. PwC 4a Encuesta de CEO en México.

La confianza de los CEO se nutre de muchos factores y de un proceso racional que utiliza información objetiva y de primera mano sobre las tendencias y el comportamiento de los mercados en los que operan sus empresas.

Los resultados de la 16a EGC reflejan, además, la inquietud de los CEO en torno a la probabilidad de que se presenten algunos eventos económicos, políticos o naturales de alto impacto, que afectarían negativamente el desempeño de sus empresas. En esa lógica, el nivel de preocupación de los CEO frente a este grupo de riesgos varía en forma sustantiva a nivel de países y regiones.

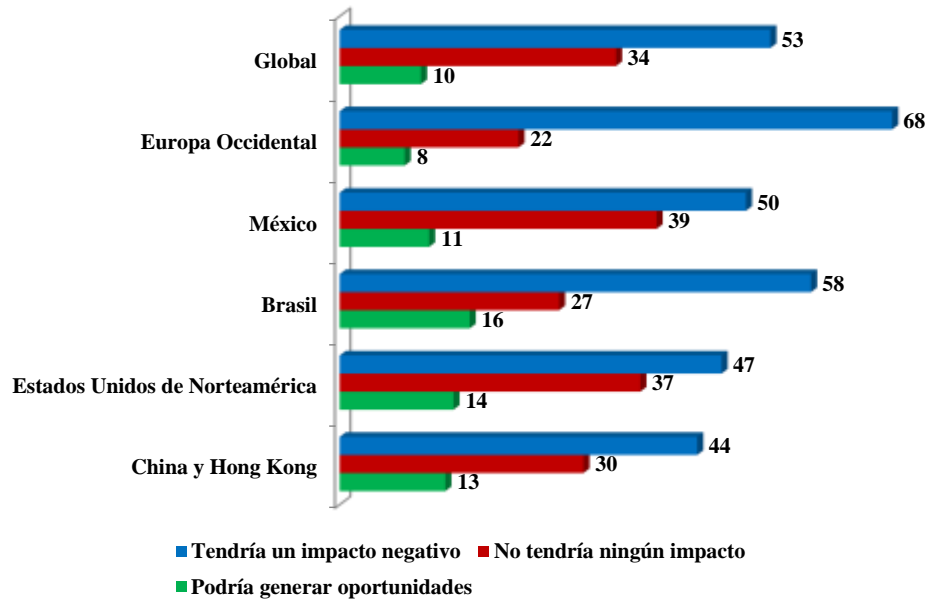
Un hipotético proceso de desintegración de la “Eurozona” (gráfica *¿Qué tan probable cree que ocurra la designación de la Eurozona?*) tendría efectos negativos para el 68% de los CEO de empresas con base en dicha región; la posibilidad de que ocurran eventos militares o comerciales que obstruyan el acceso a materias primas estratégicas (gráfica *¿Qué tan probable cree que ocurran presiones militares o comerciales que afecten el acceso a los recursos naturales?*), inquieta al 59% de los CEO de empresas chinas; una eventual recesión en Estados Unidos de Norteamérica (gráfica *¿Qué tan probable cree que se dé una recesión en Estados Unidos de Norteamérica?*), es la mayor preocupación para el 89% de los CEO de México, y para el 86% de los norteamericanos.

¿QUÉ TAN PROBABLE CREE QUE OCURRA LA DESINTEGRACIÓN DE LA EUROZONA?
-En porcentaje-



¿QUÉ TAN BIEN PODRÍA ENFRENTAR SU ORGANIZACIÓN ESTE ESCENARIO SI SUCEDIERA DENTRO DE LOS SIGUIENTES 12 MESES?

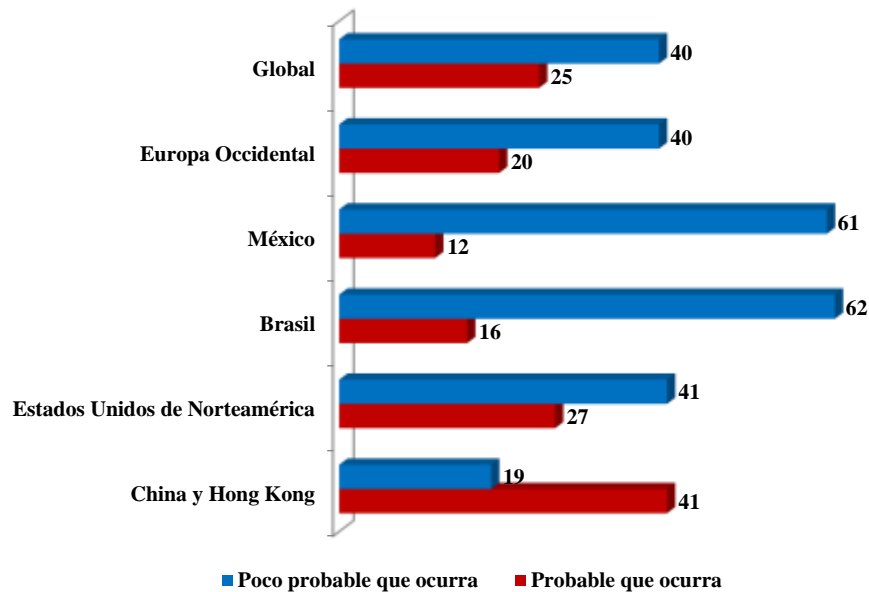
-En porcentaje-



FUENTE: PwC 16th Annual Global Survey. PwC 4a Encuesta de CEO en México.

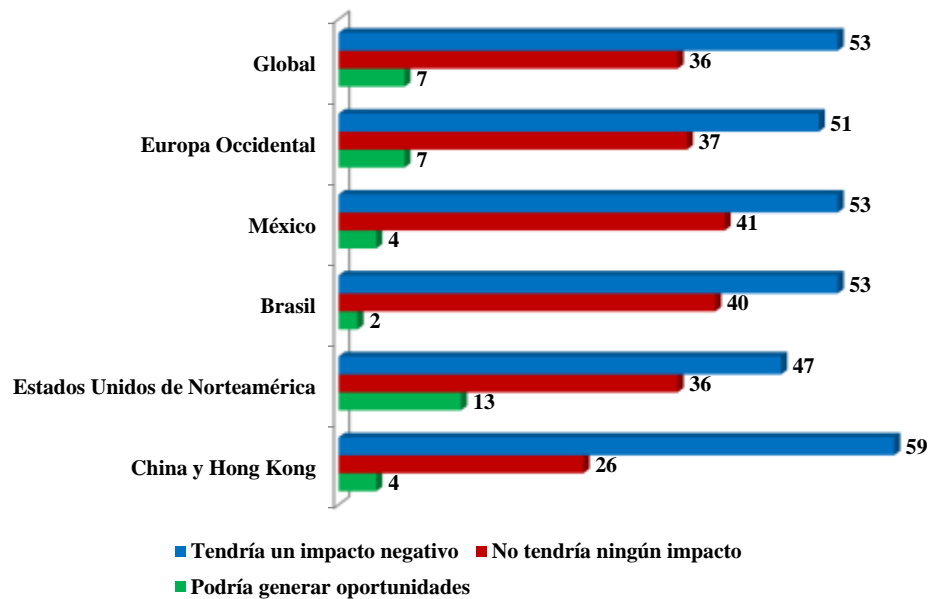
¿QUÉ TAN PROBABLE CREE QUE OCURRAN PRESIONES MILITARES O COMERCIALES QUE AFECTEN EL ACCESO A LOS RECURSOS NATURALES?

-En porcentaje-



¿QUÉ TAN BIEN PODRÍA ENFRENTAR SU ORGANIZACIÓN ESTE ESCENARIO SI SUCEDIERA DENTRO DE LOS SIGUIENTES 12 MESES?

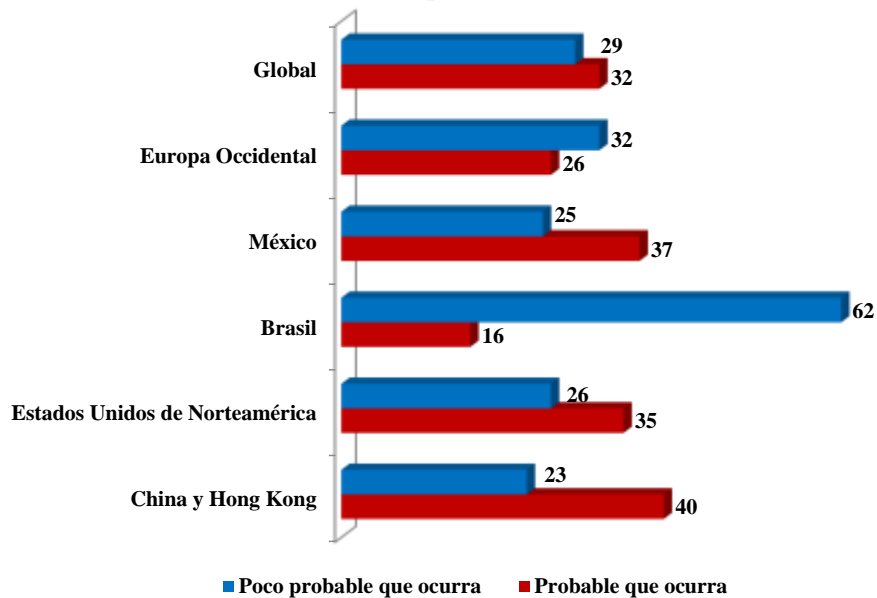
-En porcentaje-



FUENTE: PwC 16th Annual Global Survey. PwC 4a Encuesta de CEO en México.

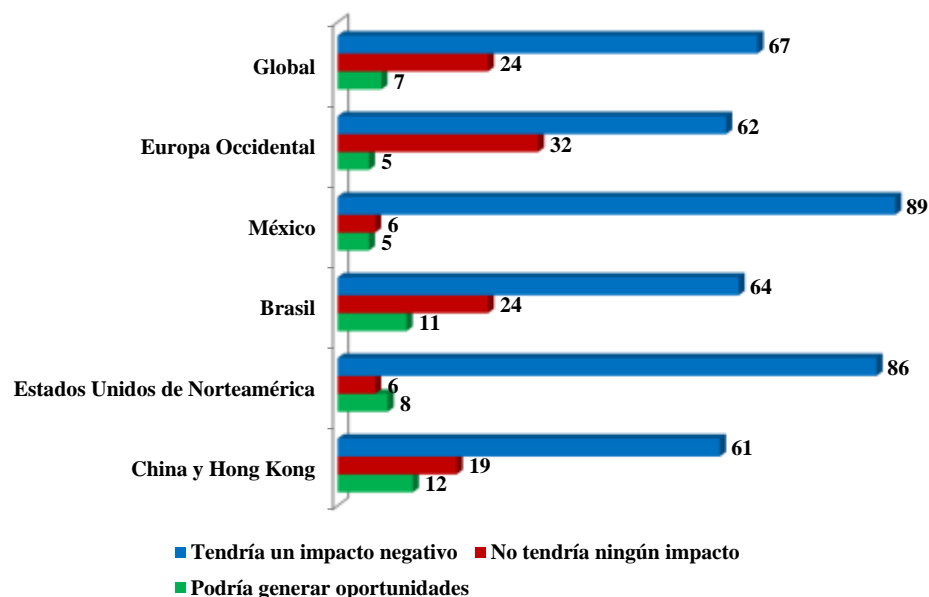
¿QUÉ TAN PROBABLE CREE QUE SE DÉ UNA RECESIÓN EN ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA?

-En porcentaje-



¿QUÉ TAN BIEN PODRÍA ENFRENTAR SU ORGANIZACIÓN ESTE ESCENARIO SI SUCEDIERA DENTRO DE LOS SIGUIENTES 12 MESES?

-En porcentaje-



FUENTE: PwC 16th Annual Global Survey. PwC 4a Encuesta de CEO en México.

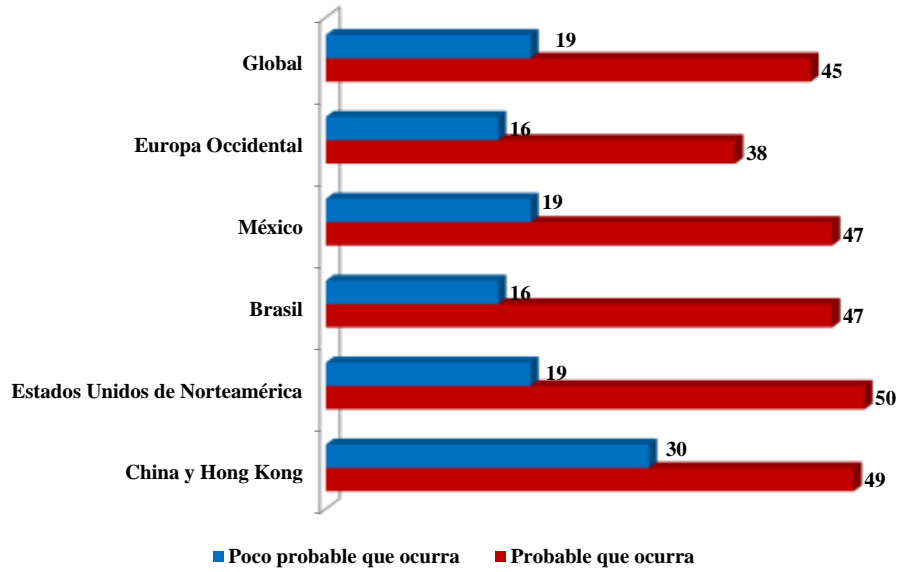
Optimismos discordantes

Finalmente, la 16a EGC registra también algunos casos de relatividad pura: por ejemplo (gráfica: *¿Qué tan probable cree que se dé un aumento del PIB de China de menos del 7.5% anual?*) un crecimiento anual de la economía China inferior al 7.5% representaría una calamidad para el 53% de los CEO de Brasil, pero el 23% de los CEO de México consideraría esa circunstancia como una fuente de oportunidades para hacer negocios.

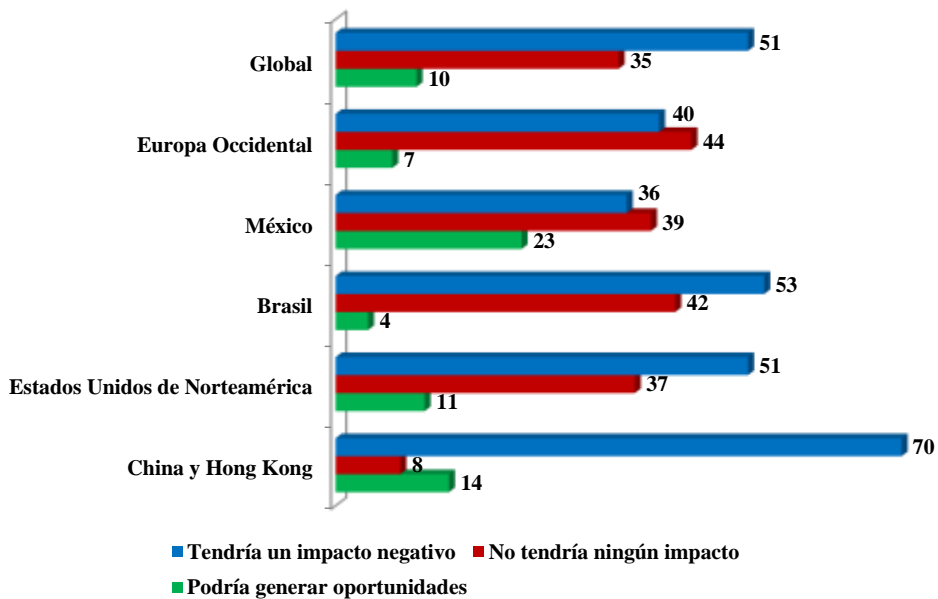
Como ya se mencionó, la nota optimista en esta 16a EGC fue patrocinada por los CEO de Rusia, India y México, tres grupos de CEO que manifestaron perfiles de confianza en el cumplimiento de los objetivos corporativos de corto plazo superiores al 60 por ciento.

En una coyuntura tan compleja como la actual: ¿Qué factores animan la confianza de los CEO de estos países? ¿Sus economías nacionales comparten una circunstancia favorable en común? ¿O, acaso lo que es malo para el resto del mundo, es bueno para sus portafolios de negocios?

¿QUÉ TAN PROBABLE CREE QUE SE DÉ UN AUMENTO DEL PIB DE CHINA DE MENOS DEL 7.5% ANUAL?
-En porcentaje-



¿QUÉ TAN BIEN PODRÍA ENFRENTAR SU ORGANIZACIÓN ESTE ESCENARIO SI SUCEDIERA DENTRO DE LOS SIGUIENTES 12 MESES?
-En porcentaje-



FUENTE: PwC 16th Annual Global Survey. PwC 4a Encuesta de CEO en México.

Antes de responder a estas cuestiones, es pertinente recordar que uno de los objetivos centrales de la EGC y de la ECM es recabar la percepción y los puntos de vista sobre la evolución del entorno económico y de los enfoques estratégicos que siguen los CEO de grandes empresas con operaciones de alcance global o regional, o bien, que tienen una clara posición de liderazgo en sus mercados nacionales.

Como consecuencia de este enfoque centrado en los grandes actores corporativos, los resultados de nuestras encuestas reflejan la opinión de los CEO de empresas que operan y que han distribuido sus riesgos en un mayor número de mercados y que, por lo mismo, tienen la oportunidad de compensar o de contrarrestar los efectos de un bajo crecimiento en sus países de origen a través de la operación de sus filiales en mercados más dinámicos.

En otras ocasiones, también hemos comentado que la confianza de los CEO se nutre de muchos factores y de un proceso racional que utiliza información objetiva, concreta y de primera mano sobre las tendencias y el comportamiento de los mercados en los que operan sus empresas.

¿Primavera rusa?

El difícil momento por el que atraviesan las economías de la “Eurozona” está abriendo ventanas de oportunidad para que las empresas rusas recuperen parte del terreno perdido.

Comencemos con los campeones de la confianza que, en esta ocasión, en la 16a EGC, fueron los rusos, con un 66%. Un sondeo reciente del Centro Ruso de Estudios de la Opinión Pública (VTsIOM por sus siglas en ruso) señala que entre diciembre de 2012 y marzo de 2013, los ciudadanos que tenían una valoración positiva de la situación actual y de las perspectivas económicas de su país aumentaron de 51 a 57%, un cambio pequeño, es cierto, pero que no se habla presentado en los últimos 12 meses.

Tal vez la incredulidad, o el buen sentido del humor de los editores del VTsIOM, los llevó a concluir que: “Los rusos empezaron a valorar más positivamente la situación en el país, en su ciudad y hasta en su propia vida con la llegada de la primavera”, una hipótesis funcional para una óptica psicológica (si se considera que en Rusia el promedio de temperatura anual es de -2° C), pero no para este informe, y por dos razones: porque la 16a EGC se realizó durante el otoño del 2012, y porque la confianza de los CEO es una función multifactorial mucho más cercana a una certeza racional que a un estado de ánimo condicionada por un determinismo climático.

El optimismo de los CEO de la ex Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS), tampoco parece fincarse en el desempeño reciente de la economía de su país, ya que en 2012 experimentó una desaceleración en la tasa de crecimiento del PIB de casi un punto porcentual, al pasar de 4.3%, en el 2011, a 3.4%, el año pasado.

Si la confianza en el corto plazo no surge del pasado, debe entonces tener raíces en el presente, y ese presente no es otro que la actual coyuntura nacional, mundial y regional. A nivel local, cabe recordar que Rusia tiene el territorio más extenso del mundo, que posee recursos naturales muy abundantes, entre los que destacan sus gigantescos yacimientos de petróleo y gas; y que, además, cuenta con una base tecnológica importante en las industrias aeroespacial y militar.

Pero ninguna de estas condiciones es nueva, y no explican por sí solas el súbito crecimiento de la confianza de los CEO de ese país. Por fortuna, para el ojo atento algunos “datos objetivos”, como el multimillonario “Plan de Infraestructuras”, anunciado a fines de 2012 por el gobierno ruso, y los resultados de la 16a EGC, que muestran a Rusia como el sexto país más importante para el crecimiento de las empresas de los CEO a nivel global, sugieren que el difícil momento por el que atraviesan las economías de la “Eurozona” está abriendo ventanas de oportunidad para que las empresas rusas recuperen parte del terreno perdido en los mercados de las

naciones europeas que, hasta la caída del Muro de Berlín, formaron parte del llamado Bloque del Este.

Las mil y una fuentes de la confianza

India posee una oferta de talento abundante que le ha permitido alcanzar un elevado nivel de competitividad en los mercados de software y de las nuevas tecnologías hasta convertirse en el mayor exportador mundial de servicios informáticos.

¿Cuál es el río que alimenta la confianza de los CEO de India? Luego de crecer entre 8 y 9% a lo largo de tres años consecutivos (de 2009 a 2011), en 2012, y lo que va de 2013, India está enviando señales de desaceleración, y los organismos económicos internacionales han reducido los pronósticos de crecimiento para este país a tasas que van del 6 al 5% para este año.

¿Qué ha sucedido en India para que, en menos de 18 meses, las expectativas que se tenían para este país-continente se encojan tan abruptamente? ¿En dónde quedó el entusiasmo de los expertos que vaticinaron que entre 2010 y 2015 su crecimiento opacaría al de China? ¿Cómo se degradó aquella imagen trascendental de India Shine, promovida por las grandes agencias financieras para colocar bonos BRIC en los mercados, hasta quedar ondulando solo en *India Light*?

Estas respuestas nos obligarían a destinar un espacio mayor del que tenemos asignado, así que nos limitaremos a decir que India, como nación emergente, necesita superar sus deficiencias y malformaciones estructurales antes de emprender un proceso de crecimiento y desarrollo económico rápido y sostenible.

La dificultad está en que sus problemas son “más que estructurales”, y tienen ramificaciones muy profundas en la historia, en la cultura y en la conformación de sus instituciones políticas, económicas y en su complejo tejido social. En ese contexto,

bastaron unos años de rápido crecimiento para que los cuellos de botella salieran a la luz en forma de inflación, déficit fiscal y, más que nada, una tenaz resistencia de los grupos políticos tradicionales para impedir el avance de las iniciativas de modernización y transformación estructural de ese país.

Si las cosas no van bien, ¿cómo explicar que 46 de los 73 CEO de India que participaron en la 16a EGC, afirmaran tener mucha confianza en el cumplimiento de sus metas corporativas en este año?

El optimismo de estos CEO tiene su origen en una sólida posición en los mercados de un país con 1 mil 160 millones de consumidores que, a pesar de tener *un ingreso per cápita* relativamente bajo, conforman inmensos mercados para casi todos los segmentos de actividad industrial y de servicios.

Esta condición ha estimulado el surgimiento y consolidación de exitosos modelos de negocios, orientados a la base de la pirámide, al grado que sus empresas son las campeonas mundiales de la especialidad, y muchas han conseguido replicar esos modelos de negocios en diversos países asiáticos de rápido crecimiento—incluyendo a China, Corea del Sur e Indonesia—con mercados similares, e incluso adaptarlos para competir decorosamente en mercados tan distintos y exigentes como los de Inglaterra y otras naciones de Europa Occidental y del Este.

Además, para nadie es un secreto que India posee una oferta de talento abundante que le ha permitido alcanzar un elevado nivel de competitividad en los mercados de software y de las nuevas tecnologías hasta convenirse en el mayor exportador mundial de servicios informáticos.

Ante ello, se puede concluir que las grandes empresas indias cuentan con el talento y con los recursos para confiar en su capacidad de hacer negocios en los mercados más dinámicos del mundo.

¿México en el umbral?

En México, sólo el 5% de los 110 CEO que participaron en las encuestas tuvieron razones suficientes para sentirse desconfiados.

El optimismo de los CEO de México es una incógnita más difícil de despejar, máxime si partimos del crecimiento medio anual, de apenas 1.8% del PIB en los primeros 12 años de este Siglo XXI, de la permanencia de amplios segmentos de la población en condición de pobreza, de un mercado interno que crece a un ritmo menor al del PIB y del estancamiento en los procesos de cambio estructural, factores por los que México ha sido excluido con cierta recurrencia del selecto club de países emergentes con alto potencial de crecimiento, bautizado con las siglas BRIC y lanzado como un producto financiero por los ejecutivos de Goldman Sachs en 2001.

Además, si consideramos que en las dos últimas décadas la economía mexicana ha basado su crecimiento en el impulso de un solo motor, representado por las exportaciones manufactureras, y que la coyuntura actual amenaza con ralentizar el crecimiento del comercio mundial, incluyendo en esta desaceleración a nuestros principales socios comerciales, tenemos una razón adicional, no para descalificar la confianza de nuestros CEO, que es una realidad estadística evidente, sino para profundizar en las causas que la alimentan y verificar que se encuentre debidamente soportada sobre bases terrenales, objetivas y sustentables. Esa es una responsabilidad indeclinable para PwC.

Como sea, el optimismo y la confianza de nuestros CEO ya se manifestaron, y no es la primera vez, en la aún joven historia de la ECM, que clasifican entre los más confiados del mundo (ver gráfica: *Evolución de la confianza de los CEO en los pronósticos de crecimiento de su empresa*). Aquí cabe agregar que esa confianza es prácticamente igual para el corto (62%), que para el mediano plazo (61%), y esto sí es algo que no se había registrado antes en esta encuesta.

“Desconfía de aquellos que te alaban sin razón” (Deuteronomio V.24.10)

Los resultados de la 4a ECM expresan que 62% de los de CEO mexicanos reconocieron tener mucha confianza en alcanzar sus objetivos de crecimiento en el 2013: si a este grupo le sumamos el 33% de CEO que manifestaron tener confianza “a secas”, encontramos que solo el 5% de los 110 CEO que participaron en la encuesta tuvieron razones suficientes para sentirse desconfiados.

Un coeficiente de confianza de 95%, en una coyuntura como la actual, es un dato que llama la atención aquí y en China, y nos expone a recibir algunos “sesudos cuestionamientos” acerca de la veracidad de estos resultados y sobre la pertinencia técnica de nuestras metodologías, cosa que ya ha sucedido en años anteriores, y que nosotros agradecemos profundamente, porque, en primer lugar, todas nuestras metodologías son rigurosamente científicas y auditables, y, en segundo, porque el debate abierto sobre estos temas se torna necesario para esclarecer y extender el alcance de nuestros informes a segmentos más amplios de la opinión pública especializada y contribuye a enriquecer la cultura económica y de negocios en el país.

En PwC reconocemos que el escepticismo y la duda son las primeras puertas que un equipo de investigadores tiene que abrir para llegar al conocimiento, así que fuimos los primeros en cuestionar los resultados de nuestras encuestas y en someterlos a diversas pruebas ácidas, al microscopio de los grandes números ya los polígrafos de la semántica.

El canto de las sirenas y los motivos de Ulises

México se puso de moda, y en poco más de un año las imágenes de violencia e inseguridad, que constituían el foco distintivo de nuestro país, pasaron a segundo y hasta tercer plano.

Para algunos de los expertos de PwC consultados en el proceso de elaboración de este informe, los altos niveles de confianza de nuestros CEO no deberían ser una sorpresa para nadie, ya que, en su opinión, son consistentes con el tono general de las expectativas que se tienen acerca del potencial de crecimiento de la economía mexicana en otros ámbitos de opinión local e internacional.

Para ellos, desde que se confirmó la desaceleración del crecimiento en China, Rusia, India y Brasil, y las dificultades que tienen para contener la inflación, la apreciación de sus monedas, el crecimiento de las remuneraciones y otros desbalances monetarios y fiscales, la competitividad internacional de estos países, y su romance con los mercados financieros, se ha ido diluyendo.

La pérdida de interés por los “bonos BRIC” contribuyó a que la atención del mundo financiero se extendiera hacia otro cuarteto de países emergentes con alto potencial de crecimiento, “empacado” una vez más por los ejecutivos de *Goldman Sachs* y lanzado de nueva cuenta como un producto financiero (a principios de 2012) con el nombre de países MIST, acrónimo compuesto por las siglas en inglés de México, Indonesia, Corea del Sur y Turquía.

La inclusión de México como líder en este nuevo bloque de promesas emergentes, ha contribuido a mejorar la imagen internacional de nuestro país y propició una corriente récord de inversiones extranjeras de cartera que superó los 73 mil millones de dólares en 2012, y representó un aumento de 60% en contraste con los registros del año previo.

¿De la tormenta perfecta a la coyuntura soñada?

Con una ligera ayuda de “la mano invisible” de los mercados financieros, México se puso de moda, y en poco más de un año las imágenes de violencia e inseguridad, que

constituían el foco distintivo de nuestro país en los medios internacionales, pasaron a un segundo y hasta un tercer plano.

Ahora, los valores gubernamentales se venden como “pan caliente”, y los agentes financieros promueven una imagen positiva en torno al potencial de crecimiento del país, y ese potencial lo miden no solo por el valor del PIB multiplicado por el modesto factor de crecimiento anual proyectado, sino por el tamaño de las necesidades —y de todo lo que falta por hacer— y que podría volverse realidad si logran concretarse las tan prometidas reformas estructurales.

¿Cómo llegarnos a esto? Si planteamos esta pregunta a las autoridades de la Secretaría de Hacienda o del Banco de México, lo más probable es que su respuesta se centraría en destacar las virtudes de las disciplinas fiscal y monetaria, que han asegurado la estabilidad macroeconómica del país y vigilado la salud del sistema bancario y financiero nacional.

Nuestros expertos comparten parcialmente esa opinión: ¿La estabilidad paga? Sí, pero pagaría mucho más si los beneficios de esa estabilidad pudieran reflejarse claramente en una mejoría sustantiva de la productividad nacional y en el bienestar de todos los mexicanos.

Buenos vientos a babor

En los dos últimos años, la economía mexicana ha venido navegando con vientos favorables de babor, es decir, de Oriente. La desaceleración de la economía y de las exportaciones de China —nuestro principal competidor—, están abriendo espacios de oportunidad cada vez más grandes para los productos mexicanos, y no solo en los mercados de América del Norte (NAFTA), sino en todo el Continente Americano, en Europa y en África.

Esa desaceleración, una mayor interacción de sus estructuras de costos con la dinámica de los mercados mundiales y regionales, y la eventualidad (muy probable) de un cambio de paradigma en la conducción de la economía de China, son otros factores que se suman a mejorar los escenarios de crecimiento para México y sus empresas.

En ese sentido, el Presidente del Consejo de Administración de Fondos de *Goldman Sachs*, y creador de los conceptos BRIC y MIST, sugirió en una conferencia con medios internacionales que “México debería ser el heredero y beneficiario natural del cambio de paradigma económico en China”.

Sin ánimo de contradecir al ejecutivo, es oportuno mencionar que los buenos vientos que llegan de oriente no derivan únicamente del cambio de paradigma, y de la posibilidad de que ese país inicie una nueva etapa de crecimiento, sustentada ahora en el desarrollo de sus mercados internos. Como veremos más adelante, las mayores ventanas de oportunidad que perciben los CEO de México relacionadas con China, no están en lo que el Dragón deje de hacer en el mundo, sino precisamente en las oportunidades que se abrirían con el crecimiento de sus ya de por sí inmensos mercados internos.

El turno de la política

Más allá de la macroeconomía global, regional y nacional, la coyuntura mexicana tiene otros vientos a favor, y uno de los más fuertes proviene de una transición política ordenada y de una nueva correlación de fuerzas en los espacios legislativos.

La economía, es trabajo; los negocios, ingenio; pero la política, es la política. El caso es que, después de 12 años de regateos y de buenas intenciones frustradas, los intereses del poder ejecutivo y de las constelaciones partidistas en las cámaras de

diputados y senadores se encuentran mejor alineados entorno al objetivo de avanzar por el camino de las reformas estructurales.

Una prueba de este mejor alineamiento de intereses es la aprobación por la vía “preferente”, aunque “parchada”, de las iniciativas de reforma a las leyes de Contabilidad Gubernamental y del Trabajo, turnadas a la actual Legislatura por el ahora exPresidente Felipe Calderón, así como también lo son la concreción de la reforma al Artículo Tercero Constitucional, en materia de educación, y a la Ley de Telecomunicaciones, turnadas al legislativo por la administración actual.

Falta ver si el “bono democrático” sobrevive al primer período de elecciones estatales este 2013, y alcanza para mantener ese alineamiento de intereses y concretar ahora las reformas política, fiscal y, sobre todo, energética, que es la que ha despertado mayores expectativas y la que podría generar un impacto positivo más amplio e inmediato sobre la economía nacional.

La confianza y sus contextos

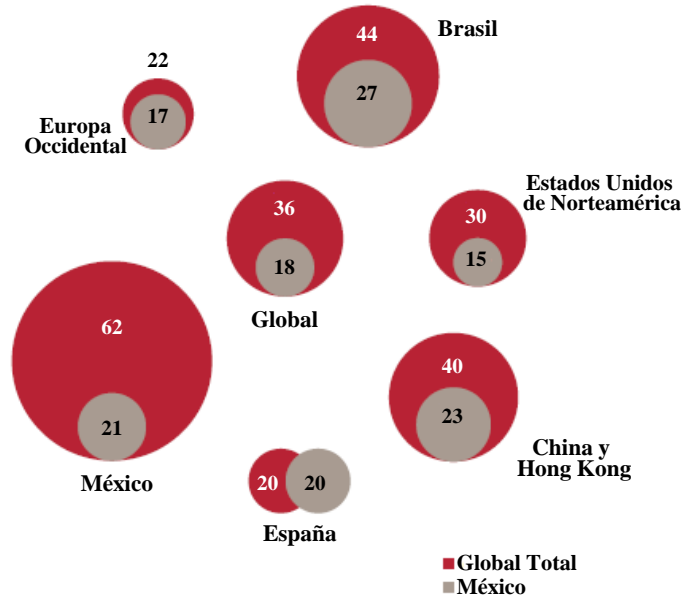
Lo expuesto hasta aquí nos permite ubicar los resultados de la 16a EGC y de la 4a ECM en los contextos mundial, regional y nacional en el que fueron realizadas. Sin duda, en la percepción, expectativas y confianza de los CEO, esos contextos generales y particulares tienen una influencia que puede ser grande, pequeña o regular.

En el apartado anterior con el título “Optimismo discordantes” expusimos ya la tesis de que esa confianza no tiene necesariamente que coincidir con la percepción propia o generalizada de las expectativas de crecimiento del país sede o de sus mercados regionales, por tratarse de los CEO de empresas que, por tamaño, recursos, diversificación geográfica y condición de liderazgo sectorial, pueden compensar el bajo crecimiento de unos mercados aprovechando el dinamismo de otros.

El argumento aplica aún más para los CEO de empresas con sede en un país como el nuestro que ha fincado su modelo de crecimiento en las actividades de exportación y en la inversión directa para operar en diversos mercados regionales.

CONFIANZA DE LOS CEO EN LOS PRONÓSTICOS DE CRECIMIENTO DE SU EMPRESA VERSUS LOS PRONÓSTICOS DE CRECIMIENTO DE LA ECONOMÍA GLOBAL

-En porcentaje-



FUENTE: PwC 16th Annual Global Survey. PwC 4a Encuesta de CEO en México.

Pensemos por ejemplo en empresas del sector automotriz, como Nissan²⁰ y General Motors²¹, que desde su plataforma mexicana exportan cada año cientos de miles de vehículos a más de 100 países y que han superado con creces la desaceleración relativa de los mercados del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA por sus siglas en inglés); o en algunas empresas mexicanas globales, como Bimbo, Gruma y otras más que han colocado ya el estandarte (con El Águila y La Serpiente) en decenas de países de los cinco continentes, incluyendo al nido del Dragón. Para empresas de esta magnitud, y con modelos de negocios tan sólidos y

²⁰ Ver entrevista con José Luis Valls, Presidente y Director General de Nissan Mexicana, página 22 de Entrevistas a profundidad, 4a ECM.

²¹ Ver entrevista con Ernesto Hernández Quiroz, Presidente y Director General de General Motors de México. Página 18 de Entrevistas a profundidad, 4a ECM.

probados como las mencionadas, el lento crecimiento de la economía mexicana, el estancamiento de las naciones de la Eurozona, o la desaceleración de Estados Unidos de Norteamérica, siempre significarán una mala noticia y una llamada de alerta, pero no un motivo para caer en el desencanto, rasgarse las vestiduras y renunciar a sus objetivos de crecimiento.

Un claro ejemplo de esta convicción la presenta la gráfica anterior, que contrasta los niveles de confianza de los CEO en el desempeño de sus empresas, con el que les inspira el comportamiento de la economía mundial, y nos muestra —con la comprensible excepción de los CEO de España y de la Eurozona— que el porcentaje de CEO Chinos y brasileños que confían plenamente en el crecimiento de sus empresas supera en proporción de 1.7 a 1 a los que se muestran muy confiados en el desempeño de la economía global, que esa proporción es 2 a 1 para los CEO globales y de Estados Unidos de Norteamérica, y de 3 a 1, para los CEO mexicanos.

Sí la montaña no viene a ti

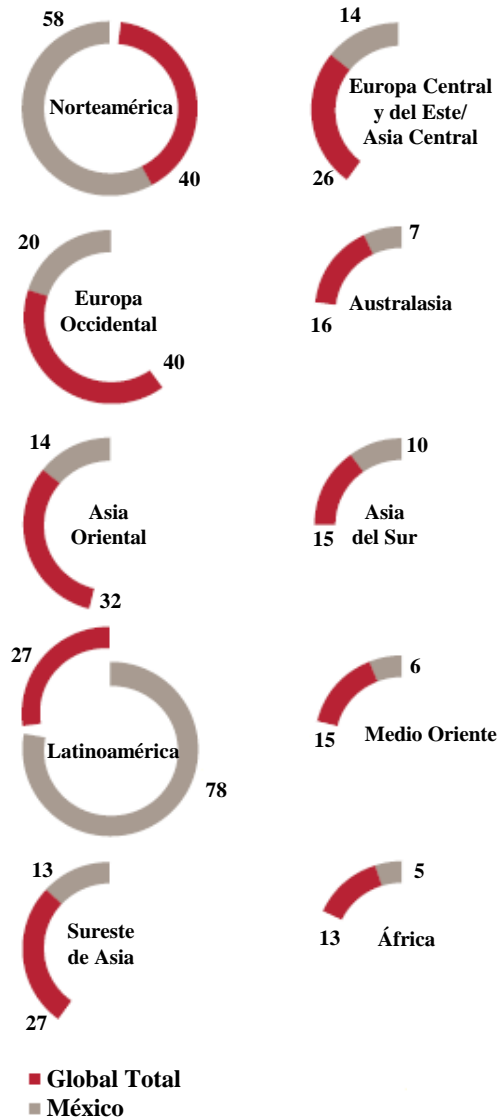
A su vez, la gráfica siguiente nos revela información interesante acerca del nuevo enfoque en la estrategia de crecimiento geográfico de los CEO de México ante la pregunta: ¿En qué regiones se encuentran las operaciones clave para el crecimiento de su empresa? El 78% de nuestros CEO marcaron la opción de América Latina, 58% señaló a Norteamérica, 14% destacó como una región clave para su empresa la región de Europa Central de Este y Asia Central, 13% subrayó el Sureste de Asia y otro 10% marcó la opción de Asia del Sur. Lo que significa que existe una evidente diversificación en la inversión.

Que el 58% de los CEO de este país consideren a Estados Unidos de Norteamérica como una región clave para su estrategia de crecimiento, no es novedad, pero sí lo es que el 78% se decante en favor de América Latina, y que el 37% lo atraiga el continente asiático, dos regiones que, según las proyecciones del Banco Mundial y del

Fondo Monetario Internacional (FMI), serán los motores del crecimiento mundial en este Siglo XXI.

Si los mercados más dinámicos no vienen a ti, tu puedes ir a esos mercados. El hecho de que más de tres cuartas partes de nuestros CEO apuesten por América Latina, y que más de un tercio por los mercados de Asia, nos ayuda parcialmente a comprender de qué está hecha su confianza.

CONFIANZA DE LOS CEO EN LOS PRONÓSTICOS DE CRECIMIENTO DE SU EMPRESA VERSUS LOS PRONÓSTICOS DE CRECIMIENTO DE LA ECONOMÍA GLOBAL
-En porcentaje-



FUENTE: PwC 16th Annual Global Survey. PwC 4a Encuesta de CEO en México.

Buenos fundamentales, malos fundamentos

El hecho de que más de tres cuartas partes de nuestros CEO apuesten por América Latina, y que más de un tercio por los mercados de Asia, ayuda a sopesar de qué está hecha su confianza.

Utilizamos el calificativo “parcialmente” porque la confianza de los CEO de México abreva de otras fuentes, tanto o aún más interesantes que la diversificación de mercados, y una de ellas es la ya mencionada coyuntura mexicana.

En el marco de la 4a ECM, este año realizamos 18 entrevistas a profundidad con los CEO de igual número de grandes empresas de capital nacional, y multinacionales con operaciones en México. Algunos se mostraron escépticos en relación con el tema del “nuevo boom mexicano” y nos alertaron sobre el riesgo que corre nuestro país de caer en una burbujeante sobreexposición los mercados financieros internacionales, y de quedar atrapados en una nueva trampa de liquidez.

Algunos de ellos consideran que la “Marca México” se está sobredimensionando, que los fundamentales macroeconómicos de nuestro país parecen ahora muy buenos, pero no porque hayan realmente mejorado, sino porque los fundamentales del resto del mundo han decaído: “el gobierno mexicano mantiene un equilibrio fiscal razonable, pero la recaudación apenas representa el 11% del PIB y la economía informal sigue ganando terreno”; “las reservas internacionales son las más altas de la historia, pero también son las más costosas”; “la inflación está bajo control, pero la productividad promedio de la economía nacional no está creciendo”²².

²² Ver entrevista con Cintia Angulo de Leseigneur, Country President y Directora General de Alstom Mexicana, página 6 y Máximo Vedoya, Presidente Ejecutivo de Ternium México, página 34 de Entrevistas a profundidad, 4a ECM.

Tampoco perciben avances en materia de vigencia del “Estado de Derecho”: “nuestro país necesita transparencia y rendición de cuentas”, “la justicia no se imparte, se administra..., y casi nunca se reparan los daños”, “el reto es trabajar en serio para erradicar en todos los segmentos y estratos de la sociedad mexicana la cultura de la transa, que es el origen de la corrupción y de la impunidad”.

Al nuevo gobierno priista, le reconocen capacidad, astucia, pragmatismo, oficio político y determinación, cualidades que son muy necesarias para gobernar este país, pero también les preocupa “la historia”.

Este escepticismo objetivo y las reservas para no dejarse llevar por el canto de las sirenas hablan bien de nuestros CEO, de su actitud, de su intención, de su experiencia, pero lo más importante es que nos permite comprobar que su confianza, debidamente registrada en la 4a ECM, no tiene nada ver con la inocencia.

Y sin embargo, se mueve

El espíritu crítico de nuestros CEO no les impide reconocer que hay cosas que están evolucionando en un sentido positivo para el país: una macroeconomía equilibrada y estable nunca será una panacea, pero sí un buen punto de partida para la planeación corporativa y el desarrollo de un amplio grupo de sectores industriales y de servicios. La apertura a la competencia internacional también ha contribuido a elevar la competitividad de las empresas mexicanas y fue determinante en la creación de una plataforma industrial-exportadora, que por cierto ya es la octava en el mundo y que en 2012 fue capaz de crecer a una tasa superior al 7%, duplicando el crecimiento del comercio mundial.

Los CEO señalan asimismo el crecimiento y consolidación de *clusters* industriales de alto impacto en las regiones Centro, Bajío, Norte y Noreste del país, bajo el impulso de las industrias automotriz, aeronáutica, eléctrica, electrónica, alimentos, bebidas y

mineromeralurgia. Al respecto, la *Country President* y Directora General de Alstom Mexicana, asevera que el crecimiento y desarrollo de esos *clusters* han permitido que ciudades como Querétaro, y algunos corredores industriales como el de Silao-León, en Guanajuato, y el de Aguascalientes-San Luis Potosí, estén experimentando, en pocos años, procesos de transformación estructural que hasta a las más grandes ciudades como Guadalajara, Monterrey y a la propia capital les tomó de dos a tres generaciones²³.

México está listo para dar el salto cualitativo que le permitirá superar sus problemas más acuciantes y ascender a mejores niveles de desarrollo relativo, y este tampoco es “un sueño guajiro” porque los CEO y sus empresas ya dieron ese “salto” y ahora compiten de tú a tú, hasta con los “incumbentes” de las grandes ligas.

Las oportunidades están aquí y ahora

México está listo para dar el salto cualitativo que le permitirá superar sus problemas más acuciantes y ascender a mejores niveles de desarrollo relativo, y éste tampoco es “un sueño guajiro” porque los CEO y sus empresas ya dieron ese “salto”.

Nuestros CEO perciben, además, que esta coyuntura es de las mejores que he tenido nuestro país en mucho tiempo, y que sería imperdonable desaprovecharla. En ese sentido, el Presidente y Director General de Shell México, adelanta que “el reto es el de siempre, pero la coyuntura es nueva y más favorable: los avances no han sido muy parejos pero ya tenemos camino andado y la meta está más cerca. Ningún Presidente en el pasado —al menos en la historia reciente de México—, había tenido la oportunidad de iniciar su gestión con un entorno macroeconómico local tan saludable y con escenarios de crecimiento y desarrollo económico tan promisorios como los que recibió la nueva administración. Las oportunidades están ahí, y ya no hay pretexto que

²³ Ver entrevista con Cintia Angulo de Leseigneur, Country President y Directora General de Alstom Mexicana, página 6 de Entrevistas a profundidad, 4a ECM.

valga para no ir por ellas: la macroeconomía y los negocios tienen que unirse para que todos los mexicanos puedan acceder a mejores niveles de vida²⁴.

También, en esa misma corriente el Presidente y Director General de Nissan Mexicana, abunda que: “el país tiene una plataforma de crecimiento muy sólida. No soy mexicano, pero la verdad, veo con mucho optimismo lo que está pasando en el país y creo que este es un momento muy importante, un “punto de quiebre” en el que los sectores público y privado tenemos que ponernos de acuerdo para aprovechar mejor todo el potencial que hay para crecer, por eso Nissan está invirtiendo en México”²⁵.

Es de sabios cambiar

Pero hay más, y ésta es la mejor noticia que nos podía dar la 4ª ECM: la principal fuente que nutre la confianza de nuestros CEO es la seguridad que tienen en sus capacidades actuales y potenciales; en el conocimiento de sus mercados, en toda la experiencia acumulada, en el dominio de sus modelos de negocios, en su fortaleza tecnológica, en sus capacidades de innovación y de adaptación a las cambiantes condiciones de sus entornos de negocios y, finalmente, en el talento propio de los equipos directivos y de todo el personal que labora en sus empresas, que les ha permitido competir con éxito en sus mercados locales, regionales y globales.

Desde la perspectiva de PwC, y salvo la opinión particular de todos nuestros clientes, amigos y lectores, éste es el hallazgo más interesante y satisfactorio de nuestra 4ª ECM. Y qué mejor para concluir esta sección que presentar un pequeño fragmento de la entrevista a profundidad sostenida por nuestro equipo de investigadores con el

²⁴ Ver entrevista con Alberto de la Fuente, Presidente y Director General de Shell México, página 26 de Entrevistas a profundidad, 4ª ECM.

²⁵ Ver entrevista con José Luis Valls, Presidente y Director General de Nissan Mexicana, página 22 de Entrevistas a profundidad, 4ª ECM.

Presidente del Consejo de Administración de Verzatec, y que lleva por título “Es de sabios cambiar”:

“En los últimos cinco años, mi “visión” respecto del comportamiento y evolución del entorno económico y de negocios se había mantenido en una “zona negativa”. Sin embargo, ahora, de cara a 2013, mi “visión” ha cambiado hasta ser “ligeramente optimista”. ¿Por qué? Porque creo que estamos cosechando los frutos de algunas tareas que se han venido haciendo bien, como el manejo de las políticas macroeconómicas, pero también, porque observo que la gestión de la actividad empresarial en el país está mejorando mucho”.

“Veo que los empresarios y los directivos de empresas, estamos aprendiendo muy rápido a detectar las “zonas de oportunidad” en cualquier entorno de negocios, y también estamos aprendiendo a dejar atrás muchos de los tradicionales “prejuicios” que entorpecían nuestra capacidad para asociarnos. Ésta es una percepción que comparto y que comparten conmigo muchos de los empresarios que conozco y con los que tengo oportunidad de conversar y hacer negocios”²⁶.

Cambio estratégico y organizacional

Crónicas del futuro

Crecimiento, rentabilidad y posicionamiento son las tres misiones que ofrecen horizontalmente a cualquier empresa y, por ende, son los tres objetivos primordiales que deben cumplir los CEO cada año para que su gestión pueda calificarse como exitosa. Claro, hay años buenos y muy buenos, en los que se consiguen esos tres objetivos, inclusive, hasta de manera holgada. Pero también habrá años regulares en los que solo puedan alcanzarse dos, en distintas combinaciones; algunos malos en

²⁶ Ver entrevista con Fernando Canales Clariond, Presidente de Verzatec, página 68 de Entrevistas a profundidad, 4a ECM.

los que solo uno; y otros muy malos en los que no pueda concretarse ninguno, pero éstos últimos no pueden durar mucho más allá del corto plazo sin poner en riesgo la sobrevivencia de la compañía y la cabeza del CEO.

Una vez asentado lo anterior, es fácil comprender por qué las coyunturas con crisis prolongadas, volatilidad e incertidumbre recurrente son consideradas como “período de prueba” para los CEO y para su staff ejecutivo; pero también como un “parteaguas evolutivo” en el que también se pone a revisión la pertinencia de los modelos de negocios y las estructuras organizacionales de las compañías.

Ni los CEO ni las empresas pueden detenerse, así que “al mal tiempo... buena estrategia”.

Economías avanzadas un lastre para el crecimiento mundial (FMI)

Comencemos por el objetivo de crecimiento. Según el informe *Actualización de Perspectivas de la Economía Mundial*, publicado en enero de 2013 por el Fondo Monetario Internacional (FMI), en los últimos tres años más de “dos tercios” del crecimiento mundial se generó en los mercados emergentes, principalmente de Asia, Europa Central y Oriental, América Latina y África, y todo indica que este año, y en el 2014, esa participación podría ubicarse por arriba de los “tres cuartos”. Sin embargo, el que las naciones emergentes aumente su participación relativa como motor del crecimiento mundial no significa que se encuentren en el umbral de un ciclo de bonanzas y crecimiento económico sin precedentes.

En el informe citado, el FMI manifiesta su preocupación por la persistente debilidad de las economías de la periferia de la Zona Euro, y “por ciertos síntomas de contagio de esa debilidad a las “economías núcleo” de esa región”. Esa percepción llevó a los analistas a revisar a la baja las proyecciones de crecimiento para la

Eurozona de 0.2 a -0.2% en 2013, y de 1.1 a 1%, para 2014.

También les preocupa Estados Unidos de Norteamérica. Las proyecciones del FMI estimaron que los recortes en el gasto y el retiro gradual del estímulo fiscal a las empresas justifica una revisión a la baja del crecimiento de la economía de ese país en el corto plazo de 2.1 a 2.0 por ciento.

La recaída recesiva de Japón es otra dolencia del grupo de naciones avanzadas y con economía maduras. No obstante, los expertos del FMI mantienen la expectativa de que el amplio programa de estímulos fiscales y el relajamiento de la política monetaria emprendidos por las autoridades económicas, tendrán un impacto positivo y revitalizador de la economía del “sol naciente”, con lo cual podría crecer con un modesto 1.2% en 2013.

Ante esos escenarios, los analistas del FMI —que coinciden con sus colegas del Banco Mundial (BM)—, concluyen que esa debilidad de las economías avanzadas se ha convertido “en un lastre” que frenará en uno o dos puntos porcentuales el ritmo del crecimiento de los mercados emergentes manteniéndolo en niveles de entre 5.5 y 5.9 en el corto y mediano plazo.

Nuevos polos emergentes

Si un país de 1 mil 350 millones de consumidores decide mejorar el bienestar de su población, la posibilidad de hacer negocios en ese mercado se amplía sensiblemente.

El contexto económico internacional explica por qué los mercados de las naciones emergentes son ahora el principal foco de atención de los inversionistas institucionales, la gran esperanza de los organismos internacionales y el primer

círculo en la geoeconomía estratégica de los CEO de las grandes empresas globales y regionales.

Como sabemos, no todos los mercados emergentes son iguales, los hay con diversos perfiles de especialización y en niveles que van desde la AAA hasta la CCC. Algunos tienen mercados inmensos que derivan de sus grandes extensiones territoriales y de una intensa demografía, como China, India, Rusia y Brasil, países que forman el cuarteto de los BRIC. Otros, con más demografía que territorio, como Indonesia, y unos más, con territorios y demografía mediana, pero con mayores niveles de *ingreso per cápita*, productividad industrial y un alto potencial de crecimiento, como Corea del Sur, México y Turquía.

Por lo general, la capacidad de atracción que los países emergentes ejercen sobre los CEO es una función que depende en primera instancia del tamaño y de la tasa de crecimiento de sus mercados, mientras que un segundo grupo de factores de atracción comprende la solidez de sus fundamentales macroeconómicos, la localización geográfica, la calidad del entorno institucional, la disponibilidad de recursos naturales, la productividad media del trabajo y el nivel de sus remuneraciones.

En los primeros 13 años de este Siglo XXI, la región más dinámica del planeta es la que conforman las naciones en desarrollo del Continente Asiático, encabezadas por China, India, Corea del Sur e Indonesia, que en ese período han registrado un crecimiento medio anual (CMA) por arriba del 6%, y las proyecciones del FMI anticipan crecimientos ligeramente superiores al 7%, en el corto y mediano plazos.

El segundo lugar corresponde a las naciones de la región del África Subsahariana, con un CMA ligeramente superior al 5% y expectativas cercanas al 6%, en el corto y mediano plazos; en tercero, están las naciones de América Latina con un CMA superior al 4%, y expectativas similares para el 2013 y 2014; y en el cuarto sitio hay un empate técnico entre las naciones del Medio oriente, África del Norte, Rusia y la

Comunidad de Estados Independientes, con CMA cercanos al 4% y expectativas más a menos constantes.

La hora del Dragón

Luego de registrar tasas de CMA por arriba del 10% durante casi 30 años, China comenzó a perder fuerza en 2011, cuando el crecimiento de su PIB bajó de 10.3 a 9.3%, y la desaceleración se acentuó en el 2012, al registrar un crecimiento del PIB de 7.3%. De acuerdo con los expertos, la desaceleración se explica parcialmente por la debilidad de la demanda en Europa y Estados Unidos de Norteamérica, pero transmite también síntomas de sobrecalentamiento y merma de la competitividad internacional, de su economía por el aumento en los niveles salariales y de los precios internos.

Además de la desaceleración, China experimenta cambios importantes en la dinámica política y social, que colocan al Gobierno Comunista de ese país ante la disyuntiva de dar algunos pasos adelante en el proceso de apertura económica y permitir que los incentivos de mercado jueguen un papel más relevante en el fortalecimiento de la economía nacional.

En estas circunstancias, todo indica que China vive un período de transición hacia un nuevo paradigma económico, en el que el tradicional modelo de “economía de mando” y crecimiento por la vía de las exportaciones masivas de bajo costo, será sustituido de manera gradual por otro sustentado en un mayor consumo y la ampliación de los mercados internos.

Esta última es una buena noticia para los 1 mil 350 millones de chinos, y también para los otros 5 mil 650 millones de habitantes de todo el planeta, por dos razones: la primera es que al disminuir la pulsión exportadora de China, se abrirán huecos importantes en los mercados de destino que podrán ser llenados por exportadores de otros países, entre los que con toda seguridad destacarán los mexicanos; la segunda

porque si un país de 1 mil 350 millones de consumidores decide crecer y desarrollarse por la vía de mejorar la capacidad de consumo y el bienestar de su población, la posibilidad de hacer negocios en ese mercado se amplía sensiblemente.

Mercados Top

Durante más de 60 años, Estados Unidos de Norteamérica ha sido la economía más sofisticada del mundo, y también la mayor, pero las tendencias y los pronósticos de muchos expertos coinciden en que la supremacía de Estados Unidos de Norteamérica difícilmente durará 10 años más. El caso es que mientras China siga creciendo a tasas por arriba del 7% anual, terminará superando el valor del PIB de Estados Unidos de Norteamérica (entre 2018 y 2020). Eso es algo que los CEO de las empresas globales han tenido muy en cuenta en el diseño de sus estrategias corporativas en los últimos años.

El cuadro siguiente contiene los resultados obtenidos en la 16a EGC a la pregunta: ¿Cuáles son —excluyendo el país sede de su compañía— los tres mercados más importantes para la estrategia de crecimiento global de sus empresas? E incluye también los resultados comparativos a esa misma cuestión en las dos encuestas anteriores.

Ese cuadro, que lleva por título “TOP 12”, nos muestra que en los últimos tres años, China se mantiene como el mercado con mayor prioridad para los CEO a nivel global, aunque su porcentaje de preferencias disminuyó de 39% en 2011, a 31%, en 2013; el segundo lugar es de Estados Unidos de Norteamérica, con 23% y una mejoría acumulada de dos puntos; en el tercero sigue Brasil aunque experimentó una disminución del 19 al 15%; Alemania subió en el 2013 a la 4a posición sustituyendo a India, gracias a la disminución de 8 puntos en el interés por los mercados de ese país; Rusia, el cuarto de los BRIC, sostiene la 6a posición; Indonesia, con una ganancia de tres puntos saltó de la 11a a la 7a posición desplazando al Reino Unido al 8° lugar;

Canadá también subió para quedar en el 9° lugar dejando a Japón en el 10°; México ganó un punto, y una posición, para quedar en el 11° sitio; y Tailandia llegó al número 12°.

Aún con los cambios mencionados, la gráfica siguiente nos permite confirmar la hipótesis de que el tamaño y el crecimiento real o potencial, son los principales factores que determinan el grado de prioridad que otorgan los CEO a los distintos mercados nacionales y regionales.

TOP 12: PAÍSES PRIORITARIOS PARA LA ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO GLOBAL DE LOS CEO

No.	2011	%	Cambio (%)	No.	2012	%	Cambio (%)	No.	2013	%
1	China	39	→ -8	1	China	30	→ 1	1	China	31
2	Estados Unidos de Norteamérica	21	→ 1	2	Estados Unidos de Norteamérica	22	→ 1	2	Estados Unidos de Norteamérica	23
3	Brasil	19	→ -4	3	Brasil	15	→ 0	3	Brasil	15
4	India	18	→ -4	4	India	14	→ 0	4	Alemania	12
5	Alemania	12	→ 0	5	Alemania	12	→ -4	5	India	10
6	Rusia	10	→ -2	6	Rusia	8	→ -0.5	6	Rusia	8
7	Reino Unido	7	→ -1	7	Reino Unido	6	→ 3	7	Indonesia	7
8	México	6	→ 0	8	Francia	5	→ 0	8	Reino Unido	6
9	Francia	5	→ 0	9	Japón	5	→ 3	9	Canadá	5
10	Argentina	4	→ -2	10	Australia	4	→ 0	10	Japón	5
11	Polonia	4	→ -2	11	Indonesia	4	→ 1	11	México	5
12	Chile	4	→ -2	12	México	4	→ 1	12	Tailandia	4

FUENTE: PwC 16th Annual Global Survey.

BRIC y MIST, realidad económica o moda financiera

Una proporción mayoritaria de los CEO en todo el mundo “aman a los BRIC”.

Los resultados de la 16a EGC también nos permiten enfocar el tema de los países emergentes como mercados prioritarios para los CEO a nivel de los bloques de países Brasil, Rusia, India y China (BRIC) y México, Indonesia, Corea del Sur, y Turquía (MIST) que son los referentes de moda en los mercados financieros internacionales.

La información expuesta en el cuadro siguiente nos dice que el 63.6% de los CEO a nivel global, 81.4% de los norteamericanos, 68.9% de los CEO de Europa Occidental; 65.5% de los mexicanos 62.8% de los de “otros países”, 42.2% de los brasileños, y 43.2% de los chinos, señalaron a uno o más de los países BRIC, entre los tres mercados más importantes para la estrategia de crecimiento de sus empresas en el corto plazo.

**PAÍSES EMERGENTES COMO MERCADOS PRIMARIOS PARA
EL CRECIMIENTO DE LAS EMPRESAS***

-Porcentaje-

	Total Global	Europa Occidental	México	Brasil	Estados Unidos de Norteamérica	China y Hong Kong	Otros
BRIC ^{1/}	63.6	68.9	65.5	42.2	81.4	43.2	62.8
MIST ^{2/}	17.2	12.5	2.7	20.0	20.4	15.9	21.8
Total (BRIC+MIST) ^{3/}	80.8	81.4	68.2	62.2	101.8	59.1	84.6

* Porcentaje de opiniones de los CEO de cada país y región que consideran a los mercados de los países BRIC y/o MIST como mercados prioritarios para el crecimiento de sus empresas.

^{1/} Brasil, Rusia, India y China.

^{2/} México, Indonesia, Corea del Sur y Turquía.

^{3/} La suma del Total (BRIC+MIST) puede sumar más del 100% debido a que dicho indicador muestra el porcentaje de opiniones de los CEO que eligieron al menos uno de esos países dentro de sus tres posibles respuestas.

FUENTE: PwC 16th Annual Global Survey. PwC 4a Encuesta de CEO en México.

Todos aman a los BRIC

Que nos dice esta información: que una proporción mayoritaria de los CEO en todo el mundo “aman a los BRIC”, con excepción de los españoles, que se ubican por debajo del 50%, y de los CEO de los mismos BRIC, que tampoco parecen quererse mucho entre ellos.

Pero hay más: el cuadro siguiente confirma que el interés y el entusiasmo que inspiran los BRIC al gran mundo de los negocios va más allá de los diferenciales positivos en las tasas de interés de corto plazo que pagan los Bonos BRIC y los papeles gubernamentales de esos países a los grandes inversionistas institucionales, y que ese entusiasmo alcanza para que un porcentaje mayoritario de los CEO de las grandes corporaciones globales decida participar y posicionarse directamente en los mercados

y en la economía real de esos países que, hasta hace 20 años eran considerados más “exóticos” que atractivos.

INTERÉS Y ENTUSIASMO QUE INSPIRAN LOS BRIC

-Porcentaje-

	Total Global	Europa Occidental	México	Brasil	Estados Unidos de Norteamérica	China y Hong Kong	Otros
Brasil	15	19	33	0	21	8	4
Rusia	8	16	2	7	7	5	2
India	10	7	9	4	13	14	4
China	31	27	22	31	41	0	16
Total BRIC	64	69	65	42	81	43	63

FUENTE: PwC 16th Annual Global Survey. PwC 4a Encuesta de CEO en México.

Los MIST, una alineación alternativa y disfuncional

Sin embargo, las conclusiones anteriores no aplican para los MIST, esa alineación de países emergentes que nació en el primer trimestre del 2012, lanzada como concepto y promovida como un producto financiero por *Goldman Sachs*, cuando la desaceleración, el sobrecalentamiento y el deterioro de los fundamentales macroeconómicos de Brasil, Rusia, India y China afectó la rentabilidad de las inversiones en los bonos y papeles BRIC.

El éxito de los MIST como concepto y producto financiero, es indiscutible, y para demostrarlo ahí están los números, siempre duros y fríos —aunque, también, siempre “relativos”— que nos muestran que en 2012 la inversión extranjera de cartera que llegó a México casi se duplicó, al pasar de 45 mil a 76 mil millones de dólares.

Sin embargo, esa avalancha de inversiones de cartera, contrasta con la caída de más de 40% en las inversiones extranjeras directas (IED) que ingresaron a nuestro país en 2012, y con el aumento de más de 100% de la IED realizada por inversionistas y empresas mexicanas en el exterior.

Esta inversión repentina de la tendencia histórica, que hacía de México un receptor neto de IED, a otra que lo convierte en un inversionista extranjero neto, es un cambio que puede tener implicaciones negativas (o positivas) para la economía mexicana en el corto, mediano y largo plazos y, por lo mismo, es un tema que tiene que estar “desde ayer” y “ahora mismo” sobre la mesa de nuestros analistas, expertos y funcionarios públicos, porque puede llevarnos a una posición de vulnerabilidad en nuestros balances externos.

Si consideramos que en esta coyuntura, nuestras exportaciones podrían experimentar una desaceleración importante —como ya estamos observando— y si la posición de “inversionista neto” de nuestro país continúa por algunos años, todo el peso del ajuste de la Balanza en Cuenta Corriente descansará en esos flujos de inversión internacional de cartera, a los que la sabiduría popular y el folklore económico mundial han puesto el nombre de “capitales golondrinos”, Todos los mexicanos nacidos en las décadas de los 20’s, 30’s, 40’s, 50’s o 60’s, conocemos de sobra lo que esto significa en términos de riesgo, crisis financieras, “efectos tequila”, inflación, desempleo e inestabilidad.

INTERÉS Y ENTUSIASMO QUE INSPIRAN LOS MIST -Porcentaje-

	Total Global	Europa Occidental	México	Brasil	Estados Unidos de Norteamérica	China y Hong Kong	Otros
México	5	4	0	18	13	1	1
Indonesia	7	3	3	0	2	7	5
Corea del Sur	3	1	0	2	5	7	1
Turquía	2	5	0	0	1	2	1
Total MIST	17	13	3	20	20	16	22

FUENTE: PwC 16th Annual Global Survey. PwC 4a Encuesta de CEO en México.

Las bondades de la geografía

Lo anterior no pretende descalificar a los MIST como países atractivos y merecedores de la atención y el interés de los mercados financieros. Comparados con los BRIC sus mercados son más pequeños, y en los últimos diez años sus tasas de crecimiento han

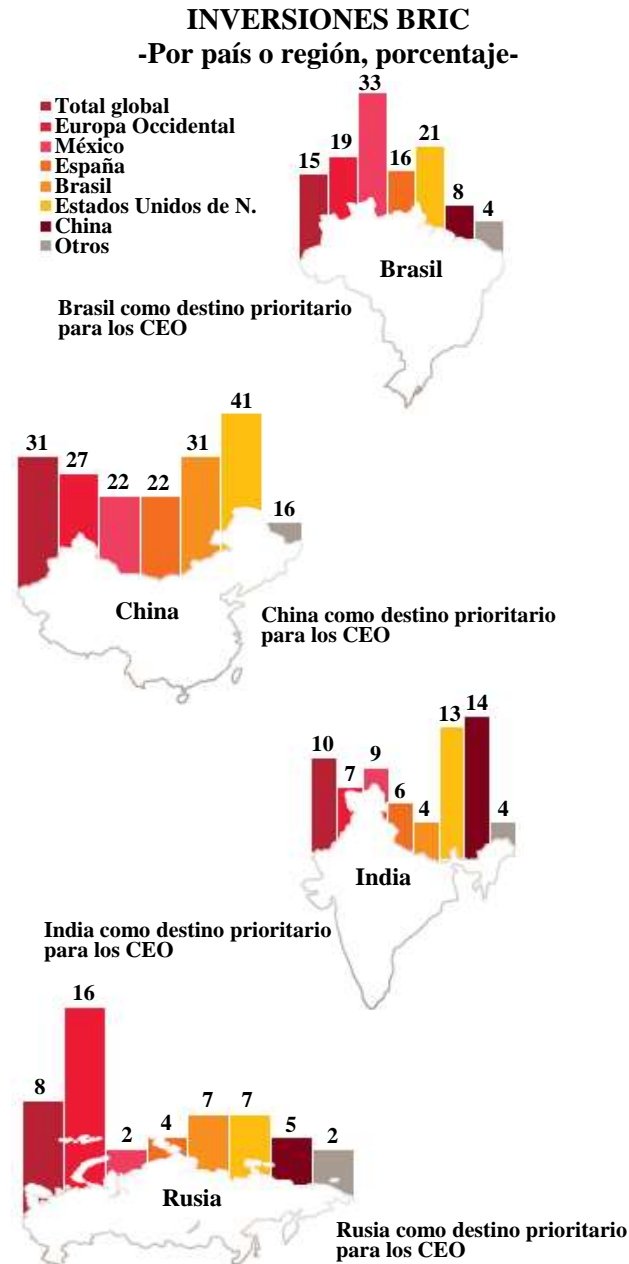
sido más modestas, sin embargo, sus economías también han sido más estables, tienen una estructura demográfica más joven que la de los BRIC, un amplio potencial de crecimiento y, con la única excepción de Indonesia, el *ingreso per cápita* de su población es muy superior al promedio de los BRIC.

Los MIST son muy distintos y poseen ventajas competitivas igualmente diversas: México y Corea son las mayores economías del grupo, y ambos países cuentan con una base industrial-exportadora muy potente y competitiva con la que solo podrían competir China y Rusia entre los BRIC, y solo en lo que corresponde al volumen total y a los costos, porque, en términos de calidad, la balanza se inclina a favor de ambos MIST.

Turquía es un país que ha conseguido avances económicos importantes en términos de crecimiento y desarrollo económico e industrial. Sin embargo, su economía no ha logrado definir con nitidez sus perfiles de especialización, y su principal ventaja competitiva sigue siendo su ubicación geográfica, por ser el puente natural entre Europa, Medio Oriente y los territorios del Asia Central y Oriental.

De los MIST, Indonesia es el más pobre. Su *ingreso per cápita* cabe 2.9 veces en el de Turquía, 3.4 veces en el de México y 6.5 veces en el de Corea del Sur, por lo que sus principales ventajas competitivas son una población que ya supera los 250 millones de habitantes, un desarrollo industrial con perfil maquilador de 1a generación y una ubicación geográfica muy favorable, que es como la puerta marítima que comunica a los Océanos Índico y Pacífico con Oceanía.

La única ventaja competitiva que tienen en común los cuatro MIST, es la posición geográfica, que les abre la posibilidad de jugar un papel muy activo como puentes de acceso a los mercados de Asia y Oceanía, en los casos de Corea del Norte e Indonesia; a los de Medio Oriente y Asia Central, en el de Turquía; y a los mercados de América Central, del Norte y del Sur, en el de México.



FUENTE: PwC 16th Annual Global Survey. PwC 4a Encuesta de CEO en México.

Aproximaciones a la realidad

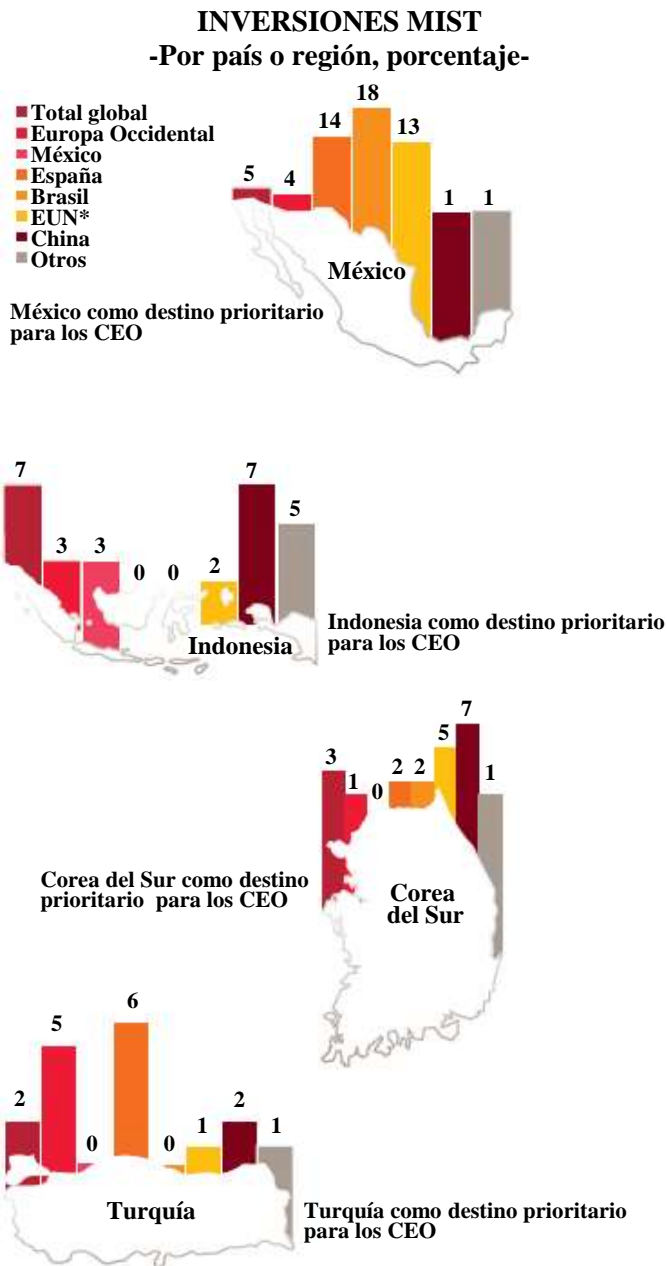
Ese es el contexto general de los BRIC. Ahora bien ¿qué nos dicen los resultados de la 16a EGC a ese respecto? La misma gráfica: *MIST* tiene la respuesta, solo 17.2% de los CEO a nivel global señalaron a uno, o más, de los países MIST entre los tres

mercados más importantes para la estrategia de crecimiento de su compañía; y de ese grupo, 7% nombraron a Indonesia, 5% a México, 3% a Corea del Sur y 2% a Turquía. La realidad es que los mercados MIST se encuentran muy lejos aún de ser una opción realmente importante desde la perspectiva de las inversiones directas productivas para los CEO a nivel global.

La información contenida en la gráfica siguiente, nos muestra el interés de los CEO por los mercados MIST a nivel de países y regiones seleccionadas, con los siguientes resultados:

México registra un mayor interés para el 18% de los CEO de Brasil, 14% de los españoles, 13% de los estadounidenses y 4% de los europeos occidentales. Sin embargo, para los chinos y asiáticos en general nuestro país es un mercado de interés marginal. Indonesia es un mercado atractivo para el 7% de los CEO de China, para 3% de Europa Occidental y de México, y para el 2% de Estados Unidos de Norteamérica; Corea del Sur es un mercado estratégico para el 7% de los CEO de China, 5% de los norteamericanos, 2% de los brasileños y españoles, y 1% de los CEO de Europa Occidental; Turquía es una plaza estratégica para el 6% de los CEO de España y para 5% de los que operan en Europa Occidental, pero su capacidad de atracción, entre los CEO de Asia y del Continente Americano, disminuye sensiblemente.

La buena noticia es que México es el más atractivo de los MIST para los CEO que operan en el hemisferio Occidental, y llama la atención el interés particular que parece haber despertado México entre los CEO de Brasil; la mala, es que no somos una prioridad para los orientales.



FUENTE: PwC 16th Annual Global Survey. PwC 4a Encuesta de CEO en México.

Estados Unidos de Norteamérica: Under construction

Aunque el tamaño de su economía sea superado por China, en los próximos años Estados Unidos de Norteamérica, la gran potencia económica, política, militar y cultural del Siglo XX, seguirá siendo la economía más sofisticada y la principal fuente

de innovación, cambio tecnológico y desarrollo de nuevos productos, por lo menos durante la primera mitad de este Siglo XXI, y eso para el país es una noticia aún mejor que la del cambio de paradigma económico en China.

En la actualidad, México es el tercer socio comercial de Estados Unidos de Norteamérica, después de China y Canadá, y la “vecindad geográfica” con ese país ha sido nuestra principal ventaja competitiva desde la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio en América del Norte (TLCAN), y lo seguirá siendo hasta que las alas del Águila Real alcancen el tamaño y la fortaleza suficiente para rivalizar con las del Águila Calva y con las del Dragón.

Pero mientras eso sucede, tenemos que estar muy atentos a todas las tendencias económicas y de negocios que se mueven en la “aldea global” y que, desde hace ya 16 años, venimos registrando en la Encuesta Global de CEO de PwC.

Hasta aquí hemos analizado los escenarios y resultados que se desprenden de la 16a EGC y de la 4a ECM, pero ahora desviaremos un poco la atención hacia los resultados del capítulo “Estados Unidos de Norteamérica”, de la 16a EGC.

El cuadro siguiente, tomado del 16th CEO *Survey US Summary* nos muestra el perfil de las respuestas de los CEO de Estados Unidos de Norteamérica a la misma pregunta que analizamos en la sección anterior con los resultados a nivel global, y nos dice que el mercado más importante para las estrategias de crecimiento de los CEO en el corto plazo es China. Es interesante observar que el porcentaje de CEO que mencionaron a ese país disminuyó de 48%, en el 2012, a 41%, en 2013. El segundo mercado en importancia es Brasil, aunque también perdió tres puntos. En 3° y 4° lugar están Alemania y Canadá, países que lograron en 2013 un salto de nueve puntos porcentuales, hasta llegar a 21 y 20%, respectivamente, en las preferencias de los CEO estadounidenses; el Reino Unido bajó de 16 a 15%, y pasó al 5° lugar; y en el 6°

lugar tenemos a India, empatada con México, con la particularidad de que India, en este caso, bajó del 17 al 13%, y México subió del 9 al 13 por ciento.

¿Qué nos dicen estos resultados? Una hipótesis apunta a la posibilidad de que el interés y la importancia de los mercados BRIC están perdiendo fuerza y presencia en la mentalidad estratégica de los CEO de Estados Unidos de Norteamérica. Otra, podría ser una revaloración de la importancia que tiene para las empresas norteamericanas fortalecer su presencia en el mercado más sólido y competitivo de la Unión Europea; y una tercera apunta al objetivo estratégico de aprovechar la coyuntura favorable, y el amplio potencial de crecimiento que tienen las economías de Canadá y México, sus dos grandes vecinos y socios en el TLCAN, además de aprovechar las sinergias y profundizar en la complementariedad de sus unidades de negocios a nivel regional.

CHINA SIGUE SIENDO EL NO. 1, SIN EMBARGO, LOS MERCADOS DE ALEMANIA, CANADÁ Y MÉXICO COBRAN IMPORTANCIA PARA LOS CEO DE ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA

No.	2012	%	Cambio	2013	%
1	China	48	→	China	41
2	Brasil	24	→	Brasil	21
3	India	17	↘	Alemania	21
4	Reino Unido	16	↘	Canadá	20
5	Alemania	12	↗	Reino Unido	15
6	Canadá	11	↗	India	13
7	México	9	→	México	13

Base: 2012: 161; 2013:167.

FUENTE: PwC 15th Annual Global Survey, January 2012; PwC 16th Annual Global Survey; January 2013.

Esta es otra buena noticia “relativa” para nuestro país, sin embargo, no podemos perder de vista, que solo el 13% de los CEO de Estados Unidos de Norteamérica, el país con el que tenemos 3 mil kilómetros de frontera y con el que sostenemos más del 70% de nuestros intercambios comerciales, financieros, turísticos y migratorios, considera a México como uno de los tres mercados más importantes para su estrategia de crecimiento, que este porcentaje nos ubica en el 6° lugar de esas preferencias, por

abajo de mercados como China y Brasil, y a la par de India, que se encuentran a miles de kilómetros de distancia; y con los que nuestro vecino no ha firmado acuerdos comerciales y económicos de la dimensión del TLCAN, y que tienen un *ingreso per cápita* sensiblemente menor al de nuestro país.

Aquí, la cuestión es: ¿Por qué conformarnos con ser el sexto mercado preferido por los CEO de Estados Unidos de Norteamérica, cuando podríamos ser el “*Number One*”?

Diásporas mexicanas

Primero fueron las exportaciones, después, con el TLCAN, invirtieron en Estados Unidos de Norteamérica y en Canadá; siguió América Latina y Europa. Ahora, las próximas estaciones tienen nombres en Ruso, Indi, Indonesio y en Mandarín.

La apertura económica, y la firma de más de 40 tratados y acuerdos de libre comercio con los bloques económicos más fuertes del mundo, obligó a las empresas mexicanas, en casi todos los sectores industriales y de servicios, a transformar sus estructuras productivas para volverlas mas ágiles, eficientes, innovadoras y competitivas, condiciones que muchas de ellas han sabido replicar en muchos mercados de los cinco continentes.

En términos generales, las empresas mexicanas son ahora las más globalizadas de América Latina, y no solo las empresas, ya que, en los últimos años, el talento de los ejecutivos mexicanos también se ha convertido en un producto de exportación que se cotiza bastante bien en muchos de los mercados más competitivos de la gran “aldea global”.

Pero, ¿cuáles son los mercados internacionales más importantes para los CEO de México?

En el capítulo 1 mencionamos ya que el 58% de los CEO de nuestro país reconocieron que el mercado más importante para su estrategia de crecimiento es Estados Unidos de Norteamérica, y que 78% señaló al conjunto de la región de América Latina.

Si enfocamos la estrategia geográfica a nivel de bloques de países, el cuadro *Interés y entusiasmo que inspiran los BRIC*, ya revisado en párrafos anteriores, nos dice que los CEO de México comparten con sus colegas globales el entusiasmo por los mercados emergentes y particularmente por los BRIC: el 65% de los CEO de México reconoció a uno o más de estos países entre los tres mercados nacionales más importantes para su estrategia de crecimiento, mientras que solo el 3% de ellos señaló como mercado prioritario a un país del grupo de los MIST, que en este caso fue Indonesia.

Como era de esperarse, el mercado más atractivo para los CEO de México fue Brasil, país que concentró el 33% de las menciones; el segundo mercado emergente preferido por nuestros CEO fue Rusia, con 22%; el tercero, India, con 9%; mientras que solo 2% de las menciones señalaron a China como un mercado prioritario para la estrategia de crecimiento de sus empresas.

¿Cómo se explica este aparente desinterés por los mercados de china? Esta respuesta la encontramos en la entrevista a profundidad realizada con Fernando Canales Clariond²⁷, quien comentó que a los mexicanos sí les interesa hacer negocios en los mercados de China, pero que las barreras relacionadas con el idioma y la cultura son un obstáculo difícil de superar; como también lo es la complicada dinámica institucional que existe en ese país.

²⁷ Ver entrevista con Fernando Canales Clariond, Presidente de Verzatec, página 68 de Entrevistas a profundidad, 4a ECM.

Crecimiento orgánico o por saltos cuánticos

Con lo expuesto hasta aquí, ya sabemos a dónde van y hacia qué regiones y países piensan crecer los CEO a nivel global, y también los mexicanos; así que pasemos ahora a revisar lo que dicen los resultado de la 16a EGC acerca de cómo o qué modalidades tomará ese crecimiento

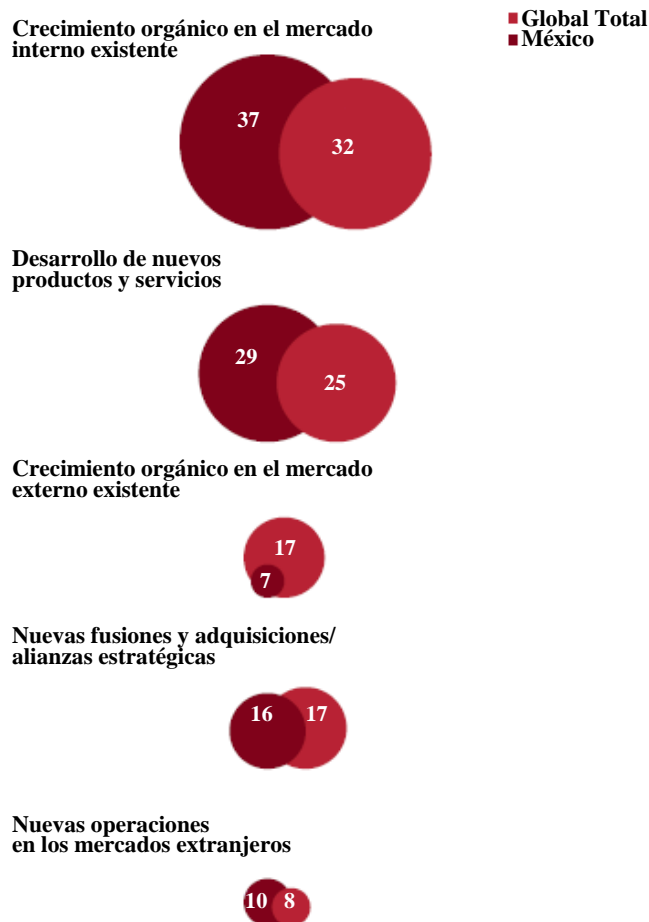
Uno de los dilemas que enfrentan los CEO y sus equipos directivos con más frecuencia es elegir el modelo de crecimiento más conveniente para sus empresas, y en ese proceso de elección deben plantearle la viabilidad de crecer de modo gradual a partir del desenvolvimiento natural de las propias capacidades, en sus mercados de origen, o bien en segundos y terceros mercados, con un portafolio de productos definido, y con sus propios recursos humanos y financieros (crecimiento orgánico).

Otra opción es seguir una estrategia de crecimiento más agresiva, como insertar a sus compañías en nuevos mercados extranjeros, o utilizar palancas externas, como el crédito; realizando coinversiones o alianzas estratégicas, fusionando a sus competidores en distintos mercados, o a través de estrategias basadas en portafolios de productos cambiantes y dinámicos.

Como sucede con las cosas en la vida, los modelos puros no existen, y mucho menos en las grandes empresas globales, las cuales manejan amplios portafolios de productos y compiten también en un dilatado número de mercados con estructuras y consumidores que responden a patrones socio-culturales distintos, así que, por lo general, los modelos de negocios de estas compañías incluyen por lo regular una combinación de estos lineamientos estratégicos que se modifican con la evolución de los ciclos de producto y con los cambios en los entornos de negocios.

¿CUÁL DE LAS SIGUIENTES POSIBLES OPORTUNIDADES DE CRECIMIENTO CONSIDERA LA MÁS IMPORTANTE PARA EL CRECIMIENTO DE SU EMPRESA DURANTE LOS PRÓXIMOS 12 MESES?

-En porcentaje-



FUENTE: PwC 16th Annual Global Survey. PwC 4a Encuesta de CEO en México.

Back to basics

La gráfica anterior refleja esa inclinación de los CEO por las opciones estratégicas mencionadas en el segundo párrafo de esta sección. Como podemos observar, los resultados de la 16a EGC nos dicen que la estrategia genérica más importante para los CEO a nivel global es el “crecimiento orgánico”, ya sea en los mercados de origen (32%), o en los mercados extranjeros, en los que ya tienen presencia sus empresas (17%); esta preferencia es consistente con los imperativos de una coyuntura como la actual, que se caracteriza por la incertidumbre, la volatilidad, el bajo crecimiento

económico, las restricciones crediticias y los cambios en las preferencias de los consumidores.

A su vez, los resultados de la 4a ECM nos muestran que 37% de los CEO de México coinciden con sus colegas globales en lo que toca a la estrategia de crecimiento en sus mercados de origen. Sin embargo, esa afinidad se diluye cuando se trata del crecimiento en los mercados extranjeros, en donde el “crecimiento orgánico” fue señalado como la opción más importante solo por el 7 por ciento.

Esta diferencia es entendible, en la medida en que el proceso de internacionalización de las empresas mexicanas es más reciente y la presencia directa en mercados extranjeros de muchas de ellas se encuentra aún en las fases iniciales de exploración y definición de los portafolios de productos y de los modelos de negocios más adecuados para consolidar su actividad en esos mercados.

Innovar o sufrir

Los resultados de la 16a EGC nos permiten comprobar que las estrategias de crecimiento, basadas en la innovación y el desarrollo de nuevos productos y mercados, ocupan ahora una mayor jerarquía en las preferencias de los CEO. A diferencia de los registros de las EGC realizadas en años anteriores a la crisis, y que mostraban una preferencia de entre 11 y 13% por los enfoques estratégicos centrados en la innovación y el desarrollo de nuevos productos, en las últimas tres ediciones de la EGC esa preferencia se ha ubicado por arriba del 20%, consolidándose como la segunda estrategia de crecimiento más importante para los CEO.

La misma gráfica previa confirma lo anterior, y nos revela que 25% de los CEO, a nivel global, y 29%, de los CEO, de México, señalaron que la estrategia de crecimiento más importante para sus empresas en el corto plazo se enfocará en las actividades de innovación, investigación, diseño y desarrollo de nuevos productos.

The Mexican Way

Aquí cabe destacar que en las últimas tres ediciones de la EGC, incluyendo la actual, los CEO de México han mostrado un perfil de preferencias por las estrategias de innovación y desarrollo de nuevos productos más alto que el de sus pares globales, y que esa situación nos llevó a enfatizar ese tema en las 18 entrevistas a profundidad que realizamos este año con similar número de CEO de empresas mexicanas o multinacionales que operan en el país.

Las interpretaciones que dieron los entrevistados a esa mayor intensidad en las preferencias de los CEO de México por las estrategias centradas en innovación y desarrollo, cubrieron un espectro muy amplio de consideraciones, pero encontramos en ellas dos comunes denominadores muy interesantes:

El primero explica el perfil innovador de nuestros CEO como un resultado de la fuerte exposición de las empresas mexicanas a la competencia internacional derivada del amplio grado de apertura comercial de nuestro país: el hecho de tener que competir contra los mejores en todos los mercados, sin mayor colchón protector que un arancel promedio de 4%, y los costos de transporte, han obligado a los CEO, y a todos los ejecutivos de las empresas mexicanas, a “ponerse las pilas” para defender sus mercados, agilizando sus tiempos de respuesta y fortaleciendo sus capacidades de innovación.

El segundo común denominador se refiere al reconocimiento de una cierta “aptitud cultural” de los mexicanos que los conduce a encontrar siempre la forma de “encontrar atajos”, “nuevas formas de hacer las cosas”, “darle vuelta a los problemas” o simplemente “innovar”, y que esa aptitud se agudiza cuando “la vida y los mercados aprietan” y lo que está en juego es la supervivencia de la empresa y por consiguiente el patrimonio personal,

Entre los CEO que se arriesgaron a poner nombre y apellidos a esta “mexicana aptitud”, algunos la nombraron “ingenio” —pero con el apellido “mexicano”—, otros prefirieron llamarla “picardía”, con el mismo apellido, pero en femenino, y el CEO de una de las grandes compañías automotrices que operan en nuestro país se refirió a ella con cuatro palabras, en idioma inglés, que al combinarlas forman un concepto que alcanza dimensiones épicas: *The Mexican Fighting Spirit*²⁸.

Que así sea...

¿Quién manda en los negocios?

“El cliente manda”, ésta es una de las máximas más antiguas y utilizadas en el mundo de los negocios desde el mercantilismo hasta la globalización. Sin embargo, una lectura más atenta de la historia económica y corporativa (antigua y reciente), permite descubrir que no siempre ni en todas las naciones y mercados ha sido así: en cualquier libro de teoría económica hay descripciones puntuales de los “mercados de oferentes”, en los que se impone por lo común el interés de los productores sobre el de los consumidores, o referencias a las imperfecciones de los mercados, concepto que elude a las condiciones de monopolio, oligopolio, o a las barreras de entrada que suelen existir en los mercados, al grado que para los teóricos de la economía, la existencia de los mercados de “libre competencia” llegó a ser considerada como una condición hipotética extrema.

Siempre han existido mercados, y en ellos hay momentos que se inclinan unos a favor de los oferentes; otros, de los demandantes, pero el empoderamiento sostenido —y podemos decir— definitivo de los consumidores, inició con los procesos de globalización que abrieron las puertas de los mercados mundiales a los consumidores de todo el mundo, y tomó su impulso más fuerte con la explosión de las tecnologías

²⁸ Ver entrevista con José Luis Valls, Presidente y Director General de Nissan Mexicana, página 22 de Entrevistas a profundidad, 4a ECM.

de la información, con sus dispositivos móviles y el acceso en tiempo real de los consumidores a la información comparativa de los mercados.

Los consumidores ya no son los de antes, y eso se está reflejando cada vez más en las directrices estratégicas de los CEO y de sus empresas. El cuadro siguiente, con los resultados de la 16a EGC, colorea los matices de este argumento, justo ahora cuando vemos que el 51% de los CEO, a nivel global, reconoció que uno de los tres destinos prioritarios de sus inversiones se destinará a la ampliación de su base de clientes, y que otro 38% señaló que una de esas tres prioridades se aplicará en actividades para mejorar el servicio a los clientes.

Una cosa es decir, pero “de dientes para afuera”, que los clientes son lo más importante para la empresa, y otra, muy distinta, asignar una proporción importante de las inversiones en actividades destinadas a asegurar la preferencia de los clientes. Por esa razón, el hecho de que dos de las tres prioridades de inversión para los CEO globales se enfocan a fortalecer el posicionamiento de su empresa en el *Top of Mind*, y a brindar una mejor atención a sus clientes es un indicio bastante confiable de que en estos tiempos, ahora sí..., los que mandan son los clientes.

El cliente manda, sí, pero solo en los mercados libres

El patrón de prioridades en los destinos de inversión, descrito en la sección anterior, tiene valor únicamente para los CEO de las naciones y regiones que se caracterizan por tener un amplio grado de apertura a la competencia internacional. Este punto se puede corroborar con los datos que despliega el cuadro siguiente, que destacan que los porcentajes más elevados de CEO que eligieron la ampliación de su base de clientes como uno de los tres destinos prioritarios de sus inversiones, correspondieron a los de Estados Unidos de Norteamérica (63%), y México (62%), dos de los países con mayor apertura a la competencia internacional. En cambio, solo el 48% de los CEO de Hong Kong, y el 40% de los de Brasil, dos países que se ubican entre los más

proteccionistas del mundo, señalaron ése entre los tres destinos prioritarios de sus inversiones.

El caso de México es por demás interesante ya que además de encontrarse entre los más interesados en ampliar su base de clientes, también fue uno de los grupos de CEO más interesados en invertir para fortalecer sus áreas y actividades de servicio a los clientes (50%).

**¿CUÁLES SON SUS TRES PRIORIDADES DE INVERSIÓN
DURANTE LOS PRÓXIMOS 12 MESES?***

-Porcentaje-

	Total Global	Europa Occidental	México	Brasil	Estados Unidos de Norteamérica	China y Hong Kong
Aumentar su base de clientes	51	53	62	40	63	48
Mejorar la eficacia operativa	49	48	45	36	44	42
Mejorar el servicio al cliente	38	40	50	40	32	33
Nuevas M&A/empresas conjuntas/alianzas estratégicas**	33	35	35	27	40	31
R&D innovación***	32	35	25	29	31	44
Compensar la falta de talento	27	22	25	20	35	21
Implementar nueva tecnología	26	31	23	18	28	17
Capacidad de producción	19	19	24	42	14	14
Asegurar materias primas o componentes	9	7	5	9	8	9

* Porcentaje de CEO que nombraron dicha prioridad.

** M&A = Fusiones y adquisiciones.

*** R&D = Investigación y desarrollo.

FUENTE: PwC 14th, 15th y 16th Annual Global Survey.

Oportunidad, confianza; estrategia... y algo más

Ajustes sobre la marcha

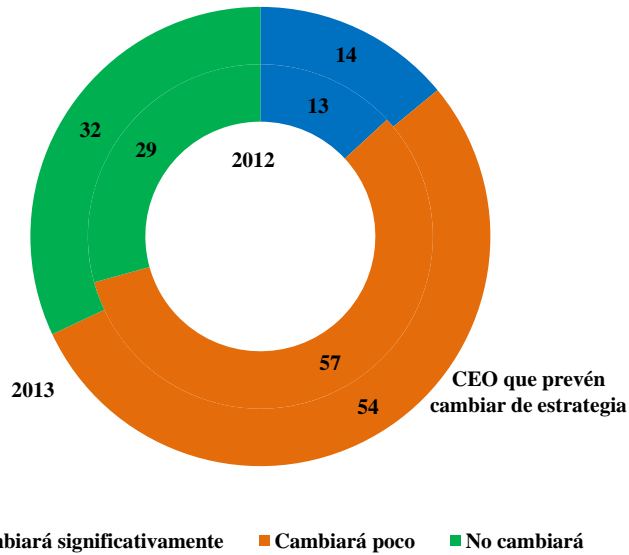
El empoderamiento de los consumidores, el cambio en sus patrones de gasto en respuesta a la crisis y a los escenarios de incertidumbre y bajo crecimiento, así como el mayor dinamismo de sus preferencias, fueron el punto de partida para uno de los cambios más trascendentales de las últimas décadas en los modelos y estrategias de negocios de las empresas de todos los tamaños y en casi todos los mercados del

mundo. La sustitución de los enfoques de competencia centrados en “los productos”, por enfoques de competencia centrados “en los clientes”.

Ese cambio ha tenido implicaciones importantes para las empresas y para los CEO, y la primera fue el imperativo de revisar y ajustar con mayor frecuencia los lineamientos estratégicos de las compañías. Sobre ese tema, la segunda parte de la gráfica señala que el 14% de los CEO a nivel global manifestó que este año sus empresas realizarán cambios significativos en sus estrategias corporativas, y otro 54% expresó que solo realizará algunos cambios. Aunque estos porcentajes son ligeramente menores a los de la encuesta anterior, los CEO que se proponen realizar cambios sustantivos o pequeños en sus estrategias continúan por arriba de los dos tercios del total.

Otra consecuencia relevante del empoderamiento de los consumidores se refleja en el perfil de los cambios estratégicos de los CEO a nivel global: la misma gráfica muestra que las áreas en las que se concentrarán esos cambios son, en primer lugar las estrategias para incrementar y retener la preferencia y lealtad de sus clientes (82%); en segundo, las de administración del talento (77%); en tercero, y en cuarto lugar — con el mismo porcentaje de menciones— (74%), van las estrategias para cambiar la estructura organizacional de las compañías, y la gestión de inversiones para mejorar su parque tecnológico; en quinto, el 67% de los CEO propone aumentar sus capacidades de investigación y desarrollo de nuevos productos (I+D); el fortalecimiento de la estructura de capital de las compañías ocupa la sexta posición (64%); en séptimo, los cambios en los métodos de administración de riesgos (62%); en octavo, los *joint ventures* y la adquisición de otras compañías (61%); en noveno, los cambios en las estrategias reputacionales (53%); y, por último, las estrategias “de salida y desinversión” se ubicaron en la última línea en las intenciones de cambio estratégico de los CEO (29%).

GLOBAL: CAMBIOS EN LA ESTRATEGIA DE LOS CEO EN LOS PRÓXIMOS 12 MESES
-En porcentaje-



CAMBIOS ESPERADOS EN LAS DIFERENTES ÁREAS DE LAS EMPRESAS
DURANTE LOS PRÓXIMOS 12 MESES*
-En porcentaje-



* Porcentaje de CEO que afirmaron “cambios importantes” o “pocos cambios”.
 FUENTE: PwC 15th Y 16th Annual Global Survey.

Mecánica nacional

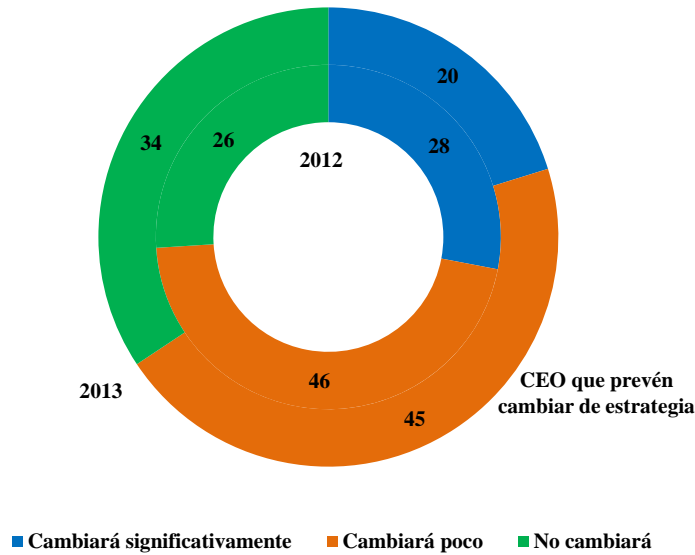
¿Existen diferencias en las prioridades de cambio estratégico de los CEO de México respecto de los enfoques de los CEO a nivel global? La respuesta es sí, y la primera de ellas es la mayor intensidad de los cambios que se proponen hacer los mexicanos; aunque los resultados de la 4a ECM, expuestos en la segunda parte de la gráfica siguiente, registran una disminución de 28 a 20% en el caso de los CEO que se proponen realizar cambios significativos en la estrategia de sus empresas, respecto de la encuesta anterior, los CEO de México mantienen una mayor inclinación por realizar cambios importantes en sus estrategias que sus colegas globales.

En lo que toca al perfil de los cambios estratégicos de los CEO de México, también encontramos que los porcentajes de CEO que se proponen hacer cambios en las distintas áreas de gestión estratégica son, en la mayoría de los casos, más elevados que los promedios globales.

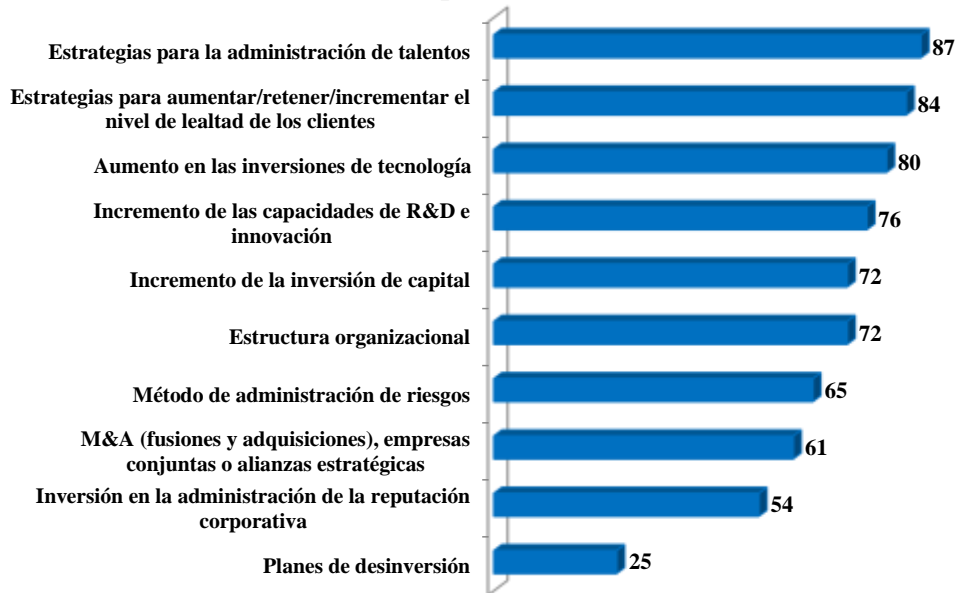
Por ejemplo, para 87% de nuestros CEO, el acento más fuerte en sus procesos de cambio se aplicará en el mejoramiento de sus estrategias para la administración de talento, mientras que el promedio de los CEO globales que realizarán cambios en esa área fue 10 puntos menor. Aunque para los mexicanos los cambios en las estrategias para aumentar y retener a sus clientes se ubicaron en el segundo lugar de sus prioridades, el 84% de nuestros CEO apuntó que hará cambios en ese renglón, superando por dos puntos a sus colegas globales. En esa misma línea, el 80% de los mexicanos reconoció que se propone fortalecer el parque tecnológico de sus empresas, cifra que supera por seis puntos, el promedio global. El 76% de los CEO de México enfatizó el propósito de aumentar sus capacidades del +D, superando en nueve puntos las intenciones de cambio de los CEO globales en ese renglón, y ese patrón se repite en casi todas las áreas de cambio estratégico, con excepción de los cambios en las estrategias de estructura organizacionales en donde los globales apenas

nos superan 74 a 72%, y en la intención de desinvertir o compactar sus portafolios de negocios.

MÉXICO: CAMBIOS EN LA ESTRATEGIA DE LOS CEO EN LOS PRÓXIMOS 12 MESES
-En porcentaje-



CAMBIOS ESPERADOS EN LAS DIFERENTES ÁREAS DE LAS EMPRESAS
DURANTE LOS PRÓXIMOS 12 MESES*
-En porcentaje-



* Porcentaje de CEO que afirmaron “cambios importantes” o “pocos cambios”.
 FUENTE: PwC 3a y 4a Encuesta de CEO en México.

¿Estrategias proactivas...?

¿Qué explica esa mayor intensidad y qué nos dicen las diferencias en los enfoques de cambio estratégico de los CEO de México? En este punto cabe aclarar que tanto en la 16a EGC, como en la 4a ECM, la forma en que se plantearon las preguntas que alimentaron la elaboración de las dos gráficas anteriores fue diferente a la utilizada en las encuestas anteriores, por lo que no contamos con información directamente comparativa o equivalente de años anteriores para responder la interrogante con la que abrimos esta sección.

Afortunadamente, para cubrir esos cambios en la temática de nuestras encuestas, contamos con esa fuente alternativa, igualmente poderosa y confiable, que son nuestras encuestas a profundidad, y aunque esas entrevistas no generan datos “duros”, sí son tremendamente ricas en términos de la información cualitativa que nos aportan y que siempre nos ayuda para enriquecer los procesos de análisis y evaluación de los resultados de nuestras EGC y ECM.

Por lógica, las opiniones de los 18 CEO que participaron este año en las entrevistas a profundidad presentan coincidencias y divergencias que van desde un pequeño matiz hasta posturas completamente distintas. Por esa razón, nos limitaremos a plantearlas solo a nivel de hipótesis.

Un primer grupo de hipótesis, al que podríamos referirnos como optimistas, sugieren que la mayor intensidad en las intenciones de cambio estratégico de los CEO de México corresponde a tres vectores de cambio: el primero es una coyuntura muy favorable para hacer negocios no solo en nuestro país, sino también en otras naciones de América Latina y en Asia, en donde, por cierto, observan oportunidades muy atractivas para replicar sus modelos de negocios en esos mercados; el segundo, es la necesidad de responder con agilidad y oportunidad a la feroz competencia que experimentan las empresas en los mercados mexicanos, ya sea por la fuerte

exposición y apertura comercial, como por los retos de competir en mercados muy consolidados, con estructuras oligopólicas y actores dominantes muy agresivos; y, el tercero, apunta a una evolución positiva de la gestión empresarial en México, que ahora es más dinámica, proactiva y que se encuentra mucho mejor capacitada que antes para traducir su visión empresarial en proyectos viables y ejecutables.

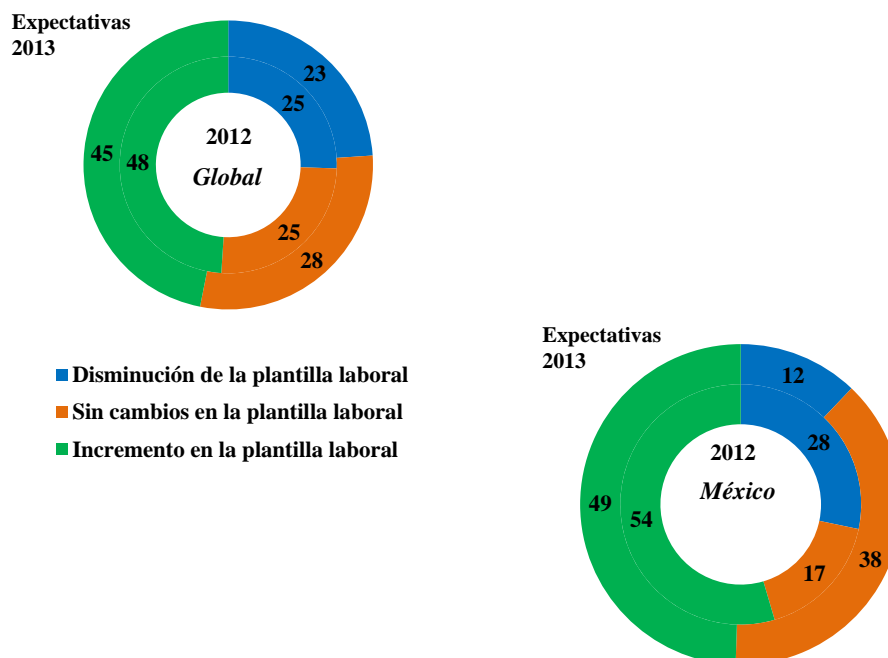
Estas hipótesis concuerdan con el hecho de que el área con mayor intensidad de cambio estratégico de nuestros CEO es la de gestión y administración del talento, ya que si ellos han decidido emprender una etapa de crecimiento más o menos agresiva, ese es el factor que menos puede faltar para llevar adelante esos proyectos, ya sea en los mercados nacionales o en los internacionales.

¿...o reactivas?

Pero hay un segundo grupo de hipótesis menos entusiasta, que explica el mayor impulso estratégico de nuestros CEO como una reacción que busca superar insuficiencias acumuladas en el diseño estratégico de muchas empresas de nuestro país. Los CEO que opinaron en ese sentido consideran que, en términos generales, la gestión empresarial en nuestro país está evolucionando en un sentido positivo, pero que todavía se encuentra algunos pasos atrás de las dinámicas corporativas y organizacionales que practican las grandes empresas globales norteamericanas y europeas.

Entre estos dos grupos de hipótesis, ¿cuál se encuentra más cerca de explicar la mayor intensidad estratégica de los CEO de México que reflejan nuestras encuestas? Por fortuna, en PwC no somos jueces ni tampoco investigadores o analistas que padecen el “Síndrome de Salomón”. Lo que sí tenemos es mucha información objetiva y numerosos ejemplos que aportan evidencias suficientes para concluir que los dos grupos de CEO hablaron con mucha verdad y con mucha razón.

CAMBIOS EN LA PLANTILLA LABORAL DE LAS EMPRESAS EN LOS ÚLTIMOS AÑOS -En porcentaje-



FUENTE: PwC 16th Annual Global CEO Survey y PwC 4a Encuesta de CEO en México.

Claroscuros laborales

En materia de creación de puestos de trabajo en el mundo y en nuestro país, ¿qué novedades ofrecen la 16a EGC y la 4a ECM? La respuesta es ninguna. Este año, por desgracia, nuestros resultados no son promisorios para los trabajadores de todo el mundo.

Comencemos por el lado que presenta menos aristas en los resultados de la 16a EGC. Como podemos observar en la gráfica anterior el porcentaje de los CEO a nivel global, que planean reducir este año su plantilla laboral disminuyó ligeramente de 25%, en 2012, a 23%, en 2013, mientras que la proporción de CEO que se proponen mantener sin cambios su plantilla aumentó de manera consistente, de 25 a 28 por ciento.

Estos movimientos parecen sugerir que los mercados de trabajo en el mundo han comenzado a estabilizarse. Sin embargo, la verdad es que “dos o tres gallos cantando, no alcanzan para anunciar un nuevo amanecer”, y menos aun cuando el porcentaje de los CEO que esperan aumentar su plantilla laboral, no solo no aumentó, sino que se redujo de 48 a 45 por ciento.

En el caso de México, los resultados sí son algo más favorables, pero solo en lo que toca a la disminución de 28 a 12% en la proporción de los CEO que consideran necesario recortar su plantilla laboral en 2013, y también en el aumento de 17 a 38% de los que se proponen conservar sin cambios su plantilla actual. No obstante, esos resultados —relativamente positivos— pierden brillo cuando encontramos que el porcentaje de los CEO que esperan aumentar su base laboral en este año se reduce de 54 a 49% respecto de los resultados del año anterior.

Esta disminución en el porcentaje de CEO que buscarán incrementar el número de empleados y trabajadores en sus empresas, puede tener connotaciones y lecturas distintas, por lo que no sería correcto marcarlas a priori con una etiqueta negativa. Es obvio que en un país como el nuestro, que requiere crear más de un millón de empleos por año, todos queremos ver a las grandes empresas mexicanas contribuyendo de manera sustancial a cubrir esa brecha de empleos productivos y bien remunerados.

Sin embargo, cualquier análisis medianamente objetivo de la problemática y de los grandes desafíos que tienen que enfrentar día a día las empresas mexicanas de todos los tamaños, bastaría para reconocer que lo mejor que pueden hacer todas ellas es operar con organizaciones ágiles, delgadas, eficientes y competitivas, para poder sobrevivir y en su momento crecer saludablemente.

En realidad, lo mejor que pueden aportar las grandes empresas a los mercados laborales es contribuir a mejorar de forma sustancial y sostenida la productividad del trabajo, ya que ése es el mayor desafío que enfrenta nuestro país, y también es el

mejor camino para que los empleos se multipliquen en todas las regiones y sectores de la actividad económica. Lo que México precisa no es tener algunos miles de empresas con plantillas laborales gigantescas, sino crear decenas o cientos de miles de empresas ligeras, eficientes, rentables y altamente productivas.

Estrategias de riesgos

El crecimiento de las empresas y de su portafolio de negocios, y la diversificación de los mercados geográficos en los que venden, fabrican y/o distribuyen mercancías y servicios, lleva aparejada una “herencia maldita”: la multiplicación geométrica de los riesgos a los que inevitablemente quedan expuestas todas las compañías que deciden competir en las grandes ligas de la economía global.

La creciente exposición a un amplio abanico de riesgos es el precio que deben pagar las compañías, y por lo tanto, sus CEO, por realizar “la misión corporativa” encomendada por los accionistas; un precio que suele ser elevado, pero que puede alcanzar dimensiones de tragedia si las compañías no cuentan con una estrategia bien definida y con las estructuras corporativas adecuadas para prevenir, mitigar, cubrir o administrar los riesgos a los que están expuestas.

El Siglo XXI aún despunta, sin embargo, las crónicas empresariales de sus primeros 12 años ya están colmadas de historias de terror, muertes y agonías corporativas, derivadas de la falta de prevención, cobertura, controles y alertas tempranas efectivas contra infinidad de situaciones complicadas que enfrentan las compañías.

Debido a esas historias de terror, y a los cambios regulatorios que han implementado los gobiernos, la cultura de riesgos en las empresas se ha ido desarrollando poco a poco en los últimos años, aunque ese desarrollo, a nivel de países, sectores de actividad y modelos corporativos, no ha sido parejo ni homogéneo.

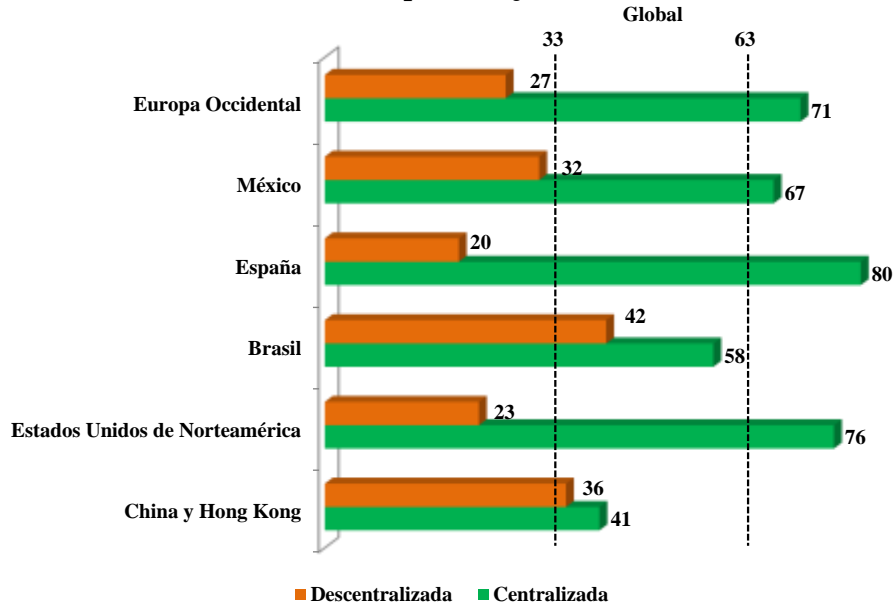
Sobre la evolución de la cultura de riesgos, los resultados de la 16a EGC y de este capítulo mexicano, registran una progresión interesante en las estrategias que emplean los CEO para detectar, prevenir, reducir y mitigar la exposición de sus empresas a los riesgos.

Una de las estrategias generales que ha demostrado mayor eficacia es la concentración de las actividades antirriesgo en una sola unidad que los evalúa, calcula y gestiona sobre una base amplia (riesgos operativos, financieros, económicos, laborales, socio políticos, ambientales, etcétera) y que se ubica en los niveles más altos de la organización.

La gráfica siguiente (*Centralización o dispersión de las áreas de manejo de riesgos*) nos permite confirmar el avance de las estrategias de gestión centralizada de los riesgos, donde podemos ver que el 63% de los CEO a nivel global reconoce que esa es la opción que ellas están adoptando, y nos muestra también que los CEO de empresas con sede en las economías desarrolladas, como Estados Unidos de Norteamérica (76%) y Europa Occidental (71%), son los que reportan un mayor impulso en ese sentido.

Por lo contrario, los CEO de naciones emergentes, como China y Brasil, se encuentran muy por debajo de la media global con porcentajes de centralización de las áreas de riesgo de 41 y de 58%, en ese orden. En este caso, la única excepción emergente son los CEO de México, que presentan un perfil de centralización de 67%, cuatro puntos arriba de la media global, y muy cercano al de los CEO de Europa Occidental.

**CENTRALIZACIÓN O DISPERSIÓN DE LAS ÁREA DE MANEJO DE RIESGOS
-En porcentaje-**

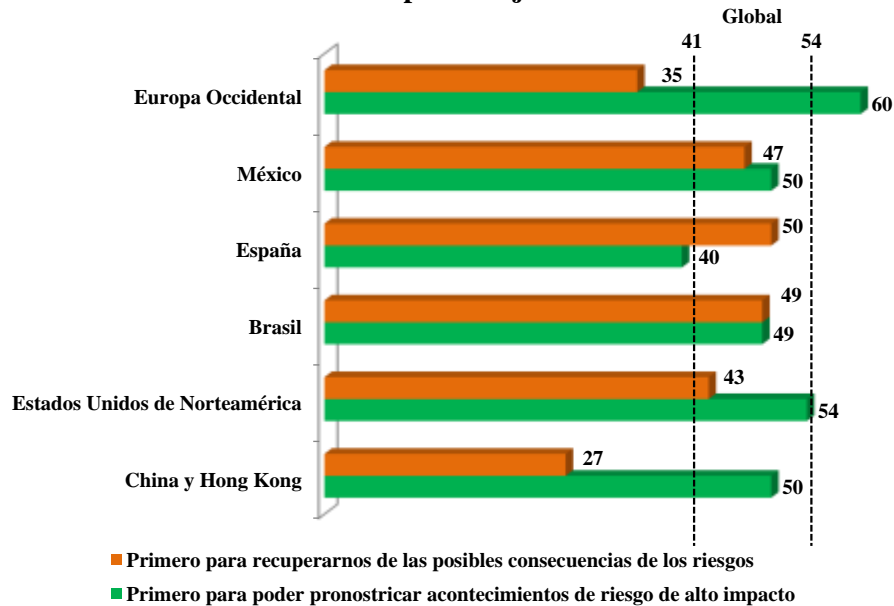


FUENTE: PwC 16th Annual Global Survey. PwC 4a Encuesta de CEO en México.

Además del grado de centralización y de la jerarquía asignada a las áreas de gestión de riesgos, los resultados de nuestras encuestas reflejan también el grado de preferencia de las CEO por los enfoques de gestión de riesgos basados en la prevención, y por los enfoques centrados en la cobertura o mitigación de los riesgos.

Como podemos observar en la gráfica siguiente, la balanza entre los enfoques de previsión y de cobertura se inclina ligeramente hacia los de previsión, en la medida en que 54% de los CEO a nivel global eligió esa opción, una vez más los CEO de empresas con sede en las economías más desarrolladas de Europa (60%) y Estados Unidos de Norteamérica (54%) son los que muestran una mayor preferencia por los enfoques de previsión, mientras que los CEO de empresas con sede en mercados emergentes (incluyendo a los CEO de México), reportan porcentajes de preferencia por los enfoques de previsión por debajo de la media global.

PREVENCIÓN O COBERTURA DE LAS ÁREAS DE RIESGO -En porcentaje-



FUENTE: PwC 16th Annual Global Survey. PwC 4a Encuesta de CEO en México.

Cambio Organizacional

Reacomodos emergentes

Los cambios en las estrategias de crecimiento y posicionamiento de las empresas se reflejan en modificaciones significativas o, cuando menos, en adaptaciones de sus estructuras organizacionales, y esta afirmación adquiere doble vigencia cuando esos cambios son tan relevantes que pueden definirse como cambios en los modelos de negocio o, más aun, como cambios de un paradigma estratégico.

Durante los últimos cinco o seis años, la economía mundial ha experimentado cambios de gran alcance, no solo en la dinámica macroeconómica global, sino también en los mercados y en los entornos de negocios nacionales y regionales.

En cuanto a los cambios en la macroeconomía global y regional, la crisis del 2008 fue el parteaguas que, además de sacudir las estructuras de la frágil arquitectura financiera

internacional, y de poner en evidencia los excesos fiscales de muchas economías europeas y de los mismos Estados Unidos de Norteamérica, cambió los ejes del crecimiento mundial desplazándolos hacia las más dinámicas y saludables economías emergentes de Asia, América Latina, Europa Central y Oriental.

Este movimiento de los ejes del crecimiento económico hacia los mercados emergentes, aunado a las condiciones de estancamiento que prevalecen en Europa, y el bajo crecimiento en Estados Unidos de Norteamérica, impulsaron una primera oleada de cambios estratégicos y organizacionales, sobre todo entre las grandes empresas europeas y norteamericanas.

Esos cambios fueron descritos con una precisión quirúrgica por Cintia Angula de Leseigneue Country President y Directora General de Alstom Mexicana, en la entrevista a profundidad incluida en el volumen anexo a este informe²⁹.

El primero fue la incorporación de los mercados emergentes al primer círculo en los mapas estratégicos de los CEO de las compañías europeas y, en consecuencia, el ascenso en la jerarquía corporativa y en la relevancia estratégica de las subsidiarias emergentes. A su vez, el nuevo rol de esas subsidiarias impuso la necesidad de otorgarles autonomía de gestión, fortalecer su estructura de capital e incrementar sus recursos financieros y tecnológicos.

Por otra parte, el cambio más relevante en la dinámica de los mercados —y en el ámbito de los negocios nacionales y regionales— fue el ya mencionado proceso de empoderamiento de los consumidores. Su consecuencia más evidente fue el abandono de los viejos paradigmas competitivos centrados en los “enfoques de producto”, para sustituirlos por los nuevos paradigmas de competencia estratégica, centrados en el “enfoque a los clientes”.

²⁹ Ver entrevista con Cinthia Angulo de Leseigneur, Country President y Directora General de Alstom Mexicana, página 6 de Entrevistas a profundidad, 4a ECM.

Este cambio en los modelos de competencia provocó una segunda ola de cambios organizacionales como la creación de áreas de inteligencia corporativa enfocadas en captar con todo detalle y sintonía las necesidades de los mercados y de los clientes, así como el fortalecimiento de las capacidades de innovación, investigación y desarrollo (I+D), y de gestión de talento, tanto en las casas matrices, como en las subsidiarias de las grandes compañías globales.

Cuando el área de Recursos Humanos subió al cielo

Entre toda esa batería de cambios estratégicos y organizacionales, quizás el más espectacular de todos es el salto radical que ha experimentado la función de Recursos Humanos (RH) y su ascenso a las máximas alturas del “Olimpo Corporativo”.

Los nuevos enfoques de competencia estratégica centrados en el cliente se caracterizan no solo por ser modelos intensivos en la utilización de ese factor, al que muchos expertos han definido como “inteligencia de mercados”, que se convierte en el más importante, desplazando, en el tablero estratégico de las grandes compañías, al capital y a la tecnología, a la categoría de “peones” o “alfiles”.

Una vez que la “inteligencia de mercados” —y el talento humano que la encarna— se convierte en el “engrane” principal de la gestión estratégica, su posición en “la estructura” tiene que cambiar para ubicarse muy cerca de la cúspide, del sistema nervioso central de las organizaciones.

Esto explica la tendencia, cada vez más general entre las grandes compañías, de colocar a la función de RH al máximo nivel de las jerarquías corporativas, justo a la derecha del CEO, y asignarle el rol de *business partner*, para envidia de las funciones de administración, finanzas, mercadotecnia y operaciones.

El talento y sus nuevas App's

Durante todo el largo intervalo en el que los enfoques centrados en el producto dominaron el ámbito de las estrategias competitivas, la aplicación más valorada de los talentos humanos fue la capacidad de innovación tecnológica aplicable a la creación de nuevos productos y de los procesos que permiten fabricarlos en escalas masivas y con bajos costos.

La importancia de esas capacidades de innovación tecnológica y operativa fue tan grande que, aún ahora, en el inconsciente colectivo, el significado de la palabra “innovación” continúa estrechamente asociado a un contexto de cambio tecnológico y desarrollo de nuevos productos y procesos.

Con el tiempo, la globalización y el crecimiento de la competencia internacional, las aplicaciones del talento y de sus capacidades de innovación se extendieron en todos y en cada uno de los procesos de gestión de las cadenas logístico-productivas, así como en el mejoramiento y optimización de las funciones administrativas y financieras.

Ahora, con la adopción de los enfoques estratégicos centrados en el cliente, el talento humano asume una nueva aplicación de gran importancia estratégica: la de establecer y mantener una “conectividad plena” con los clientes.

¿Qué significa este concepto de “conectividad plena” con los clientes?

En esta época en que los clientes, no solo son el centro gravitacional de las estrategias competitivas de las empresas, sino que disponen —en tiempo real— de toda la información necesaria acerca de los precios, las características y la calidad de los productos y de los servicios existentes en los mercados para decidir de manera racional cuáles se adecuan o satisfacen mejor sus necesidades y expectativas; a las

empresas ya no les basta conocer las preferencias, inclinaciones, afinidades culturales y los resortes que activan o limitan las decisiones de compra y de consumo.

El consumidor, y los clientes en general, se han vuelto un blanco móvil, y sus lealtades comerciales son cada vez más volátiles e interesadas. Sus preferencias cambian a una velocidad cuando menos proporcional a las de los cambios tecnológicos, a las de las modas culturales y a las de los entornos económicos locales y nacionales.

Con los nuevos consumidores, lo importante no es llegar, sino mantenerse. Por eso es vital no solo conocerlos, sino saber hacia dónde van para anticipar sus necesidades y, a partir de ese pronóstico, proyectar la evolución de los portafolios de productos y servicios de sus compañías. Esa es la nueva aplicación del talento estratégico gerencial que están impulsando las compañías globales más innovadoras y exitosas.

A los lectores que tengan interés de profundizar en este tema, les recomendamos la entrevista a profundidad con Rodolfo Piedra Calderón, CEO de Xerox Mexicana, “Conectando con los clientes”, y que puede encontrar en el documento anexo del trabajo original de este informe de resultados de la 4a ECM.

Dirección de Ventas versus Dirección de Inteligencia Comercial Estratégica

Las preferencias del consumidor se han vuelto mucho más dinámicas, diversas y sofisticadas, tanto es así que las direcciones comerciales de las compañías en todo el mundo se han visto en la necesidad de segmentar y fraccionar los mercados para reclasificarlos en nuevas categorías generales, y subcategorías más específicas hasta conformar un extenso mapa de microsegmentos.

En ese contexto, los mercados —y los grupos de consumidores objetivo— se han multiplicado por factores de dos y hasta de tres dígitos, y si alguno de nuestros

lectores no está de acuerdo o tienen justificadas dudas acerca de la validez de esta afirmación, lo invitamos a leer la entrevista a profundidad con José Luis Valls, CEO de Nissan Mexicana³⁰, a la que ya hicimos referencia en el Capítulo 1, o preguntar a cualquier ejecutivo comercial de una agencia Nissan, ¿por qué la nueva versión del Sentra y sus líneas de producción fueron diseñadas para fabricar este vehículo con un mil combinaciones o variantes distintas?

Esta segmentación cada vez más fina de los mercados ha sido la causa evidente de otro cambio importante en las estructuras organizacionales y en las jerarquías corporativas: el nuevo rol de la Función Comercial (FC) y el crecimiento absoluto y relativo de las áreas comerciales.

Cuando se abarcan tantos mercados y grupos de consumidores a los que se debe comprender, atender; convencer, servir y anticipar sus necesidades, también se vuelve necesario contar con más ejecutivos comerciales de tiempo completo y con las herramientas tecnológicas de “inteligencia estratégica” para procesar de forma adecuada los enormes volúmenes de información.

Además de la creciente diversificación de los consumidores, los CEO y sus empresas también tienen que enfrentar y responder con rapidez a las acciones y movimientos de las compañías competidoras, las cuales también hacen su juego y despliegan estrategias cada vez más sofisticadas y agresivas para ganar algunos puntos de mercado y mejorar sus resultados.

Así que, para las empresas, tampoco es suficiente aumentar el número de ejecutivos comerciales. Si lo que se está viviendo es una guerra de inteligencias, la cantidad nunca será un sustituto de la calidad, así que las empresas necesitan asegurar que sus áreas comerciales cuenten con el mejor personal de talento estratégico posible, y en

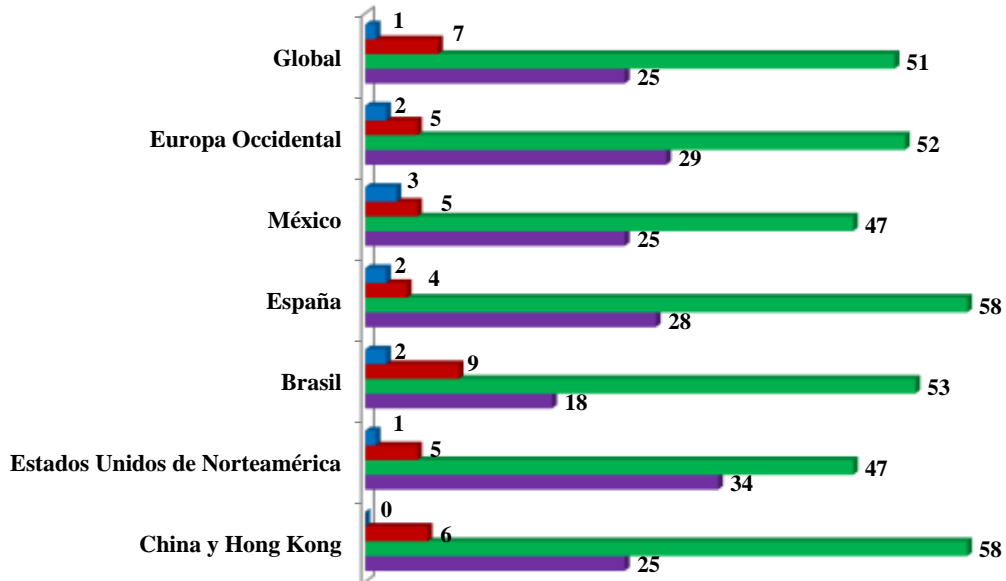
³⁰ Ver entrevista con José Luis Valls, Presidente y Director General de Nissan Mexicana, página 22 de Entrevistas a profundidad, 4a ECM.

las cantidades necesarias, para conquistar la preferencia y la lealtad de sus clientes hoy, mañana y todos los días.

Todo esto explica el redimensionamiento que experimentan ahora mismo las áreas comerciales de las empresas y su transformación en verdaderas divisiones de “inteligencia comercial y estratégica” ubicadas justo al costado izquierdo de los CEO, y un escalón arriba de las otrora presuntuosas áreas operativas, administrativas, financieras e instrumentales.

EL PAGO Y EL DESEMPEÑO DEBEN CONSIDERARSE CON BASE EN LOS COMPROMISOS Y EN LOS RIESGOS ASUMIDOS

-En porcentaje-



■ Totalmente en desacuerdo ■ En desacuerdo ■ De acuerdo ■ Totalmente de acuerdo

Nota: La suma de los porcentajes puede no ser 100, en la medida en que algunos CEO no respondieron o marcaron ninguna de las cuatro opciones.

FUENTE: PwC 16th Annual Global Survey. PwC 4a Encuesta de CEO en México.

Valor con valor se paga

La evolución de las funciones comercial y de recursos humanos —ahora convertidas en funciones de inteligencia estratégica y de gestión de capital humano—, así como su

ascenso en las jerarquías corporativas, pueden definirse como un proceso adaptativo paralelo y hasta simbiótico, que responde a los requerimientos del nuevo paradigma que tiene como epicentro al nuevo “mandamás” en el mundo de los negocios: el cliente.

El desafío de conquistar y retener a los clientes en un entorno de negocios tan competido como el de la aldea global impone a las empresas una condición fundamental: la de contar con el personal de talento necesario y suficiente para alcanzar ese objetivo.

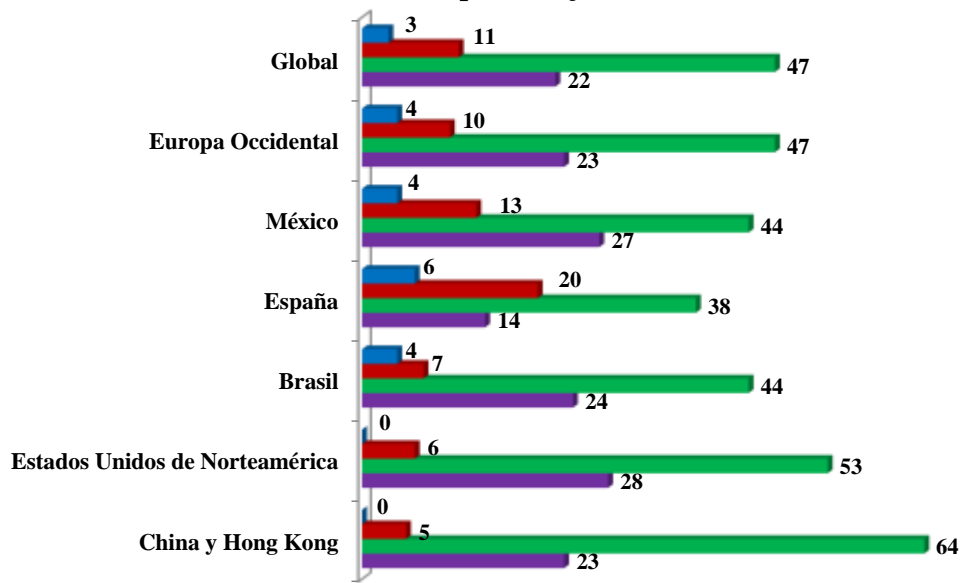
Las funciones de inteligencia estratégica y todas las demás, necesitan personal de talento, y es la función de capital humano la encargada de atraerlo, reclutarlo, desarrollarlo y retenerlo.

¿Cómo lo hacen? ¿Cuáles son los incentivos más adecuados para atraer al personal de talento y mantenerlo en la compañía?

En ediciones anteriores de la EGC y de la ECM, se ha explorado la opinión de los CEO acerca de la relevancia y el peso específico que deben tener los incentivos económicos y los no económicos para atraer y conservar al personal de talento en las compañías, y los resultados de esa exploración han señalado mayoritariamente a los incentivos económicos y monetarios como los más eficaces para cumplir esos objetivos.

Por incentivos económicos entendemos los niveles de remuneraciones directas, indirectas (prestaciones), retribuciones por factores de desempeño y antigüedad laboral, y su combinación en diversas modalidades de paquetes de compensación integrales.

**NECESITAMOS IGUALAR LAS CONDICIONES DE PAGO DE NUESTROS
COMPETIDORES PARA RETENER AL TALENTO MEJOR CAPACITADO**
-En porcentaje-



■ Totalmente en desacuerdo ■ En desacuerdo ■ De acuerdo ■ Totalmente de acuerdo

Nota: La suma de los porcentajes puede no ser 100, en la medida en que algunos CEO no respondieron o marcaron ninguna de las cuatro opciones.

FUENTE: PwC 16th Annual Global Survey. PwC 4a Encuesta de CEO en México.

Entre los modelos de remuneraciones que han seguido los CEO y sus empresas en los últimos años, uno de los más exitosos es el que establece el nivel de las remuneraciones en función del desempeño y del grado de cumplimiento de las metas y objetivos fijados a los ejecutivos en cada ejercicio anual. La clave del éxito de este modelo de remuneraciones es evidente, ya que estimula a los ejecutivos a maximizar los resultados de su trabajo, y eso los beneficia tanto a ellos como a las empresas. Además, este modelo de remuneración suele ser más justo y equitativo que otros, en la medida en que la evaluación del desempeño de los ejecutivos y del personal de talento en general, es ajustable en función del nivel de los compromisos y de los riesgos asumidos.

En las gráficas anteriores: *El pago y el desempeño deben considerarse con base en los compromisos y en los riesgos asumidos y Necesitamos igualar las condiciones de*

pago de nuestros competidores para retener al talento mejor capacitado, con los resultados de la 16a EGC y de la 4a ECM, refleja la amplia aceptación que manifiestan los CEO por este sistema de remuneraciones, dado que el 76% de ellos, a nivel global se manifiesta (51%) de acuerdo y (25%) totalmente de acuerdo, en que las remuneraciones de los ejecutivos se establezcan con base en esa modalidad. Aunque existen algunas pequeñas diferencias entre los CEO que operan en los diferentes países y regiones que se incluyen en la gráfica, en todos los casos el porcentaje de CEO que se reconoce de acuerdo o totalmente de acuerdo con este sistema de remuneraciones ejecutivas, es mayor al 70 por ciento.

Talento: ese escurridizo objeto del deseo

La importancia del talento como el factor clave para el éxito de las organizaciones, ha puesto a los ejecutivos talentosos en la mira de muchas empresas dispuestas a competir por sus servicios para incorporarlos a sus áreas directivas y gerenciales. Esta práctica, a la que los hispano parlantes de muchos países coinciden en llamar “pirateo”, se ha vuelto ya tan común, que está obligando a las empresas a seguir políticas de remuneraciones más flexibles para responder con rapidez a los intentos de “pirateo” de sus ejecutivos más talentosos por parte de otras compañías.

En ese sentido, y como podemos observar en la gráfica: *Necesitamos igualar las condiciones de pago de nuestros competidores para retener al talento mejor capacitado*, el 69% de los CEO a nivel global dijo estar de acuerdo y dispuesto a responder a las ofertas agresivas que hacen otras empresas para llevarse a sus ejecutivos más talentosos, igualado cuando menos las condiciones de pago que ofrecen esos competidores.

A pesar de la gallardía con la que responden los CEO del mundo, a este reto de “los bucaneros del talento” la realidad es que con “la mano invisible” no se juega y la experiencia indica que en la dinámica de los mercados “cartera mata valentía”.

El caso es que el llamado “desafío del talento” se está convirtiendo cada vez más en una de esas grandes batallas en las que combaten muchos ejércitos que persiguen el mismo objetivo: en determinados momentos de la batalla, el triunfo parece inclinarse a favor de “unos” y después de “otros”, pero al final casi todos pierden y el único ganador es “el factor” que originó la discordia, ese escurridizo y a veces hasta caprichoso “objeto del deseo”.

Relación con grupos de interés

Aldea global, infierno colosal

Las comunicaciones, el transporte y la globalización acortaron las distancias, abrieron las puertas a la interacción de las culturas y convirtieron al mundo en una aldea global. Poco después, Internet y las redes sociales la transformaron en un vecindario. En estos tiempos ya no hay nada que no pueda comunicarse en tiempo real, ahora todos podemos conversar de un continente a otro con nuestros parientes, amigos, colegas, socios, jefes y compañeros de trabajo a través de las ventanas de Windows, o de Apple, o de arquitecturas abiertas tipo “Android”, como si todos fueran de nuestro barrio, pero si queremos, también podemos comparar, monitorear y hasta vigilar a través de la red lo que hacen los gobiernos y las empresas: en reciprocidad las empresas y los gobiernos hacen lo mismo con los consumidores y con los ciudadanos.

Las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación (TIC), con todo su arsenal de gadgets y dispositivos móviles capaces de comunicar en tiempo real, pero también de grabar, filmar y subir a la red en cuestión de segundos cualquier paso en falso, accidente chusco o mortal, escena morbosa o acto perverso; o bien cualquier simple gazapo o lapsus lingüístico de algún político, actor o hijo de vecino, no solo han empoderado a los consumidores, también los han fortalecido

como ciudadanos en sus comunidades locales, nacionales y globales, ya sean físicas o virtuales, brindándoles una poderosa herramienta de organización colectiva que ya ha dado muestras de sus alcances con las primaveras árabes en el Medio Oriente, con la versión vernácula del “Yo soy 132” en México, o con la actividad de asociaciones mediáticas extremas y afectas a la adrenalina como Wikileaks y otras organizaciones espejo dedicadas a difundir información “clasificada” y extremadamente sensible para gobiernos, organismos internacionales y empresas en circunstancias difíciles o comprometedoras.

Todos somos Big Brother

Para bien o para mal, las TIC han propiciado en menos de 20 años la creación de un medio ambiente de conectividad del que difícilmente puede escapar cualquier persona física o moral, y que ha relegado a la categoría de cuentos para niños aquellas obras de la literatura universal que tanto nos inquietaron a todos, los nacidos antes de caída del Muro de Berlín, como *1984*, de George Orwell y, por supuesto, *Un Mundo Feliz*, de Aldous Huxley.

Juguemos un momento con la imaginación y construyamos un hipotético escenario futuro, en el que los avances tecnológicos nos permiten viajar al pasado y regresar, como si nos fuéramos de vacaciones, y que en uno de esos viajes invitáramos al señor Orwell a nuestro presente: pensemos en la expresión de asombro de sus rostro y los comentarios que nos haría al percatarse de que el futuro, que con tanto denuedo intentó descifrar, todos los ciudadanos ahora somos “Big Brother”.

Quizás el ejercicio nos provoque una reacción divertida, pero con diversión o sin ella, ese es el mundo en el que vivimos y en el que vamos a vivir en el futuro próximo: el mundo con el que las empresas están más obligadas que nunca a interactuar, y en el que a “la mano invisible de los mercados” se suma otra entidad

igualmente invisible, pero que lo registra todo: “el gran ojo omnipresente de Big Brother” al que los directivos de las empresas, por su bienestar competitivo, profesional y hasta moral, no pueden darse el lujo de perderlos de vista y mucho menos de perderle el paso y el respeto.

Ciudadanos corporativistas y corporaciones ciudadanas

En el imperio de la red global de Internet, ya no hay enemigo pequeño. Una modesta comunidad indígena o urbana puede detener grandes proyectos industriales o de infraestructura por la sola sospecha de que esos proyectos puedan tener impactos negativos en su entorno medioambiental, en sus espacios cosmológicos y en sus dinámicas culturales, movilizándolo a todas las comunidades afines o empáticas con ellos en todo el mundo.

Si las empresas y/o los gobiernos involucrados en el proyecto actúan con la soberbia típica de otras épocas y no aciertan a darle su lugar a las comunidades y a todos los terceros interesados, comunicándoles con mucha anticipación sus intenciones, los beneficios inmediatos y potenciales del proyecto, y negocian con ellos las condiciones de seguridad para que esa actividad económica no afecte sus legítimos intereses, lo más seguro es que ese proyecto colapsará (por ejemplo, Atenco).

Las TIC han favorecido la corporativización de las comunidades humanas, y por ese mismo camino han “ciudadanizado” a las empresas y también a los mercados, con lo que ahora las canchas ya están mucho más parejas.

Los clientes mandan, pero no gobiernan

¿Están de acuerdo los CEO con esta visión de las cosas? ¿Cuáles son los grupos de interés con mayor influencia en la definición de los modelos de negocios de las compañías? ¿En qué medida esta evolución de las comunidades y su impacto real y potencial en los mercados los ha llevado a cambiar sus modelos de negocios y sus estrategias competitivas? ¿Hacia dónde están enfocando su relación con los entornos comunitarios y con los grupos de interés?

Los resultados de nuestras encuestas sugieren algunas respuestas a esas interrogantes: el cuadro siguiente nos dice que el grupo de interés que más toman en cuenta el 80% de los CEO a nivel global, 85% de los europeos occidentales, 86% de los mexicanos, 93% de los brasileños y 84% de los estadounidenses para el diseño de las estrategias competitivas de sus empresas, son los clientes y los consumidores. En este caso, el único grupo de CEO que se desvía claramente de la media global son los CEO de China (66%), resultado que concuerda una vez más, con la baja exposición de los mercados chinos a la competencia comercial internacional.

**PARA LOS GRUPOS DE INTERÉS QUE TIENEN CIERTA O MUCHA INFLUENCIA
¿HASTA QUE PUNTO ESTÁ FORTALECIENDO SU PLAN DE RELACIÓN
CON LOS GRUPOS DE INTERÉS?***
-Porcentaje-

	Total Global	Europa Occidental	México	Brasil	Estados Unidos de Norteamérica	China y Hong Kong
Consumidores y clientes	80	85	86	93	84	66
Gobierno y reguladores	50	52	49	64	44	39
Competidores y contrapartes de la industria	45	45	56	49	47	36
Proveedores de capital	39	40	26	51	37	37
Empleados	36	38	54	29	29	27
Socios de la cadena de suministro	32	29	46	58	27	27
Comunidades locales	16	15	16	24	13	9
Los medios de comunicación	12	12	18	38	4	10
Usuarios de medios sociales	10	12	23	13	10	12
Organizaciones no gubernamentales	5	3	9	9	5	2

* Porcentaje de CEO que contestaron “muchísima influencia” para cada uno de los grupos de interés.

FUENTE: PwC 14th, 15th y 16th Annual Global Survey.

Al César solo lo que es del César

El segundo grupo de interés en las agendas prioritarias de los CEO son los gobiernos y las entidades regulatorias, con una frecuencia de 50% en las menciones de los CEO a nivel global. En este caso, los grupos de CEO de Europa Occidental (52%) y de Brasil (64%) son los que reconocen una mayor influencia de sus gobiernos y entidades regulatorias, mientras que los mexicanos (49%), los estadounidenses (44%) y los chinos (39%) son los que atribuyen una menor influencia a sus gobiernos y reguladores en términos del diseño de sus estrategias corporativas.

Con los enemigos, sana distancia..., mientras los podemos ver

El tercero, son los competidores, con un porcentaje de 45% en las referencias de los CEO a nivel global. Aquí cabe destacar que el grupo de CEO que reconoció una mayor consideración a los movimientos de sus competidores durante el proceso de diseño de sus estrategias competitivas (56%) fue el de los mexicanos mientras que el menor porcentaje de CEO que consideró a sus competidores como un grupo de interés que influye en el diseño de sus estrategias, correspondió a los CEO de China (36%).

Cuidando las cadenas de valor

En el cuarto, quinto y sexto nivel de influencia, con porcentajes promedio a nivel global inferiores al 40%, se encuentran los proveedores de capital (39%), los empleados (36%) y los socios de la cadena de suministro (32%). El único grupo de CEO que reconoció a sus empleados como un grupo de interés influyente en una proporción mayor fue el de los mexicanos (54%), mientras que el grupo de los CEO de Brasil fue el que reconoció una mayor influencia en sus diseños estratégicos a los socios y proveedores (58%).

Las oyen y las ven, pero no son “Core”

En el séptimo nivel de influencia se ubican las comunidades locales, reconocidas por el 16% de los CEO a nivel global, y por el mismo porcentaje de los CEO de México. En este caso, los CEO con mayor porcentaje de consideración por los intereses de las comunidades fueron los brasileños (24%), mientras que solo el 9% de los CEO de China reconocieron a las comunidades como un grupo de interés que influye en el diseño de sus estrategias.

Políticas de medios versus medios libres

El octavo grupo de interés más influyente para el 12% de los CEO globales son los medios de comunicación, pero esa consideración no es compartida por el 38% de los CEO de Brasil y por el 20% de los mexicanos, dos grupos de CEO que saben lo difícil que es ganarse una buena reputación si no se tiene una “clara política de medios”. En contraste, solo el 4% de los CEO de Estados Unidos de Norteamérica reconoció a los medios de comunicación como un grupo con capacidad para influir en el diseño de sus estrategias corporativas.

Estrategias distantes y enredos mexicanos

Los usuarios de redes sociales se ubicaron en el noveno lugar entre los grupos de interés con mayor capacidad de influir en las estrategias de los CEO a nivel global, con 10% de reconocimientos positivos en ese sentido. En este caso, llama la atención que tanto los CEO de Brasil (13%), como los de Europa Occidental y los de China (12% en ambos casos) manifiesten un mayor interés por los usuarios de las redes sociales, mientras que solo el 10% de los CEO de Estados Unidos de Norteamérica reconocieron en esos usuarios la capacidad de influir en la definición de sus estrategias de forma relevante.

Aquí cabe destacar que los mexicanos resultaron ser el grupo de CEO más sensible a lo que pasa y se dice en las redes sociales, ya que un 23% de nuestros CEO reconocieron que los usuarios de estas redes influyen de manera considerable en el diseño de sus estrategias corporativas.

ONG o simplemente ONI (Organizaciones No Influyentes)

Por último, el grupo de interés con menor influencia en los procesos de definición de las estrategias que siguen los CEO a nivel global, nacional y regional, fue el de las Organizaciones No Gubernamentales, ONG, ya que fueron señaladas como grupos de interés influyentes solo por el 5% de los CEO globales y estadounidenses, mientras que solo el 3% de los CEO de Europa Occidental y el 2% de los chinos se manifestaron en ese sentido.

Una vez más, los mexicanos —ahora acompañados por los brasileños— registraron un comportamiento relativamente excéntrico respecto del promedio global, en la medida en que el 9% de estos dos grupos de CEO consideraron a las ONG como una influencia relevante para sus procesos de diseño estratégico.

De la influencia a la empatía, o cómo llevar la fiesta en paz

Los resultados de la 16a EGC y de la 4a ECM contenidos en el cuadro anterior, conllevan un mensaje claro de que los grupos de interés que pueden incidir realmente en el diseño de las estrategias corporativas de los CEO, son los relacionados con el *Core Business* de sus empresas y que son los clientes, los proveedores de insumos y de capital, los empleados (a todos niveles), el gobierno y las entidades regulatorias..., por el simple hecho de que La Ley es La Ley, mientras que las comunidades reales o virtuales, los medios de información, los blogueros, trolls, youtuberos, facebookeros, twiteros y las ONG, simplemente tienen otro papel que jugar desde la perspectiva de los CEO y de sus empresas.

Ahora bien, una cosa es la influencia relativa que puedan tener los grupos de interés al nivel de las definiciones estratégicas de las compañías, y otra es la necesidad o la vocación de éstas por ganarse su apoyo y respeto, sobre todo porque contribuyen a mejorar las condiciones de vida, bienestar y desarrollo humano de las comunidades locales y de los países en los que operan.

No hay mejor talento que el desarrollado en casa

En ese sentido, nuestras encuestas arrojan datos muy interesantes para su análisis: por ejemplo, el cuadro siguiente nos muestra los perfiles de las respuestas de los CEO en relación con la pregunta ¿hasta qué punto está fortaleciendo su plan de relación con los grupos de interés? En esos perfiles se puede resaltar lo siguiente: el grupo de interés con mayor prioridad para los CEO a nivel global (41%), y en particular para los mexicanos (58%), es el personal de sus empresas, resultado consistente con la preocupación de los CEO por atraer, desarrollar y retener al personal de talento, que abordamos en el capítulo anterior de este informe.

**PARA LOS GRUPOS DE INTERÉS QUE TIENEN CIERTA O MUCHA INFLUENCIA
¿HASTA QUE PUNTO ESTÁ FORTALECIENDO SU PLAN DE RELACIÓN
CON LOS GRUPOS DE INTERÉS?***
-Porcentaje-

	Total Global	Europa Occidental	México	Brasil	Estados Unidos de Norteamérica	China y Hong Kong
Empleados	41	41	58	44	35	36
Consumidores y clientes	26	24	32	39	17	15
Los medios de comunicación	24	23	29	50	20	25
Usuarios de medios sociales	23	23	25	33	17	23
Comunidades locales	23	26	36	28	25	15
Proveedores de capital	21	16	29	39	11	19
Gobierno y reguladores	15	14	25	25	6	11
Organizaciones no gubernamentales	15	13	32	23	10	19
Socios de la cadena de suministro	13	15	25	21	8	7
Competidores y contraparte de la industria	8	4	18	20	7	11

* Porcentaje de CEO que contestaron “muchísima influencia” para cada uno de los grupos de interés.

FUENTE: PwC 14th, 15th y 16th Annual Global Survey.

Los chinos cautivos

El segundo grupo de interés con prioridad para el 26% de los CEO a nivel global, 39% de los brasileños y 32% de los mexicanos, corresponde una vez más al de los clientes y consumidores, mientras que los CEO de China (15%) se caracterizan, de nuevo, por ser los menos enfocados en los clientes y consumidores, tradicionalmente cautivos para las empresas de ese país.

La imagen pública os hará libres... y ricos

En el tercer nivel, las cosas comienzan a cambiar a favor de las comunidades externas al “Core” de las empresas, de manera que en esa posición encontramos a los medios de comunicación, con el 24% de los CEO globales, 50% de los brasileños, 29% de los mexicanos y 25% de los Chinos, que se proponen mejorar su relación con el llamado “Cuarto Poder”.

Si no puedes con ellos...

En el cuarto nivel, y con 23% de los CEO globales enfocados, tenemos un empate a favor de los usuarios de medios sociales y de las comunidades en donde operan sus empresas. Entre los grupos de CEO que buscarán fortalecer su relación con los usuarios de redes sociales sobresalen los brasileños (33%) y los mexicanos (25%). Estos últimos también lideran las intenciones de mejorar su relación con las comunidades, con 36%, seguidos ahora por Brasil, con 28%, Europa Occidental, con 26% y Estados Unidos de Norteamérica, con 25 por ciento.

Cabildeando la liquidez y las reformas

En quinto lugar están los proveedores de capital, con 21% de los CEO globales, liderados por los brasileños (39%) y los mexicanos (29%). En el sexto y séptimo, con

15%, están los gobiernos y las entidades regulatorias, empatadas con las ONG que constituyen un target importante para el 32% de las CEO de México y 23% para los de Brasil; mientras que el octavo es para el desarrollo y aseguramiento de la cadena de suministro, con una preferencia global de 13%, de 25% por parte de los mexicanos y 21% de los brasileños. Al final, y muy abajo en las preferencias de los CEO globales, con solo 8%, quedan los competidores y las actividades gremiales.

Responsabilidad Social o Ciudadanía Corporativa

¿Cual es el balance? ¿Qué podemos concluir de toda esa información? ¿Cómo debemos calificar los cambios en las estrategias de los CEO para relacionarse con su entorno?

Una simple revisión de los resultados cuantitativos listados en los párrafos anteriores podría llevarnos a una conclusión relativamente inferior a las expectativas que teníamos antes de escribir este capítulo, y a las que, con toda seguridad, tendrán nuestros lectores antes de leerlo. Éste es otro caso típico en el que a todos nos gustaría ver a los CEO que operan en México, “poniéndose la verde” con el águila al frente, echándose el país al hombro y marchando del brazo con los grupos de interés menos favorecidos, que todavía son muchos en este país.

Sin embargo, luego de una segunda y de una tercera revisión más a conciencia de los resultados obtenidos, y combinándolos con esa fuente casi inagotable de información de valor que nos proporcionan las entrevistas a profundidad, nuestra evaluación de los objetivos y de las estrategias que siguen los CEO de las grandes empresas mexicanas para conducir su relación con los grupos de interés, y para contribuir a mejorar los niveles de vida de las comunidades, se aleja de los tonos sombríos y adquiere una coloración mucho mas agradable.

En primer lugar, es preciso aclarar que en la mayoría de las 18 entrevistas a profundidad que realizamos en el marco de esta 4a ECM, pudimos constatar (y eso hay que celebrarlo) que los enfoques que están siguiendo las estrategias de los CEO para contribuir al mejoramiento de los entornos locales y nacionales en los que operan sus empresas, tanto en México como en muchos otros países, están tomando una distancia cada vez mayor con respecto a los tradicionales enfoques asistencialistas y reputacionales que suelen aportar más beneficios a la imagen pública y al posicionamiento de las corporaciones en los Rankings de Responsabilidad Social Corporativa (RSC), que a cambiar las condiciones político-sociales, históricas y culturales que se encuentran en el origen de los problemas comunitarios que se busca resolver.

Los caminos de la empatía

Otro de los hallazgos más interesantes y esperanzadores de esta 4a ECM, es el siguiente: mientras que en política el “fondo es forma, y viceversa”, en el campo de las estrategias corporativas la forma es solo uno de los medios para llegar al fondo. ¿Que significa esto?

Los CEO de las grandes empresas que operan en México son plenamente conscientes de que el mejor camino para incidir en el mejoramiento de los entornos sociales y ambientales es siguiendo “los caminos de la empatía” y de la creación de “valor social”, integrando de un modo directo o indirecto los mejores intereses de las comunidades, ya sea en las actividades que forman parte del *Core* o en las cadenas de valor propias de su industria.

Veamos estos ejemplos tomados de las entrevistas a profundidad incluidas en el anexo correspondiente a este informe:

Mario Maciel, Director General de CIBanco³¹, nos explica el proceso que siguió esta compañía, a partir de una filosofía ambientalista, para adoptar un modelo de negocios bancarios y convertirse en el primer Banco Verde de México, y de cómo las operaciones crediticias vinculadas con actividades económicas y de consumo favorables a la conservación y mejoramiento ambiental, no solo están creciendo en términos absolutos y relativos, sino que están contribuyendo al posicionamiento competitivo de esta institución.

A su vez, en la entrevista titulada “Estrategias de fondo” el Director General Adjunto de Grupo Financiero Actinver³², detalla que el enfoque de “ciudadanía corporativa” que sigue este grupo financiero se encuentra en la base misma de su modelo de negocios, enfocado a la creación y manejo de fondos de inversión para todo tipo de clientes grandes y pequeños, físicos y morales: “qué mejor forma de contribuir con nuestro entorno social y de negocios que ayudando a nuestros clientes a incrementar y rentabilizar su patrimonio —puntualiza—. Además, a través de nuestro concurso anual “El Reto Actinver” contribuimos positivamente en favor de dos objetivos que son simbióticos para nuestra compañía: aportar al mejoramiento de la cultura financiera de nuestro país, y detectar, premiar y reclutar a los mejores talentos financieros”.

En otra entrevista que lleva como título “La empatía es mucho más que una palabra”, el Director General de GHRISTUS MUGUERZA³³, justifica cómo ese grupo empresarial que participa en los mercados de servicios de medicina privada, hospitalarios, pre-hospitalarios y post-hospitalarios, cambió su modelo de negocios establecido originalmente para administrar una oferta de servicios, por otro, enfocado a administrar la demanda, y partiendo de ese nuevo enfoque diseñó un portafolio de

³¹ Ver entrevista con Mario Maciel Castro, Director General de CI Banco, página 44 de Entrevistas a profundidad, 4a ECM.

³² Ver entrevista con Fernando Cisneros Matusita, Director Ejecutivo de Administración de Grupo Financiero Actinver, página 60 de Entrevistas a profundidad, 4a ECM.

³³ Ver entrevista con Horacio Garza Ghio, Director General de Grupo CHRISTUS MUGUERZA, página 48 de Entrevistas a profundidad, 4a ECM.

servicios adaptables a los requerimientos más apremiantes y a las posibilidades económicas de los diferentes segmentos de las poblaciones y ciudades en las que el ejecutivo ofrece sus servicios, llevando atención médica a otras localidades marginales, mediante un sistema de clínicas ligeras y unidades de emergencia suburbanas.

Otro ejemplo interesante se puede hallar en la entrevista con Marina Menu³⁴, Directora General de Danone México y América Central, donde relata la historia de “Margarita”, un programa diseñado para desarrollar la producción de leche a nivel de pequeñas granjas (e incluso de microunidades productoras familiares que apenas cuentan con tres o cuatro vacas), capacitando a las familias y apoyándolas con financiamiento y asesoría técnica. A través de ese programa, Danone resuelve sus problemas de abastecimiento de leche en un país que es deficitario en ese renglón, y de paso contribuye a la creación de muchas fuentes de trabajo y de negocios viables en unidades productivas que siempre habían sido marginadas por los grandes compradores y transformadores de productos lácteos en el país.

Para terminar con este apartado sobre los enfoques de ciudadanía corporativa que perfilan los CEO participantes este año en la sección de, entrevistas a profundidad, qué mejor que citar al ingeniero Ramón Dávila³⁵, Director General de Operaciones de First Majestic Silver Corp., una empresa fundada en Canadá para operar concesiones mineras en México con enfoque en la producción de plata, y que desde el 2000 se ha dado a la tarea de rehabilitar viejos distritos mineros que habían sido abandonados y que apenas sobrevivían en calidad de pueblos fantasmas o en condiciones muy severas de pobreza, y que ahora están recuperando, poco apoco, su antiguo y señorial esplendor.

³⁴ Ver entrevista con Marina Menu, Director General de Danone México y América Central, página 10 de Entrevistas a profundidad, 4a ECM.

³⁵ Ver entrevista con Ramón Dávila Flores, Director General de Operaciones de First Majestic Silver Corp., página 14 de Entrevistas a profundidad, 4a ECM.

“Actualmente el éxito o el fracaso de cualquier compañía minera está en función de su capacidad para diseñar un modelo de operación y de negocios que le permitan generar beneficios evidentes no solo para sus accionistas y empleados, sino para todos los grupos de interés que, de un modo u otro, estarán expuestos a los efectos de su operación. En First Majestic Silver tenemos un programa de “Desarrollo Sustentable”. Ahí se apunta que lo primero que debemos tener en cuenta en cada distrito minero donde vamos a realizar actividades de exploración o de operación, es diseñar un modelo de negocios que maximice los beneficios que nuestra inversión y nuestras actividades pueden tener para las economías y poblaciones locales, y que al mismo tiempo minimice o mitigue los efectos directos o colaterales no deseados de nuestra operación”.

“Otro aspecto importante de nuestros programas de Desarrollo Sustentable es el compromiso de incorporar la creación de fuentes alternativas de creación de riqueza, que pueden, o no, estar ligadas a las actividades de la empresa. Éste es un punto de la mayor importancia para asegurar que las economías locales no sufran en el futuro el “Síndrome de Pedro Páramo”, que se presentaba con tanta frecuencia en el pasado en muchos distritos de actividad eminentemente minera, que al acabarse los recursos susceptibles de explotarse en condiciones de rentabilidad aceptable, eran abandonados primero por las empresas y después por sus pobladores”.

Los gobiernos y los CEO

Adaptación, cooperación y coexistencia

Uno de los capítulos más importantes en la relación de las empresas globales con el entorno económico y de negocios, en cualquiera de los países donde operan sus compañías, es su interacción con los gobiernos en sus diferentes niveles y también con las autoridades regulatorias.

La importancia, la forma y la calidad de esa interacción varía mucho con el paso del tiempo y en los diferentes grupos de países, pero sin duda, desde la decisión de invertir, hasta la de mantenerse operando en esos mercados, es un componente esencial para las compañías.

Por lo regular las empresas esperan de los gobiernos una gestión que garantice la estabilidad de los sistemas macroeconómicos, monetarios y financieros, y que al mismo tiempo permita una tasa de crecimiento aceptable. Siempre preocupan los sistemas fiscales complejos e ineficientes, y los que no cuentan entre sus principales características con la justicia, la transparencia y la equidad.

Asimismo, las empresas esperan que los gobiernos garanticen los servicios públicos básicos y el abasto de los insumos fundamentales para la operación de las empresas (agua, sanidad, energía eléctrica, combustibles y otras materias primas) y que los gobiernos estén en condiciones de contribuir a resolver los cuellos de botella que limitan el crecimiento y la competitividad de las economías, a través de su gasto de inversión ejercido directamente o que participe activamente apoyando a las empresas privadas en los grandes proyectos para mejorar las perspectivas de rentabilidad en el largo plazo de esas inversiones.

Dependiendo del grado de desarrollo de sus países sede, los empresarios y ejecutivos pueden esperar de sus gobiernos políticas sociales que contribuyan a mitigar la desigualdad y eliminar la pobreza, a través de garantizar el acceso de la población a buenos sistemas de educación y salud. En el caso de muchas naciones emergentes es común, hasta cierto punto, que los empresarios y los CEO de las empresas soliciten a los gobiernos políticas industriales activas que les permitan alcanzar mayores tasas de crecimiento y capitalizarse para cerrar las brechas de competitividad existentes entre sus empresas y las grandes corporaciones globales.

En cuanto a la dinámica institucional, las empresas demandan a los gobiernos que aseguren una vigencia plena del estado de derecho que garantice sus intereses, y una eficiente procuración de justicia, capaz no solo de castigar a los infractores de la Ley, sino también de reparar los daños; también piden certeza jurídica en el corto, mediano y largo plazos, condiciones de equidad y cancha pareja para todos los jugadores. Si los invitan a participar en los procesos regulatorios se sienten cómodos, y también con los ambientes de transparencia o rendición de cuentas, pero su peor pesadilla es la corrupción de los gobiernos en todos sus niveles.

Claro, éste es el mundo ideal. En la práctica los gobiernos perfectos no existen y, además, también hay tiempos buenos y coyunturas malas, por lo que los CEO y sus empresas deben recurrir al pragmatismo y su capacidad de adaptación para posicionarse y competir exitosamente en los diferentes mercados, aprovechando las mejores cualidades de cada uno de ellos, promoviendo los intereses comunes y mitigando, en lo posible, todas las circunstancias complicadas.

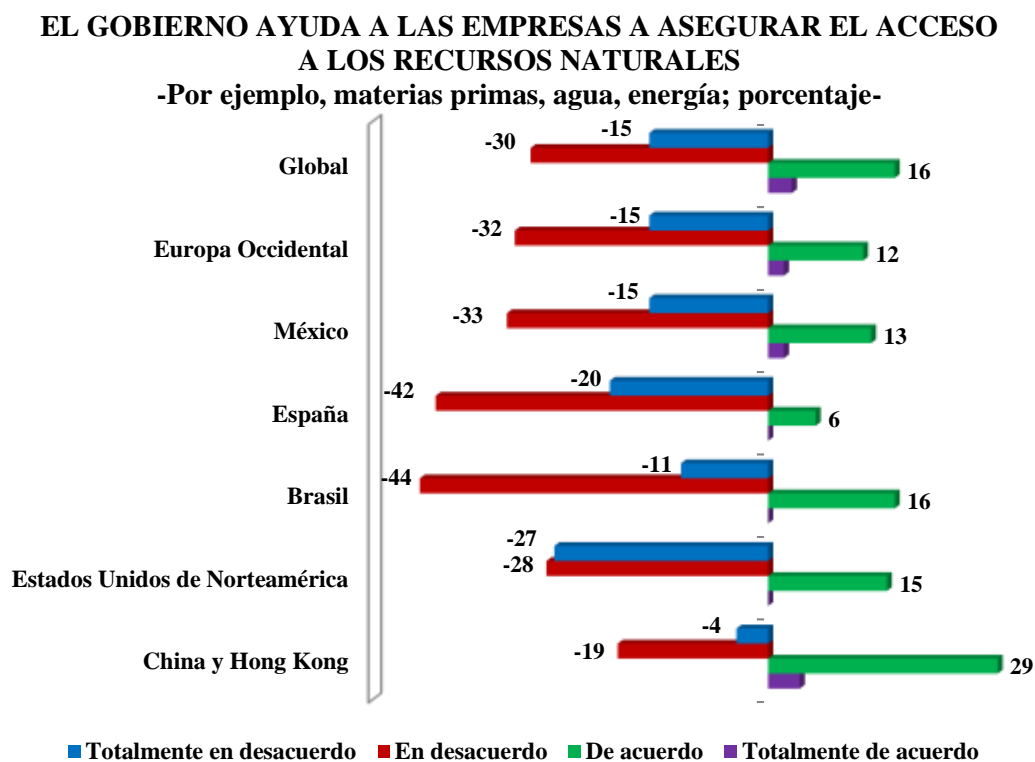
Información fuera de balance

¿Cómo perciben los CEO de las empresas globales y regionales la actuación de los gobiernos en los distintos países y regiones en las que operan?

Sobre este tema, los resultados de la 16a EGC y de la 4a ECM fueron los más claros, contundentes, y los que reflejaron un mayor nivel de consenso en todo este ejercicio: lo malo es que ese consenso fue bastante negativo.

Ahora no hubo aplausos en la galería ni salidas triunfales, solo algunos gestos de aprobación para ciertos actores jóvenes que lograron un performance aceptable en algunos de los pasajes más complejos de la trama.

Para entender mejor de que estamos hablando vamos a los datos duros. En la gráfica siguiente podemos observar que solo el 18% de los CEO a nivel global, 13% de los europeos occidentales, 14% de los mexicanos, 16% de los brasileños, y poco menos del 16% de los estadounidenses, asintieron de acuerdo, o totalmente de acuerdo con el postulado de que los gobiernos realmente están ayudando a las empresas a asegurar el acceso a los recursos naturales (materias primas, agua, energía). En este caso, la única —aunque modesta excepción— fue el 33% de los CEO de China, que manifestaron su acuerdo con esa afirmación.



Nota: La suma de los porcentajes puede no ser 100, en la medida en que algunos CEO no respondieron o marcaron ninguna de las cuatro opciones.

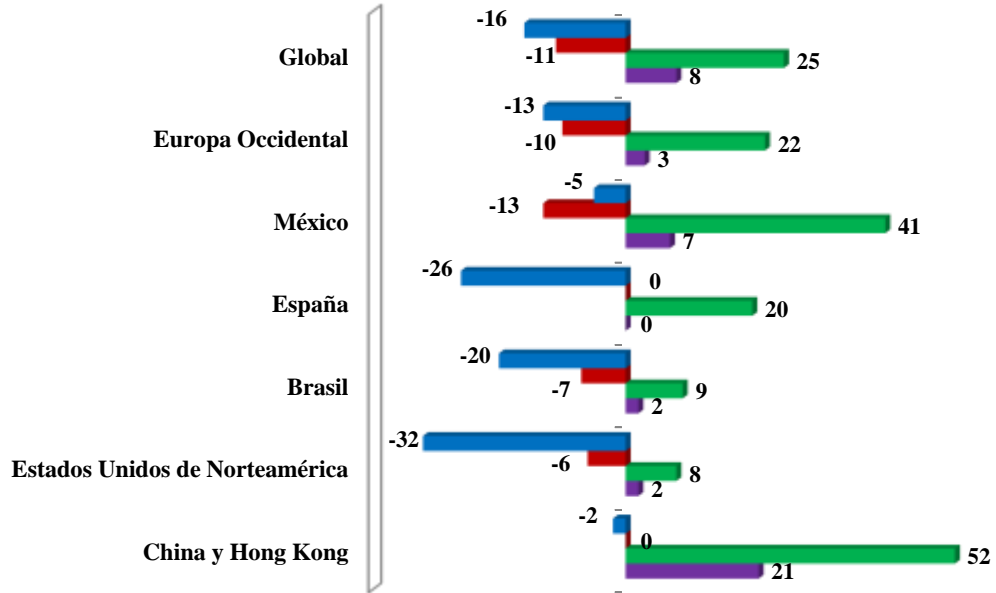
FUENTE: PwC 16th Annual Global Survey. PwC 4a Encuesta de CEO en México.

En la gráfica siguiente encontramos que solo el 33% de los CEO a nivel global estuvieron de acuerdo, o totalmente de acuerdo, con la afirmación de que los gobiernos están tomando las medidas adecuadas para mejorar la infraestructura del país (electricidad, suministro de agua, transportación, banda ancha). Una vez más la

desviación más sensible del promedio corrió a cuenta de los CEO de China (73%), acompañados, aunque a cierta distancia, por los mexicanos (48%).

EL GOBIERNO ESTÁ TOMANDO LAS MEDIDAS ADECUADAS PARA MEJORAR LA INFRAESTRUCTURA DEL PAÍS

-Por ejemplo, electricidad, suministro de agua, transportación, banda ancha; porcentaje-



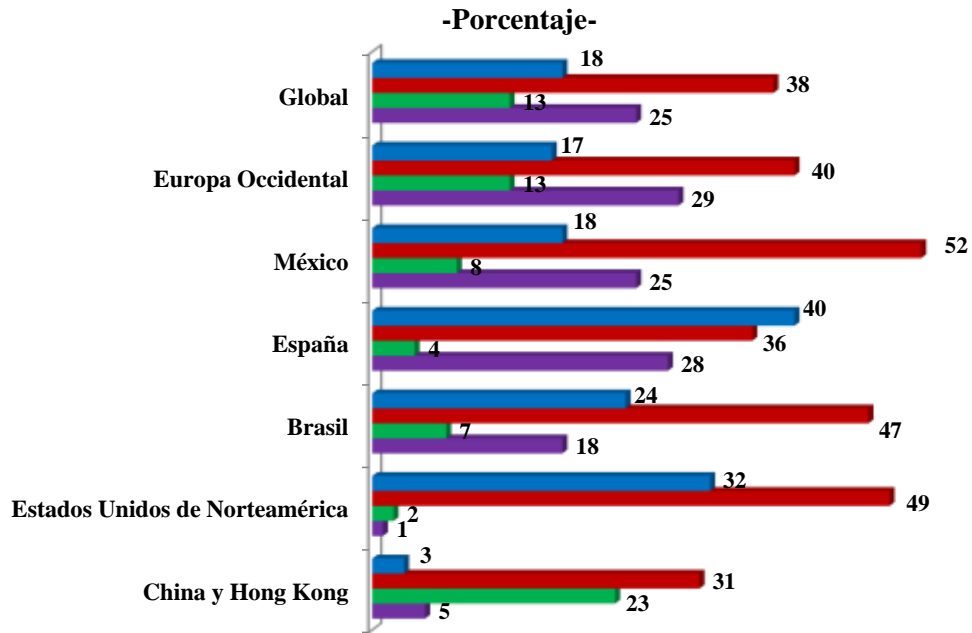
■ Totalmente en desacuerdo ■ En desacuerdo ■ De acuerdo ■ Totalmente de acuerdo

Nota: La suma de los porcentajes puede no ser 100, en la medida en que algunos CEO no respondieron o marcaron ninguna de las cuatro opciones.

FUENTE: PwC 16th Annual Global Survey. PwC 4a Encuesta de CEO en México.

A su vez, la gráfica siguiente refleja que solo el 15% de los CEO globales se manifestó de acuerdo en el sentido de que los gobiernos contribuyen a generar una fuerza laboral bien capacitada, con la única excepción ya conocida de los CEO de China, en donde la aceptación llega al 28 por ciento.

EL GOBIERNO HA LOGRADO AYUDAR A GENERAR UNA FUERZA LABORAL BIEN CAPACITADA



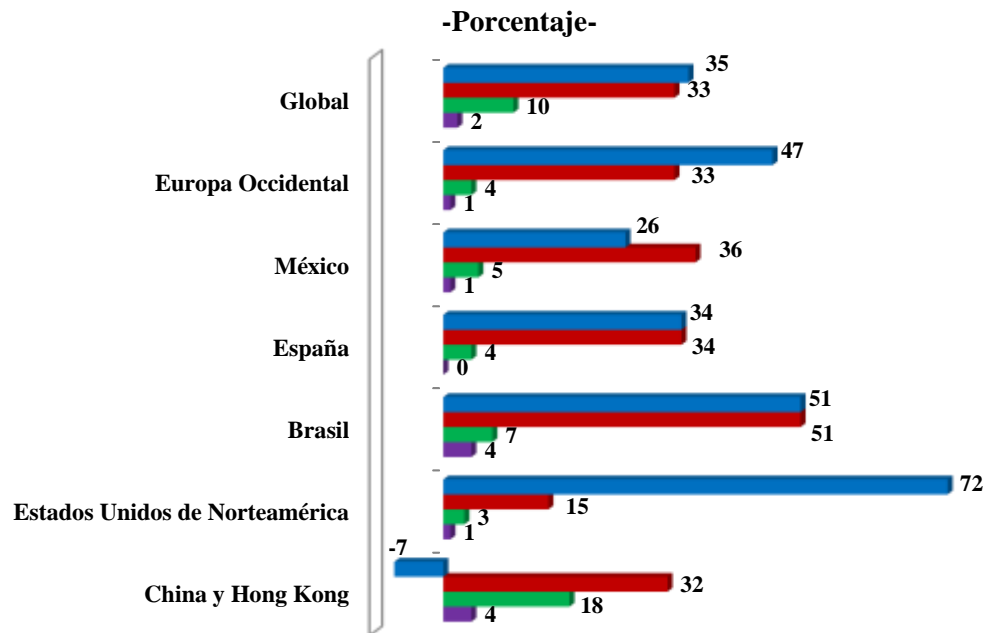
■ Totalmente en desacuerdo ■ En desacuerdo ■ De acuerdo ■ Totalmente de acuerdo

Nota: La suma de los porcentajes puede no ser 100, en la medida en que algunos CEO no respondieron o marcaron ninguna de las cuatro opciones.

FUENTE: PwC 16th Annual Global Survey. PwC 4a Encuesta de CEO en México.

En el tema fiscal, la gráfica siguiente refleja un desacuerdo casi universal de los CEO con la idea de que los gobiernos estén reduciendo la carga fiscal efectiva a las corporaciones, y ese desacuerdo se extiende, aunque en porcentajes ligeramente inferiores, contra la tesis de que los gobiernos están fomentando la convergencia de los marcos regulatorios y fiscales globales (ver gráfica: *El gobierno está fomentando la convergencia de los marcos regulatorios y fiscales globales*).

EL GOBIERNO HA REDUCIDO LA CARGA FISCAL DE LAS CORPORACIONES



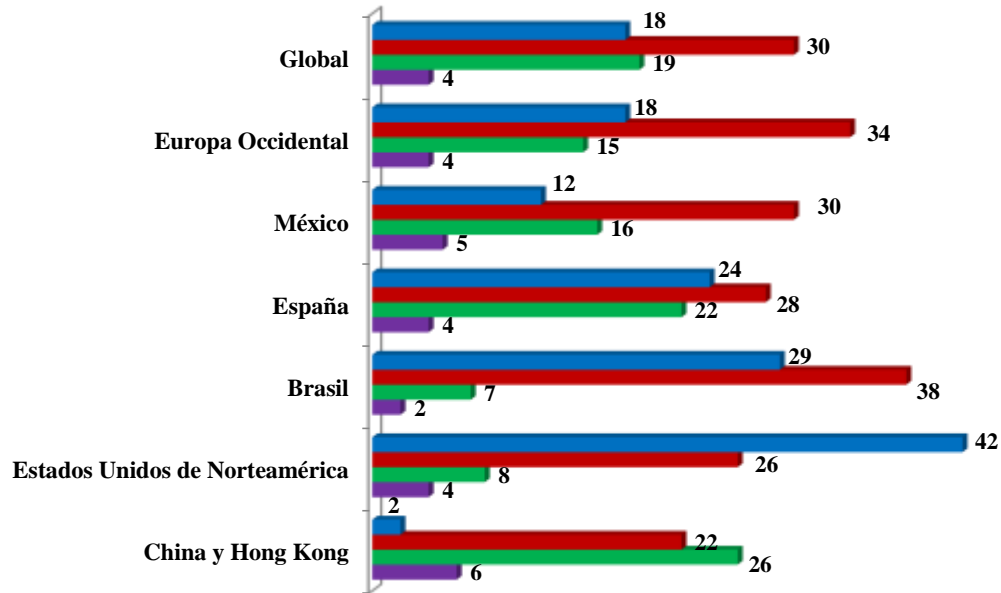
■ Totalmente en desacuerdo ■ En desacuerdo ■ De acuerdo ■ Totalmente de acuerdo

Nota: La suma de los porcentajes puede no ser 100, en la medida en que algunos CEO no respondieron o marcaron ninguna de las cuatro opciones.

FUENTE: PwC 16th Annual Global Survey. PwC 4a Encuesta de CEO en México.

EL GOBIERNO ESTÁ FOMENTANDO LA CONVERGENCIA DE LOS MARCOS REGULATORIOS Y FISCALES GLOBALES

-Porcentaje-



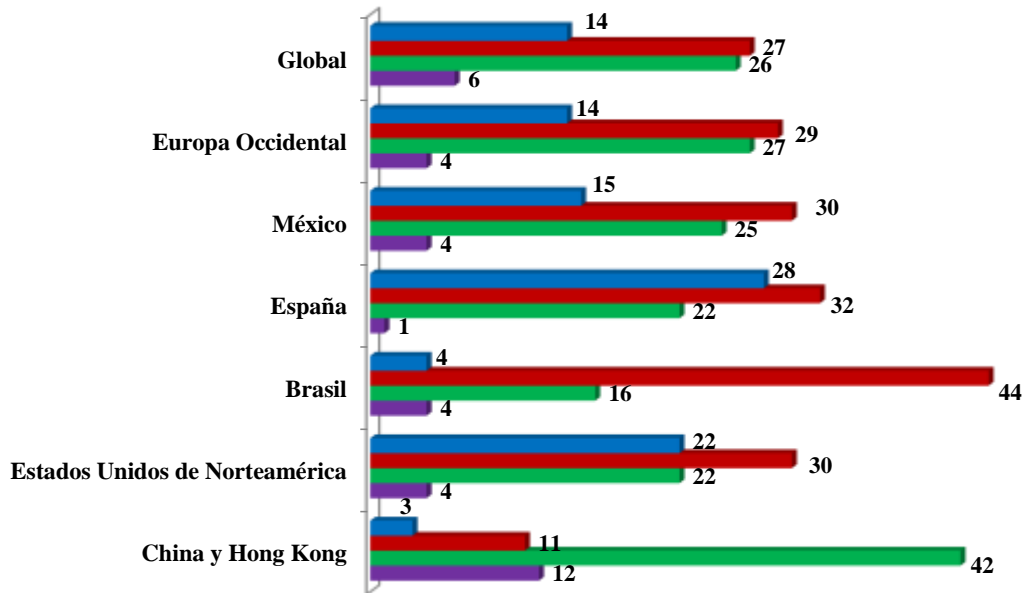
■ Totalmente en desacuerdo ■ En desacuerdo ■ De acuerdo ■ Totalmente de acuerdo

Nota: La suma de los porcentajes puede no ser 100, en la medida en que algunos CEO no respondieron o marcaron ninguna de las cuatro opciones.

FUENTE: PwC 16th Annual Global Survey. PwC 4a Encuesta de CEO en México.

Por su parte, la gráfica siguiente nos dice que solo 32% de los CEO de todo el mundo está de acuerdo en que los gobiernos estimulan y apoyan más allá de las palabras los programas de innovación de las empresas privadas, con la ya reiterada excepción de los CEO de China (54%).

EL GOBIERNO APOYA LA INNOVACIÓN EN EL SECTOR PRIVADO
-Porcentaje-



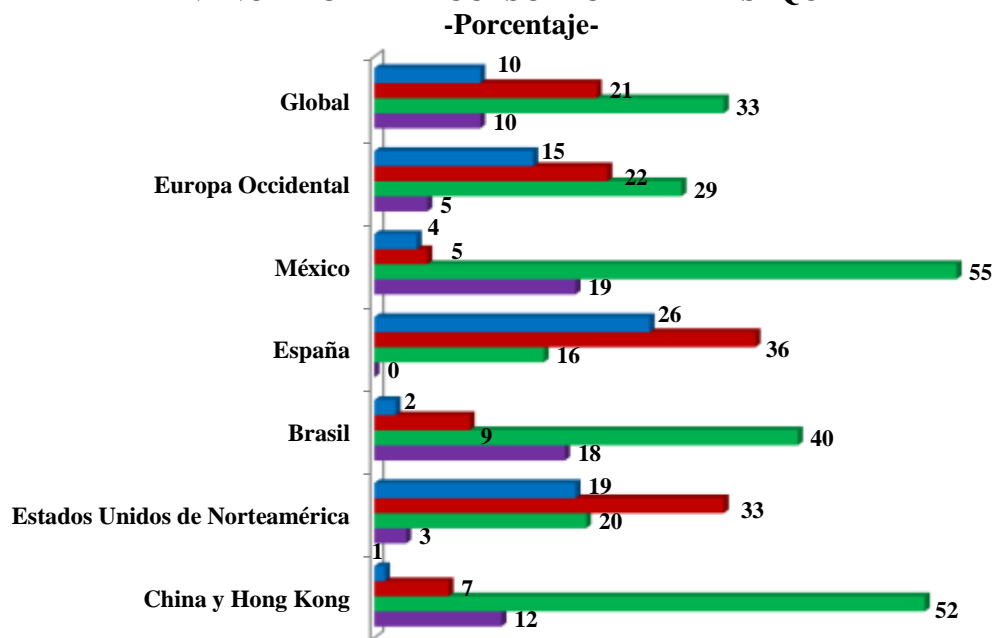
■ Totalmente en desacuerdo ■ En desacuerdo ■ De acuerdo ■ Totalmente de acuerdo

Nota: La suma de los porcentajes puede no ser 100, en la medida en que algunos CEO no respondieron o marcaron ninguna de las cuatro opciones.

FUENTE: PwC 16th Annual Global Survey. PwC 4a Encuesta de CEO en México.

Finalmente, la mayor controversia entre los CEO sobre la actuación de los gobiernos, la encontramos en el marco de las políticas financieras. Como podemos observar en la gráfica siguiente, 43% de los CEO a nivel global están de acuerdo en que los gobiernos han logrado asegurar la estabilidad de los sistemas financieros de los países y regiones en los que operan sus empresas, pero cabe aclarar que ese porcentaje se alcanzó gracias a los niveles de aprobación de los CEO de las naciones emergentes, como ocurrió con el 58% de los CEO de Brasil, el 64% de los chinos, y con el 74% de los mexicanos, que manifestaron su acuerdo con la gestión de la estabilidad de los sistemas financieros por parte de sus gobiernos. En este caso, los gobiernos que no alcanzaron una calificación aprobatoria fueron los de Europa Occidental, 34% y Estados Unidos de Norteamérica, 23 por ciento.

EL GOBIERNO HA LOGRADO ASEGURAR LA ESTABILIDAD DEL SECTOR FINANCIERO Y EL ACCESO A CAPITAL ASEQUIBLE



■ Totalmente en desacuerdo ■ En desacuerdo ■ De acuerdo ■ Totalmente de acuerdo

Nota: La suma de los porcentajes puede no ser 100, en la medida en que algunos CEO no respondieron o marcaron ninguna de las cuatro opciones.

FUENTE: PwC 16th Annual Global Survey. PwC 4a Encuesta de CEO en México.

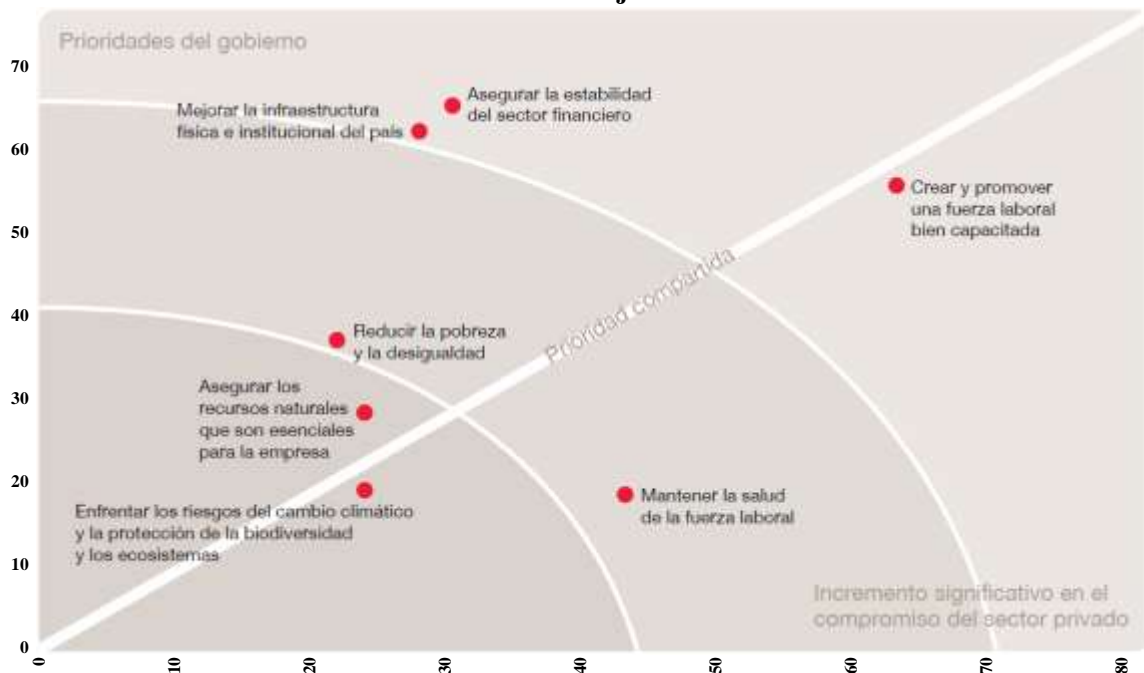
Agendas públicas y privadas

En ese marco de evaluación global y regional de la actuación de los gobiernos: ¿Qué esperan ahora los CEO de la gestión pública en los próximos tres años? ¿Cuáles deben ser, en su opinión, las prioridades y los principales objetivos para los programas de inversión de los gobiernos y en qué actividades de las agendas públicas, nacionales y globales, consideran ellos que sus empresas deben invertir?

La gráfica siguiente con los resultados de la 16ª EGC refleja el sentir de los CEO a nivel global que, en una proporción de 63%, consideran que la actividad con mayor prioridad para sus gobiernos es asegurar la estabilidad de los sistemas financieros; en opinión del 60% de los CEO la segunda actividad prioritaria, es el mejoramiento de la infraestructura; 57% cree que los gobiernos también deben contribuir a la creación de

una fuerza laboral mejor capacitada; 37% incluye entre las actividades prioritarias de los gobiernos las políticas para reducir la pobreza y la desigualdad; y 28% incluye entre esas actividades prioritarias el aseguramiento de la disponibilidad de los recursos naturales que son esenciales para la operación de las empresas; 18% atribuye a los gobiernos la responsabilidad de velar por la salud de la fuerza laboral; y 17% considera que éstos deben invertir también en actividades orientadas a enfrentar los riesgos del cambio climático y proteger la diversidad.

GLOBAL: ACTIVIDADES PRIORITARIAS DEL GOBIERNO E INCREMENTO DE LA INVERSIÓN DE LOS CEO
-Porcentaje-



Nota: Se les preguntó a los CEO cuánto planean aumentar su inversión en los próximos tres años y en estos temas, y cuáles creen que deberían de ser prioridad para el gobierno.

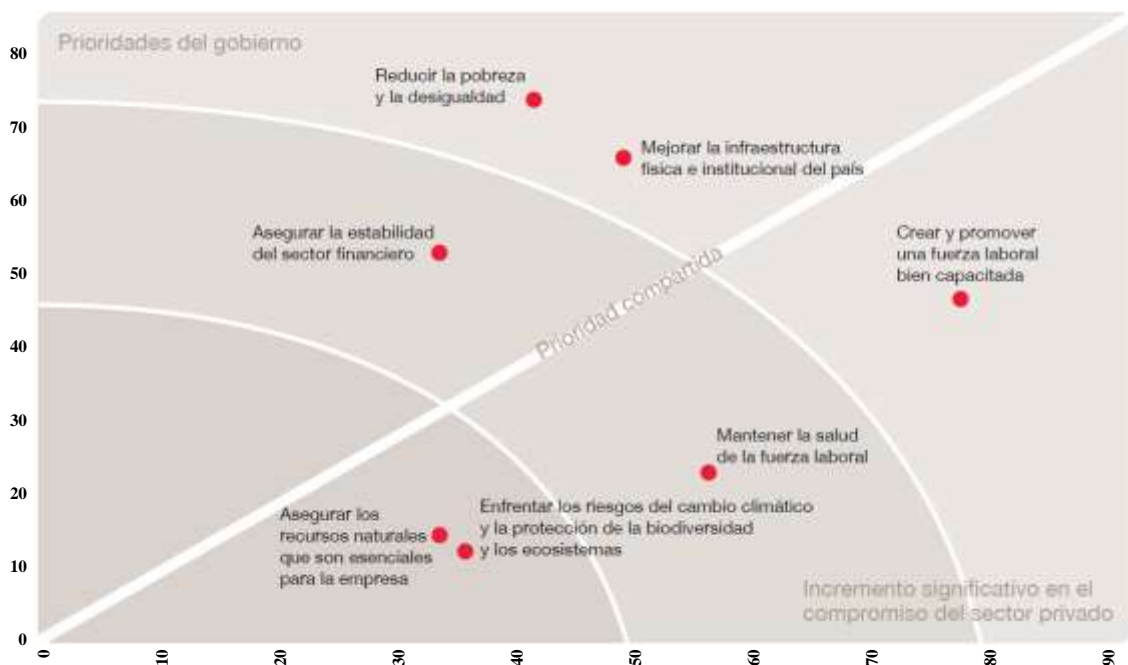
FUENTE: PwC 16th Annual Global Survey. PwC 4a Encuesta de CEO en México.

A diferencia de sus pares globales, el 70% de los CEO de México considera que la actividad con mayor prioridad para las inversiones del gobierno es el combate a la pobreza; la segunda, con 66% de las opiniones, es la creación y el mejoramiento de la infraestructura; la tercera, para 53% de los CEO, es el mantenimiento de la estabilidad del sistema financiero; la cuarta, para 46%, es la creación y promoción de una fuerza

de trabajo bien capacitada; en quinto lugar, 24% de los CEO incluyen la responsabilidad de cuidar la salud de la fuerza laboral y 15% involucra a los gobiernos con el aseguramiento y disponibilidad de los recursos naturales esenciales.

En la gráfica siguiente, llama especialmente la atención que tanto los CEO a nivel global, como los mexicanos, asuman una responsabilidad mayor a la que ellos mismos asignan a los gobiernos en las actividades de inversión destinadas a crear una fuerza laboral bien capacitada (61% Global y 78% México), el mantener la salud de la fuerza laboral (45% Global y 57% México) y a las actividades para enfrentar los riesgos del cambio climático y la protección de la biodiversidad (24% Global y 36% México).

MÉXICO: ACTIVIDADES PRIORITARIAS DEL GOBIERNO E INCREMENTO DE LA INVERSIÓN DE LOS CEO
-Porcentaje-



Nota: Se les preguntó a los CEO cuánto planean aumentar su inversión en los próximos tres años y en estos temas, y cuáles creen que deberían de ser prioridad para el gobierno.

FUENTE: PwC 16th Annual Global Survey. PwC 4a Encuesta de CEO en México.

Esta es una buena noticia más que nos trae la 16a EGC, y esa noticia es aún mejor para la 4a ECM ya que los CEO de México se afirman aún más comprometidos con esas actividades que sus pares a nivel global.

Pero lo mejor de todo esto es que la intención de los CEO de México de invertir y de aportar un grano de arena a la edificación de un México más productivo, capacitado, saludable y de proteger su medio ambiente y la diversidad biológica —que por cierto es una de las más ricas en el mundo—, no es un dato estadístico frío, sino una realidad ampliamente documentada una vez más en ese tesoro de información que son nuestras encuestas a profundidad. Veamos estos ejemplos:

En materia de capacitación y formación profesional de la fuerza de trabajo, el Director General de Techint Ingeniería y Construcción³⁶, nos cuenta que “A través de la *Fundación Humberto Roque* estamos en Chihuahua, donde trabajamos con una comunidad tarahumara y becamos a los chicos para que puedan terminar la preparatoria y entren a la universidad”.

Otro caso muy *ad hoc* es el de Horacio Garza Ghio, Director General de CHRISTUS MUGUERZA³⁷: “En nuestro sector, el tema de la gestión del talento presenta algunas aristas particulares. En lo respectivo a la formación de personal médico y de enfermería, Monterrey y las principales ciudades de nuestro país presentan una oferta educativa amplia y de buena calidad en los niveles de licenciatura y posgrado. Lo complicado aparece en la formación de personal técnico con altos niveles de especialización, ya que en México los mercados de la educación no satisfacen los requerimientos de la demanda de esos perfiles profesionales.

³⁶ Ver entrevista con Gustavo Gallino, Director General de Techint Ingeniería y Construcción, página 30 de Entrevistas a profundidad, 4a ECM.

³⁷ Ver entrevista con Horacio Garza Ghio, Director General de Grupo CHRISTUS MUGUERZA, página 48 de Entrevistas a profundidad, 4a ECM.

Como respuesta a esta problemática, creamos nuestra propia universidad, que nos permite formar y desarrollar técnicos especializados en este tipo de disciplinas. Actualmente contamos con dos escuelas: la de nuestro socio en Estados Unidos de Norteamérica, CHRISTUS Health, y la nuestra en Monterrey”.

Con respecto a los enfoques de los CEO en las actividades para enfrentar los riesgos del cambio climático y la protección de la biodiversidad (24% Global y 36% México) tenemos también ejemplos interesantes como el siguiente de Alberto De la Fuente, Presidente y Director General de Shell México³⁸: “Los accionistas no son los únicos que ponen el dinero en la compañía, es todo el entorno. Y nuestra capacidad para comunicarnos y relacionarnos con ese entorno se ha convertido en un factor cada vez más determinante para el cumplimiento de las metas corporativas y para la supervivencia misma de las empresas. Hoy en día todos sabemos que nadie querría invertir en una empresa como Shell, si no tuviéramos la capacidad y las credenciales para presentarnos como una compañía responsable y respetuosa con el medio ambiente, capaz, asimismo, de relacionarse e interactuar en armonía con las comunidades en las que opera, las cuales son cada vez más exigentes”.

Ejemplos como éstos, que por cierto, son abundantes en el documento anexo del trabajo original a este informe con las entrevistas a profundidad, nos permiten constatar la realidad de los avances en los enfoques de ciudadanía corporativa de los CEO que dirigen a las grandes empresas de México y del mundo.

Los CEO y sus asignaturas pendientes

Los bajos niveles de aprobación de los gobiernos por parte de los CEO no son una sorpresa, la tendencia ya se registraba desde el estallido de la crisis del 2008 y lo más seguro es que continúe hasta que los mercados globales se estabilicen, disminuya la

³⁸ Ver entrevista con Alberto De la Fuente, Presidente y Director General de Shell México, página 26 de Entrevistas a profundidad, 4a ECM.

volatilidad y los agentes económicos, incluyendo a los CEO, perciban que los problemas que ahora aquejan a la economía mundial, comiencen realmente a solucionarse y que esa solución sea afectiva y convincente.

Lo que sí está resultando año con año una sorpresa, es precisamente la evaluación y las calificaciones cada vez menos positivas que los CEO están asignando a la gestión de los gobiernos y muy particularmente a los de las naciones mas desarrolladas que hace apenas unos años eran considerados como referentes de virtud, y que sean ahora los gobiernos de naciones emergentes como Brasil, México y sobre todo el de China, los que salgan relativamente mejor librados en estas evaluaciones.

Ahora bien, este ejercicio quedaría incompleto si nuestras encuestas no incluyeran algún elemento de autoevaluación o de reconocimiento por parte de los CEO acerca de sus debilidades en materia institucional o en su modelo de relación con los grupos de interés, y este elemento lo encontramos preguntándole a los CEO acerca de las prioridades y cambios de enfoque en sus estrategias de gestión institucional y de relación con los grupos de interés, con los siguientes resultados:

Como se puede observar en el cuadro siguiente, el 17% de los CEO a nivel global señaló que en los próximos 12 meses se enfocarán en el diseño de un mejor método para promover y respaldar una cultura de comportamiento ético en sus empresas; 10% implementará programas para fomentar la diversidad y la inclusión laboral; 9% impulsará cambios en sus estrategias orientadas a la disminución de la huella de carbono; 7% trabajará en iniciativas para mejorar sus reportes de información no financiera e incluir informes de responsabilidad social corporativa y otro 7% trabajará en nuevos enfoques para enfocar el tema de sus contribuciones fiscales.

**CAMBIO EN EL ENFOQUE DE LAS PRIORIDADES DE LOS CEO
DURANTE LOS PRÓXIMOS 12 MESES
-Porcentaje-**

	Total Global	Europa Occidental	México	Brasil	Estados Unidos de Norteamérica	China y Hong Kong
Método para respaldar una cultura de comportamiento ético	17	13	29	24	11	15
Diversidad e inclusión de la fuerza laboral	10	8	14	11	10	6
Reducción de la huella de carbono	9	8	13	11	4	11
Reportes no financieros (incluyendo reportes de responsabilidad corporativa)	7	7	16	13	1	5
Método de planeación fiscal y contribuciones fiscales	7	6	11	16	8	8
Filantropía o iniciativas empresariales sociales	6	4	10	9	2	6
Diversidad a nivel de consejo	6	4	15	2	5	8
Voluntariado/trabajo voluntario	5	2	9	4	6	2

* Porcentaje de CEO que contestaron “mucho influencia” para cada uno de los grupos de interés.

FUENTE: PwC 14th, 15th y 16th Annual Global Survey.

En estos temas el mundo parece regresar a las imágenes de normalidad que se tenía en los momentos anteriores a la crisis, con los CEO de las grandes empresas globales europeas y norteamericanas realizando pequeños ajustes y afinando sobre la marcha sus estrategias corporativas, sociales y ambientales, mientras que ahora son los CEO de las corporaciones que operan en los mercados emergentes los que llevan el mayor esfuerzo para cambiar los enfoques de sus organizaciones en estos campos de sus relaciones corporativas.

Por ejemplo, en la misma gráfica podemos constatar que el 29% de los CEO de México y 24% de los de Brasil reconocen la necesidad de implementar mejores métodos para promover y respaldar el comportamiento ético del personal en sus compañías, superando claramente la proporción de la media de los CEO globales (17%) y de sus colegas europeos (13%) y estadounidenses (11%); y lo mismo ocurre con las estrategias para promover la diversidad y la inclusión en los perfiles de la fuerza laboral en donde mexicanos (14%) y brasileños (11%) superan también en

intensidad de cambio a sus colegas europeos y estadounidenses, y con prácticamente todos los enfoques que se exponen en la misma gráfica.

4. Temas de liderazgo

PwC consideró apropiado para esta edición de la Encuesta Global de CEO realizar una primera exploración entre los CEO de las grandes empresas globales sobre los diversos enfoques y opiniones en torno al concepto de “liderazgo”, a su significado e importancia; a los modos de ejercerlo y a las cualidades que, en opinión de los encuestados, deben externar. Asimismo, se le pidió que definieran las características de los líderes que más admiran o que más han influido en su propio estilo de liderazgo.

Esta primera incursión de nuestras encuestas en el laberíntico mundo de los temas del liderazgo se realizó incluyendo una sola pregunta abierta: Como líder, ¿puede compartir un ejemplo o una anécdota en la que alguien haya mostrado un buen liderazgo? ¿Qué es lo que admira de sus acciones?

Como podrán imaginar nuestros lectores, las respuestas tomaron tantos senderos distintos como el número de CEO que accedió a contestarlas, y el primer hallazgo interesante fue que resultó ser una de las preguntas más retadoras para los CEO de todo el cuestionario de la 16a EGC y de la 4a ECM.

Siguiendo el orden establecido en la pregunta, abordemos en primer lugar los ejemplos de liderazgo y de los líderes que más admiran o que más han influenciado a los CEO que participaron este año en nuestras encuestas.

Profetas en su tierra y en muchas tierras

El cuadro siguiente nos presenta en formato de *Top Ten* a los líderes de todo el mundo y de todos los tiempos que fueron los más señalados en la 16a EGC. En ese listado es posible apreciar el predominio abrumador de los líderes políticos, como referentes de liderazgo para los CEO, ya que de entre las 11 personalidades listadas, nueve corresponden a ese perfil y solo dos: Steve Jobs (Apple) y Jack Welch (GE), son reconocidos líderes y estrategas empresariales.

El *Top Ten* del liderazgo mundial registró otro sesgo importante en términos de la nacionalidad de los líderes, ya que seis de los personajes listados son estadounidenses, tres, europeos occidentales (dos ingleses y un francés) y el listado se completa con un hindú (Gandhi) y un sudafricano (Mandela).

Lo realmente interesante de este listado es el perfil de reconocimiento casi universal de estos 11 líderes, como en el caso de Winston Churchill, que ocupa el primer lugar global y se encuentra entre los tres líderes más admirados por los CEO de Europa Occidental, de África del Sur, Oceanía, y en todo el continente americano incluyendo a los CEO de México, Brasil y de Argentina.

Los estrategas empresariales, Steve Jobs (número dos a nivel global) y Jack Welch (número cinco) no solo son líderes inspiradores para los CEO del Hemisferio Occidental, sino que ocupan el número uno y dos entre las preferencias de los CEO de China, relegando al mismo Mao Zedong a la tercera posición, y también logran la primera y segunda posición entre los CEO de Rusia.

Mahatma Gandhi es un líder muy apreciado no solo en India, sino también en Medio Oriente y en América Latina, mientras que Margaret Thatcher es una lideresa muy reconocida en todo el continente africano, en Medio Oriente y por supuesto en el Hemisferio Occidental.

**LOS 10 LIDERES MÁS ADMIRADOS POR LOS
CEO A NIVEL GLOBAL**

No.	Nombre
1	Winston Churchill
2	Steve Jobs
3	Mahatma Gandhi
4	Nelson Mandela
5	Jack Welch
6	Abraham Lincon
7	Margaret Thatcher
8	Ronald Reagan
9	John F. Kennedy
10	Bill Clinton
10	Napoleón Bonaparte

FUENTE: PwC 16th Annual Global Survey.

Alta política economía, ciencia y espíritu

Por otra parte, en el cuadro siguiente, con el listado de los líderes más admirados por los CEO de México, encontramos a los 15 líderes que en el ejercicio de la 4a ECM obtuvieron entre ocho y dos menciones en su calidad de líderes admirados por nuestros CEO.

Entre esos 15 encontramos a nueve de los líderes más reconocidos en el listado global, y podemos destacar que los primeros cuatro del listado mexicano se encuentran entre los primeros cinco del global, como son Mahatma Gandhi, Steve Jobs, Winston Churchill y Jack Welch, lo que refuerza el argumento mencionado antes sobre el carácter universal de esos líderes.

La única diferencia importante entre el listado de los líderes más admirados en México con el global, es la diversidad de los perfiles de liderazgo que los inspiran. Además de los políticos y empresarios que conforman el listado global, los CEO de México admiran a líderes espirituales y religiosos como a Jesús de Nazaret y al Dalai Lama; a activistas sociales como Martin Luther King; y a científicos y filósofos como Albert Einstein y Adam Smith. Otro aspecto a resaltar del ejercicio de la 4a ECM es

que el único líder mexicano que fue reconocido en más de una ocasión por los CEO de México, fue el exPresidente Felipe Calderón.

**LOS 10 LIDERES MÁS ADMIRADOS
POR LOS CEO MEXICANOS**

No.	Nombre	% de CEO
1	Mahatma Gandhi	9
2	Steve Jobs	8
3	Winston Churchill	6
4	Jack Welch	5
4	Margaret Thatcher	5
5	Bill Clinton	3
5	Jesús de Nazareth	3
5	Martin Luther King	3
5	Nelson Mandela	3
6	Adam Smith	2
6	Albert Einstein	2
6	Dalai Lama	2
6	Felipe Calderón Hinojosa	2
6	John F. Kennedy	2
6	Napoleón Bonaparte	2

FUENTE: PwC 4a Encuesta Anual de CEO en México.

Liderazgos marciales

En el cuadro siguiente podemos destacar la inclinación de los CEO de nuestro país por las perfiles de liderazgo político-militar. El 49% de los líderes mencionados corresponden a ese perfil profesional. Los líderes con perfil empresarial se ubicaron en un segundo nivel, empatados con los filósofos, escritores y artistas, con el 16% de las preferencias en cada grupo. Los líderes con perfiles religiosos quedaron en un tercer nivel con 9% de los reconocimientos por parte de los CEO y en un cuarto nivel se ubicaron los científicos, ingenieros e inventores con solo 3 por ciento.

**LOS LIDERES MÁS ADMIRADOS
POR LOS CEO MEXICANOS
-Por profesión-**

Nombre	% de CEO
Político/Militar	49
Líder empresarial	16
Filósofos/escritores/artistas	16
Figura religiosa	9
Científico/ingeniero/inventor	3
Otros	7

FUENTE: PwC 4a Encuesta Anual de CEO en México.

Las fuentes del liderazgo

¿Qué es un líder y cuáles son las fuentes del liderazgo?

En las 18 entrevistas a profundidad que se realizaron este año, uno de los momentos más interesantes fue casi siempre aquel en que se abordaban los temas contenidos en la interrogante anterior, ya que invariablemente los CEO hacían un pequeño alto en la charla y reflexionaban muy detenidamente antes de darnos sus opiniones y respuestas, que en todos los casos fueron tan profundas y tan diversas, que tendríamos que elaborar un libro completo para cubrir todas esas reflexiones e ideas.

En PwC hemos aceptado esa tarea como uno de los retos a enfrentar por nuestros equipos de investigación, pero ese tendrá que ser un esfuerzo a desarrollar en el mediano plazo, y por esa razón por ahora seguiremos el ejemplo que nos da Cintia Angulo de Leseigneur, *Country President* y Directora General de Alstom México³⁹, cuando nos comenta lo siguiente:

“El liderazgo es otro de esos temas en los que se corre un riesgo muy alto de caer en lugares comunes, o en el extremo contrario, de quedar atrapado en callejones sin

³⁹ Ver entrevista con Cintia Angulo de Leseigneur, *Country President* y Directora General de Alstom Mexicana, página 6 de Entrevistas a profundidad, 4ª ECM.

salida. Por eso cuando me preguntan en torno a mi concepción del liderazgo, evito conceptualizar o arriesgar definiciones, y prefiero hablar de las cualidades que en mi opinión deben tener las personas que ocupan o aspiran a desempeñar posiciones de liderazgo”.

Entremos de lleno entonces a presentar algunos de los datos duros que arrojó la 4a ECM sobre este tema, y dejemos los objetivos filosófico-académicos para abordarlos en una próxima ocasión.

La gráfica siguiente nos dice que la primera cualidad que debe poseer un líder, y que fue mencionada por el 17% de los CEO, es la visión que les permite a los líderes vislumbrar con claridad los escenarios futuros, a partir de lo que es, de lo que va a ser y de lo que puede ser, para aprovechar las oportunidades que conllevan a esos nuevos escenarios y canalizar las capacidades actuales y potenciales de sus equipos de trabajo.

La segunda registra un empate con el 15% de los reconocimientos, entre la autenticidad y el carácter innovador de los CEO. En el primer caso, el argumento a favor afirma que los líderes deben ser auténticos y eso significa “congruencia” entre lo que se dice, lo que se piensa y lo que se hace cotidianamente. Ningún líder podrá serlo realmente si predica unas cosas y hace otras, porque en ese caso no inspirará credibilidad en su entorno, profesional o familiar. En el caso del carácter innovador, éste se percibe como una característica de sus capacidades y personalidad, y también por su habilidad para despertar la intuición y el ánimo innovador en sus equipos de trabajo y empleados en general.

La tercera, con 13% de las preferencias de los CEO, se encuentra en los conocimientos y las habilidades técnicas, relacionadas fundamentalmente con los portafolios de negocios que le toca dirigir, así como la persistencia para mantenerse

siempre enfocado en los objetivos de la empresa y no rendirse nunca, aun en las circunstancias y ocasiones más difíciles.

El cuarto nivel entre las cualidades que deben tener los líderes es el comportamiento ético, un concepto que es capaz de presentarse solo, y que fue señalado por el 11% de los CEO, en tanto que la quinta cualidad señalada por el 10% de los CEO fue el carácter motivador que siempre será de gran utilidad; sobre todo para las empresas que deciden emprender grandes retos corporativos. Finalmente, en el sexto nivel, con el 4% de las participaciones, se encuentra el pragmatismo.

**LOS 10 LIDERES MÁS ADMIRADOS
POR LOS CEO MEXICANOS
-Por profesión-**

No.	Nombre	% de CEO
1	Visión	17
2	Liderazgo auténtico	15
2	Carácter y personalidad innovadora	15
3	Conocimiento y habilidades técnicas	13
3	Persistencia	13
4	Comportamiento Ético	11
5	Motivador	10
6	Pragmático	4

FUENTE: PwC 4a Encuesta Anual de CEO en México.

Liderazgo vertical, horizontal y luminoso

Lo expuesto hasta aquí proviene de los datos duros que pudieron extraerse de las respuestas de los CEO a la pregunta planteada en nuestro cuestionario; una cuestión abierta como corresponde a un primer sondeo sobre “un tema invitado” que, sin duda, nos ayudará para abordarlo con mayor sentido de causa, y con más fondo que forma, como corresponde a una investigación profesional.

¿Los resultados fueron interesantes? Sin duda. ¿Abrieron camino? También. ¿El balance fue satisfactorio? Por supuesto que..., no.

No hace falta ser muy observador para darse cuenta de que los resultados expuestos en las gráficas, aunque reflejan con toda fidelidad la opinión y los conceptos que aportaron los CEO, contienen un sesgo que podríamos definir como mediático o generacional.

El primer indicio revelador está en el hecho de que más de dos tercios de los líderes más admirados por los CEO a nivel global, y también por los de México, ya no se encuentran entre nosotros, y algunos desde hace muchos siglos. Otro indicio tiene que ver con la fuerte exposición histórica y mediática de todos los líderes del Top Ten, y otro más sospechoso aún es el fuerte predominio de los líderes político-militares en los listados.

¿Corresponde con la realidad? Sí, pero quizás no con todas las realidades.

En una época en que el talento, la creatividad, la innovación, la flexibilidad, la multiculturalidad y la habilidad para trabajar en equipo son consideradas las mayores virtudes, y en que las organizaciones rompen con la verticalidad, se aplanan y sus directivos bajan de la pirámide para internarse en los mercados y en las plazas en donde se encuentra su razón de ser “los clientes”, ¿resulta lógico o creíble que más de la mitad de los líderes que los CEO admiran pertenezcan al gremio de los sables y las insignias, las escoltas y los estados mayores?

Concedamos el beneficio de la duda, pero digamos también que existen otros enfoques y formas de entender el concepto del liderazgo y de las fuentes que alimentan esta cualidad tan apreciada por muchísima gente. Tal vez algunos de esos enfoques sean menos sofisticados y grandilocuentes, pero cuentan con otra indiscutible virtud, la frescura y la fuerza de la juventud.

Uno de estos enfoques fue oportunamente captado por la coordinadora del proyecto de la ECM, en la entrevista a profundidad con el joven y talentoso CEO de ICA,

incluida en la sección de entrevistas a profundidad con el nombre de “La era de los solucionadores de problemas”. En esa entrevista, el ejecutivo afirma que; “...el concepto de liderazgo ha cambiado en muchas compañías..., y en la nuestra aún más. ¿Por qué? Porque ahora somos una organización más horizontal. Antes, la cultura de la compañía, la industria y el país era más vertical y jerárquica, se basaba más en puestos. “Si ese es el jefe, entonces es el líder”. Ese concepto ha cambiado. Ahora surgen grandes líderes que se desarrollan muy pronto debido a la forma en que resuelven los problemas o por la manera práctica que emplearon para armar a sus equipos. Como resultado, las personas tienen más oportunidades para ascender dentro de la empresa. Aquí estamos levantando una organización que ofrece más oportunidades de ser más importante dentro de la organización. No quiero sonar redundante, pero el futuro, hay que subrayarlo pertenece a quienes resuelven problemas. Y no hay que ser el más inteligente, ni tampoco el más técnico, pero los que resuelven problemas acaban por asumir la responsabilidad y, en consecuencia, el liderazgo”⁴⁰.

Esta forma de explicar, interpretar, sentir y practicar el liderazgo, que podemos suponer es la que tienen las nuevas generaciones de ejecutivos y directivos de las empresas, y que no fue debidamente registrada por la pregunta número 19 de nuestra EGC, es uno de los caminos que tenemos que explorar en nuestra siguiente incursión sobre este apasionante tema.

Fuente de información:

<http://www.pwc.com/mx/es/encuesta-ceo/4a/index.jhtml>

⁴⁰ Ver entrevista con Alonso Quintana, Director General de ICA, página 52 de Entrevistas a profundidad, 4a ECM.

Informe de las ventas del sector automotriz, cifras de mayo y acumulado a mayo de 2013 (AMIA)

El 6 de junio de 2013, la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA), A.C. publicó información correspondiente al mes de mayo y acumulado a mayo de 2013, sobre las ventas del sector automotriz. Los aspectos más sobresalientes son:

- Crecen 9.0% las ventas internas en mayo 2013, respecto a mayo 2012. Los primeros cinco meses de 2013 son 9.0% mayores al registro en 2012.
- La venta interna de 2013 se ubica en los niveles del año 2002.
- Crece 12.0% la producción total en mayo de 2013 para llegar a 255 mil 474 unidades. El acumulado creció 6.4% en este período respecto al mismo del año pasado.
- La exportación en mayo de 2013 crece 3.7%, con una cifra de 191 mil 205 unidades. El volumen acumulado de 2013 es 1.1% inferior al del año pasado.
- El volumen acumulado de 2013 en el mercado interno de Estados Unidos de Norteamérica es 7.1% mayor al de 2012, con un total de ventas de 6 millones 391 mil 915 unidades ligeras vendidas.

CIFRAS DE MAYO Y ACUMULADO A MAYO 2013

Período	Producción total	Exportación	Venta al público
Mayo 2013	255 474	191 205	87 518
Mayo 2012	228 048	184 301	80 267
Variación %	12.0	3.7	9.0
Diferencia	27 426	6 904	7 251
Enero – Mayo 2013	1 221 811	935 128	418 274
Enero – Mayo 2012	1 148 175	945 419	383 731
Variación %	6.4	-1.1	9.0
Diferencia	73 636	-10 290	34 543

FUENTE: AMIA, A.C.

El crecimiento económico de América Latina repuntará en 2013

En su informe *Perspectivas Económicas: Las Américas*, el Fondo Monetario Internacional (FMI) señaló que los riesgos externos para las perspectivas a corto plazo se han atenuado. Las medidas de política económica adoptadas en la zona del euro y en Estados Unidos de Norteamérica han alejado las amenazas inmediatas para el crecimiento y la estabilidad financiera a nivel mundial, según se señala en este informe. Sin embargo, en Estados Unidos de Norteamérica el crecimiento se verá afectado hacia fines de 2013 y posteriormente si no se reemplazan los recortes automáticos del gasto fiscal (el llamado “secuestro del gasto”) antes de que comience el próximo ejercicio fiscal (en octubre) por medidas que difieran el ajuste fiscal. Un crecimiento menor en Estados Unidos de Norteamérica tendría un impacto negativo en la región, particularmente en México y América Central, que son los más vinculados a Estados Unidos de Norteamérica a través del comercio y las remesas.

En el informe se reitera el mensaje de que los países de América Latina deberían aprovechar las favorables condiciones económicas actuales para construir una base sólida que permita un crecimiento sostenido en el futuro. Las prioridades de política económica incluyen afianzar los márgenes de maniobra fiscal y avanzar en reformas estructurales para aumentar la productividad y el crecimiento potencial. Se proyecta que en 2013 el crecimiento de las economías financieramente integradas se ubique en alrededor de 4.25 por ciento.

Según el FMI, las prioridades de política económica para estos países consisten en fortalecer las finanzas públicas y proteger la estabilidad del sector financiero. Una mayor solidez de los balances públicos contribuiría a aliviar la presión sobre la capacidad interna y a mitigar el aumento de los déficit en cuenta corriente⁴¹.

⁴¹ Fondo Monetario Internacional (FMI). Mayo 2013.

Expectativas de crecimiento en México

El pronóstico de los analistas económicos consultados por el Banco de México en su encuesta de mayo 2013, indica que la expectativa de crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) para el cierre de este año se ubica en 2.96%, a inicios del año, los encuestados indicaron un crecimiento del PIB de 3.55%. La expectativa de inflación de este año está en 3.93 y de 3.80% para 2014, en tanto que a inicios de año la expectativa fue de 3.67 y 3.6%, respectivamente.

Según los analistas, los principales factores que podrían limitar el ritmo de la actividad económica en los próximos seis meses son: la debilidad de los mercados externos y de la economía mundial; la ausencia de cambio estructural en México; la inestabilidad financiera internacional y los problemas de seguridad pública⁴².

Índice de Confianza del Consumidor (ICC)

En Estados Unidos de Norteamérica, el ICC se situó en 95.0 puntos, 6.4% mayor al mismo mes del año pasado y 13.4% menor al reportado en mayo 2007⁴³.

En México, el 5° componente del ICC que mide las posibilidades de consumo de bienes durables, en mayo 2013 registró 82.6 puntos, que representan un decremento anual de 7.5% respecto al registrado en el mes de mayo 2012, este nivel de confianza es 24.7% inferior al que se registró en mayo de 2007⁴⁴.

A pesar de la tendencia positiva mostrada durante los últimos 3 años y 2 meses, los niveles de venta nacional de autos nuevos registrados en el período enero-mayo de 2013 son similares a las ventas registradas en los primeros cinco meses de 2002,

⁴² Banco de México. Expectativas del Sector Privado. Mayo 2, 2013.

⁴³ Consumer Confidence Index. The Conference Board, May 24, 2013.

⁴⁴ Índice de confianza del consumidor en México. INEGI, Junio 4, 2013.

mostrando con esto más de una década perdida en el mercado interno permaneciendo éste como el principal tema de la agenda automotriz.

Ventas al mercado nacional

En este quinto mes del año la venta de automóviles y camiones ligeros se incrementó 9.0% con respecto al mismo mes de 2012. La venta en mayo fue de 87 mil 518 vehículos, mientras que en mayo 2012 se registraron 80 mil 267 unidades.

El volumen de ventas de este quinto mes del año es el más alto en la historia de esta industria, superando a mayo 2006 (86 mil 459 unidades) que fue el año de venta anual récord en la historia de la industria automotriz.

El acumulado del período enero-mayo de este año es 9.0% mayor al registro del año anterior, con un volumen de 418 mil 274 autos y camiones ligeros comercializados en el mercado interno.

No obstante los buenos resultados del mes de mayo, las ventas internas de estos cinco meses del año son similares a los primeros cinco meses de 2002.

Producción Total Nacional

La producción total de vehículos en mayo 2013 alcanzó un volumen de 255 mil 474 unidades que comparadas con las 228 mil 48 del mismo mes en 2012 muestra un incremento de 12.0%, el resultado de mayo es el volumen más alto para un mes de mayo en la historia de la producción de vehículos ligeros. Por su parte, el volumen acumulado del año registró un crecimiento de 6.4% de vehículos ligeros fabricados comparado con el período enero-mayo de 2012, ascendiendo a 1 millón 221 mil 811 vehículos y también es el volumen más alto de producción alcanzado en este período históricamente.

La producción destinada al mercado de exportación aporta el 80.7% del total de vehículos ligeros producidos en el país.

Exportación

La exportación de unidades en mayo 2013 registró un volumen de 191 mil 205 vehículos ligeros comercializados en el exterior, que comparados con los 184 mil 302 de mayo de 2012, representan un incremento de 3.7%, siendo el mejor mes de mayo en la historia de la exportación automotriz terminal. El acumulado de enero-mayo de 2013 reporta una baja de 1.1%, al totalizar 935 mil 128 unidades en 2013 mientras que en 2012 se registraron 945 mil 419 unidades exportadas en el mismo período, resultado de la entrada en vigor de las restricciones a la exportación en Brasil y Argentina que no existían en los meses de enero y febrero del año pasado.

EXPORTACIÓN MENSUAL 2012-2013

Destino	Mayo		Dif. %	Participación (%)	
	2012	2013		2012	2013
Estados Unidos de Norteamérica	114 944	127 831	11.2	62.4	66.9
Canadá	12 795	15 685	22.6	6.9	8.2
Latinoamérica	32 805	24 641	-24.9	17.8	12.9
África	679	1 302	91.8	0.4	0.7
Asia	2 740	5 538	102.1	1.5	2.9
Europa	14 295	14 138	-1.1	7.8	7.4
Otros	6 044	2 070	-65.8	3.3	1.1
TOTAL	184 302	191 205	3.7	100.0	100.0

FUENTE: AMIA, A.C.

**EXPORTACIÓN ACUMULADA
ENERO-MAYO 2012-2013**

Destino	Enero-Mayo		Dif. %	Participación (%)	
	2012	2013		2012	2013
Estados Unidos de Norteamérica	590 628	622 169	5.3	62.5	66.5
Canadá	70 688	71 831	1.6	7.5	7.7
Latinoamérica	173 645	111 266	-35.9	18.4	11.9
África	8 600	9 955	15.8	0.9	1.1
Asia	12 166	30 721	152.5	1.3	3.3
Europa	76 350	77 819	1.9	8.1	8.3
Otros	13 342	11 367	-14.8	1.4	1.2
TOTAL	945 419	935 128	-1.1	100.0	100.0

FUENTE: AMIA, A.C.

Al comparar los volúmenes regionales acumulados de exportación de enero-mayo 2013 con los obtenidos en el mismo período de 2012, se observa que los principales destinos de la exportación de vehículos ligeros fabricados en México, cerraron con incrementos en el orden siguiente: La exportación para Asia creció 152.5%; para África creció 15.9%; a Estados Unidos de Norteamérica 5.3% y a Europa 1.9%. Solo Latinoamérica reportó una caída de 35.9 por ciento.

Esta baja es —al igual que los meses anteriores— resultado de la instrumentación de los cupos de exportación a Brasil y Argentina que son los principales mercados de nuestros vehículos en América del Sur.

Mercado de vehículos en Estados Unidos de Norteamérica

El mercado de vehículos ligeros nuevos en Estados Unidos de Norteamérica acumulado de enero-mayo de 2013, comparado con el mismo período de 2012, fue 7.1% mayor, y 3.1% superior a los primeros cinco meses de 2007.

Los vehículos fabricados en México exportados a Estados Unidos de Norteamérica en este mes, representan el 9.7% del total de las ventas de vehículos ligeros en dicho país en 2013 con 622 mil 169 unidades.

El reporte de *Ward's Automotive* indica una venta de vehículos ligeros en Estados Unidos de Norteamérica de 6 millones 391 mil 915 unidades en el período enero-mayo de 2013, de las cuales, las importaciones desde Alemania aumentaron 9.4%; de Japón caen 2.7%; de México crecen 5.3%; las procedentes de Corea crecen 2.9% y las de Canadá crecieron 2.4 por ciento.

MERCADO DE VEHÍCULOS LIGEROS EN ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA - Acumulado a enero-mayo 2013-2012 -

Origen	2012	2013	Dif %
Alemania	263 526	288 181	9.4
Japón	689 761	670 876	-2.7
Canadá	695 451	712 059	2.4
Corea	277 065	285 184	2.9
México	590 628	622 169	5.3
Otros	108 553	110 260	1.6
Total importaciones	2 624 984	2 688 729	2.4
Mercado de Estados Unidos de Norteamérica	3 342 484	3 703 186	10.8
TOTAL	5 967 468	6 391 915	7.1

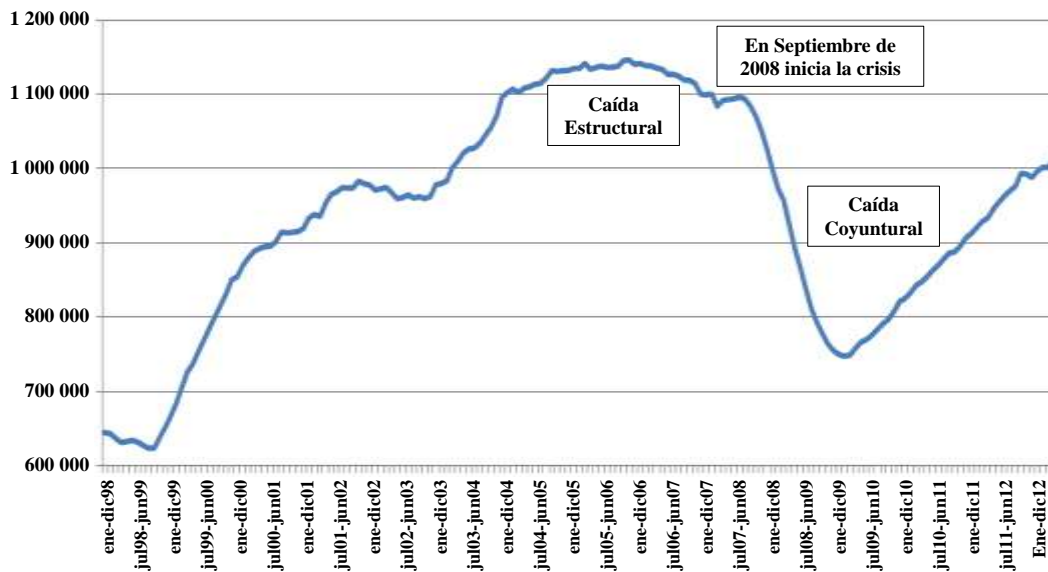
* A partir de enero 2013, se separa la venta de Canadá del mercado total de Estados Unidos de Norteamérica.

FUENTE: Ward's Automotive Reports y DesRosiers Reports Canadá.

La evolución del mercado interno de vehículos ligeros nuevos de la venta anualizada a la fecha muestra un ligero cambio de tendencia, retomando el sentido ascendente

que no se veía desde enero de 2010. Sin embargo, al mes de mayo de 2013, el volumen acumulado de venta aún se mantiene en niveles similares a los registrados en 2002, marcando de nuevo más de una década perdida en el mercado interno.

VENTA ANUALIZADA EN EL MERCADO INTERNO MEXICANO 1998-2013



FUENTE: AMIA.

Fuente de información:

<http://www.amia.com.mx/>

Comercialización de vehículos automotores, cifras a mayo de 2013 (AMDA)

El 6 de junio de 2013, la Asociación Mexicana de Distribuidores de Automotores, A.C. (AMDA) presentó su publicación *Reporte Mercado Interno Automotor* con cifras del sector al mes de mayo. A continuación se incluye la información.

Vehículos ligeros comercializados en mayo de 2013

Las ventas anualizadas fueron de 1 millón 22 mil 290 unidades en mayo de 2013, es decir la suma de los 12 meses de junio de 2012 a mayo de 2013. En esta ocasión se registra crecimiento de 8.2% superior al mismo lapso de 2012 cuando se cerró con 944 mil 856 vehículos.

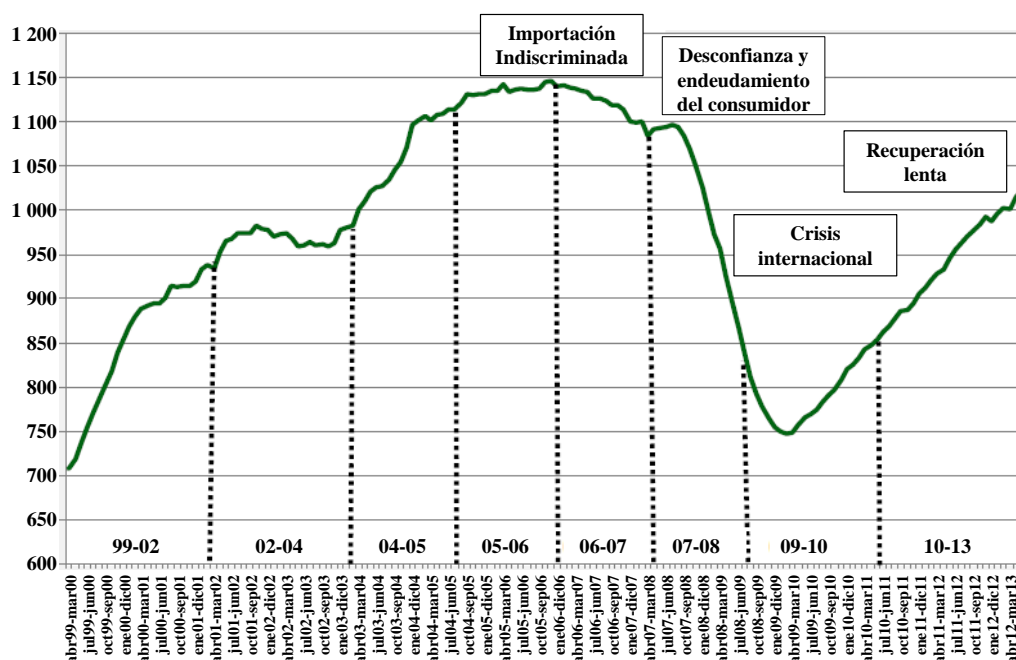
Por su parte, respecto al acumulado de 12 meses inmediato anterior (mayo de 2012 a abril de 2013), las ventas aumentaron 0.71% con 7 mil 251 unidades más. Este indicador fue superior en 0.65 puntos porcentuales respecto al período inmediato anterior.

VENTAS ACUMULADAS 12 MESES

Período		Unidades	Var. % mes anterior
Diciembre 10	Noviembre 11	895 931	0.85
Enero 11	Diciembre 11	905 886	1.20
Febrero 11	Enero 12	912 417	0.72
Marzo 11	Febrero 12	920 130	0.85
Abril 11	Marzo 12	928 579	0.92
Mayo 11	Abril 12	933 223	0.50
Junio 11	Mayo 12	944 856	1.25
Julio 11	Junio 12	954 999	1.07
Agosto 11	Julio 12	962 842	0.82
Septiembre 11	Agosto 12	970 488	0.79
Octubre 11	Septiembre 12	976 451	0.61
Noviembre 11	Octubre 12	983 875	0.76
Diciembre 11	Noviembre 12	992 594	0.89
Enero 12	Diciembre 12	987 747	-0.49
Febrero 12	Enero 13	996 719	0.91
Marzo 12	Febrero 13	1 002 209	0.55
Abril 12	Marzo 13	1 001 402	-0.08
Mayo 12	Abril 13	1 015 039	1.36
Junio 12	Mayo 13	1 022 290	0.71

FUENTE: AMDA, con información de AMIA.

FACTORES DE IMPACTO NEGATIVO EN EL CONSUMIDOR
 - Serie anualizada de 1999 a 2013 -



FUENTE: Elaborado por AMDA con información de AMIA.

Vehículos ligeros comercializados en mayo de 2012 y 2013

**VEHÍCULOS LIGEROS COMERCIALIZADOS
 EN MAYO DE 2012 y 2013**

Segmento	2012	2013	Variación	
			Unidades	Porcentaje
Subcompactos	24 979	26 635	1 656	6.6
Compactos	21 559	25 429	3 870	18.0
De lujo	4 748	5 465	717	15.1
Deportivos	402	389	-13	-3.2
Usos múltiples	16 237	17 699	1 462	9.0
Camiones ligeros	12 188	11 725	-463	-3.8
Camiones pesados*	154	176	22	14.3
Total	80 267	87 518	7 251	9.0

* Camiones pesados incluye: F450, F550.

FUENTE: AMDA.

Estos resultados colocan al mercado en una posición por encima de la registrada en 2006. Mayo de 2013 registra tasa de crecimiento de 9.0 por ciento.

VEHÍCULOS LIGEROS COMERCIALIZADOS DE ENERO A MAYO DE 2012 y 2013

Segmento	2012	Estructura %	2013	Estructura %	Variación	
					Absoluta	Relativa
Subcompactos	126 525	33.0	128 598	30.7	2 073	1.6
Compactos	104 307	27.2	125 422	30.0	21 115	20.2
De lujo	20 713	5.4	25 191	6.0	4 478	21.6
Deportivos	1 944	0.5	2 116	0.5	172	8.8
Uso múltiple	73 110	19.1	82 359	19.7	9 249	12.7
Camiones ligeros	56 445	14.7	53 729	12.8	-2 716	-4.8
Camiones pesados*	687	0.2	859	0.2	172	25.0
Total	383 731	100.0	418 274	100.0	34 543	9.0

* Camiones pesados incluye: F450, F550.

FUENTE: AMDA.

Ventas mensuales desestacionalizadas en 2013

UNIDADES COMERCIALIZADAS 2013

Segmento	Abril	Mayo	Variación	
			Unidades	Porcentaje
Subcompactos	25 826	26 635	809	3.1
Compactos	24 641	25 429	788	3.2
De lujo	5 194	5 465	271	5.2
Deportivos	377	389	12	3.2
Usos múltiples	16 045	17 699	1 654	10.3
Camiones ligeros	11 303	11 725	422	3.7
Camiones pesados*	141	176	35	24.8
Total	83 527	87 518	3 991	4.8

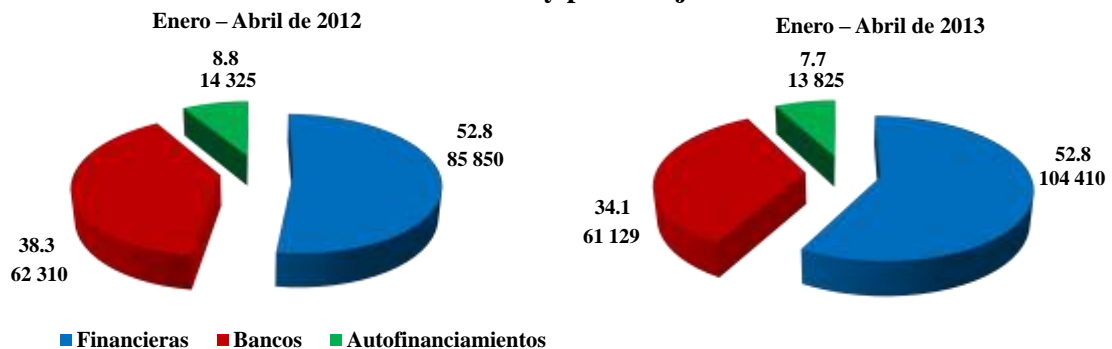
* Camiones pesados incluye: F450, F550.

FUENTE: AMDA.

Financiamiento a la adquisición de vehículos

A abril de 2013, la colocación de créditos para la adquisición de vehículos registró un incremento de 10.4%, lo que equivale a 16 mil 879 unidades más. Las cifras de este período están aún 23.7% por debajo de las registradas en 2007.

**PARTICIPACIÓN EN EL TOTAL DE UNIDADES FINANCIADAS
-Absolutos y porcentaje-**



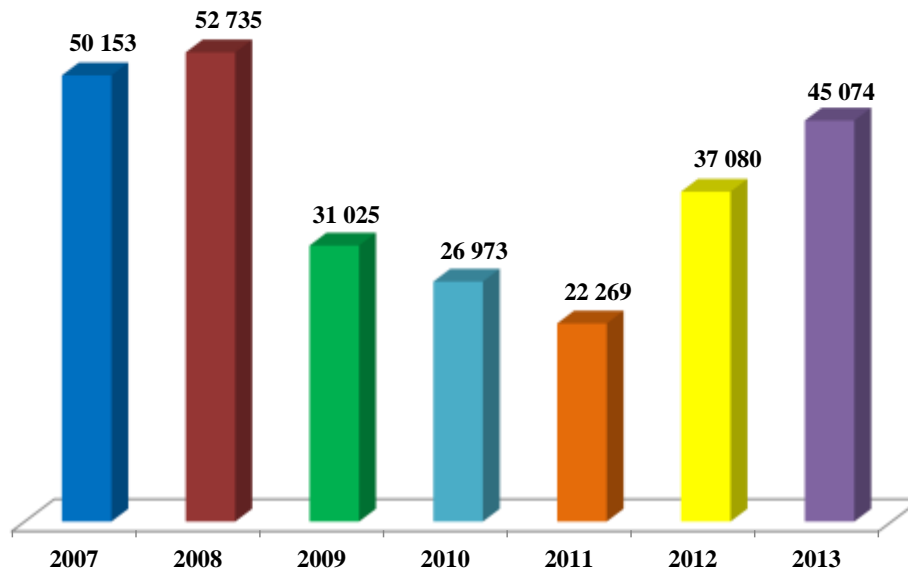
■ Financieras ■ Bancos ■ Autofinanciamientos

Nota: Incluye información de la mayoría de las instituciones crediticias, por lo tanto es un indicador de tendencia.

FUENTE: AMDA con información de JATO Dynamic.

En abril de 2013, la colocación de créditos para la adquisición de vehículos registró un incremento de 21.6%, lo que equivale a 7 mil 994 unidades más. Aún 10.1% por debajo de 2007.

**UNIDADES FINANCIADAS EN ABRIL*
DE CADA AÑO 2007-2013**

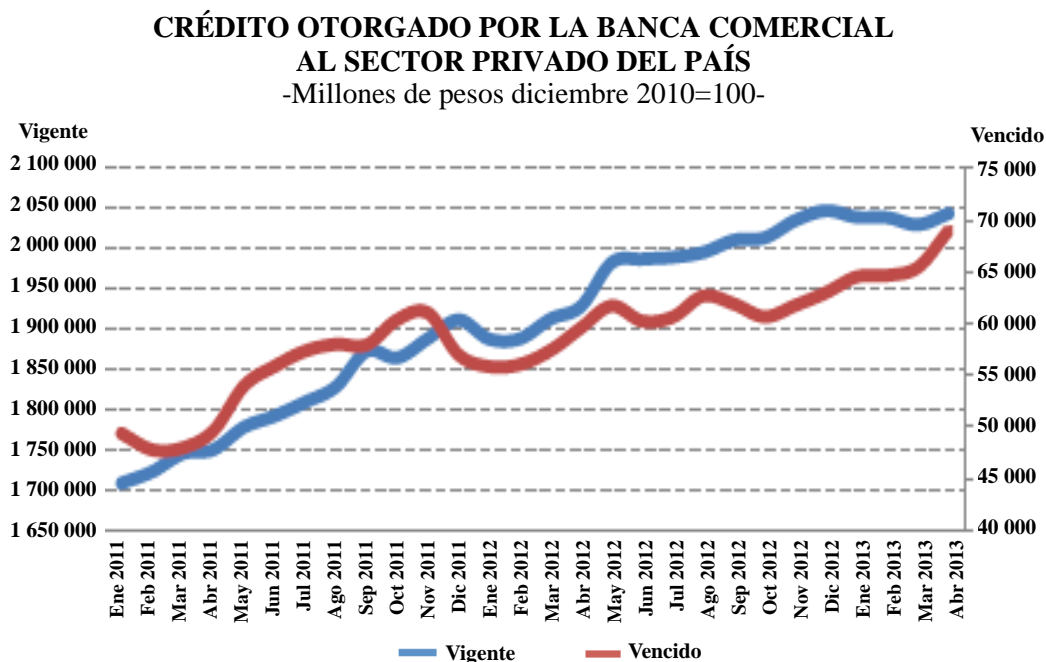


* Incluye información de la mayoría de las instituciones crediticias, por lo tanto es un indicador de tendencia.

FUENTE: AMDA con información de JATO Dynamic.

Crédito otorgado por la banca comercial

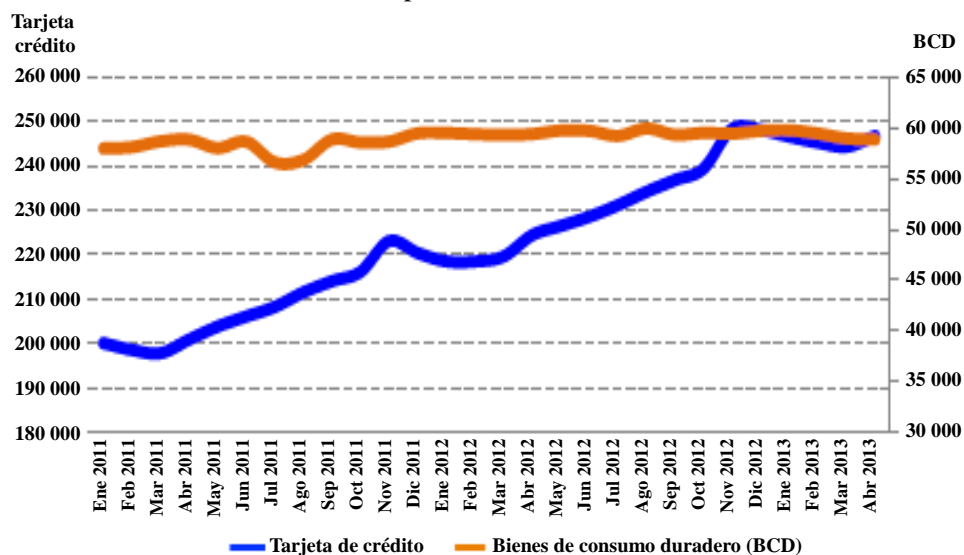
El crédito vigente otorgado por la banca comercial al sector privado del país, registró una variación anual (abril de 2013, respecto al mismo mes de 2012) de 5.9%, en tanto que el 15.8% correspondió al crédito vencido.



FUENTE: Banxico.

Para el caso del crédito vigente otorgado por la banca comercial al consumo, durante el mismo período, el 9.9% correspondió a tarjeta de crédito, mientras que los bienes de consumo duradero reportaron una caída de 0.9 por ciento.

**CRÉDITO VIGENTE OTORGADO POR LA
BANCA COMERCIAL AL CONSUMO**
-Millones de pesos diciembre 2010=100-



FUENTE: Banxico.

Vehículos usados importados

A abril de 2013, la importación de autos usados fue de 207 mil 645 unidades, lo que equivale al 62.8% del total de ventas de vehículos nuevos. En este lapso la importación aumentó 50.4% respecto a enero-abril de 2012, lo que representó 69 mil 568 unidades más.

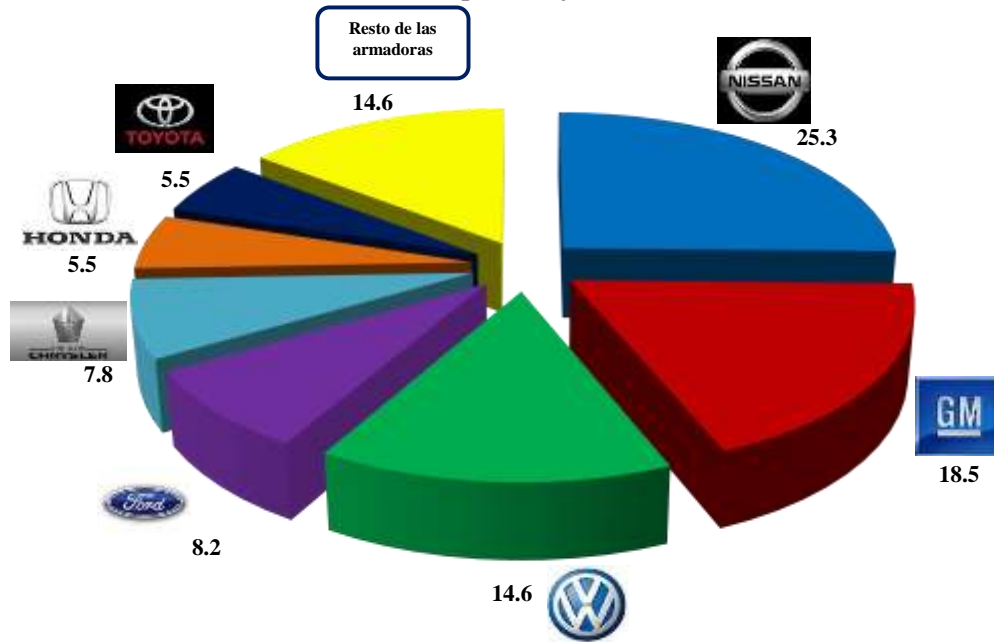
VEHÍCULOS USADOS IMPORTADOS
ABRIL DE 2012 y 2013

Año	Abril				Acumulado enero a abril			
	2013	2012	Absolutos	Relativos	2013	2012	Absolutos	Relativos
Usados importados	54 675	32 037	22 638	70.7	207 645	138 077	69 568	50.4

FUENTE: Administración General de Aduanas, SHCP.

PARTICIPACIÓN DE LAS MARCAS ENERO A MAYO DE 2013

-En porcentajes-



FUENTE: AMDA.

Estas siete marcas comercializan el 85.4% del total de vehículos en México. En contraste, en el mismo lapso de referencia, cinco empresas registraron números negativos: Subaru (60.7%), Isuzu (48.9%), Renault (10.3%), Mitsubishi (10.1%) y Chrysler (0.2%).

Desempeño por marcas enero-mayo de 2013

En los meses de enero a mayo de 2013, Volkswagen, Nissan, General Motors, Toyota y Ford participaron con el 72.1% del total nacional de ventas con 301 mil 507 unidades, en tanto que en el mismo lapso del año pasado alcanzaron el 71.4% con 273 mil 912 automotores.

En ese mismo lapso, estas cinco marcas aportaron 27 mil 658 unidades más a la comercialización de vehículos ligeros.

**DESEMPEÑO POR MARCAS CON NÚMEROS POSITIVOS
ENERO-MAYO DE 2012 Y 2013**

Marca	2012	% del Total	2013	% del Total	Variación	
					Absoluta	Relativa
Volkswagen	51 071	13.3	60 859	14.6	9 788	19.2
Nissan	97 981	25.5	105 946	25.3	7 965	8.1
General Motors	72 022	18.8	77 561	18.5	5 539	7.7
Toyota	20 709	5.4	23 012	5.5	2 303	11.1
Ford	32 129	8.4	34 192	8.2	2 063	6.4

FUENTE: AMDA con información de AMIA.

De acuerdo con este mismo orden de comparación, las empresas con números negativos (Renault, Mitsubishi, Isuzu, Subaru y Chrysler) comercializaron el 10.7% del total nacional de ventas con 44 mil 601 unidades, mientras que en 2012 participaron con el 12.1% y 46 mil 673 unidades, lo que significó 1 mil 775 vehículos menos.

**DESEMPEÑO POR MARCAS CON NÚMEROS NEGATIVOS
ENERO-MAYO DE 2012 Y 2013**

Segmento	2012	% del Total	2013	% del Total	Variación	
					Absoluta	Relativa
Renault	9 095	2.4	8 156	1.9	-939	-10.3
Mitsubishi	3 620	0.9	3 253	0.8	-367	-10.1
Isuzu	610	0.2	312	0.1	-298	-48.9
Subaru	150	0.0	59	0.0	-91	-60.7
Chrysler	32 901	8.6	32 821	7.8	-80	-0.2

FUENTE: AMDA con información de AMIA.

Origen de la comercialización en México

**ORIGEN DE LA COMERCIALIZACIÓN EN MÉXICO
EN MAYO DE 2012 y 2013**

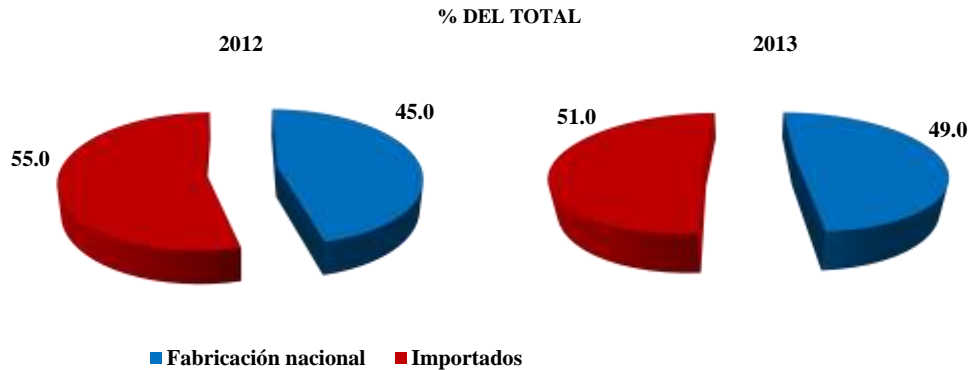
Origen	2012	% del total	2013	% del total
Fabricación nacional	36 275	45.2	41 425	47.3
Importados	43 992	54.8	46 093	52.7
Total	80 267	100.0	87 518	100.0

FUENTE: AMDA.

En mayo de 2013, la comercialización de unidades de fabricación nacional aumentó cuatro puntos porcentuales.

La comercialización de vehículos ligeros nuevos importados perdió terreno en el mercado interno contra los hechos en México.

ORIGEN DE LA COMERCIALIZACIÓN EN MÉXICO ENERO-MAYO DE 2012 y 2013



FUENTE: AMDA.

Los 10 modelos más vendidos

LOS DIEZ MODELOS MÁS VENDIDOS

Posición	Modelo	Marca	Segmento	Unidades	% del Mercado	Variación anual (%)
1	Aveo	GM	Subcompactos	26 060	6.2	16.3
2	Jetta 4 ptas clásico	VW	Compactos	20 857	5.0	51.2
3	Versa	Nissan	Compactos	19 881	4.8	12.0
4	Tsuru	Nissan	Subcompactos	18 308	4.4	20.4
5	Nuevo Jetta	VW	Compactos	14 067	3.4	28.8
6	Spark	GM	Subcompactos	13 759	3.3	17.3
7	Sentra 2.0	Nissan	Compactos	13 232	3.2	77.2
8	Tiida	Nissan	Compactos	10 538	2.5	-27.5
9	Chasis largo	Nissan	Camiones	9 708	2.3	-1.3
10	CR-V	Honda	Usos múltiples	9 325	2.2	-16.5

FUENTE: AMDA con información de AMIA.

Los diez modelos de mayor venta en el mercado mexicano durante los meses de enero a mayo de 2013 acumularon 155 mil 735 unidades, lo que significa una cobertura del 37.2% del total de vehículos ligeros comercializados en el lapso de referencia.

Nissan coloca en esta tabla cinco de los 10 modelos más vendidos en el país; Honda uno, General Motors dos y Volkswagen un par.

Pronóstico mensual de vehículos ligeros

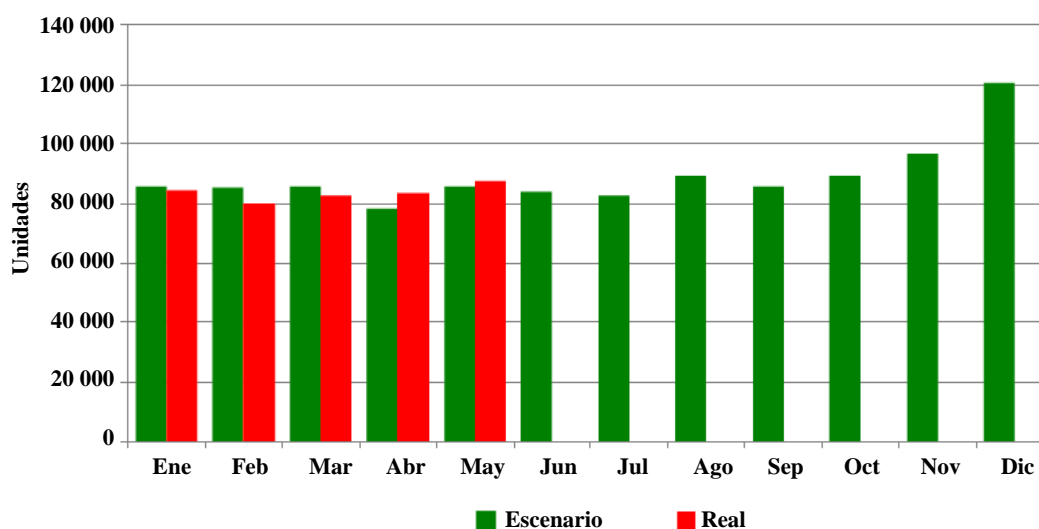
El volumen de unidades comercializadas en los meses de enero a mayo de 2013 fue de 418 mil 274 vehículos, -0.6% por debajo de lo estimado para este lapso.

PRONÓSTICO MENSUAL DE VEHÍCULOS LIGEROS

	Mayo	Variación % en mayo	Enero a mayo	Variación % ene-mayo	Pronóstico para junio de 2013
Pronóstico	85 647	2.2	420 758	-0.6	83 974
Real	87 518		418 274		

FUENTE: AMDA.

PRONÓSTICO MENSUAL DE VEHÍCULOS LIGEROS



FUENTE: AMDA.

Panorama económico mundial

- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE): Europa amenaza recuperación económica.
- La OCDE recortó su pronóstico de crecimiento para la zona euro, y dijo que se contraerán 0.6% este año, luego de una caída de 0.5% en 2012.
- La economía de Estados Unidos de Norteamérica seguirá superando a la de Europa, con un crecimiento de 1.9% en 2013 y de 2.8% en 2014.
- El Producto Interno Bruto (PIB) mundial crecerá 3.1% este año y 4% en 2014.
- Problemas en Europa: “baja capitalización de los bancos, los requisitos de financiamiento de la deuda pública y los riesgos de salida”. OCDE
- El informe de la OCDE pronostica que el próximo año el desempleo alcanzará 28% en España y 28.4% en Grecia.
- La manufactura china se contrae: el índice de gerentes de compras medido por HSBC/Markit cayó a 49.2 en mayo; la cifra apunta a que la economía de China pierde impulso en el segundo trimestre del año.

Ventas en algunos países**VEHÍCULOS COMERCIALIZADOS EN MAYO****- Unidades -**

País	Mayo			Acumulado		
	2013	2012	Variación %	2013	2012	Variación %
Estados Unidos de Norteamérica	1 443 311	1 334 717	8.1	6 416 845	5 986 966	7.2
Italia	136 129	147 942	-8.0	608 579	686 095	-11.3
Brasil	300 614	274 334	9.6	1 404 925	1 291 677	8.8
España	62 317	56 250	10.8	243 042	260 368	-6.7
Canadá	185 040	175 716	5.3	712 059	695 451	2.4
México	87 518	80 267	9.0	418 274	383 731	9.0

FUENTE: AN, FEDERAUTO, AMDA, DESROSSIERS, FENABRAVE Y ANFAC.

Exportaciones manufactureras y automotriz

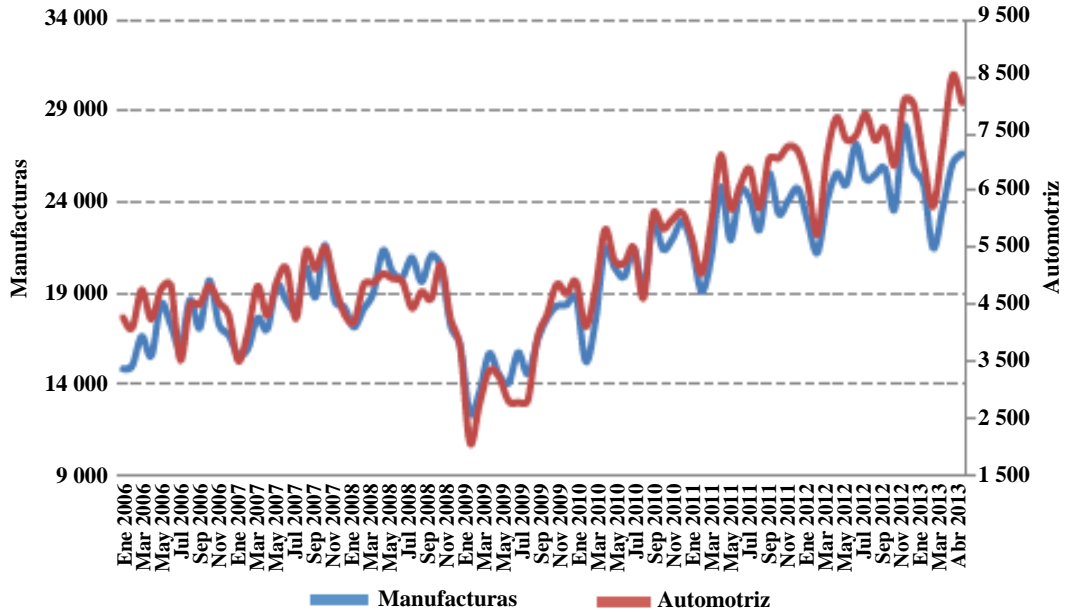
Las exportaciones manufactureras registraron un aumento de 2.2% de marzo a abril de 2013 y uno de 6.8% de abril de 2013 respecto al mismo mes de 2012.

Por su parte, las exportaciones automotrices cayeron 5.6% de marzo a abril de 2013, aunque experimentaron un crecimiento de 8.7% de abril de 2013 respecto a abril de 2012.

- El déficit del sector manufacturero en marzo de 2013 fue de 4 mil 369 millones de dólares.
- El superávit de la balanza automotriz fue en febrero de 2013 de 9 mil 523 millones de dólares.
- Sin considerar el saldo positivo de la balanza automotriz, el déficit manufacturero hubiera sido de 13 mil 903 millones de dólares.

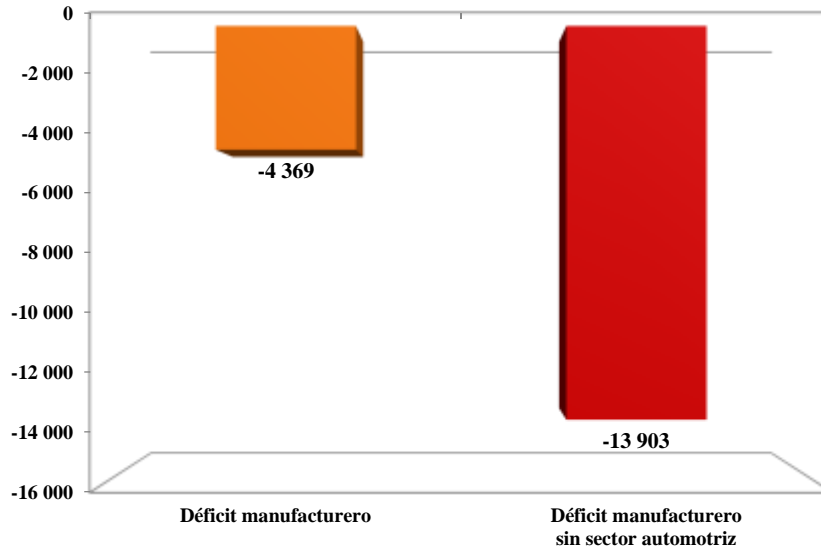
EXPORTACIONES MANUFACTURERAS

-Millones de dólares-



FUENTE: INEGI.

DÉFICIT DEL SECTOR MANUFACTURERO FEBRERO 2013



FUENTE: INEGI.

Fuente de información:

http://www.amda.mx/images/stories/estadisticas/coyuntura/2013/1305Reporte_Mercado_Automotor.pdf

Encuesta sobre las Expectativas de los Especialistas en Economía del Sector Privado: Mayo de 2013 (Banxico)

El 3 de junio de 2013, el Banco de México (Banxico) dio a conocer la *Encuesta sobre las Expectativas de los Especialistas en Economía del Sector Privado: Mayo de 2013*. A continuación se presenta la información.

En esta nota se reportan los resultados de la encuesta de mayo de 2013 sobre las expectativas de los especialistas en economía del sector privado. Dicha encuesta fue recabada por Banxico entre 35 grupos de análisis y consultoría económica del sector privado nacional y extranjero. Las respuestas se recibieron entre el 23 y el 29 de mayo.

El siguiente cuadro muestra un resumen de los principales resultados de la encuesta, comparándolos con los de la encuesta del mes previo (ver siguiente cuadro).

EXPECTATIVAS DE LOS ESPECIALISTAS SOBRE LOS PRINCIPALES INDICADORES DE LA ECONOMÍA -Media de los pronósticos-

	Encuesta	
	Abril de 2013	Mayo de 2013
Inflación General (dic.-dic.)		
Expectativa para 2013	3.90	3.93
Expectativa para 2014	3.77	3.80
Inflación Subyacente (dic.-dic.)		
Expectativa para 2013	3.35	3.24
Expectativa para 2014	3.38	3.32
Crecimiento del PIB (anual)		
Expectativa para 2013	3.35	2.96
Expectativa para 2014	3.96	3.98
Tasa de Interés Cete 28 días (cierre del año)		
Expectativa para 2013	4.05	3.90
Expectativa para 2014	4.24	4.09
Tipo de Cambio Pesos/Dólar (cierre del año)		
Expectativa para 2013	12.19	12.15
Expectativa para 2014	12.19	12.14

FUENTE: Banco de México.

De la encuesta de mayo de 2013 destaca lo siguiente:

- Las expectativas de inflación general para los cierres de 2013 y 2014 se mantuvieron en niveles similares a las de la encuesta de abril, al tiempo que las correspondientes a los próximos 12 meses se revisaron a la baja. En cuanto a las expectativas de inflación subyacente, las correspondientes a los cierres de 2013 y 2014 disminuyeron en relación con la encuesta precedente.
- La probabilidad que le asignaron los analistas a que la inflación general se ubique dentro del intervalo de variabilidad de más o menos un punto porcentual en torno al objetivo de 3% se mantuvo en niveles similares a la del mes previo para el cierre de 2013, en tanto que disminuyó para el cierre de 2014. En cuanto a la inflación subyacente, la probabilidad de que ésta se encuentre en el intervalo entre 2 y 4% permaneció cercana a la de la encuesta anterior para los cierres de 2013 y 2014.
- En lo que respecta a las expectativas de crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) real en 2013, éstas disminuyeron con respecto a la encuesta de abril. Para 2014, los especialistas consultados las mantuvieron en niveles similares, si bien la mediana de dichos pronósticos aumentó.
- En cuanto al tipo de cambio, las perspectivas de los analistas para los cierres de 2013 y 2014 se mantuvieron en niveles similares a las reportadas en la encuesta previa.

A continuación se detallan los resultados correspondientes a las expectativas de los analistas respecto a la inflación, el crecimiento real del PIB, las tasas de interés y el tipo de cambio. Asimismo, se reportan sus pronósticos en relación con indicadores del mercado laboral, de finanzas públicas, del sector externo, de la percepción sobre el

entorno económico y, finalmente, sobre el crecimiento de la economía estadounidense.

Inflación

Los resultados relativos a las expectativas de inflación general y subyacente anual para el cierre de 2013, para los próximos 12 meses y para los cierres de 2014 y 2015 se presentan en el cuadro *Expectativas de inflación anual*. Asimismo, la inflación general mensual esperada para cada uno de los próximos doce meses y los pronósticos de inflación subyacente para el mes en que se levantó la encuesta se muestran en el cuadro *Expectativas de inflación mensual*.

Como puede apreciarse, las expectativas de inflación general para los cierres de 2013 y 2014 se mantuvieron en niveles similares a las de la encuesta de abril, en tanto que las correspondientes a los próximos 12 meses disminuyeron. En cuanto a las expectativas de inflación subyacente, las correspondientes al cierre de 2013, a los próximos 12 meses y al cierre de 2014 disminuyeron en relación con la encuesta precedente.

EXPECTATIVAS DE INFLACIÓN ANUAL -Por ciento-

	Inflación General		Inflación Subyacente	
	Encuesta		Encuesta	
	Abril	Mayo	Abril	Mayo
Para 2013 (dic.-dic.)				
Media	3.90	3.93	3.35	3.24
Mediana	3.90	3.94	3.30	3.21
Para los próximos 12 meses				
Media	3.47	3.42	3.32	3.20
Mediana	3.39	3.34	3.30	3.10
Para 2014 (dic.-dic.)				
Media	3.77	3.80	3.38	3.32
Mediana	3.62	3.62	3.31	3.20
Para 2015 (dic.-dic.)				
Media	3.54	3.56	3.29	3.32
Mediana	3.51	3.50	3.28	3.30

FUENTE: Banco de México.

EXPECTATIVAS DE INFLACIÓN MENSUAL

-Por ciento-

		Media		Mediana	
		Encuesta		Encuesta	
		Abril	Mayo	Abril	Mayo
Inflación General					
2013	Abr.	0.03		0.06	
	May.	-0.36	-0.31	-0.35	-0.31
	Jun.	0.19	0.15	0.20	0.17
	Jul.	0.33	0.30	0.30	0.28
	Ago.	0.24	0.23	0.25	0.25
	Sep.	0.39	0.38	0.39	0.38
	Oct.	0.45	0.44	0.44	0.44
	Nov.	0.68	0.62	0.65	0.61
2014	Dic.	0.38	0.36	0.40	0.37
	Ene.	0.49	0.50	0.47	0.45
	Feb.	0.35	0.35	0.34	0.34
	Mar.	0.33	0.33	0.30	0.31
	Abr.	-0.02	-0.04	-0.01	-0.03
	May.		-0.25		-0.32
Inflación Subyacente					
2013	May.		0.21		0.21

FUENTE: Banco de México.

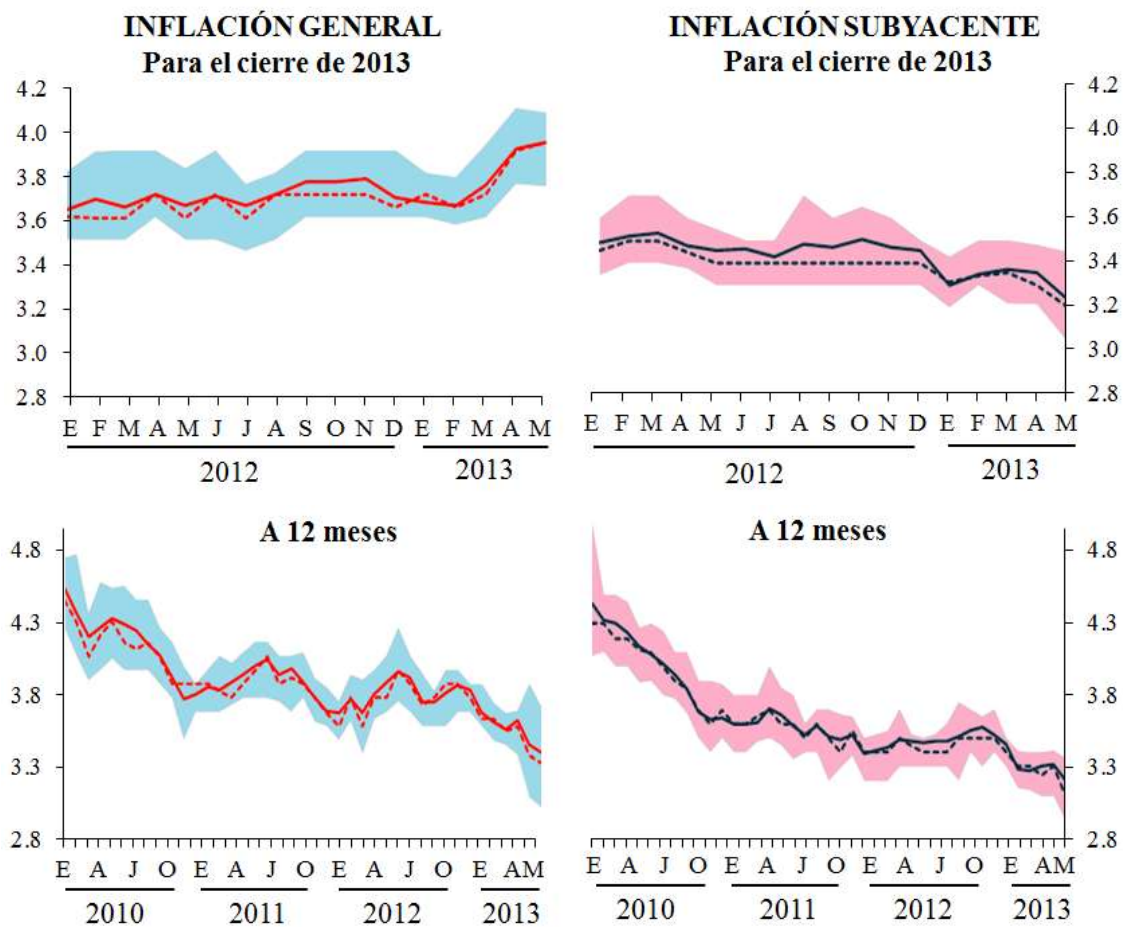
A continuación se presentan dos series de gráficas. La gráfica *Expectativas de inflación anual* muestra el comportamiento reciente de las expectativas de inflación anual para el cierre de 2013, para los próximos 12 meses y para los cierres de 2014 y 2015.⁴⁵ La gráfica *Expectativas de la inflación anual (Probabilidad media de que la inflación se encuentre en el intervalo indicado)* presenta la media de las probabilidades que los analistas asignan a que la inflación general y subyacente, para los mismos plazos, se ubique dentro de distintos intervalos.⁴⁶ Como puede observarse, para la inflación general correspondiente al cierre de 2013, los analistas continuaron

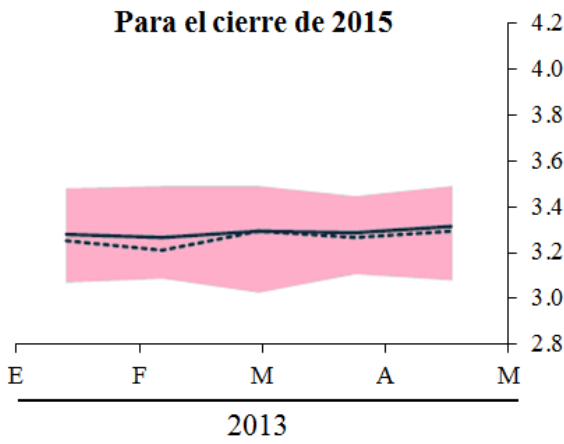
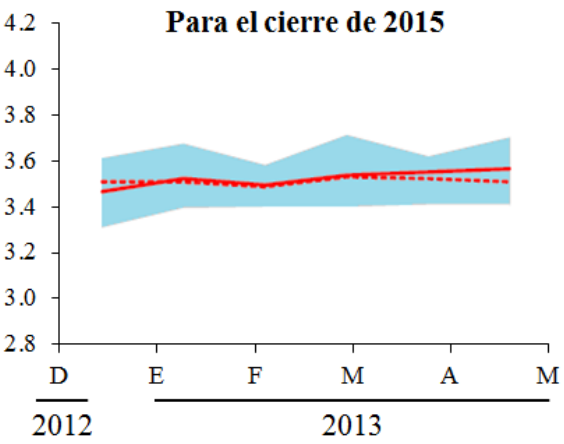
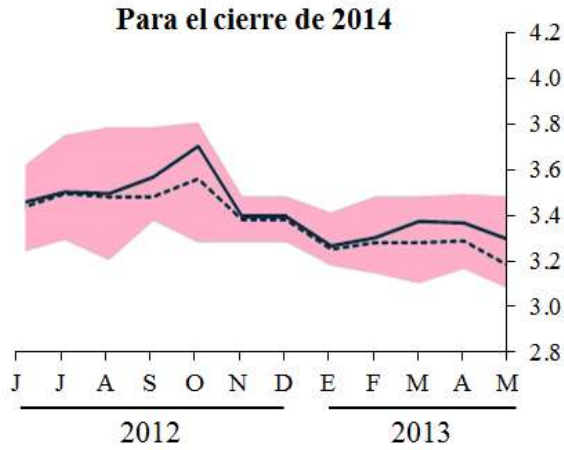
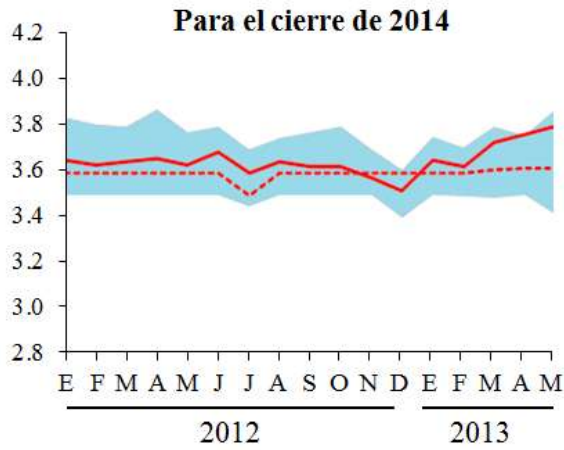
⁴⁵ En específico, se muestra en las gráficas la media, la mediana y el intervalo intercuartil. La media representa el promedio de las respuestas de los analistas en cada encuesta mensual. La mediana es el valor que divide a la mitad a la distribución de las respuestas obtenidas cada mes, una vez que éstas han sido ordenadas de menor a mayor; es decir, es el valor en el cual se acumula el 50% de la distribución de los datos. El intervalo intercuartil corresponde al rango de valores entre el primer y el tercer cuartil de la distribución de respuestas obtenidas de los analistas cada mes.

⁴⁶ A cada especialista encuestado se le pregunta la probabilidad de que la variable de interés se encuentre en un rango específico de valores para el período de tiempo indicado. Así, cada especialista, en cada encuesta, le asigna a cada rango un número entre cero y cien, bajo la restricción de que la suma de las respuestas de todos los rangos de valores sea igual a cien. En las gráficas correspondientes de este reporte se muestra para cada rango el promedio de las respuestas de los analistas encuestados, de modo que se presenta una distribución de probabilidad “promedio”.

asignando la mayor probabilidad al intervalo de 3.6 a 4.0%, al tiempo que aumentaron la probabilidad otorgada al intervalo de 3.1 a 3.5%. Para 2014, los especialistas económicos asignaron la mayor probabilidad al intervalo de 3.1 a 3.5%, de igual forma que en el mes previo, si bien dicha probabilidad es cercana a la del intervalo de 3.6 a 4.0%. En cuanto a la inflación subyacente, el intervalo al que los especialistas consultados continuaron asignando la mayor probabilidad para los cierres de 2013 y 2014 es el de 3.1 a 3.5 por ciento.

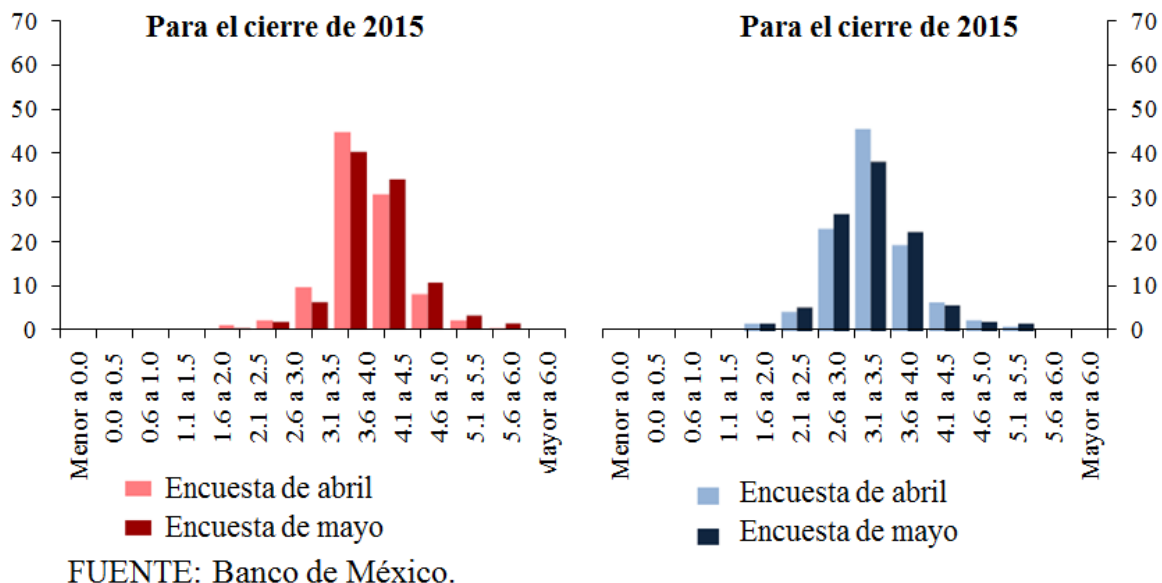
EXPECTATIVAS DE INFLACIÓN ANUAL
-Por ciento-





— Media
- - - Mediana
 Intervalo Intercuartil
 FUENTE: Banco de México.

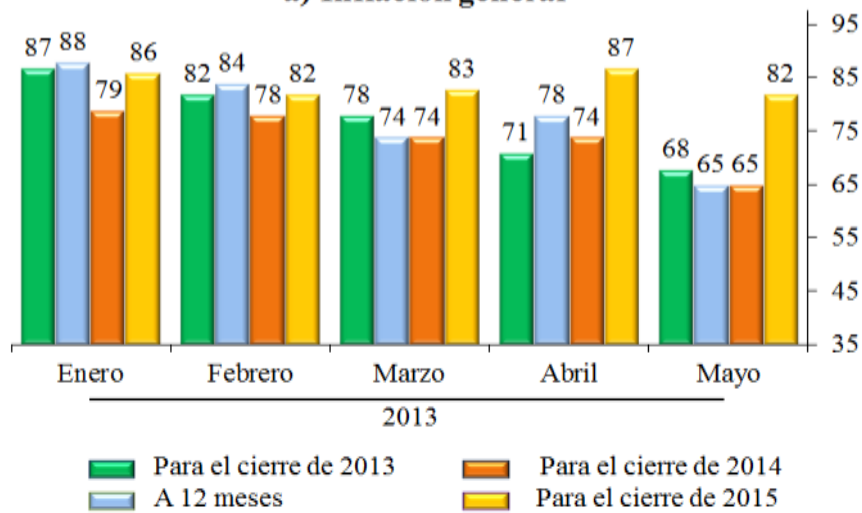
— Media
- - - Mediana
 Intervalo Intercuartil



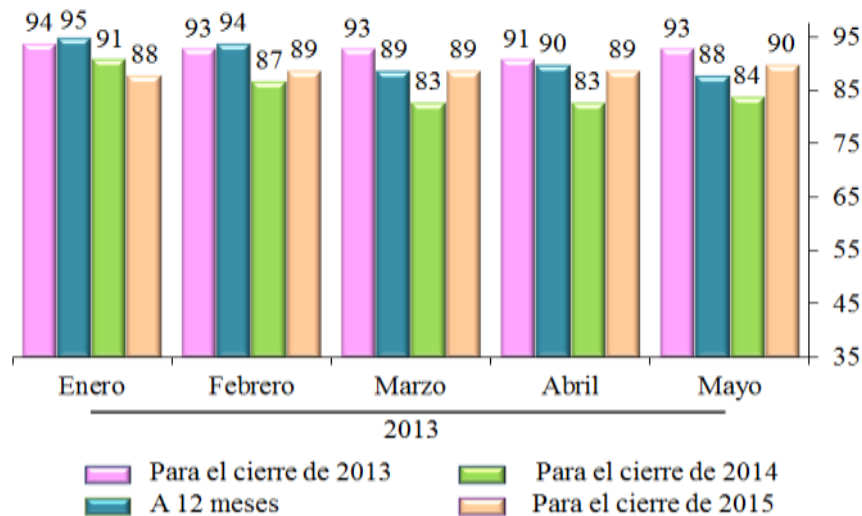
En lo que corresponde a la probabilidad que los analistas asignaron en promedio a que la inflación general se ubique dentro del intervalo de variabilidad de más o menos un punto porcentual en torno al objetivo de 3%, para el cierre de 2013 ésta se mantuvo en niveles similares a la encuesta previa, en tanto que disminuyó para el cierre de 2014 (ver la gráfica *Probabilidad media de que la inflación se ubique ente 2 y 4% (a) Inflación general*). En cuanto a la inflación subyacente, la probabilidad de que ésta se encuentre en el intervalo entre 2 y 4% permaneció cercana a la de la encuesta de anterior para los cierres de 2013 y 2014 (ver la gráfica *Probabilidad media de que la inflación se ubique ente 2 y 4% (b) Inflación subyacente*).

PROBABILIDAD MEDIA DE QUE LA INFLACIÓN SE UBIQUE ENTRE 2 Y 4 POR CIENTO

a) Inflación general



b) Inflación subyacente



FUENTE: Banco de México.

Finalmente, las expectativas promedio de largo plazo para la inflación general correspondientes los horizontes de uno a cuatro años y de cinco a ocho años se mantuvieron en niveles similares a las de la encuesta de abril (ver el cuadro siguiente y la gráfica *Expectativas de largo plazo para la inflación general*).

EXPECTATIVAS DE LARGO PLAZO PARA LA INFLACIÓN GENERAL
-Por ciento-

	Media		Mediana	
	Encuesta		Encuesta	
	Abril	Mayo	Abril	Mayo
Promedio anual				
De uno a cuatro años ^{1/}	3.60	3.60	3.52	3.55
De cinco a ocho años ^{2/}	3.53	3.51	3.50	3.50

^{1/} Corresponde al promedio anual de 2014 a 2017.

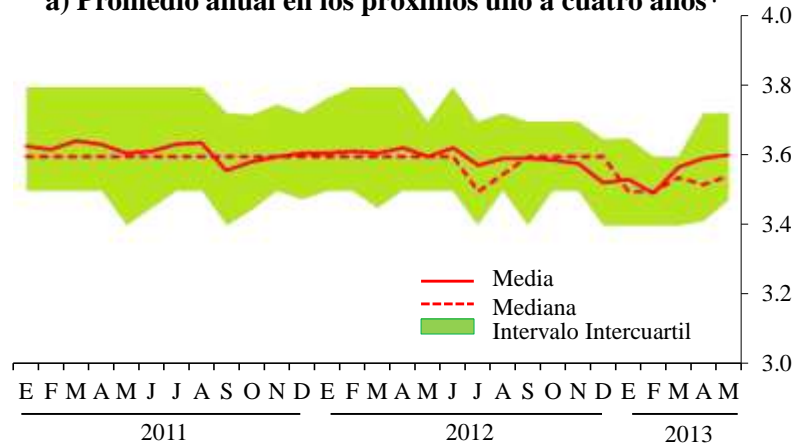
^{2/} Corresponde al promedio anual de 2018 a 2021.

FUENTE: Banco de México.

EXPECTATIVAS DE LARGO PLAZO PARA LA INFLACIÓN GENERAL

-Por ciento-

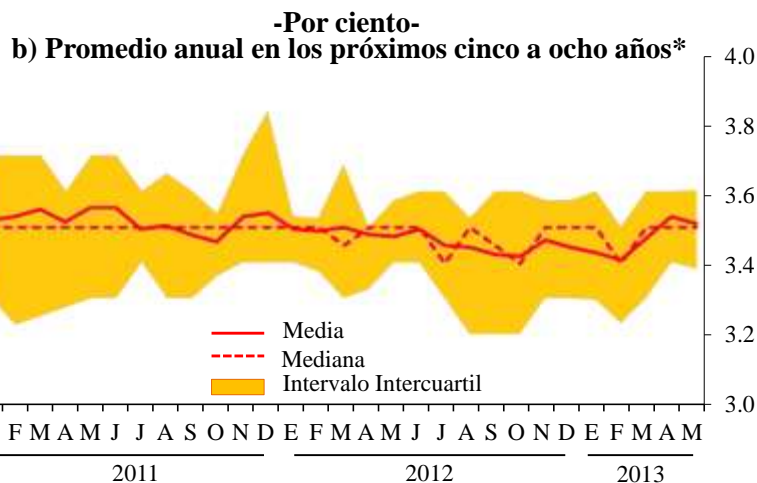
a) Promedio anual en los próximos uno a cuatro años*



* De enero a diciembre de 2011 abarcan el período 2012-2015. De enero a diciembre de 2012 corresponden al período 2013-2016 y a partir de enero de 2013 se refieren al período 2014-2017.

FUENTE: Banco de México.

EXPECTATIVAS DE LARGO PLAZO PARA LA INFLACIÓN GENERAL



* De enero a diciembre de 2011 se refieren al período 2016-2019. De enero a diciembre de 2012 corresponden al período 2017-2020 y a partir de enero de 2013 comprenden el período 2018-2021.

FUENTE: Banco de México.

Crecimiento real del PIB

A continuación se presentan los resultados de los pronósticos de los analistas para el crecimiento real del PIB de México en 2013, 2014 y 2015, así como para el promedio de los próximos diez años (ver el cuadro *Pronósticos de la variación del PIB* y las cuatro gráficas siguientes). Asimismo, se presentan las expectativas sobre las tasas de variación anual del PIB para cada uno de los trimestres de 2013 y 2014 (ver la gráfica *Pronósticos de la variación del PIB trimestral*). Destaca que las previsiones para 2013 disminuyeron con respecto a las de la encuesta de abril. Para 2014, dichas perspectivas se mantuvieron cercanas a las del mes previo, si bien la mediana de los pronósticos aumentó.

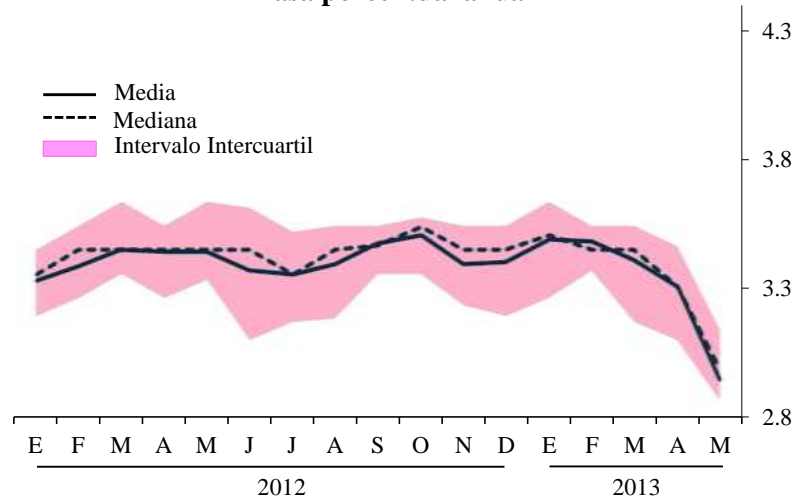
PRONÓSTICOS DE LA VARIACIÓN DEL PIB
-Tasa anual en por ciento-

	Media		Mediana	
	Encuesta		Encuesta	
	Abril	Mayo	Abril	Mayo
Para 2013	3.35	2.96	3.35	3.00
Para 2014	3.96	3.98	3.90	4.00
Para 2015	3.99	4.00	4.00	4.00
Promedio próximos 10 años^{1/}	3.93	3.92	3.80	3.95

^{1/} Corresponde al promedio anual de 2014 a 2023.

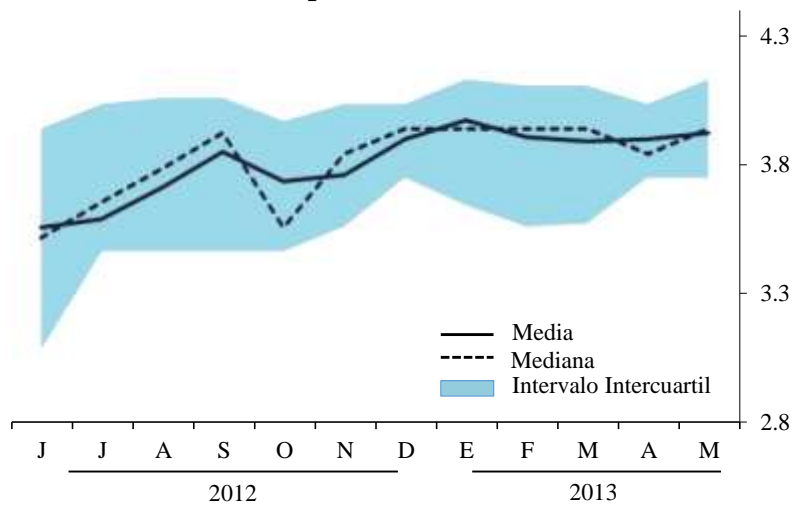
FUENTE: Banco de México.

PRONÓSTICOS DE LA VARIACIÓN DEL PIB PARA 2013
-Tasa porcentual anual-



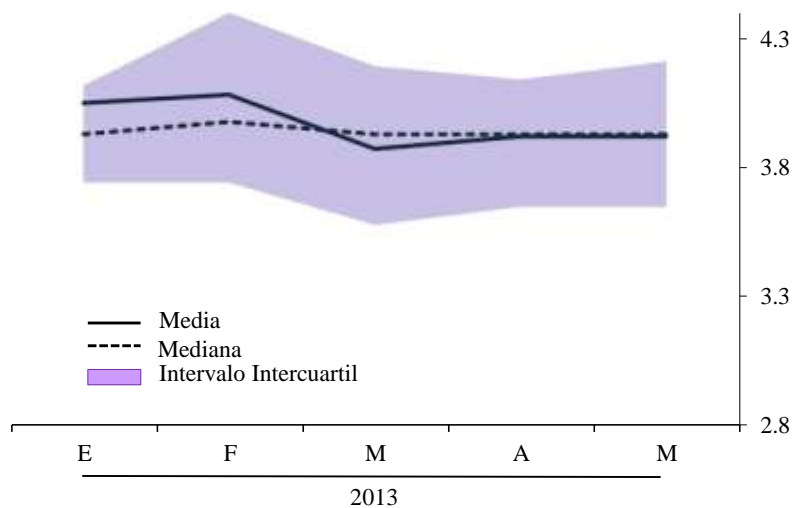
FUENTE: Banco de México.

PRONÓSTICOS DE LA VARIACIÓN DEL PIB PARA 2014
-Tasa porcentual anual-



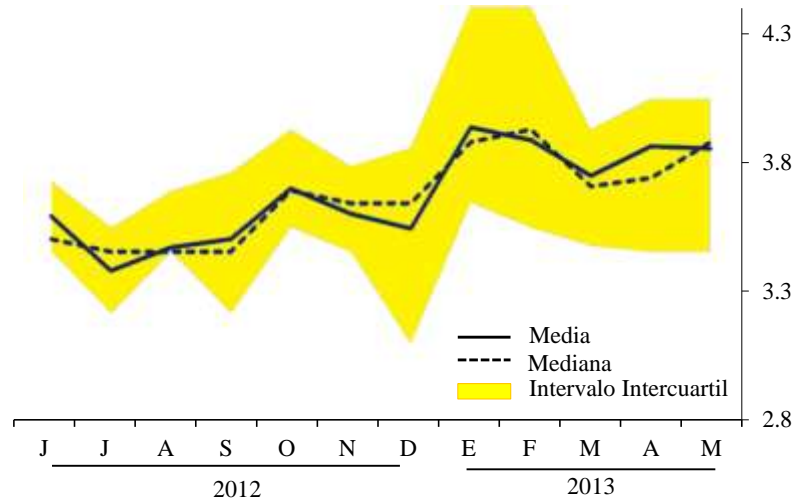
FUENTE: Banco de México.

PRONÓSTICOS DE LA VARIACIÓN DEL PIB PARA 2015
-Tasa porcentual anual-



FUENTE: Banco de México.

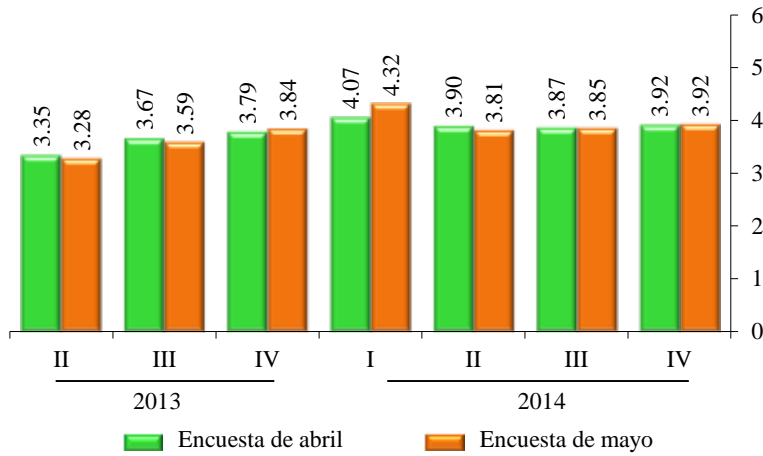
**PRONÓSTICOS DE LA VARIACIÓN DEL PIB
PROMEDIO PARA LOS PRÓXIMOS DIEZ AÑOS*
-Tasa porcentual anual-**



* De junio a diciembre de 2012 se refieren al período 2013-2022 y a partir de enero de 2013 comprenden el período 2014-2023.

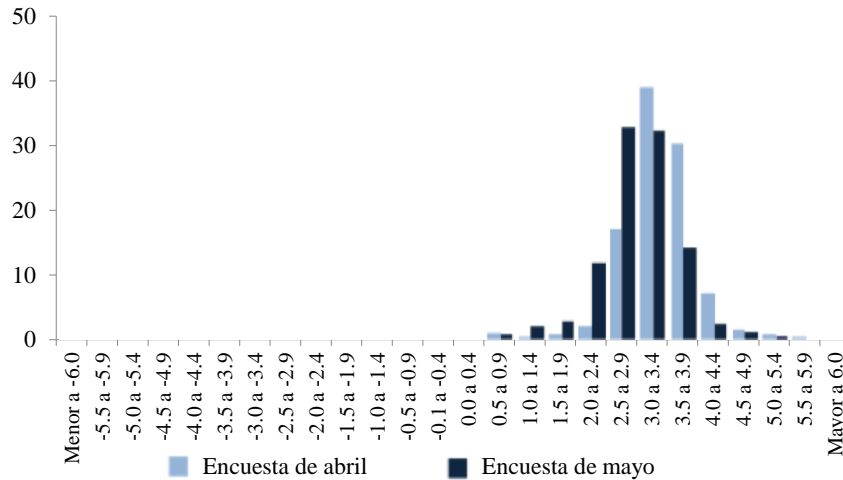
FUENTE: Banco de México.

**PRONÓSTICOS DE LA VARIACIÓN DEL PIB TRIMESTRAL
-Tasa porcentual anual-**



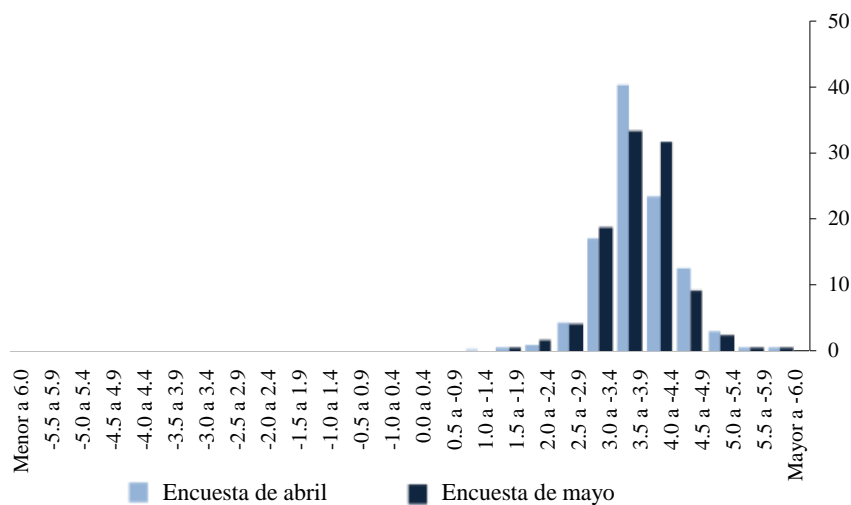
FUENTE: Banco de México.

TASA DE CRECIMIENTO ANUAL DEL PIB
-Probabilidad media de que la tasa se encuentre en el rango indicado-
Para 2013



FUENTE: Banco de México.

TASA DE CRECIMIENTO ANUAL DEL PIB
-Probabilidad media de que la tasa se encuentre en el rango indicado-
Para 2014



FUENTE: Banco de México.

Se consultó a los analistas sobre la probabilidad de que en alguno de los próximos trimestres se observe una reducción respecto al trimestre previo en el nivel del PIB real ajustado por estacionalidad; es decir, la expectativa de que se registre una tasa negativa de variación trimestral desestacionalizada del PIB real. Como puede apreciarse en el cuadro siguiente, la probabilidad media de que en alguno de los trimestres sobre los que se preguntó se observe una caída del PIB disminuyó en relación con la encuesta anterior, para los trimestres 2013-II y 2014-I, al tiempo que aumentó para los trimestres 2013-III y 2013-IV, si bien dichas probabilidades en general permanecen en niveles bajos.

**PROBABILIDAD MEDIA DE QUE SE OBSERVE UNA
REDUCCIÓN EN EL NIVEL DEL PIB REAL AJUSTADO POR
ESTACIONALIDAD RESPECTO AL TRIMESTRE PREVIO**

-Por ciento-

	Encuesta			
	Febrero	Marzo	Abril	Mayo
2013-II respecto al 2013-I	15.14	14.73	17.56	16.80
2013-III respecto al 2013-II	9.69	11.90	10.78	12.76
2013-IV respecto al 2013-III	8.60	10.26	11.77	13.84
2014-I respecto al 2013-IV	8.21	9.30	11.97	10.60
2014-II respecto al 2014-I				10.50

FUENTE: Banco de México.

Finalmente, como se muestra en la gráfica *Tasa de crecimiento anual del PIB*, para la tasa de crecimiento anual del PIB de 2013, los analistas disminuyeron la probabilidad asignada a los intervalos de 3.0 a 3.4% y de 3.5 a 3.9% respecto a la encuesta anterior, al tiempo que aumentaron la probabilidad otorgada al intervalo de 2.5 a 2.9%, siendo este último intervalo al que mayor probabilidad asignaron. Para 2014, los especialistas consultados aumentaron la probabilidad asignada al intervalo de 4.0 a 4.4% respecto a la encuesta previa, al tiempo que disminuyeron la probabilidad asignada al intervalo de 3.5 a 3.9%, siendo este último intervalo al que mayor probabilidad se continuó otorgando.

Tasa de interés

A. Tasa de Fondeo Interbancario

En lo que respecta al objetivo del Banxico para la tasa de fondeo interbancario, en promedio los analistas económicos prevén que éste se ubique por debajo del objetivo actual del 4.0% durante la segunda mitad de 2013 y la primera de 2014 (ver la gráfica *Evolución de las expectativas promedio para la Tasa de Fondeo Interbancario al final de cada trimestre*). Sin embargo, la mediana de dichos pronósticos permanece en el nivel actual de la tasa objetivo para todos los trimestres sobre los que se consultó, excepto para el primero de 2015 cuando ésta se ubica por arriba de la tasa actual. De manera relacionada, en la gráfica *Porcentaje de analistas que consideran que la Tasa de Fondeo Interbancario se encontrará por encima, en el mismo nivel o por debajo de la tasa objetivo actual en cada trimestre*, se muestra el porcentaje de analistas que consideran que la tasa se encontrará por encima, en el mismo nivel o por debajo de la tasa objetivo actual en el trimestre indicado. Se aprecia que durante todo el horizonte de pronósticos, excepto en el primer trimestre de 2015, la fracción de analistas que espera que la tasa de fondeo interbancario sea igual a la tasa objetivo actual es la preponderante, si bien para el período entre el tercer trimestre de 2013 y el segundo de 2014, el 37% de los analistas espera que el objetivo sea menor al actual.

Es importante recordar que estos resultados corresponden a las expectativas de los consultores entrevistados y no condicionan de modo alguno las decisiones de la Junta de Gobierno de Banxico.

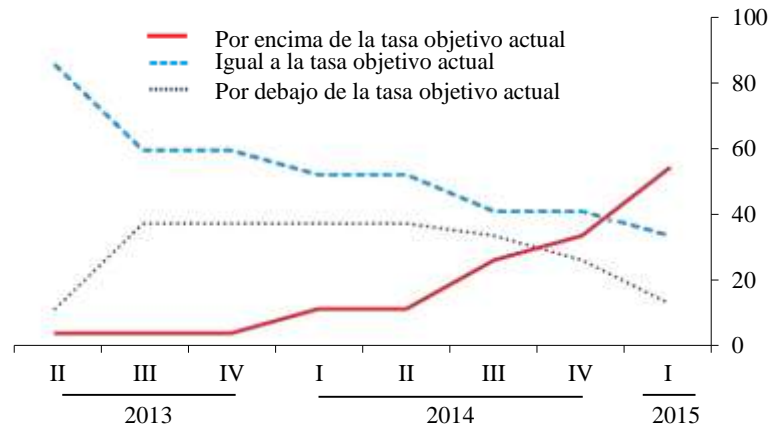
EVOLUCIÓN DE LAS EXPECTATIVAS PROMEDIO PARA LA TASA DE FONDEO INTERBANCARIO AL FINAL DE CADA TRIMESTRE -Por ciento-



FUENTE: Banco de México.

PORCENTAJE DE ANALISTAS QUE CONSIDERAN QUE LA TASA DE FONDEO INTERBANCARIO SE ENCONTRARÁ POR ENCIMA, EN EL MISMO NIVEL O POR DEBAJO DE LA TASA OBJETIVO ACTUAL EN CADA TRIMESTRE

-Distribución porcentual de respuestas para la encuesta de mayo-



FUENTE: Banco de México.

B. Tasa de interés del Cete a 28 días

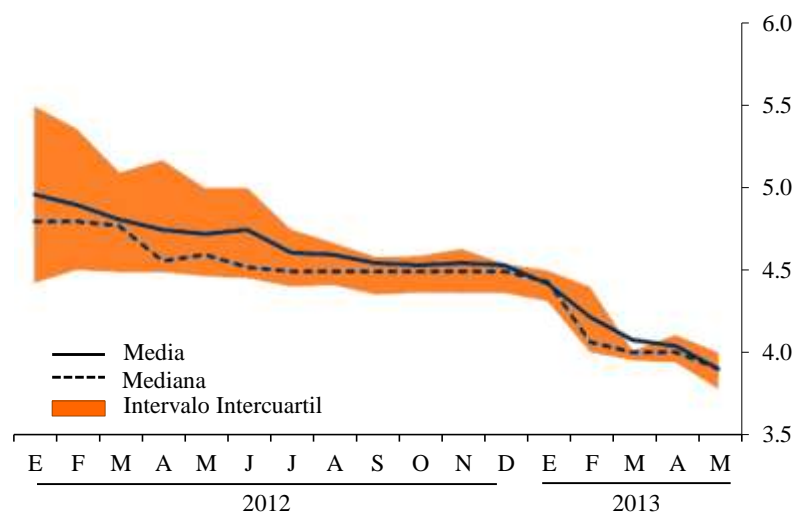
En relación con el nivel de la tasa de interés del Cete a 28 días, los pronósticos de la encuesta de mayo para los cierres de 2013 y 2014 disminuyeron con respecto a las previsiones de la encuesta anterior (ver el cuadro siguiente y las tres gráficas siguientes).

EXPECTATIVAS DE TASA DE INTERÉS DEL CETE A 28 DÍAS
-Por ciento-

	Media		Mediana	
	Encuesta		Encuesta	
	Abril	Mayo	Abril	Mayo
Al cierre de 2013	4.05	3.90	4.00	3.90
Al cierre de 2014	4.24	4.09	4.18	4.00
Al cierre de 2015	4.79	4.69	4.50	4.50

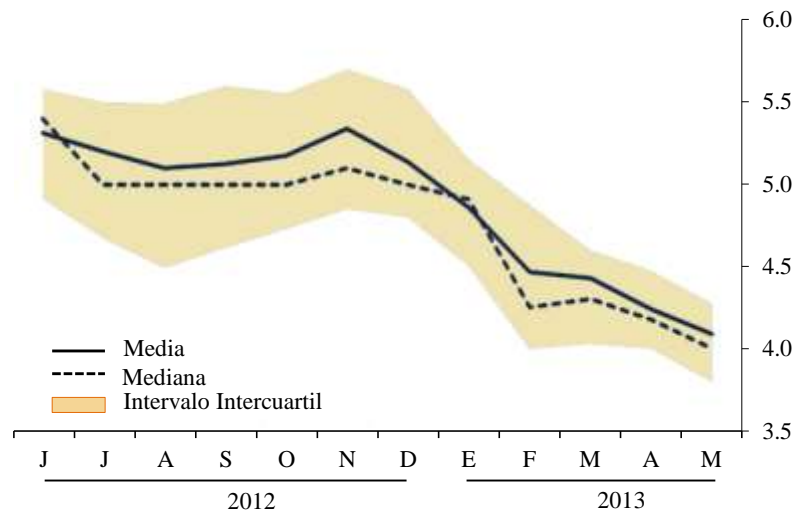
FUENTE: Banco de México

EXPECTATIVAS DE TASA DE INTERÉS DEL CETE A 28 DÍAS PARA EL CIERRE DE 2013
-Por ciento-



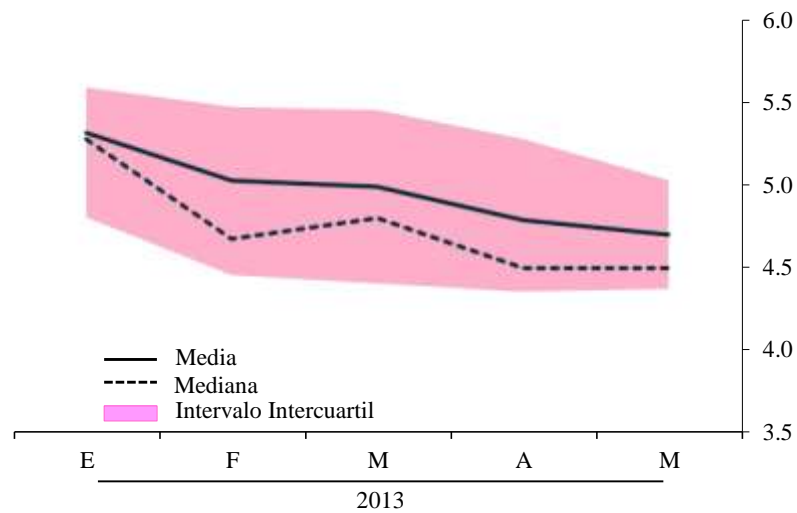
FUENTE: Banco de México.

EXPECTATIVAS DE TASA DE INTERÉS DEL CETE A 28 DÍAS PARA EL CIERRE DE 2014
-Por ciento-



FUENTE: Banco de México.

EXPECTATIVAS DE TASA DE INTERÉS DEL CETE A 28 DÍAS PARA EL CIERRE DE 2015
-Por ciento-



FUENTE: Banco de México.

Tipo de cambio

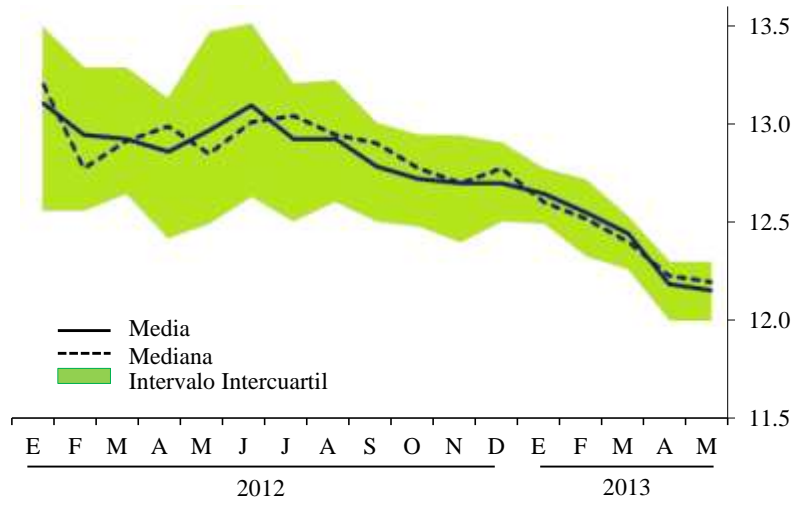
En esta sección se presentan las expectativas sobre el nivel del tipo de cambio del peso frente al dólar estadounidense para los cierres de 2013 y 2014 (ver el cuadro *Expectativas del tipo de cambio para el cierre del año* y las gráficas *Expectativas del tipo de cambio para el cierre de 2013* y *Expectativas del tipo de cambio para el cierre de 2014*), así como los pronósticos acerca de dicha variable para cada uno de los próximos doce meses (ver el cuadro *Expectativas del tipo de cambio para los próximos meses*). Como puede apreciarse, los pronósticos recabados en mayo sobre los niveles esperados del tipo de cambio para los cierres de 2013 y 2014 se mantuvieron en niveles similares a los reportados en la encuesta de abril.

**EXPECTATIVAS DEL TIPO DE CAMBIO PARA
EL CIERRE DEL AÑO
-Pesos por dólar-**

	Media		Mediana	
	Encuesta		Encuesta	
	Abril	Mayo	Abril	Mayo
Para 2013	12.19	12.15	12.23	12.20
Para 2014	12.19	12.14	12.20	12.18

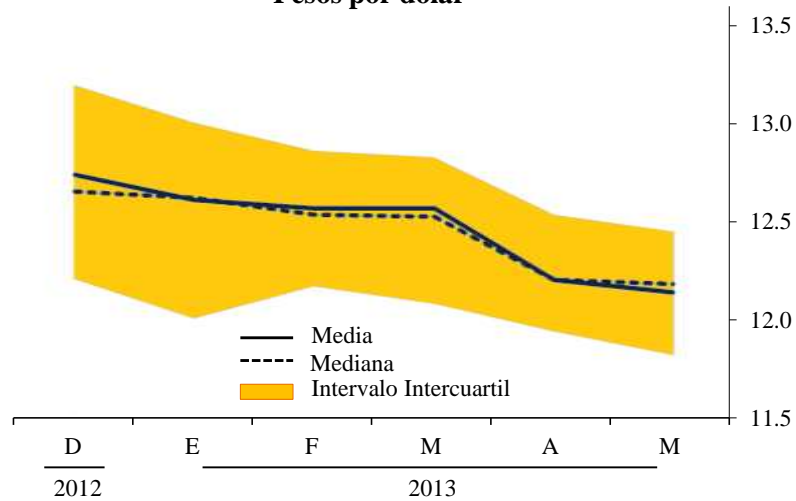
FUENTE: Banco de México.

**EXPECTATIVAS DEL TIPO DE CAMBIO
PARA EL CIERRE DE 2013
-Pesos por dólar-**



FUENTE: Banco de México.

**EXPECTATIVAS DEL TIPO DE CAMBIO
PARA EL CIERRE DE 2014
-Pesos por dólar-**



FUENTE: Banco de México.

**EXPECTATIVAS DEL TIPO DE CAMBIO PARA LOS
PRÓXIMOS MESES**
-Pesos por dólar promedio del mes^{1/}-

		Media		Mediana	
		Encuesta		Encuesta	
		Abril	Mayo	Abril	Mayo
2013	Abr.	12.27		12.25	
	May.	12.25	12.33	12.25	12.32
	Jun.	12.21	12.31	12.18	12.34
	Jul.	12.21	12.25	12.18	12.30
	Ago.	12.20	12.23	12.15	12.23
	Sep.	12.21	12.19	12.20	12.19
	Oct.	12.20	12.19	12.20	12.20
	Nov.	12.21	12.17	12.20	12.23
	Dic.^{1/}	12.19	12.15	12.23	12.20
2014	Ene.	12.18	12.12	12.12	12.19
	Feb.	12.18	12.10	12.16	12.15
	Mar.	12.19	11.79	12.18	12.14
	Abr.	12.17	12.12	12.18	12.13
	May.		12.13		12.14

^{1/} Para diciembre se refiere a la expectativa al cierre del año.

FUENTE: Banco de México.

Mercado laboral

La variación prevista por los analistas en cuanto al número de trabajadores asegurados en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) para el cierre de 2013 disminuyó con respecto a la esperada en la encuesta previa, en tanto que la correspondiente al cierre de 2014 se mantuvo en niveles similares (ver el cuadro *Expectativas de variación anual en el número de trabajadores asegurados en el IMSS* y las gráficas *Expectativas de variación en el número de trabajadores asegurados en el IMSS para 2013* y *Expectativas de variación en el número de trabajadores asegurados en el IMSS para 2014*). El cuadro *Expectativas de la tasa de desocupación nacional* presenta las expectativas de la tasa de desocupación nacional para 2013 y 2014. Puede apreciarse que la expectativa sobre la tasa de desocupación nacional aumentó con respecto a la encuesta precedente para los cierres de 2013 y 2014, si bien la mediana de los pronósticos para el cierre de 2014 se mantuvo en niveles similares (ver las gráficas *Expectativas de la tasa de desocupación nacional para 2013* y *Expectativas de la tasa de desocupación nacional para 2014*).

**EXPECTATIVAS DE VARIACIÓN ANUAL EN EL
NÚMERO DE TRABAJADORES ASEGURADOS EN
EL IMSS**

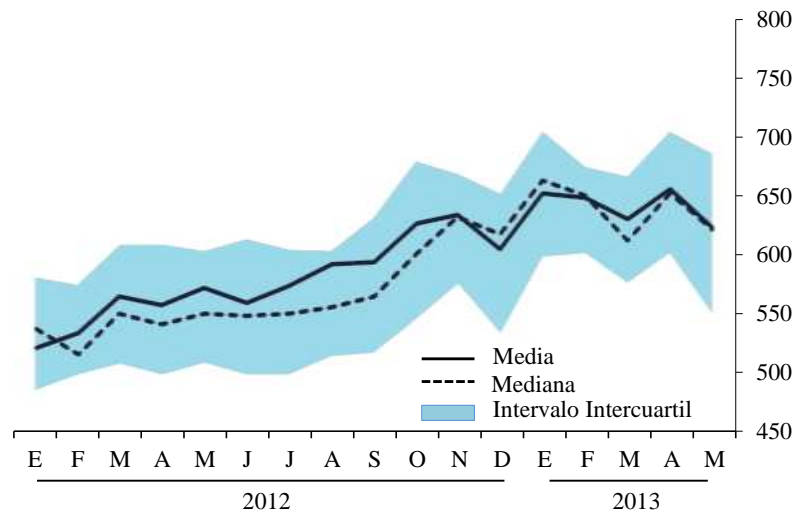
-Miles de personas-

	Media Encuesta		Mediana Encuesta	
	Abril	Mayo	Abril	Mayo
Para 2013	654	620	650	620
Para 2014	706	711	699	697

FUENTE: Banco de México.

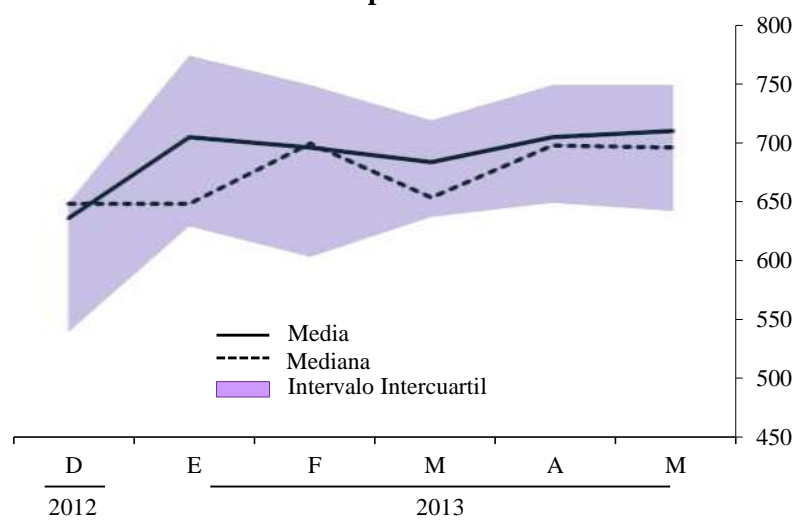
**EXPECTATIVAS DE VARIACIÓN EN EL NÚMERO DE
TRABAJADORES ASEGURADOS EN EL IMSS PARA 2013**

-Miles de personas-



FUENTE: Banco de México.

**EXPECTATIVAS DE VARIACIÓN EN EL NÚMERO DE
TRABAJADORES ASEGURADOS EN EL IMSS PARA 2014**
-Miles de personas-



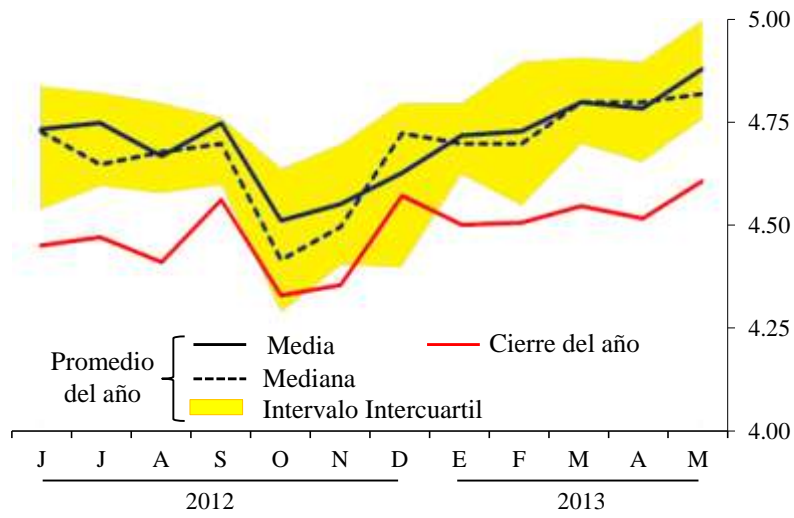
FUENTE: Banco de México.

**EXPECTATIVAS DE LA TASA DE
DESOCUPACIÓN NACIONAL**
-Por ciento-

	Cierre del año		Promedio del año	
	Encuesta		Encuesta	
	Abril	Mayo	Abril	Mayo
Para 2013				
Media	4.52	4.61	4.79	4.88
Mediana	4.50	4.60	4.80	4.82
Para 2014				
Media	4.24	4.32	4.50	4.61
Mediana	4.33	4.30	4.50	4.56

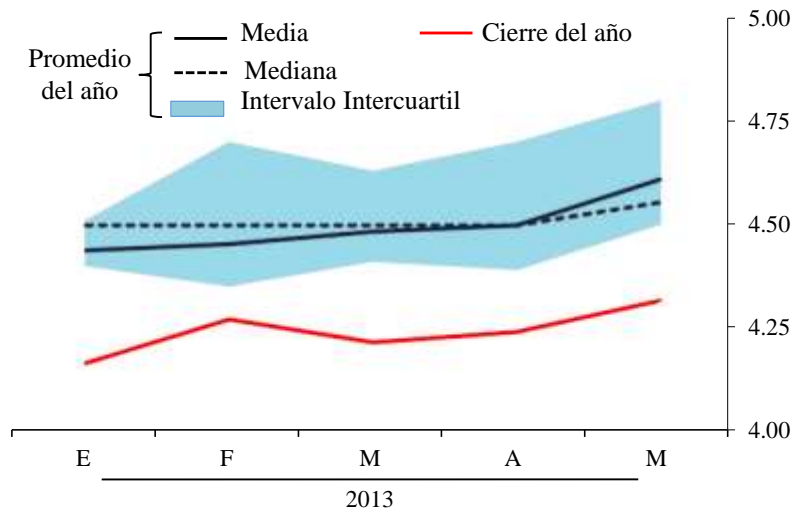
FUENTE: Banco de México.

EXPECTATIVAS DE LA TASA DE DESOCUPACIÓN NACIONAL PARA 2013
-Por ciento-



FUENTE: Banco de México.

EXPECTATIVAS DE LA TASA DE DESOCUPACIÓN NACIONAL PARA 2014
-Por ciento-



FUENTE: Banco de México.

Finanzas públicas

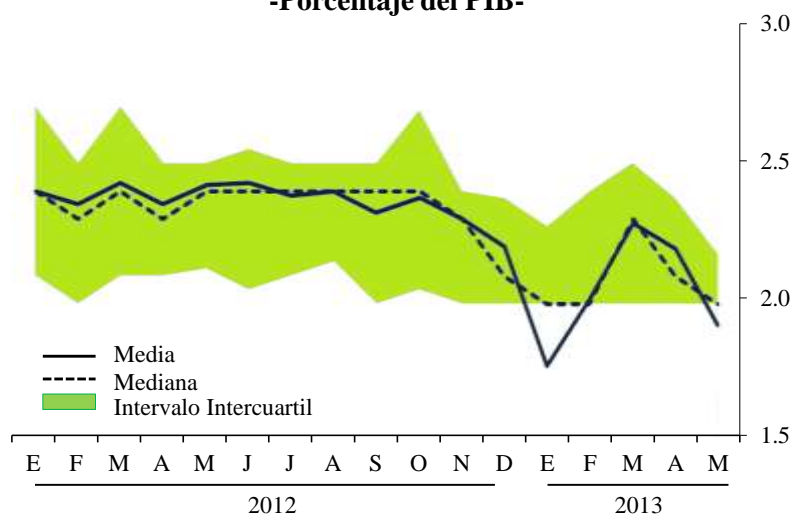
Las expectativas referentes al déficit económico del sector público para los cierres de 2013 y 2014 se presentan en el cuadro *Expectativas sobre el Déficit Económico*. Se observa que los analistas disminuyeron sus perspectivas de déficit económico en relación con la encuesta anterior para los cierres de 2013 y 2014, si bien la mediana de dichos pronósticos para el cierre de 2014 se mantuvo constante. Asimismo, se muestran gráficas con la evolución reciente de dichas perspectivas para 2013 y 2014 (ver la gráfica las dos gráficas siguientes).

EXPECTATIVAS SOBRE EL DÉFICIT ECONÓMICO -Porcentaje del PIB-

	Media		Mediana	
	Encuesta		Encuesta	
	Abril	Mayo	Abril	Mayo
Para 2013	2.19	1.92	2.10	2.00
Para 2014	2.18	1.89	2.00	2.00

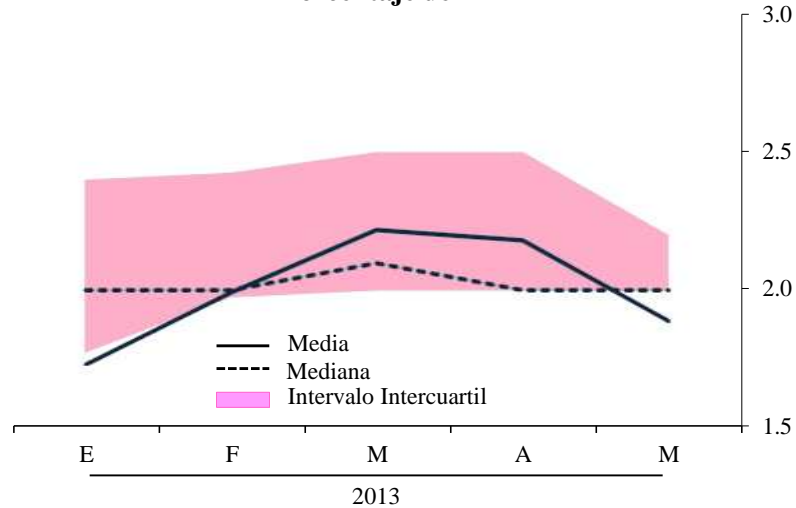
FUENTE: Banco de México.

EXPECTATIVAS SOBRE EL DÉFICIT ECONÓMICO PARA 2013 -Porcentaje del PIB-



FUENTE: Banco de México.

**EXPECTATIVAS SOBRE EL DÉFICIT
ECONÓMICO PARA 2014
-Porcentaje del PIB-**



FUENTE: Banco de México.

Sector externo

En el cuadro *Expectativas sobre el sector externo*, se reportan las expectativas para 2013 y 2014 del déficit de la balanza comercial, del déficit de cuenta corriente y de los flujos de entrada de recursos por concepto de Inversión Extranjera Directa (IED).

Como se aprecia, los analistas mantuvieron en niveles similares a la encuesta de abril sus perspectivas de déficit comercial para 2013 y 2014. Asimismo, los consultores revisaron al alza sus pronósticos de déficit de la cuenta corriente para 2013 y 2014. Finalmente, las previsiones sobre los flujos de entrada de recursos por concepto de IED para 2013 aumentaron con respecto al mes previo, si bien la mediana de dichos pronósticos permaneció en niveles similares. Para 2014, los especialistas económicos consultados mantuvieron en niveles cercanos al mes anterior sus perspectivas sobre este indicador (ver el cuadro siguiente).

EXPECTATIVAS SOBRE EL SECTOR EXTERNO

-Millones de dólares-

	Para 2013		Para 2014	
	Encuesta		Encuesta	
	Abril	Mayo	Abril	Mayo
Balanza Comercial^{1/}				
Media	-6 008	-6 372	-8 828	-9 039
Mediana	-6 100	-6 200	-8 950	-9 180
Cuenta Corriente^{1/}				
Media	-12 871	-13 713	-16 373	-16 802
Mediana	-12 233	-12 900	-15 726	-16 262
Inversión Extranjera Directa				
Media	25 299	25 723	22 769	22 484
Mediana	23 000	22 985	22 625	22 525

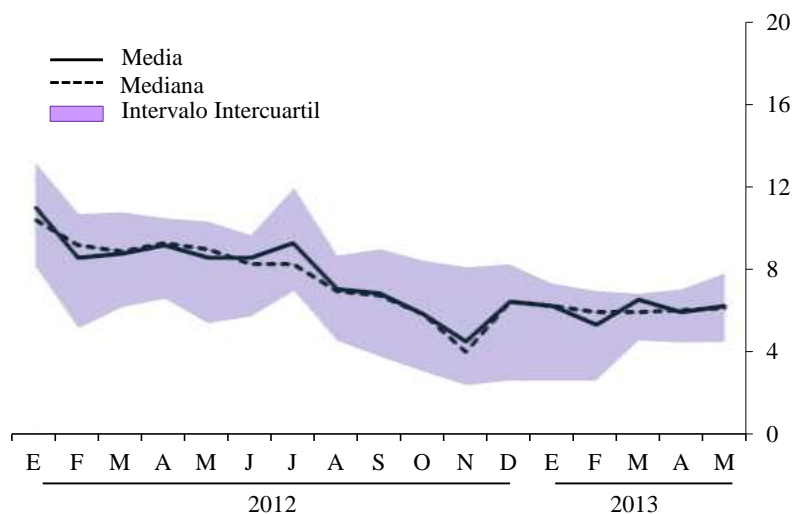
^{1/} Signo negativo significa déficit y signo positivo, superávit.

FUENTE: Banco de México.

A continuación se muestran gráficas que ilustran la tendencia reciente de las expectativas de las variables anteriores para el cierre de 2013 y 2014 (ver las seis gráficas siguientes).

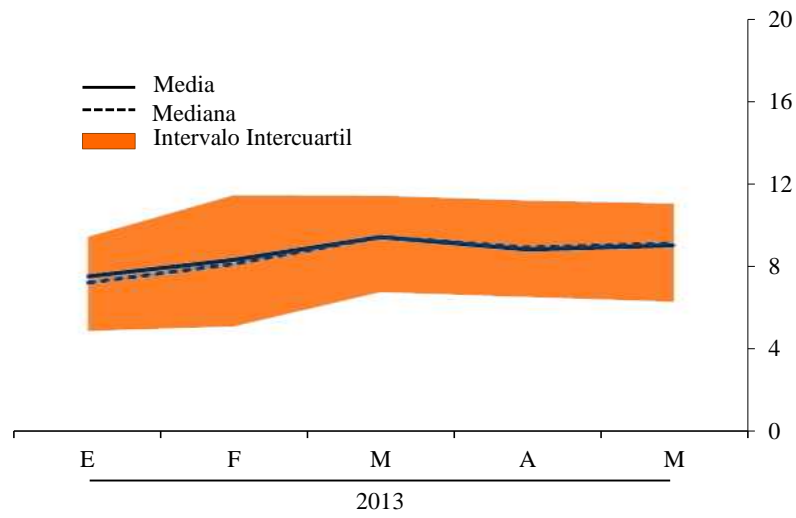
EXPECTATIVAS DEL DÉFICIT DE LA BALANZA COMERCIAL PARA 2013

-Miles de millones de dólares-



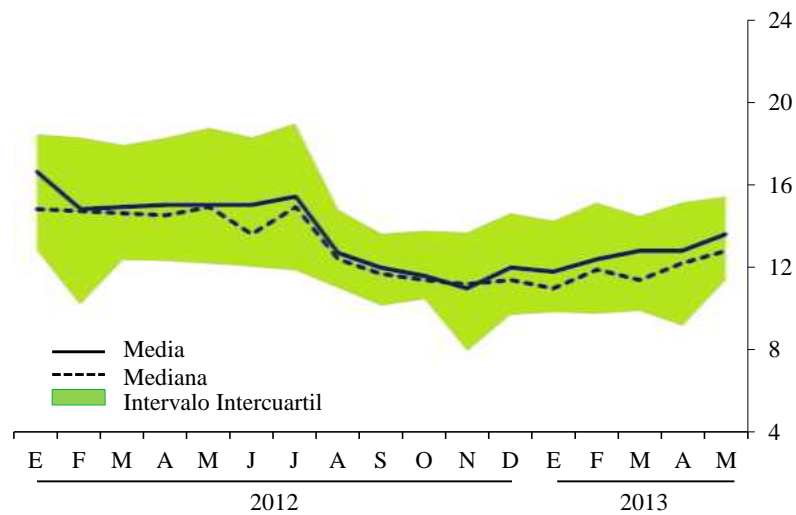
FUENTE: Banco de México.

**EXPECTATIVAS DEL DÉFICIT DE LA BALANZA
COMERCIAL PARA 2014**
-Miles de millones de dólares-



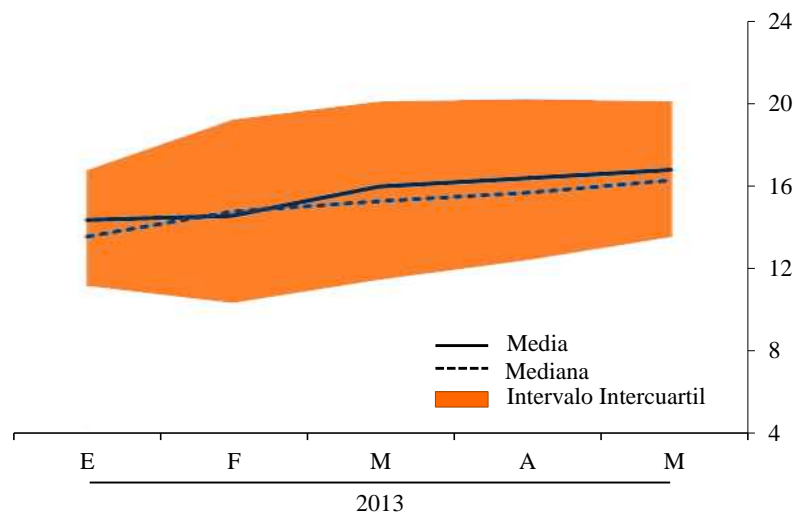
FUENTE: Banco de México.

**EXPECTATIVAS DEL DÉFICIT DE LA CUENTA
CORRIENTE PARA 2013**
-Miles de millones de dólares-



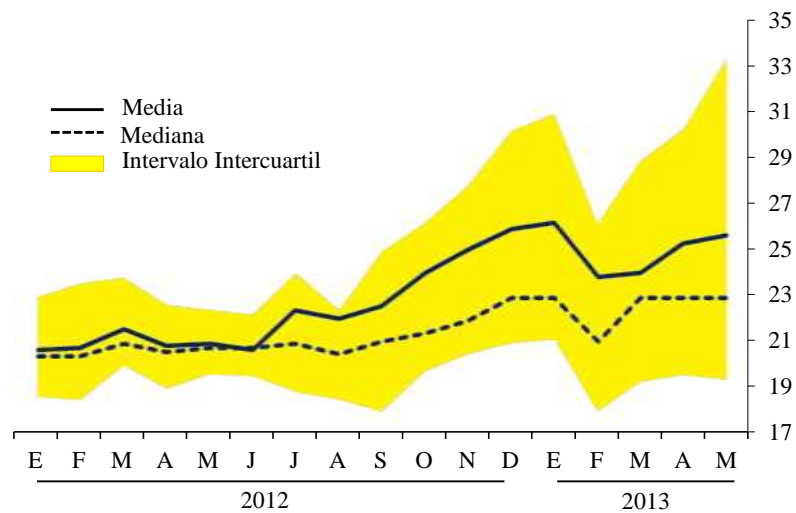
FUENTE: Banco de México.

**EXPECTATIVAS DEL DÉFICIT DE LA CUENTA
CORRIENTE PARA 2014**
-Miles de millones de dólares-



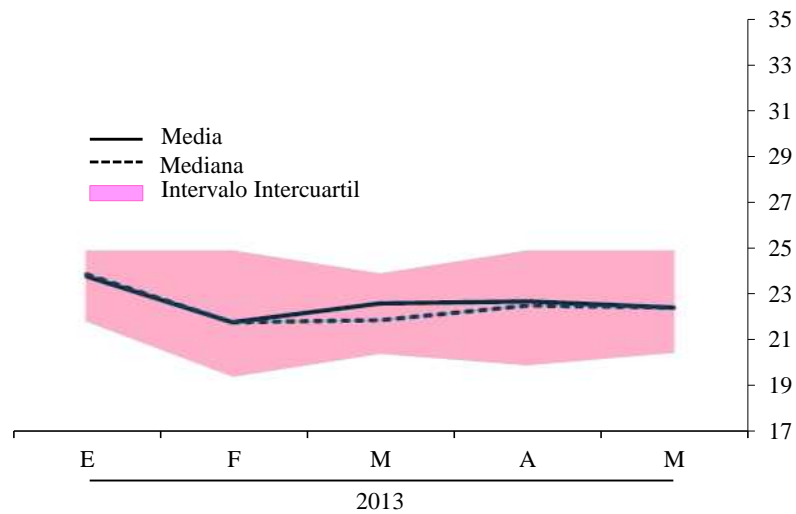
FUENTE: Banco de México.

**EXPECTATIVAS DE INVERSIÓN EXTRANJERA
DIRECTA PARA 2013**
-Miles de millones de dólares-



FUENTE: Banco de México.

**EXPECTATIVAS DE INVERSIÓN EXTRANJERA
DIRECTA PARA 2014**
-Miles de millones de dólares-



FUENTE: Banco de México.

Entorno económico y factores que podrían obstaculizar el crecimiento económico de México

A continuación se presenta un cuadro con la distribución de las respuestas de los analistas consultados por Banxico en relación con los factores que podrían obstaculizar el crecimiento económico de México en los próximos meses (cuadro siguiente). Como se aprecia, los especialistas consideran que los principales factores son, en orden de importancia: la debilidad del mercado externo y la economía mundial (27% de las respuestas); la ausencia de cambio estructural en México (16% de las respuestas); la inestabilidad financiera internacional (11% de las respuestas); y, los problemas de inseguridad pública (11% de las respuestas).

**PORCENTAJE DE RESPUESTAS RESPECTO A LOS PRINCIPALES FACTORES
QUE PODRÍAN OBSTACULIZAR EL CRECIMIENTO ECONÓMICO EN MÉXICO**
-Distribución porcentual de respuestas-

	2012								2013				
	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.
Debilidad de mercado externo y de la economía mundial	26	26	29	30	30	30	30	32	28	32	28	29	27
Ausencia de cambio estructural en México	13	14	11	16	20	16	15	15	20	18	14	12	16
Inestabilidad financiera internacional	26	28	28	25	22	25	23	17	18	17	17	16	11
Problemas de inseguridad pública	18	19	14	15	15	16	15	15	13	12	16	15	11
Debilidad del mercado interno	2	3	3	-	-	-	-	-	-	3	6	5	8
Incertidumbre política interna	2	-	4	-	-	-	-	-	-	-	-	2	6
La política fiscal que se está instrumentando	-	-	-	-	-	2	2	-	2	2	2	-	5
Los niveles de las tasas de interés externas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	2	4
El precio de exportación del petróleo	-	3	-	-	-	2	2	-	-	3	-	-	3
Incertidumbre sobre la situación económica interna	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3
Inestabilidad política internacional	3	-	-	-	-	-	-	5	5	3	-	3	-
Incertidumbre cambiaria	5	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3	-
El nivel del tipo de cambio real	-	-	-	-	-	-	-	-	2	-	2	2	-
Elevado costo del financiamiento interno	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	3	-	-
Aumento en precios de insumos y materias primas	-	-	3	3	5	-	2	3	-	3	2	-	-
La política monetaria que se está aplicando	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	-	-
Presiones inflacionarias en nuestro país	-	-	-	-	-	2	3	8	2	-	-	-	-
Disponibilidad de financiamiento interno en nuestro país	-	-	-	-	-	-	-	-	2	-	-	-	-
Aumento en los costos salariales	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Contracción de la oferta de recursos del exterior	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
El nivel de endeudamiento de las empresas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
El nivel de endeudamiento de las familias	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Otros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Suma:	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Nota: Los factores se ordenan de acuerdo con la frecuencia con que aparecen las respuestas en la última encuesta. Recuadro azul oscuro muestra la respuesta más frecuente de cada encuesta. Recuadro azul claro muestra la segunda respuesta más frecuente de cada encuesta. En caso de que la primera y la segunda respuesta más frecuente tengan el mismo valor, se usa el recuadro azul oscuro para ambas.

Pregunta de la Encuesta: en su opinión, ¿durante los próximos seis meses, cuáles serían los tres principales factores limitantes al crecimiento de la actividad económica?

FUENTE: Banco de México.

Asimismo, a continuación se reportan los resultados sobre la percepción que tienen los analistas respecto al entorno económico actual (ver el cuadro *Percepción del entorno económico*). Se aprecia que:

- En relación con la encuesta anterior, disminuyó la proporción de analistas que considera que el clima de negocios en los próximos seis meses mejorará, al tiempo que aumentó el porcentaje de analistas que considera que permanecerá igual o empeorará.
- Asimismo, el porcentaje de analistas que afirma que la economía está mejor que hace un año disminuyó, al tiempo que el porcentaje que considera que no está mejor es el preponderante.

- La proporción de analistas que considera que la coyuntura actual es un buen momento para realizar inversiones aumentó en la encuesta de mayo, en tanto que el porcentaje de analistas que no está seguro sobre dicha coyuntura disminuyó.

PERCEPCIÓN DEL ENTORNO ECONÓMICO
-Distribución porcentual de respuestas-

	Encuesta	
	Abril	Mayo
Clima de los negocios en los próximos 6 meses^{1/}		
Mejorará	66	53
Permanecerá igual	34	40
Empeorará	0	7
Actualmente la economía está mejor que hace un año^{2/}		
Sí	55	22
No	45	78
Coyuntura actual para realizar inversiones^{3/}		
Buen momento	43	52
Mal momento	7	6
No está seguro	50	42

^{1/} ¿Cómo considera que evolucione el clima de negocios para las actividades productivas del sector privado en los próximos seis meses en comparación con los pasados seis meses?

^{2/} Tomando en cuenta el entorno económico-financiero actual: ¿Considera usted que actualmente la economía del país está mejor que hace un año?

^{3/} ¿Cómo considera que sea la coyuntura actual de las empresas para efectuar inversiones?

FUENTE: Banco de México.

Evolución de la actividad económica de Estados Unidos de Norteamérica

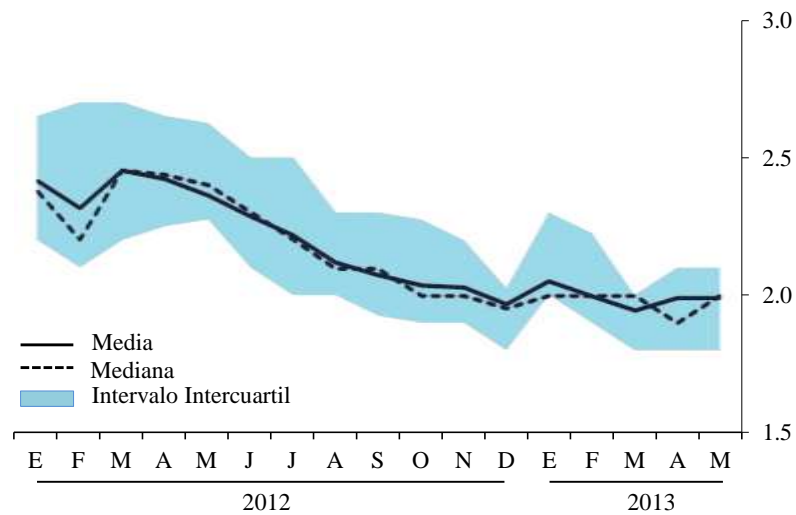
Finalmente, en lo que respecta a las expectativas de crecimiento del PIB de Estados Unidos de Norteamérica, los analistas las mantuvieron en el mismo nivel que las de la encuesta previa para 2013, si bien la mediana de dichos pronósticos aumentó. Para 2014, los consultores revisaron al alza sus perspectivas sobre el crecimiento estadounidense, si bien la mediana de dichos pronósticos se mantuvo constante (ver el cuadro siguiente y las dos gráficas siguientes).

PRONÓSTICOS DE LA VARIACIÓN DEL PIB DE ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA
-Por ciento-

	Media		Mediana	
	Encuesta		Encuesta	
	Abril	Mayo	Abril	Mayo
Para 2013	1.99	1.99	1.90	2.00
Para 2014	2.57	2.67	2.70	2.70

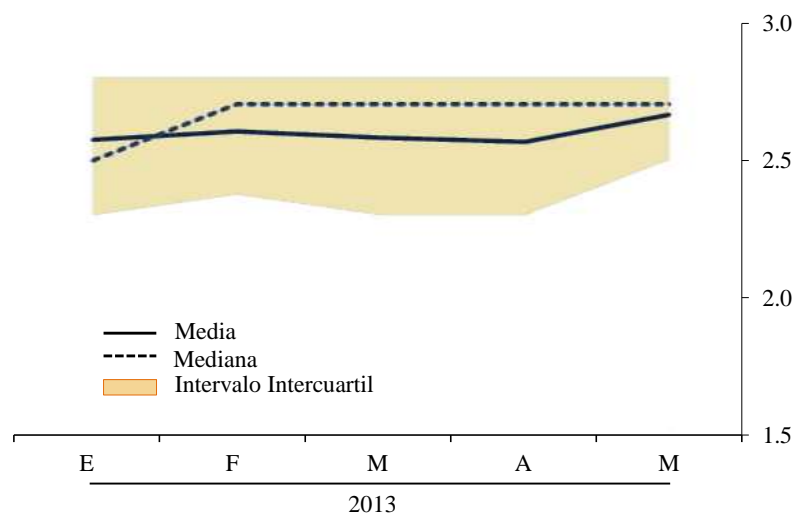
FUENTE: Banco de México.

PRONÓSTICO DE LA VARIACIÓN DEL PIB DE ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA PARA 2013
-Variación porcentual anual-



FUENTE: Banco de México.

**PRONÓSTICO DE LA VARIACIÓN DEL PIB DE
ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA PARA 2014
-Variación porcentual anual-**



FUENTE: Banco de México.

Fuente de información:

<http://www.banxico.org.mx/informacion-para-la-prensa/comunicados/resultados-de-encuestas/expectativas-de-los-especialistas/%7B81D1C7B8-E6D2-D8D4-CBC7-9B12813FF9F3%7D.pdf>

FINANZAS PÚBLICAS

Las Finanzas Públicas y la Deuda Pública a abril de 2013 (SHCP)

El 30 de mayo de 2013, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) dio a conocer la información preliminar sobre la situación financiera y la deuda del sector público a abril de 2013, a continuación se presenta la información.

Evolución de las finanzas públicas durante enero-abril

A abril de 2013, el balance público registró un superávit de 39 mil 823.3 millones de pesos. Por su parte, el balance primario presenta un superávit de 93 mil 860.5 millones de pesos. Si se excluye la inversión de Petróleos Mexicanos (Pemex), el balance público presenta un superávit de 123 mil 637.6 millones de pesos. Estos

resultados son consistentes con la meta anual de equilibrio presupuestario aprobada por el Congreso de la Unión.

SITUACIÓN FINANCIERA DEL SECTOR PÚBLICO
-Millones de pesos-

Concepto	Enero-abril		Var. % Real	Composición %	
	2012	2013 ^{p/}		2012	2013 ^{p/}
BALANCE PÚBLICO	-41 369.1	39 823.3	n.s.		
BALANCE PÚBLICO SIN INVERSIÓN DE PEMEX^{1/}	29 647.7	123 637.6	301.3		
Balance presupuestario	-56 009.0	31 489.7	n.s.		
Ingreso presupuestario	1 142 679.8	1 190 670.6	0.3	100.0	100.0
Petrolero	394 467.9	378 407.6	-7.7	34.5	31.8
Gobierno Federal	272 692.5	263 456.7	-7.0	23.9	22.1
Pemex	121 775.4	114 950.8	-9.2	10.7	9.7
No petrolero	748 211.9	812 263.0	4.5	65.5	68.2
Gobierno Federal	573 369.3	633 980.4	6.4	50.2	53.2
Tributarios	535 604.0	564 079.9	1.3	46.9	47.4
No tributarios	37 765.3	69 900.5	78.1	3.3	5.9
Organismos y empresas	174 842.6	178 282.6	-1.9	15.3	15.0
Gasto neto presupuestario	1 198 688.8	1 159 180.9	-7.0	100.0	100.0
Programable	932 677.6	900 709.4	-7.1	77.8	77.7
No programable	266 011.2	258 471.5	-6.5	22.2	22.3
Balance de entidades bajo control presupuestario indirecto	14 639.9	8 333.6	-45.2		
Balance primario	8 795.5	93 860.5	-o-		

Nota: Las sumas parciales y las variaciones pueden no coincidir debido al redondeo.

p/ Cifras preliminares.

n.s.: no significativo; -o-: mayor de 500 por ciento.

1/ Excluye la inversión física de Pemex.

FUENTE: Dirección General Adjunta de Estadística de la Hacienda Pública, UPEHP.

Ingresos presupuestarios del sector público durante enero-abril

Los ingresos presupuestarios del sector público ascendieron a 1 billón 190 mil 670.6 millones de pesos, cifra similar en términos reales a la registrada en el mismo período del año anterior. La evolución de los principales rubros de ingresos fue la siguiente:

- Los ingresos tributarios no petroleros ascendieron a 564 mil 79.9 millones de pesos y resultaron superiores en 1.3% en términos reales a los registrados en el mismo período del año anterior. La recaudación del Impuesto Especial Sobre Producción y Servicios (IEPS) y del sistema renta (Impuesto Sobre la Renta,

ISR-Impuesto Empresarial a Tasa Única, IETU-Impuesto a los Depósitos en Efectivo, IDE) aumentó en 11.3 y 5.3% real, respectivamente.

- Los ingresos petroleros -que comprenden los ingresos propios de Pemex, el IEPS de gasolinas y diesel, los derechos sobre hidrocarburos y el impuesto a los rendimientos petroleros- ascendieron a 378 mil 407.6 millones de pesos y resultaron inferiores en 7.7% en términos reales a los del mismo período de 2012. Este resultado se explica, principalmente, por el menor precio promedio de exportación de la mezcla mexicana de petróleo (101.3 dólares por barril (d/b) comparado con 109.1 d/b durante el mismo período del año anterior) y la apreciación del tipo de cambio.
- Los ingresos de las entidades de control presupuestario directo distintas de Pemex ascendieron a 178 mil 282.6 millones de pesos, lo que representó una disminución de 1.9% real respecto al mismo período del año anterior, lo cual se explica principalmente por menores ventas de energía eléctrica.
- Los ingresos no tributarios no petroleros fueron de 69 mil 900.5 millones de pesos, monto superior en 78.1% en términos reales al registrado en el mismo período del año anterior, debido a mayores productos y aprovechamientos.

INGRESOS PRESUPUESTARIOS DEL SECTOR PÚBLICO
- Millones de pesos -

Concepto	Enero-abril		Var. % Real	Composición %	
	2012	2013 ^{p/}		2012	2013 ^{p/}
INGRESOS PRESUPUESTARIOS (I+II)	1 142 679.8	1 190 670.6	0.3	100.0	100.0
I Petroleros (a+b)	394 467.9	378 407.6	-7.7	34.5	31.8
a) Pemex	121 775.4	114 950.8	-9.2	10.7	9.7
b) Gobierno Federal	272 692.5	263 456.7	-7.0	23.9	22.1
Derechos y aprovechamientos	343 316.3	297 428.6	-16.6	30.0	25.0
IEPS ^{1/}	-70 188.0	-36 177.6	n.s.	-6.1	-3.0
Impuesto a los rendimientos petroleros	-435.8	2 205.7	n.s.	0.0	0.2
II. No petroleros (c+d)	748 211.9	812 263.0	4.5	65.5	68.2
c) Gobierno Federal	573 369.3	633 980.4	6.4	50.2	53.2
Tributarios	535 604.0	564 079.9	1.3	46.9	47.4
ISR, IETU e IDE	304 946.6	333 725.7	5.3	26.7	28.0
ISR	288 479.3	312 922.8	4.4	25.2	26.3
IMPAC	-421.1	-312.0	n.s.	0.0	0.0
IETU	16 298.7	22 093.9	30.4	1.4	1.9
IDE	589.7	-979.0	n.s.	0.1	-0.1
IVA	185 478.2	180 037.1	-6.6	16.2	15.1
IEPS	24 486.4	28 333.6	11.3	2.1	2.4
Importaciones	8 604.5	8 675.3	-3.0	0.8	0.7
Otros impuestos ^{2/}	12 088.3	13 308.2	5.9	1.1	1.1
No tributarios	37 765.3	69 900.5	78.1	3.3	5.9
Derechos	13 941.8	13 778.9	-4.9	1.2	1.2
Aprovechamientos	21 706.3	51 790.6	129.6	1.9	4.3
Otros	2 117.1	4 331.0	96.8	0.2	0.4
d) Organismos y empresas ^{3/}	174 842.6	178 282.6	-1.9	15.3	15.0
Partidas informativas					
Tributarios totales	464 980.2	530 108.0	9.7	40.7	44.5
No tributarios totales	677 699.6	660 562.6	-6.2	59.3	55.5

Nota: Las sumas parciales y las variaciones pueden no coincidir debido al redondeo.

p/ Cifras preliminares.

n.s.: no significativo.

1/ El signo negativo obedece a que las devoluciones y/o compensaciones del impuesto fueron superiores a los ingresos recibidos.

2/ Incluye los impuestos sobre automóviles nuevos, exportaciones, no comprendidos en las fracciones anteriores y accesorios.

3/ Excluye las aportaciones del Gobierno Federal al ISSSTE.

FUENTE: Dirección General Adjunta de Estadística de la Hacienda Pública, UPEHP.

Gasto neto presupuestario del sector público durante enero-abril

Durante los primeros cuatro meses del año, el gasto neto presupuestario del sector público ascendió a 1 billón 159 mil 180.9 millones de pesos, monto inferior en 7.0% en términos reales al observado en el mismo período de 2012.

- El gasto programable pagado sumó 900 mil 709.4 millones de pesos, nivel 7.1% inferior en términos reales al del mismo período del año anterior. Sin embargo,

en abril se observó un aumento real de 5.3% con respecto al mismo mes del año anterior.

- Por su parte, los gastos relacionados con las actividades de Relaciones Exteriores, Legislación, Protección Social y Otros Asuntos Sociales, y Combustibles y Energía, muestran crecimientos en términos reales respecto al mismo lapso del año anterior de 8.0, 5.3, 2.2 y 1.4%, respectivamente.
- Los recursos transferidos a las entidades federativas y municipios a través de participaciones, aportaciones federales, Ramo 23 y convenios de descentralización y reasignación disminuyeron 5.9% real. Las participaciones se redujeron 5.6% en términos reales respecto al mismo período del año anterior. De acuerdo con la normatividad aplicable, las entidades federativas y municipios podrán compensar las menores participaciones con recursos del Fondo de Estabilización de los Ingresos de las Entidades Federativas (FEIEF) hasta el 75% de los menores recursos en los cuatro fondos del Ramo 28 referenciados a la Recaudación Federal Participable.
- El costo financiero del sector público se ubicó en 53 mil 764.6 millones de pesos, nivel inferior en 2.8% en términos reales al registrado en el mismo período del año previo, debido primordialmente a la apreciación de la paridad cambiaria.

GASTO NETO PRESUPUESTARIO DEL SECTOR PÚBLICO
- Millones de pesos -

Concepto	Enero-abril		Var. % Real	Composición %	
	2012	2013 ^{p/}		2012	2013 ^{p/}
TOTAL (I+II)	1 198 688.8	1 159 180.9	-7.0	100.0	100.0
I. Gasto primario (a+b)	1 145 445.1	1 105 416.3	-7.1	95.6	95.4
a) Programable	932 677.6	900 709.4	-7.1	77.8	77.7
b) No programable	212 767.5	204 706.9	-7.4	17.8	17.7
II. Costo financiero ^{1/}	53 243.7	53 764.6	-2.8	4.4	4.6

Nota: Las sumas parciales y las variaciones pueden no coincidir debido al redondeo.

p/ Cifras preliminares.

1/ Incluye los intereses, comisiones y gastos de la deuda pública, así como las erogaciones para saneamiento financiero y de apoyo a ahorradores y deudores de la banca.

FUENTE: Dirección General Adjunta de Estadística de la Hacienda Pública, UPEHP.

Saldo de la deuda pública a abril

El saldo de la deuda interna neta del Gobierno Federal al cierre de abril fue de 3 billones 502 mil 159.6 millones de pesos, monto superior en 1 mil 88 millones de pesos al registrado al cierre de diciembre de 2012. La variación de los saldos se explica por un endeudamiento neto de 216 mil 320.2 millones de pesos, por ajustes contables al alza de 22 mil 967.8 millones de pesos y por un incremento en las disponibilidades del Gobierno Federal de 238 mil 200 millones de pesos.

DEUDA INTERNA DEL GOBIERNO FEDERAL, ABRIL*
-Millones de pesos-

Concepto	Saldo a Diciembre 2012	Endeudamiento			Ajustes ^{1/}	Saldo a abril 2013 ^{2/}
		Disp.	Amort.	Neto		
1. Deuda Neta (3-2)	3 501 071.6					3 502 159.6
2. Activos ^{2/}	74 247.0					312 447.0
3. Deuda Bruta	3 575 318.6	763 910.3	547 590.1	216 320.2	22 967.8	3 814 606.6
Valores	3 257 765.7	708 882.6	489 853.1	219 029.5	16 891.3	3 493 686.5
Cetes	531 320.8	476 782.4	458 749.0	18 033.4	0.0	549 354.2
Bondes "D"	200 353.9	12 082.5	8 000.0	4 082.5	0.0	204 436.4
Bonos de desarrollo tasa fija	1 777 929.6	163 798.9	23 104.1	140 694.8	1 383.3	1 920 007.7
Udibonos	747 183.8	55 533.0	0.0	55 533.0	15 477.7	818 194.5
<i>Udibonos udi's</i>	<i>153 280.3</i>	<i>11 295.9</i>	<i>0.0</i>	<i>11 295.9</i>	<i>0.0</i>	<i>164 576.2</i>
Udibonos Segregados	977.6	685.8	0.0	685.8	30.3	1 693.7
<i>Udibonos Segregados udi's</i>	<i>200.6</i>	<i>140.1</i>	<i>0.0</i>	<i>140.1</i>	<i>0.0</i>	<i>340.7</i>
Fondo de ahorro S.A.R.	85 523.2	54 395.0	48 588.7	5 806.3	1 615.1	92 944.6
Obligaciones por Ley del ISSSTE	168 993.9	24.5	8 750.1	-8 725.6	3 219.1	163 487.4
Otros	63 035.8	608.2	398.2	210.0	1 242.3	64 488.1

Nota: Las sumas parciales pueden no coincidir debido al redondeo.

* Cifras sujetas a revisiones por cambios y adecuaciones metodológicas.

p/ Cifras preliminares.

1/ Corresponde al ajuste por el efecto inflacionario.

2/ Integra el saldo neto denominado en moneda nacional de la Cuenta General de la Tesorería de la Federación.

FUENTE: Dirección General Adjunta de Deuda Pública, UCP.

El saldo de la deuda externa neta del Gobierno Federal al cierre de abril es de 66 mil 959.1 millones de dólares, cifra superior en 942.6 millones de dólares a la observada al cierre de 2012. Este resultado se explica por un endeudamiento neto de 1 mil 475.7 millones de dólares, ajustes contables a la baja de 467.1 millones de dólares y un incremento en las disponibilidades del Gobierno Federal de 100 millones de dólares.

DEUDA EXTERNA DEL GOBIERNO FEDERAL, ABRIL*
-Millones de dólares-

Concepto	Saldo a Diciembre 2012	Endeudamiento			Ajustes	Saldo a abril 2013 ^{2/}
		Disp.	Amort.	Neto		
1. Deuda Neta (3-2)	66 016.5					66 959.1
2. Activos ^{1/}	1 444.0					1 510.0
3. Deuda Bruta	67 460.5	3 793.3	2 317.6	1 475.7	-467.1	68 469.1
Mercado de Capitales	44 588.8	3 609.6	2 084.0	1 525.6	-461.3	45 653.1
Organismos Financieros Internacionales (OFI's)	21 199.4	150.4	223.7	-73.3	-0.3	21 125.8
Comercio Exterior	1 672.3	33.3	9.9	23.4	-5.5	1 690.2

Nota: Las sumas parciales pueden no coincidir debido al redondeo.

* Cifras sujetas a revisiones por cambios y adecuaciones metodológicas.

p/ Cifras preliminares.

1/ Considera el saldo neto denominado en dólares de la Cuenta General de la Tesorería de la Federación.

FUENTE: Dirección General Adjunta de Deuda Pública, UCP.

El saldo de la deuda interna neta del Sector Público Federal (Gobierno Federal, organismos y empresas y la banca de desarrollo), al cierre de abril se ubicó en 3 billones 725 mil 446 millones de pesos, lo que significa una disminución de 44 mil 553.1 millones de pesos respecto del saldo registrado al cierre de 2012. Ello obedece a un endeudamiento interno neto durante el período de 216 mil 870.9 millones de pesos, a ajustes contables al alza de 23 mil 493.5 millones de pesos y a un incremento en las disponibilidades del sector público federal de 284 mil 900 millones de pesos.

DEUDA INTERNA DEL SECTOR PÚBLICO FEDERAL, ABRIL * 1/
-Millones de pesos-

Concepto	Saldo a Diciembre 2012	Endeudamiento			Ajustes	Saldo a abril 2013 ^{p/}
		Disp.	Amort.	Neto		
1. Deuda Neta (3-2)	3 769 999.1					3 725 446.0
2. Activos ^{2/}	91 093.3					376 010.8
3. Deuda Bruta	3 861 092.4	795 088.7	578 217.8	216 870.9	23 493.5	4 101 456.8
Estructura por plazo	3 861 092.4	795 088.7	578 217.8	216 870.9	23 493.5	4 101 456.8
Largo Plazo	3 457 336.9	350 833.8	148 562.6	202 271.2	23 536.2	3 683 144.3
Corto Plazo	403 755.5	444 254.9	429 655.2	14 599.7	-42.7	418 312.5
Estructura por Usuario	3 861 092.4	795 088.7	578 217.8	216 870.9	23 493.5	4 101 456.8
Gobierno Federal	3 575 318.6	763 910.3	547 590.1	216 320.2	22 967.8	3 814 606.6
Largo Plazo	3 178 613.6	336 332.6	135 320.0	201 012.6	22 967.8	3 402 594.0
Corto Plazo	396 705.0	427 577.7	412 270.1	15 307.6	0.0	412 012.6
Organismos y Empresas	223 342.6	11 913.2	21 875.2	-9 962.0	602.1	213 982.7
Largo Plazo	218 342.6	2 500.0	13 154.1	-10 654.1	602.1	208 290.6
Corto Plazo	5 000.0	9 413.2	8 721.1	692.1	0.0	5 692.1
Banca de Desarrollo	62 431.2	19 265.2	8 752.5	10 512.7	-76.4	72 867.5
Largo Plazo	60 380.7	12 001.2	88.5	11 912.7	-33.7	72 259.7
Corto Plazo	2 050.5	7 264.0	8 664.0	-1 400.0	-42.7	607.8
Por fuentes de financiamiento	3 861 092.4	795 088.7	578 217.8	216 870.9	23 493.5	4 101 456.8
Emisión de valores	3 485 997.0	723 382.6	502 389.2	220 993.4	17 458.1	3 724 448.5
Fondo de Ahorro SAR	85 523.2	54 395.0	48 588.7	5 806.3	1 615.1	92 944.6
Banca Comercial	46 873.6	1.2	5 706.5	-5 705.3	-130.4	41 037.9
Obligaciones por Ley del ISSSTE	168 993.9	24.5	8 750.1	-8 725.6	3 219.1	163 487.4
Otros	73 704.7	17 285.4	12 783.3	4 502.1	1 331.6	79 538.4

Nota: Las sumas parciales pueden no coincidir debido al redondeo.

* Cifras sujetas a revisiones por cambios y adecuaciones metodológicas.

p/ Cifras preliminares.

1/ Incluye la deuda del Gobierno Federal, Organismos y Empresas y Banca de Desarrollo.

2/ Integra el saldo neto denominado en moneda nacional de la Cuenta General de la Tesorería de la Federación, así como las disponibilidades de los Organismos y Empresas y de la Banca de Desarrollo.

FUENTE: Dirección General Adjunta de Deuda Pública, UCP.

Por su parte, el saldo de la deuda externa neta del Sector Público Federal fue de 125 mil 568.6 millones de dólares, monto superior en 3 mil 909.6 millones de dólares al registrado al cierre de 2012. Este resultado se explica por un endeudamiento neto de 2 mil 593.3 millones de dólares, por ajustes contables a la baja de 433.6 millones

de dólares y por una disminución en las disponibilidades del sector público federal de 1 mil 700 millones de dólares.

DEUDA EXTERNA DEL SECTOR PÚBLICO FEDERAL, ABRIL*^{1/}
-Millones de dólares-

Concepto	Saldo a Diciembre 2012	Endeudamiento			Ajustes	Saldo a abril 2013 ^{2/}
		Disp.	Amort.	Neto		
1. Deuda Neta (3-2)	121 659.0					125 568.6
2. Activos financieros en moneda extranjera ^{2/}	4 067.0					2 317.1
3. Deuda Bruta	125 726.0	10 726.0	8 132.7	2 593.3	-433.6	127 885.7
Estructura por plazo	125 726.0	10 726.0	8 132.7	2 593.3	-433.6	127 885.7
Largo Plazo	122 601.4	6 261.2	3 347.2	2 914.0	-434.7	125 080.7
Corto Plazo	3 124.6	4 464.8	4 785.5	-320.7	1.1	2 805.0
Estructura por Usuario	125 726.0	10 726.0	8 132.7	2 593.3	-433.6	127 885.7
Gobierno Federal	67 460.5	3 793.3	2 317.6	1 475.7	-467.1	68 469.1
Largo Plazo	67 460.5	3 793.3	2 317.6	1 475.7	-467.1	68 469.1
Corto Plazo	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Organismos y Empresas	50 064.0	2 514.7	855.0	1 659.7	-320.5	51 403.2
Largo Plazo	50 064.0	2 198.3	735.7	1 462.6	-320.5	51 206.1
Corto Plazo	0.0	316.4	119.3	197.1	0.0	197.1
Banca de Desarrollo	8 201.5	4 418.0	4 960.1	-542.1	354.0	8 013.4
Largo Plazo	5 076.9	269.6	293.9	-24.3	352.9	5 405.5
Corto Plazo	3 124.6	4 148.4	4 666.2	-517.8	1.1	2 607.9
Por fuentes de financiamiento	125 726.0	10 726.0	8 132.7	2 593.3	-433.6	127 885.7
Mercado de Capitales	79 393.5	5 709.6	2 084.0	3 625.6	-710.8	82 308.3
Organismos Financieros Internacionales (OFI's)	25 309.4	418.1	485.3	-67.2	420.0	25 662.2
Comercio Exterior	12 311.9	124.2	747.7	-623.5	-80.3	11 608.1
Mercado Bancario	8 394.8	4 157.7	4 696.4	-538.7	-26.3	7 829.8
Pidiregas	316.4	316.4	119.3	197.1	-36.2	477.3

Nota: Las sumas parciales pueden no coincidir debido al redondeo.

* Cifras sujetas a revisiones por cambios y adecuaciones metodológicas.

p/ Cifras preliminares.

^{1/} Incluye la deuda del Gobierno Federal, Organismos y Empresas y Banca de Desarrollo.

^{2/} Considera el saldo neto denominado en dólares de la Cuenta General de la Tesorería de la Federación, así como las disponibilidades de los Organismos y Empresas y de la Banca de Desarrollo.

FUENTE: Dirección General Adjunta de Deuda Pública, UCP.

Fuente de información:

http://www.shcp.gob.mx/Biblioteca_noticias_home/comunicado_034_2013.pdf

El Saldo de Cartera a Estados y Municipios asciende a 376 mil 382 millones de pesos (CNBV)

El 23 de mayo de 2013, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) dio a conocer los datos del saldo de la cartera de deuda de los Estados y Municipios a febrero del presente año. A continuación se presenta la información.

- La CNBV publica de manera mensual información referente a la cartera de crédito de la banca múltiple, incluyendo subsidiarias, y banca de desarrollo a estados y municipios. La información más reciente publicada en la página de Internet de la Comisión es a febrero de 2013.
- En esta información se muestra el saldo de crédito total al cierre de febrero de 2013, con un monto de 376 mil 382 millones de pesos. El detalle de esta cartera se encuentra disponible en la página web de este organismo siguiendo el acceso directo
<http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/bm1/Paginas/edomunBMBD.aspx>.
- La información entregada como respuesta a las solicitudes realizadas mediante el IFAI considera la responsabilidad total o crédito total incluyendo intereses a una determinada fecha. Esta información es consistente con el saldo puesto a disposición en el acceso directo mencionado. Asimismo, dicha información es congruente con las cifras publicadas tanto por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), como Banco de México.

La CNBV, con el fin de mantener al público informado sobre el desempeño de la cartera de crédito a estados y municipios, seguirá dando a conocer en el portal de Internet de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores CNBV, www.cnbv.gob.mx, la información pertinente.

Fuente de información:

http://www.cnbv.gob.mx/Prensa/Prensa%20%20Otros/Comunicado_de_Prensa_Deuda_Estados_y_Municipios.pdf

Política tributaria: desafíos y tendencias (Cámara de Diputados)

El 12 de junio de 2013, el Centro de Estudios de las Finanzas Públicas (CEFP) de la Cámara de Diputados llevó a cabo el “Seminario Internacional Política Tributaria: Desafíos y Tendencias” organizado conjuntamente por el CEFP, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). A continuación se presenta la información.

El evento fue conducido por el Director General del CEFP, quien dirigió el mensaje de bienvenida. Asimismo, participaron en el seminario: la Vicepresidenta de la Mesa Directiva de la H. Cámara de Diputados, quién inauguró el evento, el Secretario de la Comisión de Hacienda y Crédito Público dirigió el mensaje de inicio, se contó con la presencia de la Presidenta del Comité del CEFP. Así mismo, presentaron Conferencias Magistrales la Directora de Impuestos de la OCDE y la Secretaria Ejecutiva de la CEPAL.

Como panelistas estuvieron: el Director de la Sede Subregional en México de la CEPAL, el Gerente de la Unidad de Gestión Pública para América Latina de Banco Mundial, el Director del Centro de la OCDE en México para América Latina y el Director General Adjunto de Desarrollo de Nuevos Negocios en el Grupo Financiero Banorte y Director General de PROYECTA Consultoría de Finanzas Públicas; finalmente, dirigió un mensaje para el cierre del evento el Subsecretario de Ingresos de la SHCP.

El Director General del CEFP expresó en su intervención que la tributación debe ser vista como un instrumento de desarrollo más que como una simple fuente de ingresos; México demanda una política tributaria renovada, pilar de la política fiscal para dinamizar el crecimiento y mejorar el bienestar de los mexicanos.

Continuó su exposición aseverando que en el caso de México, se requiere fortalecer la participación decidida del Estado mediante el ejercicio del gasto público, pero para lograrlo se enfrenta el desafío de recaudar más y mejor.

Precisó que en la actualidad la estructura de impuestos se caracteriza por una baja recaudación, por ejemplo, en 2010, los ingresos fiscales representaron sólo el 18.8% del PIB, en contraste con el promedio de los países miembros de la OCDE que fue de 33.8 por ciento.

Por su parte, la Directora de Impuestos de la OCDE resaltó que la reforma al sistema fiscal es una oportunidad histórica para enfrentar los desafíos económicos y sociales, para llevar a México a su máximo potencial. México debería enfocar su reforma en el ISR de personas físicas, IVA e impuestos sobre la propiedad (impuesto predial).

Terminó su conferencia externando que se requiere fortalecer la transparencia y la lucha contra el fraude y la evasión fiscal, asimismo fortalecer la administración tributaria.

En su intervención la Secretaria Ejecutiva de la CEPAL aseveró que la política fiscal además de servir como motor del crecimiento, también puede contribuir al desarrollo de objetivos sociales como combatir la pobreza, evitar la exclusión social y generar una mayor igualdad de oportunidades.

Concluyó que los retos asociados a la política tributaria que México debe analizar en el corto plazo son: a) mayor equidad en la distribución de los ingresos; b) disminuir los altos niveles de pobreza en los primeros deciles de la población; c) fortalecer los ingresos tributarios a fin de depender en menor medida de los ingresos de hidrocarburos; d) fomentar una mayor inversión en infraestructura y e) disminuir los subsidios generalizados que actualmente benefician en mayor medida a la población con mayores ingresos.

El Director de la Sede Subregional en México de la CEPAL presentó la matriz de contabilidad social como instrumento de análisis estructural de la economía mexicana y sus aplicaciones en política fiscal.

En particular expuso cuatro medidas de reforma tributaria: 1) aplicación del IVA a los alimentos y medicinas; 2) incremento del ISR de los deciles noveno y décimo; 3) eliminación del subsidio a las gasolinas y 4) gravar a los activos de los bancos.

Por su parte, el Gerente de la Unidad de Gestión Pública para América Latina de Banco Mundial comentó que se intenta en América Latina que la política tributaria ayude a elevar el crecimiento económico, a que exista una mayor convergencia y una mejor distribución del ingreso.

Asimismo, indicó que es necesario un pacto fiscal que acorte los tratamientos preferenciales, así como se requiere que se eleve el nivel de confianza de la población hacia su gobierno; finalmente propuso aumentar la recaudación pero explicando en qué se van a utilizar los recursos.

En su intervención el Director del Centro de la OCDE en México para América Latina comentó que la necesidad de mejorar las relaciones fiscales federales para lograr un México más fuerte.

Concluyó señalando que la relación federalista presenta fuertes desequilibrios fiscales, lo que ha provocado un déficit en las finanzas locales, la cual se ha cubierto con endeudamiento, por lo que es necesario fortalecer los sistemas de recaudación de los tres órdenes de gobierno.

El Director General Adjunto de Desarrollo de Nuevos Negocios en el Grupo Financiero Banorte y Director General de PROYECTA Consultoría de Finanzas Públicas resaltó la urgencia de una reforma de la Hacienda Pública y no sólo una

reforma fiscal, ya que es un todo: Ingreso-Gasto-Deuda-Patrimonio-Precios Públicos y recomienda que México recaude cuando menos el promedio de América Latina.

Asimismo, externó que la orientación del gasto público en México en los últimos años ha sido disminuir la inversión pública productiva para incrementar la destinada al pago de la deuda pública y de pensiones.

El Subsecretario de Ingresos de la SHCP finalizó el Seminario reflexionando sobre el contenido de lo que debería ser la reforma fiscal. Manifestó que ésta debe pensarse para el crecimiento y el desarrollo, no para enfrentar una crisis. La reforma debe fortalecer la capacidad financiera, eliminar el desequilibrio en la recaudación y gasto entre los niveles de gobierno, debe buscar la progresividad en la recaudación y en el gasto.

A su vez destacó que es necesario simplificar la complejidad del sistema de tributación y que hay que revisar el marco fiscal para promover el crecimiento de las empresas y eliminar el elevado nivel de informalidad que ocasiona un bajo nivel de recaudación.

Fuente de información:

<http://www.cefp.gob.mx/difusion/boletindeprensa/2013/prencefp0042013.pdf>

México solicita participar en la iniciativa multilateral del intercambio automático de información en materia fiscal (SHCP)

El 11 de junio de 2013, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) dio a conocer que *México solicita participar en la iniciativa multilateral del intercambio automático de información en materia fiscal*. A continuación se presenta la información.

En los últimos años, el Gobierno de México ha tomado acciones decisivas en el combate contra la evasión y elusión fiscal. Entre dichas acciones se encuentran la implementación de la red más amplia de tratados fiscales en América Latina. Ésta permite el intercambio de información con autoridades extranjeras conforme a los más altos estándares internacionales. Recientemente, los países que integran la Alianza del Pacífico, de la cual forma parte México, declararon su compromiso para implementar entre ellos un intercambio automático de información.

México tomó otro paso decisivo consistente en la solicitud por parte de la SHCP de formar parte de la Iniciativa Piloto de Intercambio Automático de Información. Los países que integran esta iniciativa son Alemania, España, Francia, Italia y Reino Unido.

A través de esta iniciativa se establecerá un estándar común para pasar de acuerdos de intercambio de información tributaria bilaterales a un intercambio multilateral y automático de información. La SHCP está convencida de que para enfrentar problemas globales como son la evasión y elusión fiscales deben buscarse soluciones globales.

Al incorporarse a este proyecto, México se convertiría en el primer país no europeo en formar parte del mismo. Se estima que esta solicitud será bienvenida por los integrantes del Grupo Piloto y en poco tiempo el país participará en el trabajo del mismo.

Con estas acciones, México continúa reforzando su compromiso en la lucha contra la evasión y elusión fiscal, lo cual permitirá verificar el adecuado cumplimiento de las obligaciones fiscales de los contribuyentes y con esto fortalecer los ingresos tributarios del país.

Fuente de información:

http://www.shcp.gob.mx/Biblioteca_noticias_home/comunicado_037_2013.pdf

IVA generalizado elevaría la pobreza, CEPAL (CNNExpansión)

El 12 de junio de 2013, el diario electrónico *CNNExpansión* publicó el artículo *Impuesto al Valor Agregado generalizado elevaría la pobreza*, a continuación se presenta la información.

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) advirtió que si se generalizara la tasa de 16% del Impuesto al Valor Agregado (IVA) en medicinas y alimentos, la pobreza urbana se dispararía de 47 a 50% de la población.

El Director de la sede subregional de la CEPAL en México externó la preocupación del organismo por el posible impacto de la eventual aplicación del IVA a medicinas y alimentos en México, como parte de la próxima discusión de una reforma fiscal-hacendaria.

Durante el Seminario Internacional “Política Tributaria: desafíos y tendencias” en la Cámara de Diputados, advirtió que una medida de este tipo afectaría a los más pobres, porque son los que más consumen alimentos.

Un análisis realizado por el organismo regional reveló que si se aplicara de manera general la actual tasa del IVA de 16% también a medicinas y alimentos, la

recaudación aumentaría de forma adicional en 2.0% del Producto Interno Bruto (PIB), pero la pobreza urbana subiría tres puntos, hasta 50 por ciento.

En tanto, si se generalizara el IVA a medicinas y alimentos, pero se estableciera una compensación a los seis deciles de la población con menores ingresos, la recaudación aumentaría 1.0% del PIB, pero aún así le “pegaría” a los más pobres y a las clases medias.

La Secretaria Ejecutiva de la CEPAL consideró a su vez ineludible que la región latinoamericana haga reformas fiscales para lograr un crecimiento económico con igualdad, en especial en México.

No obstante, acotó, se requiere reconstruir una reciprocidad entre el Estado y los ciudadanos para crear una cultura tributaria que venza la desconfianza que siente la población de las autoridades.

Para ello, señaló, se tiene que crear un círculo virtuoso entre la recaudación y la calidad de la gestión pública, lo que serviría de base para llevar a cabo un pacto fiscal que puede dar lugar a un cambio en el país.

Privilegios fiscales

La recaudación tributaria en México es de las más bajas en América Latina, pero su sistema fiscal deja de recaudar cerca del 6% del PIB debido a las exenciones y privilegios, dijo la CEPAL.

“Esto significa una renuncia tributaria en México del 6% del PIB, y solo con que se cobren esas exenciones se eleva la recaudación”, afirmó la Secretaria Ejecutiva.

Según los cálculos de diversas instituciones, las exenciones y privilegios fiscales suman el equivalente a unos 70 mil millones de dólares.

“Esto es fundamental, pues son privilegios que terminan beneficiando a los que tienen más y eso es inaceptable”, indicó en el seminario “Política tributaria, desafíos y tendencias”, convocado por la Cámara de Diputados.

La política fiscal debe incentivar el crecimiento con igualdad para acabar con la pobreza y promover el desarrollo y establecer un equilibrio entre el mercado, el Estado y la sociedad, aseveró.

La Titular de la CEPAL recordó que pese a los grandes esfuerzos para superar la pobreza, “en América Latina hay 167 millones de pobres, de los cuales 66 millones son indigentes”.

Defendió la necesidad de impulsar un crecimiento que beneficie a toda la población, en particular a la de menores ingresos, y de cerrar las brechas sociales a través de políticas que permitan generar empleos y elevar los ingresos de los ciudadanos.

Fuente de información:

<http://www.cnnexpansion.com/economia/2013/06/12/iva-generalizado-subiria-pobreza-cepal>

Inversión en educación, ciencia y tecnología e infraestructura es clave para aumentar la recaudación (CEPAL)

El 12 de junio de 2013, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) informó a través de su Secretaria Ejecutiva, que la inversión en educación, ciencia y tecnología e infraestructura, junto con mejoras en el marco presupuestario y mayor control de la evasión, son fundamentales para poder elevar el nivel de recaudación tributaria de los países de la región.

La alta funcionaria de las Naciones Unidas fue una de las oradoras principales del “Seminario Internacional sobre Política Tributaria: Desafíos y Tendencias”, organizado por el Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la Cámara de Diputados de México (CEFP), con la colaboración de la CEPAL y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).

En el encuentro en un auditorio de la Cámara de Diputados participaron el Subsecretario de Ingresos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público de México, la Directora de Impuestos de la OCDE, la Vicepresidenta de la Mesa Directiva del CEFP y el Director de la Sede Subregional de la CEPAL en México, entre otros.

“Gracias a una serie de reformas, la presión tributaria ha evolucionado positivamente en la región en la última década, lo cual ha permitido incrementar significativamente el gasto social”, indicó la funcionaria de la CEPAL. “Sin embargo, la política tributaria mantiene una baja incidencia en la política fiscal general de los países, lo que se refleja en un bajo nivel de recaudación”, agregó.

Según datos de la CEPAL, la carga tributaria promedio de los países de América Latina alcanza poco más de 14% del Producto Interno Bruto (PIB) en el período 2000-2011, comparado con 11.5% entre 1990 y 1999, mientras que el gasto social de la región ha crecido de 10.2% del PIB en 1990-1995 a 14.3% entre 2005 y 2010.

En el caso de México, la carga tributaria bajó levemente en 2000-2011 a 9.3% del PIB luego de haber anotado 9.6% en 1990-1999, mientras que en Brasil subió a 22.3% del PIB en 2000-2011 desde 18.4% en el período 1997-1999. En Argentina aumentó a 16% en 2000-2011 (desde 12.3% en 1990-1999) y en Chile creció de 16.1 a 17.3% en los mismos años.

De acuerdo con cifras de la CEPAL, todos los países de la región con información oficial disponible han aumentado sus niveles de gasto social al comparar los quinquenios de 1990-1995 y 2005-2010.

Cuba es el país que más recursos destina en este ámbito, con 36.6% del PIB en 2005-2010, seguido de Brasil (24.5), Argentina (23), Uruguay (21.4), Costa Rica (19.3) y Bolivia (17.5%). Chile, en tanto, posee un gasto social de 13.9% en este período, mientras que México anota un promedio de 10.1 por ciento.

“Para incrementar la recaudación es necesario, entre otras medidas, reducir los gastos fiscales, limitar los regímenes especiales, fortalecer el federalismo fiscal e incrementar la recaudación del impuesto sobre la renta”, precisó la funcionaria.

“Creemos que se requieren finanzas públicas que respondan a una política fiscal progresiva. Debemos focalizarnos en la inversión, especialmente en capital humano, y destinar recursos para las futuras generaciones”, agregó.

“En México se invierte el 23% del PIB en total, pero la inversión en investigación y desarrollo es de solo 0.39%, muy por debajo de otros países como Estados Unidos de Norteamérica (2.9%) y Suecia (3.4%), por ejemplo. México tiene todo para moverse hacia la sociedad del conocimiento y la información”, enfatizó la funcionaria de la CEPAL.

Asimismo enfatizó que para hacer frente a fluctuaciones cíclicas de la economía es necesario reducir la dependencia de los ingresos fiscales de la explotación de recursos naturales. “Debemos discutir la gobernanza de los recursos naturales. Es insoslayable determinar cómo se distribuyen los recursos de productividad generados por la explotación de estos recursos”, dijo.

Sobre el pacto fiscal señaló que es imprescindible lograr un acuerdo social, basado en el principio de la reciprocidad, sobre el origen, destino y composición de los recursos necesarios para financiar al Estado.

“Debemos lograr un círculo virtuoso entre la recaudación, la gestión pública, la rendición de cuentas y el empoderamiento de la sociedad, para que la gente vea los resultados concretos de las políticas. Ésta es la base de un pacto. Y México tiene una oportunidad única para construir con una mirada nueva un equilibrio óptimo entre Estado, mercado y sociedad”, indicó.

Por otra parte, en su intervención en el seminario el Director de la Sede Subregional de la CEPAL en México presentó un análisis de la matriz de contabilidad social del país, que permite brindar una evaluación ex ante de algunas medidas fiscales con base en su impacto por deciles de la población, con el fin de apoyar la toma de decisiones en un proyecto de cambio estructural para la igualdad.

Fuente de información:

<http://www.eclac.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/prensa/noticias/comunicados/2/50172/P50172.xml&xsl=/prensa/tpl/p6f.xsl&base=/prensa/tpl/top-bottom.xsl>

La OCDE pide a México nuevos impuestos (CNNExpansión)

El 12 de junio de 2013, el diario electrónico *CNNExpansión* informó que la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) señaló que México debe enfocarse en varios impuestos, tasas más altas y crear nuevos gravámenes para recaudar más.

“No van a poder solucionar el problema con un solo impuesto, así que van a tener que establecer unos impuestos más altos de los que ya tienen, y a lo mejor, unos impuestos nuevos”, dijo la directora adjunta en el tema del organismo, al participar en

el Seminario Internacional “Política tributaria: Desafíos y tendencias”, en la Cámara de Diputados.

La funcionaria refirió que en 2010, la recaudación del Impuesto al Valor Agregado (IVA) alcanzó sólo 3.9% del Producto Interno Bruto (PIB), la más baja a nivel de la OCDE y la segunda más baja en América Latina, donde el promedio es de 6 por ciento.

Indicó que, de acuerdo con información preliminar de 2011, México recaudó 19.7% del PIB, cifra todavía muy por debajo del promedio de la OCDE.

“Se debería analizar como parte de la reforma fiscal, cómo aumentar los ingresos percibidos del IVA y buscar otras formas más eficientes para apoyar a los más desfavorecidos”, añadió la especialista al apuntar que México sólo recauda el 30% del potencial recaudatorio del IVA.

Asimismo, opinó que México debería seguir la tendencia internacional de “desmantelar” los subsidios a la energía, porque fomentan un mayor consumo energético y desalientan las inversiones.

También planteó la permanencia del Impuesto Empresarial a Tasa Única (IETU) al asegurar que “es muy útil y ha sido muy exitoso”.

Previamente, la OCDE ya había sugerido a México mayor agresividad para quitar los subsidios a la gasolina y eliminar la tasa cero para alimentos y medicinas, de acuerdo con el Estudio Económico de México 2013.

El organismo reconoció en su momento que si se quitaran todas las exenciones que hay en materia de IVA sí habría un impacto sobre la población que está en pobreza, pero muchas de ellas van dirigidas a grupos de poder adquisitivo más alto

Fuente de información:

<http://www.cnnexpansion.com/economia/2013/06/12/ocde-pide-a-mexico-nuevos-impuestos>

Ajustes fiscales y crecimiento económico (BBVA Research)

El 7 de junio de 2013, la sección de estudios económicos de BBVA Research dio a conocer el artículo *Ajustes fiscales y crecimiento económico*, el cual se presenta a continuación.

En los últimos meses hemos asistido a un apasionado debate en torno a dos contribuciones que han cuestionado seriamente resultados empíricos anteriores y las estrategias de política fiscal derivadas de ellos.

La primera fue en febrero de este año cuando Olivier Blanchard y Daniel Leigh mostraron que los errores en las previsiones de crecimiento del Fondo Monetario Internacional (FMI) efectuadas en 2010 para los países europeos estaban negativamente correlacionadas con las previsiones de ajuste fiscal. La implicación de este resultado que más ha trascendido es que el multiplicador fiscal (que mide la variación del Producto Interno Bruto (PIB) en términos relativos a la variación del déficit público) debía revisarse significativamente al alza. Si el consenso del FMI en 2010 era un multiplicador fiscal cercano a 0.5 (por cada 1 mil millones de ajuste fiscal el PIB se contrae en quinientos), los resultados de Blanchard y Leigh sugerían que el multiplicador podía multiplicarse por tres. En otras palabras, los ajustes fiscales en Europa estaban teniendo efectos mucho más negativos sobre la actividad de lo que inicialmente se esperaba.

La segunda aportación, más reciente, la han hecho Thomas Herndon, Michael Ash y Robert Pollin, quienes han descubierto un lamentable error de Excel que cuestionaba los efectos potenciales de la deuda pública sobre el crecimiento del PIB, que Carmen Reinhart y Kennet Rogoff estimaron en 2010. Estos dos autores habían encontrado una amplia evidencia histórica por la que los países con una deuda pública por debajo del 90% del PIB crecían en promedio un punto porcentual más que aquellos con deuda por encima de ese nivel.

¿Puede una evidencia para 27 países en 2010 y 2011, y un error de Excel cuestionar toda la estrategia de política fiscal en Europa? Para algunos influyentes economistas y muchos analistas económicos la respuesta ha sido un rotundo sí: estos dos resultados juntos dejaban desnuda y sin argumentos la consolidación fiscal que la mayoría de los países europeos estaban llevando a cabo. Los ajustes fiscales no solo podían ser autodestructivos a corto plazo, sino que el aumento de la deuda pública que se trataba de evitar con ellos no dañaba el crecimiento a largo plazo.

Sin embargo, la evidencia sobre los efectos de las políticas de estímulo fiscal y de la deuda y déficit públicos sobre el crecimiento económico ni empieza ni acaba en estos dos trabajos. Es muchísimo más extensa y amplia en resultados, que pueden resumirse como sigue:

- Primero, con carácter general un multiplicador fiscal a corto plazo entre 0.5 y 1 es una aproximación aceptable a la realidad, pero la composición de las medidas fiscales, las características económicas de los países, el margen de maniobra de la política monetaria o el momento de aplicación hacen que el multiplicador fiscal pueda variar entre valores cercanos a cero y 2.
- Segundo, por encima de ciertos niveles de gasto el multiplicador fiscal a largo plazo es negativo.

- Tercero, la deuda y los déficit públicos persistentes están asociados a tipos de interés reales más elevados.
- Cuarto, por cada punto de aumento del déficit presupuestario estructural sobre el PIB la tasa de ahorro privado compensa solo cuatro décimas mientras que la tasa de inversión privada disminuye otras cuatro.
- Quinto, dado un nivel de gasto público sobre PIB, son necesarios impuestos más elevados para estabilizar un mayor nivel de deuda pública, con los consiguientes efectos distorsionadores y negativos sobre la inversión, el empleo y el crecimiento a largo plazo. Por ejemplo, en el caso de España reducir la deuda del 95 al 35% del PIB permitiría que en España el PIB fuera un 5% mayor y que se crearan algo más de medio millón de empleos. Estos efectos son similares en Estados Unidos de Norteamérica y en otros países de nuestro entorno.
- Sexto, las reformas estructurales que aumentan el crecimiento potencial y la eficiencia del sector público son la mejor estrategia de consolidación fiscal. A mediano y largo plazo el incremento del crecimiento potencial, la reducción del desempleo estructural y la consolidación fiscal son procesos que se refuerzan mutuamente entre sí. En España se estima que por cada punto de reducción del desempleo estructural el déficit disminuye en 0.7 puntos, es decir, nos ahorramos 7 mil millones de euros en ajustes adicionales para cumplir con los objetivos fiscales a mediano plazo.

En definitiva, estos resultados corroboran lo que nos dicta el sentido común. Al fin y al cabo, si los multiplicadores fiscales fueran positivos a corto plazo y no afectaran negativamente al crecimiento a largo, ¿por qué no utilizar indefinidamente políticas fiscales expansivas? La respuesta es que no existen menús gratis para las autoridades fiscales: los estímulos fiscales hoy para aumentar la actividad económica en el

presente tienen el costo de un menor crecimiento mañana. Aunque las políticas de estímulo fiscal pueden ser un instrumento útil para la estabilización de la actividad económica a corto plazo, una deuda pública y un déficit presupuestario elevados perjudican el crecimiento económico y el empleo a largo plazo.

Fuente de información:

http://www.bbvaresearch.com/KETD/fbin/mult/130607_prensa_espana_expansion_RD_tcm346-390899.pdf?ts=1162013

Europa va por impuesto “Robin Hood” (CNNExpansión)

El 23 de mayo de 2013, el diario electrónico CNNExpansión publicó el artículo *Europa va por impuesto “Robin Hood”*, a continuación se incluye la información

El modus operandi de Robin Hoods era simple y, gracias a Hollywood, es todavía universalmente comprendido. Cuando la crisis financiera volcó a la economía global hacia una recesión pronunciada, el héroe popular inglés fue la obvia figura de referencia para una campaña para hacer que el sector financiero pagara, gravando sus actividades cotidianas.

“Se puede establecer un paralelismo entre el Sheriff de Nottingham y los servicios financieros, y Robin Hood redistribuyendo las ganancias de vuelta a aquellos que las necesitan”, dice Simon Choufott, portavoz de la campaña del Impuesto Robin Hood, que fue lanzada en 2010. Sin embargo, la implementación de un “Impuesto sobre las Transacciones Financieras” (ITF) es mucho más difícil que robar a los malvados señores feudales medievales.

Once países de la eurozona —que incluyen a Alemania y Francia, y representan aproximadamente una sexta parte de la economía mundial— tienen planes ambiciosos para cambiar el comportamiento de los banqueros y recaudar fondos para los presupuestos fiscales ajustados. Pero enfrentan una fuerte oposición por parte del

sector financiero, que advierte sobre las consecuencias catastróficas para las ganancias de los bancos y el crecimiento económico. En Bruselas, el impulso detrás del plan, que estaba destinado a ser efectivo a partir del 1º de enero del próximo año, se ha estancado. En efecto, las disputas han alcanzado una intensidad tal que es muy poco probable que las propuestas entren en vigor sin ser sustancialmente diluidas.

En lugar de ver una oportunidad para fortalecer la posición de Londres como centro del financiero de Europa, Reino Unido —que no forma parte de los ITF 11— está lanzando acciones legales porque teme repercusiones perjudiciales. “No puedo encontrar a nadie en la comunidad de bancos centrales que piense que es una buena idea”, comentó el gobernador saliente del Banco de Inglaterra, a mediados de mayo. “Yo escucho un enorme escepticismo, incluso por parte de sectores que presuntamente lo respaldan”. El Bundesbank de Alemania ha advertido públicamente sobre el impacto perjudicial que tendría sobre los mercados.

A pesar de esta oposición, los defensores de un impuesto a las transacciones no se han rendido. Bruselas aún ve las protestas como prueba de que sus propuestas tendrán un impacto real. Si la cantidad de “ruido” fuera un indicador, “parece que el diseño del impuesto fue correcto”, dijo el comisario fiscal de la Unión Europea (UE).

“La única cosa que no he escuchado hasta ahora es que el ITF va a acelerar el calentamiento global del planeta y matar a las crías de foca”, añade un analista de Finance Watch, el grupo de presión público con sede en Bruselas. “Se desea darle una oportunidad porque se quiere que el sector financiero sirva a la economía”.

Dos argumentos principales apoyan un ITF. En primer lugar, los bancos deben hacer una mayor contribución a las finanzas públicas, especialmente considerando el costo para los contribuyentes de los rescates en los últimos cinco años.

En segundo lugar, un ITF podría alentar un comportamiento más “responsable” por parte de los operadores. La idea original de la década de 1970 de un “impuesto Tobin”, nombrado así por el economista James Tobin, era frenar los mercados de divisas al arrojar “un poco de arena”. Aumentar el costo de las transacciones especulativas significaría que los precios reflejarían mejor los fundamentos y fomentarían el pensamiento a largo plazo.

“La parte inversionista —los verdaderos inversionistas a largo plazo— en realidad no deberían preocuparse por el ITF. El problema es que la parte operativa los ha arrastrado hacia el comercio excesivo”, dice el analista.

En los últimos años, la actividad del sector financiero se ha acelerado de forma espectacular como resultado de la “negociación de alta frecuencia” impulsada por computadoras, en la que las operaciones son concretadas en fracciones de segundo. El valor teórico de las operaciones del mercado financiero supera ampliamente el valor de la actividad económica “real”. Eso hace que muchos piensen que los países estarían mejor con menos comercio.

“Supongamos como un experimento mental que Reino Unido toma 50% de las operaciones de Francia y Alemania. Eso puede ser una desventaja en el corto plazo, pero luego observamos lo que el sistema financiero ha hecho a las economías durante los últimos 30 años; era simplemente alquimia financiera”, dice Stephan Schulmeister del Instituto Austriaco de Investigación Económica de Viena. “A largo plazo, Reino Unido será el perdedor porque no puedes vivir sólo de activos comerciales”.

El ITF ha ganado algo de apoyo por parte de figuras corporativas como el multimillonario inversor Warren Buffett y Bill Gates de Microsoft, especialmente cuando es propuesta como una forma de recaudar ingresos para luchar contra la pobreza global. Ya existen en Taiwán y Corea del Sur. También pueden ser encontrados en economías que dependen en gran medida de los servicios financieros,

como Hong Kong, e incluso Reino Unido, donde el “impuesto de sello” —un ITF limitado aplicado a la renta variable— fue introducido en 1694. Por lo menos 38 mil millones de dólares se recaudan a través de 40 países cada año, estima Avinash Persaud, miembro ejecutivo de la London Business School.

Pero las propuestas de Bruselas, que la Comisión Europea estima recaudarían entre 30 mil y 35 mil millones de dólares al año, son excepcionales en su alcance. El objetivo es evitar la evasión que socavó los ITF europeos anteriores, como el de Suecia en la década de 1990.

No importa en qué lugar del mundo se lleve a cabo una transacción, sería gravada si cualquiera de las partes se encontrara en la zona de ITF. Los productos financieros emitidos en un país ITF serían gravados aunque los comerciantes tuvieran su sede en otro lugar.

A primera vista, las tarifas propuestas —0.1% sobre el valor nominal de las acciones y bonos, y 0.01% sobre los derivados— parecen modestos. Algunas de las actividades, incluidas las operaciones de divisas al contado y ventas iniciales de bonos y acciones, están exentas.

Sin embargo, estos costos se acumulan rápidamente cuando los activos son negociados con frecuencia. Un estudio reciente de Goldman Sachs calculó el costo en un total de 170 mil millones de euros para los 42 bancos europeos que encuestó, con base en los patrones de comercio de 2012, lo cual prácticamente ensombrecería los beneficios anuales. De hecho, el impuesto podría causar que los volúmenes de transacción decayeran. La Comisión asume, por ejemplo, que el comercio de derivados se contraería 75 por ciento.

Como resultado, el impuesto debilitaría el modelo de negocio de intercambios y paralizaría operaciones fundamentales del mercado, dice la industria. Para encontrar

financiamiento o balancear sus libros, las casas financieras europeas hacen decenas de miles de transacciones diarias en el mercado de “repos” o “acuerdos de recompra”, mediante el cual activos como los bonos del gobierno son vendidos temporalmente por dinero en efectivo. El nuevo impuesto podría provocar una suspensión.

“Si el ITF se aplica según lo establecido actualmente, no va a quedar un mercado de repos en absoluto en ninguno de los 11 países cubiertos”, advierte el Presidente del consejo de repo de la International Capital Market Association (ICMA). “Si detienes la sangre que fluye alrededor de un cuerpo, el cuerpo muere. El mercado de repos proporciona el dinero que fluye en torno al sistema financiero”.

La comisión resta importancia a los temores de que un menor número de transacciones reduzca la liquidez. “La liquidez no es un fin en sí mismo. No significa que entre más, mejor”, dice Manfred Bergmann, el funcionario de alto nivel de la comisión conocido como ‘Sr. ITF’.”Algunas personas dicen: “Éste es el fin de los mercados... es el fin del mundo”. Nosotros decimos: “Bueno, no creemos que, cuando el volumen de negocios disminuya en 15%, el mercado será menos eficiente”.

Pero los analistas financieros se preocupan por los efectos en cascada del impuesto, sobre todo en los mercados de bonos, donde los precios son menos volátiles que en los mercados de acciones. “Para algunos inversinistas no-ITF, éste puede ser el punto de inflexión entre el deseo de invertir en países de la zona del ITF y no exponerse en absoluto”, dice un analista de Citigroup.

No sólo son los banqueros los que están alarmados. Compañías industriales alemanas advirtieron sobre un aumento en el costo de las transacciones esenciales para sus negocios; así como sobre un impacto en la rentabilidad de los fondos de pensiones de empresa. Incluso entre los 11 países que han respaldado un ITF europeo existe el temor de que aumentaría los costos de los préstamos, que ya son dolorosamente altos en el sur de Europa. Incluir la deuda soberana es “una gran preocupación”, dice el

embajador de Italia ante la UE. “No podemos permitirnos el riesgo de una situación en la que el impuesto (...) conduzca a una situación en la que los rendimientos de la deuda soberana podrían aumentar”.

También hay una serie de dolores de cabeza técnicos. Debido a que el impuesto sería aplicable dondequiera que los activos de los países ITF se negocien, Europa dependería de autoridades en otras partes. Los opositores cuestionan cuán eficaz sería la recaudación de impuestos cuando, por ejemplo, los bancos estadounidenses o japoneses negocien acciones alemanas.

Washington se opone inflexiblemente al impuesto y el Congreso podría tomar represalias con una ley que prohíba a los grupos financieros estadounidenses pagarla. El impuesto es “increíblemente objetable”, dice el Presidente del grupo de presión de Wall Street Sifma, agregó que no está claro si las autoridades europeas tienen derecho a cobrarlo.

Como resultado de estos problemas, pocos en Bruselas esperan que el ITF se aplique como está concebido actualmente; los bancos privados han escuchado lo mismo por parte de algunos funcionarios de la zona euro. La principal línea de falla está entre los países que tienen un impuesto a las transacciones nacionales y los que no lo tienen. Francia e Italia, por ejemplo, quieren que su propio impuesto se convierta en el estándar de la eurozona. Ambos serían menos ambiciosos que la propuesta de la Comisión.

Bruselas sostiene que la seguridad en las cifras de los 11 países la oportunidad de ir por un impuesto más audaz que recaude más ingresos. Pero el objetivo de la comisión de cubrir "todos los mercados, todos los actores y todos los instrumentos" está siendo llevado al punto de quiebre por las exigencias de exclusión.

Un tratamiento especial para el mercado de repos parece inevitable, ya sea a través de exenciones o de tasas impositivas mucho más bajas. El dilema en Bruselas es que un "impuesto de sello" similar al menos ambicioso de Reino Unido afectaría a productos minoristas, como las acciones, sin afectar a los complejos derivados que son el objetivo principal del ITF. "Están buscando una salida elegante, pero no es fácil de encontrar", dice un alto funcionario de la UE.

“La maravillosa ironía es que es Reino Unido quien tiene el mejor ejemplo de un ITF”, dice Persaud. “Los bajos costos de transacciones en las finanzas son buenos - pero cero no es deseable. Hay un punto intermedio, con una tasa baja que eleva los ingresos modestos, pero que elimina algunos de los excesos”.

Todos los ojos están puestos en Alemania, que no tiene impuesto de sello. Su entusiasmo inicial se ha desvanecido. Los funcionarios alemanes plantean en privado cuestiones técnicas sobre la implementación. “Apenas estamos comenzando esta discusión. No es una preocupación importante para ser muy franco”, admitió recientemente el ministro de Finanzas de Alemania.

En Bruselas, los debates técnicos continúan, pero no se esperan grandes decisiones políticas antes de las elecciones federales de septiembre en Alemania. En caso de surgir una gran coalición entre el partido de centroderecha Unión Demócrata Cristiana de la canciller alemana y el Partido Social Demócrata pro-ITF, las negociaciones sobre el ITF podrían reanudarse en Bruselas con mayor fuerza.

En Bruselas, ningún resultado ha sido descartado, y una especie de “impuesto Robin Hood” todavía podría surgir. “Todo el mundo ha caído en cuenta de que esto es difícil, arriesgado”, dice un alto funcionario involucrado en las conversaciones. “Pero tenemos que hacer algo. Lo hemos dicho demasiado”.

James Tobin: El padre espiritual del impuesto a las transacciones

El padre espiritual del impuesto a las transacciones es el profesor James Tobin, economista estadounidense que hace 40 años, propuso una recaudación fiscal para “echar algo de arena sobre las ruedas de los mercados monetarios internacionales excesivamente eficientes”.

Al igual que la Comisión Europea, él estaba respondiendo a un período de gran inestabilidad en los mercados financieros. En 1972, el mundo aún estaba asimilando el colapso del sistema monetario internacional de Bretton Woods cuando Estados Unidos de Norteamérica dejó de permitir que el dólar se convirtiera en oro.

A las monedas grandes se les permitió flotar, pero los derivados que los inversionistas utilizan hoy en día para cubrir el riesgo no habían despegado completamente. Los mercados de futuros eran aún en gran medida regionales y estaban enfocados en materias primas.

Ante la ausencia de una integración monetaria y fiscal global, el profesor Tobin propuso un impuesto sobre las transacciones en efectivo, en un esfuerzo por frenar la especulación y las erráticas fluctuaciones en las monedas importantes. Eso mejoraría las condiciones comerciales para los pobres del mundo. “La especulación sobre las tasas de cambio (...) tiene serias, reales y con frecuencia dolorosas consecuencias económicas internas”, dijo.

El profesor Tobin reconoció su deuda con John Maynard Keynes, quien había propuesto la imposición de un pequeño impuesto a las transacciones en todas las negociaciones bursátiles en 1936.

Pero muchas de las propuestas actuales tienen diferencias cruciales con las ideas de Tobin. Su preocupación era el mercado de divisas —un mercado ausente de los planes europeos—.

El profesor Tobin, quien llegó a ganar un Premio Nobel, sostuvo que sería un "impuesto uniforme acordado internacionalmente". Sin embargo, en la zona euro, sólo 11 de los 27 estados miembros están siguiendo su recomendación.

Por otra parte el profesor se distanció de algunos detractores.

"No tengo absolutamente nada en común con esos rebeldes antiglobalización. Están haciendo mal uso de mi nombre", dijo a Der Spiegel en 2001, el año antes de su muerte.

Fuente de información:

<http://www.cnnexpansion.com/economia/2013/05/21/europa-va-por-impuesto-039robin-hood039>

POLÍTICA FINANCIERA Y CREDITICIA

Ordenan dar créditos por un billón de pesos (Presidencia de la República)

El 11 de junio de 2013, la Presidencia de la República informó que en el marco del evento *La Banca de Desarrollo: Avances y Perspectivas*, el Presidente de México instruyó a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) a lograr la meta de materializar un nivel de crédito de un billón de pesos para el año 2013, “esto es un millón de millones de pesos, otorgados e inducidos por la Banca de Desarrollo del Estado Mexicano, como una importante palanca para el desarrollo y crecimiento económico nacional”.

“Parece una cifra ambiciosa, pero es viable”, aseguró ante los titulares de Financiera Rural; del Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (Banobras); del Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) y de Nacional Financiera (Nafinsa), tras reiterar que el crecimiento económico es una de las prioridades para su Gobierno en el objetivo de alcanzar un México próspero; “con esta acción, estamos poniendo la solidez de las instituciones financieras del Estado al servicio de la Nación”.

Al encabezar el evento *La Banca de Desarrollo: Avances y Perspectivas* aseveró que el crecimiento económico será la ruta que asegure que México puede entrar a estadios de mayor progreso, de mayor desarrollo, y será la mejor forma de combatir la pobreza y la desigualdad que distingue no sólo a México, sino a varios países de América Latina.

El Titular del Ejecutivo Federal indicó que un lineamiento central de la nueva política pública para la Banca de Desarrollo es garantizar que sus préstamos tengan el mayor impacto posible en la economía. En este sentido, manifestó que también se busca

financiar aquellas obras de infraestructura que detonen el desarrollo equilibrado de las regiones, que eleven su competitividad local y que generen más empleos.

Aseguró que otro nuevo lineamiento de la Banca de Desarrollo es que no debe competir con la Banca comercial, sino complementar e incentivar el esfuerzo del sector privado en el objetivo de cubrir a más mexicanos con servicios financieros de alta calidad. “El gran objetivo es poner el financiamiento al alcance de quienes no pueden obtenerlo de la banca privada, pequeños, medianos empresarios, exportadores de baja escala, agroindustriales, productores agropecuarios, entre otros”.

Al precisar que en el Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018 quedó plasmada la decisión de transformar a las instituciones financieras del Estado mexicano, en una palanca real de crecimiento económico y en una fuente eficaz de productividad, expresó que la banca de desarrollo se había enfocado exclusivamente a mantener y preservar su capital, cumpliendo así con parte de su mandato de ley, pero olvidando su razón de ser, “que es precisamente apoyar a los sectores productivos, aquellos que no tienen acceso al crédito de la banca comercial”.

“Esto lo tenemos muy claro y en consecuencia tiene que cambiar”. Agregó: “la banca de desarrollo debe ser, como su nombre lo indica, factor de desarrollo, debe llenar los espacios que el mercado no atiende y que son socialmente necesarios”.

El Presidente de México mencionó que ha habido importantes avances con respecto al nivel de crédito, directo e inducido, otorgado en meses anteriores, e insistió en que alcanzar esta cifra de un billón de pesos para el año 2013 significaría un crecimiento real de 10%; es decir, “tres veces el ritmo de crecimiento que suponemos y estimamos tendrá la economía este año”.

“Con responsabilidad y firme decisión, vamos a usar el poder transformador del crédito en beneficio del desarrollo nacional”, continuó, tras puntualizar que esta

acción favorecerá el alcanzar el objetivo de lograr un crecimiento mayor y sostenido en los próximos años. “Con esta medida, la banca de desarrollo será, en los hechos, un gran motor del crecimiento económico”.

Diversas intervenciones:

La banca de desarrollo cumple su tarea para mover a México:

El Secretario de Hacienda y Crédito Público⁴⁷ aseguró que la banca de desarrollo cumple con su tarea de mover a México y muestra de ello es que los primeros seis meses de la Administración Federal, las instituciones financieras del Estado mexicano otorgaron más de 289 mil 300 millones de pesos de crédito directo.

Del total de dicho crédito, detalló que 48% se ha destinado al financiamiento de la actividad empresarial, 19% para sectores orientados a la exportación, 23% para el desarrollo de actividades agropecuarias en el campo mexicano, y 10% para infraestructura, vivienda y otros sectores.

El funcionario de Hacienda recalcó que la banca de Estado parte de una convicción de política pública, en la que se reconoce que el mercado de crédito privado que otorga la banca comercial y bursátil, por sí mismo no es suficiente para lograr los objetivos de desarrollo y de otorgamiento de crédito en una economía como la mexicana.

De ahí que, afirmó el Titular de la SHCP, la banca de desarrollo debe ser instrumento de innovación y creatividad que trabaje con los intermediarios del sector privado, abra mercados donde no los hay, induzca la competencia y colabore con los intermediarios financieros de todo tipo, para lograr el objetivo fundamental del Gobierno de la República: que el crédito se convierta en un instrumento accesible, barato, que potencie el desarrollo.

⁴⁷ http://www.hacienda.gob.mx/SALAPRENSA/noticias/Paginas/nota.aspx?Nota=20130611_1

El Secretario de Hacienda dijo que, adicionalmente, la banca de desarrollo está haciendo equipo con la banca comercial y otros intermediarios financieros, sinergia que ha permitido otorgar crédito impulsado –con garantía-, por 219 mil 500 millones de pesos.

Desarrollo de infraestructura, herramienta fundamental para democratizar la productividad:

Por su parte, el Director General del Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (Banobras) manifestó que para mover a México se requiere convertir el desarrollo de la infraestructura en una herramienta fundamental para democratizar la productividad.

Refirió que en este semestre, Banobras ha desembolsado poco más de 21 mil millones de pesos a través de créditos otorgados, y 10 mil millones de pesos de apoyos a través del Fondo Nacional de Infraestructura. Dicha derrama ha detonado una inversión en el sector por más de 54 mil millones de pesos⁴⁸.

Se ha llevado el crédito a donde jamás había llegado:

El Director General de Financiera Rural informó que en el organismo se ha avanzado en la construcción de un sistema financiero sólido para el campo mexicano, que promueva y utilice el crédito como una palanca para incrementar la productividad y la creación de valor, de tal modo que la banca de desarrollo sea el motor del crecimiento para el bienestar de las familias mexicanas.

Explicó que en lo que va de la Administración se ha llevado el crédito a donde jamás ha llegado, para lograr un campo justo, productivo, rentable y sustentable, y afirmó que se han otorgado más de 15 mil millones de pesos, de los cuales 7 mil 677 millones de pesos se han operado de manera directa y de forma complementaria.

⁴⁸ <http://www.banobras.gob.mx/centrodeinformacion/Comunicados/Paginas/Presenta-Banobras-resultados-en-primer-semestre.aspx>

Bancomext está de regreso, para promover y financiar el comercio internacional:

EL Director General del Banco Nacional de Comercio Exterior aseguró que “Bancomext está de regreso”. Afirmó que el Gobierno de la República, a través de ese organismo, promueve y financia el comercio internacional, fomenta las inversiones de México hacia el mundo, y complementa las inversiones del mundo hacia México, además de que apoya a los sectores generadores de divisas.

Así, informó que en lo que va de la presente Administración, Bancomext ha colocado un total de 55 mil 700 millones de pesos de crédito directo al sector privado, en especial al automotriz y de autopartes; al sector maquilador y al fomento del sector turismo.

Nafinsa, instrumento eficaz de política económica:

El Director General de Nacional Financiera⁴⁹ (Nafinsa) aseguró que las reformas que impulsa el Presidente de México y que se discuten en el Congreso representan nuevas oportunidades, e informó que a seis meses del inicio de la actual Administración, ya están en marcha nuevas estrategias que buscan ampliar la cobertura de Nafinsa.

Informó que con la nueva visión del actual Gobierno ya se reportan resultados. Y es que del 1º de diciembre de 2012 a mayo del presente año, Nafinsa otorgó créditos por 139 mil 360 millones de pesos para el sector empresarial.

“Todo ello ha significado apoyos a 129 mil 510 empresas, la mayoría pequeñas y medianas, en crédito y garantías, así como casi 800 mil beneficiados con microcréditos”, agregó.

⁴⁹ <http://www.nafin.com/portalfn/content/sobre-nafinsa/sala-de-prensa/Lo-mas-reciente.html>

Finalmente, enfatizó que la Banca de Desarrollo, y en particular Nacional Financiera, es un instrumento eficaz de política económica, que acompaña los esfuerzos para impulsar el crecimiento económico del país.

Fuente de información:

<http://www.presidencia.gob.mx/articulos-prensa/ordena-el-Presidente-pena-nieto-a-hacienda-y-a-la-banca-de-desarrollo-dar-credito-este-ano-por-un-millon-de-millones-de-pesos/>

Para ver información relacionada, visitar:

http://www.shcp.gob.mx/SALAPRENSA/noticias/Paginas/nota.aspx?Nota=20130611_1

http://www.hacienda.gob.mx/SALAPRENSA/noticias/Paginas/nota.aspx?Nota=20130611_1

<http://www.banobras.gob.mx/centrodeinformacion/Comunicados/Paginas/Presenta-Banobras-resultados-en-primer-semester.aspx>

<http://www.presidencia.gob.mx/banca-de-desarrollo-dara-1-billon-de-pesos-en-financiamiento/>

La Banca de Desarrollo y su nueva contribución al desarrollo económico (SHCP)

El 17 de junio de 2013, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) publicó en su Informe semanal del vocero la nota *La Banca de Desarrollo y su nueva contribución al desarrollo económico*. A continuación se presenta la información.

La Banca de Desarrollo (BD)⁵⁰ busca promover el desarrollo nacional, resolver los problemas de acceso a los servicios financieros y mejorar las condiciones de los sectores prioritarios para el desarrollo nacional; tales como: la micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMES), los productores rurales, infraestructura pública, así como la innovación y la creación de patentes. Sin embargo, durante los últimos años su desempeño ha sido demasiado conservador.

Por ello, el Gobierno de la República ha propuesto diversas acciones para posicionar a nuestra BD como una sólida fuente de acceso al crédito y a los servicios financieros, buscando consolidarla como un motor para el crecimiento incluyente, que

⁵⁰ Las instituciones de Banca de Desarrollo son entidades de la Administración Pública Federal, con personalidad jurídica y patrimonio propios, constituidas con el carácter de sociedades nacionales de crédito, cuyo objetivo fundamental es el de facilitar el acceso al financiamiento a personas físicas y morales; así como proporcionarles asistencia técnica y capacitación en los términos de sus respectivas leyes orgánicas.

complemente y fomento el financiamiento privado, a través de una mayor flexibilidad regulatoria y financiera en beneficio de las familias mexicanas.

Financiamiento de la Banca de Desarrollo

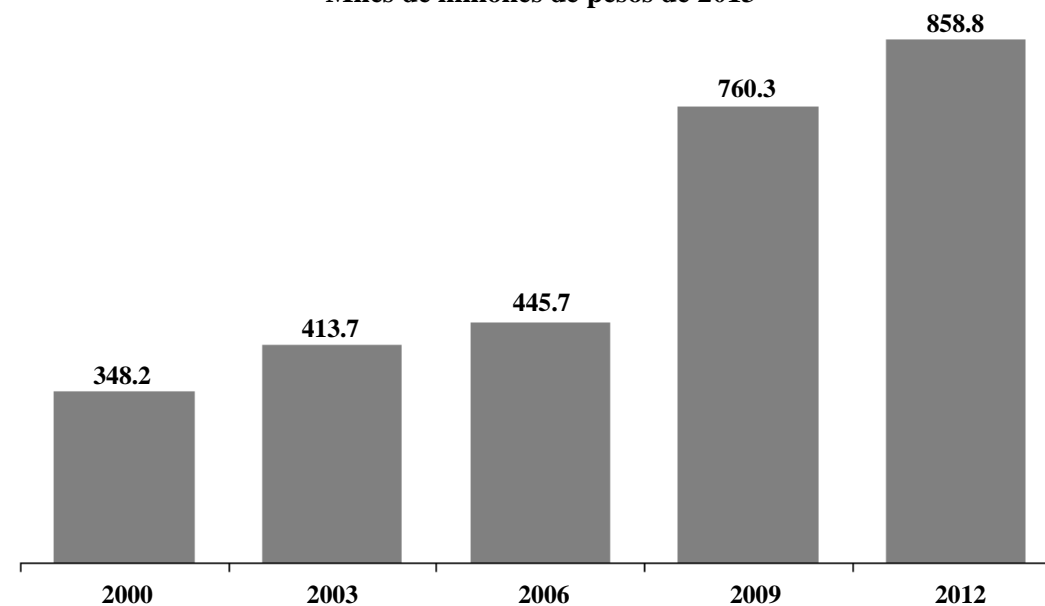
Durante la crisis financiera internacional de 2008-2009, el crédito de la BD en nuestro país se desaceleró. Después de observar 12 meses consecutivos de descensos anuales, desde noviembre de 2011 se observa un crecimiento anual positivo en el otorgamiento de crédito.



Así, en 2012, el financiamiento directo otorgado por la BD al sector privado no bancario alcanzó cerca de 266.2 mil millones de pesos (mmp), un incremento real anual de 8.9% (1.7% del Producto Interno Bruto (PIB)), de los cuales 61.4% corresponde al financiamiento empresarial, 28.7% a intermediarios financieros no bancarios, 5.7% al consumo, y 4.2% a la vivienda.

Con ello, el financiamiento directo e impulsado por la BD al sector privado alcanzó en 2012 un saldo de 858.8 mil millones de pesos (mmp), un incremento anual en términos reales de 6.5%, equivalente al 5.4% del PIB.

SALDO DEL CRÉDITO DIRECTO E IMPULSADO POR LA BD
-Miles de millones de pesos de 2013-



FUENTE: SHCP.

Acciones y resultados de la BD durante la presente Administración

En una economía donde la penetración financiera es baja, y donde el saldo del crédito al sector privado como porcentaje del PIB es uno de los más bajos de América Latina⁵¹, la BD en México tiene un importante papel que desempeñar.

Por ello, y en el marco del compromiso 62 del Pacto por México, en el cual se acordó el fortalecer a la Banca de Desarrollo para ampliar el crédito, el pasado 8 de mayo se presentó la iniciativa de Reforma Financiera. Así, el Gobierno del Presidente de la República Mexicana busca posicionar al crédito como una palanca de desarrollo, a

⁵¹ A nivel internacional, de acuerdo con los niveles actuales de financiamiento al sector privado en México por parte de la banca comercial y de la BD, nuestro país se encuentra entre las economías que otorgan menos crédito.

través mayor financiamiento de inversiones productivas, mejorando el funcionamiento de los mercados crediticios e incrementando la penetración del crédito a las MiPyMES.

En este sentido, la iniciativa de Reforma Financiera contempla como primer eje rector, el fomentar el crédito a través de la BD, redefiniendo su mandato y manteniendo la prudencia en el uso del capital, para otorgar financiamiento a sectores estratégicos tales como la inversión en infraestructura, las pequeñas y medianas empresas, las actividades en el campo, el desarrollo y el financiamiento de la vivienda.

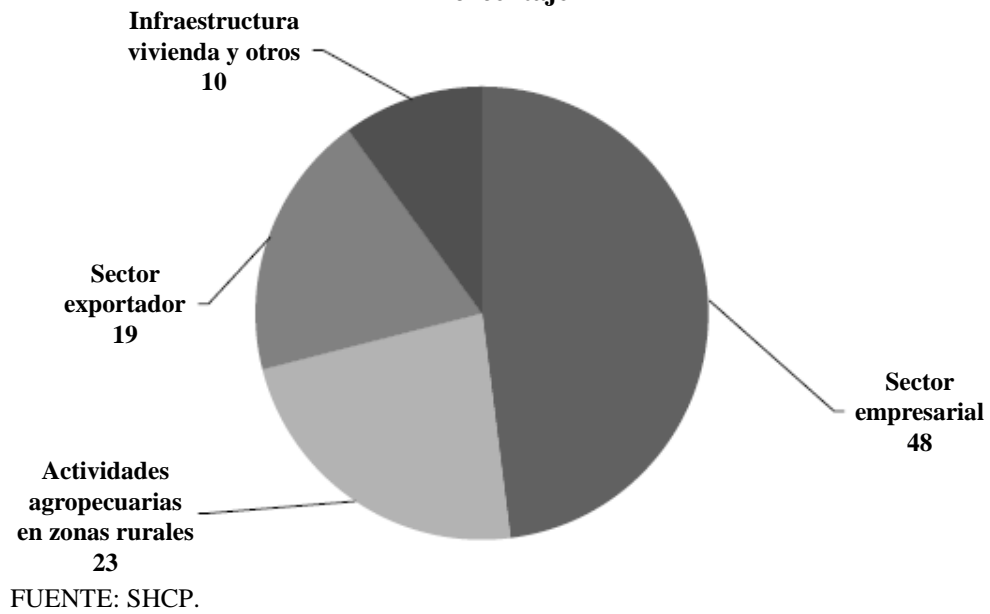
Del mismo modo, la BD propone ser un instrumento de innovación, creativo y que colabore con los intermediarios del sector privado para abrir mercados donde no existen, promoviendo la competencia para lograr que el crédito se convierta en un instrumento accesible y barato, que potencie el desarrollo⁵².

De esta forma, durante los primeros seis meses de la Administración se han logrado avances, destacando los siguientes resultados:

- De diciembre de 2012 al cierre de mayo de 2013, se han otorgado más de 289 mil 300 mdp de crédito y más de 219 mil 500 mdp de créditos con garantías de la BD para el fomento de las actividades productivas que inciden en la creación de empleos y en el aumento de actividad económica.
- De los recursos otorgados a través de crédito entre diciembre de 2012 y el cierre de mayo 2013, el 48% se ha destinado para el sector empresarial, 19% al sector exportador, 23% a las actividades agropecuarias en las zonas rurales y 10% a la infraestructura, vivienda y a otros sectores.

⁵² Adicionalmente, el Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018 contempla transformar a la BD en una palanca real de crecimiento económico y en una fuente eficaz de productividad.

PARTICIPACIÓN POR SECTORES DEL CRÉDITO DE LA BD
Diciembre 2012-Mayo 2013
-Porcentaje-



De manera particular, las principales instituciones de la BD han obtenido los resultados mostrados en la siguiente tabla:

PRINCIPALES ACCIONES Y AVANCES POR INSTITUCIÓN DE LA BD

Del 1° de diciembre de 2012 al 31 de mayo del 2013

Organismos	Créditos otorgados	Beneficiarios	Áreas de atención especial
Bancomext	55.7 mmp	Del saldo al cierre de mayo, 10.4 mmp están destinados al sector automotriz y autopartes; 8.5 mmp están en el sector maquilador, y 10.1 mmp se han destinado al fomento del sector turismo. El 50% de los recursos se han destinado para el desarrollo de carreteras; una tercera parte a estados y municipios para el desarrollo de infraestructura; y el resto para obras de seguridad, energía eléctrica, transporte y suministro de agua potable.	Parques industriales de la industria maquiladora de exportación.
Banobras	21 mmp de créditos y 10 mmp de apoyos a través del Fondo Nacional de Infraestructura	Se han habilitado más de 1.54 millones de hectáreas, y financiado proyectos con más de 198 mil cabezas de ganado.	Se tiene en cartera a 622 municipios en los cuales habita el 40% de la población del país.
Financiera Rural	15 mmp	Se han apoyado a más de 129 mil empresas, la mayoría pequeñas y medianas, y casi 800 mil beneficiados con microcréditos.	Se ha atendido a clientes en 1 mil 31 municipios, colocando 826 mdp en municipios localizados en zonas de alta y muy alta marginación. Cuenta con amplia gama de productos como el programa de garantías a través de la banca comercial, las cadenas productivas y diversas estrategias sectoriales.
Nafinsa	139.4 mmp		

FUENTE: SHCP.

Sin embargo, a pesar de estos avances y como parte de los compromisos de esta Administración para avanzar en la consolidación de la BD, el Presidente de la República Mexicana estableció como meta para el 2013 el alcanzar un billón de pesos en crédito directo e impulsado. Esto representa un incremento real del 10% respecto al año anterior, y equivale a un ritmo de crecimiento tres veces mayor que el crecimiento estimado para la economía mexicana en 2013 (3.1%).

Conclusiones

Es un compromiso de la presente Administración consolidar a la BD, a través de las diferentes instituciones que la integran, como un pilar fundamental en la reactivación del crédito y palanca de actividad productiva, con recursos históricos por un billón de pesos para el financiamiento de los sectores prioritarios, guardando en todo momento un desempeño responsable.

Por ello, la BD ha iniciado una nueva etapa en la que profundiza sus acciones para la atención de la población en sectores prioritarios por su impacto económico y social, que hasta hoy tienen un acceso limitado al financiamiento.

Fuente de información:

http://www.shcp.gob.mx/SALAPRENSA/doc_informe_vocero/2013/vocero_24_2013.pdf

Resultados al primer semestre de 2013 (Banobras)

El 10 de junio de 2013, el Director General del Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (Banobras) presentó el Informe correspondiente al Primer Semestre de 2013. A continuación se presenta la información.

Durante los primeros seis meses de este año, el Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos, S.N.C. (Banobras) ha operado con un enfoque orientado a resultados, por ello al cierre de este año se estima que el saldo de crédito directo e indirecto será por 264 mil millones de pesos, informó el Director General de esta institución.

Al participar en la reunión *Banca de Desarrollo: avances y perspectivas*, que encabezó el Presidente de la República, el Director General expuso que durante los primeros seis meses de la presente administración Banobras ha desembolsado más de 21 mil millones de pesos a través de créditos otorgados, en tanto que el Fondo

Nacional de Infraestructura (Fonadin) otorgó apoyos por un total de 10 mil millones de pesos.

“Esta derrama crediticia, cercana a los 31 mil millones pesos, ha detonado inversiones en infraestructura por más de 54 mil millones de pesos”, detalló.

Del total de créditos otorgados, la mitad se destinaron al desarrollo de carreteras, un tercera parte a los proyectos de infraestructura de estados y municipios y el resto para obras de seguridad, energía eléctrica, transporte y suministro de agua potable.

Durante su intervención, el Director General comentó que Banobras atiende al 90% de los municipios que hoy tienen algún crédito, esto es 662 localidades en las que habita el 40% de la población total del país.

Por otro lado, refirió que durante el período referido Banobras y Fonadin han autorizado, entre financiamientos y apoyos, más de 23 mil millones de pesos, para diversos proyectos, entre los que se encuentra: libramiento de San Luis Potosí, autopista Naucalpan-Toluca, la Autopista Siglo XXI del estado de Morelos y el sistema de transporte masivo de la zona norte-sur del área metropolitana de Puebla.

Para la segunda mitad del año, Banobras desembolsará 28 mil millones de pesos adicionales, para proyectos como la autopista Palmillas-Apaseo, entre los estados de Querétaro y Guanajuato, el Acueducto el Zapotillo para suministro de agua a los municipios de León y los Altos de Jalisco, la construcción de nuevas carreteras concesionadas al Fonadin, así como a proyectos de Transporte Urbano en varias ciudades como Acapulco, Chihuahua, Tijuana, Mexicali, Monterrey y Pachuca, entre otras, agregó.

El Director General de Banobras expuso que en esta institución “seguimos los lineamientos del Presidente de la República, al asumir el reto de contribuir e impulsar

de manera eficiente el financiamiento para el desarrollo y la modernización de la infraestructura que requiere nuestro país”.

Bajo el liderazgo del Secretario de Hacienda, Banobras se ha propuesto ser el aliado estratégico de Estados y Municipios para la planeación, desarrollo, financiamiento y puesta en marcha de sus proyectos de infraestructura; impulsar una nueva cultura de responsabilidad, transparencia y eficiencia de la hacienda pública; generar las condiciones para incrementar la participación de la banca comercial y de los inversionistas institucionales en el desarrollo de infraestructura, y hacer de esta institución un banco más ágil y eficiente que preste más y más barato.

“Para mover a México, necesitamos convertir el desarrollo de la infraestructura en una herramienta para democratizar la productividad, en el medio para reafirmar el compromiso con el crecimiento económico y en la palanca para la generación de empleos; pero sobre todo en una estrategia para la disminución de la pobreza”, puntualizó el alto funcionario de Banobras.

Fuente de información:

<http://www.banobras.gob.mx/centrodeinformacion/Comunicados/Paginas/Presenta-Banobras-resultados-en-primer-semester.aspx>

Financiamiento Bancario (Banxico)

De acuerdo con información del Banco de México (Banxico) publicada en los *Agregados Monetarios y Actividad Financiera*, al cierre de abril de 2013, el saldo del financiamiento otorgado por la banca comercial, a través de valores, cartera de crédito vigente y vencida, títulos asociados a programas de reestructura, así como por las Sofom Reguladas de tarjetas de crédito (Tarjetas Banamex, Santander Consumo, IXE Tarjetas y Sociedad Financiera Inbursa) fue de 3 billones 347 mil 700 millones de

pesos, cantidad que significó un incremento en términos reales de 4.1% con respecto al mismo mes de 2012.

En abril de 2013, del total del financiamiento, el otorgado al sector privado fue de 2 billones 499 mil millones de pesos, con una participación de 74.6% del total, y presentó un aumento de 6.1%. La tenencia de valores y el saldo del crédito directo otorgado al sector público que representa 15.2% del financiamiento otorgado por la banca comercial, se situaron en 510 mil millones de pesos, que implicó una disminución de 6.9%⁵³. El saldo del financiamiento a los estados y municipios, que conforma 8.1% del financiamiento otorgado por la banca comercial, ascendió a 270 mil 600 millones de pesos y registró una variación de 13.1%. Por último, el saldo del financiamiento a otros sectores, que comprende el financiamiento al instituto para la Protección al Ahorro Bancario (IPAB), Pidiregas de la Comisión Federal de Electricidad (CFE) y el Fondo Nacional de Infraestructura (Fonadin), y que representa 2.0% del mencionado financiamiento, se ubicó en 68 mil millones de pesos, lo que implicó una disminución de 8.1 por ciento

Crédito Vigente de la banca comercial al sector privado

El crédito vigente de la banca comercial al sector privado, incluyendo a las Sofom Reguladas de tarjetas de crédito: Tarjetas Banamex, Santander Consumo, Ixe Tarjetas y Sociedad Financiera Inbursa, ascendió en abril de 2013 a 2 billones 323 mil 100 millones de pesos, siendo su expansión de 6.5% anual en términos reales. De este saldo, 601 mil 300 millones de pesos fueron destinados al crédito al consumo, lo que implicó un aumento de 10.9%. El saldo del crédito a la vivienda fue de 446 mil 600 millones de pesos y creció 4.0%. Por su parte, el crédito a empresas no financieras y personas físicas con actividad empresarial tuvo un saldo de 1 billón 182 mil 600

⁵³ El saldo de valores incluye los títulos públicos en poder de la banca comercial colocados por el Banco de México con propósitos de regulación monetaria, mismos que no representan un financiamiento al Gobierno Federal. Por ello, sólo parte del saldo de valores representa un financiamiento al sector público.

millones de pesos, que representó un incremento, a tasa anual, de 4.7%. Finalmente, el saldo del crédito otorgado a intermediarios financieros no bancarios se ubicó en 92 mil 600 millones de pesos, registrando una variación de 14.5% en términos reales.

Financiamiento de la Banca de Desarrollo

El financiamiento otorgado por la banca de desarrollo en abril de 2013 presentó un saldo de 520 mil 700 millones de pesos y tuvo un incremento real anual de 2.9%. El financiamiento de la banca de desarrollo incluye a la cartera de crédito vigente y vencida, los títulos asociados a programas de reestructura y de valores. También incluye a Nacional Financiera, S.A. (Nafin), Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomex), Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (Banobras), Sociedad Hipotecaria Federal (SHF), Banco del Ejército (Banjercito) y Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (Bansefi).

Del monto de financiamiento, 268 mil millones de pesos correspondieron al financiamiento canalizado al sector privado, con una participación de 51.5% del total, lo que significó un aumento a tasa real anual de 6.1%. El financiamiento a estados y municipios, que representa el 21.4% del total, reportó un saldo de 111 mil 600 millones de pesos presentando un incremento real anual de 12.4%. La tenencia de valores y el saldo del crédito directo al sector público, que conforman el 22.9% del financiamiento total, se situaron en 119 mil 100 millones de pesos, lo que implicó una disminución de 7.5%. Finalmente, el saldo del financiamiento a otros sectores, que comprenden el financiamiento al IPAB, Pidiregas de CFE y Fonadin, y que representa 4.2% del mencionado financiamiento, se ubicó en 22 mil millones de pesos, registrando una disminución de 13.5 por ciento.

El saldo de valores incluye los títulos públicos en poder de la banca de desarrollo colocados por el Banco de México con propósitos de regulación monetaria, mismos

que no representan un financiamiento al Gobierno Federal. Por ello, sólo parte del saldo de valores representa un financiamiento al sector público.

**FINANCIAMIENTO DE LA BANCA COMERCIAL
AL SECTOR NO BANCARIO^{1/}
2006-2013**

-Saldo en miles de millones de pesos-

Mes	Total ^{2/}	Sector Privado	Estados y Municipios	Sector Público no bancario
Diciembre 2006	1 589.6	1 255.1	68.4	136.5
Diciembre 2007	1 922.7	1 573.0	69.7	163.9
Diciembre 2008	2 143.7	1 794.6	95.1	196.3
Diciembre 2009	2 438.6	1 794.4	174.0	434.4
Diciembre 2010	2 807.5	1 921.9	219.0	561.1
Diciembre 2011	3 145.1	2 222.3	223.6	582.9
2012				
Enero	3 107.8	2 200.7	228.1	598.0
Febrero	3 074.0	2 199.0	223.9	568.2
Marzo	3 130.8	2 242.0	227.0	597.2
Abril	3 074.4	2 251.5	228.6	523.7
Mayo	3 132.6	2 300.8	231.0	521.7
Junio	3 228.7	2 323.4	242.5	572.6
Julio	3 108.4	2 323.6	245.1	484.4
Agosto	3 146.8	2 334.2	247.9	506.6
Septiembre	3 247.1	2 370.4	251.6	550.5
Octubre	3 172.3	2 387.2	253.6	476.4
Noviembre	3 243.0	2 434.2	261.5	480.8
Diciembre	3 335.1	2 464.4	270.3	527.0
2013				
Enero	3 252.0	2 458.4	270.3	498.4
Febrero	3 280.1	2 468.3	271.0	492.4
Marzo	3 279.9	2 479.9	273.1	480.2
Abril	3 347.7	2 499.0	270.6	510.0

Nota: Cabe destacar que en la columna del total de financiamiento se incorpora el rubro de "Otros" que incluye al Instituto de Protección al Ahorro Bancario (IPAB), Proyectos de Infraestructura Productiva de Largo Plazo (Pidiregas) y el Fondo Nacional de Infraestructura (Fonadin) antes Fideicomiso de Apoyo al Rescate de Autopistas Concesionadas (Farac).

- 1/ Incluye las cifras de las Sofom Reguladas de tarjetas de crédito: Tarjetas Banamex, Santander Consumo, Ixe Tarjetas y Sociedad Financiera Inbursa.
- 2/ Se refiere al sector no bancario, incluye valores, cartera de crédito vigente y vencida, así como títulos asociados a programas de reestructura. Asimismo, para que las partes que se presentan sumaran estas cifras, habría que agregar: el crédito directo y valores del IPAB; el financiamiento otorgado a Proyectos de Infraestructura Productiva de Largo Plazo en moneda nacional y en moneda extranjera; y el diferimento a través de créditos y valores del Fideicomiso Fondo Nacional de Infraestructura (FOADIN) DOF 7/02/2008 (antes FARAC).

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información del Banco de México.

Fuente de información:

<http://www.banxico.org.mx/informacion-para-la-prensa/comunicados/sector-financiero/agregados-monetarios/%7B6176D281-CAB7-C562-D6AB-C906D8811597%7D.pdf>

El sector de grupos financieros (CNBV)

El 21 de mayo de 2013, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) publicó información estadística y financiera al 31 de marzo de 2013 para el sector de grupos financieros, la cual está integrada por 21 entidades. A continuación se presentan los detalles.

Características del sector

Al cierre de marzo de 2013, el sector estuvo integrado por 21 grupos financieros. Dos entidades iniciaron operaciones como miembros de dos grupos existentes: Crédito Familiar, S.A. de C.V., SOFOM, E.R.⁵⁴ (noviembre de 2012, antes CF Promotora de Negocios, S.A. de C.V.) y Operadora e Impulsora de Negocios, S. A de C. V. E. R, (noviembre 2012)⁵⁵. Por otra parte, el 26 de marzo de 2013, esta Comisión dio a conocer a ING Grupo Financiero (México), S.A. de C.V., la revocación, conforme a la solicitud de dicho grupo, para organizarse y operar como grupo financiero.

Balance general

Los grupos financieros registraron activos de 6 mil 67 miles de millones de pesos (mmdp), 4.7% más que hace doce meses. Las inversiones en valores reportaron un monto menor en 3.6%, quedando en 2 mil 11 mmdp. El 57.5% de los activos del sector lo concentran tres agrupaciones: Grupo Financiero BBVA Bancomer con el 22.1%, Grupo Financiero Banamex con el 19.5% y Grupo Financiero Banorte con el 15.9 por ciento.

La diferencia de mayor monto es la presentada en cartera de crédito total —cuyo desglose se analiza posteriormente— de 232 mmdp. En el concepto de operaciones

⁵⁴ Forma parte del Grupo Financiero Scotiabank Inverlat, S.A. de C.V.

⁵⁵ Forma parte del Grupo Financiero Banamex.

con valores y derivadas se observa un crecimiento porcentual de 10.3%, aunque representa sólo el 6.5% del total de los activos. Por otro lado, las principales diferencias de naturaleza acreedora se observan en títulos de crédito emitidos (mayor diferencia porcentual) y depósitos de exigibilidad inmediata (mayor diferencia en monto).

GRUPOS FINANCIEROS: BALANCE GENERAL
-Saldos en miles de millones de pesos-

	2012		2013	Variación (%)	
	Marzo	Diciembre	Marzo	Últimos 12 meses	Últimos 3 meses
Activo total	5 794	5 996	6 067	4.7	1.2
Disponibilidades	523	528	507	-3.1	-4.1
Inversiones en valores	2 087	2 066	2 011	-3.6	-2.7
Cartera de crédito total	2 348	2 560	2 581	9.9	0.8
Estimación preventiva para riesgos crediticios	-108	-115	-118	9.0	2.5
Operaciones con valores derivados	359	382	396	10.3	3.7
Otras cuentas por cobrar	303	286	390	28.6	36.5
Otros activos	281	289	301	7.0	4.1
Pasivo total	5 113	5 284	5 332	4.3	0.9
Captación tradicional	2 555	2 769	2 666	4.3	-3.7
Depósitos de exigibilidad inmediata	1 504	1 667	1 596	6.1	-4.3
Depósitos a plazo	891	920	883	-0.9	-4.0
Títulos de crédito emitidos	160	181	187	16.7	3.0
Préstamos bancarios y de otros organismos	230	209	201	-12.8	-4.1
Operaciones con valores y derivadas	1 518	1 491	1 587	4.5	6.5
Otras cuentas por pagar	431	402	457	6.1	13.8
Obligaciones subordinadas en circulación	91	106	104	14.4	-2.0
Otros pasivos	287	307	317	10.5	3.4
Capital contable	681	712	736	8.0	3.3

FUENTE: CNBV.

Cartera de crédito total

El saldo de la cartera de crédito total fue de 2 mil 581 mmdp, 9.9% más que a marzo de 2012, el cual representa 42.5% de los activos totales del sector. Grupo Financiero BBVA Bancomer, Grupo Financiero Banamex y Grupo Financiero Banorte participan con el 25.6, 17.5 y 16% respectivamente; lo que en conjunto significó el 59.2% de la cartera total del sector.

GRUPOS FINANCIEROS: CARTERA DE CRÉDITO
-Saldos en miles de millones de pesos-

	2012		2013 Marzo	Variación (%)	
	Marzo	Diciembre		Últimos 12 meses	Últimos 3 meses
Cartera de crédito total	2 348	2 560	2 581	9.9	0.8
Créditos comerciales	1 476	1 596	1 594	8.0	-0.1
Empresas	1 081	1 160	1 154	6.7	-0.5
Entidades financieras	57	59	62	8.9	5.8
Entidades gubernamentales	338	377	379	12.1	0.3
Consumo	449	514	525	16.8	2.1
Vivienda	423	450	462	9.1	2.6
IMOR ^{*/} %				Variación pp	
Cartera de crédito total	2.34	2.38	2.42	0.07	0.03
Créditos comerciales	1.67	1.60	1.64	-0.03	0.04
Empresas	2.22	2.12	2.20	-0.01	0.08
Entidades Financieras	0.08	0.13	0.13	0.05	-0.01
Entidades Gubernamentales	0.19	0.24	0.17	-0.02	-0.06
Consumo	3.43	3.99	3.91	0.49	-0.08
Vivienda	3.55	3.33	3.41	-0.14	0.07

*/ IMOR = Cartera vencida / Cartera total.

FUENTE: CNBV.

Entre los créditos comerciales, el sector empresarial (44.7% de la cartera total) presentó un saldo 6.7% mayor. Por su parte, el crédito a entidades gubernamentales (14.7% de la cartera total) aumentó 12.1% su saldo. Mientras que el crédito a entidades financieras reportó un incremento de 8.9% con un saldo de 62 mmdp (2.4% de la cartera total) Cabe destacar que el IMOR de la cartera comercial se ha mantenido relativamente estable, disminuyendo en 0.03 pp para ubicarse en 1.64 por ciento.

La cartera de consumo fue de 525 mmdp (20.3% de la cartera total), monto 16.8% mayor. El IMOR se ubicó en 3.91%, porcentaje superior en 0.49 puntos porcentuales (pp). Los créditos para vivienda registraron un aumento de 9.1%, al presentar un saldo de 462 mmdp. El IMOR de este segmento de cartera registró una disminución de 0.14 pp en relación con marzo de 2012.

Captación de recursos

La captación tradicional reportada por los grupos financieros fue de 2 mil 666 mmdp, monto mayor en 4.3%. Esto se puede explicar en gran medida por el crecimiento en los títulos de crédito emitidos que registraron un incremento de 16.7%, al igual que los depósitos de exigibilidad inmediata, los cuales fueron 6.1% superiores.

Los préstamos bancarios y de otros organismos registrados fueron de 201 mmdp, monto 12.8% menor a lo observado en marzo de 2012. Debido a que sólo los préstamos a largo plazo presentaron crecimiento, el cual fue de 23.7%, mientras que los préstamos de exigibilidad inmediata y los préstamos de corto plazo disminuyeron 18.7 y 18.2%, respectivamente. Por su parte, el capital contable reportado por este sector fue de 736 mmdp, monto superior en 8 por ciento.

Resultados

Los ingresos por intereses acumulados fueron de 107 mmdp y fueron superiores en 5.6%. Por otra parte, los gastos por intereses acumulados fueron de 40 mmdp, con una variación positiva de 1.8 mdp (4.7% superior). El resultado neto acumulado del sector fue de 36 mmdp, monto superior en 33.4 por ciento.

GRUPOS FINANCIEROS: ESTADO DE RESULTADOS
-Flujos acumulados en miles de millones de pesos (MMDP)-

	2012		2013	Variación Dic. 2012 – Dic. 2011	
	Ene – Mar	Ene – Dic	Ene - Mar	MMDP	%
Ingresos por intereses	101	420	107	5.7	5.6
Ingresos por primas (neto)	21	75	21	-0.1	-0.5
Gastos por intereses	38	159	40	1.8	4.7
Incremento neto de Reservas Técnicas	11	33	9	-1.8	-16.4
Siniestralidad, reclamaciones y otras obligaciones (neto)	8	37	10	1.6	19.7
Margen financiero	65	266	69	4.0	6.1
Creación de estimaciones preventivas	17	70	21	4.0	23.5
Margen financiero ajustado por riesgos crediticios	48	196	48	0.0	-0.1
Comisiones y tarifas cobradas	26	107	28	2.2	8.6
Comisiones y tarifas pagadas	7	28	7	0.5	6.9
Gastos de administración y promoción	47	193	50	2.9	6.3
Resultado del negocio tradicional	20	83	19	-1.2	-5.9
Resultado por intermediación	9	31	11	1.7	18.0
Otros ingresos netos ^{2/}	-3	-11	6	8.5	-285.3
Resultado neto	27	104	36	8.9	33.4
	2012		2013		Variación en PP
	Marzo	Diciembre	Marzo		
ROA ^{1/} (%)	1.69	1.75	1.88		0.19
ROE ^{2/} (%)	14.62	14.84	15.81		1.19

^{*/} Incluye Otros ingresos, Impuestos netos, Participación en subsidiarias y operaciones discontinuadas.

^{1/} ROA = [(Resultado Neto Σ Flujo últimos 4 trimestres) / (Activo Total, saldo promedio de los 4 últimos trimestres)] * 100.

^{2/} ROE = [(Resultado Neto Σ Flujo últimos 4 trimestres) / (Capital Contable, saldo promedio de los 4 últimos trimestres)] *100

FUENTE: CNBV.

Los principales indicadores de rentabilidad: Rendimiento sobre Activos (ROA) y Rendimiento sobre Capital Contable (ROE) (medidos en flujo de 12 meses) presentan un incremento de 0.19 pp y 1.19 pp respectivamente. Derivado de un aumento de 16.3% en el resultado neto (flujo últimos cuatro trimestres) y los incrementos de 4.7 y 7.5% en los activos y capital contable promedio (últimos cuatro trimestres), respectivamente.

Información detallada

Para mayor detalle sobre el desempeño de las entidades que conforman el sector de grupos financieros, la CNBV pone a disposición del público, a través de su dirección en Internet www.cnbv.gob.mx, la información estadística y financiera de cada una de

las agrupaciones que forman parte de este sector. A continuación se proporciona la liga para consultar esta información:

Fuente de información:

http://www.cnbv.gob.mx/OtrosSupervisados/Prensa/Prensa%20%20Grupos%20Financieros/Comunicado_Prensa_GF_Mzo_2013.pdf

<http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/gf1/Paginas/infosituacion.aspx>

Banca Múltiple (CNBV)

El 3 de junio de 2013, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) publicó información estadística al cierre de abril de 2013, de las 44 instituciones de banca múltiple que operaron a nivel nacional. A continuación se presenta la información.

La información que se presenta en este comunicado compara abril de 2013 con el mismo período del año previo. Adicionalmente y con el propósito de brindar mayor información, en los diferentes cuadros se presentan también los comparativos contra diciembre del ejercicio anterior.

Características del sector

Al cierre de abril de 2013, el sector de banca múltiple estuvo integrado por 44 instituciones en operación, una más que el mes anterior, derivado de que Banco Bicentenario comenzó a reportar información a partir de este período.

Balance general

El saldo de los activos totales del sector banca múltiple se ubicó en 6 mil 304 miles de millones de pesos (mmdp), presentando una variación anual positiva de 6.8 por ciento.

BALANCE GENERAL: BANCA MÚLTIPLE
-Saldos en Mmdp-

	2012		2013	Variación últimos 12 meses	
	Abril	Diciembre	Abril	Mmdp	%
Activo total	5 904	6 010	6 304	401	6.8
Pasivo total	5 293	5 373	5 626	334	6.3
Capital contable	611	636	678	67	11.0

FUENTE: CNBV.

El pasivo total registró un saldo de 5 626 mmdp, 6.3% más que en abril de 2012. Por su parte, el capital contable alcanzó un monto de 678 mmdp, con una variación anual de 11.0 por ciento.

Cartera de crédito⁵⁶

La cartera total de crédito de la banca múltiple, —la cual incluye la cartera de las Sofomers asociadas a estas instituciones— registró un saldo de 2 mil 790 mmdp con una variación anual positiva de 11.3 por ciento.

En cuanto a los tipos de crédito con mayor participación respecto al total, éstos mostraron los siguientes incrementos anuales: los créditos a empresas 7.5%, los créditos a la vivienda 10.1%, los créditos gubernamentales 11.6%, tarjeta de crédito 15.4%, los créditos de nómina 17.2% y los créditos personales 35.6 por ciento.

⁵⁶ Se considera la información de cartera de las 44 instituciones de banca múltiple en conjunto con la cartera de las Sofomers (Sociedades financieras de objeto múltiple, entidades reguladas) que administran parte de la cartera de crédito de los siguientes bancos: Banamex con Tarjetas Banamex y Servicios Financieros Soriana, Santander con Santander Consumo y Santander Hipotecaria, y Banorte con Banorte-Ixe Tarjetas.

BANCA MÚLTIPLE: CARTERA DE CRÉDITO TOTAL
-Saldos en Mmdp-

	2012	2012	2013	Variación últimos 12 meses (%)	
	Abril	Diciembre	Abril	Mmdp	(%)
Cartera de crédito total	2 506	2 751	2 790	284	11.3
Créditos comerciales	1 561	1 701	1 709	148	9.5
Empresas	1 141	1 216	1 226	85	7.5
Entidades financieras	72	96	95	23	31.4
Entidades gubernamentales	348	390	389	40	11.6
Créditos al Gobierno Federal o con su garantía	34	13	14	-20	-58.8
Créditos a estados y municipios o con su garantía	217	273	274	57	26.3
Créditos a organismos descentrados o descentralizados	97	103	100	3	3.6
Otros	0	0	0	0	n.a.
Consumo	520	597	613	93	17.9
Tarjeta de crédito	244	278	282	38	15.4
Personales	87	111	118	31	35.6
Nómina	104	118	122	18	17.2
ABCD	63	65	66	2	3.9
Automotriz	61	63	63	1	2.0
Adquisición de bienes muebles	2	3	3	1	73.7
Operaciones de arrendamiento capitalizable	4	3	3	-1	-30.6
Otros créditos de consumo	18	22	23	5	31.1
Vivienda	425	453	468	43	10.1

FUENTE: CNBV.

Al cierre de abril de 2013, la cartera destinada a la actividad empresarial concentra el 43.9% de la cartera total de la banca múltiple, con un saldo de 1 mil 226 mmdp y un índice de morosidad (IMOR) de 2.36%, 0.10 puntos porcentuales (pp) más que el IMOR en abril de 2012.

El saldo de los créditos de consumo revolvente (tarjetas de crédito) fue de 282 mmdp, representando 10.1% del total de la cartera y con un IMOR de 5.16 por ciento.

En el mismo mes, la cartera de consumo no revolvente⁵⁷ alcanzó un saldo de 331 mmdp, siendo los segmentos de nómina y personales los más representativos de

⁵⁷ La cartera de consumo no revolvente está integrada por los créditos personales, créditos de nómina, créditos para adquirir automóviles, créditos para la compra de bienes muebles, créditos para operaciones de arrendamiento capitalizable y otros tipos de créditos al consumo.

este tipo de créditos con una participación de 36.9 y 35.5% respectivamente, así como con un IMOR de 3.56 y 7.42% en nómina y personales.

La cartera de crédito a la vivienda registró un saldo de 468 mmdp y se mantiene con una participación de 16.8% de la cartera total de la banca múltiple, registrando un incremento anual de 10.1% y un IMOR de 3.55 por ciento.

IMOR* POR TIPO DE CARTERA: BANCA MÚLTIPLE					
-Cifras en porcentaje-					
	2012		2013	Variación pp	
	Abril	Diciembre	Abril	Últimos 12 meses	Dic 2012 – Abr 2013
Cartera de crédito total	2.52	2.53	2.76	0.24	0.23
Créditos comerciales	1.66	1.53	1.73	0.08	0.21
Empresas	2.26	2.09	2.36	0.10	0.27
Entidades Financieras	0.06	0.09	0.52	0.46	0.44
Entidades Gubernamentales	0.00	0.11	0.05	0.05	-0.07
Consumo	4.17	4.71	5.04	0.87	0.33
Tarjeta de crédito	4.79	4.82	5.16	0.37	0.34
Personales	5.33	6.38	7.42	2.09	1.04
Nómina	2.80	4.05	3.56	0.76	-0.49
ABCD	1.78	2.01	1.99	0.21	-0.02
Automotriz	1.62	1.95	1.92	0.30	-0.03
Adquisición de bienes muebles	7.49	3.45	3.54	-3.95	0.09
Operaciones de arrendamiento capitalizable	9.21	10.43	10.56	1.35	0.13
Otros créditos de consumo	5.15	5.57	7.14	1.99	1.58
Vivienda	3.69	3.44	3.55	-0.14	0.11

* IMOR = Índice de Morosidad = Cartera Vencida / Cartera Total
FUENTE: CNBV.

TDA* POR TIPO DE CARTERA: BANCA MÚLTIPLE					
-Cifras en porcentaje-					
	2012		2013	Variación pp	
	Abril	Diciembre	Abril	Últimos 12 meses	Dic 2012 – Abr 2013
Cartera de crédito total	4.81	4.82	5.03	0.22	0.22
Créditos comerciales	2.22	2.08	2.14	-0.07	-0.07
Empresas	2.86	2.83	2.93	0.07	0.07
Entidades financieras	0.10	0.07	0.12	0.02	0.02
Entidades gubernamentales	0.53	0.07	0.09	-0.43	-0.43
Consumo	11.49	11.91	12.50	1.00	1.00
Tarjeta de crédito	14.49	14.14	14.31	-0.18	-0.18
Personales	13.49	14.82	14.79	1.30	1.30
Nómina	7.00	8.37	10.34	3.35	3.35
ABCD	4.82	4.93	5.52	0.70	0.70
Automotriz	3.96	3.59	3.66	-0.29	-0.29
Adquisición de bienes muebles	25.50	34.30	37.45	11.95	11.95
Operaciones de arrendamiento capitalizable	11.39	15.40	17.74	6.34	6.34
Otros créditos de consumo	6.69	7.92	8.36	1.67	1.67
Vivienda	5.89	5.34	5.24	-0.64	-0.64

* TDA = Tasa de deterioro ajustada = (promedio 12 meses de cartera vencida + suma doce meses de quitas y castigos) / (promedio 12 meses de cartera total + suma doce meses de quitas y castigos).
FUENTE: CNBV.

EPRC/CARTERA * TOTAL POR TIPO DE CARTERA: BANCA MÚLTIPLE
-Cifras en porcentaje-

	2012		2013	Variación pp	
	Abril	Diciembre	Abril	Últimos 12 meses	Dic 2012 – Abr 2013
Cartera de crédito total	4.80	4.69	4.87	0.08	0.08
Créditos comerciales	3.50	3.36	3.47	-0.03	-0.03
Empresas	4.26	4.00	4.15	-0.11	-0.11
Entidades Financieras	2.44	3.12	2.85	0.41	0.41
Entidades Gubernamentales	1.21	1.43	1.45	0.24	0.24
Consumo	9.40	9.43	9.86	0.46	0.46
Tarjeta de crédito	11.88	11.50	12.19	0.31	0.31
Personales	10.37	10.62	10.80	0.43	0.43
Nómina	6.75	6.98	7.22	0.47	0.47
ABCD	4.04	4.01	4.07	0.03	0.03
Automotriz	3.98	4.02	4.08	0.10	0.10
Adquisición de bienes muebles	6.54	3.82	3.89	-2.66	-2.66
Operaciones de arrendamiento capitalizable	5.11	7.61	7.16	2.05	2.05
Otros créditos de consumo	6.03	6.66	7.30	1.27	1.27
Vivienda	1.94	1.65	1.72	-0.22	-0.22

* EPRC = Estimaciones preventivas para riesgo crediticio de balance / cartera total. La metodología equivale a la pérdida esperada para el segmento de tarjetas de crédito (a partir de septiembre de 2009), cartera de consumo no revolvente y cartera de vivienda (a partir de marzo de 2011).

FUENTE: CNBV.

Captación de recursos

La captación total de recursos de la banca múltiple fue de 3 mil 82 mmdp, 6.2% respecto a la observada al cierre de abril de 2012. La captación tradicional registró un saldo de 2 mil 860 mmdp, con una variación anual de 6.2%; los depósitos de exigibilidad inmediata registraron un crecimiento anual de 7.9%, mientras que los depósitos a plazo y la emisión de títulos bancarios se incrementaron en 3.8 por ciento.

BALANCE GENERAL DE LA BANCA MÚLTIPLE
-Saldos en Mmdp-

	2012		2013	Variación últimos 12 meses pp	
	Abril	Diciembre	Abril	Mmdp	(%)
Captación total	2 902	3 219	3 082	179	6.2
Captación tradicional	2 694	2 984	2 860	166	6.2
Depósitos de exigibilidad inmediata	1 568	1 782	1 691	123	7.9
Depósitos a plazo y Títulos de crédito emitidos	1 126	1 202	1 169	43	3.8
Préstamos Interbancarios y de otros organismos	208	235	221	13	6.3

FUENTE: CNBV.

Estado de resultados

El margen financiero de la banca fue de 95 mmdp, 8.0% superior al reportado en el mismo mes de 2012, resultado de un mayor nivel de ingresos por intereses con un monto de 147 mmdp que se comparan con los 140 mmdp registrados en el ejercicio anterior.

El resultado neto de la banca en el último año se incrementó en 8 mmdp con un saldo de 36 mmdp, presentando una variación positiva anual en los indicadores de rentabilidad de 0.20pp para ROA y de 1.50pp en el ROE.

ESTADO DE RESULTADOS DE LA BANCA MÚLTIPLE
-Flujos acumulados en mmdp-

	2012		2013	Variación Últimos 12 meses	
	Abril	Diciembre	Abril	MMDP	%
Ingresos por intereses	140	430	147	7	5.0
Gastos por intereses	51	157	51	-0	-0.2
Margen financiero	88	274	95	7	8.0
Creación de estimaciones preventivas	22	64	26	5	21.6
Margen financiero ajustado por riesgos crediticios	67	210	69	2	3.6
Comisiones y tarifas cobradas	25	77	26	2	6.8
Comisiones y tarifas pagadas	7	22	8	1	15.2
Gastos de administración y promoción	73	227	78	5	7.5
Resultado del negocio tradicional	12	38	10	-2	-19.3
Resultado por intermediación	6	20	10	4	73.0
Otros ingresos netos ^{2/}	10	28	17	6	61.9
Resultado neto	28	87	36	8	29.4
Indicadores de Rentabilidad	2012		2013		Variación en PP
	Abril	Diciembre	Abril		
ROA ^{1/} (%)	1.36	1.46	1.57		0.20
ROE ^{2/} (%)	13.27	13.96	14.77		1.50

^{1/} ROA = Resultado neto (flujo 12 meses)/Promedio Activo total (12 meses).

^{2/} ROE = Resultado neto (flujo 12 meses)/Promedio Capital contable (12 meses)

* Incluye otros ingresos, impuestos netos y participación en subsidiarias.

FUENTE: CNBV.

Fuente de información:

[http://www.cnbv.gob.mx/Bancos/Prensa%20%20Sector%20Bancario/Comunicado de Prensa BM Abr 13.pdf](http://www.cnbv.gob.mx/Bancos/Prensa%20%20Sector%20Bancario/Comunicado_de_Prensa_BM_Abr_13.pdf)

Para tener acceso a información adicional visite:

<http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/bm1/Paginas/infosituacion.aspx>

Uniones de Crédito (CNBV)

El 29 de mayo de 2013, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) publicó información estadística y financiera al 31 de marzo de 2013 del sector de uniones de crédito⁵⁸, el cual se integró por 119 instituciones en operación. A continuación se presentan los detalles.

⁵⁸ La información que se incluye en los tres períodos presentados corresponde a las uniones de crédito que presentaron información al 31 de marzo de 2013.

La información que se presenta en este comunicado compara el mes de marzo 2013 con el mismo período del año previo. Adicionalmente y con el propósito de brindar mayor información, en los diferentes cuadros se presentan también los comparativos contra el trimestre inmediato anterior.

Características del sector

El sector de uniones de crédito se encuentra integrado por 119 entidades en operación, de las cuales 105 enviaron información en tiempo y forma de acuerdo con las disposiciones de carácter general aplicables a las uniones de crédito.

Balance general

Los activos totales reportados por el sector al cierre de marzo de 2013 fueron 40.5 miles de millones de pesos (mmdp), monto 9.8% mayor al del mismo mes de 2012. El 41% de los activos del sector se concentran en cinco instituciones: U.C.I.A.L.S.A. (10.6 %), Ficein (9.6%), Progreso (7.9%), Cuauhtémoc (7.4%) y Alpura (5.8%).

UNIONES DE CRÉDITO: BALANCE GENERAL							
-Saldos en millones de pesos-							
	2012	2012	2013	Variación (%)		Variación (\$)	
	Marzo	Diciembre	Marzo	Últimos 12 meses	Últimos 3 meses	Últimos 12 meses	Últimos 3 meses
Activo total	36 889	40 486	40 489	9.8	0.0	3 601	3
Disponibilidades	2 174	1 924	1 912	-12.1	-0.6	-262	-12
Inversiones en valores	4 441	4 901	4 788	7.8	-2.3	347	-113
Cartera de crédito total	27 478	31 318	31 295	13.9	-0.1	3 817	-23
Estimación preventiva para riesgo crediticio	-627	-749	-806	28.6	7.7	-179	-58
Otras cuentas por cobrar	764	477	517	-32.3	8.5	-247	41
Otros activos ^{1/}	2 658	2 616	2 783	4.7	6.4	125	167
Pasivo total	31 111	34 263	34 008	9.3	-0.7	2 897	-255
Préstamos bancarios, de socios y de otros organismos	30 280	33 398	33 131	9.4	-0.8	2 851	-267
Otras cuentas por pagar	761	785	796	4.5	1.4	34	11
Otros pasivos ^{2/}	70	80	81	16.4	1.7	11	1
Capital contable	5 777	6 223	6 481	12.2	4.1	704	257

^{1/} Incluye Inventario de mercancías, Inversiones Permanentes, Impuesto y PTU diferidos (a favor) y otros activos.

^{2/} Incluye impuestos y PTU Diferidos (a Cargo) y Créditos Diferidos y Cobros Anticipados.

FUENTE: CNBV.

Los pasivos totales registraron un incremento de 9.3% anual, ubicándose en 34.0 mmdp. La principal fuente de fondeo de este sector son los préstamos bancarios, de socios y de otros organismos, que alcanzaron un saldo de 33.1 mmdp, monto mayor en 9.4%. De dichos préstamos, los de corto plazo se incrementaron 12.3%, mientras que los de largo plazo prácticamente no tuvieron movimiento. Los primeros representan el 77.8% y los segundos el 22.2% del total.

Cartera crediticia

La cartera de crédito total presentó un saldo de 31.3 mmdp, monto 13.9% superior al reportado en marzo de 2012, y representó el 77.3% de los activos totales

UNIONES DE CRÉDITO: CARTERA DE CRÉDITO -Saldos en mdp-

	2012		2013	Variación (%)		Variación (\$)	
	Mar	Dic	Mar	Últimos 12 meses	Últimos 3 meses	Últimos 12 meses	Últimos 3 meses
Cartera de Crédito Vigente	26 625	30 260	30 219	13.5	-0.1	3 595	-40
Documentados con garantía inmobiliaria	11 909	12 948	13 285	11.6	2.6	1 376	337
Documentados con otras garantías	13 113	15 340	15 011	14.5	-2.1	1 898	-329
Sin garantía	1 601	1 970	1 921	20.0	-2.5	320	-49
Operaciones de factoraje	0	0	0	n.a.	n.a.	0	0
Operaciones de arrendamiento capitalizable	2	1	2	47.4	68.1	1	1
Cartera de crédito vencida	854	1 059	1 076	26.0	1.6	222	17
Documentados con garantía inmobiliaria	615	730	783	27.4	7.3	169	53
Documentados con otras garantías	190	230	235	23.6	2.2	45	5
Sin garantía	48	98	57	17.3	-42.2	8	-41
Operaciones de factoraje	0	0	0	n.a.	n.a.	0	0
Operaciones de arrendamiento capitalizable	0	0	0	n.a.	n.a.	0	0
Cartera de Crédito Total	27 478	31 318	31 295	13.9	-0.1	3 817	-23
Documentados con garantía inmobiliaria	12 524	13 678	14 068	12.3	2.9	1 545	391
Documentados con otras garantías	13 303	15 571	15 247	14.6	-2.1	1 943	-324
Sin garantía	1 650	2 068	1 978	19.9	-4.4	328	-91
Operaciones de factoraje	0	0	0	n.a.	n.a.	0	0
Operaciones de arrendamiento capitalizable	2	1	2	47.4	68.1	1	1

n.a. = No aplica.

FUENTE: CNBV.

Los créditos documentados con otras garantías sumaron 15.2 mmdp y crecieron 14.6%. Por su parte, los créditos sin garantía y los documentados con garantía inmobiliaria crecieron 19.9 y 12.3%, respectivamente.

Resultados

Al cierre de marzo de 2013, las uniones de crédito obtuvieron un resultado neto acumulado de 0.08 mmdp, 13.9% menos que en marzo de 2012. Esta disminución se debió principalmente al incremento en la creación de reservas (53.1%) derivado del aumento en la cartera vencida (26%), aproximadamente el doble del crecimiento de la cartera vigente (13.5%); además, al aumento de los gastos de administración y promoción los cuales alcanzaron 310 mdp, y fueron 24.9% más elevados.

UNIONES DE CRÉDITO: ESTADO DE RESULTADOS -Flujos acumulados en millones de pesos-

	2012		2013	Variación Mar 2013 – Mar 2012	
	Ene – Mar	Ene – Dic	Ene - Mar	MDP	%
Ingresos por intereses	930	3 956	1 001	71.0	7.6
Gastos por intereses	599	2 425	610	10.7	1.8
Margen financiero	331	1 531	391	60.3	18.2
Creación de estimaciones preventivas	55	331	84	29.0	53.1
Margen financiero ajustado por riesgos crediticios	276	1 200	308	31.2	11.3
Comisiones y tarifas cobradas	29	118	23	-6.0	-20.3
Comisiones y tarifas pagadas	8	33	8	0.0	-0.2
Gastos de administración y promoción	248	1 220	310	61.8	24.9
Resultado del negocio tradicional	50	65	13	-36.6	-73.2
Resultado por intermediación	0	2	0	0.2	270.5
Otros ingresos netos ^{2/}	40	210	64	23.9	60.3
Resultado neto	90	277	77	-12.5	-13.9
Indicadores de Rentabilidad	2012		2013		Variación en PP
	Marzo	Diciembre	Marzo		
ROA ^{1/}	0.51	0.70	0.66		0.15
ROE ^{2/}	3.22	4.53	4.24		1.02

*/ Incluye Otros ingresos, Impuestos netos, y Participación en subsidiarias y Operaciones discontinuadas.

1/ ROA = Resultado neto (flujo 12 meses) / Activo total, promedio 12 meses.

2/ ROE = Resultado neto (flujo 12 meses) / Capital contable, promedio 12 meses.

FUENTE: CNBV.

Los principales indicadores de rentabilidad ROA y ROE (medidos en flujo de 12 meses) presentaron un incremento de 0.15 puntos porcentuales (pp) y 1.02 pp, respectivamente. Derivado principalmente de un aumento del 42.2% en el resultado neto (flujo 12 meses).

Fuente de información:

http://www.cnbv.gob.mx/SectorPopularUC/Difusion/Prensa%20%20Uniones%20de%20Credito/Comunicado_Prensa_UC_Marzo_2013.pdf

Sofoles y Sofomers (CNBV)

El 23 de mayo de 2013, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) publicó información estadística al cierre de marzo de 2013 de los sectores de Sociedades Financieras de Objeto Limitado (Sofoles) y Sociedades Financieras de Objeto Múltiple Entidades Reguladas (Sofomers) que operaron a nivel nacional. A continuación se presenta la información.

I) Sofoles

Características del sector

Al cierre del primer trimestre de 2013, el sector estuvo integrado por ocho entidades, de las cuales sólo siete enviaron información en tiempo y forma. En el mismo período de 2012 operaban 18 Sofoles.

El 19 de julio de 2013 quedarán sin efecto las autorizaciones otorgadas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) para la constitución y operación de las Sofoles, por lo que las entidades restantes deben elegir entre migrar a otra figura financiera, como banco de nicho, Sociedades Financieras Populares Regulada (Sofipo), Sociedades Financieras de Objeto Múltiple No Regulada (Sofom), o liquidarse.

Balance general

El cambio en el padrón del sector (10 entidades⁵⁹) ocasionó una disminución de 89.9% en los activos de las Sofoles, para ubicar su saldo en 4 mil 32 millones de pesos (mdp).

SOFOLAS: BALANCE GENERAL -Saldos en millones de pesos-

	2012		2013	Variación (%)	
	Marzo	Diciembre	Marzo	Últimos 12 meses	Últimos 3 meses
Activo total	40 050	32 039	4 032	-89.9	-87.4
Disponibilidades	520	214	58	-88.9	-73.0
Inversiones en valores	1 786	1 526	146	-91.8	-90.5
Cartera de crédito total	34 863	27 922	2 715	-92.2	-90.3
Estimación preventiva para riesgos crediticios	-2 903	-2 045	-271	-90.7	-86.8
Operaciones con valores derivados	1 313	-843	526	-59.9	-37.6
Otros activos ^{1/}	4 469	3 578	858	-80.8	-76.0
Pasivo total	33 903	28 003	2 991	-91.2	-89.3
Captación total	32 795	26 916	2 678	-91.8	-90.1
Pasivos bursátiles	3 417	1 810	0	-100.0	-100.0
Préstamos bancarios y de otros organismos	29 378	25 106	2 678	-90.9	-89.3
Operaciones con valores y derivadas	88	71	0	-100.0	-100.0
Otras cuentas por pagar	771	858	310	-59.8	-63.9
Obligaciones subordinadas en circulación	44	0	0	-100.0	n.a
Otros pasivos ^{2/}	205	159	3	-98.6	-98.2
Capital contable	6 147	4 036	1 041	-83.1	74.2

^{1/} Considera Otras cuentas por cobrar, Bienes adjudicados, Inmuebles, mobiliario y equipo, Inversiones permanentes en acciones, Impuestos netos y Otros activos.

^{2/} Considera Obligaciones en operaciones de bursatilización, Impuestos netos y Otros activos.

n.a. = No aplica.

FUENTE: CNBV.

Los préstamos bancarios y de otros organismos son la principal fuente de fondeo del sector, presentando un saldo de 2 mil 678 mdp con una disminución de 90.9%. Cabe

⁵⁹ Las sociedades que salieron del sector fueron: ING Hipotecaria, S.A. de C.V., Patrimonio, S.A. de C.V. (se transformó en Sofom), Sociedad de Fomento a la Educación Superior, S.A. de C.V. (se transformó en Sofom), Corporación Hipotecaria, S.A. de C.V. (se transformó en Sofom), Financiera Súmate, S.A. de C.V. (se transformó en Sofipo), Hir Pyme, S.A. de C.V. (se transformó en Sofom), BNP Paribas Personal Finance, S.A. de C.V. (se transformó en Sofom), Finpatria, S.A. de C.V. (se transformó en Sofom), Agrofinanzas, S.A. de C.V. (se transformó en banco) y Corporativo Financiero Vimifos, S.A. de C.V. (se transformó en Sofipo).

destacar que para el primer trimestre del año, representan el 100% del total de la captación.

Cartera de crédito

La cartera de crédito total fue de 2 mil 715 mdp (menor en 92.2%) y representa el 67.3% del total de los activos, proporción que ha disminuido de manera importante por el proceso de extinción en el que se encuentra el sector.

SOFOL: CARTERA DE CRÉDITO -Saldos en millones de pesos-

	2012		2013	Variación (%)	
	Marzo	Diciembre	Marzo	Últimos 12 meses	Últimos 3 meses
Cartera de crédito total	34 863	27 922	2 715	-92.2	-90.3
Créditos comerciales	8 215	5 690	2 471	-69.9	-56.6
Empresas	8 215	5 690	2 471	-69.9	-56.6
Entidades gubernamentales	0	0	0	n.a.	n.a.
Consumo	5 999	2 572	225	-96.2	-91.2
Tarjeta de crédito	251	137	0	-100.0	-100.0
Personales	2 533	105	91	-96.4	-12.7
Nómina	269	172	0	n.a.	-100.0
Automotriz	2 548	1 896	0	-100.0	-100.0
Adquisición de bienes muebles	7	1	0	-100.0	-100.0
Otros créditos de consumo	391	261	134	-65.7	-48.7
Vivienda	20 649	19 661	18	-99.9	-99.9

n.a. = No aplica.

FUENTE: CNBV.

El 91.0% de la cartera de crédito estuvo dirigida a empresas, con un saldo de 2 mil 471 mdp (disminución de 69.9%) y un IMOR de 15.03%, 0.82 puntos porcentuales (pp) más que el año anterior. La cartera al consumo fue de 225 mdp, y reportó una disminución de 96.2%; este tipo de créditos representaron el 8.3% de la cartera total. Por su parte, la cartera de vivienda, que en 2012 era la de más monto en el sector, representó el 0.7% con un saldo de 18 mdp.

SOFOLÉS: IMOR %^{*/}

	2012		2013	Variación (%)	
	Marzo	Diciembre	Marzo	Últimos 12 meses	Últimos 3 meses
Cartera de crédito total	15.56	17.42	17.00	-0.42	1.44
Créditos comerciales	14.21	17.34	15.03	-2.31	0.82
Empresas	14.21	17.34	15.03	-2.31	0.82
Entidades gubernamentales	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Consumo	16.32	18.79	37.38	18.59	21.06
Tarjeta de crédito	33.26	24.10	0.00	-24.10	-33.26
Personales	10.20	85.81	80.72	-5.09	70.52
Nómina	83.13	88.71	0.00	-88.71	-83.13
Automotriz	13.07	9.78	0.00	-9.78	-13.07
Adquisición de bienes muebles	91.11	98.22	0.00	-98.22	-91.11
Otros créditos de consumo	20.17	8.21	7.79	-0.42	-12.38
Vivienda	15.86	17.26	31.60	14.34	15.74

^{*/} IMOR = Cartera Vencida / Cartera Total

FUENTE: CNBV.

Estado de resultados

El sector reportó pérdidas acumuladas de 20 mdp, mientras que en el mismo período de 2012 tuvo utilidades acumuladas por 150 mdp.

SOFOL: ESTADO DE RESULTADOS
-Flujos acumulados en millones de pesos-

	2012		2013	Variación Mar 2013 – Mar 2012	
	Ene – Mar	Ene – Dic	Ene – Mar	MDP	%
Ingresos por intereses	1 365	4 503	104	-1 261	-92.4
Gastos por intereses	770	2 490	48	-722	-93.7
Margen financiero	595	2 013	56	-539	-90.6
Creación de estimaciones preventivas	166	397	11	-155	-93.6
Margen financiero ajustado por riesgos crediticios	429	1 616	45	-384	-89.5
Comisiones y tarifas cobradas	143	548	66	-77	-53.8
Comisiones y tarifas pagadas	187	717	66	-121	-64.7
Gastos de administración y promoción	370	1 568	75	-295	-79.8
Resultado del negocio tradicional	15	-122	-29	-44	-296.6
Resultado por intermediación	-6	-11	0	6	-100.3
Otros ingresos netos ^{2/}	141	503	9	-132	-93.6
Resultado neto	150	371	-20	-170	-113.6
Indicadores de Rentabilidad	2012		2013		Variación en PP
	Marzo	Diciembre	Marzo		
ROA ^{1/} (%)	1.11	0.93	0.66		-0.45
ROE ^{2/} (%)	5.21	5.71	4.29		-0.92

*/ Incluye Otros ingresos, Otros productos (neto), Impuestos netos y Participación en subsidiarias.

1/ ROA = Resultado neto (flujo 12 meses)/Activo total, promedio 12 meses.

2/ ROE = Resultado neto (flujo 12 meses)/Capital contable, promedio 12 meses.

FUENTE: CNBV.

La rentabilidad en relación con los activos (medida por el ROA en flujo 12 meses) fue de 0.66%, mientras que un año antes fue de 1.11%. La rentabilidad del capital (medida por el ROE en flujo 12 meses) registró 4.29 y 5.21%, respectivamente.

II) Sofomers

Características del sector

El sector estuvo integrado por 21 Sofomers⁶⁰ mientras que en marzo de 2012 fueron 18. Fincasa Hipotecaria y Grammen Carso no entregaron información en tiempo y forma, por lo que no se consideran en el agregado del sector.

Balance general

El total de activos fue de 66 mil 270 mdp, con un incremento del 16.6%, que se explica parcialmente por el aumento en el número de entidades.

SOFOMERS: BALANCE GENERAL -SalDOS en millones de pesos-

	2012		2013	Variación (%)	
	Marzo	Diciembre	Marzo	Últimos 12 meses	Últimos 3 meses
Activo total	56 829	69 290	66 270	16.6	-4.4
Disponibilidades	316	1 557	1 359	329.7	-12.7
Inversiones en valores	400	200	186	-53.5	-7.0
Cartera de crédito total	46 880	59 858	57 093	21.8	-4.6
Estimación preventiva para riesgos crediticios	-1 948	-2 582	-2 025	3.9	-21.6
Otros activos ^{1/}	11 182	10 257	9 657	-13.6	-5.9
Pasivo total	46 484	58 469	55 336	19.0	-5.4
Captación total	44 048	55 355	52 149	18.4	-5.8
Pasivos bursátiles	5 813	4 351	5 060	-13.0	16.3
Préstamos bancarios y de otros organismos	38 235	51 004	47 088	23.2	-7.7
Otros pasivos ^{2/}	2 435	3 114	3 187	30.9	2.3
Capital contable	10 345	10 821	10 934	5.7	1.0

^{1/} Considera Otras cuentas por cobrar, Bienes adjudicados, Inmuebles, mobiliario y equipo, Inversiones permanentes en acciones, Impuestos netos y Otros activos.

^{2/} Considera Obligaciones en operaciones de bursatilización, Impuestos netos y Otros activos.

FUENTE: CNBV.

⁶⁰ En este comunicado de prensa no se consideran las Sofomers que reportan sus estados financieros junto con la Banca Múltiple, y son: Tarjetas Banamex, Servicios Financieros Soriana, Banorte Ixe Tarjetas, Santander Consumo y Santander Hipotecario.

La principal fuente de fondeo de estas entidades son los préstamos bancarios y de otros organismos, que fueron de 47 mil 88 mdp (el 90.3% de la captación total de recursos), con un crecimiento de 23.2%. Además, el sector registró un saldo del capital contable de 10 mil 934 mdp, representando el 17.6% de los activos, porcentaje menor que el observado en el mismo mes de 2012 de 18.2 por ciento.

Cartera de crédito

Las Sofomers presentaron una cartera de crédito de 57 mil 93 mdp, la cual tuvo un crecimiento de 21.8%. El saldo de esta cartera representó el 86.2% del total de activos, lo cual indica el cumplimiento del papel del sector como intermediario financiero, destinando los recursos captados a préstamos.

SOFOMERS: CARTERA DE CRÉDITO -Saldos en millones de pesos-

	2012		2013	Variación (%)	
	Marzo	Diciembre	Marzo	Últimos 12 meses	Últimos 3 meses
Cartera total	46 880	59 858	57 093	21.8	-4.6
Cartera comercial	38 285	46 395	42 418	10.8	-8.6
Empresarial	31 732	39 498	36 999	16.6	-6.3
Entidades financieras	503	585	678	35.0	15.9
Entidades gubernamentales	6 050	6 312	4 742	-21.6	-24.9
Consumo	7 958	13 081	14 675	84.4	12.2
Tarjeta de crédito	2 215	2 514	2 519	13.7	0.2
Personales	3 411	3 807	3 991	17.0	4.8
Nómina	0	0	0	n.a	n.a
Automotriz	2 281	6 708	8 112	255.6	20.9
Adquisición de bienes muebles	0	0	0	n.a	n.a
Operaciones de arrendamiento	50	51	53	5.0	2.3
Otros créditos de consumo	0	0	0	n.a	n.a
Vivienda	637	382	0	-100.0	-100.0

n.a. = No aplica.

FUENTE: CNBV.

El 64.8% de los créditos están dirigidos a empresas, y el saldo de este tipo de cartera fue de 36 mil 999 mdp en marzo de 2013, esto significó un crecimiento de 16.6%. El

IMOR fue de 1.92%, más grande que lo reportado en el mismo mes de 2012 de 1.62 por ciento.

Los créditos al consumo representaron 25.7% de la cartera total y el saldo fue de 14 mil 675 mdp con un crecimiento de 84.4%. Los principales rubros de crédito al consumo son automotriz (55.3% del total de consumo), personales (27.2%) y tarjetas de crédito (17.2%). Por su parte, el IMOR fue de 0.49, 2.13 y 4.06% respectivamente. Cabe señalar; que en el último año los créditos que mostraron un mayor dinamismo fueron los automotrices, con una tasa de crecimiento de 255.6 por ciento.

SOFOMERS: IMOR % */

	2012		2013	Variación (%)	
	Marzo	Diciembre	Marzo	Últimos 12 meses	Últimos 3 meses
Cartera total	3.55	3.64	2.32	-1.32	-1.23
Cartera comercial	3.05	4.08	2.57	-1.52	-0.48
Empresarial	1.62	3.59	1.92	-1.67	0.30
Entidades financieras	0.89	0.61	0.54	-0.07	-0.36
Entidades gubernamentales	10.69	7.49	7.87	0.38	-2.82
Consumo	3.02	1.75	1.62	-0.14	-1.40
Tarjeta de crédito	4.49	4.00	4.06	0.06	-0.43
Personales	2.43	2.45	2.13	-0.32	-0.29
Nómina	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Automotriz	1.94	0.37	0.49	0.12	-1.44
Adquisición de bienes muebles	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Operaciones de arrendamiento	27.45	19.60	18.07	-1.53	-9.38
Otros créditos de consumo	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Vivienda	40.65	14.93	0.00	-14.93	-40.65

*/ IMOR = Cartera vencidad / Cartera Total.

FUENTE: CNBV.

Una baja proporción de los créditos están canalizados a entidades gubernamentales (8.3% de la cartera total) con un saldo de 4 mil 742 mdp y una disminución de 21.6%. Cabe mencionar que el sector ya no registra créditos a la vivienda.

Resultados

El sector registró un resultado neto acumulado de 407 mdp con una diferencia de 94.3%. De esta manera:

SOFOMERS:ESTADO DE RESULTADOS					
-Flujos acumulados en millones de pesos (MDP)-					
	2012		2013	Variación Mar 2013 – Mar 2012	
	Ene – Mar	Ene – Dic	Ene - Mar	MDP	%
Ingresos por intereses	1 701	7 496	1 974	273	16.0
Ingresos por arrendamiento operativo	516	2 292	551	36	6.9
Otros beneficios por arrendamiento	15	84	12	-3	-22.9
Gastos por intereses	617	2 836	738	121	19.6
Depreciación de bienes en arrendamiento operativo	377	1 689	403	26	6.9
Margen financiero	1 238	5 347	1 396	158	12.8
Creación de estimaciones preventivas	442	2 420	469	28	6.3
Margen financiero ajustado por riesgos crediticios	796	2 928	927	131	16.4
Comisiones y tarifas cobradas	215	955	235	21	9.6
Comisiones y tarifas pagadas	74	392	109	36	48.1
Gastos de administración y promoción	741	3 478	748	7	1.0
Resultado del negocio tradicional	196	13	305	108	55.2
Resultado por intermediación	-49	-173	-13	35	-72.5
Otros ingresos netos ^{2/}	62	-662	116	54	87.1
Resultado neto	210	-821	407	198	94.3
Indicadores de Rentabilidad	2012		2013		Variación en PP
	Marzo	Diciembre	Marzo		
ROA ^{1/} (%)	2.51	-1.35	-0.97		-3.49
ROE ^{2/} (%)	13.28	-7.66	-5.73		-19.01

*/ Incluye Otros ingresos, Otros productos (neto), Impuestos netos y Participación en subsidiarias.

1/ ROA = Resultado neto (flujo 12 meses) / Activo total, promedio 12 meses.

2/ ROE = Resultado neto (flujo 12 meses) / Capital contable, promedio 12 meses.

FUENTE: CNBV.

La rentabilidad de los activos (medida por el ROA en flujo 12 meses) fue de -0.97%, mientras que en el mismo mes de 2012 fue de 2.51%, y la rentabilidad del capital (medida por el ROE en flujo 12 meses) fue de -5.73%, y un año antes de 13.28 por ciento.

Fuente de información:

http://www.cnbv.gob.mx/OtrosSupervisados/Prensa/Prensa%20%20Sofoles/Comunicado_Prensa_Sofomers_Mar_2013.pdf

Bancos Públicos de Desarrollo ¿hacia un nuevo paradigma? (BID)

El 18 de junio de 2013, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) publicó *Bancos públicos de desarrollo ¿hacia un nuevo paradigma?* A continuación se presentan para el presente informe los capítulos 1, 2 y 3.

Introducción

En los últimos 60 años se pueden distinguir tres fases importantes en la evolución de los bancos públicos de desarrollo (BPD) a nivel mundial, cada una asociada a las teorías de desarrollo económico predominantes en el momento. Entender estas tendencias es útil para contextualizar los BPD en la coyuntura actual.

La primera fase se origina en las teorías de desarrollo económico de las décadas de 1950 y 1960, que enfatizaban la importancia de la inversión y abogaban por la intervención estatal directa en sectores económicos considerados prioritarios.⁶¹ Estas teorías subrayan la necesidad de que existan instituciones especiales, incluidos los bancos, para canalizar adecuadamente el capital necesario para las industrias (Gerschenkron, 1962). Durante esta fase, proliferaron los BPD, especialmente en Asia y América Latina. Con el tiempo expandieron sus mandatos a fin de que se pudiesen abordar no sólo el crédito para proyectos industriales y de infraestructura considerados clave, sino también necesidades del sector rural y de vivienda.

La segunda fase, que se inicia en la década de 1980, obedece a la percepción de que los BPD no estaban cumpliendo con sus objetivos de desarrollo y, lo que es más relevante, al hecho de que estaban generando fuertes pérdidas fiscales y recurrentes necesidades de recapitalización.⁶² En el contexto de una ola de políticas económicas

⁶¹ En BID (2005) se aborda el tema del rol del Estado en el sector bancario.

⁶² Smallridge y de Olloqui (2011) ahondan en las causas más citadas sobre el pobre desempeño de los BPD, así como también en bibliografía relacionada.

orientadas a liberalizar mercados y restringir la actividad estatal en la economía, se inició una racionalización de estas instituciones. A nivel mundial, se estima que entre 1987 y 2003 se privatizaron alrededor de 250 BPD. Otros bancos fueron reestructurados o liquidados bajo la premisa de que la alta interferencia política en decisiones de índole financiera llevaba a una asignación ineficiente de los escasos recursos disponibles. En América Latina y el Caribe (ALC), este proceso se reflejó en el hecho de que la membresía de la Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo (Alide) disminuyó de 171 instituciones en 1988 a 73 en 2003.

La tercera fase, aún vigente, se inicia a finales de la década de 1990 y comienzos del nuevo milenio. Durante esta fase resurge la presencia de los BPD en respuesta a la continua existencia de restricciones crediticias. Sin embargo, esta vez la intervención estatal se enmarca dentro de las prescripciones de las teorías de la economía institucional, las cuales admiten que la intervención pública puede ser beneficiosa bajo ciertas condiciones, particularmente cuando complementa o facilita las actividades del sector privado y lo hace de manera costo-efectiva.

Este renovado interés no sólo ha alcanzado a países en desarrollo de distintas regiones, como ALC, África y Asia, sino también a países de Europa y América del Norte,⁶³ particularmente a partir del rol anticíclico que se buscó que los BPD cumplieran durante la crisis mundial iniciada en 2008. Este rol coadyuvó a que durante el período 2007–09, la cartera crediticia de estas entidades a nivel mundial aumentara en un 36%, frente al incremento de un 10% de la cartera de bancos comerciales (De Luna-Martínez y Vicente, 2012).⁶⁴

⁶³ Por ejemplo, en Canadá, el Business Development Bank tuvo un rol importante durante la crisis, y en Estados Unidos de Norteamérica y Reino Unido se ha propuesto crear nuevos bancos de desarrollo, con especialización en infraestructura y en financiamiento “verde”, respectivamente.

⁶⁴ Estas cifras se basan en una encuesta llevada a cabo por el Banco Mundial a 90 instituciones financieras de desarrollo en 61 países.

Dentro de esta coyuntura, resulta ineludible entender las tendencias actuales de los BPD y analizar los factores institucionales que inciden en su capacidad para cumplir su rol de fomento del desarrollo y en el hecho de que eso se logre de una manera fiscalmente responsable.

¿Qué es un BPD?

En primera instancia, es importante aclarar qué es un BPD y cuáles son las características que los distinguen de los bancos públicos en general. Un BPD es una institución financiera del Estado cuyo mandato consiste en fomentar el desarrollo socioeconómico a través del financiamiento de actividades, sectores o segmentos económicos específicos. Esta definición contiene dos elementos clave: i) la participación pública en el sistema financiero y ii) el objetivo esencial de proveer financiamiento para proyectos valiosos para el desarrollo socioeconómico, o que estén enmarcados dentro de una política pública nacional.

De esta manera, el libro de referencia no cubre toda la gran variedad de instituciones financieras estatales, sino que se limita a aquellas que tienen una actividad crediticia y que se consideran parte del sistema financiero regulado. Asimismo, se distingue entre los bancos públicos cuya actividad principal es comercial y los BPD. Aunque tradicionalmente ambos se han mezclado para su análisis, los bancos públicos comerciales en general se excluyen de esta publicación debido a que replican las funciones de las instituciones privadas y se enfocan en obtener ganancias monetarias, por lo cual son inherentemente distintos.⁶⁵ La excepción se presenta cuando estas instituciones tienen significativos programas crediticios con fines de desarrollo.

⁶⁵ Ello sin menoscabo de que existen distintas opiniones sobre la relevancia de estas instituciones para ampliar la competencia en el sistema financiero o para otorgar servicios bancarios en áreas geográficas no atendidas.

A su vez, los BPD pueden clasificarse según varios criterios, entre ellos: a partir de si asumen o no ahorros directos del público; en función de si sus operaciones financieras se realizan directamente con sus clientes (primer piso) o a través de otros intermediarios financieros (segundo piso), o en virtud de la actividad económica que apoyen. Sin embargo, estas dimensiones sólo describen aspectos operacionales; independientemente de ellas, si un banco público tiene un mandato explícito de desarrollo y éste predomina en sus actividades, entonces se encuentra dentro de los límites este análisis.

El cuadro *Bancos públicos de desarrollo y bancos públicos comerciales con un grado significativo de actividades o programas con fines de desarrollo en ALC* presenta una lista de 56 entidades que pueden clasificarse como BPD en 22 países de ALC. La lista incluye tanto entidades que pueden considerarse BPD “puros”, es decir, cuyo mandato exclusivo es fomentar el desarrollo socioeconómico a través del financiamiento de actividades, sectores o segmentos económicos específicos, como bancos públicos comerciales con un grado significativo de actividades o programas con fines de desarrollo.

La razón de ser de los BPD

Si bien la lógica de intervención de los BPD ha evolucionado con el tiempo a partir de las distintas orientaciones que ha habido en la política económica, en esencia sigue estando basada en la justificación clásica de cubrir fallas de mercado que llevan a restricciones de financiamiento, con el fin de lograr objetivos de política pública. Es decir, se basa en la concepción del Estado según la cual: i) existen sectores o segmentos económicos que son subatendidos por intermediarios financieros privados y ii) la intermediación financiera del gobierno puede cubrir las fallas de mercado y lograr algún beneficio socioeconómico.

Las fallas de mercado constituyen uno de los factores que inciden en el hecho de que los intermediarios privados no puedan evaluar la capacidad crediticia real de ciertos sectores o segmentos económicos y que conducen así a una restricción crediticia. El monto de la restricción crediticia es la diferencia entre el nivel real de acceso de estos sectores medido por la cantidad y los costos del crédito, y el nivel que se podría obtener si los mercados concedieran créditos sobre la base de su capacidad real. Las restricciones de crédito pueden ser estructurales o temporales, caso este último que surgen a raíz de ciclos o crisis económicas.

La renuencia o inhabilidad de los intermediarios financieros privados para asumir ciertos riesgos puede deberse a: i) la dificultad y el alto costo de evaluar y mitigar los riesgos; ii) limitaciones propias o derivadas del entorno financiero (por ejemplo, su modelo de negocios,⁶⁶ la falta de acceso a financiamiento, los límites crediticios establecidos por normas prudenciales, etcétera.), o iii) simplemente, el alto costo de oportunidad de asignar capital a ciertos negocios con perfiles de riesgo/retorno menos atractivos.

⁶⁶ En OCDE (2012) se cita la importancia de cambiar de modelo de negocios bancarios en América Latina, pasando de uno basado en la relación con clientes a uno de multiservicios, en el cual el riesgo del cliente se mide de manera inflexible y no se considera la rentabilidad proyectada.

**BANCOS PÚBLICOS DE DESARROLLO Y BANCOS PÚBLICOS COMERCIALES
CON UN GRADO SIGNIFICATIVO DE ACTIVIDADES O PROGRAMAS CON FINES
DE DESARROLLO EN ALC**

Banco de Inversión y Comercio Exterior	Argentina
Bahamas Development Bank	Bahamas
Banco de Desarrollo Productivo	Bolivia
Banco de Brasil	Brasil
Banco de Nordeste de Brasil	
Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico y Social	
Caixa Econômica Federal	
Banco de Amazonía	
Banco del Estado	Chile
Corporación de Fomento de la Producción	
Banco de Desarrollo Empresarial	Colombia
Banco Agrario de Colombia	
Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario	
Financiera del Desarrollo	
Banco Nacional de Costa Rica	Costa Rica
Banco Popular y de Desarrollo Comunal	
Banco de Crédito Agrícola de Cartago	
Banco Hipotecario de Costa Rica	
Corporación Financiera Nacional	Ecuador
Banco del Estado del Ecuador	
Banco Nacional de Fomento	
Banco Ecuatoriano de la Vivienda	
Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias	
Banco de Desarrollo de El Salvador	El Salvador
Banco de Fomento Agropecuario	
Banco Hipotecario de El Salvador	
Crédito Hipotecario Nacional	Guatemala
Banco Hondureño para la Producción y la Vivienda	Honduras
Banco Nacional de Desarrollo Agrícola	
Development Bank of Jamaica	Jamaica
EXIM Bank	
Banco Nacional de Comercio Exterior	México
Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos	
Nacional Financiera	
Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura	
Sociedad Hipotecaria Federal	
Banco de Ahorro Nacional y de Servicios Financieros	
Financiera Rural	
Banco Produzcamos	Nicaragua
Banco Nacional de Panamá	Panamá
Banco de Desarrollo Agropecuario	
Banco Hipotecario Nacional	
Crédito Agrícola de Habitación	Paraguay
Agencia Financiera de Desarrollo	
Banco de la Nación	Perú
Corporación Financiera de Desarrollo	
Banco Agropecuario	
Banco Agrícola de la República Dominicana	República Dominicana
Banco Nacional de la Vivienda	
Nationale Ontwikkelingsbank	Suriname
Landbouwbank	
Agricultural Development Bank	Trinidad y Tobago
Banco de la República Oriental del Uruguay	Uruguay
Banco Hipotecario del Uruguay	
Corporación Nacional para el Desarrollo	
Banco de Desarrollo Económico Social	Venezuela

Nota: No incluye entidades regionales o subnacionales. Sólo se incluye información de aquellos países miembros del BID.

FUENTE: A partir del análisis que Palma y de Olloqui realizan en el capítulo 1 de este libro.

Respecto de la dificultad y del alto costo que tiene para los intermediarios el evaluar y mitigar los riesgos de sus préstamos, el sector más comúnmente citado, ello puede deberse a su vez a la asimetría de la información, a los elevados costos de transacción y a las externalidades que se desprenden del proceso de innovación productiva o del descubrimiento de nuevos productos, procesos o mercados.

La información asimétrica ocurre cuando un intermediario financiero no puede obtener información precisa y verificable sobre la capacidad y la voluntad de un cliente de pagar un préstamo (o debe enfrentar elevados costos para hacerlo). Debido a la dificultad para obtener esta información, las entidades financieras no pueden calcular adecuadamente los riesgos de prestar a ese cliente y deciden no participar en su mercado, o bien cobrar tasas de interés que a menudo no corresponden a su solvencia real, o solicitar un colateral sustancioso, que resulta en una opción poco conveniente para el cliente.

Esto tiene lugar particularmente en el caso de la mayoría de las pequeñas y medianas empresas (PyME), las cuales no tienen auditorías de sus declaraciones financieras ni sistemas internos de información financiera sofisticados y, por lo tanto, no pueden proporcionar información verificable sobre su estado financiero. Si bien existen sociedades de información crediticia en la mayoría de los países de ALC, muchas empresas no cuentan con un historial crediticio a partir del cual se pueda calcular una calificación precisa. Finalmente, a menudo es difícil para las empresas, sobre todo las del sector informal, demostrar su capacidad y voluntad para reembolsar los créditos.

Asimismo, en la mayoría de los países de ALC, los sistemas para asegurar las transacciones financieras y velar por el cumplimiento de los contratos financieros tienden a ser ineficaces, largos y costosos. Más aún, dado que los costos de estos procesos son los mismos para las transacciones grandes y las pequeñas, los costos

relativos de velar por el cumplimiento de los contratos por parte de las PyME son mucho más elevados que en el caso de las empresas grandes.

Los elevados costos de transacción están relacionados con problemas de economías de escala que implican un alto costo unitario para realizar y monitorear operaciones de bajo monto, lo cual lleva a que los intermediarios eviten determinados segmentos de clientes. Para disminuir estos costos, se requerirían tecnologías financieras especializadas. Sin embargo, si el volumen total de un mercado no es lo suficientemente grande, estas tecnologías tampoco son viables porque se torna imposible justificar sus costos de desarrollo.

Por último, las externalidades asociadas al proceso de innovación nacen de la limitada capacidad de los intermediarios financieros para evaluar y asignar un precio al riesgo de financiar nuevos proyectos, o por lo menos para hacerlo de manera eficiente. En general se sobrestima el riesgo y, por lo tanto, el crédito o no se otorga o se otorga a costos muy elevados.

Las fallas de mercado y los otros factores citados que inciden en las restricciones crediticias se ven afectados por los marcos normativos e institucionales que enfrentan los acreedores y prestatarios, y por el desarrollo general de los sistemas financieros. Por eso, las medidas más eficaces para resolver los problemas descritos anteriormente son de tipo sistémico, y en particular abarcan reformas regulatorias que mejoren la información disponible en el mercado y la seguridad de los acreedores, promuevan la innovación y amplíen las alternativas de colateral. Esto incluye aumentar la seguridad en las transacciones financieras, fortaleciendo los sistemas para identificar, establecer y ejecutar garantías, y mejorar la infraestructura de la información, a través de las sociedades de información crediticia y la presentación de estados financieros por parte de las empresas. Estos avances se podrían lograr mediante normas bancarias, pero también con la creación de un espacio para desarrollar productos financieros

innovadores y el uso de nuevas tecnologías que contrarresten las deficiencias del entorno (por ejemplo, la banca móvil). Más aún, las medidas que promuevan una mayor competencia en el sector bancario y la desconcentración del mismo constituirían una solución de más largo plazo.

Sin embargo, la dificultad de implementar medidas sistémicas genera la necesidad de que los BPD intervengan a fin de mitigar los problemas de acceso al crédito de manera más inmediata, aunque también se justifican *per se* cuando solucionan fallas de mercado o las intervenciones logran retornos sociales significativos. La intervención precisa de un BPD para corregir la falla de mercado u otros factores restrictivos del crédito es (o debería ser) una función de su origen y de los sectores o segmentos económicos considerados como estratégicos por los gobiernos. Entre los sectores o segmentos económicos tradicionales de intervención se destacan:

- *Infraestructura*. La naturaleza de estos proyectos de inversión, que son de gran envergadura e implican largos períodos de maduración de las inversiones, hace necesaria la presencia de instituciones que puedan asumir riesgos a mayor plazo y/u obtener el financiamiento acorde.
- *Sector rural*. Es particularmente difícil ampliar la frontera de los servicios financieros para este sector, especialmente en el caso de los pequeños productores, ya que entraña: i) mayores riesgos relativos, debido a los riesgos climatológicos, de comercialización y de precios, concentración de riesgo por actividad y zonas geográficas, y mayores limitaciones en términos de colateral disponible y su ejecución, y ii) altos costos de transacción, asociados a la dispersión geográfica y al tamaño de sus unidades productivas típicas.
- *PyME*. Este segmento económico presenta un alto riesgo de crédito debido a la debilidad de las empresas en términos patrimoniales, de colateral, de calidad de

la información financiera y de gestión. En ALC estas debilidades están asociadas al alto nivel de informalidad de las economías.

En años recientes, en atención a las nuevas prioridades de política pública, los BPD han ampliado su actividad para cubrir otros sectores o segmentos, entre ellos: energía renovable, adaptación al cambio climático y su mitigación, educación, vivienda social, microempresas, e innovación y cadenas productivas bajo la nueva generación de políticas de desarrollo productivo. Esto es producto de que los gobiernos de ALC han mostrado interés en lograr una mayor inclusión de los BPD en las estrategias económicas nacionales, particularmente para apoyar los esfuerzos orientados a elevar la productividad y competitividad de los países, lo que ha sido identificado como uno de los mayores desafíos económicos de la región (BID, 2010). Asimismo, participan mayormente en proyectos de inversión cuyos beneficios sociales superan a los comerciales, o que contemplan la adopción de nuevas tecnologías, cuyos rendimientos, riesgos y barreras no son ampliamente conocidos ni han sido interiorizados por los intermediarios financieros.

Es importante aclarar que la existencia de fallas de mercado u otros factores que restringen el crédito es condición necesaria pero no suficiente para justificar una intervención pública en el sistema financiero. Tampoco lo es el interés por promover una política pública aunque esta traiga aparejados claros beneficios en materia de desarrollo. Los gobiernos y los BPD deben analizar el origen y la naturaleza de la restricción, cuantificar la brecha de mercado y hacer un análisis del costo-beneficio de intervenir a través de BPD u otras instituciones; más aún, los gobiernos no deben dejar de promover las medidas sistémicas que llevan a ablandar las restricciones crediticias. De otra manera, pueden generar distorsiones en el mercado, desplazar agentes privados, incurrir en pérdidas financieras y contingencias fiscales, o simplemente tener un bajo impacto en el desarrollo.

En particular, es necesario entender las causas que subyacen a la falta de acceso al crédito. Por ejemplo, puede haber razones válidas para que el sector privado evite proporcionar servicios financieros a un determinado segmento del mercado y estas pueden seguir siendo válidas aunque se involucre un banco público. O el beneficio social estimado de un proyecto financieramente inviable puede no justificar la intervención de un BPD porque su costo excede sus beneficios. En síntesis, debe recordarse que los BPD constituyen sólo uno de los instrumentos de intervención disponibles para el gobierno y es importante que se elija el más adecuado, de modo que se evite utilizar indistintamente cualquier instrumento en respuesta a crisis o a imperfecciones del mercado (Rudolph, 2010). Más aún, las brechas de mercado no son estáticas, sino que es necesario reevaluarlas periódicamente y hacer los ajustes necesarios según corresponda. Es por ello que los mandatos de los BPD tienen que ser revisados cada cierto tiempo.

La justificación de los BPD va a depender de cada país, en función de las características de su economía y de su sistema financiero, así como también de sus objetivos prevalentes de materia de política pública. De ahí que exista una gran variedad de instituciones y de maneras de atender las demandas de financiamiento.

La manera de abordar las demandas de financiamiento y el despliegue de alternativas que mejoren las opciones de acceso al crédito estarán determinados por las características de cada institución, la realidad de los mercados financieros y de capitales en los que estas instituciones operan y la disponibilidad de recursos para enfrentar cada una de las opciones existentes en términos de instrumentos financieros. Además, los BPD deben ser capaces de desarrollar estos instrumentos integrándolos con las herramientas aplicadas por otras instituciones públicas relacionadas con el sector o segmento que se busca promover. Éste es un problema serio en los países de menor desarrollo y con débil institucionalidad en ALC, donde hay una dispersión de programas de fomento.

¿Cuál es la adicionalidad potencial de un BPD?

Si bien una incorrecta intervención pública a través de un BPD podría generar distorsiones en el mercado y desplazar el financiamiento privado, el potencial de los BPD para generar adicionalidad en sectores y segmentos económicos con restricciones crediticias es significativo.

En primer lugar, por la naturaleza de su objetivo básico, los BPD contribuyen a la profundización financiera y, si actúan en reacción a los factores que restringen el crédito, a priori, son complementarios del crédito privado. Un problema frecuente en el pasado ha sido la intervención indiscriminada de un BPD, lo que efectivamente trunca el desarrollo del sector financiero privado. En contraste con los bancos públicos en general, un BPD, en principio, debería fomentar el desarrollo del sistema financiero (por ejemplo, contribuyendo a la formación de una curva de rendimiento de largo plazo en países donde el crédito a la inversión se financia a través del refinanciamiento de créditos de corto plazo).

En segundo lugar, los BPD pueden contribuir al logro de metas específicas de desarrollo. Al involucrarse cada vez más a los BPD en las nuevas prioridades de política pública, esta misión está cada vez más presente en sus mandatos u objetivos. Ello puede lograrse no sólo a través de productos financieros, sino también al suministrar información relevante al resto del gobierno sobre el desarrollo del sector económico en el que actúa y las intervenciones requeridas.

En tercer lugar, los BPD pueden financiar inversiones en sectores con externalidades positivas, cuyas tasas de retorno sociales superan a las privadas o, por lo menos, cuyas tasas de retorno privadas aún son inciertas. En estos casos, el financiamiento de la inversión no sólo está en función de su rendimiento financiero.

En cuarto lugar, los BPD movilizan recursos del sector privado, al compartir el financiamiento y/o los riesgos de los proyectos. Asimismo, pueden aportar conocimiento específico sobre un determinado sector y generar un efecto de fijación de normativas (*standard setting*) o de demostración, al aumentar la visibilidad de oportunidades existentes y sus posibles soluciones financieras. De esta manera, pueden hacer que los intermediarios financieros privados se interesen más por involucrarse en sectores o segmentos subatendidos, disminuyendo el costo de oportunidad de futuras transacciones.

En quinto lugar, los BPD pueden estimular y ayudar a estructurar la demanda de financiamiento, interactuando con el resto de las políticas públicas de fomento productivo que se ocupan del crecimiento de sectores o áreas estratégicos para el desarrollo, y facilitando la entrega de bienes o servicios públicos. En particular, los BPD pueden estimular la demanda de servicios financieros atendiendo brechas no financieras. En efecto, a través de asistencia técnica u otros servicios no financieros, pueden hacer viables proyectos con potencial de ser financiados. Si bien la prestación de servicios empresariales a las PyME es el caso más frecuente de prestación de servicios no financieros, su uso se ha extendido a casi todos los sectores y segmentos citados.

Por último, en períodos de restricciones de liquidez que surgen de crisis financieras o económicas, los BPD pueden desempeñar un rol en la política anticíclica al sustituir capital privado de manera temporal. El crédito otorgado por los bancos estatales en general responde menos ante los shocks macroeconómicos que aquel proveniente de los bancos privados y, por lo tanto, sugiere que aquellos pueden ser útiles en la transmisión de la política monetaria (Micco y Panizza, 2006). Para ser efectivos en esta misión, los BPD deben ser relevantes en tamaño y, preferiblemente, de primer piso. Aun así, la intervención en casos de crisis presenta retos adicionales, ya que requiere que se mantenga la capacidad de prestar servicios y/o entregar productos en

los sectores necesitados antes y después de las crisis, posiblemente sin que dichos servicios o recursos se utilicen. Este fenómeno se ha denominado el síndrome de la Bella Durmiente (Sleeping Beauty Syndrome) (Stephens, 1999). Asimismo, requiere que se mantenga la temporalidad del programa, evitando que se convierta en permanente y, por consiguiente, se desincentive la actividad financiera privada.

Relevancia y contextualización de los contenidos del libro que se presenta

Como se menciona más arriba, en los últimos años, los BPD de ALC han crecido en importancia, tanto desde el punto de vista de sus activos como del de la ampliación de sus actividades para atender demandas de financiamiento de objetivos considerados como estratégicos por parte de los gobiernos de la región. Este proceso se ha visto acompañado de las mejoras logradas por muchas instituciones, particularmente en lo relativo a su administración y viabilidad financiera, lo que a su vez permite acrecentar su actuación. Ello sin menoscabo de que aún existen instituciones fallidas o prácticas insostenibles por parte de la gobernanza de varios BPD.

El capítulo 1 profundiza sobre esta reciente evolución. En particular, a partir de información financiera y encuestas realizadas por el BID, analiza las razones que subyacen al crecimiento de los BPD en ALC desde inicios de la última década, y examina su actuación en la coyuntura económica y financiera reciente, así como también las posibles tendencias en cuanto a los enfoques de los distintos gobiernos.

En una coyuntura de mayor actuación de los BPD y donde continúan ampliándose los mandatos, es necesario identificar los factores institucionales que parecen ser clave para obtener mejores resultados. Así, en el capítulo 2 se describen los factores institucionales esenciales para que los BPD puedan a la vez ser financieramente sostenibles y cumplir con su mandato de política pública.

En efecto, aunque ha habido avances en materia de monitoreo de los resultados financieros, poco se conoce sobre la eficacia de los BPD para lograr sus objetivos de política pública, es decir, su impacto en el desarrollo. El capítulo 3 aborda justamente este tema, proporcionando lineamientos para diseñar buenas evaluaciones de impacto en los BPD y resumiendo el conocimiento aportado por las escasas evaluaciones de impacto rigurosas existentes de programas de BPD o de otros programas relevantes para sus actividades.

Los instrumentos requeridos para satisfacer nuevas demandas cada vez más complejas y de mayor envergadura exceden a los tradicionales mecanismos de intervención de los BPD en los mercados de crédito, concentrados en proveer financiamiento de manera directa o intermediada. Hay espacio para nuevas modalidades de operación con potencial de mayor valor agregado, las cuales pueden atender más directamente las problemáticas asociadas a los mayores riesgos de los sectores atendidos y a la profundización de mercados insatisfechos.

Los capítulos 4 y 5 cubren dos instrumentos de intervención no tradicionales de los BPD: las garantías parciales de crédito (capítulo 4) y los servicios de desarrollo productivo (capítulo 5). Ambos capítulos se centran especialmente en el tema del acceso al financiamiento del sector productivo, en particular de las PyME, dado que los países en ALC se han enfocado especialmente en este sector, aunque los instrumentos son igualmente aplicables para otros, como infraestructura, vivienda o financiamiento verde.

Dados los problemas de información incompleta y de insuficiencia en la regulación de los derechos de los acreedores que existen en los sistemas financieros de la región, los esquemas de garantías parciales de crédito son cruciales para enfrentar las dificultades derivadas de la aversión al riesgo con la que operan los intermediarios financieros privados.

El número de esquemas en la región ha aumentado notablemente y su actividad tiene una tendencia claramente ascendente (Pombo, Molina y Ramírez, 2013). En el capítulo 4 se explican sus ventajas en términos del apalancamiento de los recursos públicos y de los bajos costos operativos, y se proveen lineamientos para un buen diseño y una buena gestión de estos esquemas. Incluso, quizá se trate del instrumento más adecuado para que los BPD contribuyan a atender las fallas de mercado de los mercados financieros, además de ser muy eficiente desde el punto de vista fiscal.

El otro instrumento de mitigación del riesgo es la provisión de servicios no financieros (SNF), no sólo para mejorar la elegibilidad de un proyecto o empresa y su capacidad de pago, sino también para disminuir las asimetrías de información y, de esa manera, modificar la apreciación del riesgo asociado a las operaciones de financiamiento. De esta manera, se atiende la falla de mercado que se puede originar por el lado de la demanda de servicios financieros. Por ejemplo, en el caso de las PyME, los servicios de desarrollo productivo se enfocan en mejorar las capacidades productivas de las empresas, y (por extensión) su demanda de servicios financieros y el acceso a éstos. Asimismo, en el sector de infraestructura pública y de energía no renovable, existen experiencias de SNF que apoyan el diseño y la estructuración de los proyectos para que sean viables y bancables, en vista de que involucran riesgos de distinta naturaleza (por ejemplo, financieros, legales, ambientales y técnicos) y en distintas etapas (construcción y operación).

Los BPD de ALC han incursionado en el suministro de SNF o han entablado lazos institucionales con las entidades públicas o privadas que los proveen, complementando iniciativas gubernamentales en la materia. El capítulo 5 se apoya en el resultado de encuestas y algunas evaluaciones de impacto existentes para destacar el creciente interés en este tipo de servicios por parte de los BPD de ALC y su potencial para complementar intervenciones de oferta de financiamiento por el lado de la demanda.

Un sector que epitoma las nuevas oportunidades y desafíos frente a los BPD es el del financiamiento verde. La falta de recursos dedicados a financiar proyectos de inversión para la mitigación del cambio climático y la adaptación al mismo es una de las fallas de mercado más importantes en el mundo, y ha merecido la atención de muchos gobiernos, que la han puesto dentro de las prioridades de políticas públicas. La complejidad de este sector, no sólo por el largo período de maduración de los proyectos sino también por la falta de conocimiento que las instituciones financieras tienen de las tecnologías limpias hace que los BPD puedan mostrar al sistema financiero cómo financiar proyectos complejos pero potencialmente redituables, generando un efecto de demostración y de transferencia de conocimientos.

Sintetizando la temática de los capítulos anteriores, el capítulo 6 está dedicado precisamente al rol de los BPD en el financiamiento de la mitigación del cambio climático, el cual constituye un ejemplo importante del nuevo paradigma potencial a seguir por estas instituciones.

En conclusión, los BPD siempre han tenido un gran potencial para generar adicionalidad en los sistemas financieros y fomentar el desarrollo socioeconómico de los países. El hecho de que ello se materialice y se logre afianzar un nuevo paradigma de intervención pública eficaz y eficiente dependerá de cómo evolucionen institucionalmente ante la nueva coyuntura que enfrentan, recordando siempre las lecciones del pasado.

CAPÍTULO 1 PANORAMA Y EVOLUCIÓN RECIENTE DE LOS BANCOS PÚBLICOS DE DESARROLLO

- El incremento sustancial de los activos de los bancos públicos de desarrollo (BPD) en la última década ha sido acompañado por reformas institucionales orientadas a mejorar su gestión. Ello, aunado a un sólido contexto

macrofinanciero en la mayoría de los países de la región, ha llevado a resultados financieros más positivos.

- Después de procurar constituirse en un instrumento anticíclico para la crisis financiera internacional de 2008–09, actualmente los BPD se enfocan en los nuevos retos y oportunidades que ha generado la ampliación de sus mandatos, lo cual conlleva desafíos ligados a robustecer las acciones que les han permitido mejorar su actuación.

Una foto de los BPD en América Latina y el Caribe

Su importancia dentro de los sistemas financieros

El reposicionamiento de los BPD⁶⁷ en América Latina y el Caribe (ALC) para abordar algunos de los vacíos de financiamiento a sectores productivos y segmentos de empresas y personas se ha reflejado en un incremento sustancial de los activos de estas instituciones, particularmente desde mediados de la década pasada. Para 2011 el total de activos de los BPD alcanzó a superar los 1.4 billones de dólares, cifra equivalente a casi el 25% del producto interno bruto (PIB) de la región.⁶⁸

Bajo este contexto, resulta relevante examinar su actuación reciente, así como también las posibles tendencias en su operación, por lo que hemos desarrollado una base de datos única que abarca el período 2000–10. Esta base ha sido confeccionada con datos de la Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el

⁶⁷ Conforme a las definiciones incluidas en la introducción, este capítulo se refiere a los BPD en general, tanto aquellos considerados como “puros”, es decir, cuyo mandato exclusivo es fomentar el desarrollo socioeconómico a través del financiamiento de sectores específicos, como los bancos públicos comerciales que llevan a cabo importantes actividades o programas con fines de desarrollo. Cuando el análisis lo amerita, se distinguen ambos conceptos. Para el análisis financiero se considera una muestra representativa en función de los datos disponibles de las instituciones y se incluye además a los bancos regionales o subnacionales en Argentina y Brasil.

⁶⁸ PIB en dólares a precios actuales (Banco Mundial).

Desarrollo (Alide), e información financiera proveniente de los bancos considerados en el estudio y de los reguladores de los sistemas financieros de ALC.

EVOLUCIÓN DE LOS ACTIVOS Y COLOCACIONES DE LOS BPD
-En porcentaje-

País	Activos de los bancos públicos de desarrollo		Colocaciones de los bancos públicos de desarrollo		Colocaciones totales del sistema financiero	
	Variación promedio anual período 2000-05	Variación promedio anual período 2005-10	Variación promedio anual período 2000-05	Variación promedio anual período 2005-10	Variación promedio anual período 2000-05	Variación promedio anual período 2005-10
Argentina	-8.4	13.1	-15.1	18.7	-14.0	17.4
Bolivia	9.1	-8.2	10.6	-8.3	-7.1	16.7
Brasil	5.9	27.6	1.8	34.9	11.1	30.7
Chile	2.9	22.1	6.2	13.3	10.8	12.3
Colombia	12.8	16.1	15.5	17.8	6.1	17.9
Costa Rica	4.4	12.2	9.5	23.7	12.9	19.8
Ecuador	7.0	26.5	13.8	33.9	21.5	16.2
El Salvador	-0.9	4.6	-6.4	1.2	-2.9	3.2
Guatemala	28.8	3.8	27.5	16.7	n.d	12.4
Honduras	25.7	13.4	8.0	27.9	n.d	n.d
México	-2.6	4.0	-3.7	-3.3	-0.1	9.7
Nicaragua	-25.5	13.3	n.d	n.d	n.d	n.d
Panamá	1.6	11.1	6.4	3.3	1.2	11.6
Paraguay	-3.8	17.1	-13.9	12.3	n.d	n.d
Perú	-5.3	18.6	-20.1	28.1	1.7	25.1
República Dominicana	4.6	12.7	9.4	24.4	1.3	0.9
Uruguay	-5.8	12.6	-7.3	15.2	-17.1	16.0
Promedio simple	3.0	13.0	2.6	16.2	8.7	15.0

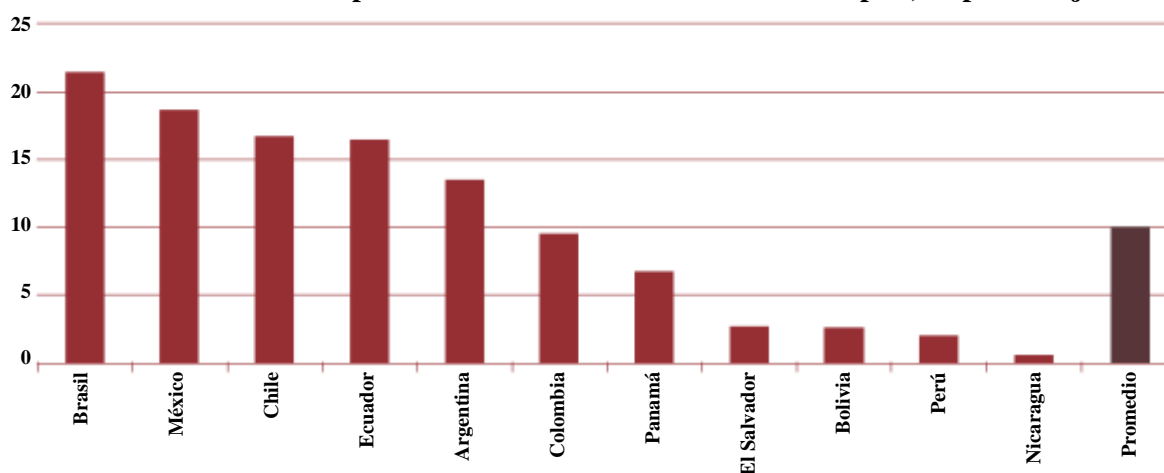
n.d. = no se dispone de datos.

FUENTE: Elaboración del BID sobre la base de Alide (Datbank), e información financiera de los bancos considerados en el estudio y de los reguladores de los sistemas financieros de ALC.

En promedio, el crecimiento de las colocaciones de los BPD entre 2005 y 2010 fue similar al crecimiento del sistema bancario (cuadro *Evolución de los activos y colocaciones de los BPD*), y la participación promedio de los BPD dentro de las colocaciones totales en cada país representó alrededor del 10% en 2010. Esta participación presenta diferencias relevantes entre países, como se muestra en la gráfica *Participación de los BPD puros dentro del sistema financiero, 2010*, donde Brasil se destaca como el país de mayor participación relativa de BPD en las colocaciones totales del sistema financiero y Nicaragua como aquel de menor peso relativo. Si se considera la evolución de esa participación en el financiamiento total entre los años 2000 y 2010 (cuadro *Variación en la participación de los BPD puros*

dentro del sistema financiero, 2000-10), se aprecia que, mientras que en algunos países el peso de la banca pública de desarrollo aumentó ligeramente (entre ellos: Argentina, Chile y Colombia), en otros disminuyó marcadamente (por ejemplo, Brasil y México). Cabe señalar que, en su conjunto, los BPD puros (sin objeto comercial) de ALC representan el 19.4% del sistema bancario regional (promedio ponderado), lo que se explica por el mayor peso relativo de los BPD de Brasil.

PARTICIPACIÓN DE LOS BPD PUROS DENTRO DEL SISTEMA FINANCIERO, 2010
-Colocaciones de BPD puros sobre colocaciones totales en cada país, en porcentaje-



FUENTE: Elaboración del BID sobre la base de Alide (Databank), e información financiera de los bancos considerados en el estudio y de los reguladores de los sistemas financieros de ALC.

VARIACIÓN EN LA PARTICIPACIÓN DE LOS
BPD PUROS DENTRO DEL SISTEMA FINANCIERO,
2000-10
-Puntos Porcentuales-

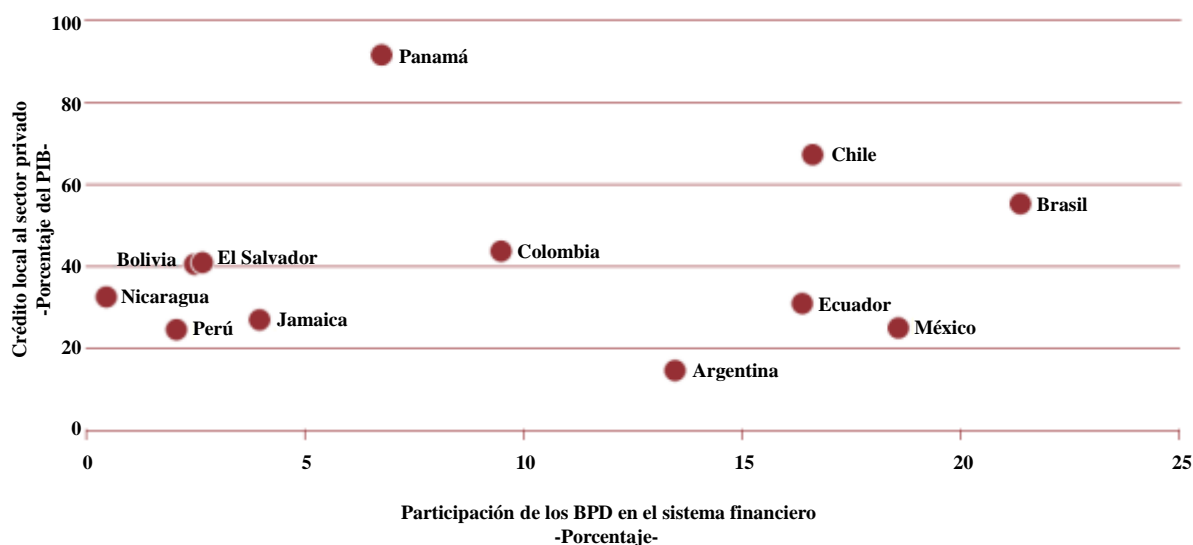
DESCRIPCIÓN	PAÍSES
Países con mayor crecimiento	Chile (3.7) Colombia (1) Argentina (1)
Países con mayor reducción	México (-14.7) Brasil (-9.7) Perú (-4.6) El Salvador (-2.0)

FUENTE: Elaboración del BID sobre la base de Alide (Databank), e información financiera de los bancos considerados en el estudio y de los reguladores de los sistemas financieros de ALC.

Esta participación promedio está por debajo del promedio mundial, que se ubica en un 25% de todos los activos, llega al 30% en la Unión Europea (Schmit, 2011) y es aún mayor en Brasil, Rusia, India y China (BRIC). Como aclaración, vale consignar que a nivel individual en el 80% de los casos los BPD tienden a representar una pequeña parte de sus sistemas financieros con una cifra menor al 3% de los activos (De Luna-Martínez y Vicente, 2012).⁶⁹

En principio, la participación de los BPD en el sistema financiero debería ser menos importante cuanto más desarrollado sea este último. Sin embargo, al comparar la participación de los BPD con datos de penetración financiera, entendida ésta como el crédito local al sector privado (como porcentaje del PIB), como una variable proxy del desarrollo del sistema financiero, el resultado es que no hay una relación significativa (ver la siguiente gráfica).

PENETRACIÓN FINANCIERA DEL CRÉDITO PRIVADO Y PARTICIPACIÓN DE BPD



Fuente: Fuente de penetración financiera de crédito privado: Banco Mundial (2010).

⁶⁹ Cifras basadas en una encuesta del Banco Mundial a 90 instituciones financieras de desarrollo (IFD) en 61 países.

Indicadores financieros de los BPD

La evolución reciente de los indicadores financieros de los BPD sugiere que ha habido un progreso hacia una mayor sostenibilidad financiera. Un reflejo de ello se observa en la mejora de las utilidades, medidas sobre los activos y sobre el patrimonio (cuadro *Evolución de los indicadores de resultado de los BPD*), incluidos los BPD con alguna actividad de primer piso (cuadro *Evolución de los indicadores de resultado según modalidad operativa*), lo cual puede atribuirse al mayor margen que pueden asignar a sus operaciones activas.

EVOLUCIÓN DE LOS INDICADORES DE RESULTADO DE LOS BPD
-En porcentaje-

País	Utilidad/Activo (ROA)			Utilidad/Patrimonio (ROE)			Utilidad/Ingresos		
	2000	2005	2010	2000	2005	2010	2000	2005	2010
Argentina	0.23	2.74	2.78	-0.38	15.69	22.15	2.73	24.50	23.16
Bolivia	2.08	0.90	2.19	8.99	5.54	6.27	20.31	13.15	35.97
Brasil	1.42	0.66	5.24	10.13	-0.56	23.73	6.72	5.60	44.22
Chile	4.22	1.54	1.64	8.60	36.68	8.51	24.68	19.55	11.21
Colombia	-1.72	-2.02	1.85	-0.74	4.87	16.46	-10.98	12.33	15.53
Costa Rica	0.94	4.29	1.62	4.58	21.30	7.98	17.98	27.89	35.34
Ecuador	-3.73	1.93	1.29	-31.35	1.00	5.85	-18.34	12.29	47.48
El Salvador	-4.59	2.90	0.63	-56.13	24.86	2.52	-33.26	33.76	2.73
Guatemala	0.88	2.79	2.84	10.83	49.96	25.10	6.02	30.75	33.63
Honduras	8.71	n.d.	2.43	15.18	n.d.	3.02	55.06	n.d.	39.49
México	-0.93	0.37	1.73	-25.43	-3.21	9.53	-6.22	4.94	31.22
Nicaragua	5.25	n.d.	4.43	8.40	n.d.	43.19	36.82	n.d.	n.d.
Panamá	3.49	2.82	1.67	23.45	19.84	18.10	43.50	48.81	n.d.
Paraguay	-0.53	0.40	2.19	-4.45	5.06	21.68	-3.19	2.45	n.d.
Perú	0.29	0.71	1.08	1.02	4.22	2.01	1.25	-0.01	6.70
República Dominicana	1.35	4.91	3.19	7.08	6.82	10.03	13.04	33.80	55.00
Uruguay	-3.35	-1.64	1.50	1.97	17.04	14.40	-41.69	-8.05	4.65
Promedio simple	0.82	1.55	2.25	-1.07	13.94	14.15	6.73	17.45	27.60

ROA = Return on Assets.

ROE = Return on Equity.

n.d. = no se dispone de datos.

FUENTE: Elaboración del BID sobre la base de Alide (Databank), e información financiera de los bancos considerados en el estudio y de los reguladores de los sistemas financieros de ALC.

**EVOLUCIÓN DE LOS INDICADORES DE RESULTADO SEGÚN
MODALIDAD OPERATIVA
-En porcentaje-**

Modalidad Operativa	Utilidad/Activo (ROA)			Utilidad/Patrimonio (ROE)			Utilidad/Ingresos		
	2000	2005	2010	2000	2005	2010	2000	2005	2010
Primer piso	-0.41	0.83	2.52	-3.87	10.27	18.06	-2.66	13.86	26.26
Segundo piso	1.07	1.92	1.84	-0.01	7.58	9.06	10.14	13.87	18.82
Primer y segundo piso	0.91	1.70	3.60	-0.29	8.65	14.97	6.70	17.01	48.20

ROA = Return on Assets.

ROE = Return on Equity.

FUENTE: Elaboración del BID sobre la base de Alide (Databank), e información financiera de los bancos considerados en el estudio y de los reguladores de los sistemas financieros de ALC.

Cabe destacar que los resultados han sido más positivos para los BPD diversificados, es decir, aquellos cuyo mandato no se encuentra restringido a un solo sector o una sola actividad económica (cuadro siguiente).

**EVOLUCIÓN DE LOS INDICADORES DE RESULTADO SEGÚN
ORIENTACIÓN SECTORIAL
-En porcentaje-**

Orientación Sectorial	Utilidad/Activo (ROA)			Utilidad/Patrimonio (ROE)			Utilidad/Ingresos		
	2000	2005	2010	2000	2005	2010	2000	2005	2010
Bancos multisectoriales	1.16	2.17	3.01	2.59	10.92	17.70	9.10	19.15	32.12
Bancos especializados ^{a/}	-1.82	-0.11	1.87	-12.73	6.40	10.33	-12.55	7.63	25.33

a/ Esta categoría incluye los bancos orientados exclusivamente a agricultura, vivienda, infraestructura o comercio exterior.

ROA: Return on Assets.

ROE: Return on Equity.

FUENTE: Elaboración del BID sobre la base de Alide (Databank), e información financiera de los bancos considerados en el estudio y de los reguladores de los sistemas financieros de ALC.

A su vez, varios indicadores de utilidades de los BPD puros, es decir aquellos cuyo mandato específico es de desarrollo, han sido superiores en 2000 y 2010 a los de aquellos cuyo foco principal es la actividad comercial (cuadro siguiente).

**EVOLUCIÓN DE LOS INDICADORES DE RESULTADO SEGÚN
FOCO O ACTIVIDAD PRINCIPAL
-En porcentaje-**

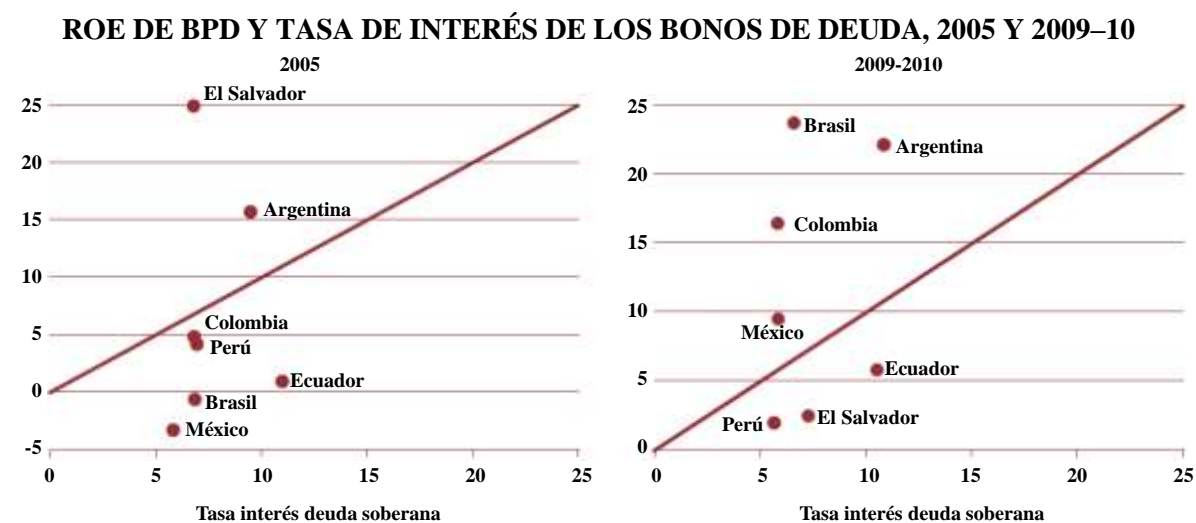
Foco o Actividad principal	Utilidad/Activo (ROA)			Utilidad/Patrimonio (ROE)			Utilidad/Ingresos		
	2000	2005	2010	2000	2005	2010	2000	2005	2010
BPD puro	0.71	1.04	3.00	-2.22	6.43	15.06	5.78	14.63	33.35
BPD con foco comercial	-0.52	1.72	2.05	-2.40	14.20	15.79	-3.13	14.98	23.77

ROA: Return on Assets.

ROE: Return on Equity.

FUENTE: Elaboración del BID sobre la base de Alide (Databank), e información financiera de los bancos considerados en el estudio y de los reguladores de los sistemas financieros de ALC.

Al comparar los indicadores de utilidades sobre el patrimonio (ROE) de los BPD frente al rendimiento de los bonos de la deuda soberana en sus respectivos países (gráfica *ROE de BPD y tasa de interés de los bonos de deuda, 2005 y 2009–10*), se observa que en 2005 los BPD tuvieron un mejor rendimiento que la tasa de deuda soberana en dos países, y hacia finales de la década, en cuatro de ellos. Esto indica que el rendimiento de los BPD en general supera al costo de oportunidad de los recursos públicos destinados a su funcionamiento, aun sin considerar la utilidad social que puedan generar en cumplimiento de su mandato. Además, debe considerarse que, a diferencia de un banco privado, el BPD debe orientar sus recursos hacia proyectos más riesgosos sin que ello necesariamente implique una mayor rentabilidad, dado que su objetivo no es la maximización de utilidades sino garantizar una utilidad mínima que le permita conservar el capital y crecer.



ROE = Return on Equity (utilidad/patrimonio).

FUENTE: Elaboración del BID sobre la base de Alide (Databank), e información financiera de los bancos considerados en el estudio, de los reguladores de los sistemas financieros de ALC y de Bloomberg. Rendimiento de la deuda soberana basado en el Indicador de Bonos de Mercados Emergentes (EMBI) de J.P. Morgan.

Por otra parte, los BPD han mostrado ser conservadores en su apalancamiento (cuadro *Evolución de los indicadores financieros del balance de los BPD*). El promedio del indicador de patrimonio/activos de los BPD en 2010 fue del 28%, mientras que en general, para los bancos comerciales, este indicador oscila entre el 10 y el 12%. Según la encuesta de 90 instituciones financieras de desarrollo del Banco Mundial (De Luna-Martínez y Vicente, 2012), la mayoría de las instituciones (80%) se financia a través del mercado, lo cual probablemente se vea facilitado por el hecho de que el 69% de los BPD tiene garantía explícita del Estado sobre su deuda. Sólo el 36% de las instituciones captan depósitos del público, generalmente bancos públicos comerciales o especializados en vivienda, los cuales por su naturaleza deben captar ahorro del público, o BPD cuyo fin es la inclusión financiera, es decir: atender un problema de cobertura geográfica (por ejemplo, el Banco Estado de Chile y varios bancos rurales/agrícolas). En general, se observa una decisión de política de no arriesgar los ahorros del público.

**EVOLUCIÓN DE LOS INDICADORES FINANCIEROS
DEL BALANCE DE LOS BPD**

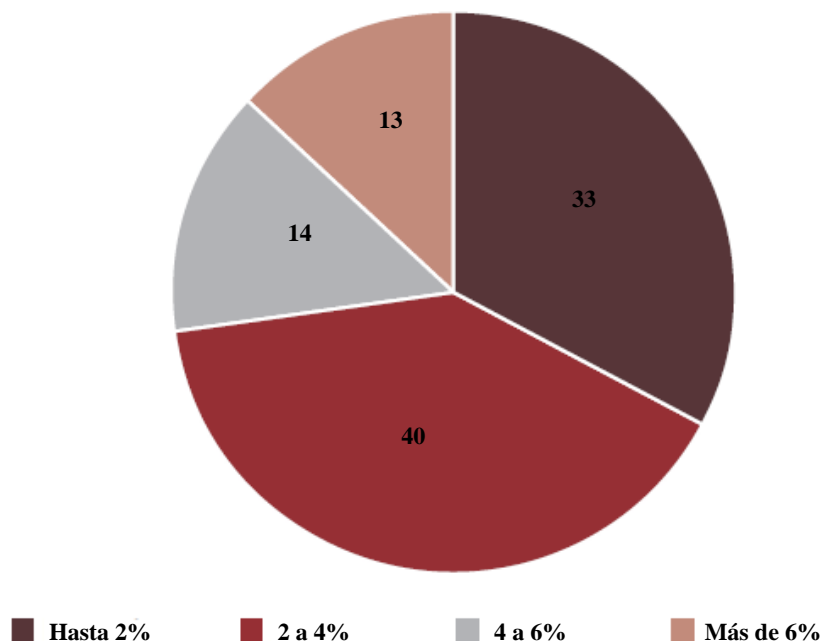
País	Pasivo/Patrimonio -Veces-			Pasivo/Activo -Porcentaje-			Patrimonio/Activos -Porcentaje-		
	2000	2005	2010	2000	2005	2010	2000	2005	2010
Argentina	9.41	12.54	9.16	84.65	77.10	73.83	15.36	23.58	15.78
Bolivia	3.32	5.18	1.86	76.84	83.81	65.03	23.16	16.19	34.97
Brasil	11.46	8.24	7.59	85.13	78.95	67.71	14.87	20.94	27.07
Chile	7.62	11.74	9.69	56.82	50.96	49.21	43.18	6.32	51.45
Colombia	6.38	6.47	7.93	69.82	80.08	86.04	30.18	19.90	14.21
Costa Rica	9.61	5.62	4.41	78.54	71.34	69.43	21.46	21.40	30.02
Ecuador	3.79	1.52	2.29	69.37	53.88	69.36	30.63	46.12	30.64
El Salvador	6.47	6.10	5.26	81.69	81.61	77.25	18.29	17.51	22.09
Guatemala	10.35	10.29	7.82	90.38	57.47	89.84	9.62	5.49	11.18
Honduras	0.74	1.25	0.24	42.63	55.47	19.58	57.37	44.53	80.28
México	18.45	16.93	12.63	92.98	77.61	76.25	7.02	22.32	23.99
Nicaragua	0.60	0.09	14.01	37.52	n.d	n.d	62.48	n.d	10.26
Panamá	5.72	6.02	10.43	85.13	85.52	91.02	14.87	14.21	8.73
Paraguay	7.48	11.74	6.82	88.21	92.15	84.87	11.79	7.85	12.44
Perú	2.54	0.77	n.d	71.74	33.52	n.d	28.26	66.48	61.54
República Dominicana	4.84	0.39	n.d	77.06	28.07	n.d	22.94	71.98	32.20
Uruguay	5.83	n.d	n.d	82.65	95.54	n.d	17.35	4.47	10.81
Promedio simple	6.74	6.55	7.15	74.77	68.94	70.73	25.23	25.58	28.10

n.d. = no se dispone de datos.

FUENTE: Elaboración del BID sobre la base de Alide (Datbank), e información financiera de los bancos considerados en el estudio y de los reguladores de los sistemas financieros de ALC.

Otro indicador clave que refleja el grado de solvencia de los BPD es el de la calidad de su cartera. En este sentido, las tasas de morosidad indican que en la mayoría de los países los BPD administran carteras sanas, a pesar de que por naturaleza toman riesgos que el sector privado no desea o no puede asumir (gráfica siguiente).

TASA DE MOROSIDAD DE LA CARTERA DE LOS BPD, 2010
-En porcentaje-



FUENTE: Elaboración del BID sobre la base de Alide (Databank), e información financiera de los bancos considerados en el estudio y de los reguladores de los sistemas financieros de ALC.

Un análisis de su evolución reciente

A partir del panorama de los indicadores financieros descritos al inicio de este capítulo, se podría concluir que en general ha habido un avance significativo hacia una mayor eficiencia en la gestión operativa y financiera de los BPD de ALC. Esto sin perjuicio de que continúan existiendo en la región bancos públicos con problemas importantes, en su mayoría aquellos ligados a la especialización sectorial, particularmente en el sector agrícola y en menor grado el de vivienda, así como también al menor grado de fortaleza institucional general en los países respectivos.

Sin duda, esta evolución se ha visto beneficiada por un contexto macroeconómico y financiero más positivo en la región. Por un lado, ha habido una mayor responsabilidad fiscal, lo cual —reflejado en el hecho de que la deuda pública total en

AL-7⁷⁰ haya pasado de niveles cercanos al 60% del PIB en 2002 al 37% en 2009— ha conducido a un manejo más ordenado de los BPD por parte de su accionista principal. Por otro lado, el mayor desarrollo de los sistemas financieros de los países de la región ha facilitado la expansión de los BPD. El crédito local al sector privado en ALC ha pasado del 25% del PIB a comienzos de la década de 2000 al 44% en 2010 (Banco Mundial, 2010). Asimismo, ha habido grandes avances en la regulación prudencial y la supervisión de los sistemas financieros, a las cuales están sujetos los BPD.

La evolución positiva de los BPD desde finales de los años noventa también respondió a un mayor interés de los gobiernos y las propias instituciones por mejorar su sostenibilidad financiera, como reacción ante el cuestionamiento de la eficiencia de su accionar, derivado de décadas de malos manejos, politización de las instituciones y, finalmente, pérdidas fiscales. A su vez, el interés por fortalecer los BPD respondió al objetivo de lograr una mayor penetración financiera y cumplir distintos objetivos de desarrollo, particularmente en una coyuntura en la que el crédito privado a sectores considerados económica o socialmente importantes había sido limitado.⁷¹

Con estos objetivos en mente, se llevó a cabo una serie de reformas institucionales en los BPD de ALC.⁷² Primero, a finales de los años noventa e inicios del nuevo milenio en varios países (como Colombia, El Salvador, México, Perú, Paraguay y Nicaragua) se realizaron reformas legales para crear instituciones de segundo piso o transformar aquellas de primer piso en bancos de segundo piso, lo cual conduce a una operación más eficiente y menos riesgosa. Casi el 45% de las instituciones realizan operaciones

⁷⁰ AL-7 incluye Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Perú y Venezuela.

⁷¹ Por ejemplo, las pequeñas y medianas empresas (PyME) de ALC enfrentan restricciones crediticias. Según un estudio reciente, hasta un 40% de las PyME de la región manifiesta requerir financiamiento pero no lo obtiene (CFI, 2010). Por otra parte, menos del 15% del crédito total de la región se dirige a PyME (OCDE, 2012).

⁷² El capítulo 2 ahonda en los aspectos institucionales clave para el éxito de los BPD, algunos de los cuales podrían haber incidido en los mejores resultados observados hasta ahora.

de segundo piso (22.2% en primero y segundo piso mientras que otro 22.2% lo hace exclusivamente en segundo piso). El 55.6% realiza operaciones sólo de primer piso.

Segundo, se adoptaron instrumentos para una mejor gestión bancaria estándar, como sistemas de administración de riesgos (que se han visto reflejados en tasas de morosidad controladas) o nuevas tecnologías de procesos operativos. Esto último, aunado al proceso de moverse hacia segundo piso, llevó a que los gastos no operativos, principalmente gastos de administración, mostraran una tendencia a la baja, llevando a que los gastos totales pasaran de representar el 93% de los ingresos totales en 2000 a 74% en 2010.

Tercero, se realizaron esfuerzos para acotar los mandatos de los BPD a la cobertura de fallas de mercado específicas, en lugar de mandatos abiertos, con el fin de mantener una situación financiera más saludable y limitar contingencias fiscales. Se considera que el 95% de los planes de desarrollo de los BPD se orientan a atender fallas de mercado y el 75% a complementar una política pública, mientras que sólo el 40% tiene el objetivo de mejorar las condiciones crediticias en los sistemas financieros (Palma y de Olloqui, 2012). Más aún, gradualmente, y en mayor o menor medida según el país y la institución, se avanzó en la mejora de los marcos de los gobiernos corporativos (aunque su aplicación efectiva continúa siendo incierta (véase el capítulo 2)).

Cuarto, los BPD se han sujeto a la regulación y supervisión de las autoridades financieras, ya sea por norma (la mayoría) o en la práctica. El 88% de los BPD mantiene las mismas reglas prudenciales que sus pares comerciales y/o son supervisados, mientras que el resto no lo hace porque se consideran agencias de desarrollo y aun así incluyen en sus normas alguna asimilación a dichas reglas (De Luna-Martínez y Vicente, 2012). Asimismo, el 68% de los BPD tiene una calificación crediticia local.

Como consecuencia de estas reformas, y a diferencia de décadas anteriores, cada vez menos BPD reciben recursos del presupuesto público para mejorar su capitalización, y ha habido menos casos de intervenciones en BPD por cuestiones de insolvencia. Lo que es más, en algunos casos el gobierno ha retirado patrimonio de los BPD para financiar el presupuesto o, en los casos en los que ha inyectado capital, ha buscado ampliar sus actividades (como en la crisis internacional de 2008) o transferir recursos para fines específicos utilizando la capacidad fiduciaria de los bancos.

La tendencia general positiva de los BPD durante la década de 2000 alentó a varios gobiernos de ALC a recurrir a estas instituciones para que cumplan un papel crucial durante la coyuntura generada por la crisis financiera internacional que estalló en 2008. Para entender mejor las estrategias de posicionamiento de los BPD de la región durante este período y tener una medición cuantitativa y cualitativa más representativa de su accionar, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) llevó a cabo una encuesta (en adelante, Encuesta BID 2010).⁷³

La encuesta permite verificar que los BPD se constituyeron en un vehículo para buscar implementar políticas anticíclicas, a partir de la experiencia con la que contaban en la operación de una amplia gama de instrumentos para cubrir las necesidades de financiamiento de los actores productivos y sociales.

La mayor capacidad de reacción se manifestó en el desarrollo y la consolidación de redes para canalizar los recursos de crédito en el caso de los BPD de segundo piso, y en la mayor presencia de la banca pública en el caso de los de primer piso. El epicentro del esfuerzo de intervención de los BPD en esta coyuntura se basó en el tradicional financiamiento de operaciones, tanto de corto plazo —capital de trabajo para pequeñas y medianas empresas (PyME), para empresas exportadoras y para

⁷³ Encuesta del BID, apoyada por la Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo (Alide), se realizó durante 2010 y aplicó a 30 BPD pertenecientes a 14 países de la región, los cuales representan alrededor del 90% de los activos de los BPD. Para mayor información, consúltese Palma y de Olloqui (2012).

microempresas— como de plazo más extenso. Asimismo, en un segundo plano, se profundizaron los instrumentos de garantía que, en la coyuntura de mayor riesgo relativo de las operaciones de crédito, probaron ser una herramienta para sostener el flujo de financiamiento hacia los sectores productivos.⁷⁴

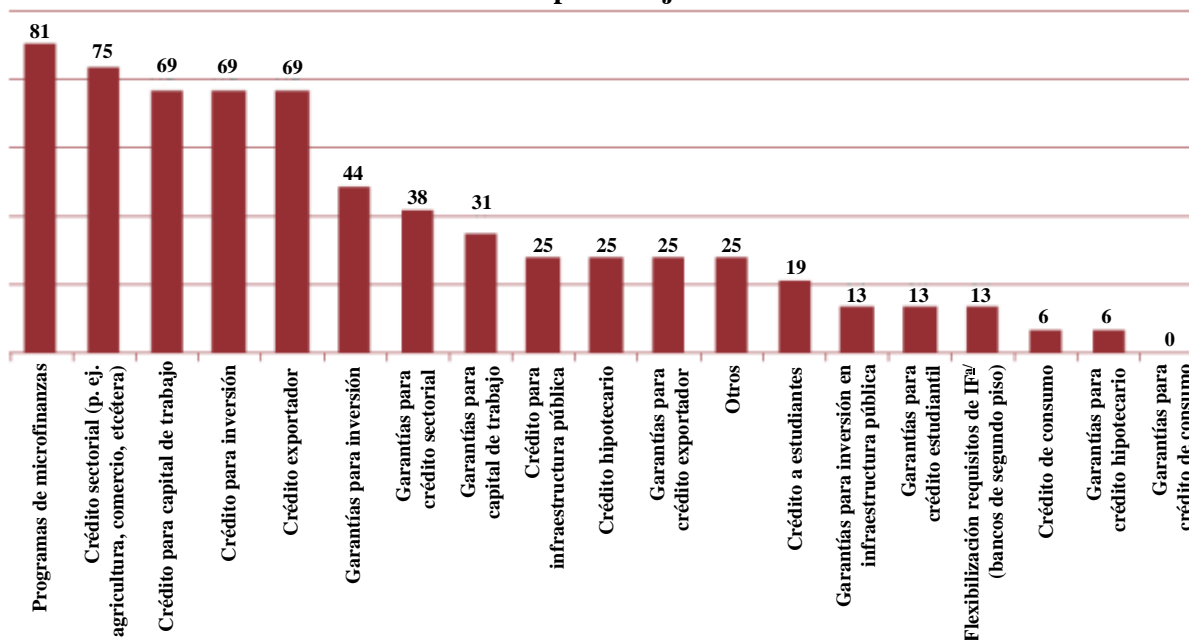
Destaca el incremento relativo de las operaciones de mediano y largo plazo, que equivalen a 5.9 puntos porcentuales en relación con el crédito total (pues pasaron del 68.1 al 74.0%) y al 36.2% en promedio anual en el período 2007/09. Esto representó un avance significativo en términos de lo que debería ser el foco de las operaciones crediticias de una banca de desarrollo, dada la importancia del crédito de largo plazo para la inversión en mejoras productivas y de competitividad. Mientras tanto, a pesar de su decrecimiento relativo, las colocaciones de corto plazo se incrementaron un 19.0% en promedio anual, apoyando el financiamiento de capital de trabajo, fundamental para sectores con mayores dificultades de acceso (por ejemplo, las PyME).

Otro resultado interesante de las intervenciones durante la crisis 2008–09 es que, a pesar del crecimiento de la cartera de los BPD, no se ha visto un empeoramiento significativo de su calidad, lo cual se ha debido en parte a la pronta recuperación económica de la mayoría de los países. Ello debe verse a la luz de que el rol anticíclico de los BPD durante la crisis debió traer aparejado un mayor riesgo en la nueva cartera administrada. Empero, para que esta conclusión se mantenga, se hace perentorio que los supervisores financieros de los diferentes países hagan un riguroso seguimiento a dichos créditos, incluida la exigencia de provisiones adicionales en caso que los mismos den señales de estar deteriorándose.

⁷⁴ El capítulo 4 aborda este tema con mayor profundidad.

INSTRUMENTOS UTILIZADOS POR LOS BPD DURANTE LA CRISIS

-En porcentaje-



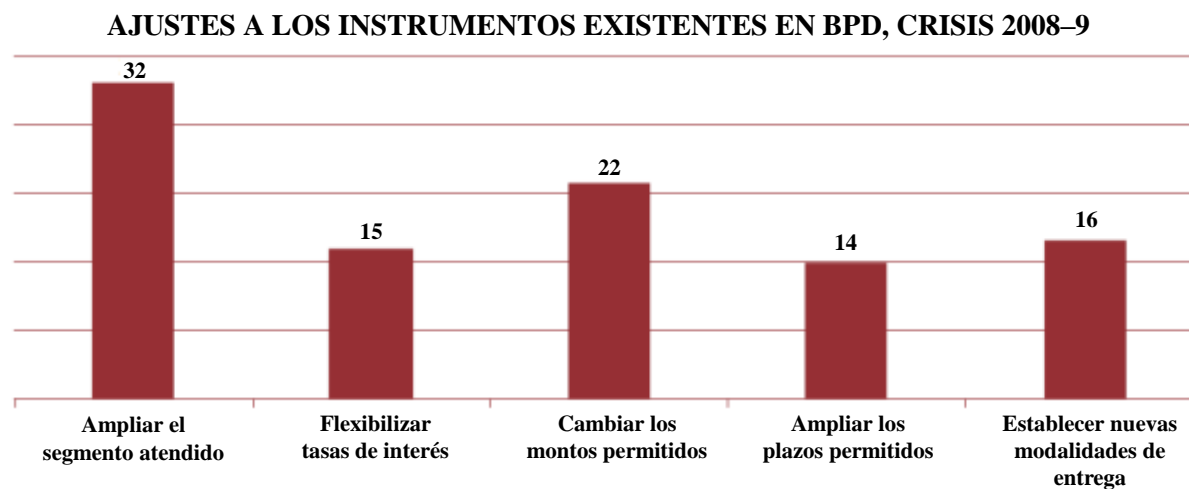
a/ IF = intermediario financiero.

FUENTE: Encuesta BID 2010.

Las instituciones públicas pudieron desarrollar una política activa en materia crediticia con una inyección de recursos suplementarios de origen gubernamental, así como también con emisión de deuda. Los gobiernos federales/centrales aportaron 59% de los fondos, las instituciones financieras 12% y 24% provino del mercado financiero local. Cabe destacar que 35% de los BPD no recibieron aportes nuevos. Ello se pudo hacer gracias a que el punto de partida financiero y fiscal para la región era claramente más sólido que el de similares coyunturas o crisis del pasado, y esto permitió que los esfuerzos del gobierno se concentraran en apoyar al sector productivo privado o a la infraestructura pública más que en apoyar la sostenibilidad de las instituciones financieras, ya fuesen públicas o privadas.

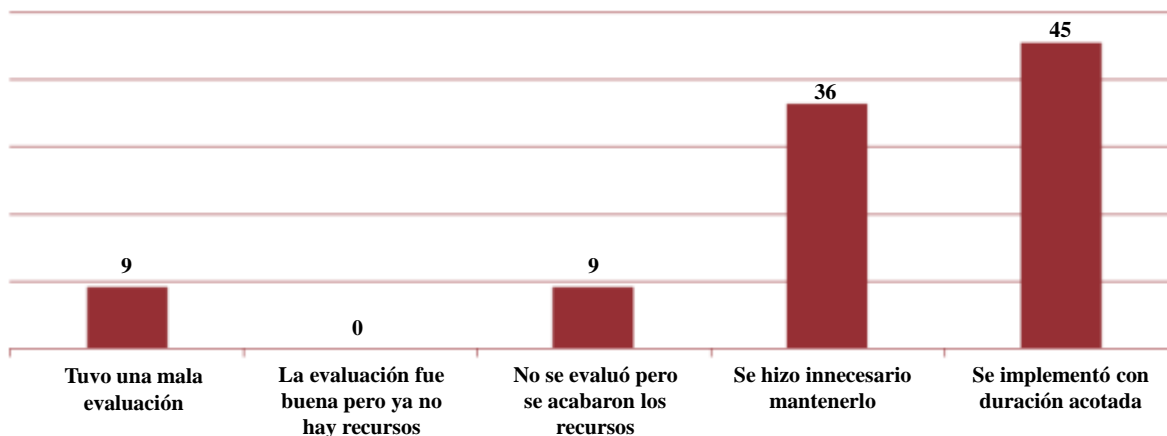
Aunque aún está por estudiarse la efectividad que tuvieron estas instituciones en la reactivación económica (véase Banco Mundial, 2013), resulta relevante que el despliegue instrumental aplicado ha tenido como marco de referencia el rol

institucional de los BPD centrado en enfrentar las fallas de los mercados financieros. Así, de acuerdo con las respuestas de los BPD a la Encuesta BID 2010, la crisis no sólo no alteró, sino que incluso aceleró la implementación de los planes estratégicos previamente definidos; o bien llevó a que se adaptara una matriz instrumental, previamente definida y testeada, a las necesidades de ampliación de montos para nuevos destinatarios (gráfica *Ajustes a los instrumentos existentes en BPD, crisis 2008–9*). Asimismo, en general los BPD declaran que los programas se establecieron o ampliaron con una duración acotada, lo cual es esencial para asegurar que no hubiese un desplazamiento del crédito privado y para medir la efectividad de los programas (gráfica *Razones para la eliminación de programas aplicados durante la crisis*). Sin embargo, algunos bancos pueden haber mantenido su nivel de actividad después de la crisis en los sectores o segmentos en los cuales sustituyeron el crédito privado en el período de restricción crediticia.



FUENTE: Encuesta BID 2010.

RAZONES PARA LA ELIMINACIÓN DE PROGRAMAS APLICADOS DURANTE LA CRISIS



FUENTE: Encuesta BID 2010.

Una nueva coyuntura

Mientras que hace 10 años había una necesidad de asegurar la sostenibilidad financiera de los BPD, una vez logrado este objetivo en menor o mayor medida, el énfasis ha girado hacia el impacto que dichas instituciones pueden tener sobre el desarrollo (sin que ello sacrifique la sostenibilidad financiera). Esto ha llevado a una nueva ola de cambios institucionales.

Primero, varios bancos de segundo piso con una situación financiera sólida han comenzado a cambiar su modalidad operativa para poder abarcar un mayor número de beneficiarios.⁷⁵ En general, se observa un mayor dinamismo de los BPD que contienen alguna actividad de primer piso (cuadro siguiente). Al respecto, el cofinanciamiento ha adquirido mayor relevancia, particularmente en torno a proyectos relacionados con infraestructura y energías renovables, los cuales están siendo realizados por entidades tanto de primer piso como de segundo piso.

⁷⁵ Por ejemplo, en El Salvador y Nicaragua, las instituciones de segundo piso (Banco Multilateral de Inversiones y Financiera Nicaragüense de Inversiones, respectivamente) fueron transformadas a través de cambios legislativos para poder actuar como de primer piso. Asimismo, la Corporación Financiera Nacional de Ecuador, Nacional Financiera (Nafin) de México y el Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE) de Argentina han abierto o reforzado su ventanilla de primer piso para financiar proyectos de energía renovable.

**EVOLUCIÓN DE LAS COLOCACIONES SEGÚN
MODALIDAD OPERATIVA**

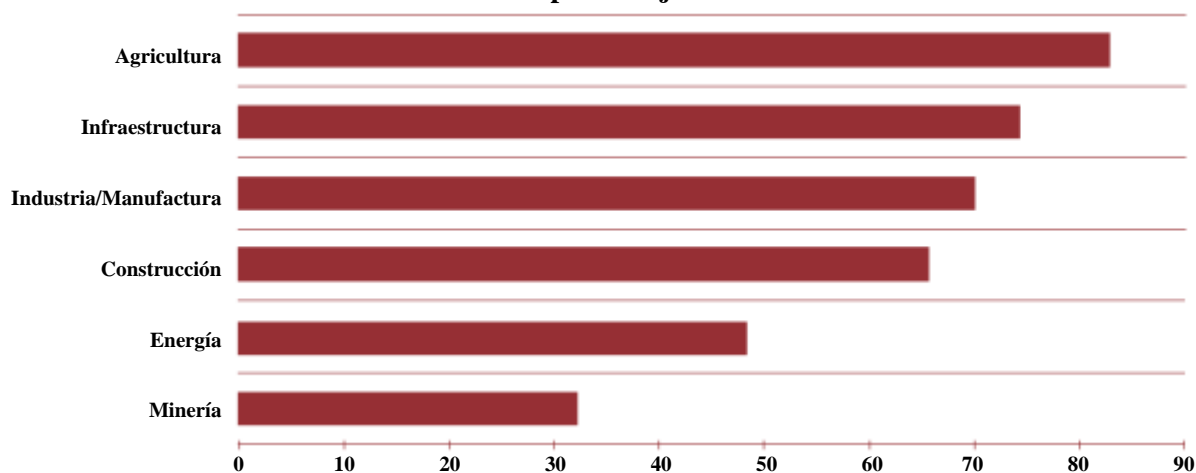
-En porcentaje-

Modalidad Operativa	Variación Promedio Anual del período 2000-05	Variación Promedio Anual del período 2005-10
Primer piso	-0.3	21.5
Segundo piso	3.0	17.0
Primer y segundo piso	3.2	19.4
Sistema financiero regional	8.7	15.0

FUENTE: Elaboración del BID sobre la base de Alide (Datbank), e información financiera de los bancos considerados en el estudio y de los reguladores de los sistemas financieros de ALC.

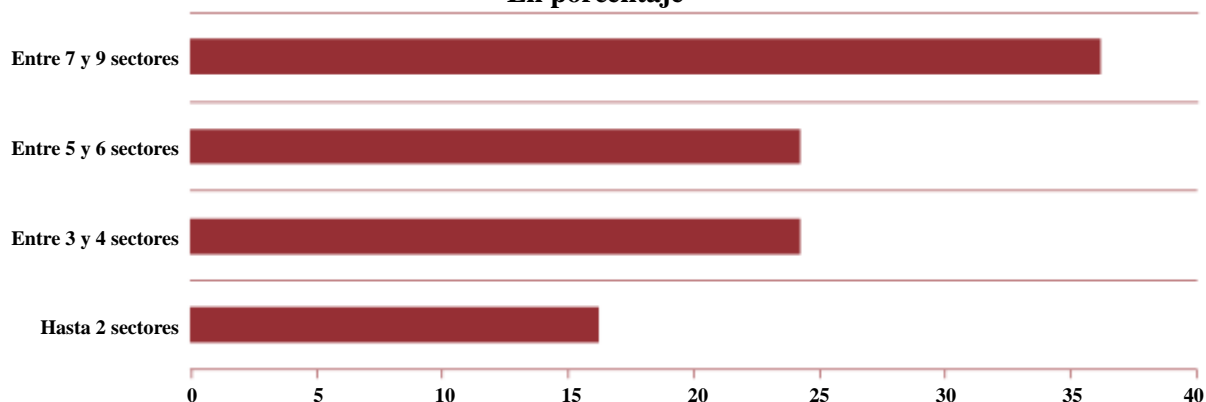
COBERTURA DE LOS BPD POR SECTOR, ALC

-En porcentaje-



FUENTE: De Luna-Martínez y Vicente (2012).

NIVEL DE DIVERSIFICACIÓN DE LOS BPD
-En porcentaje-



FUENTE: De Luna-Martínez y Vicente (2012).

Segundo, la región sigue una tendencia vista en el resto del mundo hacia una mayor diversificación en los sectores atendidos (gráficas siguientes). Actualmente, en ALC, el 65% de los BPD es multisectorial y el resto es especializado, principalmente en vivienda y agricultura. La diversificación sectorial de los BPD hacia nuevos sectores en años recientes ha obedecido a nuevas prioridades de política pública, como la energía renovable, la adaptación al cambio climático y su mitigación, educación, vivienda social, microempresas, e innovación y cadenas productivas. Los gobiernos han buscado una mayor integración de los BPD en las estrategias económicas nacionales y lo que es más: los BPD multisectoriales han mostrado un mayor dinamismo en años recientes, como se aprecia en el cuadro siguiente.

EVOLUCIÓN DE LAS COLOCACIONES SEGÚN
ORIENTACIÓN SECTORIAL

-En porcentaje-

Orientación Sectorial	Variación Promedio Anual del período 2000-05	Variación Promedio Anual del período 2005-10
Bancos multisectoriales	-2.6	21.9
Bancos especializados	8.3	16.3

FUENTE: Elaboración del BID sobre la base de Alide (Databank), e información financiera de los bancos considerados en el estudio y de los reguladores de los sistemas financieros de ALC.

Tercero, los instrumentos requeridos para satisfacer estas nuevas demandas exceden a los tradicionales mecanismos de intervención de los BPD en los mercados de crédito (basados en esquemas de provisión de financiamiento de manera directa o intermediada), creando espacio para nuevas modalidades de operación con potencial de generar mayor valor agregado. Los BPD abordan las problemáticas asociadas a los mayores riesgos de los sectores atendidos, y lo hacen, por ejemplo, a través de garantías parciales de crédito o de servicios no financieros para mejorar la viabilidad financiera de proyectos o clientes.

Conclusiones

Si bien ha habido un aumento en los activos y colocaciones de los BPD en ALC durante la última década, éste no ha sido mayor al crecimiento promedio de los sistemas financieros locales. Empero, aunque restan por realizarse evaluaciones de impacto rigurosas sobre los BPD, puede afirmarse que éstos han podido aumentar su relevancia en la atención de nichos específicos de mercado y en la instrumentación de políticas económicas coyunturales. Más aún, en general, esta situación no ha afectado todavía su sostenibilidad financiera, gracias en parte a la mayor responsabilidad fiscal de los gobiernos en la región.

Así revitalizadas, estas instituciones se encuentran en una etapa de nuevos retos y oportunidades dentro de un proceso de ampliación de sus mandatos y aplicación de nuevos instrumentos, incluyendo, en algunos casos, mayor actividad de primer piso.

Estos nuevos desafíos suelen ser más complejos y/o de mayor envergadura, y conllevan riesgos que los BPD no han tenido que gestionar anteriormente. Ello, aunado a entornos macroeconómicos menos ventajosos, hace imprescindibles tanto una mayor eficiencia y eficacia institucionales como un análisis del despliegue instrumental más adecuado para los objetivos que se pretende alcanzar.

Esto implica la necesidad de redoblar los esfuerzos para continuar las acciones que han llevado a mejorar su situación y de esta forma evitar los errores del pasado que condujeron a elevadas pérdidas y a la necesidad de inyectar recursos fiscales sustanciales para subsanar o mantener las instituciones. Es importante que los BPD procuren atender aquellos aspectos institucionales que pueden permitirles balancear exitosamente el cumplimiento de sus objetivos de política pública con su sostenibilidad financiera de largo plazo. Éste es precisamente el tema del capítulo 2.

CAPÍTULO 2 FACTORES INSTITUCIONALES CLAVE PARA EL ÉXITO DE LOS BANCOS PÚBLICOS DE DESARROLLO

- Los bancos públicos de desarrollo (BDP) enfrentan un reto complejo tanto al tener que balancear la sostenibilidad financiera de la institución como al tener que lograr los objetivos de política pública que emanan de su mandato para cubrir restricciones crediticias en el mercado.
- Los factores institucionales clave conducentes a que puedan lograrlo son: un mandato claro alineado con las políticas públicas sobre los segmentos o sectores económicos objeto de intervención, un buen gobierno corporativo, un marco adecuado de gestión de riesgos, una estrategia de marketing de productos y servicios acorde a su mandato, y un buen monitoreo y una evaluación de su impacto en el desarrollo.

Descripción de la naturaleza de los BPD

¿Qué factores institucionales conducen a que los BPD logren tanto sus mandatos de política pública como su sostenibilidad financiera? El balancear ambas tareas es un reto complicado que requiere, en primera instancia, recordar la naturaleza de su

actividad y los posibles conflictos que conlleva; en particular, su análisis debe tomar en cuenta los aspectos que se detallan a continuación.

Primero, se deben considerar las características específicas de los BPD que los distinguen de los intermediarios privados, por ejemplo: el atender una falla de mercado, el tener subsidios implícitos o explícitos, el asumir mayores riesgos, el no maximizar ganancias, el exigir distintos requisitos de retorno al capital, y el estar sujetos a ciertos parámetros establecidos por su accionista (el Estado) y a ciertas políticas públicas. Así, aun si el desempeño operacional de un BPD fuese considerado bueno, su evaluación general podría ser subóptima si las metas no coinciden con las políticas establecidas por el gobierno, y viceversa.

Segundo, se debe entender el origen de la falla de mercado o de la restricción crediticia que constituye la justificación del BPD y de qué manera busca atenderla el gobierno como parte de una estrategia de política pública.

Tercero, se deben examinar las causas subyacentes de un buen o mal desempeño, distinguiéndolas de los efectos (o síntomas) que directa o indirectamente generan. Por ejemplo, la falta de un mandato claro (causa) conduce a que se intervenga en múltiples sectores, varios de los cuales pueden no ser prioritarios para el desarrollo o no presentar una falla de mercado (síntoma). De manera similar, la existencia de múltiples roles y responsabilidades del gobierno como accionista del banco, regulador y defensor de los intereses del público, y la falta de delimitación de cada uno (causa) pueden resultar en una interferencia política sobre decisiones técnicas en materia crediticia, en una regulación prudencial o supervisión inadecuadas o en una escasa rendición de cuentas (síntomas).

Por último, no hay un BPD “modelo”, ya que las circunstancias políticas, sociales y económicas son únicas en cada país. Una determinada práctica en un país puede ser perjudicial en otro contexto. Sin embargo, pueden identificarse algunos aspectos

críticos comunes dentro de su marco de actuación, que en su conjunto pueden determinar el éxito de un BPD.

Tomando en cuenta lo anterior, a continuación se identifican aquellos factores institucionales conducentes a que las entidades sean exitosas, es decir, que logren balancear sus dos criterios básicos de evaluación (su objetivo de política pública y su sostenibilidad financiera). A partir de la herramienta de análisis de BPD formulada por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID),⁷⁶ estos factores pueden agruparse bajo tres parámetros de desempeño: i) políticas públicas, mandatos y gobierno corporativo, ii) desempeño operacional y financiero, y iii) impacto en el desarrollo.

Políticas públicas, mandatos y gobierno corporativo

Políticas públicas y mandato

Como se menciona en la introducción, los BPD existen para cubrir fallas de mercado u otros factores que conllevan a restricciones de financiamiento, con el fin de lograr objetivos de política pública. Por lo tanto, es crucial asegurar que el mandato y los recursos de la institución se enmarquen correctamente en relación con la estrategia del gobierno dentro de ese ámbito de política pública.

Esto requiere, en primera instancia, que el gobierno tenga una estrategia clara para desarrollar y promocionar un área económica o social específica. Para ello, se debe efectuar un análisis de: i) las distintas alternativas de política pública para desarrollar dicha área, ii) la manera en que un BPD complementa a las otras entidades gubernamentales involucradas y sus actividades, y iii) los recursos que se requieren. De otro modo, se tendrán resultados subóptimos en materia de impacto en el

⁷⁶ El estudio de Smallridge y Olloqui (2011) presenta una herramienta integral y flexible que permite a los BPD identificar aquellas prácticas “sanas” que deben adoptar para mejorar su desempeño.

desarrollo, aun si el BPD se desempeña bien, o se le pedirá al BPD que procure solucionar múltiples problemas, cuando en realidad su rol debería ser limitado.

En este sentido, se observa que los BPD aparecen cada vez más en los planes nacionales de desarrollo de la región, no sólo dentro de los capítulos de financiamiento sino también de las políticas sectoriales. Un ejemplo de cómo los servicios financieros de un BPD se insertan en las políticas sectoriales es el desarrollo del segmento de pequeñas y medianas empresas (PyME), en donde pueden enmarcarse junto con otras iniciativas del gobierno para disminuir la informalidad, incrementar los servicios de apoyo empresarial, modificar las tasas impositivas o fortalecer las regulaciones bancarias.

En segunda instancia, dicha estrategia debe ser un insumo para el BPD al establecer su misión. Esta misión o mandato, y los recursos (financieros y de otro tipo) requeridos para cumplirlo, deben quedar plasmados claramente en el marco normativo de la institución, el cual debe incluir:

1. El mandato o los objetivos primarios, así como un plazo para revisarlos y replantearlos.
2. La naturaleza jurídica de la entidad y su sujeción a otras leyes de entidades públicas (como presupuesto, auditorías y adquisiciones) y a las instituciones y normas de regulación y supervisión financiera.
3. La relación con el gobierno, particularmente frente a su rol como accionista y a otras entidades gubernamentales.
4. La relación con el sector privado, en particular el rol complementario con las fuentes privadas de capital.

5. Las posibles fuentes de financiamiento y las restricciones financieras, así como también las obligaciones gubernamentales, en su caso, ligadas a garantizar los pasivos del banco o a capitalizarlos. Este aspecto debe abarcar cómo lograr la sostenibilidad financiera y, en su caso, el rol de los subsidios.
6. La obligatoriedad de reportar periódicamente los planes y estrategias y los resultados en su cumplimiento.
7. El sistema de gobierno corporativo.

Un aspecto clave al establecer el mandato y subsecuentemente los objetivos estratégicos dentro de los planes multianuales de un BPD, es haber analizado las fallas de mercado que constituyen su justificación principal (ver la introducción del libro para mayor referencia). Este análisis debe abarcar la naturaleza de las fallas y la demanda potencial de los clientes, de manera de poder cuantificar la brecha entre la oferta y la demanda de los servicios financieros y determinar su relevancia. Con base en ello, se podrán identificar los tipos de proyectos a financiar y los instrumentos, financieros y no financieros, que deben utilizarse.

Los errores más comunes en América Latina y el Caribe (ALC) respecto de los mandatos llevan a que éstos sean demasiado rígidos, lo que no les permite ajustarse a las condiciones de mercado; establezcan múltiples objetivos que no necesariamente se relacionan con la política pública que se busca atender; reflejen una inadecuada selección de cliente, o no incluyan la meta de sostenibilidad financiera. Más aún, no hay ejemplos de entidades que, en función de su regulación interna, reevalúen periódicamente su mandato.

Algunos ejemplos de mala práctica en ALC se relacionan con mandatos que:

1. Aluden a actividades que no son propias de un BPD o no se modifican con el tiempo (“promover el desarrollo del mercado de valores”).
2. Indican meramente “promover el desarrollo sostenible y competitivo de la economía”, lo cual conduce a que se intervenga en cualquier sector, aunque no sea estratégico o no presente una restricción crediticia real.
3. Incluyen el instrumento específico por el cual van a atender un sector, sin considerar que las condiciones de mercado pueden alterar cual debería ser el óptimo.
4. No delimitan a los clientes en segmentos en donde hay una falla de mercado o bien no definen al tipo de cliente (“financiamiento para micro, pequeñas, medianas y grandes empresas, además de asociaciones y cooperativas”).

Gobierno corporativo

Quizás el elemento fundamental para la gestión exitosa de un BPD sea el gobierno corporativo. Este puede definirse como un sistema compuesto por un conjunto de elementos organizados que interactúan entre sí con el objetivo de controlar y administrar una empresa o institución, ya sea pública o privada. En general, las buenas prácticas de gobierno corporativo implican beneficios para las empresas que las adoptan, como la creación de valor para los accionistas, mayor facilidad para cumplir los mandatos y los objetivos de la empresa, mejor ambiente de control, manejo de conflictos de interés, limitación del oportunismo de los administradores, mayor competitividad, acceso a los mercados de capital, profesionalización de la gestión, mejor gestión de los riesgos y menor coste de recursos.

En el contexto de los BPD, el gobierno corporativo es una herramienta cuyo uso contribuye a la sostenibilidad de las entidades en el tiempo y al cumplimiento de los objetivos para los que fue creado.

Una correcta asignación de funciones y responsabilidades complementarias entre los distintos niveles de gobierno de una empresa (propiedad, administración y gestión ordinaria) constituye el pilar básico de su buen funcionamiento. Independientemente de la forma jurídica de un BPD, su propiedad reside en el Estado (accionista único o principal)⁷⁷ y se ubica en el vértice de su estructura de gobierno.

La propiedad encarga a la administración la defensa de sus intereses transfiriéndole cierto poder de decisión; así, la administración se sitúa en el nivel intermedio de la estructura de gobierno de la institución y rinde cuentas a la propiedad. Finalmente, la gestión es la base de la estructura de gobierno de la empresa y responde a la necesidad de la administración de un equipo que asuma la conducción del negocio de la empresa “día a día”.

Las relaciones entre estos tres niveles se basan en contratos formales e informales y han sido ampliamente tratadas por la teoría de agente-principal. Según ésta, pueden presentarse conflictos de interés entre la propiedad (denominada “principal”) y los niveles que han recibido de los dueños el mandato de velar por sus intereses (denominados “agentes”), lo que constituye el caso de la administración y la gestión. Las asimetrías de información pueden llevar a que las acciones del agente se orienten hacia objetivos propios, en detrimento de los del principal. Esta problemática crea la necesidad de contar con un sistema de gobierno que aporte claridad sobre el control y la administración de los BPD.

⁷⁷ A los fines de esta argumentación, se da por sentado que el Estado asume el control de la propiedad, aunque cabe destacar que hay diferencias entre ser accionista único o principal. Por ejemplo, hay empresas en la región con buen gobierno corporativo, lo cual se ha originado en gran parte en el hecho de que, si bien son mayoritariamente propiedad del Estado, cotizan en bolsas de valores. Incluso, en algunos países los BPD se abren a la posibilidad de atraer capital privado o multilateral (por ejemplo, Colombia y Perú). Estos avances podrían conducir a resolver varios problemas en esta materia.

El nivel de propiedad de un BPD es el responsable último de que su sistema de gobierno esté bien diseñado e implementado, así como de garantizar que los otros niveles cumplan y hagan cumplir lo previsto en dicho sistema. Y aun si teóricamente un sistema de gobierno está bien implementado, hay tres situaciones básicas que pueden comprometer su funcionamiento, de tal forma que la efectividad de los controles recíprocos entre sus tres niveles se debilite: i) la propiedad ignora al nivel de la administración, ii) la gestión neutraliza al nivel de la administración y iii) la administración se confunde con la gestión.

En los BPD de ALC suelen presentarse las dos primeras situaciones. La tercera responde a un sistema de gobierno de uso común en las empresas privadas de Estados Unidos de Norteamérica y (salvo algunas excepciones relevantes, como los casos de Nicaragua y Paraguay) no se presenta habitualmente en empresas públicas de la región.

Las tres situaciones reflejan una falla por parte de la propiedad y afectan principalmente a la administración (en concreto, a su capacidad de ejercer el control sobre la gestión). Esto sugiere que, independientemente de la rendición de cuentas económico-financiera de los BPD ante el público, la propiedad también debería explicar y justificar sus decisiones sobre el gobierno de los mismos.

Con el objetivo de definir un marco de actuación para la gestión de potenciales conflictos de interés y reducir el riesgo de injerencia política, durante los últimos años los gobiernos de distintos países de la región han desarrollado esfuerzos significativos para adecuar a las mejores prácticas internacionales el marco legal o al menos aspectos concretos del gobierno corporativo aplicables a los BPD. Sin embargo, si bien estas iniciativas representan un primer avance, sus potenciales efectos positivos pueden verse limitados porque son incompletas, conceptualmente equivocadas, o no

van acompañadas de normas complementarias y/o de una actuación diligente por parte de los entes supervisores.

A continuación se presentan algunos ejemplos de los avances y retos de ciertas prácticas esenciales de gobierno corporativo en la región. Para ello, se han comparado los marcos normativos de varios BPD en Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, México y Perú.⁷⁸

Independencia del directorio. En la mitad de los bancos puede decirse que existe una aspiración a asegurar la independencia de los miembros del directorio, aunque esto se manifiesta de distintas formas, por ejemplo: en tres BPD tienen directores que no son nominados y elegidos por el gobierno; en otro caso, hay directores independientes, en el sentido de que no son funcionarios públicos, aunque sí son elegidos por el Poder Ejecutivo; en Perú, el comité ejecutivo del BPD es supervisado por un Consejo de Supervisión que incluye representantes del sector privado; y en dos casos, hay una confirmación externa (el Senado en Argentina y la Superintendencia de Bancos en Costa Rica).

En principio, es acertado que regulaciones como las de Chile, Colombia y México determinen que los directorios de los BPD deban estar integrados por miembros independientes. Sin embargo, la definición de “independiente” es muy débil en algunos casos, lo cual deja abiertos resquicios que limitan la independencia del director. En otros, simplemente se parte de premisas equivocadas, como la de que basta con no ser funcionario público para ser calificado como independiente. Si a lo anterior se suman los procesos poco transparentes para la evaluación de los candidatos, se puede concluir que no siempre los directores calificados como

⁷⁸ Se cubrieron diferentes regiones, tamaños y enfoques, con el fin de tener una muestra diversa: Banco de la Provincia de Buenos Aires (Argentina), Banco de Desarrollo Empresarial —ex Banco de Comercio Exterior— de Colombia (Bancóldex), Banco Agrario de Colombia, Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES) de Brasil, Banco Nacional de Costa Rica, Corporación de Fomento de la Producción (Corfo) de Chile, Nacional Financiera (Nafin) de México, Banco de Desarrollo de El Salvador (Bandesal), Banco del Estado y Corporación Financiera de Desarrollo (Cofide) de Perú.

independientes lo son en la práctica. El criterio para calificar a los directores como independientes debería ser preciso, de tal forma que pueda ser evaluable.

Cabe mencionar que los criterios para la adecuada independencia de los miembros del directorio también deberían ser similarmente aplicables a los miembros de los comités de auditoría, e incluso sería deseable que dichos comités fueran conformados única y exclusivamente por miembros independientes.

Nominación de los miembros del directorio. En la mayoría de los países de la región los miembros de los directorios de los BPD (al margen de si se los califica o no como independientes) son designados en base a criterios políticos. Sin embargo, países como Canadá y Sudáfrica han incluido en su marco legal la obligatoriedad de que los miembros de los directorios de los BPD sean personas aptas o idóneas para ocupar el cargo. El espíritu de esta exigencia va más allá de la simple verificación de incompatibilidades o inhabilidades de carácter legal para ocupar el cargo o de la valoración de requisitos generales como la honorabilidad o la experiencia.

En ambos casos, un comité especializado del directorio (en general, el comité de nombramientos o uno equivalente, con una mayoría de miembros independientes) tiene la responsabilidad de definir qué perfiles son necesarios en el directorio del BPD, evaluar las capacidades de los directores en ejercicio, y establecer los requisitos para los nuevos. En base a esta información, el comité selecciona una lista corta de candidatos y se la presenta a quien ejerce los derechos de propiedad del Estado para que designe a los nuevos directores; a su vez, este último puede, si así lo estima oportuno, designar a otras personas no incluidas en la lista corta.

Conceptualmente, este sistema de nominación es avanzado y limita la influencia política sobre los procesos de identificación y evaluación de candidatos, aunque — como no podía ser de otra manera— deja en manos de la propiedad la designación final de los directores.

Obligatoriedad de contar con un código de gobierno corporativo. Todos los bancos, con diferentes niveles de intensidad, son conscientes de la importancia de la gobernanza como una herramienta de gestión eficaz. Algunos de ellos —como el Banco Nacional de Costa Rica, la Corporación Financiera de Desarrollo (Cofide) en Perú y el Banco de Desarrollo Empresarial (Bancóldex) en Colombia— tienen un código escrito de gobernanza.

La figura de un código de buen gobierno corporativo ha ido perfilándose como un instrumento válido para alcanzar dos objetivos principales: i) implementar buenas prácticas de gobierno corporativo, previamente incluidas en el estatuto social, y ii) servir como documento compilatorio del sistema de gobierno de la entidad que lo emite, con el fin de facilitar su conocimiento por parte de terceros. Por ejemplo, en Colombia todos los emisores de valores, incluidos los BPD, están obligados por una norma de 2001 de la antigua Superintendencia de Valores a tener su propio código de buen gobierno corporativo, para poder recibir recursos de los fondos de pensiones.

Si bien esta regulación tuvo el mérito de haber introducido a nivel normativo el concepto de gobierno corporativo, en la mayoría de los casos la adopción de un código se ha limitado al cumplimiento de disposiciones legales sobre el tema, sin incluir las buenas prácticas de gobierno corporativo que se hayan adoptado mediante la autorregulación, lo cual disminuye su efectividad.

Transparencia. Todos los bancos, algunos por ley, están comprometidos con la transparencia en sus procedimientos de gestión y sus programas. Para las auditorías internas se utilizan prácticas modernas, ya sea a través de un comité de auditoría u otros métodos, siempre con la inclusión de un informe al directorio. Todas estas instituciones publican informes anuales y todas, excepto una, utilizan auditorías externas. Muchos bancos tienen una persona asignada para verificar el cumplimiento

de la regulación bancaria local, las políticas del banco, las aprobaciones de préstamos, etcétera.

Durante mucho tiempo la sola publicación de los estados financieros anuales (y en algunos casos, los estados financieros de períodos intermedios) de un BPD era considerada como un paradigma de máxima transparencia. Actualmente, sin embargo, desde la perspectiva del gobierno corporativo, la publicación de los estados financieros es sólo una pequeña parte de las obligaciones de transparencia que las instituciones deberían asumir ante los mercados y el público.

Algunos gobiernos han entendido esta nueva situación y han reflejado en leyes de transparencia o equivalentes la necesidad de reforzar la calidad y cantidad de información que las sociedades reguladas y sometidas a supervisión están obligadas a publicar. Incluso han definido los mecanismos de publicación y el contenido mínimo a publicar, comprendiendo, entre otros, los siguientes apartados: gobierno corporativo, información financiera, información presupuestaria, proyectos de inversión, ambiente de control, e indicadores de desempeño. Más aún, tomando un caso fuera de la región latinoamericana, el marco legal de Canadá exige que los BPD reporten las presiones políticas que la entidad pueda recibir con relación a las decisiones de crédito, lo cual resulta en una herramienta efectiva para limitar el riesgo de interferencia política.

En lo que atañe a la transparencia, poco se ha dicho sobre el impacto fiscal de los BPD y la presentación de esta información ante el Poder Legislativo y el público. En este sentido, el crédito dirigido y los préstamos subsidiados pueden considerarse como una actividad cuasifiscal, mientras que las garantías explícitas del Estado para ciertos préstamos deben considerarse como una contingencia fiscal (Fouad et al., 2004). De esta forma, los riesgos fiscales que presentan deberían evaluarse y reportarse en las cuentas gubernamentales.

En conclusión, el hecho de haber introducido diversas medidas para fortalecer el gobierno corporativo no significa que estas buenas prácticas efectivamente se cumplan. Los BPD en América Latina afrontan retos en relación con el ejercicio de las funciones de control y administración, debido a las siguientes características del entorno:

1. Diversidad de la legislación aplicable: existen normas comunes al conjunto de las entidades bancarias y normas específicas para los BPD.
2. Escasos controles recíprocos formalmente tipificados en el marco legal aplicable entre los tres niveles que definen el modelo de organización empresarial: propiedad, administración y gestión.
3. Limitada exigencia de responsabilidad o rendición de cuentas.
4. Escaso nivel de autorregulación, derivado de falta de voluntad y de la rigidez de los marcos legales aplicables.
5. Posibilidad de politización, como consecuencia de los cambios de gobierno, e incluso debido a los cargos públicos responsables de ejercer los derechos de propiedad del Estado en el BPD.

Desempeño operacional y financiero

Al igual que cualquier institución financiera, un BPD debe ser administrado de manera viable y sostenible. La sostenibilidad financiera de un BPD está dada por su capacidad para mantener en el largo plazo la provisión de productos y servicios conforme a su mandato. Esto es aún más desafiante para los BPD, dado que atender fallas de mercado usualmente implica que se deba adoptar un perfil de riesgo superior al promedio del mercado y que se pueda sostenerlo por un largo período.

Así, en general los BPD enfrentan presiones financieras adicionales a las de otras entidades financieras (públicas o privadas) y requieren una gestión operacional excepcional por encima de los retos comunes de llevar a cabo buenos procesos crediticios y minimizar costos. Y lo que es más, aunque como en el caso de cualquier entidad la minimización de costos requiere recursos humanos y tecnología apropiados, los BPD no suelen tener autonomía presupuestaria para conseguirlos. Por fortuna, varios países han visto la necesidad de que los BPD cuenten con regímenes de contratación y adquisición de bienes y servicios que, aun ofreciendo garantías en términos de control público, reconozcan la singularidad del negocio bancario y la necesidad de ofrecer salarios competitivos para atraer y retener los recursos humanos necesarios.

Hay dos elementos clave para el desempeño operacional y financiero de los BPD: la gestión de riesgos y la estrategia de marketing.

Gestión de riesgos

Una buena gestión de riesgos es particularmente relevante para los BPD, debido a su naturaleza de asumir riesgos que otros intermediarios no desean o no pueden cubrir. Si bien deben considerarse los riesgos usuales de una institución financiera —riesgos de crédito, de liquidez, de mercado (tasa, divisa) y operacional—, hay ciertos aspectos propios de los BPD que conviene resaltar y que deben tratar de mitigarse.

Con respecto al riesgo de crédito, el marco de gestión de riesgos será distinto si el BPD es de primer piso o de segundo piso. En el caso de los de primer piso, además de administrar el riesgo de crédito directo del cliente o proyecto, los BPD tendrán el reto de recolectar pagos y ejecutar colateral, lo que puede ser particularmente desafiante en entornos políticos y sociales en los que predomina una cultura de falta de pago al Estado, estimulada —por ejemplo— por condonaciones que hayan tenido lugar en el pasado.

Si el BPD es de segundo piso, debe tener un buen sistema de evaluación del riesgo de sus contrapartes, los intermediarios financieros privados, lo cual se torna más difícil cuando estos incluyen entes no regulados o supervisados. El BPD debe asegurarse de que sus contrapartes tengan buenas prácticas de control de riesgos y cumplan con las regulaciones prudenciales según corresponda. En varios países de la región los BPD están incluso obligados a ejercer esta responsabilidad, ya que viene delegada de manera formal o informal por el ente supervisor del sistema financiero. Esto obviamente añade costos a los BPD y les impone una tarea que excede su mandato.

Con respecto a los riesgos de liquidez y de mercado, también existen aspectos a destacar, particularmente dado que, por su naturaleza, los BPD generalmente tienden a otorgar crédito a largo plazo, aunque financian sus operaciones con recursos de corto plazo en el mercado. Es muy común encontrar brechas de liquidez en los BPD de la región, dado que cuentan con la garantía, implícita o explícita, del gobierno sobre sus obligaciones. Esto les permite cargar con la brecha y refinanciarse sin mayores problemas en el mercado. Sin embargo, no es una práctica sana, e incluso en tiempos de crisis de liquidez en el sistema financiero algunos BPD han visto materializarse este riesgo. De manera similar, sostienen brechas de tasa, asumiendo que sus activos están a tasa fija y los instrumentos de cobertura en la región son escasos, por lo que un incremento de las tasas de interés llevaría a una pérdida en la valuación del banco.

Una parte importante de la gestión de riesgos es que éstos se vean adecuadamente reflejados en los sistemas de reportes financieros y en el marco de manejo de capital de la entidad. Al interpretar el desempeño financiero de los BPD, debe incluirse el mayor riesgo de crédito y de mercado que asumen.

De esta manera, los reportes financieros deben considerar la pérdida esperada de dichos riesgos y el capital económico,⁷⁹ en lugar de la cantidad asignada a las reservas bajo estándares contables, para llegar a una medida de retorno ajustado por el “riesgo excesivo” asumido.

Más aún, en condiciones óptimas, los estados financieros deben además ajustarse por los efectos marginales de tener un mandato de desarrollo, tanto por los ingresos como por los gastos operacionales que ello implica. Este concepto debería también ser un insumo para el proceso de planificación estratégica y financiera del BPD, ya que permitiría estimar el costo de cumplir el objetivo de política pública y su impacto sobre la sostenibilidad financiera de la entidad.

Por ejemplo, los ingresos adicionales pueden provenir de tasas de interés inferiores a las del mercado, con las cuales se financia el BPD por tener el aval del gobierno o por contar con el financiamiento directo del gobierno, o con otras formas de subsidios operacionales recurrentes con los que no cuentan las entidades privadas. A su vez, los costos adicionales de los BPD por cumplir con su mandato pueden reflejarse en una política crediticia más flexible en términos de condiciones de tasas y riesgos de crédito, en el costo regulatorio y de fiscalización adicional al cual están sujetos por ser entidades públicas, o en el mayor riesgo de liquidez al cual están expuestos.⁸⁰ La diferencia entre la pérdida esperada de un BPD y de un banco privado podría ser cuantificada como un costo para el desarrollo.

Asimismo, un BPD requiere un marco para el manejo de su capital, ya sea basado en las normas del Comité de Supervisión Bancaria de Basilea o generado internamente, que aplique las restricciones o los límites impuestos por el capital regulatorio o

⁷⁹ El capital económico es una medida que relaciona el capital con el riesgo asumido (y no con los activos) y puede expresarse como un colchón ante pérdidas futuras inesperadas bajo un nivel de confianza definido.

⁸⁰ Esto en la medida en que este riesgo de liquidez adicional no se le cobre al cliente a través de la tasa de interés y que los bancos comerciales no estarían dispuestos a asumirlo.

económico⁸¹ al proceso de planificación financiera y estratégica de la entidad. Ello responde a varias razones particulares:

1. Dado que el capital de un banco se mantiene para cubrir pérdidas inesperadas, en su proceso de planificación estratégica el BPD debe tomar en cuenta el grado de riesgo adicional que asume. Si no cuantifica su riesgo ni lo refleja en sus políticas crediticias, se expone a escenarios de estrés financiero.
2. Ya sea por ley o por restricciones fiscales, los BPD no pueden depender de inyecciones de recursos por parte del gobierno. Por ello, al tener que recurrir a los mercados crediticios nacionales e internacionales, algunos bancos han obtenido calificaciones crediticias.
3. Como entidad pública, el BPD tiene la responsabilidad de asegurar que los recursos fiscales con los que cuenta son adecuadamente administrados.

Estrategia de marketing

La estrategia de marketing debe ser consistente con el mandato del BPD, lo cual requiere una distribución de productos y servicios que sea eficiente así como también conducente al logro de los objetivos de desarrollo, y una congruencia entre los productos ofrecidos y sus precios.

Con respecto a la distribución de productos y servicios, de acuerdo con la argumentación tradicional, operar desde el segundo piso minimiza el riesgo, ahorra costos y potencia la penetración de mercado de un BPD, ya que se aprovecha la red de distribución (o escala) de las entidades privadas. Por su parte, operar desde el primer piso permite llegar directamente a los beneficiarios y por lo tanto facilitar el logro de

⁸¹ Algunos BPD han desarrollado un marco interno para medir los requerimientos de capital económico, marco que se define por su perfil de riesgo dentro de un período determinado y un cierto intervalo de confianza.

los objetivos de desarrollo. En efecto, las entidades de segundo piso se ven más limitadas para lograr sus objetivos mientras más recae la decisión crediticia en el intermediario privado, lo cual es natural dado que éste asume el riesgo y debe tomar decisiones sobre el colateral y el precio del crédito.

Esta argumentación ha ido transformándose, dado que las ventajas y desventajas teóricas de cada tipo de operación no siempre se han verificado en la práctica. Por ejemplo, como se muestra en el capítulo 1, algunos bancos de primer piso han llegado a ser relativamente eficientes en su operación. Por otro lado, las entidades de segundo piso han tenido problemas en lograr una mayor penetración, debido al contexto de mayor liquidez de los sistemas financieros y a la dificultad de ofrecer financiamiento a tasas competitivas.

En ambos casos, ha sido útil la adopción de nuevas tecnologías bancarias, incluidas aquellas que permiten incrementar la inclusión financiera y reducir costos de transacción (lo cual abarca también los costos de información). Asimismo, varios BPD han ampliado sus canales de distribución para poder aumentar su clientela base, encontrando canales alternativos no bancarios para financiar a sectores con menor acceso al financiamiento o no bancarizados, entre ellos:

1. Operadores no financieros, los cuales complementan las redes de distribución en localidades aisladas y utilizan esquemas de créditos rotativos que abaratan costos operacionales.
2. Proveedores y compradores, los cuales tienen mejor información sobre sus clientes y mayor capacidad para recuperar sus créditos.
3. Intermediarios financieros no bancarios, como microfinancieras, cooperativas, arrendadoras, empresas de factoraje, sociedades financieras, etcétera, las cuales en general no captan depósitos del público.

En este contexto, en los últimos años se ha incrementado el número de instituciones que operan bajo ambas modalidades. Incluso se está probando un tercer modelo híbrido que consiste en subcontratar parte del proceso crediticio al banco comercial (el origen, la administración y la recolección del crédito) para utilizar su plataforma de distribución y su capacidad analítica, a cambio de una comisión, mientras que el BPD mantiene el riesgo. Una alternativa actualmente utilizada en el Banco de Desarrollo de El Salvador (Bandesal) es que la aprobación del crédito queda en manos del BPD. Asimismo, el banco comercial podría ser invitado a participar en el riesgo.

Con respecto a la congruencia entre los productos ofrecidos y sus precios, debe destacarse la complejidad de la política de precios en un BPD. Esto surge de la contradicción que podría haber entre los objetivos financieros y de desarrollo, la cual puede llevar a elecciones subóptimas de precio y riesgo. Los precios deben establecerse en función del mandato de la institución y del marco de capital y financiero. De este modo, la política de precios debe considerar la existencia o no de subsidios, los cuales pueden ser aceptables en virtud de la naturaleza del mandato establecido, y siempre que sean transparentes (incluida su fuente de financiamiento)⁸² y no impliquen externalidades negativas para el mercado, así como también los supuestos sobre el costo de capital. En cuanto a este último, dado que el objetivo de un BPD no es obtener el mayor rendimiento posible sobre el capital, el capital excedente (por arriba del mínimo regulatorio) podría asignarse para operaciones de mayor rendimiento social. Aunque no existe una metodología única para establecer los precios de un BPD, dado el gran abanico de diferentes modelos e instituciones, lo esencial es la consistencia con el marco legal y de capital con el que trabaja la institución.

⁸² Rudolph (2009) presenta las alternativas con las que cuentan los BPD para financiar subsidios.

Impacto en el desarrollo

Dada la naturaleza de los BPD, medir su impacto en el desarrollo socioeconómico del país es esencial para su evaluación. Con este fin, el banco debe articular sus objetivos como indicadores de desempeño y reflejarlos en sus procesos crediticios, monitorear sus resultados y verificarlos *ex post*. Esto debe realizarse con el apoyo de una unidad independiente, o incluso un tercero especializado elegido por licitación competitiva para evitar que el gobierno sea juez y parte.

En este sentido, si bien ha habido avances significativos en el monitoreo de los indicadores financieros de los BPD, no se puede concluir lo mismo sobre el monitoreo de su mandato social o de desarrollo. Como se trata en el capítulo 3, algunos BPD han realizado esfuerzos importantes para llevar a cabo evaluaciones de impacto de sus programas —entre ellos, el Banco de Desarrollo Empresarial (Bancóldex) en Colombia y Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA) en México—, pero éstos han sido escasos. Hay estudios al respecto,⁸³ pero no son ideales para evaluar a los BPD, en primer lugar, porque analizan el efecto de la banca pública en general y no consideran un universo acotado de BPD puros y, en segundo lugar, porque utilizan modelos de equilibrio parcial y no se enfocan en el tema de la atribución.⁸⁴ En contraste, las evaluaciones deberían centrarse en el impacto de programas específicos de los BPD sobre ciertos sectores, con independencia del ciclo económico u otros factores explicativos.

Una buena evaluación de impacto ayuda a identificar programas que están funcionando bien y aspectos de un programa que pueden ser mejorados. La necesidad de buenas evaluaciones cobra aún mayor relevancia en el contexto actual, en el cual han surgido nuevos programas para nuevos sectores o segmentos económicos. Al

⁸³ Véanse Rudolph (2009) y Gutiérrez et al. (2011), donde se hace referencia a varios trabajos sobre esta cuestión.

⁸⁴ El tema de la causalidad es muy difícil de atender a nivel macro. Levy-Yeyati et al. (2007) lo tratan con todo detalle.

respecto, habría sido importante evaluar los programas establecidos durante la crisis financiera global de 2008–09 para contar con mayor información en caso de que estas instituciones deban volver a intervenir en un nuevo ciclo económico recesivo.

Las evaluaciones de impacto también pueden servir para que los BPD muestren a sus accionistas (el Estado) la contribución que realizan a los objetivos de política pública, justificando capitalizaciones subsecuentes. Más aún, al producir información sobre el impacto de los BPD, también pueden ayudar a complementar las iniciativas destinadas a mejorar la gobernanza corporativa, limitando la probabilidad de influencia política sobre decisiones técnicas, y contribuir a su transparencia al explicar cómo gastan los recursos públicos. En este sentido, resulta indispensable que toda evaluación, independientemente de sus conclusiones, sea ampliamente diseminada entre el público interesado, de manera de fomentar la rendición de cuentas de quienes diseñan y ejecutan las políticas públicas.

Un paso esencial en el proceso para fortalecer las evaluaciones de los BPD es definir claramente los indicadores de resultados y de impacto que se deben medir y monitorear. No basta con medir los resultados directos del BPD (por ejemplo, el número de empresas atendidas, créditos otorgados o desembolsos), sino que además hay que mensurar la rentabilidad social y económica de sus acciones. Esto puede hacerse a partir de distintos enfoques, entre ellos:

1. La adicionalidad sobre el sistema financiero, por ejemplo: el alargamiento del plazo de crédito.
2. El impacto sobre una meta de desarrollo, como la productividad, el empleo o las exportaciones.

3. El efecto demostrativo sobre el sector financiero, por ejemplo: en términos del desarrollo del mercado y sus decisiones de crédito hacia sectores con fallas de información.
4. La transferencia de conocimiento, por ejemplo: cuando se presta un servicio no financiero.
5. El cambio de conducta, que puede apreciarse sobre la responsabilidad social y ambiental de las empresas.
6. Las externalidades positivas.⁸⁵

Una buena evaluación sistemática requiere planificación desde el inicio de los programas para definir los indicadores de medición, establecer grupos o zonas de control, y recolectar y monitorear los datos a lo largo del programa. El monitoreo es el punto de partida del proceso de aprendizaje, ya que puede permitir analizar el avance del programa conforme al diseño y a la implementación de la intervención. Las lecciones aprendidas deben introducirse en los planes estratégicos subsecuentes. De esta manera, es menester que los criterios de desarrollo se incorporen en las políticas y procesos crediticios.

Finalmente, una buena medición de los beneficios de los programas permite también una evaluación de su eficiencia. Cabe aclarar que la política pública consiste en gran medida en asignar recursos escasos entre alternativas diferentes. El hecho de que un programa escogido obtenga una alta calificación en una evaluación de impacto no necesariamente implica que el financiamiento de ese programa haya sido la mejor asignación de los limitados recursos públicos. En ese caso, es muy importante que los gobiernos no pierdan de vista que, además de estos exámenes rigurosos, es crítico

⁸⁵ Un ejemplo de ello lo da la Sociedad Hipotecaria Federal de México, que ayudó a mejorar los registros públicos de propiedad en ciertos municipios en el marco de un programa de promoción de la certidumbre jurídica del mercado de vivienda, lo cual coadyuva a fortalecer el valor del colateral de sus operaciones.

continuar con el análisis de costo-beneficio tradicional de manera de asegurar que los escasos recursos se destinan a los programas con mayor rédito económico y social. Debe recordarse que los BPD constituyen sólo uno de los instrumentos de intervención disponibles para el gobierno, y que es fundamental que se elija al más adecuado.

Conclusiones

Los factores institucionales descritos son útiles para determinar la manera en que pueden mejorar su desempeño los BPD, aunque la aplicación específica depende del contexto económico, político y financiero bajo el cual opera cada uno de ellos. Independientemente del sector o segmento económico atendido, un BPD debe procurar asegurar un buen desempeño para el gobierno, el sector financiero, los clientes finales y la sociedad en su conjunto, mediante su contribución a las metas socioeconómicas de la política pública, su adicionalidad sobre el sistema financiero y el cliente final, una operación financiera eficiente y su complementariedad al capital privado.

En varios países de ALC ha habido avances en el establecimiento de marcos normativos conducentes a un mejor desempeño; sin embargo, la efectividad de dichos marcos es menos clara y requiere una constante revisión por parte de los actores involucrados, más aún en una coyuntura de evolución dinámica de los BPD como la descrita en el capítulo 1. Por ello, se hace hincapié en la importancia de reforzar el gobierno corporativo de las entidades, ya que ello en buena medida asegura su sostenibilidad.

Si un BPD es sostenible, en general significa que: i) ha cumplido su mandato y sus objetivos, aunque éstos puedan cambiar con el tiempo, ii) el ambiente de control y el buen manejo de los conflictos de interés han permitido tomar decisiones en beneficio

exclusivo del BPD, y iii) ha sido capaz de crear una cultura de gestión profesional y de buen manejo de los riesgos.

CAPÍTULO 3 LA EFICACIA DE LOS BANCOS PÚBLICOS DE DESARROLLO: EL DISEÑO DE BUENAS EVALUACIONES DE IMPACTO

- Si bien aún es incipiente, la evidencia para América Latina muestra que se han venido haciendo esfuerzos importantes por documentar la eficacia de programas estrechamente relacionados con los bancos públicos de desarrollo (BPD) e incluso de los propios BPD.
- Para llevar a cabo una buena evaluación es preciso definir los indicadores de impacto a medir, contar con una base de datos amplia y confiable, elegir el mejor enfoque metodológico consistente con las preguntas y los datos disponibles, y contar con los recursos humanos y financieros necesarios.

¿De qué evaluaciones hablamos?

Los programas de los BPD se han convertido en un ingrediente fundamental de las estrategias de políticas de desarrollo productivo en la mayoría de las economías emergentes. Aunque rara vez se cuestiona la necesidad general de estas intervenciones, tanto los académicos como los encargados de formular políticas debaten a menudo sobre los enfoques e instrumentos adecuados para implementarlas y sobre su eficacia. Por eso, la necesidad de realizar evaluaciones rigurosas de los BPD ha ido cobrando una relevancia creciente para los gobiernos y la sociedad civil (véase el capítulo 2).

En este capítulo se presentan los temas conceptuales y operativos fundamentales relacionados con la ejecución de una rigurosa evaluación de impacto de las iniciativas

y de los instrumentos de los BPD. A fin de que el enfoque sea lo más práctico posible, al abordar estos temas se presentan ejemplos de evaluaciones de impacto de programas de BPD, ya sea existentes o en curso, o de otros programas relevantes para sus actividades. Este objetivo implica una doble limitación para el alcance de este capítulo. En primer lugar, se cubre sólo un aspecto clave del proceso de evaluación, a saber: la atribución de efectos. Esto significa que todos los métodos y técnicas que se abordan enfrentan el problema fundamental de identificar una relación causal entre las intervenciones de las políticas y los cambios observados en la población objeto del estudio. Otros elementos importantes de un proceso de evaluación global —como la eficacia, la relevancia y la coherencia institucional— no son objeto de este análisis.

En segundo lugar, se consideran exclusivamente enfoques cuantitativos con el fin de solucionar el problema de la atribución. Esto no significa en absoluto que no se valore la contribución de los enfoques cualitativos al estudio de los BPD; al contrario, los enfoques cuantitativos y cualitativos son complementarios. Pero se requieren trabajos mucho más exhaustivos para abarcar ambos. Este capítulo se concentra fundamentalmente en la literatura metodológica basada en el análisis contrafactual, que parte del uso de métodos experimentales y cuasiexperimentales en la evaluación de las políticas públicas.

Las posibles intervenciones de los BPD abarcan un conjunto de sectores demasiado amplio para abordar en un solo capítulo. Por lo tanto, el análisis y el debate se restringen a aquellas iniciativas de los BPD que tienen como objeto mejorar el acceso al crédito del sector productivo (empresas y agricultores). De esta manera se espera ofrecer ideas y sugerencias más claras y enfocadas, a la vez que se reconoce que la complejidad y las idiosincrasias de los programas de los BPD requieren estudios específicos.

El resto de este capítulo está estructurado como se explica a continuación. En la próxima sección se presentan las preguntas más importantes que son (o deberían ser) abordadas en los estudios sobre la eficacia de los BPD. A partir de allí, se detallan las medidas (indicadores) habitualmente utilizadas en estos estudios, y se identifican las posibles fuentes de información necesarias para generar dichas medidas. Luego se estudian los métodos que se pueden aplicar para contestar las principales preguntas de la evaluación, asegurándose de atribuir correctamente los efectos. Por último, se trata el problema de los recursos necesarios para llevar a cabo una evaluación rigurosa de los BPD.

Las preguntas de una buena evaluación

Una de las primeras cuestiones que hay que definir cuando se lleva a cabo una evaluación de impacto de un BPD tiene que ver con las principales preguntas de la evaluación. Estas preguntas se pueden dividir en dos grupos fundamentales: i) las relacionadas con el efecto promedio del tratamiento en lo tratado (*Average Treatment Effect on the Treated*, o ATT) y ii) las relativas al estudio de los efectos secundarios de los programas. La mayoría de los análisis de la eficacia de los programas de los BPD buscan respuestas en términos del ATT, ya que —por ejemplo— para analizar el impacto que tiene la creación de una línea de crédito en la calidad del acceso al crédito o en el rendimiento de las empresas beneficiarias, es necesario centrarse en este efecto.

Después de seleccionar cuidadosamente los resultados que se observarán y sus indicadores, la evaluación de impacto de los programas de un BPD no es una tarea trivial, sobre todo si el objetivo es medir el impacto causal que tienen sus programas en los resultados de interés. En una evaluación de impacto, la definición de causalidad se basa en el análisis contrafactual; es decir, se pregunta ¿qué habría ocurrido si el programa no hubiera existido?

Por ejemplo, si una empresa recibe un crédito subvencionado o una línea de crédito específica y se observa el valor de un determinado resultado de interés (como la calidad del crédito, el rendimiento, etcétera), se dice que la subvención pública tiene un efecto causal cuando se demuestra que en ausencia de la misma (y si todos los demás factores son iguales) ese resultado habría sido diferente.

Si bien esta definición de causalidad es relativamente sencilla e intuitiva, presenta una importante complicación empírica: por definición, nunca se puede observar el resultado contrafactual. En otras palabras, si una empresa recibe una subvención, resulta imposible saber con certeza qué resultados habría tenido esa empresa sin dicha subvención, o viceversa. Holland (1986) llamó “problema fundamental de la inferencia causal” a la imposibilidad de observar una determinada unidad con y sin tratamiento a la vez en cualquier momento concreto del tiempo.

El desafío de definir un contrafactual adecuado no puede resolverse a partir de una observación individual (o sea, no es posible generar un contrafactual para un beneficiario específico de una intervención pública), pero sí puede resolverse eficientemente en términos de los valores promedio de un conjunto de beneficiarios.⁸⁶ Por eso, las evaluaciones de impacto se centran en calcular el efecto promedio del tratamiento y no el individual.

Este efecto promedio puede ser estimado de varias formas. El parámetro de alcance más amplio es el impacto promedio del tratamiento en el conjunto de la población: Average Treatment Effect (ATE). El cálculo del ATE involucra la construcción de dos contrafactuales (y por lo tanto la estimación de dos parámetros): primero, el contrafactual de cuál hubiera sido el resultado de los beneficiarios en caso de que no hubieran sido beneficiarios (el ATT) y el contrafactual de lo que hubiera sido el resultado de los no beneficiarios en caso de que hubieran sido beneficiarios (conocido

⁸⁶ Véase el anexo para un análisis de este tema.

también como el efecto promedio del tratamiento en los no tratados, o ATU, por sus siglas en inglés).

Se puede demostrar que todos estos parámetros resultarían sesgados en cualquier estudio que no previera la asignación aleatoria de los beneficiarios. En todos los otros casos, es necesario aplicar técnicas econométricas para eliminar los sesgos y calcular correctamente el impacto promedio del programa.

Si bien el ATE y el ATT son de suma importancia para evaluar la eficacia de una intervención, una evaluación bien diseñada puede proporcionar información adicional para analizar dicha eficacia y extraer conclusiones adecuadas que contribuyan al diseño de políticas exitosas. A continuación se resumen algunos aspectos que deberían considerarse siempre en el diseño de una evaluación.

Las externalidades

Cuando se implementa un programa, un productor o una empresa pueden tener diferentes tipos de externalidades o efectos indirectos. Por ejemplo, por el hecho de recibir un crédito en función de alguna política de BPD, una empresa puede experimentar en su cadena de producción cambios que aumenten su productividad, lo cual puede afectar a otras empresas vecinas o que tengan vínculos con aquella. Por ejemplo, estas otras compañías pueden encontrarse geográficamente cerca o estar vinculadas a través del proceso productivo, es decir: de forma indirecta, y podrían ser consideradas beneficiarios indirectos. En principio, se puede distinguir entre efectos monetarios y efectos no monetarios de las externalidades. Un ejemplo de los efectos monetarios lo constituyen los vinculados a las reducciones de costos en la cadena de producción, mientras que un ejemplo de los efectos no monetarios lo constituyen los cambios en las propias técnicas de producción.

Puede ser que incluso tengan lugar economías de aglomeración, que son el resultado de un conjunto de externalidades positivas simultáneamente específicas de la industria y de un lugar. Por ejemplo, en un programa de BPD, las empresas beneficiarias pueden aprovechar las economías de aglomeración y aumentar su rendimiento debido a los flujos de información y a las tecnologías generados por los vínculos formales e informales entre empresas y organizaciones. A su vez, estos efectos podrían ser externalidades negativas y positivas y/o efectos de equilibrio general. Por lo tanto, son aspectos que deben ser considerados en la evaluación, ya que de otra manera se podría sobrestimar/subestimar el impacto global de los programas de los BPD.

Distribución de los efectos en el tiempo

Es posible que los efectos de ciertos programas de BPD, como el rendimiento económico, tarden en manifestarse en los resultados. De hecho, el proceso de interiorizar el nuevo crédito, encontrar el personal adecuado y organizar los negocios probablemente implique demoras en cualquier efecto sobre el rendimiento económico.

Estas demoras pueden variar según el indicador de rendimiento económico escogido. Por ejemplo, una intervención puede generar un aumento puntual en los resultados, o puede tener impactos fuertes que se desvanecen progresivamente con el tiempo. Alternativamente, puede ser que el impacto de un programa se manifieste sólo después de un determinado período o incluso produzca una disminución inicial en los resultados, que después será superada por los aumentos de los años siguientes.

Por lo tanto, en una evaluación de impacto de un programa de BPD es fundamental tener una idea adecuada de la distribución en el tiempo de los efectos sobre las empresas beneficiarias. Se debe distinguir claramente entre efectos de corto, mediano y largo plazo con el fin de evaluar adecuadamente los costos y beneficios de un programa público. De hecho, centrarse sólo en un breve período después de una intervención podría llevar a subestimar los impactos en el caso de que los efectos del

programa tarden varios años en manifestarse. Por otro lado, las evaluaciones que sólo toman en cuenta períodos posteriores a la implementación de la intervención podrían acabar subestimando los costos en caso de que en los primeros años se produjera un proceso de ajuste.

Intensidad del tratamiento y efectos de dosificación

Si bien la literatura sobre evaluación de impacto suele analizar el caso binario de participación versus falta de participación en un determinado programa, en la práctica suele ocurrir que las unidades difieren no sólo en su estatus binario de tratamiento (participantes versus no participantes) sino también en la intensidad del tratamiento. Por ejemplo, puede ser que las empresas reciban diferentes montos de un programa de préstamos de un BPD, o bien que participen tomando préstamos en diferentes momentos. Esto deja en evidencia importantes aspectos que se deben considerar cuando se diseña una evaluación. Interesa saber no sólo si el rendimiento de los participantes es mejor que el de quienes no participan, sino también cómo influyen en el rendimiento las diferentes intensidades del tratamiento y si es posible encontrar un “nivel óptimo” para la intervención (por ejemplo, el monto del financiamiento que permite maximizar los efectos en el rendimiento de la empresa).

Tratamientos múltiples

En los contextos en los que se puede contar con tratamientos múltiples, puede ser que al evaluador le interesen no sólo los efectos individuales de cada tratamiento, sino también los efectos que generan sus interacciones. De hecho, no es evidente que el efecto de múltiples programas sea aditivo; por el contrario, puede ser que combinar diferentes intervenciones tenga efectos multiplicativos, o que un tratamiento anule el efecto de otro (por ejemplo, puede ser el caso de las empresas que reciben préstamos para inversiones de parte de un banco público y una subvención para la innovación proveniente de un programa de aportes no reembolsables). Investigar el efecto

combinado de diferentes tipos de intervenciones es crucial para el diseño de programas de BPD eficaces.

La heterogeneidad del impacto

En la mayoría de los contextos relevantes puede ser difícil suponer que una determinada intervención vaya a tener un efecto constante, es decir: el mismo impacto en todas las unidades estudiadas. En particular, pueden surgir dos grandes tipos de heterogeneidad del impacto. El primer tipo ocurre cuando las intervenciones tienen efectos diferenciales para distintos grupos (por ejemplo, puede acontecer que el efecto del crédito otorgado por el BPD sea mayor en las empresas que, de otra manera, tendrían problemas de liquidez). El segundo tipo está relacionado con la distribución de los efectos del programa en la población; por ejemplo, puede pasar que dos programas tengan el mismo impacto promedio pero que uno de ellos concentre los efectos en la parte inferior de la distribución (Frölich y Melly, 2009).⁸⁷

Indicadores y datos

Indicadores

Para evaluar el impacto de los programas de BPD en el rendimiento de las empresas, se pueden utilizar diversos indicadores como variables de resultados.⁸⁸ Entre ellos se incluyen la productividad y otros relacionados con las exportaciones, la innovación y el empleo.

⁸⁷ Heckman, Smith y Clements (1997) enumeran otros parámetros que podrían ser de interés para un evaluador: i) el porcentaje de personas que aceptan el programa y se benefician de él; ii) el porcentaje de la población total que se beneficia del programa; iii) determinados cuantiles de la distribución del impacto, y iv) la distribución de los beneficios a determinados valores de Estado.

⁸⁸ Como señalaron Gertler et al. (2011), los buenos indicadores tienen que ser específicos, mensurables, atribuibles, realistas y bien definidos (SMART, por sus siglas en inglés: *Specific, Measurable, Attributable, Realistic and Targeted*).

La productividad

Existen varias medidas de la productividad de las empresas. El término puede referir a la productividad de un insumo (por ejemplo, la productividad laboral) o a la productividad de todos los insumos (es decir, la productividad total de los factores o PTF). En cualquier caso, medir la productividad no es una tarea sencilla.

Con respecto a la productividad laboral, medida como la razón (ratio) entre la producción total y el factor trabajo, se requiere cierta prudencia en la medición de dichas variables.⁸⁹ En la práctica, las empresas producen diversos bienes, y es necesario agregarlos en una única medida de producción (por ejemplo, las ventas o el valor agregado). Por fortuna, generalmente existe información sobre el número de empleados o sobre los costos laborales, aunque es necesario deflactar las variables nominales para obtener variables reales.

Con respecto a la PTF, los diversos métodos de cálculo existentes implican supuestos sobre el proceso de producción y la competencia en los mercados. Por lo tanto, cada método tiene sus fortalezas y sus debilidades.⁹⁰

Dada la dificultad para observar esta variable, muchos programas de BPD directamente apuntan a la mejora de diversas variables relacionadas pero que son más fáciles de observar: por ejemplo, el valor de las exportaciones, los gastos en investigación y desarrollo (I+D), la innovación, las ventas totales y el nivel de empleo.

⁸⁹ Idealmente, éstas deberían medirse como la cantidad de bienes producidos y las horas trabajadas para producir esos bienes, respectivamente.

⁹⁰ Para un estudio de la literatura sobre la estimación de la productividad a nivel de la empresa o establecimiento, véanse Hulten (2001), Bartelsman y Doms (2000) y Van Biesebroeck (2009).

Indicadores relacionados con las exportaciones

En algunos casos, los programas de BPD pueden centrarse en promover las exportaciones de las empresas beneficiarias. Para medir los efectos de este tipo de programas, se pueden utilizar diversos indicadores, como el valor de las exportaciones, la probabilidad de convertirse en exportador, el número de bienes exportados y el número de mercados de exportación.

En América Latina y el Caribe (ALC) existen algunas evaluaciones de impacto que utilizan estos indicadores. Por ejemplo, a partir de una base de datos a nivel de empresa para Perú a lo largo del período 2001–05, Volpe y Carballo (2008) encuentran una relación entre las iniciativas de promoción de las exportaciones y un aumento de las mismas, tanto en términos de mercados como de productos. Asimismo, sobre la base de un conjunto de datos a nivel de empresa para Argentina a lo largo del período 1996–2008, Castillo et al. (2011) observan que el Programa de Apoyo a la Reestructuración Empresarial (PRE), destinado a respaldar a las pequeñas y medianas empresas (PyME), aumenta la probabilidad de convertirse en exportador.

Indicadores relacionados con la innovación

Asimismo, los programas de BPD pueden apuntar a corregir fallas de mercado al promover la inversión de las empresas en I+D.⁹¹ Los instrumentos utilizados para abordar este problema y las limitaciones financieras para innovar incluyen: subvenciones públicas (a través de ayuda y aportes no reembolsables), créditos específicos, incentivos fiscales y herramientas relacionadas con el sistema de propiedad intelectual. De acuerdo con la naturaleza del impacto que se intenta medir, algunos de estos indicadores son los gastos totales en I+D, el número de patentes y el rendimiento.

⁹¹ En el caso de las iniciativas innovadoras, pueden producirse fallas de mercado que nacen de la dificultad de los privados para apropiarse de los retornos sociales de dichas iniciativas.

Indicadores relacionados con el empleo

Finalmente, puede darse también el caso de que un programa de BPD busque generar un aumento del empleo para las empresas participantes. Dentro de este conjunto de indicadores pueden incluirse el número de empleados, el tipo de empleados por nivel de calificación y los salarios que las empresas pagan a sus empleados. Por ejemplo, Castillo et al. (2011) encuentran evidencia de que el programa PRE aumentó tanto los empleos como los salarios.

Los datos

Cuando se analiza la eficacia de los programas de BPD, contar con buenos datos puede hacer toda la diferencia en una evaluación. Los datos utilizados deben caracterizarse por su disponibilidad, precisión y fiabilidad.

Uno de los desafíos para evaluar los programas de BPD en ALC es que los datos secundarios —es decir, los datos recopilados para objetivos diferentes de la evaluación de una política concreta— no suelen estar disponibles. Aunque existen encuestas y censos que podrían proporcionar abundante información para la evaluación y el seguimiento de los programas de los BPD, éstos no siempre están disponibles con ese fin. La falta de disponibilidad también impone limitaciones a la recopilación de datos primarios.⁹²

Datos secundarios

Hay tres fuentes de datos secundarios: las encuestas, los censos y los registros administrativos. Cada una de estas fuentes tiene ventajas y desventajas que se deben tener en cuenta en la evaluación.

⁹² Por ejemplo, como se trata más adelante, para definir una muestra de empresas es necesario contar con una lista de todas las empresas de la región o del país y, si no hay un censo disponible, la tarea se vuelve difícil.

Las encuestas tienen la ventaja de que posibilitan el armado de un panel de empresas con información anual. Además, proporcionan información sobre diversas variables que permiten que el evaluador utilice métodos de correspondencia para encontrar no beneficiarios con características similares a las de los beneficiarios. Sin embargo, la principal limitación de las encuestas es que cubren sólo muestras de la población y, en muchos casos, esas muestras incluyen a sólo un pequeño porcentaje de los beneficiarios.

Los censos, por el contrario, recopilan información sobre la población total de beneficiarios. Por lo tanto, si los beneficiarios están activos cuando el censo tiene lugar, quedan incluidos en él. Por otro lado, los censos suelen recopilar más información que las encuestas. Esto es importante cuando se aplica la técnica estadística de correspondencia por puntaje de propensión o *propensity score matching* (PSM). Sin embargo, la principal limitación de los censos es que no se llevan a cabo todos los años.

Finalmente, los registros administrativos se refieren a una amplia gama de información sobre las empresas, que ha sido recopilada por varias instituciones, aunque con objetivos diferentes de la evaluación. Como en el caso de los censos y las encuestas, estas bases de datos tienen que ser usadas en la institución que las elabora después de un acuerdo de confidencialidad. La principal ventaja de las bases de datos de los registros administrativos, comparadas con las encuestas y los censos, es que en la mayoría de los casos proporcionan información anual sobre la totalidad de las empresas. Sin embargo, la principal desventaja es que dicha información es limitada y muchas veces no se pueden elaborar indicadores como la PTF.

Las bases de datos administrativos que se han utilizado hasta el momento en las evaluaciones disponibles de políticas de desarrollo productivo y de programas de BPD en ALC son: la Base de Datos para el Análisis Dinámico del Empleo (BADE) en

Argentina, la Relação Anual de Informações Sociais (RAIS) en Brasil, el Servicio de Impuestos Internos (SII) en Chile y la Superfinanciera en Colombia.⁹³ La BADE fue utilizada por Castillo et al. (2011) en la evaluación del programa PRE; la RAIS, por Ribeiro y De Negri (2009) en la evaluación de las políticas de préstamos del Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) y por De Negri et al. (2011) en la evaluación de los programas de BPD en Brasil. Finalmente, la base del SII fue utilizada por Arráiz et al. (2011) en la evaluación del Programa de Desarrollo de Proveedores en Chile.

Datos primarios

Cuando no hay datos secundarios disponibles, es necesario recopilar datos primarios. La principal ventaja de recopilar datos primarios es que se puede tener toda la información necesaria para la evaluación, dado que el cuestionario puede ser diseñado a medida. La principal desventaja la constituyen sus costos y el hecho de que tienden a cubrir sólo un breve período.⁹⁴ Para las evaluaciones de un programa de BPD que requieran recopilar datos primarios, será necesario diseñar una muestra y contar con un plan de actividades.⁹⁵

⁹³ La Base de Datos para el Análisis Dinámico del Empleo (BADE) ha sido creada y es administrada por el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial (OEDE), del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de Argentina. La Relação Anual de Informações Sociais (RAIS) es administrada por el Ministério do Trabalho e Emprego (MTE). La base de la Superfinanciera es administrada por la Superintendencia Financiera de Colombia. Tanto el acceso a estas bases como su utilización son limitados y reglamentados en función de las restricciones de la confidencialidad estadística de las respectivas autoridades administradoras.

⁹⁴ Aunque al trabajar con empresas es posible contar con datos de contabilidad de años anteriores, esta estrategia puede no ser del todo eficaz porque a veces parte de la información requerida no proviene de registros contables o porque es muy difícil extraerla de registros pasados. Además, no todas las firmas tienen sistemas de contabilidad adecuados, especialmente las micro y pequeñas empresas.

⁹⁵ El diseño de la muestra es una de las actividades más importantes en cualquier estudio. En particular, se necesita abordar (al menos) los siguientes temas: i) la unidad de análisis y la estrategia para definirla; ii) la estrategia de selección y el tamaño de la muestra, y iii) el plan de recopilación de datos. Como en cualquier caso, antes de administrar una encuesta de base y una de seguimiento, también debe planificarse una prueba piloto. Finalmente, todos los procedimientos de recopilación de datos deben tener un calendario de actividades (conocido por todos los actores involucrados) en el que se establezcan las fechas de cada actividad y los actores responsables.

Estándares metodológicos

El elemento clave en una evaluación consiste en poder construir un contrafactual creíble para atribuir correctamente los resultados a la intervención de política evaluada. En particular, existen métodos experimentales y cuasiexperimentales para evaluar los programas de BPD.

En esta sección se presenta una breve descripción intuitiva de las diferentes metodologías que suelen aplicarse. En la primera subsección se explica el método de diseño experimental, que actualmente se considera la “norma de oro” en las evaluaciones de impacto. Incluso en aquellos casos en los cuales no es viable un diseño experimental completo, éste suele ser una referencia útil para comparar con otros métodos. En la segunda subsección se detallan los diversos métodos no experimentales y cuasiexperimentales que se pueden aplicar cuando el diseño experimental no es viable.

La “norma de oro”: el diseño experimental

En la literatura de evaluación de impacto se considera que el diseño experimental tiene un estatus superior. Este tipo de diseño se basa en dividir al azar una muestra representativa en un grupo de tratamiento y un grupo de control. Esta asignación aleatoria al tratamiento asegura que haya un equilibrio entre las unidades tratadas y las no tratadas con respecto a las características observables y no observables promedio. Gracias a esto, los dos grupos son comparables y se elimina el sesgo de selección.⁹⁶

Además de su indiscutible utilidad para lidiar con el problema del contrafactual no observable, los diseños experimentales tienen otras ventajas prácticas. Primero, la

⁹⁶ Por consiguiente, el *problema fundamental de inferencia causal* se supera utilizando un grupo de control seleccionado aleatoriamente para calcular el resultado contrafactual del grupo de tratamiento.

aleatorización permite calcular el impacto promedio de un programa como una sencilla diferencia de los valores medios entre el grupo tratado y el grupo de control sin tener que recurrir a las sofisticadas técnicas econométricas necesarias en contextos no experimentales para dar cuenta de diferentes tipos de sesgos.

Segundo, la aleatorización puede disminuir los requisitos de datos vis-à-vis otras técnicas no experimentales, ya que para calcular los impactos promedio de los programas con asignación aleatoria sólo hacen falta los resultados en cada grupo luego del tratamiento, más un puñado de características ex ante para verificar que la aleatorización haya sido exitosa.

Desde luego, esto no quiere decir que una buena base de datos no sea importante en las evaluaciones experimentales; cuantos más datos haya disponibles, más precisa y reveladora será la evaluación. Por ejemplo, la recopilación de datos durante muchos años después del tratamiento puede ayudar a investigar los efectos de largo plazo de un programa. Asimismo, la abundancia de datos antes del tratamiento sobre las variables de resultados y otros factores observables puede mejorar significativamente la precisión de los impactos estimados, lo cual constituye una preocupación clave en los estudios que utilizan muestras pequeñas.

Si bien la aleatorización se está convirtiendo en un enfoque generalizado para evaluar el impacto de las políticas públicas en sectores como la economía del desarrollo y del trabajo (véase, por ejemplo, Banerjee y Duflo, 2009), todavía no se ha aplicado en la evaluación de los programas de los BPD.

Una posible explicación es que es poco probable que los programas mencionados cumplan las condiciones bajo las cuales es más viable la asignación aleatoria, es decir: un exceso de demanda.⁹⁷ En general, los experimentos aleatorios para evaluar las intervenciones públicas se aprovechan de una gran demanda de estos servicios y de limitaciones por el lado de la oferta. Bajo estas condiciones, la selección aleatoria de los beneficiarios de un conjunto de candidatos posibles es una manera clara y transparente de garantizar a todas las unidades (individuos, empresas, etcétera.) la misma probabilidad de participar.

Banerjee y Duflo (2004) presentan un ejemplo de un diseño experimental cercano a los programas de BPD. Los autores aprovechan una variación exógena generada por un cambio de política en India para ver si las empresas receptoras de créditos directos aumentan su producción. Los resultados muestran una aceleración significativa de la tasa de crecimiento de las ventas y los beneficios en las empresas beneficiarias. Otro ejemplo es el de Cotler y Woodruff (2008), quienes utilizan las diferencias en la introducción de un nuevo programa de préstamos diseñado para servir a los clientes de la mayor empresa de comida rápida de México (Bimbo) para identificar el impacto del crédito en los resultados de las pequeñas empresas minoristas de la Ciudad de México. Los autores descubren que los préstamos tienen un impacto positivo en las empresas más pequeñas pero negativo en las más grandes, y sostienen que estos resultados son consistentes con las hipótesis que postulan que las empresas más pequeñas tienen mayor retorno del capital y enfrentan mayores restricciones de crédito.

⁹⁷ Cabe destacar que el exceso de demanda no es una condición necesaria para aplicar un diseño experimental. En efecto, la aleatorización es compatible con el tratamiento de toda la población elegible. Por ejemplo, es habitual utilizar la aleatorización para dividir los individuos elegibles en diferentes grupos y asignar aleatoriamente el orden en el que reciben tratamiento, en lugar de si lo reciben o no. Esto permite utilizar a los grupos tratados más tarde como control para los grupos tratados antes. Sin embargo, ciertas características de los programas, como el tipo de proyecto y el número de postulantes, pueden significar que aun este tipo de aleatorización no sea política ni éticamente viable en algunos casos, aunque siga existiendo la necesidad de llevar a cabo una evaluación de impacto. Por fortuna, se han creado numerosas técnicas no experimentales en reemplazo de la asignación aleatoria para calcular el impacto de los programas públicos.

Métodos cuasiexperimentales y no experimentales

En ausencia de una asignación aleatoria, las diferencias preexistentes entre los participantes y no participantes de un programa pueden generar sesgos que dificulten gravemente el cálculo de su impacto. La principal preocupación es el sesgo de selección, que puede provenir de dos fuentes. En primer lugar, puede haber un sesgo administrativo (o sesgo de emplazamiento del programa), que ocurre cuando los administradores del programa seleccionan a los participantes sobre la base de criterios específicos que los diferencian de los no participantes. En segundo lugar, existe el sesgo de autoselección, que se produce cuando los individuos deciden si van a participar o no lo van a hacer, en virtud de algún tipo de análisis de costo-beneficio que, una vez más, puede arrojar diferencias significativas entre el grupo de participantes y de no participantes.

En la práctica, es bastante probable que se dé una combinación de los dos tipos de sesgos de selección: en general, todas las intervenciones públicas tienen una población objetivo como las PyME, los investigadores jóvenes dispuestos a estudiar en el extranjero o los agricultores dispuestos a introducir nuevas tecnologías y, dentro de esa población objetivo, los individuos o empresas pueden decidir si participan o no. Como consecuencia, una simple diferencia preexistente de valores medios entre tratados y no tratados contamina la estimación de los efectos del programa y la torna imprecisa.

Para sortear este problema, un primer enfoque consiste en intentar controlar los factores que generan el sesgo de selección. Entre las técnicas que adoptan este enfoque se encuentran los métodos de regresión y el PSM, y el método de diferencias en diferencias (DD) y los modelos de efectos fijos.

Un segundo enfoque, representado por el método de variables instrumentales (VI) y el diseño de regresión discontinua (RD), consiste en analizar rasgos específicos de las reglas de asignación para intentar replicar el entorno experimental.

Los métodos de regresión y el PSM

Como se ha mencionado, en un diseño experimental el impacto de un programa se puede calcular como la diferencia de medias entre el grupo tratado y el no tratado. A su vez, esto es equivalente a correr una regresión lineal del resultado de interés contra una constante y una variable binaria que indica el estatus del tratamiento (tratado/no tratado). En los entornos no experimentales, esta regresión no es adecuada, debido a los sesgos mencionados arriba. Sin embargo, si todas las variables que afectan tanto al estatus del tratamiento como al resultado son observables, es posible controlar por estas variables añadiéndolas a la regresión lineal.⁹⁸

Para entender cómo funciona el PSM, supongamos que los individuos tratados y no tratados sólo difieren en una única variable, X . Luego, el estimador de correspondencia (*matching*) asigna a cada individuo tratado una unidad de comparación con un individuo no tratado que tiene el valor más similar a X . El efecto del tratamiento se puede calcular en este caso como un promedio de las diferencias entre cada unidad tratada y su vecina no tratada más cercana en términos de sus valores de X .⁹⁹

⁹⁸ El supuesto clave aquí es que se puede controlar explícitamente por todas las variables relevantes, una afirmación normalmente conocida como supuesto de independencia condicional (CIA, por sus siglas en inglés) o selección en observables.

⁹⁹ No obstante, cuando varios factores difieren entre los grupos, la idea de cercanía no está claramente definida, puesto que los individuos pueden ser similares en ciertos aspectos y no en otros. Para superar este problema de dimensionalidad, Rosenbaum y Rubin (1983) demostraron que si se conocen todos los factores relevantes que determinan la participación en un programa, el procedimiento de correspondencia entre tratados y no tratados (*matching*) puede realizarse basándose en la probabilidad condicional de participación, o puntaje de propensión (*propensity score*), que representa la probabilidad de participar en el programa para un valor determinado del vector de características X .

Actualmente, el PSM parece ser el enfoque preferido en la evaluación de los programas de bancos de desarrollo. De esta forma, Aivazian, Mazumdar y Santor (2003) llegan a la conclusión de que el Programa de Pequeñas y Medianas Industrias del Banco Mundial en Sri Lanka contribuyó a disminuir las restricciones de crédito y a aumentar el nivel de inversión en las empresas receptoras de subvenciones. Sin embargo, este efecto es más bien limitado, no en menor medida debido a la cantidad relativamente pequeña de recursos destinados a este fin. Otra conclusión de su análisis es que la garantía pública disminuía considerablemente el costo del préstamo de las PyME.

Los modelos de diferencias en diferencias y de efectos fijos

Los modelos DD surgieron en el contexto de “experimentos naturales”, es decir: situaciones en las que existen grupos de tratamiento y de control pero no se deben a un diseño del investigador sino que se han dado de forma natural. Estos modelos suelen utilizarse para evaluar el impacto de los cambios de política a nivel agregado.¹⁰⁰

El método DD consiste en aplicar una doble diferencia. Compara los cambios a lo largo del tiempo en la variable de interés (como ventas o productividad) entre una población beneficiaria de un programa (grupo tratado) y una población no beneficiada (grupo de comparación).¹⁰¹

¹⁰⁰ Por ejemplo, en uno de los artículos más citados que utilizan esta técnica, Card y Krueger (1994) analizan un cambio de la legislación en Nueva Jersey para estudiar el impacto de los salarios mínimos en el empleo, utilizando Pensilvania como grupo de comparación.

¹⁰¹ Este método se puede ampliar fácilmente al caso de grupos y períodos temporales múltiples y también para incluir variables de control (véase, por ejemplo, Imbens y Wooldridge, 2009). Además, el estimador de DD se puede adaptar a los casos en que el tratamiento se asigna a nivel individual; esto permite superar una de las grandes limitaciones de los estimadores regresivos y los estimadores de correspondencia, puesto que permite controlar la selección de los no observables siempre y cuando estos factores no observados sean constantes a lo largo del tiempo. De esta manera, el método de DD es un ejemplo de estimador de efectos fijos (EF), que supone que cualquier heterogeneidad no observada con influencia sobre la participación del programa y los resultados es fija a lo largo del período registrado.

El supuesto de identificación, subyacente en los modelos de DD y EF, es que no hay factores no observados que varíen con el tiempo y que afecten al estatus de tratamiento o a los resultados. Es decir: que todos los factores relevantes no observados son constantes a lo largo del tiempo. Así, los modelos de DD y EF requieren que, en ausencia de tratamiento, se pueda suponer que los dos grupos (tratados y controles) habrían tenido las mismas tendencias.

El enfoque más habitual consiste en aplicar a bases de datos de panel el método de DD combinado con el método de PSM para asegurar la similitud entre participantes y no participantes. Este enfoque funciona como se explica a continuación. Cuando hay datos disponibles para los años anteriores al comienzo del programa, es posible utilizar PSM para encontrar no beneficiarios con la misma tendencia *ex ante* que los beneficiarios en las variables de resultados. Cuando se compara a los beneficiarios y no beneficiarios que tienen las mismas características antes de que comience el programa, incluida la tendencia en las variables de los resultados, es más fácil suponer la igualdad de tendencias en ausencia del programa. De esta forma, la combinación de DD y PSM es un procedimiento potente para obtener buenas estimaciones del impacto de los programas de BPD.¹⁰²

Por ejemplo, Zecchini y Ventura (2006) utilizan un enfoque de DD para demostrar que los fondos de garantías del Estado para las PyME aumentaron el crédito que dichas empresas recibían del sistema bancario en Italia. Sobre la base de estos resultados, los autores sostienen que, debido a su costo relativamente pequeño para las finanzas públicas y su alta capacidad para movilizar capital privado, los esquemas de garantía pueden ser uno de los instrumentos más eficaces para promover el financiamiento de las PyME, siempre que se centren en las empresas con mayores restricciones crediticias.

¹⁰² Dicho procedimiento comprende tres etapas: i) calcular el puntaje de propensión antes de que se produzca el tratamiento; ii) definir un soporte común de las empresas a través de la correspondencia, y iii) utilizar un modelo de efectos fijos en el soporte común. Heinrich, Maffioli y Vázquez (2010) proporcionan directrices para aplicar este método y varios autores han llevado a cabo evaluaciones a partir de su aplicación.

Asimismo, con una metodología de DD, Paravisini (2008) analiza el efecto de un programa de préstamos dirigido a pequeñas empresas argentinas con fondos del Banco Mundial, y observa que 93 centavos de cada dólar prestado habrían llegado de todos modos a las empresas. Este resultado parece señalar que los programas de préstamos dirigidos a destinatarios definidos son utilizados por los bancos para reducir el costo de sus préstamos sin aumentar sustancialmente la cantidad de préstamos que conceden.

Finalmente, el trabajo de Bach (2011) comprueba que el programa de préstamos *Compte pour le Développement Industriel (Codevi)* de Francia consigue mejorar el acceso al crédito de las pequeñas empresas francesas. Las conclusiones revelan que el acceso a la subvención de financiamiento aumentó considerablemente el financiamiento de deuda del lado de las empresas. Sin embargo, se concluye que esto no condujo a una sustitución significativa entre los canales de financiamiento no subvencionados y los subvencionados, lo cual puede ser interpretado como evidencia de restricciones crediticias.

Por otro lado, Hall y Maffioli (2008) ofrecen una reseña de evaluaciones empíricas en América Latina. Según estos autores, los estudios revelan que los programas de crédito suelen tener efectos positivos en los resultados intermedios, como los gastos en I+D, la formación laboral y la introducción de nuevos procesos y prácticas de control de calidad, sobre todo en los países en desarrollo (López Acevedo y Tan, 2010). Sin embargo, la evidencia sobre el impacto en los resultados de rendimiento de más largo plazo, como el aumento de las ventas, las exportaciones, el empleo, la productividad laboral y la PTF, es diversa.

Específicamente, Chudnovsky et al. (2006) analizan el Fondo Tecnológico Argentino (Fontar), un programa destinado a mejorar la I+D y el desarrollo tecnológico mediante aportes no reembolsables, y hallan efectos positivos que fluctúan entre el 57

y el 79% de aumento en las inversiones en innovación, pero no detectan impactos importantes en la productividad laboral o en las ventas de nuevos productos. De la misma manera, para el caso del Apoio ao Desenvolvimento Tecnológico da Empresa Nacional (ADTEN), un programa de subvenciones para I+D y desarrollo tecnológico de Brasil, Ribeiro y De Negri (2009) detectan un aumento de entre el 50 y el 90% en los gastos en I+D, pero no observan ningún impacto en las ventas, el empleo o la productividad laboral. Benavente, Crespi y Maffioli (2007) estudian el Fondo Nacional de Desarrollo Tecnológico y Productivo (Fontec) de Chile, diseñado para promover la transferencia y el desarrollo de tecnologías y apoyar la I+D, y calculan un aumento del 40% en las ventas y del 3% en la intensidad exportadora, aunque no detectan ningún impacto en la productividad laboral.

Otros ejemplos estrechamente relacionados con los programas de BPD para América Latina son los consignados por Ribeiro y De Negri (2009), De Negri et al. (2011) y Eslava, Maffioli y Meléndez Arjona (2012a y 2012b). En particular, De Negri et al. (2011) analizan la eficacia de las líneas públicas de crédito para fomentar el desempeño de las empresas brasileñas. Los autores se centran en el impacto de las líneas de crédito administradas por el BNDES y la Agencia Brasileña de Innovación (Finep) sobre el crecimiento del empleo, la productividad laboral y las exportaciones. Con este fin, utilizan un único conjunto de datos de panel desarrollado por el Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), que recoge información sobre el desempeño a nivel de empresa y el acceso a líneas públicas de crédito. Este particular entorno de datos les permite utilizar técnicas cuasiexperimentales para controlar los sesgos de selección al calcular el impacto de las líneas públicas de crédito. El núcleo de su estrategia de cálculo se basa en una técnica de DD, que complementan con métodos de correspondencia para verificar la robustez. Los resultados demuestran consistentemente que el acceso a las líneas públicas de crédito tiene un impacto significativo y positivo robusto en el crecimiento del empleo y las exportaciones, aunque no encuentran evidencia de efectos significativos en la productividad. Es

interesante señalar que, según las conclusiones, el impacto en las exportaciones se debe al aumento de los volúmenes de exportaciones en las empresas de exportación, pero no se detecta ningún efecto significativo en la probabilidad de convertirse en exportador.

Por su parte, Eslava, Maffioli y Meléndez Arjona (2012a) analizan el impacto de la actividad prestamista del Banco de Desarrollo Empresarial (Bancóldex) de Colombia sobre el desempeño de las empresas. Para la evaluación se utilizan datos de varios años sobre préstamos concedidos por Bancóldex y sobre el desempeño de todos los establecimientos manufactureros con 10 empleados o más. A partir de una combinación de técnicas de correspondencia y de regresiones de panel de efectos fijos para tratar con los sesgos de selección, encuentran aumentos importantes en la producción (24%), el empleo (11%), las inversiones (70%) y la productividad (aproximadamente un 10%) a lo largo de los cuatro años posteriores al primer préstamo de Bancóldex. También observan efectos positivos en el número de productos exportados por las empresas y en la cuota de producción como resultado de los préstamos de corto plazo (con plazos inferiores a cinco años). No obstante, el impacto en las inversiones, la producción y la productividad deriva fundamentalmente de préstamos de Bancóldex a largo plazo.

De manera similar, Eslava, Maffioli y Meléndez Arjona (2012b) examinan el impacto de Bancóldex en el acceso al crédito. Para ello, utilizan una base de datos única que contiene características clave de todos los préstamos concedidos a las empresas en Colombia, incluidos datos sobre el intermediario financiero a través del cual se concedió el préstamo y si este estuvo o no financiado con recursos de Bancóldex. En este documento de trabajo se evalúan básicamente los efectos sobre el acceso al crédito comparando los préstamos de Bancóldex con préstamos de otras fuentes y se estudia el impacto de recibir un crédito de Bancóldex sobre la historia crediticia posterior de una empresa. Para abordar problemas de sesgo de selección, se utiliza

una combinación de modelos que controlan por efectos fijos y técnicas de correspondencia. Las conclusiones demuestran que las relaciones crediticias que involucran fondos de Bancóldex se caracterizan por tasas de interés más bajas, préstamos de mayor monto y plazos más largos. Estas características se traducen en tasas de interés promedio más bajas y préstamos de mayor monto promedio para las empresas receptoras de créditos de Bancóldex (y también se traducen en un plazo promedio más extenso, pero este efecto puede tardar dos años en materializarse). Finalmente, las conclusiones presentan evidencia de un efecto demostración: las empresas con acceso a créditos de Bancóldex son capaces de ampliar significativamente el número de intermediarios con los que tienen relaciones crediticias.

El enfoque de variable instrumental

El enfoque de variable instrumental (VI) consiste en aprovechar rasgos particulares del diseño y del entorno institucional de un programa con el fin de encontrar una fuente de variación exógena que replique lo mejor posible las condiciones de una prueba aleatoria. Si bien los aspectos teóricos del método VI pueden ser muy complejos, la intuición es sencilla: se trata de encontrar una variable que influya en la probabilidad de participación pero que no esté relacionada con otras variables que incidan en el resultado en cualquier otro sentido. En otras palabras, una variable instrumental (o, sencillamente, un instrumento) es una variable que influye en el estatus de tratamiento pero que se puede considerar “tan buena como si fuera aleatoria”.

Para ilustrar el funcionamiento del método puede suponerse un programa de BPD que se proponga aumentar las ventas de las empresas que reciben financiamiento para adoptar nuevas tecnologías que les permitirían tener acceso a mercados internacionales. En este caso, es de esperar que algunas características no observables

que determinan la participación de las empresas en el programa (como la capacidad y la motivación de los empresarios) también puedan influir en su capacidad de ventas. En este contexto, una comparación entre beneficiarios y no beneficiarios reflejaría el impacto del proyecto pero también las características intrínsecas de las empresas participantes.¹⁰³

A pesar de que la VI es un método potente para evaluar el impacto de un programa de BPD, encontrar un instrumento después de que el proyecto ha sido elaborado no siempre es fácil. Uno de los enfoques para asegurar que un instrumento está disponible consiste en implementar el proyecto con un “diseño de estímulo al azar”. Esto implica alentar aleatoriamente a las empresas para que participen en el programa de créditos a través de diferentes mecanismos. Por ejemplo, se pueden distribuir aleatoriamente cupones a algunas empresas para promocionar un programa para reducir el costo del crédito. En este escenario, es razonable pensar que las empresas que reciben los cupones son las que más probabilidades tienen de participar en el programa, en comparación con aquellas empresas que no los recibieron. Dado que los incentivos están distribuidos aleatoriamente entre las empresas, no hay razón para pensar que el mecanismo de fomento esté correlacionado con la variable de resultados, lo cual hace de él un instrumento razonable.¹⁰⁴

Dado que es difícil encontrar un buen instrumento, la mayor parte de la literatura especializada que adopta este método se ha centrado en la creación del instrumento a través de un diseño de estímulo al azar. Uno de los ejemplos mejor conocidos de este

¹⁰³ Para más detalles sobre las características y las limitaciones del método VI, véase Angrist y Pischke (2009) en el capítulo 4.

¹⁰⁴ Otra limitación de la VI es que sólo puede estimar efectos promedio de tratamiento local (LATE, por sus siglas en inglés: *Local Average Treatment Effect*), lo cual significa que sus resultados son relevantes sólo para aquellas empresas cuyo comportamiento se ve afectado por el instrumento (Imbens y Angrist, 1994). Por ejemplo, en el caso anterior, los resultados son válidos sólo para las empresas que participan en el programa debido a la reducción de costos y que, de no existir el descuento, no participarían. Pero los resultados no son válidos para las empresas que se benefician del descuento y que participarían incluso sin él. Por otro lado, debe tenerse en cuenta el problema de la debilidad de los instrumentos (véase, por ejemplo, Bound et al., 1995). Un instrumento es débil cuando su correlación con el tratamiento es baja. Si el instrumento es débil, puede generar sesgos y aumentar los errores estándares de la estimación de la VI.

enfoque es el estudio de Karlan y Zinman (2008). Estos autores ponen a prueba las hipótesis de una demanda inelástica de microcréditos utilizando datos de un experimento de campo aleatorio realizado en Sudáfrica, que comprende información sobre antiguos prestatarios de una importante institución que otorgaba micropréstamos al consumo, con fines de lucro, a trabajadores pobres. Karlan y Zinman calculan primero la elasticidad precio de la demanda de créditos al consumo ofreciendo a través de una solicitud por correo una tasa de interés aleatoria a cada uno de los más de 50 mil antiguos clientes. Después calculan las elasticidades plazo volviendo a utilizar sugerencias por correo asignadas aleatoriamente para inducir la elección de determinados plazos.

Aunque este tipo de diseño no ha sido plenamente implementado en el estudio de los BPD, puede adaptarse fácilmente a este fin. Por ejemplo, en el plan de evaluación de un préstamo del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) recientemente concedido a un BPD en México, se adoptó un diseño de estímulo al azar que incluye la asignación aleatoria de campañas de información sobre nuevos productos financieros en cierta región. Asimismo, en Ecuador, otro proyecto apoyado por el BID prevé la aleatorización de información sobre la disponibilidad de una línea de crédito a clientes pasivos de instituciones de microcrédito relacionadas con un fondo nacional de microcréditos de segundo piso. En ambos casos, si las campañas de información demuestran ser lo suficientemente efectivas para influir en la toma de líneas de crédito, podrían ser utilizadas como una potente VI para las evaluaciones de estas líneas de crédito.

La regresión discontinua

La regresión discontinua (RD) es otro potente enfoque para identificar el efecto de un programa de BPD en el desempeño de las empresas. Se basa en la idea de que, en un mundo sumamente regido por reglas, algunas de estas reglas son arbitrarias y, por lo

tanto, proporcionan experimentos naturales. En este marco, se puede estimar el efecto promedio del tratamiento en la discontinuidad que determina cuáles empresas son asignadas al tratamiento (reciben el programa) y cuáles al control (no reciben el programa). La intuición detrás del enfoque es que las unidades tratadas justo por encima del punto de corte son muy similares a las unidades de control justo por debajo del punto de corte, lo cual permite comparar sus resultados sin incurrir en sesgos. Los diseños de regresión discontinua se presentan bajo dos formas: “agudos” y “borrosos”. Los primeros se basan en una selección en observables, mientras que los segundos implican el uso de variables instrumentales (Angrist y Pischke, 2009, cap. 6).

Valga como ejemplo de una regresión discontinua aguda un programa de un BPD en el que se concede una línea de crédito a empresas según su historial crediticio específico; los que se encuentran por encima del puntaje (umbral) pueden beneficiarse del programa y los que se encuentran por debajo forman parte del grupo de control. Este esquema tiene la ventaja de que la calificación crediticia puede ser determinada fuera de la institución financiera prestamista, por una autoridad central u otra entidad, lo cual aporta transparencia al proceso de selección.

Una regresión discontinua borrosa difiere de una aguda en el hecho de que no existe un valor que determine perfectamente los grupos de tratamiento y control sino que es una variable que influye en la probabilidad de tratamiento. En este caso, la variable que incide en la participación del programa puede usarse como variable instrumental para predecir el tratamiento. Dado que este tipo de regresión discontinua puede verse como un caso particular del método de VI, sus ventajas y limitaciones son las mismas que las de ese último.

Por ejemplo, Bubb y Kaufman (2009) argumentan que los bancos de inversión de Estados Unidos de Norteamérica adoptaron reglas de selección de emisores (con

puntos de corte) basados en el puntaje de crédito como respuesta a las directrices de suscripción de Fannie Mae y Freddie Mac, y ofrecen un modelo simple que racionaliza esa regla general de origen. Con esta teoría, sugieren que el aumento de los créditos impagos no es prueba suficiente de que la titulización haya provocado una selección laxa. Los autores analizan detalladamente los datos de los préstamos y, a partir de un diseño de regresión discontinua, descubren que la evidencia es por un lado inconsistente con la teoría de la regla automática de titulización, pero consistente con la teoría de la regla automática de origen. También documentan que hay un incremento del número de préstamos y de la tasa de impagos en el punto de corte de la calificación crediticia, mientras que no hay aumentos análogos en la tasa de titulización. Finalmente, llegan a la conclusión de que las reglas de punto de corte basadas en la calificación crediticia proporcionan evidencia de que los grandes titulizadores fueron, hasta cierto punto, capaces de regular el comportamiento de los bancos de inversión.

Por otra parte, sobre la base de un marco de regresión discontinua, Skiba y Tobacman (2007) aprovechan un proceso de calificación crediticia utilizado para aprobar o denegar solicitudes de préstamos del día de pago, con el fin de estudiar el impacto causal del acceso a dichos préstamos sobre la propia toma de préstamos, las quiebras y los delitos. Así, descubren que aquellos que fueron aprobados para un préstamo de día de pago solicitan en promedio 8.8 más préstamos de día de pago, hasta llegar a tener deudas de 2 mil 400 dólares por estos préstamos, con 350 dólares en cargos por financiamiento. Esta alta frecuencia de toma de préstamos señala que no es probable que el comportamiento asociado a préstamos de día de pago esté determinado por shocks pasajeros en las necesidades de consumo. La aprobación de préstamos de día de pago disminuye la toma de préstamos con garantía prendaria en el corto plazo, pero esta disminución se disipa al cabo de unas pocas semanas.

Los modelos estructurales

Cuando se trata de decidir cuál es el mejor enfoque empírico para analizar los datos económicos, la pregunta que debería formularse es qué busca responder el analista. Los modelos económicos explícitos hacen más fácil formular y responder preguntas económicas. Los defensores de los enfoques no teóricos para analizar datos económicos apelan a la aleatorización como un ideal e invocan los métodos de VI, PSM o regresión discontinua como sustitutos de la aleatorización. Sin embargo, incluso las aleatorizaciones perfectamente ejecutadas no responden a todas las preguntas de interés económico. Hay ejemplos destacados que muestran que los modelos estructurales generan más información sobre las preferencias que los experimentos.

Los modelos estructurales buscan utilizar datos para definir los parámetros de un modelo económico subyacente, basándose en modelos de elecciones individuales o de las relaciones agregadas que se derivan de ellas. El cálculo estructural tiene una larga tradición en la economía, pero hace poco que comenzó a contar con mejores y mayores bases de datos, computadoras más potentes, métodos de modelización perfeccionados, técnicas computacionales más rápidas y nuevos métodos econométricos (como los mencionados anteriormente), los cuales han permitido adelantos significativos. Sobre la base de un grupo de supuestos, este tipo de modelos permite calcular la contribución de un determinado cambio de política al conjunto de la economía.

Los trabajos de Todd y Wolpin (2006), Keane y Wolpin (1997) y Attanasio, Meghir y Santiago (2005) presentan ejemplos de esta metodología, aunque no necesariamente aplicados a BPD.

Los recursos

Para ser completo, un plan de evaluación debe identificar claramente los recursos necesarios para llevarla a cabo, lo cual incluye: i) la definición de un equipo de evaluación y la definición de sus responsabilidades y tareas; ii) la definición de un presupuesto y un plan de trabajo, y iii) la identificación de la fuente de financiamiento.

El equipo de evaluación

Idealmente, el equipo de evaluación debería estar compuesto por una combinación de evaluadores externos y gestores expertos (es decir, profesionales involucrados en la implementación del programa). Los evaluadores externos garantizan: i) más independencia, porque están mucho más involucrados en el éxito de la evaluación que en el éxito del programa (lo cual debería implicar que se alcance un alto grado de objetividad y credibilidad) y ii) mayor concentración, porque están exclusivamente dedicados a la evaluación sin tener que ocuparse de la implementación del proyecto.

Los profesionales involucrados en la implementación son clave para que: i) se comprendan claramente los objetivos del programa y los mecanismos de ejecución, ii) se acceda fácilmente a los datos y a la información sobre el proyecto en un plazo oportuno y iii) tenga lugar un diálogo más fluido con las autoridades y haya un mayor reconocimiento de los resultados de la evaluación.

El plan de evaluación debería especificar cuáles son las capacidades y los conocimientos técnicos que requiere una evaluación exitosa. Si bien es difícil generalizar a propósito de la composición exacta del equipo ideal (la cual depende del programa que se evalúa y de los recursos disponibles), como mínimo éste debería aportar colectivamente conocimientos sobre (y experiencia en) lo siguiente:

1. Diseñar evaluaciones, incluida la elección del método de evaluación y la valoración de la potencia estadística.
2. Negociar el diseño de la evaluación con los interesados clave.
3. Diseñar y administrar la recopilación de datos,¹⁰⁵ lo cual abarca el diseño del cuestionario, el desarrollo de planes de muestras y la recopilación de datos en contextos relevantes para el proyecto que se evalúa.
4. Diseñar sistemas para proteger la integridad de la evaluación.
5. Dirigir los análisis estadísticos necesarios para estimar los impactos.
6. Presentar las conclusiones a un amplio espectro de audiencias, entre ellas los académicos y los encargados de formular políticas.

Independientemente de la composición exacta del equipo, es importante recordar que la gestión del programa y la implementación de la evaluación están necesariamente interrelacionadas y no deben funcionar como actividades independientes y separadas.

Los recursos financieros

El plan de evaluación debe calcular rigurosamente los recursos necesarios para financiar la evaluación. Con este fin, el diseño de la misma debería incluir un plan de trabajo que describa quién realizará qué actividad y en qué momento. Las actividades deben contar con un presupuesto, a fin de definir con precisión las necesidades de financiamiento, movilizar recursos y asegurar que los niveles de los fondos con los

¹⁰⁵ Si el equipo del proyecto decide contratar a individuos o empresas externas a fin de que contribuyan a dirigir la evaluación de impacto, le resultaría útil pensar en la evaluación y la recopilación de datos como dos actividades separadas que pueden ser ejecutadas potencialmente por dos agencias diferentes. Para que este modelo tenga éxito, las dos agencias tienen que trabajar adecuadamente juntas y a menudo es deseable un rol de coordinación de parte del solicitante de la evaluación.

que se cuenta sean adecuados (Gorgens y Kusek, 2009). También es importante desagregar los costos entre las actividades de monitoreo y evaluación. El cuadro siguiente presenta un ejemplo de un presupuesto para un plan de trabajo de una evaluación de impacto.

PRESUPUESTO Y PLAN DE TRABAJO PARA UNA EVALUACIÓN DE IMPACTO

Descripción de las tareas	AÑO 1				AÑO 2				AÑO 3				Res- pon- sable	Costo (Dólares estadouniden- ses)	Fuente de los Recursos
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4			
I Evaluación de impacto															
Personal															
Personal de evaluación del programa (gestor de la evaluación, etcétera.)															
Consultores internacionales y/o nacionales (investigador principal)															
Asistente de investigación															
Experto en estadística															
Coordinador del trabajo de campo															
Viajes															
Vuelos internacionales y locales															
Transporte terrestre local															
Subsistencia (hotel y viático)															
Recolección de datos^{a/}															
Diseño del instrumento															
Prueba piloto															
Capacitación															
Viajes y viáticos															
Material de encuesta, equipo															
Cuestionarios impresos															
Personal de campo															
Encuestadores															
Supervisores															
Transporte (vehículos y combustible)															
Conductores															
Digitación de los datos															
Limpieza y digitación de datos															
Análisis y divulgación de los datos															
Talleres															
Documentos, informes															
Otros															
Espacio de oficina															
Comunicaciones															
Software															
Reporte de la evaluación de impacto															
Informe final															

a/ El cálculo del costo de la recolección de datos debe reflejar supuestos tales como el número de rondas de recolección necesarias, cuánto durará la recolección de datos, el número de comunidades en la muestra, el número de hogares por comunidad, la extensión del cuestionario, la duración de los viajes, etcétera.

Un componente importante de los costos de la evaluación es el conjunto de recursos necesarios para la recopilación de datos. En un estudio reciente de las evaluaciones de impacto del Banco Mundial, los autores llegaron a la conclusión de que más de la mitad de los recursos dedicados a dicho tipo de evaluaciones se destinaba a actividades de recopilación de datos (véase Gertler et al., 2011). Los costos de recopilación de datos dependen de diversos factores. Sin embargo, los dos factores clave son el tamaño de la muestra y el número de rondas de recopilación. Por eso, es tan importante pensar cuidadosamente acerca de estos dos factores en las primeras etapas del diseño de la evaluación.

Conclusiones

El diseño de una evaluación de impacto de un programa de BPD requiere tener en cuenta varios aspectos clave para el éxito. En primer lugar, hay que considerar las externalidades que las empresas beneficiarias pueden presentar, ya que pueden darse economías de aglomeración. A su vez, puede ser que los efectos de los programas de BPD tarden en manifestarse en los resultados. Por lo tanto, en una evaluación de impacto es fundamental tener una idea adecuada de la distribución de los efectos del programa en el tiempo. Además, puede ser que las empresas reciban diferentes montos de crédito de un programa o que participen tomando préstamos en diferentes momentos. Por eso, es primordial considerar la intensidad del tratamiento y sus efectos de dosificación. Finalmente, hay dos elementos adicionales que se tienen que tener en cuenta a la hora de evaluar un programa de BPD: i) los potenciales tratamientos múltiples que surgen cuando las empresas beneficiarias toman créditos adicionales de otras instituciones del mercado, y ii) la heterogeneidad del impacto que tiene lugar cuando hay efectos diferenciales para distintos grupos de beneficiarios.

En segundo lugar, cuando se analiza la eficacia de los programas de BPD, contar con buenos datos puede hacer toda la diferencia en una evaluación. Los datos utilizados

deben caracterizarse por su disponibilidad, precisión y fiabilidad. En este sentido, ya sean datos primarios o secundarios, la calidad de los mismos es otro de los elementos indispensables para una evaluación exitosa.

Finalmente, como se trató anteriormente, se pueden aplicar diferentes metodologías, experimentales y cuasiexperimentales, para evaluar los programas de BPD. Como regla general, poder contar con una metodología experimental garantiza la calidad del contrafactual y de los resultados. Pero el desafío en general es elegir la metodología que mejor se ajuste dadas las circunstancias particulares de cada programa.

En América Latina, no obstante el hecho de que aún es incipiente la evidencia empírica, resulta claro el esfuerzo que se está llevando a cabo por contribuir a la documentación sobre la eficacia de los programas relacionados con los BPD. Estas evaluaciones de impacto cuentan con metodologías rigurosas, datos confiables y en general tratan de controlar por varios de los factores relevantes antes señalados. No obstante, es claro, y a la vez alentador, el reto que se presenta a futuro, dada la variedad de programas de BPD y las posibilidades metodológicas actuales.

Fuente de información:

<http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=37818823>

Dan a conocer la calificación del crédito de nómina en materia de transparencia (CONDUSEF)

El 18 de junio de 2013, la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF) presentó la evaluación de las Instituciones Financieras respecto al producto *Crédito de nómina y crédito para adultos mayores*. A continuación se presenta la información.

La Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros dio a conocer la calificación del producto Crédito de nómina y crédito

para adultos mayores en materia de transparencia, incorporando en esta evaluación para el Crédito de Nómina a 13 instituciones de banca múltiple, 45 SOFOMES E.N.R., 13 entidades de ahorro y crédito popular, 1 SOFOM E.R. y 1 SOFOL.

El crédito de nómina toma como respaldo el pago que recibes por tu trabajo. En estos créditos la institución que lo ofrece, descuenta una parte de tu sueldo cada vez que recibes el pago de tu nómina.

El crédito de nómina para adultos mayores y pensionados se caracteriza por otorgarse a personas cuya edad rebasa los 60 años de edad o bien que se encuentran pensionados. Existen dos esquemas de operación: Créditos que dentro de sus requisitos consideran para su otorgamiento una edad superior a los 60 años, y Créditos otorgados a pensionados específicamente para este sector.

La calificación detallada por entidad se da a conocer en la herramienta denominada “El Calificador”, el cual, permite de una manera sencilla conocer la *Transparencia*, *Legalidad* y *Calidad* de la información que una institución financiera proporciona a sus clientes. Es importante reiterar que no se evalúa la viabilidad financiera de la institución, ni tampoco los costos o la bondad del producto, únicamente la información que da estructura contractual y publicidad al mismo.

Respecto al resultado de la evaluación de bancos para el crédito de nómina se obtuvo un promedio de calificación de 8.2. Las instituciones mejor evaluadas fueron HSBC y Banamex, quienes recibieron una calificación de 10; por el contrario se encuentra Santander Consumo y Multiva con una calificación de 6.4 y 6.2 respectivamente.

Cabe destacar, que en comparación con la calificación obtenida en el año 2011, Santander bajó de 10.0 a 6.4; Banorte de 10.0 a 7.2; Scotiabank de 10.0 a 7.1; BBVA Bancomer de 9.9 a 7.9, y Multiva de 9.1 a 6.2.

Las SOFOMES E.N.R que obtuvieron una calificación más alta fueron Credenz (Fimubac) con 7.2 y Administradora Solidaria con 6.9; y las que obtuvieron la peor calificación se encuentran Financiera Fortaleza con 0.8, y Presyser de México con 1.5.

Respecto a las Entidades de ahorro y crédito popular se encuentran Caja San Nicolás con una calificación de 9.2, y Caja Popular La Providencia con 5.0; por el contrario Administradora de Caja Bienestar obtuvo una calificación de 5.4 y Fincomún 3.5.

Observaciones más recurrentes en Crédito de nómina

Carátula

No se precisa:

- Siglas del “CAT” resaltadas en negritas y con tipografía 2 puntos arriba del promedio del resto del texto.
- Fecha límite de pago.
- Fecha de corte.
- No cumple con el formato.

Contrato

No se indica:

— Fecha límite de pago.

— Fecha de corte.

- Metodología para el cálculo de los intereses moratorios.
- No entregan una tabla de amortización a sus usuarios con el detalle de los pagos y montos del crédito.
- En el caso de las SOFOMES E.N.R. existen convenios donde el patrón retiene el pago del crédito del salario del trabajador, contraviniendo la normativa en materia del trabajo.

Estado de cuenta

No se precisa:

- Tasa de interés ordinaria expresada en términos anuales simples y en porcentaje y resaltadas.
- Tasa de interés moratoria expresada en términos anuales simples y en porcentaje y resaltadas.
- Siglas del “CAT” resaltadas en negritas y con tipografía 2 puntos arriba del promedio del resto del texto.

Página Web

No se indica:

- Siglas del “CAT” resaltadas en negritas y con tipografía 2 puntos arriba del promedio del resto del texto.
- Monto y concepto de comisiones.

- Tasa de interés expresada en términos anuales simples y en porcentaje.
- No incluye un recuadro donde se indique el monto total de las comisiones cobradas en el período.
- En el caso de las SOFOMES EN.R. el documento enviado por las Instituciones corresponde a una Tabla de amortización y no al Estado de Cuenta.
- Existe incongruencia entre la información incluida en el contrato y carátula con la estipulada en el Estado de Cuenta.

Publicidad

- No se incluye el concepto y monto de las comisiones del producto, o bien, el lugar donde puede consultarlas el usuario.
- No se señalan los requisitos de contratación.

Clausulas ilegales y abusivas

Es importante señalar que es la primera vez que se evalúa dentro del contenido de los contratos aquellas cláusulas consideradas como ILEGALES y ABUSIVAS.

Las cláusulas ILEGALES son aquellas que contravienen lo dispuesto en algún ordenamiento legal y, por tanto, deben ser corregidas, mientras que las cláusulas ABUSIVAS son aquellas que pueden afectar el patrimonio del cliente pero no son contrarias a derecho y se recomienda su modificación.

Se encontraron en total 10 cláusulas ILEGALES en 26 contratos del producto Crédito de Nómina y Adultos Mayores, dentro de éstas se encontraron los siguientes temas:

- La Institución cobra intereses por adelantado, es decir, aun cuando no haya transcurrido el período para su cálculo (Crediempleado, Dimex, Progente, Crédito Express, DXN Express, Más por ti, Libertad, Compañía Comercial Comernova).
- El contrato prevé que durante la vigencia del contrato puedan cobrarse nuevas comisiones o incremento en las ya existentes (Crédito Quince).
- Se establece que el cliente se obliga a pagar cuando éste incumpla en sus obligaciones de pago, todos los gastos de cobranza daños y perjuicios, gastos legales y demás gastos ocasionados (Crédito Quince).
- Condicionan la celebración del crédito a la contratación de otro producto o servicio (BBVA Bancomer).

Asimismo, se encontraron un total de 17 cláusulas ABUSIVAS en 26 contratos de los productos de Crédito de Nómina y Crédito para Adultos Mayores, los temas más recurrentes fueron:

- Se realizan malas prácticas de cobranza, como publicaciones en medio masivos, o el uso de perifoneo, etcétera (Más por ti).
- Cuando el cliente deje de laborar, tiene 48 horas para liquidar el crédito (Solufex).
- Efectúan cargos en cuenta para liquidar cualquier adeudo a favor de las instituciones financieras (BBVA Bancomer, Banamex, BanRegio, Scotiabank, Multiva, BanBajío, Caja Inmaculada, Caja Providencia).
- Si el cliente deja de laborar para su patrón la institución financiera puede dar por terminado el contrato (RediFiel, Fin Común, Credit+\$).
- Condiciona la terminación del Crédito a la cancelación de la cuenta de nómina. (TODOS LOS BANCOS).

CONDUSEF está convencida que a partir de un contrato claro y equitativo que brinde seguridad jurídica, un estado de cuenta entendible e información suficiente, se pueden sentar las bases para el desarrollo de un mejor producto.

CRÉDITO DE NÓMINA: BANCOS, SOFOM E.R. Y SOFOL

INSTITUCIÓN	TOTAL (Máximo 10.0)	INSTITUCIÓN	TOTAL (Máximo 10.0)
HSBC**	10.0	BBVA Bancomer	7.9
Banamex	10.0	Consupago*	7.6
Inbursa	9.8	Banorte	7.2
Afirme	9.7	Scotiabank	7.1
Banco del Bajío	8.8	Banco Azteca**	7.1
IXE	8.5	*Santander Consumo**	6.4
Banregio	8.5	Multiva	6.2

* El grupo ofrece el producto a través de la SOFOM

** El banco no cuenta con publicidad, por lo que la página web vale dos puntos.

FUENTE: CONDUSEF.

SOFOMES E.N.R.

INSTITUCIÓN	TOTAL (Máximo 10.0)	INSTITUCIÓN	TOTAL (Máximo 10.0)
Vextor*	9.9	Cibago Capital	4.0
Arrendamiento para Empresas (Credac)	8.6	Quincena Express	3.8
Solución PMOS	8.3	JCA Tecnología	3.6
Credenz (Fimubac)	7.2	DXN Express	3.5
Administradora Solidaria Mexicana*	6.9	Administra tu futuro**	3.4
Credipresto	6.9	Servicios a la Microempresa	3.2
Sip Capital	6.6	Publiseq	3.2
KRTC	6.6	Crédito Real*	3.0
Microfinanciera más por ti*	6.5	Aliados Financieros del Golfo (Alfin)*	2.9
Dimex (Comemova)	6.3	Soluciones Patrimoniales Impulso**	2.8
Promotara Noble	5.7	Arco Servicios Financieros	2.6
Fomepade**	5.4	Servicios Pacto	2.6
Cuenta Ahora	5.4	Corporación Pacto	2.5
Attendo	5.2	Ayarcis**	2.1
Financiera Trinitas	5.1	Solufex	2.0
Soluciones Multiempresariales	4.9	Crediempleado (Operación y auditoría)	1.6
Kapital Financiera (Grupo kf)	4.8	Expansión Económica*	1.5
Ayuda Oportuna	4.8	Presyser de México*	1.5
Help Money	4.7	Ako Credit**	1.0
Sipresto	4.4	Financiera Fortaleza	0.8
Fisofo	4.3	Financiera Arrallandadora Majofin**	0.7
CN Capital (Credimas)	4.2	Refacil Servicios Integrales	0.6

* No cuenta con página web, por lo que la publicidad vale 2 puntos.

** No cuenta con página web, ni publicidad, por lo que la calificación se promedia solo entre tres documentos.

FUENTE: CONDUSEF.

SCAPS

INSTITUCIÓN	TOTAL
Caja San Nicolás	9.2
Caja Popular La Providencia	5.0
Cooperativa Acreimex	4.8
Caja Popular Apaseo El Alto	4.6
Caja Popular Las Huastecas	4.6
Caja Popular Los Reyes	3.9
Caja Popular Oblatos	3.3
Caja Crescencio A. Cruz	2.9
Caja Inmaculada	2.7
Caja Popular Juventino Rosas*	0.0

* Sin evaluar por no presentar información.

FUENTE: CONDUSEF.

SOFIPOS

INSTITUCIÓN	TOTAL
Libertad Servicios Financieros	6.8
Administradora de Caja Bienestar	5.4
Fincomún Servicios Financieros Comunitarios	3.5

FUENTE: CONDUSEF.

CRÉDITO ADULTOS MAYORES: BANCOS

INSTITUCIÓN	TOTAL (Máximo 10.0)
Banamex	10.0
Banco del Bajío	8.8
Inbursa*	9.8
BBVA Bancomer	7.5
Scotiabank	7.1

* La institución no tiene publicidad ni página web, por lo que el contrato, carátula y estado de cuenta tienen un valor de 4, 3 y 3 puntos, respectivamente.

FUENTE: CONDUSEF.

SOFOM E.R.

INSTITUCIÓN	TOTAL (Máximo 10.0)
Santander Consumo*	6.4

* La Institución no cuenta con publicidad, por lo que la página Web tiene un valor de 2 puntos.

FUENTE: CONDUSEF.

SOFOM E.N.R.

INSTITUCIÓN	TOTAL (Máximo 10.0)
Publiseg	2.8

FUENTE: CONDUSEF.

Fuente de información:

<http://www.condusef.gob.mx/index.php/comunicados-recientes/904-condusef-da-a-conocer-la-calificacion-del-credito-de-nomina-en-materia-de-transparencia>

Para ver la presentación de Crédito de nómina visite:

http://www.condusef.gob.mx/PDF-s/Comunicados/2013/com44_credito_nomina.pdf

Los bancos en la máquina de cardio (FMI)

El 10 de junio de 2013, el Fondo Monetario Internacional (FMI) publicó en su revista trimestral *Finanzas & Desarrollo (F&D)* el artículo “Los bancos en la máquina de cardio”. A continuación se presenta la información.

Una consulta al cardiólogo suele incluir una prueba de esfuerzo. No basta con monitorear actividades rutinarias para determinar el estado de salud de un paciente; el médico lo hace caminar o correr en una cinta sinfín, o pedalear en una bicicleta fija, hasta que se queda sin aliento porque algunos problemas son más fáciles de diagnosticar cuando el corazón trabaja y late más rápido. Es posible que el paciente no tenga síntomas en reposo, pero el corazón tiene que trabajar más durante el ejercicio y por eso necesita más sangre y oxígeno. Si da señales de que no los recibe en cantidades suficientes, el cardiólogo puede decidir con más facilidad si hay un problema.

Algo parecido ocurre cuando los economistas someten a los bancos a pruebas de esfuerzo, un proceso fundamental para el funcionamiento de la economía. El objetivo es detectar problemas en los bancos y solucionarlos para alejar la posibilidad de una crisis bancaria. Una crisis bancaria —que ocurre cuando varios bancos se quedan sin solvencia o no pueden hacer pagos a tiempo— trastorna la economía al limitar el acceso a crédito o liquidez a largo plazo que son necesarios para la producción y distribución de bienes y servicios. Esto, a su vez, afecta al crecimiento, al empleo y, en última instancia, a la vida económica de la población.

Para reducir el riesgo de una crisis bancaria, es necesario detectar las vulnerabilidades de los bancos mientras hay tiempo para corregirlas. Pero, tal como ocurre con el corazón humano, las vulnerabilidades de las instituciones financieras pueden pasar inadvertidas si no se examina nada más que el desempeño pasado, en épocas en que la economía funcionaba bien y no había problemas descomunales. Para evaluar

debidamente la salud de los bancos, las pruebas de esfuerzo miden el desempeño hipotético de los bancos en condiciones macroeconómicas y financieras extremas, tales como una recesión profunda o iliquidez en los mercados de financiamiento.

Las pruebas de esfuerzo suelen evaluar dos aspectos de la condición de los bancos —solvencia y liquidez— porque ambos problemas pueden causar fuertes pérdidas y terminar generando una crisis bancaria.

La solvencia se mide como la diferencia entre los activos de una institución y su deuda. Si el valor de los activos supera el de la deuda, la institución es solvente; en otras palabras, tiene una situación patrimonial positiva (véase el cuadro siguiente). Pero el valor corriente de los activos y los pasivos depende de los flujos de efectivo futuros, que, a su vez, dependen de las condiciones económicas y financieras futuras. Para que una institución sea solvente, debe mantener una situación patrimonial mínimamente positiva que le permita absorber pérdidas en caso de que un shock — como una recesión— empuje a los clientes prestatarios a la mora. Y se podría necesitar incluso un capital superior a ese mínimo para que el banco no pierda la confianza de sus fuentes de financiamiento (depositantes o inversionistas mayoristas) y pueda financiarse a un costo razonable.

BALANCE SIMPLIFICADO DE UN BANCO

Activos		Pasivos	
Efectivo y equivalentes		Préstamos del banco central	
Activos del mercado de dinero	Préstamos interbancarios	Pasivos del mercado de dinero	Préstamos interbancarios
	Acuerdo de recompra		Acuerdos de recompra
	Certificados de depósitos		Certificados de depósitos
Títulos	Reservados para negociar	Depósitos de clientes (instituciones financieras, sector público, empresas, hogares)	
	Títulos y deuda a la venta	Empréstitos a largo plazo	
	Títulos reservados hasta el vencimiento	Instrumentos de deuda	
Préstamos a clientes (instituciones financieras, sector público, empresas, hogares)		Derivados	
Derivados		Otros empréstitos	
Otros activos		Capital social	
Partidas fuera del balance			
Derivados			
Derechos contingentes (líneas de crédito, garantías, garantías (implícitas) a vehículos con fines especiales).			
Exposiciones por titulización y retitulización.			

Una prueba de esfuerzo sobre solvencia determina si la empresa posee suficiente capital para seguir siendo solvente en un ambiente macroeconómico y financiero hipotéticamente difícil. Estima las utilidades, las pérdidas y las variaciones del valor de los activos del banco en condiciones desfavorables. Entre los factores de riesgo típicos se encuentran las pérdidas que podría causar el incumplimiento de los prestatarios (riesgo de crédito); las pérdidas ocasionadas por las variaciones de los precios de mercado de títulos, como tasas de interés, tipos de cambio y precios de acciones (riesgo de mercado), y el encarecimiento del financiamiento debido a la falta de confianza de los inversionistas en la calidad de los activos de un banco (riesgo de liquidez).

La solvencia se mide con diferentes relaciones de capital, generalmente basadas en requisitos regulatorios. Se dice que una institución en particular o que el sistema en su conjunto aprobaron o no la prueba si la relación de capital se mantiene por encima de un nivel determinado de antemano —denominada tasa crítica— durante el período en cuestión. La tasa crítica a menudo coincide con el requisito regulatorio mínimo

vigente, pero puede ser distinta si lo exigen las circunstancias. (Por ejemplo, puede ser el capital mínimo necesario para que un banco conserve la calificación crediticia y el acceso al financiamiento; esa es la tasa crítica de mercado).

Una prueba de esfuerzo sobre liquidez determina si una institución puede hacer pagos puntualmente en medio de condiciones de mercado adversas utilizando efectivo, vendiendo activos líquidos o refinanciando sus obligaciones. Las condiciones de mercado adversas se caracterizan por la imposibilidad de vender activos líquidos a un precio y en un plazo razonables (problemas de liquidez de mercado) o de refinanciar obligaciones u obtener financiamiento adicional (liquidez del financiamiento). La posibilidad de preñar activos como garantía a menudo es crítica para que un banco pueda conservar la liquidez en momentos de tensión. Los intermediarios financieros —especialmente los bancos— tienen por la naturaleza misma de su actividad un descalce de vencimientos en el balance. La mayor parte de sus pasivos, como depósitos o fondos captados en los mercados de dinero, son a mucho más corto plazo que los activos, como préstamos, que financian con esos pasivos. Si se retira un elevado volumen de depósitos o repentinamente no se los renueva, o si un banco se encuentra imposibilitado de obtener dinero en los mercados de financiamiento mayorista, puede que sufra una escasez de liquidez, aun si en todo otro sentido es solvente. Un consumidor que posee una casa de 200 mil dólares, digamos, pero que tiene poco efectivo se encontraría en una situación parecida si tuviera que pagar en un plazo corto una cuenta elevada.

Los problemas de liquidez y de solvencia a menudo están estrechamente ligados y son difíciles de aislar. Un problema de liquidez, por ejemplo, puede convertirse en un problema de solvencia si resulta imposible vender los activos o si se los puede vender únicamente a precios de liquidación, con lo cual pueden terminar valiendo menos que los pasivos. El encarecimiento del financiamiento cuando hay problemas de liquidez puede traducirse en problemas de solvencia al hacer subir el costo de los pasivos. A su

vez, la percepción que el mercado tenga de los problemas de solvencia puede crear un déficit de liquidez porque los depositantes o los inversionistas pierden confianza o porque le exigen al banco tasas de interés más altas.

Un aspecto clave de las pruebas de esfuerzo consiste en evaluar la posibilidad de que los problemas de solvencia o liquidez de una institución puedan terminar causando una crisis bancaria sistémica. Para eso se analiza qué instituciones tienen importancia sistémica (es decir, cuáles causarían problemas en muchas otras instituciones si quebraran o perdieran liquidez) y se reproduce la transmisión a través de los canales de riesgo. Esta última es una tarea particularmente compleja que se está estudiando más a fondo y que habrá que seguir investigando.

Trayectoria histórica

El FMI comenzó a utilizar las pruebas de esfuerzo como herramienta de supervisión en 1999. Pero las pruebas de esfuerzo eran prácticamente desconocidas entre el público en general hasta que ocurrió la crisis financiera internacional, cuando sirvieron para restablecer la confianza de los mercados.

Los bancos comenzaron a emplearlas a mediados de la década de 1990 como herramienta interna de control del riesgo, aunque hoy son una herramienta más general de evaluación del riesgo. Uno de los primeros en adoptarlas fue JPMorgan Chase & Co., que utilizó el método del valor en riesgo (VaR, por sus siglas en inglés) para medir el riesgo de mercado. VaR mide las variaciones diarias potenciales del valor de una cartera de títulos en caso de que golpee el precio de los activos un shock negativo que podría ocurrir únicamente en 1% (o menos) de todos los escenarios posibles. Estas primeras pruebas de esfuerzo abarcaban exposiciones y factores de riesgo limitados y no estaban bien integradas globalmente con el control de riesgos de las empresas ni con la planificación de las actividades y del capital.

Durante las dos últimas décadas, muchas autoridades nacionales han comenzado a utilizar pruebas de esfuerzo macroprudenciales, que analizan los riesgos a nivel de todo el sistema, además de los que giran en torno a determinadas instituciones (que son la única finalidad del método VaR). Los resultados muchas veces se presentan en los informes de evaluación de la estabilidad financiera de los países. El FMI también incluye con regularidad pruebas de esfuerzo macroprudenciales en los programas de evaluación del sector financiero desde su inicio en 1999.

La crisis financiera internacional atrajo la atención del público hacia las pruebas de esfuerzo aplicadas a instituciones financieras. Las opiniones fueron encontradas. Por un lado, se las criticó por no haber detectado muchas de las vulnerabilidades que condujeron a la crisis. Por el otro, tras el estallido de la crisis, se les asignó una nueva función como herramientas de gestión de crisis para guiar la recapitalización de los bancos y restablecer la confianza.

Gracias a las pruebas de esfuerzo dedicadas al control de crisis, los países pudieron evaluar si había instituciones financieras críticas que necesitaban capital adicional, posiblemente procedente de fondos públicos. En particular, el Programa de Supervisión para Evaluación del Capital lanzado en Estados Unidos de Norteamérica y las evaluaciones organizadas por el Comité de Supervisores Bancarios Europeos y por la Autoridad Bancaria Europea en 2010 y 2011 atrajeron atención porque emplearon pruebas de esfuerzo para determinar si los bancos necesitaban recapitalizarse, y porque se dieron a conocer la metodología detallada y los resultados de cada banco para restablecer la confianza del público en el sistema financiero.

Prácticas óptimas

Las prácticas aplicadas actualmente a las pruebas de esfuerzo no están basadas en un conjunto de principios sistemático y exhaustivo, y a menudo son producto de las limitaciones de la capacidad humana, técnica y estadística. Para poder ejecutar mejor

las pruebas de esfuerzo, el FMI propuso hace poco siete principios destinados a “prácticas óptimas” (véase el recuadro siguiente), y ha establecido pautas operacionales sobre la implementación. Estas pautas pueden ser utilizadas por el personal técnico del FMI o por las autoridades encargadas de la estabilidad financiera en el mundo entero.

PRINCIPIOS PROPUESTOS POR EL FMI PARA LAS PRUEBAS DE ESFUERZO

Principio 1	Definir debidamente el perímetro institucional de las pruebas.
Principio 2	Identificar todos los canales que pueden propagar el riesgo.
Principio 3	Incluir todos los riesgos sustanciales y los amortiguadores.
Principio 4	Incorporar el punto de vista del inversionista al diseñar las pruebas de esfuerzo.
Principio 5	Anunciar los resultados de las pruebas de esfuerzo con más inteligencia, no con más alharaca.
Principio 6	Concentrarse en los riesgos extremos.
Principio 7	Cuidarse del cisne negro.

Los tres primeros principios destacan la importancia de conocer bien —antes de comenzar las pruebas de esfuerzo— los riesgos, modelos de negocios y canales de propagación de los riesgos que conciernen a la institución o sistema en cuestión. Exigen incluir en las pruebas de esfuerzo todas las instituciones cuya quiebra podría perjudicar significativamente a la economía y reproducir los efectos de contagio y los mecanismos de retroalimentación que pueden agravar el shock inicial, mediante modelos que simulan las interacciones entre diferentes factores de riesgo (como riesgos crediticios, cambiarios o de liquidez) o entre diferentes bancos.

El principio cuatro subraya la importancia de complementar el diseño de las pruebas de esfuerzo con características que reflejen las exigencias del mercado, además de los requisitos regulatorios tradicionales. Este principio reconoce la disciplina de mercado que necesitan los bancos al recurrir cada vez más a fuentes de financiamiento mayorista (es decir, prestamistas que no son depositantes, no están cubiertos por el seguro de depósitos y generalmente prestan en grandes denominaciones). En la última década, muchos bancos internacionales comenzaron a depender más del financiamiento mayorista a corto plazo no asegurado que de los depósitos asegurados.

Durante la reciente crisis, estos prestamistas —preocupados por el valor de los activos e inseguros en cuanto a las tenencias de los bancos y las prácticas de valoración— hicieron estallar shocks de liquidez porque eran reacios a prestar, lo cual causó graves problemas para los bancos. La demora en reconocer las preocupaciones de los prestamistas, sumada a las dificultades políticas para encontrar una solución, prolongó y profundizó la crisis.

La implicación operativa del principio 4 es que las opiniones de los mercados deben complementar las pruebas de esfuerzo basadas en normas regulatorias y contables. Hay varias maneras de lograrlo. Una es usar tasas críticas basadas en los costos del financiamiento que se desea conseguir. Las tasas críticas basadas en coeficientes regulatorios reflejan el coeficiente de solvencia que los reguladores consideran adecuado, pero la opinión del mercado puede ser diferente. En un mundo en el que los mercados pueden imponer disciplina a los bancos rehusándose a financiarlos, los mercados pueden exigir —y los bancos tienen un incentivo para buscar— coeficientes de capital que les permitan alcanzar cierta calificación de riesgo o mantener los costos de financiamiento por debajo de cierto tope.

El impacto que puede tener el comportamiento del mercado en la salud de las instituciones financieras también es clave para comprender el principio cinco: la publicación inteligente de las pruebas de esfuerzo. “Inteligente” significa pruebas de esfuerzo que son evaluaciones francas del riesgo y explícitas en torno a la cobertura y las limitaciones, y resultados que se anuncian junto con medidas que abordan de manera convincente toda vulnerabilidad expuesta por las pruebas de esfuerzo; por ejemplo, infusiones de capital. Así, la publicación de los resultados de las pruebas de esfuerzo puede aliviar los problemas que plantea la información incompleta en épocas de incertidumbre y restablecer la confianza de los mercados. Aun en el caso de pruebas de esfuerzo realizadas con fines de supervisión fuera de una época de crisis, la comunicación de los resultados puede llevar a tomar más conciencia de los riesgos,

promover una valoración más realista del riesgo y reforzar la disciplina del mercado en las buenas épocas, lo cual a su vez evitaría que en el futuro se alterara repentinamente el ánimo de los inversionistas.

El principio seis es técnico: recomienda utilizar en las pruebas de esfuerzo técnicas estadísticas y econométricas específicamente adaptadas para identificar escenarios extremos, que generalmente se caracterizan por la materialización de numerosos riesgos al mismo tiempo.

Más allá de lo refinado que sea un modelo analítico, de lo graves que sean los shocks contemplados en las pruebas de esfuerzo y de lo cuidadosa que sea la estrategia de comunicación, siempre hay riesgo de que ocurra lo “impensable”, como advierte el principio siete. La prueba de esfuerzo siempre debe tener en cuenta la posibilidad de un “cisne negro”; es decir, un suceso sumamente improbable. Como los resultados de las pruebas de esfuerzo son desenlaces que nunca ocurrirán de la manera prevista, se las debe utilizar con otras herramientas capaces de suministrar información sobre riesgos para la estabilidad financiera: análisis cualitativos y cuantitativos del riesgo bancario, indicadores de alerta anticipada, modelos de sostenibilidad de la deuda y diálogo informado con los supervisores y los participantes en el mercado. Las conclusiones sobre la capacidad de resistencia de una institución o sistema deben extraerse de todas estas fuentes, no solo de las pruebas de esfuerzo.

Aunque las mejoras del diseño de las pruebas de esfuerzo son positivas y aconsejables, se trata solo de una de muchas herramientas para evaluar los principales riesgos y vulnerabilidades de las instituciones financieras o de sistemas enteros. Las pruebas de esfuerzo pretenden detectar sucesos que podrían ocurrir y siempre tendrán un margen de error. Los resultados casi siempre resultarán ser optimistas o pesimistas. Y siempre existirá el riesgo de que el modelo no capte alguna dimensión fundamental

de la realidad, que el acceso a los datos sea imperfecto o que se subestime la intensidad del shock.

De la misma manera que la prueba de esfuerzo que hace el cardiólogo es apenas una de las muchas herramientas para evaluar la salud del paciente, las pruebas de esfuerzo de los bancos son solo un elemento más que permite a las autoridades diagnosticar y prevenir una crisis financiera.

Fuente de información:

<http://www.imf.org/external/Pubs/FT/fandd/spa/2013/06/pdf/oura.pdf>

Reglas del registro de prestadores de servicios financieros (CONDUSEF)

El 31 de mayo de 2013, Comisión Nacional Para La Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF) publicó en el Diario Oficial de la Federación las *REGLAS del Registro de Prestadores de Servicios Financieros*, la cual se presenta a continuación.

Al margen un sello con el Escudo Nacional, que dice: Estados Unidos Mexicanos.- Secretaría de Hacienda y Crédito Público.- Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros.

MARIO ALBERTO DI COSTANZO ARMENTA, Presidente de la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros, con fundamento en lo dispuesto por los artículos 1º, 2º, fracción IV, 3º, 4º, 5º, 8º, 11, fracción XXXIV, 16, 22, fracción XXIII, 26, fracciones I, II y VIII, 46, 47 y 49 de la *Ley de Protección y Defensa al Usuario de Servicios Financieros*; 1 y 10, primer párrafo, y 14, fracciones III y XXVIII, y último párrafo, del Estatuto Orgánico de la Comisión Nacional; así como el 87-K de la *Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito*; y

CONSIDERANDO

- a) Que para modernizar la gestión pública es necesario impulsar la simplificación administrativa y la mejora regulatoria en todas las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal, a fin de facilitar a la ciudadanía la realización de trámites y reducir los costos.
- b) Que conforme a lo establecido en la *Ley de Protección y Defensa al Usuario de Servicios Financieros*, este organismo descentralizado tiene a su cargo la emisión de las disposiciones a que se sujetará la organización y funcionamiento del Registro de Prestadores de Servicios Financieros, a través del cual las Instituciones Financieras deberán proporcionar a la Comisión Nacional, la información que sea necesaria para establecer y mantenerlo actualizado.
- c) Que con fecha 11 de febrero de 2002, se expidieron las *Reglas para la organización y funcionamiento del Registro de Prestadores de Servicios Financieros*, mismas que el 28 de diciembre de 2011, fueron abrogadas por las Reglas del Registro de Prestadores de Servicios Financieros, publicadas en el Diario Oficial de la Federación.
- d) Que las ventajas de las nuevas tecnologías de la información y comunicación, facilitan la participación de las Instituciones Financieras para actualizar su información en línea dentro del Registro de Prestadores de Servicios Financieros y por ello, se hace necesario emitir nuevas Reglas que normen la organización y funcionamiento del citado Registro, para hacer más eficientes los procesos de atención que brinda esta Comisión Nacional, así como proporcionar a los Usuarios información oportuna y veraz.
- e) Que, mediante acuerdo CONDUSEF/JG/82/06 del 28 febrero de 2013, la Junta de Gobierno de la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios

de Servicios Financieros aprobó las Reglas del Registro de Prestadores de Servicios Financieros que abrogan las anteriores, publicadas en el Diario Oficial de la Federación del 28 de diciembre de 2011.

En cumplimiento al acuerdo referido en el inciso e) de los presentes considerandos, se ordena la publicación en el Diario Oficial de la Federación de las:

**REGLAS DEL REGISTRO DE PRESTADORES DE SERVICIOS
FINANCIEROS
CAPÍTULO PRIMERO
Disposiciones generales**

PRIMERA.- Las presentes Reglas tienen por objeto procurar que las Instituciones Financieras que se encuentren inscritas en el SIPRES, a que se refiere el artículo 46 de la *Ley de Protección y Defensa al Usuario de Servicios Financieros*, cumplan con los requerimientos de información para mantenerlo actualizado en términos del artículo 47 del mismo ordenamiento legal. Asimismo, regular la organización y funcionamiento de dicho Registro, a fin de coadyuvar al conocimiento del Sistema Financiero Mexicano y, con ello, apoyar y proteger los intereses de los Usuarios, determinando la forma en que las Instituciones Financieras deben:

- I. Obtener su alta en el SIPRES;
- II. Verificar y actualizar sus datos a través del Portal que se encuentra a su disposición en la página electrónica de la Comisión Nacional, y
- III. Atender los requerimientos que la Comisión Nacional les realice.

SEGUNDA.- Para efectos de las presentes Reglas, se entenderá por:

- I. Autoridades: la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas y la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro;
- II. CASFIM: el Catálogo del Sistema Financiero Mexicano, que tiene a su cargo la Secretaría de Hacienda y Crédito Público;
- III. Clave Institucional: el medio de identificación electrónica y contraseña proporcionada a la Institución Financiera por la Comisión Nacional, que le sirve de acceso al Portal;
- IV. Clave de Registro: el número de identificación asignado a la Institución Financiera por el CASFIM o la Comisión Nacional;
- V. Comisión Nacional: la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros;
- VI. Correo Electrónico: el servicio de red que permite enviar y recibir mensajes mediante sistemas de comunicación electrónicos;
- VII. Delegación: la Unidad administrativa desconcentrada de la Comisión Nacional, ya sea regional, estatal o local;
- VIII. Dirección General: la Dirección General de Desarrollo Financiero, Estadístico y Operativo de la Comisión Nacional;
- IX. Estatus: la situación jurídico administrativa que refleja la condición actual de la Institución Financiera y sus obligaciones con la Comisión Nacional y las Autoridades, en términos de las presentes Reglas;

- X. Institución Financiera: las instituciones mencionadas en el artículo 2, fracción IV, de la Ley;
- XI. Ley: la Ley de Protección y Defensa al Usuario de Servicios Financieros;
- XII. Manual: el Manual de Procedimiento para la Actualización y Consolidación del Registro de Prestadores de Servicios Financieros, que emite la Comisión Nacional;
- XIII. Portal: la herramienta informática que la Comisión Nacional, a través de su página electrónica, pone a disposición de las Instituciones Financieras, mediante la cual capturan su información institucional y mantienen actualizada su inscripción en el SIPRES, en términos de las presentes Reglas;
- XIV. Período de Validación: los primeros cinco días hábiles de los meses de enero, abril, julio y octubre de cada año, en términos del acuerdo que cada año publica la Comisión Nacional, en el Diario Oficial de la Federación, donde se señalan los días en que la Comisión Nacional cerrará sus puertas y suspenderá operaciones;
- XV. SIPRES: el Registro de Prestadores de Servicios Financieros a cargo de la Comisión Nacional, en términos del Título Cuarto, Capítulo I, de la Ley, y
- XVI. Usuario: en singular o plural, la persona que contrata o utiliza un servicio o producto financiero derivado de cualquier operación pasiva, activa o de servicios con una Institución Financiera.

TERCERA.- El SIPRES contiene información proporcionada por las Instituciones Financieras relativa a: Estatus, aumento o disminución de capital social; información corporativa a la que se refiere la DÉCIMA QUINTA de las presentes Reglas, así

como aquella otra solicitada por las Autoridades. Dicha información estará disponible a toda hora en la página electrónica de la Comisión Nacional.

Las Instituciones Financieras están ordenadas por la Clave de Registro.

CUARTA.- El SIPRES está a cargo de la Dirección General, ubicada en las oficinas que ocupa la Comisión Nacional en el Distrito Federal. La prestación de los servicios, a cargo de la Dirección General, referentes a la expedición de constancias de inscripción en el SIPRES, la presentación de consultas de forma escrita por parte de los Usuarios y las Autoridades, así como la recepción de documentos en general, se realizará, de 8:30 a 16:00 horas, en los días hábiles establecidos en el acuerdo que cada año publica la Comisión Nacional, en el Diario Oficial de la Federación, donde se señalan los días en que la Comisión Nacional cerrará sus puertas y suspenderá operaciones.

QUINTA.- El SIPRES está dividido en los siguientes sectores de la actividad financiera:

	DESCRIPCIÓN	SECTOR CASFIM
1	Administradoras de fondos para el retiro	4
2	Almacenes generales de depósito	7
3	Arrendadoras financieras	10
4	Casas de bolsa	13
5	Casas de cambio	16
6	Empresas de factoraje financiero	19
7	Instituciones de seguros	22
8	Instituciones de seguros de pensiones	22
9	Instituciones de seguros de salud	22
10	Sociedades financieras populares	27
11	Empresas operadoras de la base de datos nacional del SAR	28
12	Sociedades cooperativas de ahorro y préstamo	29
13	Organismos de servicio social (FONACOT)	32
14	Instituciones de banca de desarrollo	37
15	Instituciones de banca múltiple	40
16	Instituciones de fianzas	43
17	Financiera Rural	50
18	Sociedades de inversión	52
19	Sociedades controladoras	55
20	Sociedades de ahorro y préstamo	58
21	Sociedades de información crediticia	61
22	Sociedades de inversión especializadas de fondos para el retiro	64
23	Sociedades financieras de objeto limitado	67
24	Sociedades financieras de objeto múltiple, E.R.	68
25	Sociedades financieras de objeto múltiple E.N.R.	69
26	Sociedades operadoras de sociedades de inversión	70
27	Sociedades distribuidoras de acciones de sociedades de inversión	71
28	Operadores del mercado de derivados	76
29	Uniones de crédito	85

CAPÍTULO SEGUNDO

De los fines del SIPRES y atribuciones de la Dirección General

SEXTA.- El SIPRES tiene los siguientes fines:

- I. Fomentar entre los Usuarios una cultura financiera adecuada, sobre los diversos sectores y actividades en que se desempeña el Sistema Financiero Mexicano, contribuyendo a mejorar estrategias de orientación y asesoría a los Usuarios;
- II. Servir como banco de información para consulta de los Usuarios, Autoridades, Instituciones Financieras y la Comisión Nacional, para dar cumplimiento a las obligaciones establecidas en la Ley;
- III. Informar y difundir a los Usuarios el número y las características de las Instituciones Financieras que cuentan con autorización para constituirse y operar como tal, así como de aquellas instituciones que no requieren de autorización para constituirse y que estén consideradas como intermediarios financieros, y
- IV. Concentrar la información proporcionada por las Autoridades y las Instituciones Financieras relacionada con el objeto del SIPRES.

SÉPTIMA.- La Dirección General tiene las siguientes atribuciones:

- I. Administrar el Portal;
- II. Analizar y capturar la información de datos generales de las Instituciones Financieras (Denominación social, nombre corto, Registro Federal de Contribuyentes, domicilio, teléfono, página electrónica y correo electrónico) para su alta en el SIPRES;
- III. Otorgar y administrar la Clave Institucional;

- IV. Solicitar a las Autoridades e Instituciones Financieras, por medios electrónicos o por escrito, la documentación e información de las propias Instituciones Financieras, a fin de dar de alta su registro en el SIPRES;
- V. Expedir las constancias de inscripción en el SIPRES;
- VI. Atender y dar contestación a las consultas que, por medios electrónicos o por escrito, presenten los Usuarios y las Autoridades a la Dirección General;
- VII. Supervisar la actualización de datos en el SIPRES que lleven a cabo las Instituciones Financieras, revisando la exactitud y concordancia entre los documentos y antecedentes que hayan entregado las propias Instituciones Financieras a la Comisión Nacional y las anotaciones que se hagan en el SIPRES;
- VIII. Evaluar y vigilar la aplicación de las presentes Reglas y turnar al área correspondiente de la Comisión Nacional, los casos en que presuntamente las Instituciones Financieras hayan contravenido la Ley o las presentes Reglas, y
- IX. Emitir en los primeros tres días hábiles de enero y julio de cada año, a través de la página de la Comisión Nacional, un concentrado de la información contenida en el SIPRES, que muestre el número de Instituciones Financieras por sector de la actividad financiera y Estatus.

CAPÍTULO TERCERO

Del SIPRES

OCTAVA.- El SIPRES está organizado por Instituciones Financieras y por sectores de la actividad financiera, de conformidad con la QUINTA de las presentes Reglas, la cual muestra la Clave de Registro, el Estatus y los últimos datos proporcionados por la Institución Financiera.

NOVENA.- Los Estatus que muestra el SIPRES son los siguientes:

- I. Autorizada, Institución Financiera que puede o no estar en operaciones y cuenta con un oficio emitido por el Gobierno Federal para constituirse y funcionar como tal; o que es creada por algún ordenamiento jurídico.
- II. Constituida sin enviar información, SOFOM identificada a través de la información proporcionada por cualquier autoridad que no ha cumplido con dar aviso de su constitución a la Comisión Nacional.
- III. Disuelta, Institución Financiera que pierde su capacidad legal para el cumplimiento del fin para el que se creó y que será puesta en liquidación.
- IV. En operación, Institución Financiera que se encuentra ofreciendo sus productos y servicios al público.
- V. Extinción por escisión, Institución Financiera que decide extinguirse y divide su patrimonio, segregándolo a otras sociedades de nueva creación denominadas escindidas.
- VI. Fusionada, Institución Financiera que dejó de existir para unirse con otra u otras en una sola Institución Financiera.

- VII. Intervenida, Institución Financiera declarada así por el Gobierno Federal como consecuencia de irregularidades de cualquier género que afecten su estabilidad, solvencia o liquidez, o porque existan violaciones a las leyes que las regulan o a las disposiciones de carácter general que de ellas deriven.
- VIII. En liquidación, Institución Financiera que está en proceso de concluir las obligaciones sociales pendientes al momento de su disolución.
- IX. Liquidada, Institución Financiera que ya concluyó con sus obligaciones sociales pendientes al momento de su disolución.
- X. Revocada, Institución Financiera a la que el Gobierno Federal dejó sin efecto su autorización para constituirse y funcionar como tal.
- XI. Transformada, Institución Financiera que modifica su objeto social para cambiar de un sector de la actividad financiera a otro, de conformidad con la QUINTA de las presentes Reglas, o bien, que deja de ser Institución Financiera.

DÉCIMA.- Las Instituciones Financieras tendrán la obligación de proporcionar toda la información que les solicite la Comisión Nacional, a través del Portal, a fin de mantener actualizado su domicilio. Si por cualquier razón no pueden ser notificadas, en sus domicilios registrados para tal efecto, serán marcadas con la leyenda “INSTITUCIÓN NO LOCALIZABLE”.

CAPÍTULO CUARTO

De las altas en el SIPRES

DÉCIMA PRIMERA.- La Dirección General realizará las altas en el SIPRES, en los siguientes casos:

- I. Para Instituciones Financieras que requieran de autorización para constituirse y funcionar como tal, mediante aviso proporcionado por las Autoridades, en términos de los artículos 47 y 49 de la Ley.
- II. Para Instituciones Financieras creadas por un ordenamiento jurídico, mediante copia de la publicación de dicho ordenamiento en el Diario Oficial de la Federación.
- III. Para Instituciones Financieras que no requieran de autorización para constituirse y funcionar como tal, y que soliciten su alta en el SIPRES, mediante escrito libre dirigido al titular de la Dirección General, que debe ser presentado en sus oficinas y suscrito por el representante legal de la Institución Financiera designado para estos efectos.
- IV. Para las Instituciones Financieras que no requieran de autorización para constituirse y funcionar como tal, y que no hayan solicitado su alta al SIPRES, mediante la información proporcionada por cualquier autoridad, con el Estatus de “Constituida sin enviar información”.

DÉCIMA SEGUNDA.- La solicitud de alta al SIPRES, referida en la fracción III de la Regla anterior, deberá de acompañarse de los siguientes documentos:

- I. Copia de la identificación oficial del representante legal;

- II. Copia certificada del instrumento público con el que el representante legal se acredite como tal;
- III. Copia certificada del acta constitutiva o de los instrumentos públicos en los que conste la escisión o transformación, según sea el caso, con los datos de inscripción en el Registro Público de Comercio;
- IV. Copia certificada del instrumento público que acredite el nombramiento de los miembros del Consejo de Administración, Director General, o equivalente;
- V. Copia certificada del documento donde consten, los funcionarios que ocupen cargos con las dos jerarquías administrativas inmediatas inferiores a las del Director General o equivalente;
- VI. Copia del Registro Federal de Contribuyentes;
- VII. Copia del comprobante de domicilio fiscal;
- VIII. Copia del comprobante de domicilio para oír y recibir notificaciones;
- IX. Tratándose de SOFOM, E.N.R., copia del oficio emitido por la autoridad competente, mediante el cual se le autoriza la utilización vocablos o palabras de uso reservado, de conformidad con diversas leyes en materia financiera;
- X. Instructivo de información complementaria que se encontrará en el Portal, y
- XI. Solicitud de Clave Institucional, en el formato que se publique en el Portal.

En caso de que el representante legal que suscriba la solicitud de Clave Institucional, no se encuentre registrado como funcionario en el SIPRES, deberá adjuntar copia

certificada de la escritura pública mediante la cual acredite su representación y copia legible de su identificación oficial.

DÉCIMA TERCERA.- En caso de que la información remitida por las Autoridades o Instituciones Financieras, sea insuficiente para el alta en el SIPRES, la Dirección General podrá solicitar a las Instituciones Financieras la información referida en la Regla inmediata anterior.

DÉCIMA CUARTA.- La Dirección General, una vez que le otorgue el alta en el SIPRES a una Institución Financiera, le entregará su Clave Institucional, en un término de 10 días hábiles a partir de la entrega de la solicitud, remitiéndola al Correo Electrónico señalado por el representante legal.

DÉCIMA QUINTA.- La Institución Financiera debe proporcionar, a través del Portal, su información corporativa relativa a: objeto social, los funcionarios mencionados en la fracción V de la DÉCIMA SEGUNDA de las presentes Reglas y sus respectivos poderes, domicilios para oír y recibir notificaciones, así como el logotipo institucional, con las especificaciones descritas en el Manual.

Dicha información se subirá en el Portal dentro de los cinco días hábiles siguientes a la fecha en que se entregue la Clave Institucional.

DÉCIMA SEXTA.- El representante legal de la Institución Financiera es responsable del uso de la Clave Institucional.

CAPÍTULO QUINTO

De las actualizaciones

DÉCIMA SÉPTIMA.- Las Instituciones Financieras deben proporcionar la información relativa a la actualización de su información corporativa y sus datos de

localización, a través del Portal, los 365 días del año. Dicha actualización será gratuita y se hará de conformidad con las presentes Reglas y el Manual.

En el caso de que la Institución Financiera no pueda acceder al Portal, debe entregar la documentación correspondiente a la actualización que solicita en las oficinas de la Dirección General, en un horario de 8:30 a 16:00 horas, en los días hábiles establecidos en el acuerdo que cada año publica la Comisión Nacional, en el Diario Oficial de la Federación, donde se señalan los días en que la Comisión Nacional cerrará sus puertas y suspenderá operaciones.

No obstante lo anterior, la Dirección General podrá solicitar en cualquier momento la información que sea necesaria para mantener actualizado el SIPRES.

DÉCIMA OCTAVA.- Las actualizaciones se incluirán en el SIPRES, creando para tal efecto un archivo histórico.

DÉCIMA NOVENA.- En caso de fusiones, escisiones, transformaciones, disoluciones, liquidaciones, aumento o disminución de capital social, cambio de denominación social, así como cualquier otro acto que pueda afectar de manera sustancial la operación y funcionamiento de la Institución Financiera, esta última, hará la actualización una vez que haya quedado inscrita el acta certificada correspondiente del acto corporativo, en el Registro Público de Comercio, al mismo tiempo que, por servicio postal o mensajería, remitirá a la Dirección General copia certificada de dicho documento, así como copia simple de la boleta de inscripción en el citado registro, a fin de comprobar su veracidad.

En caso de que una Institución Financiera entre en proceso de liquidación, debe registrar en el Portal, el nombramiento del liquidador, dentro de los tres días hábiles siguientes a su designación.

VIGÉSIMA.- Cuando exista algún cambio a los datos de localización de la Institución Financiera como son: domicilio fiscal, domicilios para oír y recibir notificaciones, teléfono, correo electrónico y página electrónica, la Institución Financiera deberá llevar a cabo la actualización correspondiente en el Portal, dentro de los tres días hábiles siguientes a aquél en que se realizó el cambio, para lo cual deberá subir al Portal el documento que sustente el cambio efectuado.

CAPÍTULO SEXTO

De las rectificaciones

VIGÉSIMA PRIMERA.- La rectificación de datos, por causa de error material o de concepto, sólo procede cuando exista discrepancia entre lo asentado en el SIPRES y la información proporcionada por las Autoridades y las Instituciones Financieras.

VIGÉSIMA SEGUNDA.- Se entiende por error material el que se comete al escribir unas palabras por otras, cuando se omita la expresión de alguna circunstancia o se transcriban de forma distinta los nombres propios, denominaciones sociales o números que aparezcan en el documento, antecedente o acuerdo respectivo, sin cambiar por eso el sentido general del alta, actualización o anotación posterior, ni el de ninguno de sus conceptos.

VIGÉSIMA TERCERA.- Se entiende por error de concepto la alteración o variación en el sentido de la anotación respecto al contenido de un documento o cuando se haya formado un juicio equivocado de ese mismo documento, que origine un error en la anotación que corresponda.

VIGÉSIMA CUARTA.- Las rectificaciones las hará la Institución Financiera a través del Portal, cuando advierta un error en su registro o a petición de la Dirección General. Para lo cual, la Institución debe remitir, a través del Portal, así como por servicio postal o mensajería, el documento que justifique la rectificación.

La Dirección General podrá, con base en las documentales que obren en su poder, o a petición de las Autoridades, realizar la rectificación correspondiente, cuando se trate de errores mínimos.

VIGÉSIMA QUINTA.- Cuando la Dirección General o las Autoridades se percaten que la información contenida en el SIPRES difiere de la real y no sea susceptible de rectificación, en términos de la presente Sección, se procederá a tramitar la sanción correspondiente en términos de la Ley.

CAPÍTULO SÉPTIMO

De la validación

VIGÉSIMA SEXTA.- La Institución Financiera deberá proporcionar, a través del Portal, la información relativa a su conformidad y aceptación de los datos registrados, dentro del Período de Validación.

En el Portal se mostrará la fecha de la última validación de la información.

CAPÍTULO OCTAVO

De los efectos del registro en el SIPRES

VIGÉSIMA SÉPTIMA.- El alta en el SIPRES no implica la certificación sobre la solvencia de la Institución Financiera.

VIGÉSIMA OCTAVA.- Las altas o anotaciones posteriores que se efectúen en el SIPRES no convalidan los actos que sean declarados nulos o se dejen sin efectos con apego a la legislación aplicable.

VIGÉSIMA NOVENA.- La Comisión Nacional no es responsable, en ningún caso, de la información proporcionada por las Instituciones Financieras, ni por las anomalías e irregularidades que se puedan presentar en la misma.

TRIGÉSIMA.- Las obligaciones de las Instituciones Financieras frente a la Comisión Nacional, derivadas de las presentes Reglas, únicamente se extinguirán por:

- I. Oficio emitido por la autoridad competente por medio del cual se revoque o deje sin efectos la autorización otorgada en su momento para constituirse y funcionar con tal carácter;
- II. Cambio en su objeto social y, como consecuencia de ello, deje de pertenecer al sector financiero;
- III. Su liquidación, o
- IV. La abrogación del ordenamiento jurídico que las haya creado.

Lo anterior, con excepción de la obligación de las Instituciones Financieras prevista en la VIGÉSIMA SEXTA de las presentes Reglas, en cuyo caso, subsistirá hasta la conclusión de las obligaciones que hayan asumido con los Usuarios y que se encuentren pendientes al momento en que se haya verificado alguno de los actos a que se refieren las fracciones anteriores.

CAPÍTULO NOVENO

De la consulta en el SIPRES y las constancias

TRIGÉSIMA PRIMERA.- La consulta en el SIPRES es gratuita y puede hacerse por cualquier persona, ya sea:

- I. Mediante acceso a la página electrónica de la Comisión Nacional;

- II. Por medios electrónicos a la Dirección General;
- III. Por escrito a la Dirección General o cualquier Delegación, o
- IV. De manera personal en cualquier Delegación.

TRIGÉSIMA SEGUNDA.- Las Delegaciones proporcionarán el servicio gratuito de consulta del SIPRES de forma personal, en sus módulos de atención y en los horarios que éstas señalen.

A fin de llevar un control de la utilización del SIPRES, las Delegaciones o la Dirección General pueden solicitar a quien desee consultarlo lo siguiente:

- I. Una identificación oficial vigente con fotografía, y
- II. El formato de solicitud de consulta debidamente llenado que, como Anexo 1 forma parte integrante de este documento, y que estará disponible en la página electrónica de la Comisión Nacional.

TRIGÉSIMA TERCERA.- La Institución Financiera podrá solicitar a la Dirección General, por escrito, la expedición de constancias de inscripción en el SIPRES.

TRIGÉSIMA CUARTA - Las Instituciones Financieras podrán solicitar a la Dirección General, por escrito, la devolución de sus copias certificadas que hayan entregado, previo cotejo que se realice. Dicha entrega se hará personalmente, dentro de los veinte días hábiles siguientes a la solicitud.

CAPÍTULO DÉCIMO

De la interpretación de las presentes Reglas

TRIGÉSIMA QUINTA.- La Dirección General de Servicios Legales de la Comisión Nacional es la encargada de interpretar las presentes Reglas, así como resolver todo aquello que no esté previsto en las mismas, salvo las cuestiones de carácter técnico, en cuyo caso corresponde resolver lo conducente a la Dirección General.

CAPÍTULO DÉCIMO PRIMERO

De las sanciones

TRIGÉSIMA SEXTA.- El incumplimiento a las obligaciones, por parte de las Instituciones Financieras, establecidas en las presentes Reglas, relativas a proporcionar información para integrar y mantener actualizado el SIPRES, se sancionará en términos del artículo 94, fracción I, de la Ley.

DISPOSICIONES TRANSITORIAS

PRIMERA.- Las presentes Reglas entrarán en vigor al día siguiente de su publicación en el Diario Oficial de la Federación.

SEGUNDA.- Se abrogan las Reglas para la organización y funcionamiento del Registro de Prestadores de Servicios Financieros, publicadas en el Diario Oficial de la Federación el día 28 de diciembre de 2011.

TERCERA.- Las Instituciones Financieras que fueron registradas con anterioridad a la entrada en vigor de las presentes Reglas, deberán cumplir con las nuevas disposiciones contenidas en éstas.

Fuente de información:

http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5300936&fecha=31/05/2013

Sistema de Ahorro para el Retiro (SAR)

Régimen de Inversión de las Afores: Una Palanca del Desarrollo Nacional (CONSAR)

El 23 de mayo de 2013, la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (CONSAR) dio a conocer el documento *Régimen de Inversión de las Afores: Una Palanca del Desarrollo Nacional*. A continuación se presenta la información.

Introducción

En 1997, el sistema de pensiones para empleados del sector privado Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) fue reformado de un esquema de reparto financieramente inviable a un esquema de contribución definida basado en cuentas individuales administradas por agentes privados conocidas como Administradoras de Fondos para el Retiro (Afores).

A partir de 2007, los nuevos empleados del sector público Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE) y aquellos que optaron por el nuevo sistema, fueron incorporados al Sistema de Pensiones de cuentas individuales.

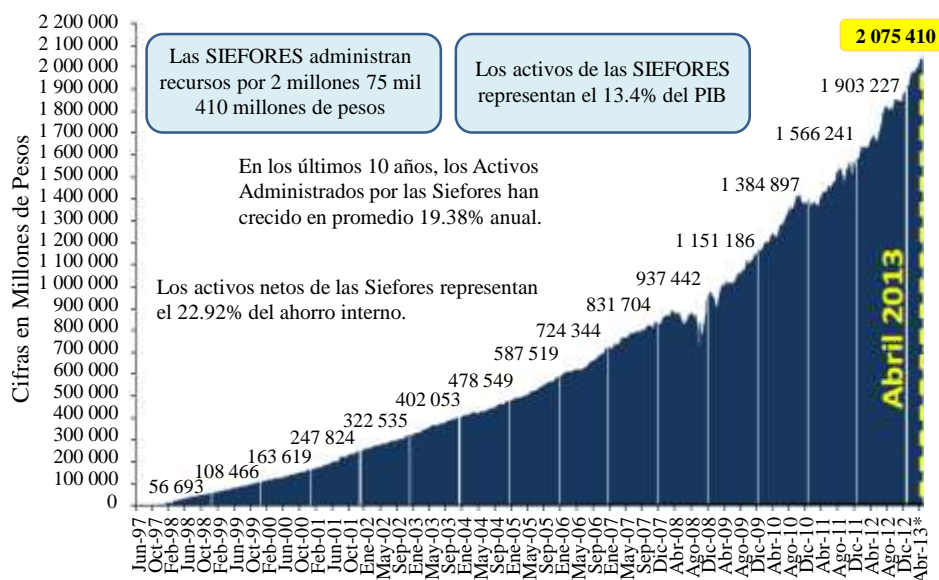
Actualmente existen 12 Afores en el mercado, que administran 48.5 millones de cuentas, de las cuales aproximadamente 20 millones contribuyen de forma regular.

Al cierre de abril de 2013, los fondos de pensiones administraban 2.07 billones de pesos, equivalente al 13.4% del Producto Interno Bruto (PIB).

**REFORMA AL SISTEMA DE PENSIONES.
BENEFICIOS:**

Financieramente viable	➡	La sustentabilidad del nuevo sistema no depende de la dinámica poblacional.
Derechos de Propiedad	➡	El trabajador siempre recibe el beneficio de su ahorro y sus recursos son heredables
Movilidad y Equidad	➡	El trabajador puede laborar en distintos sectores sin perder sus aportaciones. Premia a la permanencia.
Solidaridad	➡	La pensión mínima garantizada y la Cuota Social se financian con impuestos generales. Con la Cuota Social se beneficia más a los trabajadores de menor salario.
Democratización del sistema financiero	➡	Acerca el sistema financiero a trabajadores que de otra forma no participarían en él. Rendimientos competitivos.
Financiamiento para el Desarrollo	➡	El SAR financia empresas y proyectos mexicanos altamente productivos que generan empleo en el país.
Libertad de elección	➡	El trabajador puede elegir entre 12 Afores y cambiarse por lo menos una vez al año.

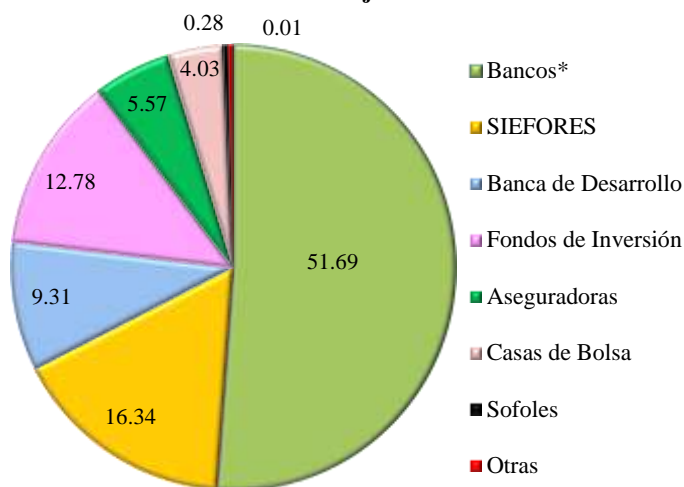
EL MONTO DE RECURSOS ADMINISTRADOS EN EL SAR Y SU RÁPIDO CRECIMIENTO SON UN RETO A LA DIVERSIFICACIÓN Y GESTIÓN EFICIENTE, PERO A LA VEZ SON UNA GRAN OPORTUNIDAD DE FINANCIAMIENTO Y DESARROLLO



* Cifras en millones de pesos al cierre de abril de 2013.
FUENTE: CONSAR-Vicepresidencia Financiera.

COMO PARTICIPANTE DEL MERCADO FINANCIERO NACIONAL, LOS ACTIVOS ADMINISTRADOS POR LAS AFORES, SE UBICAN EN EL SEGUNDO LUGAR

-Porcentajes-



* Bancos medidos en Activos Totales, el resto medidos en Activos Netos.
 Datos al cierre de diciembre de 2012.
 FUENTE: CNBV, CNSF y CONSAR-Vicepresidencia Financiera.

Incluso usando estándares internacionales algunas Afores ya figuran entre los 300 fondos de pensiones más grandes del mundo.

Clasificación de los 300 fondos de pensiones más grandes del mundo.

PRINCIPALES FONDOS DE PENSIONES EN MÉXICO POR TOTAL DE ACTIVOS

Posición	Fondo	Total de Activos ^{1/2/}
56	XXI-Banorte ^{3/}	48 290
108	Banamex	29 262
142	Sura	22 990
171	Profuturo GNP	19 132
287	Principal	11 263

^{1/} En millones de dólares.

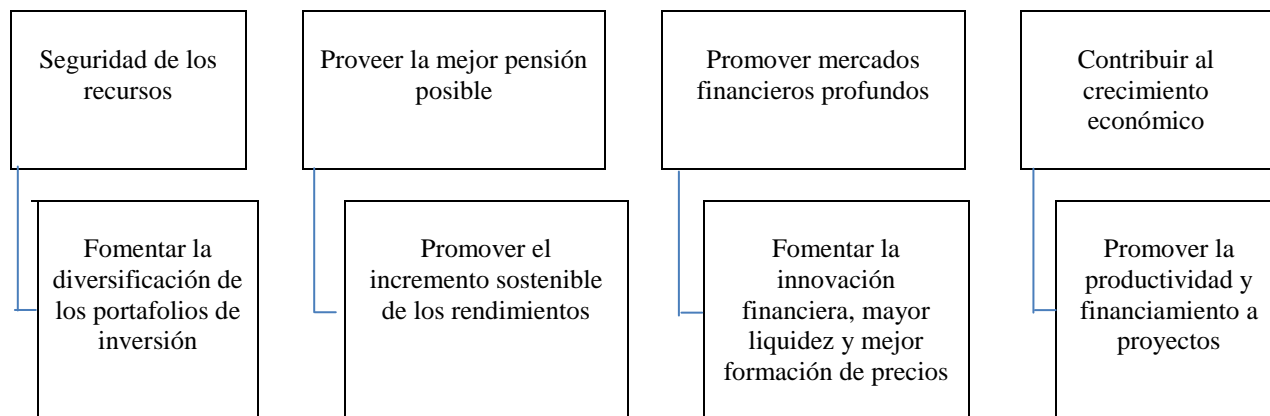
^{2/} Cifras hasta el 31 de mayo de 2012.

^{3/} Cálculos de CONSAR. Las cifras corresponden a la Afore fusionada que tuvo lugar en febrero de 2013. El resto de las posiciones provienen directamente del reporte abajo referido.

FUENTE: *Pensions Investments and Tower Watson Top 300 Pensions Funds*. Agosto 2012.

Evolución del Régimen de Inversión (RI) de las Sociedad de Inversión Especializada en Fondos para el Retiro (SIEFORES)

Desde la creación del sistema de pensiones, la Consar ha tenido cuatro objetivos básicos.



FUENTE: CONSAR.

La regulación financiera debe encontrar un balance entre permitir obtener mayores rendimientos y controlar los riesgos inherentes a las inversiones.

Este balance es determinado por los siguientes elementos:

- La habilidad de los fondos de pensiones para administrar riesgos. Depende del gobierno corporativo, del capital humano, de los sistemas de análisis y operación y de la vigilancia interna.
- La innovación financiera y la evolución del mercado: Nuevas estrategias de diversificación, productos financieros más sofisticados, tecnologías para transferir riesgos, liquidez y profundidad de los mercados.
- Capacidad de supervisión del regulador: Los límites cuantitativos se complementan con una supervisión del regulador basada en riesgos.

En un inicio y acorde con la limitada experiencia del sistema el régimen de inversión era muy restrictivo.

En los inicios del Sistema de Ahorro para el Retiro (SAR), el Régimen de Inversión presentaba las siguientes desventajas:

- Permita las pocas clases de activos y aplicaban límites muy conservadores.
- Los riesgos financieros eran controlados de forma poco eficaz.
- No se fomentaba las inversiones ni el financiamiento a largo plazo.
- Había incentivos reducidos para que las Afores mejoraran sus procesos de inversión y gestión de riesgos.
- Escasos incentivos a la diferenciación y competencia entre Afores.

Paulatinamente se ha logrado una ampliación y flexibilización del RI que lo ha convertido en la palanca para fomentar mayores rendimientos y una mejor pensión.

Así, se instrumentaron las siguientes estrategias:

- Ampliar la gama de clases de activos e instrumentos permitidos.
- Ampliar la gama de vehículos de inversión.
- Condicionar la inversión en nuevos instrumentos al cumplimiento de reglas prudenciales.
- Reforzar el gobierno corporativo con reglas diferenciadas.

- Crear una infraestructura de riesgo adecuada.
- Establecer un enfoque de límites asociados a riesgos inherentes al portafolio.

De este modo, CONSAR ha seguido una estrategia gradual y pragmática de liberalización del régimen de inversión a lo largo de los 15 años de existencia del SAR.

 1998 Valores del Gobierno Federal	 2001 Derivados y préstamo de valores	 2002 Valor en Riesgo (VaR)
 2005 Valores Extranjeros y acciones	 2007 Instrumentos Estructurados (CKD's y FIBRAS)	 2008 - Cinco SIEFORES básicas. - Índice de Rendimiento Neto (IRN)
 2010 IPO's y deuda subordinada	 2011 Nuevos países elegibles. Commodities. Mandatos.	 2012 - Cuatro SIEFORES + SIEFORE de Pensiones. - Diferencial VaR condicional para controlar derivados. - Fortalecimiento en el gobierno corporativo de las Afores.

Las posibilidades de inversión actuales comprenden a la mayoría de las clases de activo empleadas por los fondos de pensiones internacionales.

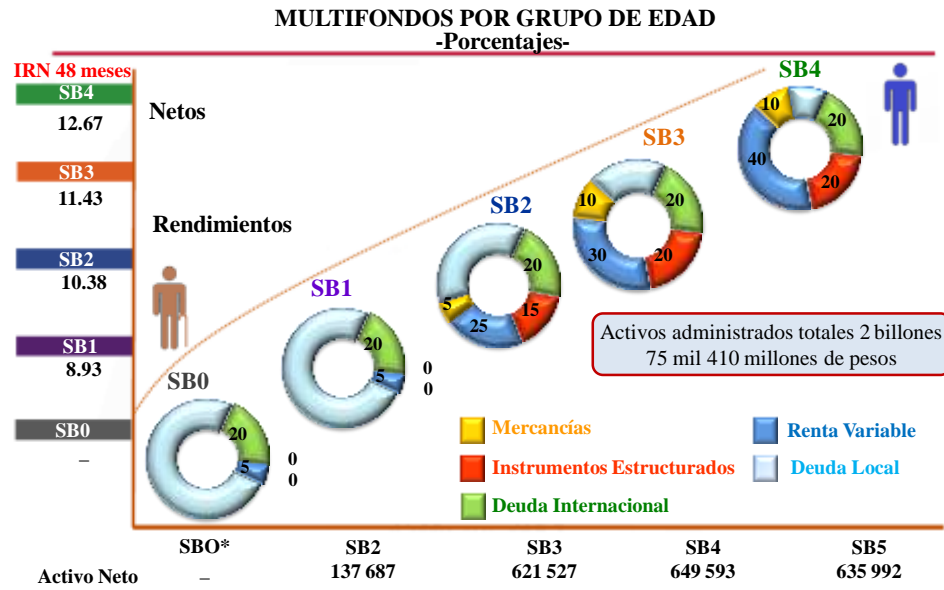
Actualmente existen seis clases de activos:

INSTRUMENTOS PERMITIDOS DENTRO DEL RI DE LAS SIEFORES

Año/Clase de activo	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012-13
Deuda	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√
Divisas	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√
Renta Variable	X	X	X	X	X	X	X	X	X	√	√	√	√	√	√	√
CKDs y FIBRAS	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	√	√	√	√	√	√
Bursatilizados	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	√	√	√	√	√	√
Mercancías	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	√	√

También los medios para adquirir exposición a estas inversiones se han ampliado: Compra directa, a través de Derivados, ETFs, Mandatos de inversión, préstamo de valores y reportos.

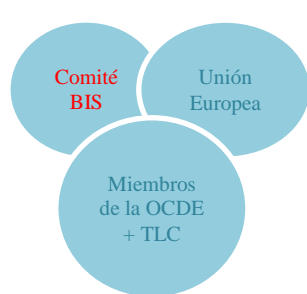
La utilización de RI es más eficiente con la familia de fondos, la cual está diseñada de acuerdo al horizonte para el retiro de los trabajadores



Diferencial CVaR ≤ 0.3 ≤ 0.3 ≤ 0.45 ≤ 0.7 ≤ 1
 * La SBO o de pensiones aún no cuenta con activos dado que todavía no se realiza el corte transversal de la SB1. Esta Siefore se utilizará para el pago de pensiones.
 Cifras al cierre de abril de 2013.
 FUENTE: Vicepresidencia Financiera - CONSAR.

A la par, se ha ampliado el número de países elegibles.

Los Países Elegibles para Inversiones se definen con base a tres conjuntos: (i) Comité sobre el Sistema Financiero Global del Banco Internacional de Pagos (BIS), (ii) países de la Unión Europea o (iii) países miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), con los que México tenga Tratado de Libre Comercio (TLC) vigentes.



PAÍSES ELEGIBLES PARA INVERSIONES

1	Australia	11	China	21	Hungría	31	Luxemburgo	41	Singapur
2	Alemania	12	Dinamarca	22	Hong Kong	32	Malta	42	Suecia
3	Austria	13	Eslovaquia	23	Irlanda	33	México	43	Suiza
4	Bélgica	14	Eslovenia	24	Italia	34	Noruega		
5	Brasil	15	España	25	India	35	Países Bajos		
6	Bulgaria	16	Estados Unidos de Norteamérica	26	Israel	36	Polonia		
7	Canadá	17	Estonia	27	Islandia	37	Portugal		
8	Corea del Sur	18	Finlandia	28	Japón	38	Republica Checa		
9	Chipre	19	Francia	29	Letonia	39	Reino Unido		
10	Chile	20	Grecia	30	Lituania	40	Rumania		

Además de los límites cuantitativos, la CONSAR ha impulsado posibilidades de inversión diferenciadas.

Este enfoque se basa en autorizar inversiones más complejas de conformidad con las capacidades de gestión de cada Afore:



Inversiones diferenciadas

Impone estándares aceptables en el gobierno corporativo de las Afores al fomentar:

- a) **Desarrollar habilidades** básicas en el manejo de inversiones y riesgos operativos y legal:
- b) **Inducir las mejores prácticas** internacionales, y
- c) **Reducir conflictos de interés.**

Este elemento será esencial en las oportunidades de diversificación, ya que el RI vigente contiene clases de activos que requieren mucho más especialización de las Afores.

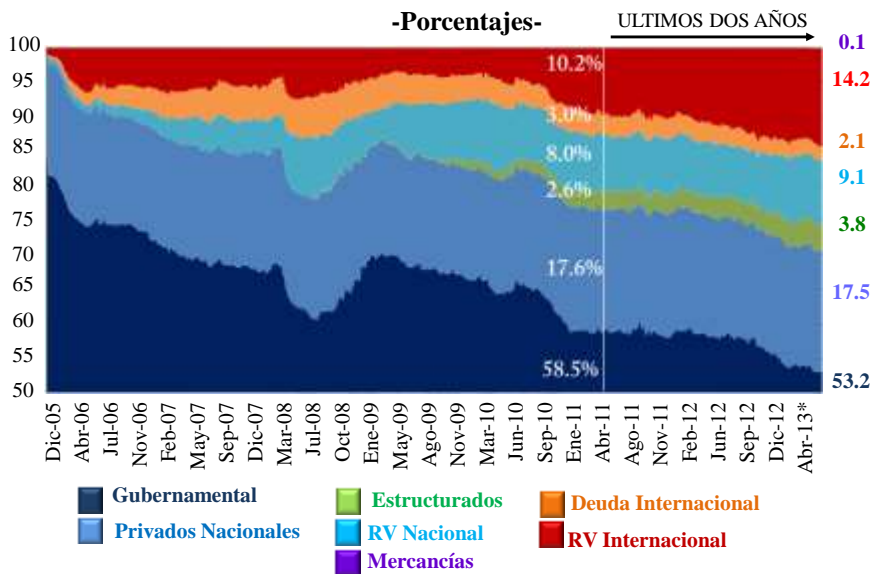
BREVE RESUMEN DEL RÉGIMEN DE INVERSIÓN VIGENTE
-Porcentajes-

		Límites por tipo de SIEFORE			
		Básica			
		SB1	SB2	SB3	SB4
Riesgo de Mercado	Diferencial del Valor en Riesgo Condicional	≤ 0.3	≤ 0.45	≤ 0.7	≤ 1
	Renta Variable	5	25	30	40
	Instrumentos en Divisas	30	30	30	30
Riesgo por emisor y/o contraparte	Deuda común de mxBBB a mxAAA o en Divisas de BB a AAA (Nacional)	5	5	5	5
	Deuda subordinada de mxBB + a mxBBB-o en Divisas de B + a BB- (Nacional)	1	1	1	1
	Instrumentos extranjeros de BBB- a AAA un solo emisor o contraparte (Internacional)	5	5	5	5
	Sobre una misma emisión	Máximo (35%, 300 mdp)			
Otros límites	Valores Extranjeros	20	20	20	20
	Instrumentos Bursatilizados	10	15	20	30
	Instrumentos Estructurados	0	15	20	20
	Infraestructura o Vivienda	0	10	13	13
	Otros	0	5	7	7
	Protección Inflacionaria	Sí (51% Mín.)	No	No	No
	Mercancías	0	5	10	10
Conflictos de interés	Instrumentos de entidades relacionadas entre sí	15	15	15	15
	Instrumentos de entidades con nexo patrimonial con la Afore	5	5	5	5
Vehículos y contratos	Mandatos	Sí	Sí	Sí	Sí
	Fondos Mutuos	Sí	Sí	Sí	Sí
	Derivados	Sí	Sí	Sí	Sí

Cartera de Inversión de las SIEFORES

Derivado de la flexibilización del RI y las estrategias de las Afores, la cartera de las SIEFORES cada vez se encuentra mejor diversificada.

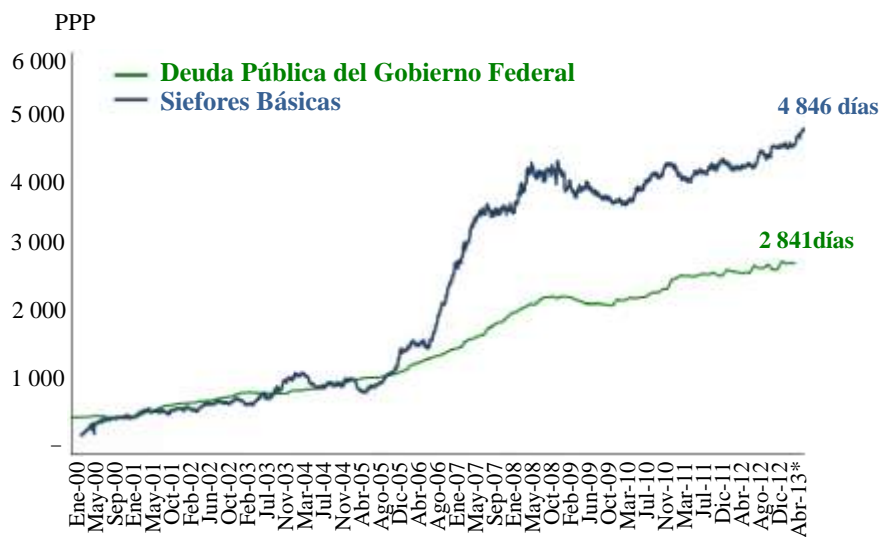
**PONDERACIONES POR CLASE DE ACTIVO
EN LA CARTERA DE LAS SIEFORES**



* Cifras en millones de pesos al cierre de abril de 2013.
FUENTE: CONSAR-Vicepresidencia Financiera.

Los ahorros pensionarios están financiando inversiones a mayores plazos, de manera congruente con su objetivo.

EVOLUCIÓN DEL PLAZO PROMEDIO PONDERADO (PPP)

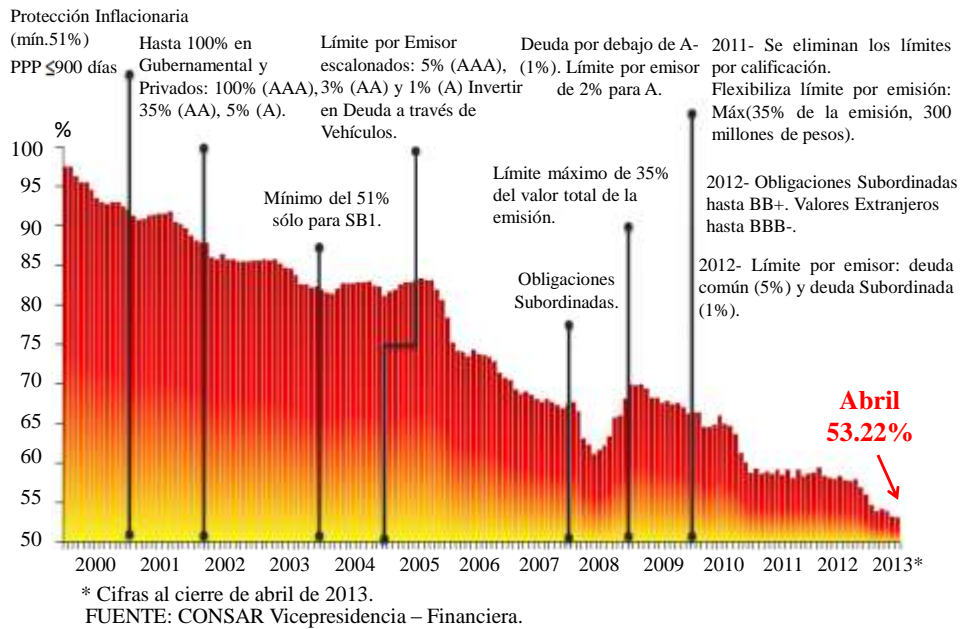


Información de Deuda Pública del Gobierno Federal a la última fecha publicada por Banxico (marzo 2013).

* Cifras en millones de pesos al cierre de abril de 2013.
FUENTE: CONSAR-Vicepresidencia Financiera.

Menor concentración de inversiones en instrumentos de deuda gubernamental, como porcentaje del total de la cartera.

PARTICIPACIÓN DE TÍTULOS GUBERNAMENTALES EN LA CARTERA DE LAS SIEFORES



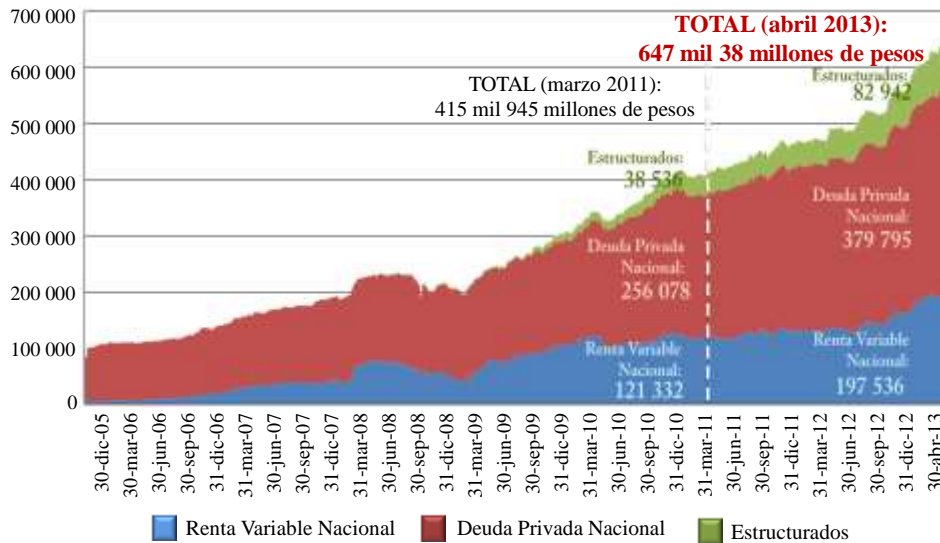
Una cantidad creciente del ahorro de los trabajadores se está utilizando para financiar proyectos productivos, con lo cual se genera un círculo virtuoso.



FUENTE: CONSAR.

Y un mayor financiamiento al sector privado nacional.

**FINANCIAMIENTO DEL SAR A EMPRESAS PRODUCTIVAS
-Abril de 2013-**

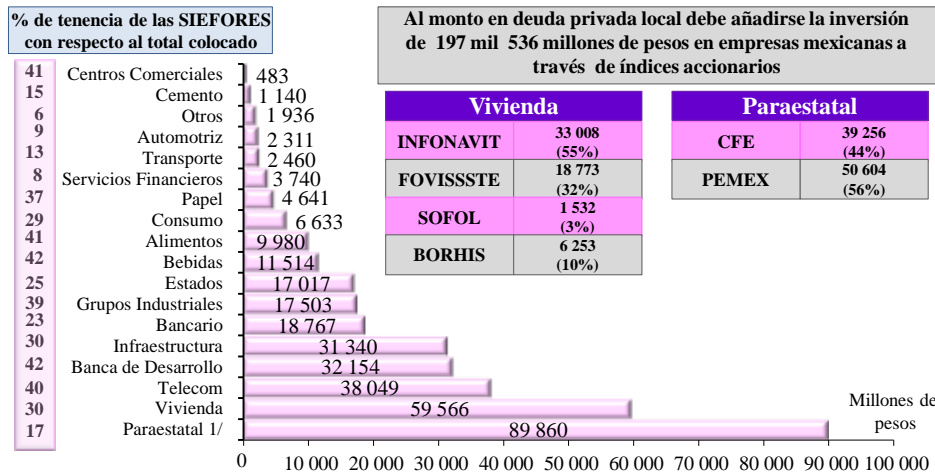


Nota: Cifras en millones de pesos.

FUENTE: CONSAR-Vicepresidencia Financiera.

Dichos recursos financian 25.53% del total colocado en deuda privada local de largo plazo canalizando recursos a una gran cantidad de sectores productivos

Gráfica: al monto en deuda privada local debe añadirse la inversión de 197 mil 536 mdp en empresas mexicanas a través de índices accionarios.



El total invertido por las Siefiores correspondiente a 349 mil 95 millones de pesos resulta de 379 mil 795 millones de pesos de Deuda, excluyendo 29 mil 129 millones de pesos de Instrumentos de Empresas Privadas Nacionales emitidos en el extranjero, mil 421 millones de pesos de Organismos Multilaterales y 150 millones de pesos de instrumentos de deuda a corto plazo. Dado a cambios en la regulación, la inversión de instrumentos de Organismos Multilaterales se considera como Instrumentos Nacionales.

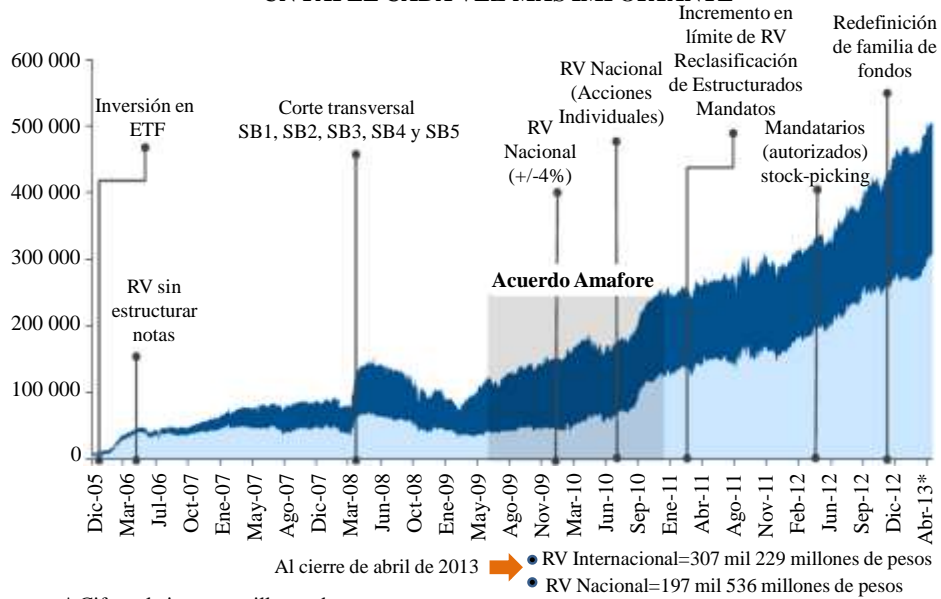
1/ Incluye 16 mil 503 y 2 mil 507 millones de pesos correspondientes a colocaciones de PEMEX, y CFE en mercados internacionales (EUROPESOS), además de 34 mil 101 y 36 mil 749 millones de pesos en el mercado nacional respectivamente.

2/ Incluye emisiones de papel Bancario en poder de las Siefiores.

3/ Incluye emisiones de Banca de Desarrollo en poder de las Siefiores.

FUENTE: CONSAR-Vicepresidencia Financiera.

LAS INVERSIONES EN MERCADOS ACCIONARIOS JUEGAN UN PAPEL CADA VEZ MÁS IMPORTANTE



* Cifras al cierre en millones de pesos.

Nota: Cifras a valor de mercado más exposición delta a través de Instrumentos Derivados.

FUENTE: CONSAR-Vicepresidencia Financiera.

La creciente inversión en el mercado accionario nacional es debido en parte a la actividad de las Afores en la oferta públicas iniciales

**TOTAL INVERTIDO POR LAS AFORES EN IPOs:
15 MIL 638 MILLONES DE PESOS**



* Cifras en millones de pesos al cierre de marzo de 2013.

FUENTE: CONSAR-Vicepresidencia Financiera.

Y las Afores aún cuentan con un importante espacio de diversificación en renta variable.

RESTANDO LAS INVERSIONES REALIZADAS, ACTUALMENTE LAS SIEFORES BÁSICAS CUENTAN CON CAPACIDAD PARA INVERTIR EN INSTRUMENTOS DE RENTA VARIABLE DE 108 MIL 956 MILLONES DE PESOS

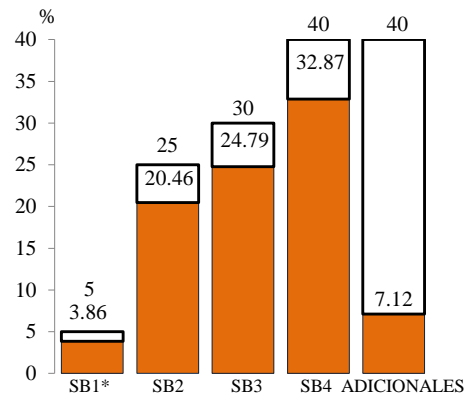
	Activo Neto	Total del Límite	Consumo	Disponible
SB1 *	137 687	6 884	5 308	1 576
SB2	621 527	155 382	127 134	28 248
SB3	649 593	194 878	161 066	33 811
SB4	635 992	254 397	209 077	161 066
Total	2 044 799	611 541	502 585	108 956
Adicionales	30 611	12 244	10 065	2 180

* Para la SIEFORE Básica 1 no está permitido la inversión en Instrumentos Estructurados.

Notas: Cifras al cierre de abril de 2013.

El prospecto informativo se debe apegar a la LSAR y a las Disposiciones de la CONSAR aplicables.

FUENTE: CONSAR-Vicepresidencia Financiera.



Aunque la capacidad disponible es grande en cuanto a montos absolutos, el total invertido actualmente ya representa más del 85% de la capacidad autorizada, llegando a superar en varios fondos el 95% del máximo autorizado.

Asimismo, las Afores han sido participantes muy competitivos y determinantes en el éxito de las nuevas clases de activos negociados en el mercado financiero mexicano (CKD y FIBRAS).

PARTICIPACION (TENENCIA) DE LAS AFORE

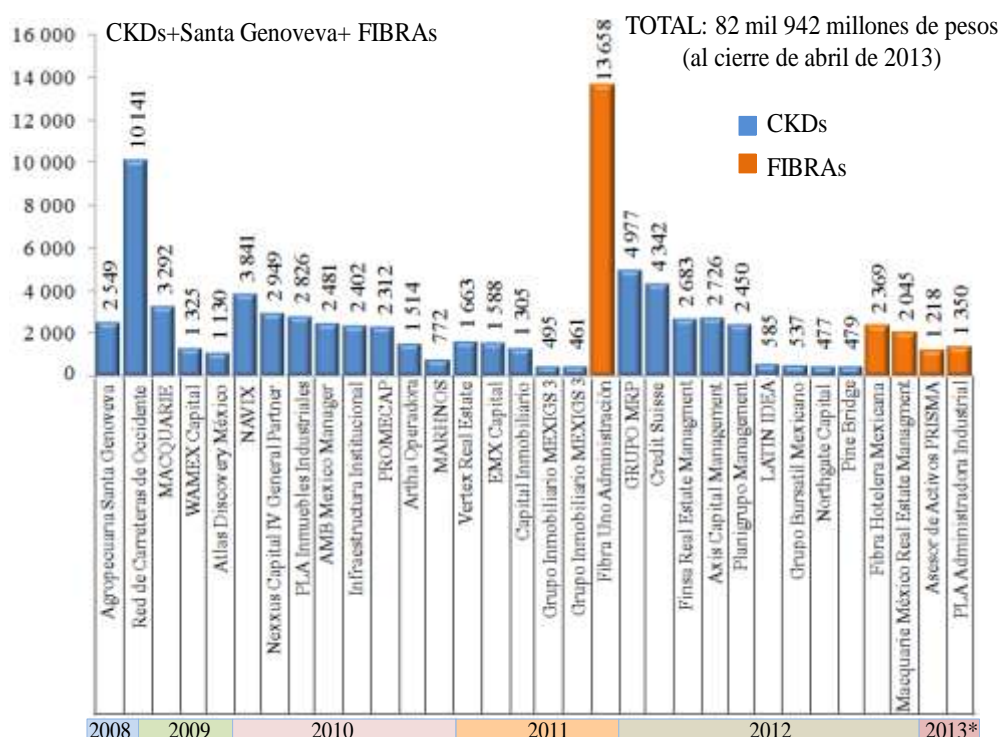
Vehículo	Monto colocado -Millones de pesos-	Participación de las Afore -Porcentajes-
CKD s	69 204	90.0
FIBRAS	100 987	20.4

Nota: Cifras al cierre de abril de 2013.

En el caso de los CKDs, la inversión o el financiamiento de las actividades o proyectos serán dentro del territorio nacional.

De igual forma, las FIBRAS deben ser emitidos por fideicomisos que se dediquen a la adquisición o construcción de bienes inmuebles en México.

Las Siefors financian más del 54.30% del monto en circulación de CKD y FIBRAS

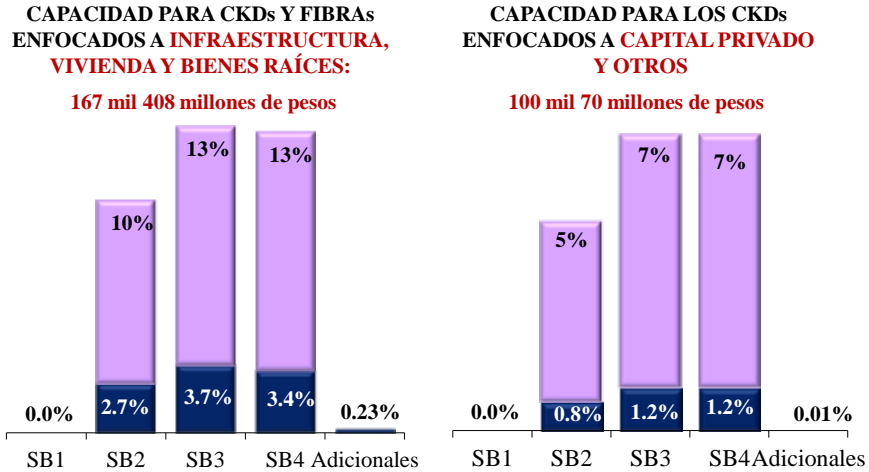


* Cifras en millones de pesos al cierre de abril de 2013.

Nota: Se registraron las siguientes re-emisiones: CKD de Nexus Capital el 27 de octubre de 2010; CKD de WAMEX el 19 de diciembre de 2011; CKD de Pine Bridge el 28 de septiembre de 2012 y; Fibra Uno el 29 de marzo de 2012 y el 30 de enero de 2013.

FUENTE: CONSAR-Vicepresidencia Financiera.

También en esta clase de activo se cuenta con un gran potencial de financiamiento a proyectos productivos

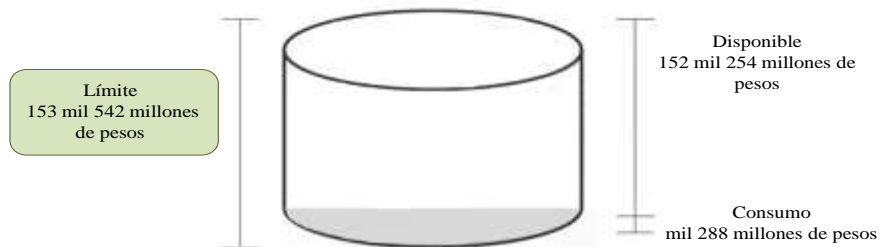


El reto es encontrar proyectos rentables y seguros así como sofisticar las herramientas de análisis de las Afores

Nota: Cifras al cierre de abril de 2013.
 * El prospecto informativo se debe apegar a la LSAR y a las Disposiciones de la CONSAR aplicables.
 FUENTE: Vicepresidencia Financiera-CONSAR.

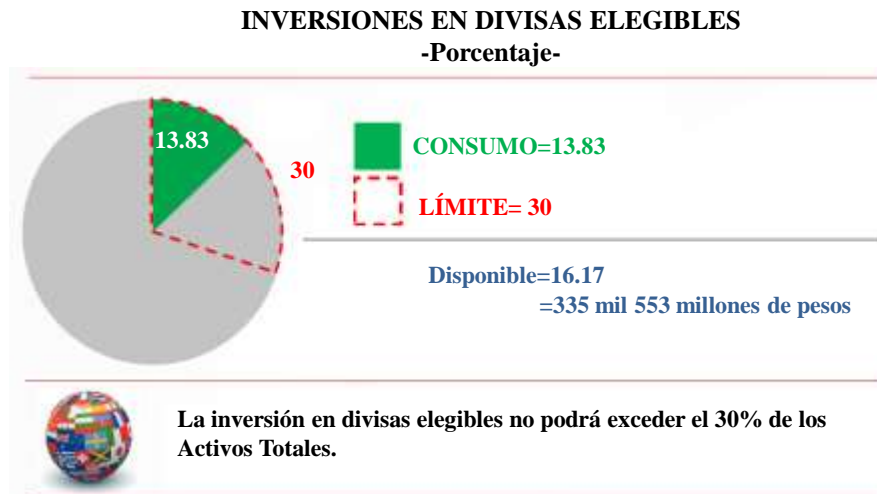
Las inversiones en mercancías (commodities) se encuentran en una fase inicial, por lo que en el futuro estas inversiones serán más significativas en la carteras de las Afores.

Restando la inversión actual en Mercancías, las Siefores tienen una capacidad disponible del 99.9% del límite (152 mil 254 millones de pesos).



Nota: Cifras al cierre de marzo de 2013.
 FUENTE: Vicepresidencia Financiera-CONSAR.

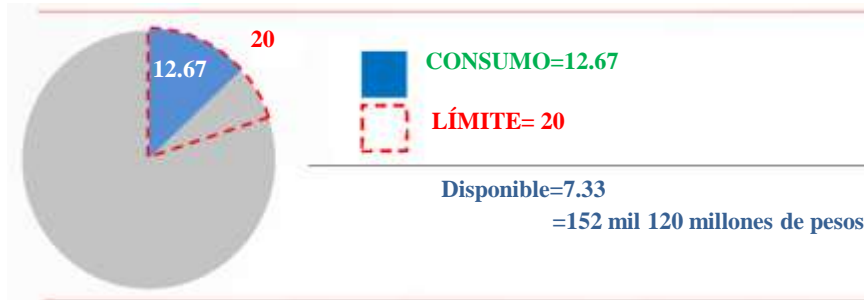
En cuanto a diversificación a través de inversiones en divisas autorizadas, se ha explotado menos de la mitad de la capacidad total.



Nota: Cifras en millones de pesos al cierre de abril de 2013.
FUENTE: Vicepresidencia Financiera-CONSAR.

Las inversiones en valores extranjeros ya representan un poco más del 60% del total autorizado.

**INVERSIONES EN VALORES EXTRANJEROS: LÍMITE MÁXIMO
DE 20%, PLASMADO EN LA LSAR
-Porcentaje-**



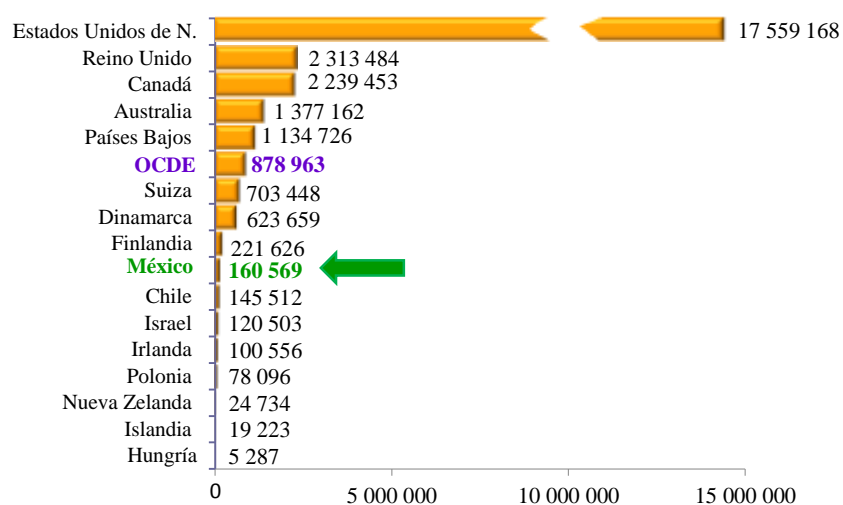
Debe señalarse que ya hay varias SIEFORES Básicas 4 cuyas inversiones en valores extranjeros ya representan más del 90% del límite regulatorio. Además el promedio de inversión de estos fondos en valores extranjeros es superior al 80% del límite previsto en la LSAR.

Nota: Cifras en millones de pesos al cierre de abril de 2013.
FUENTE: Vicepresidencia Financiera-CONSAR.

Los retos en materia financiera del sistema

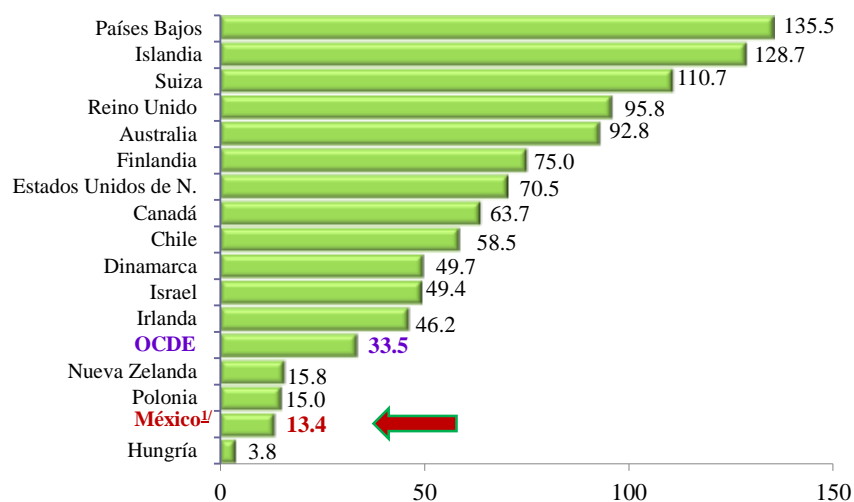
Si se toman como referencia otros fondos en etapa de madurez, relativamente al PIB de sus países, es de esperar un prolongado crecimiento de las Afores.

ACTIVOS TOTALES DE LOS FONDOS DE PENSIONES EN PAÍSES OCDE, 2011
 -Millones de dólares estadounidenses-



FUENTE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).
 Disponible en: <http://www.oecd.org/statistics/>

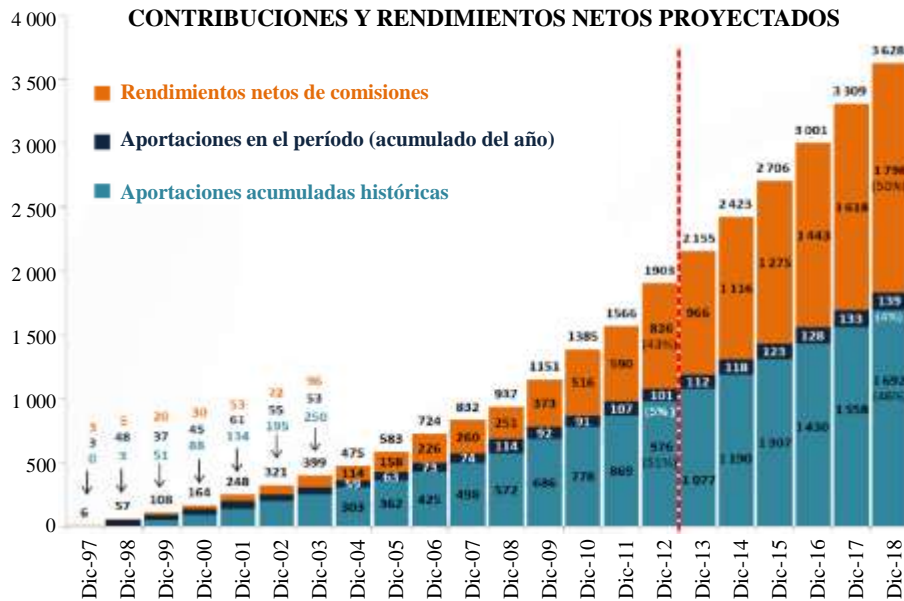
FONDOS DE PENSIONES EN PAÍSES OCDE, 2011
 -Porcentaje del PIB-



^{1/} La cifra corresponde al cierre al cierre de abril de 2013.

FUENTE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).
 Disponible en: <http://www.oecd.org/statistics/>

Se estima que los activos administrados continuarán creciendo en los siguientes años, lo que acentuará el reto de diversificar las carteras de las Afores.

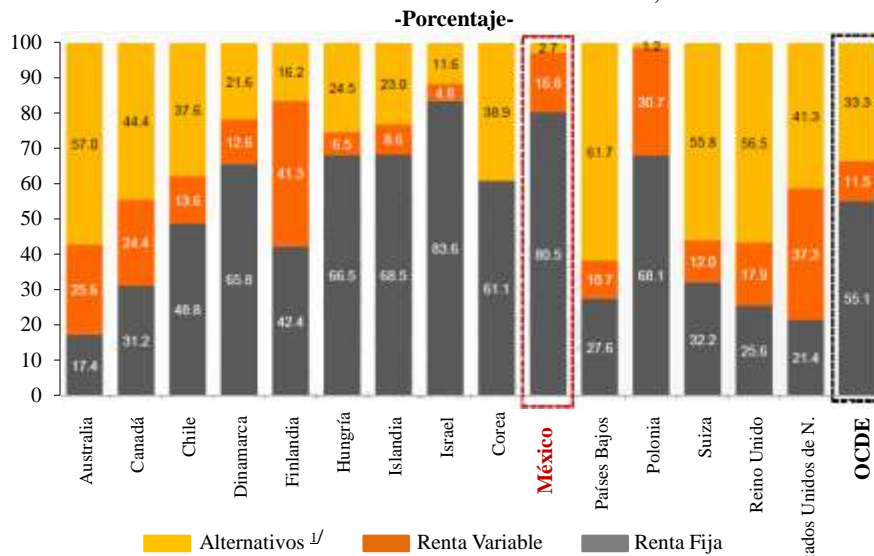


Nota: Las aportaciones del período corresponde al monto recolectado durante el año. Las aportaciones acumuladas históricas son la suma de las aportaciones en los años anteriores. El desempeño es la diferencia entre los activos administrados por las SIEFORE y la suma de las aportaciones en el año y el acumulado. Cifras en miles de millones de pesos.

FUENTE: CONSAR-Vicepresidencia Financiera.

Comparativamente con otros países, las inversiones de Afores se encuentran más concentradas en renta fija que el resto de los miembros de la OCDE.

COMPOSICIÓN DE LA CARTERA DE INVERSIÓN DE LOS FONDOS DE PENSIONES EN PAÍSES OCDE, 2011



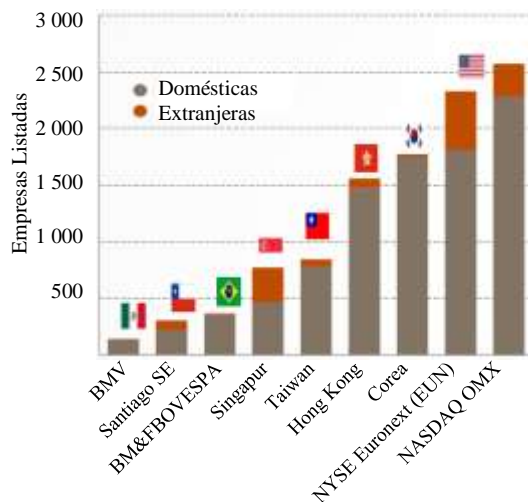
1/ Alternativos incluye: derivados, fondos mutuos, *hedge funds*, capital de riesgo, productos estructurados, *trade credits*, así como terrenos y edificios.

FUENTE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).

Disponible en: <http://www.oecd.org/statistics/>

Si bien el mercado accionario mexicano ha incrementado su dinamismo, existe potencial para que más empresas accedan al financiamiento a través de la Bolsa Mexicana de Valores (BMV).

EMPRESAS LISTADAS EN LAS BOLSAS DE VALORES



OFERTA PÚBLICA INICIAL (IPOs)

País	2011		2012	
	#IPOs	Monto*	#IPOs	Monto*
BMV	3	0.7	5	2.4
Santiago SE	4	0.6	4	1
BM&F BOVESPA	11	4.2	3	2.1
Singapur	23	7.5	21	1.7
Taiwan SE	39	16.7	129	11.3
Hong Kong	35	22.4	17	9.7
NYSE Euronext	27	154	19	1 038
NASDAQ	28	7.3	13	19.4

* Cifras en miles de millones de dólares estadounidenses.

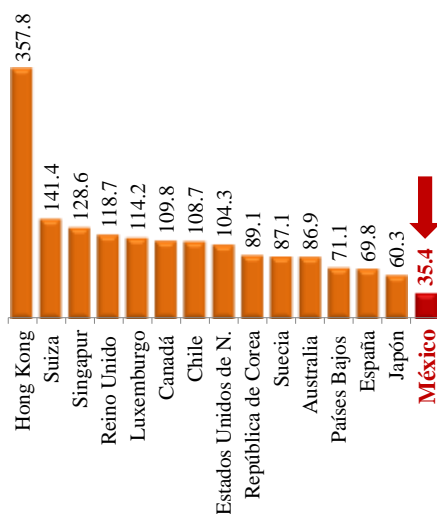
FUENTE: World Federation of Exchanges. Información al 30 de abril del 2013.

FUENTE: 2012 US IPO, Watch analysis and trends, PCW.

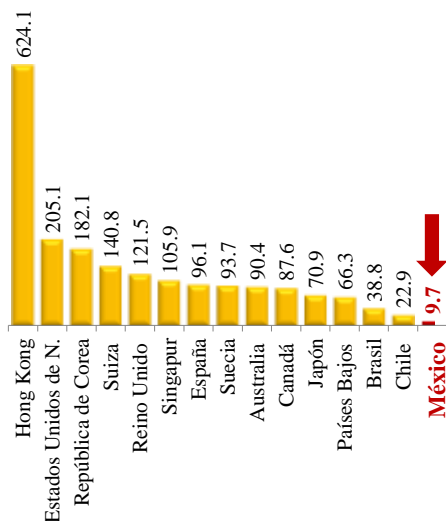
Además el mercado accionario debe ganar más relevancia en la economía.

INDICADORES DEL MERCADO ACCIONARIO, 2011 PAÍSES SELECCIONADOS

CAPITALIZACIÓN DE MERCADO -Porcentaje del PIB-



MERCADO ACCIONARIO: VOLUMEN OPERADO -Porcentaje del PIB-



FUENTE: World Bank Date Base. Disponible en: <http://databank.worldbank.org>

También en cuanto a las emisiones de deuda, México tiene un gran potencial de crecimiento.

El endeudamiento de las empresas mexicanas con respecto a otros países representa sólo el 3.5% del PIB.

DEUDA DOMÉSTICA

País	PIB ^{1/} -Billones de dólares estadounidenses-	Corporativo ^{2/} -porcentaje del PIB-	Instituciones Financieras ^{2/} -porcentaje del PIB-
China	8 260.0	8.9	20.0
Japón	5 984.0	15.7	49.4
Brasil	2 425.0	6.1	24.9
Canadá	1 770.0	10.9	18.0
Australia	1 542.0	3.2	54.6
México	1 163.0	3.5	13.5
Corea del Sur	1 151.0	38.7	30.9
Suiza	629.5	2.7	11.6
Chile	268.3	14.6	27.5
Perú	200.3	2.1	6.3

1/ The World Factbook, CIA, cifras a diciembre de 2012.

2/ Debt securities statistics, Bank for International Settlements (BIS), cifras a septiembre de 2012.

DEUDA CORPORATIVA NACIONAL POR CALIFICACIÓN

Calificación	Monto en circulación -Mmdp-	Porcentaje del Total	Número de Emisiones	Porcentaje del Total
AAA	500 486	62.1	315	46.5
AA	148 561	18.4	114	16.8
A	50 503	6.3	97	14.3
BBB	17 081	2.1	41	6.1
BB, B, C	15 297	1.9	43	6.4
D	4 192	0.5	12	1.8
No Calificada	70 017	8.7	55	8.1
Total	806 137	100.0	677	100.0

El mercado de deuda corporativa nacional asciende a 806 mil 137 mdp al cierre de diciembre de 2012 y se compone de 677 emisiones¹⁰⁶. Dichos instrumentos fueron emitidos por 259 emisores nacionales.

Las afores deben acelerar el proceso de profesionalización de sus funcionarios y consejeros, para poder hacer un uso eficiente y completo del RI.

Afores	Contratos Adelantados		Swaps		Opciones	
	Listados	OTC	Listados	OTC	Listados	OTC
Banamex	● ● ● ⊗	● ● ● ⊗	● ● ● ⊗	● ● ● ⊗	● ● ● ⊗	● ● ● ⊗
SURA	● ● ● ⊗	● ● ● ⊗	● ● ● ⊗	● ● ● ⊗	⊗ ⊗ ⊗ ⊗	⊗ ⊗ ⊗ ⊗
XXI Banorte	● ● ● ⊗	● ● ● ⊗	● ● ● ⊗	● ● ● ⊗	⊗ ⊗ ⊗ ⊗	⊗ ⊗ ⊗ ⊗
Metlife (i)	● ● ● ⊗	● ● ● ⊗	● ● ● ⊗	● ● ● ⊗	⊗ ⊗ ⊗ ⊗	⊗ ⊗ ⊗ ⊗
Profuturo GNP	● ● ● ⊗	● ● ● ⊗	⊗ ⊗ ⊗ ⊗	⊗ ⊗ ⊗ ⊗	⊗ ⊗ ⊗ ⊗	⊗ ⊗ ⊗ ⊗
Inbursa (ii)	⊗ ● ⊗ ⊗	⊗ ⊗ ⊗ ⊗	⊗ ⊗ ⊗ ⊗	⊗ ⊗ ⊗ ⊗	⊗ ⊗ ⊗ ⊗	⊗ ⊗ ⊗ ⊗
Invercap (ii)	⊗ ● ⊗ ⊗	⊗ ⊗ ⊗ ⊗	⊗ ⊗ ⊗ ⊗	⊗ ⊗ ⊗ ⊗	⊗ ⊗ ⊗ ⊗	⊗ ⊗ ⊗ ⊗
Afirme Bajío	⊗ ⊗ ⊗ ⊗	⊗ ⊗ ⊗ ⊗	⊗ ⊗ ⊗ ⊗	⊗ ⊗ ⊗ ⊗	⊗ ⊗ ⊗ ⊗	⊗ ⊗ ⊗ ⊗
Azteca	⊗ ⊗ ⊗ ⊗	⊗ ⊗ ⊗ ⊗	⊗ ⊗ ⊗ ⊗	⊗ ⊗ ⊗ ⊗	⊗ ⊗ ⊗ ⊗	⊗ ⊗ ⊗ ⊗
Coppel	⊗ ⊗ ⊗ ⊗	⊗ ⊗ ⊗ ⊗	⊗ ⊗ ⊗ ⊗	⊗ ⊗ ⊗ ⊗	⊗ ⊗ ⊗ ⊗	⊗ ⊗ ⊗ ⊗
PENSIONISSSTE	⊗ ⊗ ⊗ ⊗	⊗ ⊗ ⊗ ⊗	⊗ ⊗ ⊗ ⊗	⊗ ⊗ ⊗ ⊗	⊗ ⊗ ⊗ ⊗	⊗ ⊗ ⊗ ⊗
Principal	⊗ ⊗ ⊗ ⊗	⊗ ⊗ ⊗ ⊗	⊗ ⊗ ⊗ ⊗	⊗ ⊗ ⊗ ⊗	⊗ ⊗ ⊗ ⊗	⊗ ⊗ ⊗ ⊗

Subyacente:	Tasas	Divisas	Renta variable	Mercancías
Cuenta con certificación:	●	●	●	●
NO cuenta con certificación:	⊗	⊗	⊗	⊗

CONSAR debe fortalecer su esquema de supervisión basada en riesgos.

1. Eliminar límites regulatorios distorsionantes.
2. Asegurar una gestión de inversiones y riesgos adecuada a la creciente complejidad de instrumentos financieros autorizados y del entorno actual de los mercados financieros globales.
3. Incentivos a las Afores para mejorar sus procesos de inversión.
4. Asignación eficiente de los recursos escasos destinados a la supervisión.

¹⁰⁶ Fuente: Valmer, cifras al cierre de diciembre de 2012.

<p>Cambios necesarios a la LSAR</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Evaluar conveniencia del límite actual de inversión en Valores Extranjeros. - Permitir préstamo de valores y reportos sobre valores distintos a los gubernamentales e instituciones bancarias. - Evaluar permitir participación de Afores en ofertas privadas.
<p>Regulación Secundaria</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Continuar con la flexibilización y explotación plena del régimen de inversión. - Acrecentar la competencia en el sector: rendimientos, comisiones y servicios. - Proveer al público de mejor información y más sencilla.
<p>Gobierno corporativo</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Mayor alineación de intereses de la Afore con los del ahorrador. - Códigos de ética y mejores prácticas que mitiguen posibles conflictos de interés.
<p>Evaluar nuevos instrumentos financieros</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Evaluar dar cabida a Asset Backed Securities, distintos de los hipotecarios. - CKDs <ul style="list-style-type: none"> - Acercar más a los CKDs con el modelo estándar de Fondos de Capital Privado. - Permitir las inversiones en otros países. - Evaluar fomentar la emisión en México de bonos <i>high yield</i> deuda subordinada y deuda convertible.

Fuente de información:

http://www.consar.gob.mx/sala_prensa/pdf/presentaciones/2013/Presentacion_BMV.pdf

Índice de Rendimiento Neto para cada una de las cuatro Siefores (Consar)

El 6 de junio de 2013, la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (Consar) informó que, al cierre de mayo de 2013, se actualizó la información del Rendimiento Neto promedio en el Sistema de Ahorro para el Retiro (SAR), que a 49 meses asciende a 11.38% y a cinco años a 9.87 por ciento.



INDICADOR DE RENDIMIENTO NETO PROMEDIO EN EL SISTEMA* 49 MESES -Por ciento-

Rendimiento Neto de la SB4 (36 años y menores)	12.71
Rendimiento Neto de la SB3 (37 a 45 años)	11.48
Rendimiento Neto de la SB2 (46 a 59 años)	10.43
Rendimiento Neto de la SB1 (60 y mayores)	8.97
Rendimiento Neto Promedio en el Sistema**	11.38

* Conforme a la metodología descrita en las Disposiciones de Carácter General que establecen el procedimiento para la construcción de los indicadores de rendimiento neto de las Sociedades de Inversión Especializadas de Fondos para el Retiro (Siefores) publicadas en el DOF el 29 de diciembre de 2011.

** Rendimiento Neto ponderado por activos netos de los fondos.

Nota: Cifras al cierre de mayo de 2013.

FUENTE: Consar.

El rendimiento de los últimos 12 meses se ubicó en 13.52%. Asimismo, el rendimiento histórico del sistema al cierre de mayo alcanzó 13.07% nominal anual promedio y 6.49% real anual promedio durante los casi 16 años de operación del SAR.

Al cierre de mayo de 2013, los ahorradores en el SAR acumulan 1 billón 994 mil 918 millones de pesos a precios de mercado.

Para conocer el indicador de Rendimiento Neto es importante revisar el cuadro que corresponde a la edad de cada persona y estar así en posibilidades de tomar una decisión adecuada sobre la Afore que administre el ahorro para el retiro. La información se encuentra en la página de Internet de la Consar (www.consar.gob.mx) y en SARTEL, 01800-50-00-747.

Fuente de información:

http://www.consar.gob.mx/sala_prensa/pdf/boletines/2013/BP_12_2013.pdf

**A MAYOR RENDIMIENTO NETO, MAYOR
PENSIÓN**

Siefore Básica 4

(Para personas de 36 años y menores)

-Cifras porcentuales al cierre de mayo de 2013-

INDICADOR DE RENDIMIENTO NETO (49 MESES)	
Afores	Rendimiento Neto
Invercap	14.28
SURA	14.07
Profuturo GNP	13.39
Banamex	13.38
MetLife	13.25
Principal	12.78
XXI Banorte	12.70
PensiónISSSTE	12.66
Azteca	9.93
Coppel	8.83
Afirme Bajío	8.66
Inbursa	6.45
Promedio Simple	11.70
Promedio ponderado*	12.71

* Es el promedio ponderado, por los activos administrados, de los rendimientos netos de las Siefores Básicas.

Nota: Los Indicadores de Rendimiento Neto incluyen la deducción de las Comisiones aplicables.

Dado que se trata de inversiones de largo plazo, los indicadores incorporan información sobre la rentabilidad observada en horizontes de largo plazo. El horizonte del indicador se incrementará de manera gradual hasta llegar a 60 meses (5 años) el 30 de junio de 2014.

Este indicador refleja el desempeño obtenido consistentemente por las inversiones en cada Siefore e indica que las decisiones de traspaso pueden resultar convenientes para los trabajadores.

FUENTE: Consar.

**A MAYOR RENDIMIENTO NETO, MAYOR
PENSIÓN
Siefore Básica 3
(Para personas entre 37 y 45 años)
-Cifras porcentuales al cierre de mayo de 2013-**

INDICADOR DE RENDIMIENTO NETO (49 MESES)	
Afores	Rendimiento Neto
Invercap	12.85
SURA	12.57
PensiónISSSTE	12.42
MetLife	11.87
Banamex	11.69
Profuturo GNP	11.69
XXI Banorte	11.60
Principal	11.45
Azteca	10.11
Coppel	8.58
Afirme Bajío	8.35
Inbursa	6.05
Promedio Simple	10.77
Promedio ponderado*	11.48

* Es el promedio ponderado, por los activos administrados, de los rendimientos netos de las Siefores Básicas.

Nota: Los Indicadores de Rendimiento Neto incluyen la deducción de las Comisiones aplicables.

Dado que se trata de inversiones de largo plazo, los indicadores incorporan información sobre la rentabilidad observada en horizontes de largo plazo. El horizonte del indicador se incrementará de manera gradual hasta llegar a 60 meses (5 años) el 30 de junio de 2014.

Este indicador refleja el desempeño obtenido consistentemente por las inversiones en cada Siefore e indica que las decisiones de traspaso pueden resultar convenientes para los trabajadores.

FUENTE: Consar.

**A MAYOR RENDIMIENTO NETO, MAYOR
PENSIÓN
Siefore Básica 2
(Para personas entre 46 y 59 años)
-Cifras porcentuales al cierre de mayo de 2013-**

INDICADOR DE RENDIMIENTO NETO (49 MESES)	
Afores	Rendimiento Neto
PensiónISSSTE	11.41
Invercap	11.33
SURA	11.09
Profuturo GNP	10.92
MetLife	10.67
XXI Banorte	10.64
Banamex	10.61
Principal	10.57
Azteca	8.98
Coppel	8.11
Afirme Bajío	7.60
Inbursa	5.59
Promedio Simple	9.80
Promedio ponderado*	10.43

* Es el promedio ponderado, por los activos administrados, de los rendimientos netos de las Siefores Básicas.

Nota: Los Indicadores de Rendimiento Neto incluyen la deducción de las Comisiones aplicables.

Dado que se trata de inversiones de largo plazo, los indicadores incorporan información sobre la rentabilidad observada en horizontes de largo plazo. El horizonte del indicador se incrementará de manera gradual hasta llegar a 60 meses (5 años) el 30 de junio de 2014.

Este indicador refleja el desempeño obtenido consistentemente por las inversiones en cada Siefore e indica que las decisiones de traspaso pueden resultar convenientes para los trabajadores.

FUENTE: Consar.

**A MAYOR RENDIMIENTO NETO, MAYOR
PENSIÓN
Siefore Básica 1
(Para personas de 60 años y mayores)
-Cifras porcentuales al cierre de mayo de 2013-**

INDICADOR DE RENDIMIENTO NETO (49 MESES)	
Afores	Rendimiento Neto
Invercap	10.12
PensionISSSTE	9.99
Profuturo GNP	9.52
SURA	8.98
XXI Banorte	8.89
Principal	8.80
MetLife	8.66
Banamex	8.65
Azteca	7.39
Coppel	7.10
Afirme Bajío	7.04
Inbursa	5.29
Promedio Simple	8.37
Promedio ponderado*	8.97

* Es el promedio ponderado, por los activos administrados, de los rendimientos netos de las Siefores Básicas.

Nota: Los Indicadores de Rendimiento Neto incluyen la deducción de las Comisiones aplicables.

Dado que se trata de inversiones de largo plazo, los indicadores incorporan información sobre la rentabilidad observada en horizontes de largo plazo. El horizonte del indicador se incrementará de manera gradual hasta llegar a 60 meses (5 años) el 30 de junio de 2014.

Este indicador refleja el desempeño obtenido consistentemente por las inversiones en cada Siefore e indica que las decisiones de traspaso pueden resultar convenientes para los trabajadores.

FUENTE: Consar.

Fuente de información:

http://www.consar.gob.mx/rendimientoneto/rendimiento_netto_promedio_48.shtml

Cuentas Administradas por las Afores (Consar)

Al cierre de mayo de 2013, el total de las cuentas individuales que administran las Administradoras de Fondos para el Retiro (Afores) sumaron 49 millones 202 mil 305. Cabe destacar que a partir de 2012, las cuentas se integran por cuentas de trabajadores registrados y las cuentas de trabajadores asignados que a su vez se subdividen en cuentas con recursos depositados en las Sociedades de Inversión de las Administradoras de Fondos para el Retiro (Siefores) y en cuentas con recursos depositados en el Banco de México (Banxico).

CUENTAS ADMINISTRADAS POR LAS AFORES -Cifras al cierre de mayo de 2013-

Afore	Cuentas de Trabajadores Registrados ^{1/}	Cuentas de Trabajadores Asignados ^{2/}		Total de Cuentas Administradas por las Afores ^{5/}
		Con Recursos Depositados en Siefores ^{3/}	Con Recursos Depositados en Banco de México ^{4/}	
XXI Banorte	8 370 173	3 254 815	5 623 166	17 248 154
Banamex	6 398 113	1 390 608	-	7 788 721
SURA	3 972 430	2 151 088	-	6 123 518
Coppel	4 395 947	110	-	4 396 057
Principal	2 365 233	1 494 474	-	3 859 707
Invercap	1 463 482	1 563 842	-	3 027 324
Profuturo GNP	2 584 409	437 103	-	3 021 512
Inbursa	1 076 888	1 659	-	1 078 547
Metlife	384 946	672 706	-	1 057 652
PensionISSSTE	1 054 158	1 967	-	1 056 125
Azteca	475 343	601	-	475 944
Afirme Bajío	68 406	638	-	69 044
Total	32 609 528	10 969 611	5 623 166	49 202 305

1/ Trabajadores que se registraron en alguna AFORE. Incluye trabajadores independientes y cotizantes al ISSSTE.

2/ Trabajadores que no se registraron en alguna AFORE y la CONSAR los asignó a una de acuerdo con las reglas vigentes.

3/ Trabajadores que tienen una cuenta individual en AFORE y que sus recursos están depositados en SIEFORES.

4/ Trabajadores que tienen una cuenta individual en AFORE y que sus recursos están depositados en el Banxico. Incluye cuentas pendientes de ser asignadas.

5/ Incluye cuentas pendientes de ser asignadas.

FUENTE: Consar.

Fuente de información:

http://www.consar.gob.mx/panorama_sar/cuentas_administrados.shtml

Recursos Administrados por las Afores (Consar)**RECURSOS ADMINISTRADOS POR LAS AFORES
-Cifras en millones de pesos al cierre de mayo de 2013-**

Afore	SB1 (60 años y menores)	SB2 (46 a 59 años)	SB3 (37 a 45 años)	SB4 (36 años y menores)	Siefore Adicional	Total
XXI Banorte	30 760.2	170 144.5	166 689.1	148 359.3	27 856.4	543 809.6
Banamex	19 273.0	88 978.8	108 390.4	125 063.6	1 182.1	342 887.9
SURA	14 407.4	76 813.9	99 765.7	81 270.0	891.5	273 148.5
Profuturo GNP	13 891.4	74 395.5	80 238.6	65 633.8	639.5	234 798.7
Principal	9 481.9	43 851.9	40 191.1	40 415.0		133 939.9
Invercap	3 375.2	29 306.1	38 890.1	43 125.7		114 697.2
PensionISSSTE	26 518.7	40 072.0	13 963.3	21 014.4		101 568.3
Inbursa	6 255.7	38 220.4	33 297.1	19 413.4		97 156.5
Coppel	1 286.7	10 641.4	16 865.6	42 951.5		71 745.2
Metlife	3 500.5	22 224.1	18 056.7	16 000.0	193.9	59 975.1
Azteca	361.8	3 241.7	4 936.1	7 002.5		15 542.1
Afirme Bajío	650.7	1 523.7	1 735.7	1 739.0		5 649.1
Total	129 733.2	599 414.2	623 019.4	611 988.2	30 763.3	1 994 918.3

Montos calculados con los precios de las acciones de las Sociedades de Inversión Especializada en Fondos para el Retiro (Siefores) registrados en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) al 31 de mayo de 2013.

FUENTE: Consar.

Fuente de información:

http://www.consar.gob.mx/panorama_sar/recursos_administrados.shtml

RECURSOS REGISTRADOS EN LAS AFORES
-Cifras en millones de pesos al cierre de mayo de 2013-

Afore	Recursos Administrados por las Afores					Recursos Administrados por Otras Instituciones			Total de Recursos Registrados en las Afores ^{8/}
	Recursos de los trabajadores			Capital de las Afores ^{4/}	Total de Recursos Administrados por las Afores	Bono de Pensión ISSSTE ^{5/}	Vivienda ^{6/}	Recursos Depositados en Banco de México ^{7/}	
	RCV ^{1/}	Ahorro Voluntario y Solidario ^{2/}	Fondos de Previsión Social ^{3/}						
Afirme Bajío	5 102.9	431	0	115.6	5 649.5	42.0	1 971.8	0.0	7 663.3
Azteca	15 293.7	18.2	0	229.4	15 541.3	79.6	5 991.3	0.0	21 612.2
Banamex	338 046.6	2 066.1	0	2 742.5	342 855.2	6 671.8	121 077.2	0.0	470 604.2
Coppel	71 012.4	110.0	0	623.7	71 746.2	266.1	30 913.5	0.0	102 925.7
Inbursa	95 481.8	431.9	0	1 234.0	97 147.7	1 568.5	36 926.1	0.0	135 642.3
Invercap	113 417.6	318.9	0	952.3	114 688.8	672.2	35 122.4	0.0	150 483.3
Metlife	59 131.5	323.8	0	517.0	59 972.2	2 835.6	20 039.6	0.0	82 847.4
PensionISSSTE	92 568.9	3 518.9	0	5 472.5	101 560.3	116 456.3	100 199.0	0.0	318 215.5
Principal	132 427.5	368.1	0	1 139.4	133 935.0	2 357.6	49 856.3	0.0	186 148.9
Profuturo GNP	231 784.7	916.8	0	1 971.8	234 673.3	7 398.1	69 925.2	0.0	311 996.6
SURA	269 506.8	1 373.5	0	2 260.7	273 141.0	4 224.6	95 282.2	0.0	372 647.4
XXI Banorte	508 022.9	6 020.4	24 889.0	4 477.1	543 409.4	8 677.7	184 206.8	21 725.6	758 019.5
Total	1 931 797.1	15 897.7	24 889.0	21 735.9	1 994 319.7	151 250.2	751 511.3	21 725.6	2 918 806.8

La suma de las cifras parciales puede no coincidir con el total por redondeo.

Cifras preliminares.

Notas: Hasta junio de 2012 los Recursos Administrados por las Administradoras de Fondos para el Retiro (AFORES) se calcularon con el número de acciones del penúltimo día hábil del mes y los precios de las acciones correspondientes al último día hábil del mismo mes. Sin embargo, con la finalidad de ser consistentes con las Normas de Información Financiera (NIF), a partir de julio de 2012 los montos son calculados con los precios y las acciones del último día hábil del mes. De esta forma, a partir de la fecha citada, la información de Recursos Administrados por las AFORES que se presenta en este cuadro dejará de ser equivalente con los Activos Netos de las Sociedades de Inversión Especializada en Fondos para el Retiro (Siefores) que reporta la Consar.

Montos calculados con los precios de las acciones de las Siefores registrados en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) el 31 de mayo de 2013.

1/ Retiro, Cesantía en Edad Avanzada y Vejez de trabajadores cotizantes al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) y al Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE). Incluye los fondos de Retiro del SAR 92 de los trabajadores cotizantes al IMSS y los recursos del SAR ISSSTE.

2/ Incluye Aportaciones Voluntarias, Aportaciones Complementarias de Retiro, Ahorro a Largo Plazo y Ahorro Solidario.

3/ Recursos de Previsión Social de entidades públicas y privadas administrados por las Afores.

4/ Recursos de las Afores que, conforme a las normas de capitalización, deben mantener invertidos en las Siefores.

5/ Conforme a la Ley del ISSSTE, las Afores llevan el registro del valor actualizado del Bono de Pensión ISSSTE en las cuentas individuales de los trabajadores.

6/ Los recursos de Vivienda son registrados por las Afores y administrados por el Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (INFONAVIT) y por el Fondo de Vivienda del ISSSTE (FOVISSSTE).

7/ Corresponde a los recursos de cuentas administradas por Prestadoras de Servicios, que son registrados por las Afores e invertidos en el Banxico, de acuerdo a las reglas vigentes.

8/ A partir de enero de 2012 incluye los recursos de trabajadores pendientes de asignar, que son administrados por el Banxico.

FUENTE: CONSAR.

Fuente de información:

<http://www.consar.gob.mx/SeriesTiempo/CuadroInicial.aspx?md=2>

Disposiciones de carácter general que establecen el régimen de inversión al que deberán sujetarse las Sociedades de Inversión Especializadas de Fondos para el Retiro (SHCP)

El 4 de junio de 2013, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) publicó en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el documento *Disposiciones de carácter general que establecen el régimen de inversión al que deberán sujetarse las Sociedades de Inversión Especializadas de Fondos para el Retiro*, el cual se presenta a continuación.

DISPOSICIONES DE CARÁCTER GENERAL QUE ESTABLECEN EL RÉGIMEN DE INVERSIÓN AL QUE DEBERÁN SUJETARSE LAS SOCIEDADES DE INVERSIÓN ESPECIALIZADAS DE FONDOS PARA EL RETIRO.

La Junta de Gobierno de la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro, con fundamento en los artículos 5o. fracción II, 8o. fracción IV, 43 y 47 de la Ley de los Sistemas de Ahorro para el Retiro, ha tenido a bien expedir las siguientes:

DISPOSICIONES DE CARÁCTER GENERAL QUE ESTABLECEN EL RÉGIMEN DE INVERSIÓN AL QUE DEBERÁN SUJETARSE LAS SOCIEDADES DE INVERSIÓN ESPECIALIZADAS DE FONDOS PARA EL RETIRO.**CAPÍTULO I****DISPOSICIONES COMUNES****Sección I****Generalidades**

PRIMERA.- Las presentes disposiciones tienen por objeto establecer el régimen de inversión al que deberán sujetarse las sociedades de inversión especializadas de fondos para el retiro.

SEGUNDA.- Para los efectos de estas disposiciones, se entenderá por:

- I. Administradoras, a las administradoras de fondos para el retiro, así como las instituciones públicas que realicen funciones similares;
- II. Activo Administrado por el Mandatario, al valor de mercado de los Activos Objeto de Inversión de la Sociedad de Inversión que se encuentre bajo la gestión financiera de cada Mandatario contratado por dicha Sociedad de Inversión;
- III. Activo Administrado por la Sociedad de Inversión, al valor de mercado de los Activos Objeto de Inversión de la Sociedad de Inversión directamente gestionado en materia de inversiones por ésta;
- IV. Activo Total de la Sociedad de Inversión, a la suma del Activo Administrado por una Sociedad de Inversión y de los Activos Administrados por los Mandatarios contratados por dicha Sociedad de Inversión;
- V. Activos Objeto de Inversión, a los Instrumentos, Valores Extranjeros, Componentes de Renta Variable, Inversiones Neutras, Estructuras Vinculadas a Subyacentes, Mercancías y operaciones con Derivados, reportos y préstamos de valores;
- VI. Ahorro Voluntario, a las Aportaciones Complementarias de Retiro, Aportaciones Voluntarias, Aportaciones Voluntarias con Perspectiva de Inversión de Largo Plazo y Aportaciones de Ahorro de Largo Plazo que realicen los Trabajadores;

- VII. Aportaciones Complementarias de Retiro, a las aportaciones realizadas a la subcuenta de aportaciones complementarias de retiro a que se refiere el artículo 79 de la Ley;
- VIII. Aportaciones de Ahorro a Largo Plazo, a las aportaciones realizadas por los Trabajadores a la subcuenta prevista en la fracción VII del artículo 35 del Reglamento de la Ley;
- IX. Aportaciones Voluntarias, a las aportaciones realizadas a la subcuenta de aportaciones voluntarias a que se refiere el artículo 79 de la Ley, sin considerar a las Aportaciones Voluntarias con Perspectiva de Inversión de Largo Plazo;
- X. Aportaciones Voluntarias con Perspectiva de Inversión de Largo Plazo, a las Aportaciones Voluntarias a que se refiere el artículo 176 fracción V de la Ley del Impuesto Sobre la Renta;
- XI. Bancos, a las Instituciones de Crédito, así como a las entidades extranjeras que realicen las mismas operaciones que las Instituciones de Crédito;
- XII. Calificación de Contraparte, a la asignada por las instituciones calificadoras de valores autorizadas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores a los intermediarios para la celebración de operaciones con reportos, préstamo de valores, Derivados o depósitos bancarios;
- XIII. Certificados Bursátiles, a los títulos de crédito previstos en la Ley del Mercado de Valores, que representan la participación individual de sus tenedores en un crédito colectivo a cargo de personas morales, o de un patrimonio afecto en fideicomiso;

- XIV. Certificados de Participación, a los Instrumentos a que se refiere el Capítulo V Bis de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito;
- XV. Comisión, a la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro;
- XVI. Comité de Análisis de Riesgos, al previsto en el artículo 45 de la Ley;
- XVII. Comité de Inversión, al previsto en el artículo 42 de la Ley;
- XVIII. Comité de Riesgos Financieros, al previsto en el artículo 42 bis de la Ley;
- XIX. Comité de Valuación, al previsto en el artículo 46 de la Ley;
- XX. Componentes de Renta Variable, a los Instrumentos de Renta Variable y Valores Extranjeros de Renta Variable con los que se obtenga exposición a activos accionarios autorizados a través de Vehículos que confieran derechos sobre los mismos, acciones o Derivados;
- XXI. Contrapartes, a las instituciones financieras con quienes las Sociedades de Inversión pueden celebrar operaciones con Derivados, reporto y préstamo de valores, en términos de las Disposiciones del Banco de México, así como aquéllas en las que realicen depósitos bancarios de dinero a la vista;
- XXII. Contratos Abiertos, a las operaciones celebradas con Derivados respecto de las cuales no se haya celebrado una operación de naturaleza contraria con la misma Contraparte;
- XXIII. Custodio, al intermediario financiero que reciba instrumentos o valores para su guarda, o a las instituciones autorizadas para los fines anteriores;

- XXIV. Derivados, a las Operaciones a Futuro, de Opción o de Swap, a que se refieren las Disposiciones del Banco de México;
- XXV. Diferencial del Valor en Riesgo Condicional, a la diferencia en el Valor en Riesgo Condicional de la cartera de una Sociedad de Inversión y el Valor en Riesgo Condicional de esa misma cartera calculada excluyendo las posiciones en Derivados conforme a las secciones I y III del Anexo L de las presentes disposiciones;
- XXVI. Disposiciones del Banco de México, a las dirigidas a las sociedades de inversión especializadas de fondos para el retiro en materia de operaciones financieras conocidas como derivadas, de reporto y de préstamo de valores, expedidas por el Banco Central;
- XXVII. Divisas, a los dólares de los Estados Unidos de Norteamérica, euros, yenes, las monedas de los Países Elegibles para Inversiones que el Comité de Análisis de Riesgos determine, considerando la seguridad de las inversiones y el desarrollo de los mercados, así como otros elementos que dicho cuerpo colegiado juzgue que es necesario analizar;
- XXVIII. Empresas Privadas, a las sociedades mercantiles de nacionalidad mexicana autorizadas para emitir valores, así como a las Entidades Financieras;
- XXIX. Emisores Nacionales, al Gobierno Federal, Banco de México, Empresas Privadas, entidades federativas, municipios, Gobierno del Distrito Federal y Entidades Paraestatales, que emitan Instrumentos, así como las Entidades Financieras, que emitan, acepten o avalen dichos Instrumentos;

- XXX. Emisores Extranjeros, a los Gobiernos, Bancos Centrales y Agencias Gubernamentales de Países Elegibles para Inversiones, así como las entidades que emitan valores bajo la regulación y supervisión de éstos y los organismos multilaterales distintos de los señalados en la fracción XLV de la presente disposición;
- XXXI. Entidades Financieras, a las autorizadas conforme a la legislación financiera mexicana para actuar como: almacenes generales de depósito, arrendadoras financieras, empresas de factoraje financiero, Instituciones de Crédito, instituciones de fianzas, instituciones de seguros y sociedades financieras de objeto limitado o múltiple;
- XXXII. Estructuras Vinculadas a Subyacentes, a los activos que cumplan con las siguientes características:
- a) Ser ofertados mediante un mecanismo de oferta pública en algún País Elegible para Inversiones;
 - b) Tener una estructura de pago de flujos a los inversionistas integrada por los siguientes dos componentes:
 - i) Un bono cupón cero no subordinado, o en su caso un pago con estructura financiera similar a éste, a través del cual se devuelve al inversionista en la fecha de vencimiento del título el monto invertido. Este componente puede estar denominado en pesos, Unidades de Inversión o Divisas y puede ser emitido por Emisores Nacionales o Extranjeros.
 - ii) El pago de cupones, cuyo valor esté vinculado a Divisas, Unidades de Inversión, pesos, tasas de interés reales o

nominales, el índice nacional de precios al consumidor, Mercancías, Componentes de Renta Variable o una combinación de las anteriores. El valor de los cupones en ningún caso podrá ser negativo. Dicho valor podrá determinarse a través de Derivados autorizados.

- c) En su caso, la estructura de pago de flujos al inversionista puede ofrecer un vencimiento no definido, a cien años o a un plazo mayor a éste;
- d) Contar con las calificaciones crediticias previstas en las presentes disposiciones, y
- e) El instrumento podrá requerir al inversionista únicamente la aportación del monto de inversión inicial y no deberá requerir a éste la administración ni la aportación de garantías.

XXXIII. FIBRAS, a los títulos o valores emitidos por fideicomisos que se dediquen a la adquisición o construcción de bienes inmuebles en territorio nacional que se destinen al arrendamiento o a la adquisición del derecho a percibir ingresos provenientes del arrendamiento de dichos bienes, así como a otorgar financiamiento para esos fines, que cumplan con lo previsto en los artículos 223 y 224 de la Ley del Impuesto sobre la Renta;

XXXIV. Fondos Mutuos, a las entidades nacionales o extranjeras, que se encuentren registradas, reguladas y supervisadas por alguna autoridad perteneciente a los Países Elegibles para Inversiones que cumplan con la regulación de su país de origen, así como con las siguientes características:

- a) El valor neto de sus activos se debe conocer diariamente a través de los mecanismos que para tales efectos establezcan las autoridades de los Países Elegibles para Inversiones que regulen el fondo de que se trate;
- b) La liquidez y redención de las acciones o títulos debe ser diaria, o bien conforme a la periodicidad que determine el Comité de Análisis de Riesgos;
- c) Sus administradores y/o asesores de inversión deben estar registrados, regulados y supervisados por alguna autoridad perteneciente a los Países Elegibles para Inversiones;
- d) Deben contar con un prospecto de inversión en el que hagan pública su política de inversión y deben publicar periódicamente su situación financiera, y
- e) Los instrumentos en los que inviertan deben ser emitidos mediante oferta pública y observar los criterios aplicables a Activos Objeto de Inversión determinados en las presentes disposiciones.

El Comité de Análisis de Riesgos determinará los lineamientos que deben cumplir estos fondos con el objeto de proteger los recursos de los trabajadores invertidos en las Sociedades de Inversión.

XXXV. Grado de Inversión, al obtenido por los Instrumentos de Deuda y Valores Extranjeros de Deuda denominados en moneda nacional, Unidades de Inversión o Divisas que ostenten las calificaciones relacionadas en los Anexos A, B, C, D, E, F, G, H, I, J y K de las presentes disposiciones;

- XXXVI. Grupos Financieros, a los constituidos en términos de la Ley para Regular las Agrupaciones Financieras;
- XXXVII. Índices accionarios de Países Elegibles para Inversiones, a los indicadores referidos en el Anexo M de las presentes disposiciones;
- XXXVIII. Instituciones de Crédito, a las instituciones de banca múltiple y banca de desarrollo nacionales;
- XXXIX. Instrumentos, a todos los Instrumentos Bursatilizados, Instrumentos de Deuda, Instrumentos Estructurados e Instrumentos de Renta Variable denominados en moneda nacional, Unidades de Inversión o Divisas emitidos por Emisores Nacionales, incluidos los Certificados Bursátiles y los Certificados de Participación, los documentos o contratos de deuda a cargo del Gobierno Federal, los depósitos en el Banco de México, los depósitos bancarios de dinero a la vista realizados en Instituciones de Crédito, las Estructuras Vinculadas a Subyacentes, o en su caso los componentes de éstas, emitidos por Emisores Nacionales, así como las Mercancías;
- XL. Instrumentos Bursatilizados, a los títulos o valores que representen derechos de crédito emitidos a través de Vehículos y cuyos activos subyacentes sean dichos derechos de crédito, no quedando incluido cualquier otro instrumento diferente a los antes mencionados, tales como los conocidos como Instrumentos Estructurados o cualesquiera otros que no reúnan los requisitos establecidos en las disposiciones de carácter general en materia financiera de los Sistemas de Ahorro para el Retiro, previo visto bueno del Comité de Análisis de Riesgos al que se refieren los artículos 43 párrafo cuarto y 45 de la Ley;

- XLI. Instrumentos de Deuda, a los siguientes:
- a) Activos Objeto de Inversión, cuya naturaleza corresponda a valores, títulos o documentos representativos de una deuda a cargo de un tercero, colocados en mercados nacionales o extranjeros, emitidos por Emisores Nacionales, así como a los Instrumentos Bursatilizados y los depósitos en el Banco de México;
 - b) Las obligaciones convertibles en acciones de Sociedades Anónimas Bursátiles, distintas a los Instrumentos de Renta Variable;
 - c) Las obligaciones subordinadas no convertibles emitidas por Instituciones de Crédito a que se refiere el artículo 64 de la Ley de Instituciones de Crédito;
 - d) Las obligaciones subordinadas no convertibles que cumplan con los siguientes requisitos:
 - i) Que tengan por objeto financiar proyectos de infraestructura en territorio nacional;
 - ii) Que en ninguno de los tramos o series en que se estructuren se establezcan aportaciones adicionales con cargo a los tenedores;
 - iii) Que sin perjuicio del orden de prelación establecido entre dichos tramos o series en ningún caso se libere al emisor de la obligación de pago del principal, aun cuando dicho principal pueda ser diferido o amortizado anticipadamente, y

- iv) Que en el caso de que sean emitidas a través de un Vehículo, éste no confiera derechos directa o indirectamente, respecto de Derivados o implique estructuras sujetas a financiamiento.
- e) Obligaciones subordinadas no convertibles en acciones.

Se exceptúan de las comprendidas en este inciso, las series contempladas en la emisión de un instrumento financiero que ante cualquier evento distinto al de liquidación o concurso mercantil otorgue derechos de prelación de cobro diferenciados a los tenedores de dichas series, cualquiera que sea su denominación. En particular no quedan contempladas en la presente definición las series subordinadas o mezzanine de los Instrumentos Bursatilizados.

Asimismo, quedan excluidas del presente inciso las distintas obligaciones y series de acciones emitidas por una sociedad anónima especializada en la inversión de recursos financieros.

Las obligaciones a que se refieren los incisos b), c), d) y e) anteriores, deberán alcanzar las calificaciones mínimas que determine el Comité de Análisis de Riesgos. En todo caso, las calificaciones deberán ser otorgadas cuando menos por dos instituciones calificadoras de valores autorizadas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

XLII. Instrumentos Estructurados, a los siguientes:

- a) Los títulos fiduciarios que se destinen a la inversión o al financiamiento de las actividades o proyectos dentro del territorio nacional, de una o varias sociedades, emitidos al amparo de las

disposiciones de carácter general aplicables a las emisoras de valores y a otros participantes del mercado de valores expedidas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, incluidos aquéllos que inviertan o financien la adquisición de capital social de sociedades mexicanas cuyas acciones se encuentren cotizadas en la Bolsa Mexicana de Valores, excepto las reguladas por la Ley de Sociedades de Inversión, y

b) FIBRAS.

Tratándose de la inversión en Instrumentos Estructurados que realicen los Mandatarios, el Comité de Análisis de Riesgos definirá los criterios que deban satisfacer los Mandatarios para ser elegibles y en su caso los Instrumentos Estructurados en que podrán invertir.

XLIII. Instrumentos de Renta Variable, a los siguientes:

- a) Acciones destinadas a la inversión individual o a través de índices accionarios previstos en las presentes disposiciones, de Emisores Nacionales listadas en la Bolsa Mexicana de Valores;
- b) Las acciones de Emisores Nacionales, o los títulos que las representen, que sean objeto de oferta pública inicial, total o parcial, en la Bolsa Mexicana de Valores, o en ésta en conjunto con otras bolsas de valores, y
- c) Obligaciones forzosamente convertibles en acciones de Sociedades Anónimas Bursátiles de Emisores Nacionales.

XLIV. Inversiones Obligatorias de las Administradoras, a la reserva especial y a la porción de su capital mínimo pagado que las Administradoras deben

invertir en acciones de las Sociedades de Inversión que administren conforme a lo dispuesto por los artículos 27 fracción II y 28 de la Ley;

XLV. Inversión Neutra, a la realizada por las Sociedades de Inversión en Instrumentos emitidos, bajo la regulación y supervisión de autoridades que pertenezcan a los Países Elegibles para Inversiones, por organismos financieros multilaterales de carácter internacional de los que los Estados Unidos Mexicanos sea parte, los cuales se considerarán dentro de Emisores Nacionales;

XLVI. Ley, a la Ley de los Sistemas de Ahorro para el Retiro;

XLVII. Mandatarios, a las personas morales especializadas en la inversión de recursos financieros supervisadas y reguladas por autoridades de los Países Elegibles para Inversiones con las que las Sociedades de Inversión hayan celebrado contratos de intermediación en los que se otorgue un mandato cuyo ejercicio esté sujeto a los lineamientos que determine la Sociedad de Inversión contratante;

XLVIII. Mejores Prácticas, a los lineamientos para controlar y minimizar el riesgo operativo de las Sociedades de Inversión, procedente de las operaciones con Activos Objeto de Inversión, así como del manejo de efectivo y valores en las operaciones de compraventa, registro, administración y custodia de valores en los mercados financieros nacionales y extranjeros, que las Administradoras deben adoptar e incorporar a sus programas de autorregulación;

XLIX. Mercancías, a la exposición física al oro, la plata o el platino a través de Vehículos que autorice el Comité de Análisis de Riesgos, así como a los subyacentes enunciados en las Disposiciones del Banco de México en

materia de operaciones derivadas, que tengan el carácter de bienes fungibles diferentes a las acciones, índices de precios sobre acciones, tasas, moneda nacional, Divisas, Unidades de Inversión, préstamos y créditos;

- L. Nexo Patrimonial, al que existe entre una Administradora y las Sociedades de Inversión que opere con las personas físicas o morales siguientes:
- a) Las que participen en su capital social;
 - b) En su caso, las demás Entidades Financieras y casas de bolsa que formen parte del Grupo Financiero al que pertenezca la Administradora de que se trate;
 - c) En su caso, Entidades Financieras y casas de bolsa que tengan relación patrimonial con Entidades Financieras que formen parte del Grupo Financiero al que pertenezca la propia Administradora, y
 - d) En su caso, Entidades Financieras y casas de bolsa que, directa o indirectamente, tengan relación patrimonial con la Entidad Financiera o casa de bolsa que participe en el capital social de la Administradora de que se trate.
- LI. Países Elegibles para Inversiones, a los países cuyas autoridades reguladoras y supervisoras de mercados financieros pertenezcan al Comité sobre el Sistema Financiero Global (CSFG) del Banco de Pagos Internacionales (BPI), a la Unión Europea o a los países miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) con los que México tenga tratados de libre comercio vigentes, mismos

que serán publicados en la página de Internet de la Comisión. El Comité de Análisis de Riesgos, considerando la seguridad de las inversiones y el desarrollo de los mercados, así como otros elementos que dicho cuerpo colegiado juzgue que es necesario analizar, podrá determinar que algún país deje de ser considerado como País Elegible para Inversiones para efectos de las presentes disposiciones;

- LII. Proveedor de Precios, a las personas morales autorizadas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores en términos de las disposiciones aplicables a los Proveedores de Precios, así como las personas morales especializadas en la valuación de Valores Extranjeros, autorizadas para tales fines por las correspondientes autoridades de Países Elegibles para Inversiones, contratadas por Custodios para operaciones en los mercados internacionales;
- LIII. Sociedades de Inversión, a las sociedades de inversión especializadas de fondos para el retiro;
- LIV. Sociedades de Inversión Adicionales, a las Sociedades de Inversión que tengan por objeto la inversión exclusiva de Aportaciones Voluntarias, Aportaciones Voluntarias con Perspectiva de Inversión de Largo Plazo, de Aportaciones Complementarias de Retiro, de Aportaciones de Ahorro a Largo Plazo, o de fondos de previsión social;
- LV. Sociedades Relacionadas Entre Sí, a las sociedades mercantiles que formen un conjunto o grupo, en las que por sus nexos patrimoniales o de responsabilidad, la situación financiera de una o varias de ellas, pueda influir en forma decisiva en la de las demás, o cuando la administración de dichas personas morales dependa directa o indirectamente de una misma persona;

- LVI. Sociedad Valuadora, a las personas morales independientes de las Sociedades de Inversión, autorizadas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores para prestar los servicios de valuación de las acciones de las Sociedades de Inversión, así como los Custodios autorizados por las correspondientes autoridades de los Países Elegibles para Inversiones para realizar operaciones en los mercados internacionales;
- LVII. Subcuenta del Seguro de Retiro, a la prevista en el Capítulo V bis del Título Segundo de la Ley del Seguro Social vigente hasta el 1o. de julio de 1997, que se integra con las aportaciones correspondientes al Seguro de Retiro realizadas durante el período comprendido del segundo bimestre de 1992 al tercer bimestre de 1997 y los rendimientos que éstas generen;
- LVIII. Subcuenta de Ahorro para el Retiro, a la prevista en el artículo 90 BIS-C de la Ley del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado vigente hasta el 31 de marzo de 2007, que se integra con las aportaciones realizadas bajo el sistema de ahorro para el retiro vigente a partir del primer bimestre de 1992, hasta el 31 de marzo de 2007, y los rendimientos que éstas generen;
- LIX. Subcuenta de Ahorro Solidario, a la prevista en el artículo 100 de la Ley del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado, cuyos recursos están sujetos a las normas aplicables a la Subcuenta de RCV ISSSTE;
- LX. Subcuenta de RCV IMSS, a la subcuenta de retiro, cesantía en edad avanzada y vejez a que se refiere la fracción I del artículo 159 de la Ley del Seguro Social;

- LXI. Subcuenta de RCV ISSSTE, a la subcuenta del seguro de retiro, cesantía en edad avanzada y vejez a que se refiere el artículo 76 de la Ley del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado;
- LXII. Trabajadores, a los trabajadores titulares de una cuenta individual a que se refieren los artículos 74, 74 bis, 74 ter y 74 quinquies de la Ley;
- LXIII. Unidades de Inversión, a las unidades de cuenta cuyo valor publica el Banco de México en el Diario Oficial de la Federación, conforme a los artículos tercero del Decreto por el que se establecen las obligaciones que podrán denominarse en Unidades de Inversión y reforma y adiciona diversas disposiciones del Código Fiscal de la Federación y de la Ley del Impuesto sobre la Renta, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 1o. de abril de 1995 y 20 ter del Código Fiscal de la Federación;
- LXIV. Valor Compensado, a aquél que resulte de restar al valor de mercado de los Contratos Abiertos, el valor de mercado de las garantías recibidas para asegurar el cumplimiento de las operaciones con Derivados que celebren las Sociedades de Inversión;
- LXV. Valor en Riesgo, a la minusvalía o pérdida que puedan tener el Activo Administrado por la Sociedad de Inversión, dado un cierto nivel de confianza, en un período determinado;
- LXVI. Valor en Riesgo Condicional, al promedio simple de las minusvalías o pérdidas del Activo Administrado por la Sociedad de Inversión, condicionadas a que excedan el Valor en Riesgo; correspondiente al

nivel de confianza dado, en un período determinado, de conformidad con la sección III, numeral 1 del Anexo L de las presentes disposiciones;

- LXVII. Valores Extranjeros, a todos los Valores Extranjeros de Deuda y Valores Extranjeros de Renta Variable, las Estructuras Vinculadas a Subyacentes, los componentes de éstas referidos en la disposición Segunda fracción XXXII inciso b) subinciso i o bien la estructura de pagos referida en la disposición Segunda fracción XXXII inciso c), emitidos por Emisores Extranjeros, así como a los depósitos bancarios de dinero a la vista realizados en entidades financieras extranjeras autorizadas para tales fines y a los Derivados cuyo subyacente sean Valores Extranjeros de Renta Variable;
- LXVIII. Valores Extranjeros de Deuda, a los Activos Objeto de Inversión, cuya naturaleza corresponda a valores, títulos o documentos representativos de una deuda a cargo de un tercero, así como a los Instrumentos Bursatilizados, emitidos por Emisores Extranjeros;
- LXIX. Valores Extranjeros de Renta Variable, a los Activos Objeto de Inversión listados en algún mercado accionario previsto en las presentes disposiciones supervisado por una autoridad de los Países Elegibles para Inversiones cuya naturaleza corresponda a capital, emitidos por Emisores Extranjeros, y
- LXX. Vehículos, a las sociedades de inversión, Fondos Mutuos, fideicomisos de inversión u otros análogos a los anteriores que, cualquiera que sea su denominación, confieran derechos, directa o indirectamente, respecto de los Activos Objeto de Inversión.

TERCERA.- Las Sociedades de Inversión podrán celebrar con Contrapartes operaciones de reporto y de préstamo de valores sobre los Instrumentos, salvo Instrumentos Estructurados, Mercancías, Estructuras Vinculadas a Subyacentes y sobre Valores Extranjeros que integren su activo, actuando las primeras únicamente como reportadoras o prestamistas, respectivamente, de conformidad con lo previsto en la Ley y en las Disposiciones del Banco de México.

Sección II

De la Calidad Crediticia

CUARTA.- Los Instrumentos de Deuda denominados en moneda nacional y Unidades de Inversión que adquieran las Sociedades de Inversión, deberán alcanzar las calificaciones mínimas establecidas en los Anexos A, B, C, D o E de las presentes disposiciones. Tratándose de Instrumentos de Deuda denominados en Divisas, colocados en mercados nacionales o extranjeros, deberán alcanzar las calificaciones mínimas establecidas en los Anexos F, G, H o I de las presentes disposiciones. Lo anterior no es aplicable a los Instrumentos de Deuda emitidos o avalados por el Gobierno Federal ni a los emitidos por el Banco de México. La Inversión Neutra deberá alcanzar las calificaciones establecidas en los Anexos A, J o K de las presentes disposiciones, según corresponda, y los Valores Extranjeros de Deuda, deberán alcanzar las calificaciones mínimas establecidas en el Anexo J o K de las presentes disposiciones, según corresponda. Sin menoscabo de lo anterior, las Sociedades de Inversión podrán adquirir Instrumentos de Deuda que ostenten las calificaciones que determine el Comité de Análisis de Riesgos.

En caso de las Estructuras Vinculadas a Subyacentes emitidas en México al amparo de la regulación de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, los requisitos de calificación crediticia definidos en la presente disposición serán aplicables al emisor del instrumento en comento o en su caso al emisor del bono cupón cero o de la

estructura de pagos referida en la disposición Segunda fracción XXXII inciso c) y a la Contraparte del inversionista con los Derivados asociados a la estructura.

En caso de las Estructuras Vinculadas a Subyacentes emitidas en el extranjero, les serán aplicables los requisitos de calificación crediticia definidos en las presentes disposiciones.

Las Estructuras Vinculadas a Subyacentes emitidas por Emisores Extranjeros, los Emisores Extranjeros y las Contrapartes extranjeras de los componentes vinculados a éstas referidos en la disposición Segunda fracción XXXII incisos b) y c), deberán alcanzar las calificaciones mínimas establecidas en el Anexo J o K de las presentes disposiciones, según corresponda.

Los Emisores Nacionales y las Contrapartes nacionales de los componentes de las Estructuras Vinculadas a Subyacentes referidos en la disposición Segunda fracción XXXII incisos b) y c), deberán alcanzar las calificaciones mínimas establecidas los Anexos A, B, C o D de las presentes disposiciones. Cuando los citados componentes de las estructuras sean denominados en Divisas, colocados en mercados nacionales o extranjeros, los Emisores Nacionales y las Contrapartes nacionales referidas en el presente párrafo deberán alcanzar las calificaciones mínimas establecidas en los Anexos F, G o H de las presentes disposiciones.

Las calificaciones mencionadas deberán ser otorgadas cuando menos por dos instituciones calificadoras de valores autorizadas y todas las calificaciones con que cuente un Instrumento de Deuda, Valor Extranjero de Deuda, en su caso, las emisiones de Estructuras Vinculadas a Subyacentes o bien los emisores de dichas estructuras, deberán ser públicas. Cuando las calificaciones de un mismo Instrumento de Deuda o Valor Extranjero de Deuda correspondan a diferentes Anexos, dicho Instrumento de Deuda o Valor Extranjero de Deuda, se sujetará para efectos de las presentes disposiciones a la calificación más baja con que cuente.

Sin perjuicio de lo anterior, tratándose de Emisores Nacionales que emitan Instrumentos de Deuda denominados en Divisas, colocados en mercados nacionales o extranjeros, que a su vez cuenten con calificaciones establecidas en los Anexos A a I, podrán considerarse estas calificaciones para efectos del cómputo de la calificación más baja a que se refiere el párrafo anterior.

Los requisitos de las calificaciones previstos en la presente disposición serán aplicables a las Contrapartes de los depósitos bancarios de dinero a la vista.

QUINTA.- Las Contrapartes nacionales con las que las Sociedades de Inversión celebren operaciones de reporto, préstamo de valores o Derivados, o bien, las Instituciones de Crédito en las que dichas Sociedades de Inversión realicen depósitos bancarios deberán contar con las Calificaciones de Contraparte mínimas establecidas en los Anexos A, B, C o D, de las presentes disposiciones. En el caso de Contrapartes extranjeras, éstas deberán contar con las Calificaciones de Contraparte mínimas establecidas en el Anexo J o K de las presentes disposiciones. Lo anterior, sin perjuicio de cumplir con las Disposiciones del Banco de México.

Las Calificaciones con que cuente una Contraparte deberán ser públicas y otorgadas cuando menos por dos instituciones calificadoras de valores autorizadas. Cuando una Contraparte cuente con Calificaciones de Contraparte que correspondan a diferentes grados, dicha Contraparte quedará sujeta para efectos de estas disposiciones a la Calificación de Contraparte más baja con que cuente.

SEXTA.- En el caso de que las instituciones calificadoras de valores autorizadas modifiquen la denominación de sus calificaciones o se autoricen por la autoridad competente instituciones calificadoras de valores autorizadas no previstas en los Anexos antes referidos, el Comité de Análisis de Riesgos deberá analizar las nuevas escalas de calificación y determinará las modificaciones que deban realizarse a los Anexos antes mencionados. Asimismo, el Comité de Análisis de Riesgos podrá

determinar la equivalencia de las calificaciones que otorguen las distintas instituciones calificadoras de valores autorizadas. La Comisión publicará en el Diario Oficial de la Federación la actualización de los Anexos determinada por el Comité de Análisis de Riesgos e informará de la modificación al Comité Consultivo y de Vigilancia y a la Junta de Gobierno de la Comisión en la primera sesión que estos órganos realicen con posterioridad a la publicación.

SÉPTIMA.- En el evento de que algunos de los Instrumentos de Deuda o Valores Extranjeros de Deuda que integren la cartera de una Sociedad de Inversión, o la Contraparte con la que una Sociedad de Inversión celebre operaciones de reporto, préstamo de valores o Derivados, o bien, en la que realice depósitos bancarios, las Estructuras Vinculadas a Subyacentes, en su caso los emisores y las Contrapartes vinculadas a los componentes de dichas estructuras, sufran cambios en su calificación que ocasionen que dejen de cumplir con lo señalado por las disposiciones Cuarta y Quinta anteriores, la Sociedad de Inversión deberá sujetarse a lo dispuesto en las disposiciones de carácter general en materia financiera de los Sistemas de Ahorro para el Retiro en lo relativo a la recomposición de cartera de las Sociedades de Inversión, expedidas por la Comisión.

OCTAVA.- Las Sociedades de Inversión sólo podrán celebrar operaciones de Derivados, reportos y préstamo de valores, o invertir en Estructuras Vinculadas a Subyacentes en las que el valor se determine mediante Derivados, con Contrapartes.

Sección III

De los Vehículos

NOVENA.- El Comité de Análisis de Riesgos determinará los criterios para autorizar los Vehículos que podrán ser objeto de inversión por parte de las Sociedades de

Inversión, velando en todo momento por la protección de los intereses de los Trabajadores.

La Comisión podrá dar a conocer la relación de Vehículos que autorice conforme a los criterios que emita el Comité de Análisis de Riesgos de acuerdo con lo previsto en el párrafo anterior.

Sección IV

Cumplimiento del Régimen de Inversión y del Prospecto

DÉCIMA.- Cada Sociedad de Inversión determinará el régimen de inversión con el que operará conforme a los límites previstos en las presentes disposiciones, el cual será dado a conocer en el prospecto de información respectivo. El régimen de inversión previsto en dicho prospecto, deberá ser observado diariamente por la misma.

El Comité de Inversión de cada Sociedad de Inversión seleccionará los Activos Objetos de Inversión que serán adquiridos y vendidos por la misma de conformidad con el régimen de inversión previsto en las presentes disposiciones y en el prospecto de información de cada Sociedad de Inversión, observando los límites y parámetros establecidos por su Comité de Riesgos Financieros.

En la operación del régimen de inversión, las Sociedades de Inversión deberán observar las Mejores Prácticas.

Las Sociedades de Inversión darán a conocer en el prospecto de información una descripción general de las actividades de inversión que en su caso realizarán por cuenta de éstas los Mandatarios que hubieren contratado.

Las Sociedades de Inversión deberán definir en los contratos que celebren con los Mandatarios las reglas de inversión a las que los Mandatarios se sujetarán, las cuales deberán observar los límites, parámetros y criterios establecidos en las presentes disposiciones y deberán ser determinadas de conformidad con las disposiciones de carácter general en materia financiera de los Sistemas de Ahorro para el Retiro emitidas por la Comisión. Las Sociedades de Inversión deberán prever en los contratos citados que los Mandatarios se apeguen a lo establecido en las reglas generales a las que deberá sujetarse la información que las administradoras de fondos para el retiro, las sociedades de inversión especializadas de fondos para el retiro, las entidades receptoras y las empresas operadoras de la Base de Datos Nacional SAR, entreguen a la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro.

DÉCIMA PRIMERA.- Cuando las Sociedades de Inversión incumplan el régimen de inversión autorizado por causas que les sean imputables o en su caso a los Mandatarios que hubieren contratado, o bien, por causa de entradas o salidas de recursos, y como consecuencia de ello se cause una minusvalía o pérdida en el Activo Total de la Sociedad de Inversión, en el Activo Administrado por la Sociedad de Inversión o en el Activo Administrado por el Mandatario que ésta hubiere contratado y/o en algún Activo Objeto de Inversión, la Administradora que opere la Sociedad de Inversión de que se trate, deberá resarcir la minusvalía de conformidad con la fórmula prevista en el Anexo O de las presentes disposiciones.

No se considerará como incumplimiento al régimen de inversión autorizado imputable a las Sociedades de Inversión o en su caso a los Mandatarios que hubieren contratado, aquéllas causas previstas en las disposiciones de carácter general en materia financiera de los Sistemas de Ahorro para el Retiro en lo relativo a la recomposición de cartera, emitidas por la Comisión en que así se señale.

Para efectos del último párrafo del artículo 44 de la Ley, se entenderá que existe minusvalía en el Activo Total Administrado por la Sociedad de Inversión cuando el precio de la acción de la Sociedad de Inversión al cierre de un día (PS1) sea menor que el precio correspondiente a dicha acción el día hábil anterior (PS0). Se entenderá que existe minusvalía en el Activo Administrado por la Sociedad de Inversión cuando el valor de mercado de la cartera directamente gestionada por la Sociedad de Inversión al cierre de un día, sea menor que el valor correspondiente a dicha valuación el día hábil anterior. Se entenderá que existe minusvalía en el Activo Administrado por el Mandatario de que se trate, cuando el valor de mercado de la cartera directamente gestionada por éste al cierre de un día, ajustada por entradas y salidas de recursos, sea menor que el valor correspondiente a dicha valuación el día hábil anterior. La Comisión establecerá a través de las disposiciones de carácter general en materia financiera los criterios aplicables a las Sociedades de Inversión para verificar el cumplimiento de las presentes disposiciones ya sea por éstas o por los Mandatarios que contraten.

Se entenderá que existe minusvalía en un Activo Objeto de Inversión cuando el precio de dicho activo al cierre de un día (PA1) sea menor que el precio correspondiente a ese activo el día hábil anterior o, en su caso, que el precio de adquisición (PA0). Lo anterior será aplicable a los activos que conformen los Vehículos en los que invierta la Sociedad de Inversión. Tratándose de Activos Objeto de Inversión administrados por Mandatarios, la periodicidad antes referida se sujetará a lo establecido en las disposiciones de carácter general en materia financiera emitidas por la Comisión.

Para determinar qué Activo Objeto de Inversión o conjunto de Activos Objeto de Inversión causan el incumplimiento del régimen de inversión autorizado, se tomarán en cuenta aquellos Activos Objeto de Inversión que hayan sido negociados el día del incumplimiento o bien para el caso de las inversiones realizadas en Instrumentos Estructurados, directamente por la Sociedad de Inversión o a través de Mandatarios,

se considerarán las inversiones realizadas en los proyectos que incumplan con lo previsto en la disposición Décima Sexta fracción II, inciso a) y demás previstas en las presentes disposiciones aplicables a Instrumentos Estructurados.

Tratándose de los límites mínimos aplicables a que se refiere la disposición Décima Quinta siguiente, se utilizará el precio de venta aplicable para determinar que existe minusvalía. En este caso se considerará que se causa una pérdida a la Sociedad de Inversión ocasionada por el incumplimiento de los límites regulatorios, cuando mantenga un déficit con respecto a dichos límites y el precio de cierre del activo negociado sea mayor que el precio de valuación de la fecha correspondiente a la periodicidad establecida en las disposiciones de carácter general en materia financiera emitidas por la Comisión, o en su caso, que el precio de venta.

Los precios de adquisición o de venta referidos en la presente disposición se determinarán de conformidad con los criterios que establezca el Comité de Valuación y los criterios descritos en las disposiciones de carácter general en materia financiera de los Sistemas de Ahorro para el Retiro emitidas por la Comisión.

Los montos de las minusvalías ocasionadas al Activo Total de la Sociedad de Inversión, al Activo Administrado por la Sociedad de Inversión, o en su caso al Activo Administrado por el Mandatario, y los montos de las minusvalías de un Activo Objeto de Inversión con el que se incumpla el régimen de inversión autorizado, serán determinados de conformidad con el procedimiento previsto en esta disposición y en el Anexo O de las presentes disposiciones.

La minusvalía la cubrirá la Administradora que opere la Sociedad de Inversión con cargo a la reserva especial constituida en los términos previstos en la Ley y, en caso de que ésta resulte insuficiente, lo deberá hacer con cargo a su capital social.

DÉCIMA SEGUNDA.- A efecto de resarcir la minusvalía a que se refiere la disposición anterior, las Administradoras deberán cancelar de su posición el número de acciones de capital variable que resulte de dividir el monto de la minusvalía, entre el precio de valuación de la acción de la Sociedad de Inversión de que se trate conforme a lo dispuesto en las disposiciones de carácter general en materia financiera de los Sistemas de Ahorro para el Retiro en lo relativo a la recomposición de cartera de las Sociedades de Inversión, expedidas por la Comisión. Lo anterior, sin perjuicio de que estén obligadas a reconstituir la reserva especial y, en su caso, el capital social de conformidad con lo dispuesto por la Ley.

CAPÍTULO II

DEL RÉGIMEN DE INVERSIÓN DE LAS SOCIEDADES DE INVERSIÓN

Sección I

De las Sociedades de Inversión Básicas

DÉCIMA TERCERA.- Las Administradoras deberán invertir conjuntamente los recursos de la Subcuenta de RCV IMSS, de la Subcuenta de RCV ISSSTE y, en su caso, de la Subcuenta de Ahorro Solidario, de la Subcuenta del Seguro de Retiro y de la Subcuenta de Ahorro para el Retiro, en la Sociedad de Inversión Básica que corresponda de acuerdo con lo siguiente:

- I. La Sociedad de Inversión Básica de Pensiones, deberá invertir los recursos de:
 - a) Los pensionados bajo la modalidad de retiros programados;

- b) Los Trabajadores que tengan 60 años de edad o más que no tengan derecho al esquema de pensiones establecido en la Ley del Seguro Social publicada en el Diario Oficial de la Federación el 12 de marzo de 1973 o al régimen de pensiones previsto en la Ley del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado publicada en el referido Diario el 27 de diciembre de 1983 con sus reformas y adiciones, y
 - c) Los Trabajadores que tengan 60 años de edad o más que no se encuentren en una administradora prestadora de servicio en términos de la Ley que:
 - i No tengan el período de cotización mínimo requerido para tener derecho a una pensión de cesantía en edad avanzada o vejez conforme a la Ley del Seguro Social o la Ley del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado, o
 - ii No se encuentren dentro del período de conservación de derechos previsto en la Ley del Seguro Social;
- II. La Sociedad de Inversión Básica 1, deberá invertir los recursos de Trabajadores que tengan 60 años de edad o más y no les corresponda invertir sus recursos en la Sociedad de Inversión Básica de Pensiones;
- III. La Sociedad de Inversión Básica 2, deberá invertir los recursos de Trabajadores que tengan entre 46 y 59 años de edad;
- IV. La Sociedad de Inversión Básica 3, deberá invertir los recursos de Trabajadores que tengan entre 37 y 45 años de edad, y

- V. La Sociedad de Inversión Básica 4, deberá invertir los recursos de Trabajadores que tengan 36 o menos años de edad.

DÉCIMA CUARTA.- Sin perjuicio de lo previsto en la disposición anterior, los Trabajadores podrán solicitar en cualquier tiempo la transferencia de sus recursos de una Sociedad de Inversión Básica a otra de su elección distinta de la que les corresponda por su edad, siempre que esta última invierta los recursos de Trabajadores de igual o mayor edad.

Asimismo, cuando a los Trabajadores les corresponda cambiar a una nueva Sociedad de Inversión Básica con motivo de su edad, podrán solicitar que los recursos acumulados en la Sociedad de Inversión Básica en la que se encontraban con anterioridad, permanezcan invertidos en dicha Sociedad de forma que en la nueva Sociedad de Inversión Básica que les corresponda por edad únicamente se reciban los nuevos flujos de cuotas y aportaciones.

Los Trabajadores que hayan invertido los recursos de su cuenta individual conforme a lo previsto en los párrafos anteriores, podrán en cualquier momento, decidir que la inversión de sus recursos se realice en la Sociedad de Inversión que les corresponda por edad.

Sección II

Instrumentos y Operaciones Permitidas y Prohibidas

DÉCIMA QUINTA.- Las Sociedades de Inversión Básicas 1 mantendrán cuando menos el 51% del Activo Total de la Sociedad de Inversión en Instrumentos de Deuda o Valores Extranjeros de Deuda que estén denominados en Unidades de Inversión o moneda nacional, cuyos intereses garanticen un rendimiento igual o mayor a la variación de la Unidad de Inversión o del índice nacional de precios al consumidor.

Dentro del límite a que se refiere la presente disposición deberá computarse el valor a mercado de los Contratos Abiertos con Derivados que celebren las Sociedades de Inversión con subyacente en Unidades de Inversión o referidos al índice nacional de precios al consumidor.

La exposición a Derivados cuyos subyacentes estén denominados en Unidades de Inversión o sus intereses garanticen un rendimiento igual o mayor a la Unidad de Inversión o al índice nacional de precios al consumidor se computará conforme a las disposiciones de carácter general en materia financiera de los Sistemas de Ahorro para el Retiro emitidas por la Comisión.

DÉCIMA SEXTA.- Las Sociedades de Inversión Básicas podrán invertir en lo siguiente:

- I Las Sociedades de Inversión Básicas de Pensiones y Sociedades de Inversión Básicas 1, 2, 3 y 4:
 - a) Hasta el 100% del Activo Total de la Sociedad de Inversión en:
 - i) Instrumentos de Deuda emitidos o avalados por el Gobierno Federal, o en Instrumentos de Deuda emitidos por el Banco de México. La inversión a que se refiere el presente párrafo, no incluye a los Instrumentos de Deuda emitidos, avalados o aceptados por las instituciones de banca de desarrollo, salvo cuando en éstos conste en forma expresa el aval del Gobierno Federal, y
 - ii) Instrumentos de Deuda que tengan Grado de Inversión conforme a los Anexos A a I de las presentes disposiciones.

- b) En depósitos de dinero a la vista en Bancos;
- c) En las operaciones autorizadas para garantizar Derivados a que se refieren las Disposiciones del Banco de México. Tratándose de Contrapartes extranjeras, las Sociedades de Inversión que realicen las operaciones referidas en el presente inciso deberán acreditar previamente ante la Comisión el cumplimiento de los requisitos que se establezcan al efecto en las disposiciones de carácter general en materia financiera de los Sistemas de Ahorro para el Retiro cuando dichas Contrapartes ostenten las calificaciones referidas en el Anexo K de las presentes disposiciones;
- d) Hasta el 20% del Activo Total de la Sociedad de Inversión en Valores Extranjeros. Las inversiones en Valores Extranjeros de Deuda y las Contrapartes extranjeras deberán tener Grado de Inversión conforme a los Anexos J o K de las presentes disposiciones.

Para efectos de lo establecido en este inciso se estará a lo establecido en las disposiciones de carácter general en materia financiera de los Sistemas de Ahorro para el Retiro emitidas por la Comisión, y

- e) En Componentes de Renta Variable. La suma de la exposición o en su caso valor a mercado de las inversiones en Componentes de Renta Variable deberá ser:
 - i) Hasta del 5% del Activo Total de la Sociedad de Inversión a los subyacentes accionarios autorizados para las Sociedades

de Inversión Básicas de Pensiones y Sociedades de Inversión Básicas 1;

- ii) Hasta del 25% del Activo Total de la Sociedad de Inversión a los subyacentes accionarios autorizados para las Sociedades de Inversión Básicas 2;
- iii) Hasta del 30% del Activo Total de la Sociedad de Inversión a los subyacentes accionarios autorizados para las Sociedades de Inversión Básicas 3, y
- iv) Hasta del 40% del Activo Total de la Sociedad de Inversión a los subyacentes accionarios autorizados para las Sociedades de Inversión Básicas 4.

Para efectos de lo establecido en el inciso e) de la presente fracción se estará a lo establecido en el Anexo N de las presentes disposiciones.

II Las Sociedades de Inversión Básicas 2 a 4:

- a) En Instrumentos Estructurados, debiendo observar los criterios de diversificación previstos en las fracciones IV y V de la disposición Vigésima Cuarta siguiente. La inversión sólo podrá ser:
 - i) Hasta del 15% del Activo Total de la Sociedad de Inversión para las Sociedades de Inversión Básicas 2, de la siguiente manera:

- 1.1 En los Instrumentos Estructurados que se destinen exclusivamente a proyectos de infraestructura o de vivienda en territorio nacional, hasta del 10% del Activo Total de la Sociedad de Inversión, y
 - 1.2 En los demás Instrumentos Estructurados, hasta del 5% del Activo Total de la Sociedad de Inversión.
- ii) Hasta del 20% del Activo Total de la Sociedad de Inversión para las Sociedades de Inversión Básicas 3 y 4, de la siguiente manera:
- 2.1 En los Instrumentos Estructurados que se destinen exclusivamente a proyectos de infraestructura o de vivienda en territorio nacional, hasta del 13% del Activo Total de la Sociedad de Inversión, y
 - 2.2 En los demás Instrumentos Estructurados, hasta del 7% del Activo Total de la Sociedad de Inversión.

Las Sociedades de Inversión podrán adquirir Instrumentos Estructurados que inviertan o financien la adquisición de capital social de sociedades mexicanas cuyas acciones se encuentren cotizadas en la Bolsa Mexicana de Valores, siempre que estas últimas hubieran sido objeto de financiamiento a través de un Instrumento Estructurado previo a su listado en dicho mercado de capitales o bien cuando las citadas sociedades objeto del financiamiento sean elegibles de conformidad con el prospecto de emisión del Instrumento Estructurado en cuyo caso dicho Instrumento Estructurado no podrá adquirir más del 51% del total del capital social que haya sido objeto de oferta pública en los mercados

de valores regulados por autoridades de Países Elegibles para Inversiones. La inversión en los Instrumentos Estructurados referidos en el presente párrafo deberá sujetarse a lo establecido en los apartados i y ii del presente inciso. Los Instrumentos Estructurados a que se refiere la disposición Segunda, fracción XLII, inciso a), no podrán adquirirse ni mantener exposición a través de Derivados.

b) En Mercancías:

- i) Hasta un 5% del Activo Total de la Sociedad de Inversión para las Sociedades de Inversión Básicas 2, y
- ii) Hasta un 10% del Activo Total de la Sociedad de Inversión para las Sociedades de Inversión Básicas 3 y 4.

Las Sociedades de Inversión, podrán invertir en las Mercancías a través de los Vehículos que para tales efectos autorice el Comité de Análisis de Riesgos.

El Comité de Análisis de Riesgos determinará los criterios para autorizar índices de Mercancías que podrán ser objeto de inversión por parte de las Sociedades de Inversión, velando en todo momento por la protección de los intereses de los Trabajadores.

Asimismo, en el caso de que existan modificaciones en la denominación de los índices de Mercancías autorizados, o bien por su conveniencia se pretenda modificar o incluir nuevos índices de Mercancías en la relación de índices de Mercancías publicados en la página de Internet de la Comisión, el Comité de Análisis de Riesgos deberá decidir si se realizan

dichas modificaciones o adiciones y determinará los cambios que deban efectuarse en dicha relación.

La Comisión deberá dar a conocer la relación de índices de Mercancías que autorice conforme a los criterios que emita el Comité de Análisis de Riesgos de acuerdo con lo previsto en el párrafo anterior e informará de las modificaciones y adiciones del conjunto de índices de Mercancías al Comité Consultivo y de Vigilancia y a la Junta de Gobierno de la Comisión en la primera sesión que estos órganos realicen con posterioridad a la publicación.

- c) En Valores Extranjeros de Deuda que reúnan las calificaciones mínimas referidas en el Anexo K.

Las Sociedades de Inversión Básicas podrán adquirir los Activos Objeto de Inversión a que se refiere la presente disposición y la disposición Décima Octava, en forma directa, a través de Vehículos o en su caso Derivados o Mandatarios de conformidad con el régimen de inversión, salvo que se especifique lo contrario en los incisos de la presente disposición.

Para efectos de la presente disposición, la Comisión, oyendo la opinión del Comité de Análisis de Riesgos, podrá prohibir la adquisición de Activos Objeto de Inversión cuando a su juicio representen riesgos excesivos para la cartera de las Sociedades de Inversión, a efecto de proteger los intereses de los Trabajadores.

DÉCIMA SÉPTIMA.- Las Sociedades de Inversión Básicas podrán adquirir los Activos Objeto de Inversión a través de Mandatarios.

En los contratos que las Sociedades de Inversión celebren con los Mandatarios se deberá prever lo siguiente:

- I. Que la Sociedad de Inversión y el Mandatario deberán observar permanentemente todos los límites, parámetros, criterios de diversificación y obligaciones establecidas en las presentes disposiciones, en el prospecto de información de la Sociedad de Inversión de que se trate y en las disposiciones de carácter general en materia financiera emitidas por la Comisión. Para estos efectos, la Administradora deberá establecer en el contrato que celebre con cada Mandatario por cuenta de las Sociedades de Inversión que opere, los parámetros a que deberán sujetarse los Mandatarios de que se trate de conformidad con los objetivos de inversión de la Sociedad de Inversión;
- II. Que las inversiones realizadas en nombre y representación de las Sociedades de Inversión, se registren como inversiones por cuenta de terceros segregadas del patrimonio de la entidad que se contrate;
- III. La obligación del Mandatario de no celebrar las operaciones objeto del contrato con la Sociedad de Inversión con entidades con las que cualquiera de las partes tenga nexo patrimonial o conflicto de interés alguno;
- IV. Que la valuación de los Activos Objeto de Inversión y el reporte de las carteras de inversión se realicen conforme a las disposiciones de carácter general en materia financiera emitidas por la Comisión;
- V. Que los Mandatarios deberán reportar a las Sociedades de Inversión y a la Comisión con la periodicidad establecida en las disposiciones de carácter general en materia financiera emitidas por la Comisión, los

precios aplicables para determinar, en su caso, las minusvalías a que se refiere la disposición Décima Primera de las presentes disposiciones;

- VI. La obligación del Mandatario de cumplir para las inversiones en Activos Objeto de Inversión materia del contrato de que se trate, con los criterios de diversificación previstos en la fracción IV de la disposición Vigésima Cuarta, y
- VII. Cumplir con los demás requisitos que determine el Comité de Análisis de Riesgos. Los modelos de contrato a celebrarse entre las Sociedades de Inversión y los Mandatarios, así como con los asesores de inversión en Instrumentos Estructurados, deberán presentarse a la Comisión para su no objeción.

DÉCIMA OCTAVA.- La inversión en Instrumentos Bursátiles que satisfagan los requisitos establecidos en las disposiciones de carácter general en materia financiera de los Sistemas de Ahorro para el Retiro, deberá observar los criterios de diversificación previstos en las fracciones I, III y IV de la disposición Vigésima Cuarta siguiente y obedecer los siguientes límites:

- I Hasta el 10% del Activo Total de la Sociedad de Inversión para las Sociedades de Inversión Básicas de Pensiones;
- II Hasta el 10% del Activo Total de la Sociedad de Inversión para las Sociedades de Inversión Básicas 1;
- II Hasta el 15% del Activo Total de la Sociedad de Inversión para las Sociedades de Inversión Básicas 2;

- IV Hasta el 20% del Activo Total de la Sociedad de Inversión para las Sociedades de Inversión Básicas 3, y
- V Hasta el 30% del Activo Total de la Sociedad de Inversión para las Sociedades de Inversión Básicas 4.

DÉCIMA NOVENA.- Dentro de los límites a que se refiere la disposición Décima Sexta se deberá computar la suma de los Valores Compensados de las operaciones con Derivados que las Sociedades de Inversión Básicas celebren en mercados extrabursátiles de conformidad con las Disposiciones del Banco de México, siempre que la Sociedad de Inversión tenga el carácter de acreedor respecto de dichos Valores Compensados.

VIGÉSIMA.- Las Sociedades de Inversión Básicas podrán adquirir Estructuras Vinculadas a Subyacentes. Las Sociedades de Inversión Básicas de Pensiones y las Sociedades de Inversión Básicas 1 no podrán invertir en estos activos cuando se vinculen a Mercancías.

VIGÉSIMA PRIMERA.- Estará prohibido para:

- I Las Sociedades de Inversión Básicas, lo siguiente:
 - a) Adquirir Activos Objeto de Inversión emitidos, aceptados o avalados por Entidades Financieras o casas de bolsa, que se encuentren sujetas a intervención administrativa o gerencial que haya sido declarada por la autoridad supervisora competente del sistema financiero o actos equivalentes ordenados en su caso, por alguna autoridad financiera perteneciente a los Países Elegibles para Inversiones;

- b) Adquirir Instrumentos de Deuda, Valores Extranjeros de Deuda y FIBRAS emitidos, aceptados o avalados por Entidades Financieras o casas de bolsa con las que tengan Nexos Patrimoniales, así como invertir en Fondos Mutuos administrados por Entidades Financieras con las que tengan Nexos Patrimoniales;
- c) Adquirir Instrumentos de Deuda y Valores Extranjeros de Deuda subordinados, salvo que se trate de las obligaciones subordinadas a que se hace referencia en la fracción XLI incisos c), d) y e), de la disposición Segunda anterior;
- d) Adquirir acciones, así como, Instrumentos de Deuda y Valores Extranjeros de Deuda, convertibles en acciones, salvo que se trate, de las acciones u obligaciones convertibles en acciones a que se hace referencia en las fracciones XLI, inciso b) y XLIII, incisos a), b) y c) de la disposición Segunda anterior, o de los Valores Extranjeros de Renta Variable que se adquieran a través de Mandatarios;
- e) Adquirir Instrumentos y Valores Extranjeros que otorguen a sus tenedores derechos o rendimientos referidos, directa o indirectamente, a acciones individuales, a un conjunto de acciones, a variaciones en el precio de mercancías, activos, o instrumentos, que no se encuentren autorizados dentro del régimen de inversión de las Sociedades de Inversión Básicas que corresponda;
- f) Realizar depósitos bancarios y celebrar operaciones de reperto, préstamo de valores, y Derivados con Entidades Financieras o casas de bolsa con las que tengan Nexos Patrimoniales, y

- g) Adquirir Valores Extranjeros de Renta Variable, distintos a los Componentes de Renta Variable. Para tal efecto, no se entenderán prohibidos los activos a que se refiere el penúltimo párrafo de la disposición Décima Sexta anterior ni los Valores Extranjeros de Renta Variable que se adquieran a través de Mandatarios.
- II Las Sociedades de Inversión Básicas 2 a 4, además de lo señalado en la fracción anterior, adquirir FIBRAS en las que los bienes inmuebles que formen parte del patrimonio fideicomitado hayan sido aportados por Empresas Privadas, instituciones financieras o casas de bolsa, con las que tengan Nexos Patrimoniales.

Sección III

Parámetros de Riesgo

VIGÉSIMA SEGUNDA.- Las Sociedades de Inversión Básicas de Pensiones deberán mantener un límite máximo de Valor en Riesgo de 0.70% del Activo Administrado por dichas Sociedades de Inversión.

Para el cálculo del Valor en Riesgo, las Sociedades de Inversión Básicas de Pensiones deberán sujetarse a la metodología prevista en las secciones I y II del Anexo L de las presentes disposiciones.

Las Sociedades de Inversión Básicas de Pensiones, en su operación, determinarán el límite de Valor en Riesgo, para los Activos Administrados por las Sociedades de Inversión, el cual no excederá el límite máximo establecido en el primer párrafo de la presente disposición. A efecto de lo anterior, las Sociedades de Inversión Básicas de Pensiones utilizarán el parámetro de Valor en Riesgo, expresado porcentualmente respecto del valor de los Activos Administrados por la Sociedad de Inversión, que le

sea proporcionado por la Administradora que las opere, o en su caso por la Sociedad Valuadora que les preste servicios.

Al efecto, utilizarán como insumo la matriz de diferencias en los precios, descrita en la sección I del citado Anexo L, la cual deberá cumplir con los criterios que para tal efecto se establezcan en las disposiciones de carácter general en materia financiera de los Sistemas de Ahorro para el Retiro, que proporcionará el Proveedor de Precios que tenga a su vez contratado cada Sociedad de Inversión.

VIGÉSIMA TERCERA.- Las Sociedades de Inversión deberán mantener un límite máximo del Diferencial del Valor en Riesgo Condicional sobre el Activo Administrado por la Sociedad de Inversión que será determinado por el Comité de Análisis de Riesgo con base en los siguientes parámetros:

- I Hasta el 0.30% del Activo Administrado por la Sociedad de Inversión para las Sociedades de Inversión Básicas de Pensiones;
- II Hasta el 0.30% del Activo Administrado por la Sociedad de Inversión para las Sociedades de Inversión Básicas 1;
- III Hasta el 0.45% del Activo Administrado por la Sociedad de Inversión para las Sociedades de Inversión Básicas 2;
- IV Hasta el 0.70% del Activo Administrado por la Sociedad de Inversión para las Sociedades de Inversión Básicas 3, y
- V Hasta el 1.00% del Activo Administrado por la Sociedad de Inversión para las Sociedades de Inversión Básicas 4.

Para tales efectos el Comité de Análisis de Riesgos determinará y actualizará anualmente, o bien cuando las condiciones de los mercados lo requieran, los límites para cada una de las Sociedades de Inversión referentes al Diferencial del Valor en Riesgo Condicional dentro de los parámetros establecidos en las fracciones anteriores y lo informará a las Administradoras, así como a la Junta de Gobierno de la Comisión en la primera sesión que realice este órgano.

Para el cálculo del Diferencial del Valor en Riesgo Condicional, las Sociedades de Inversión deberán sujetarse a la metodología prevista en las secciones I y III del Anexo L de las presentes disposiciones.

Las Sociedades de Inversión, en su operación, determinarán los límites del Diferencial del Valor en Riesgo Condicional, para los Activos Administrados por las Sociedades de Inversión, los cuales no excederán el límite máximo establecido al efecto por el Comité de Análisis de Riesgos. A efecto de lo anterior, las Sociedades de Inversión utilizarán el parámetro del Diferencial del Valor en Riesgo Condicional, expresado porcentualmente respecto al valor de los Activos Administrados por la Sociedad de Inversión, que le sea proporcionado por la Administradora que las opere, o en su caso por la Sociedad Valuadora que les preste servicios.

Al efecto, utilizarán como insumo la matriz de diferencias en los precios, descritas en la sección I del citado Anexo L, la cual deberá cumplir con los criterios que para tal efecto se establezcan en las disposiciones de carácter general en materia financiera de los Sistemas de Ahorro para el Retiro, que proporcionará el Proveedor de Precios que tenga a su vez contratado cada Sociedad de Inversión para el cómputo del Valor en Riesgo Condicional y posteriormente calcularán el Diferencial del Valor en Riesgo Condicional.

VIGÉSIMA CUARTA.- Las Sociedades de Inversión Básicas deberán observar los siguientes criterios de diversificación:

I La inversión en Instrumentos de Deuda y Valores Extranjeros de Deuda emitidos, avalados o aceptados por un mismo emisor no podrá exceder del 5% del Activo Total de la Sociedad de Inversión y deberán ostentar las calificaciones previstas en los Anexos A, B, C, D, F, G, H, J o K de las presentes disposiciones, según corresponda con la nacionalidad del emisor y la Divisa en que se denomine.

La inversión en Instrumentos de Deuda a que se refieren los incisos c), d) y e) de la fracción XLI de la disposición Segunda de las presentes disposiciones, emitidos, avalados o aceptados por un mismo emisor no podrá exceder del 1% del Activo Total de la Sociedad de Inversión y deberán ostentar las calificaciones previstas en los Anexos E o I de las presentes disposiciones, según corresponda.

Dentro de la inversión a que se refiere esta fracción se computarán las Estructuras Vinculadas a Subyacentes o en su caso los emisores de éstas o bien los emisores y las Contrapartes de los componentes de dichas estructuras referidas en la disposición Segunda fracción XXXII incisos b) y c).

Dentro de la inversión a que se refiere esta fracción, no se considerará la inversión indirecta en Componentes de Renta Variable o Mercancías que realicen las Sociedades de Inversión Básicas, a través de notas, Estructuras Vinculadas a Subyacentes u otros Vehículos autorizados de deuda que los pudieran contener, de conformidad con el régimen de inversión de la Sociedad de Inversión Básica de que se trate.

Las inversiones de una Sociedad de Inversión Básica en Instrumentos de Deuda y/o Valores Extranjeros de Deuda emitidos por un mismo emisor no podrán exceder el porcentaje del Activo Total de la Sociedad de

Inversión previsto en la presente fracción, debiéndose considerar, en su caso, si cuentan con un aval reconocido.

Dentro del límite a que se refiere esta fracción deberá computarse el Valor Compensado de las operaciones con Derivados realizadas con una misma Contraparte, directamente o en su caso a través de Estructuras Vinculadas a Subyacentes, siempre que la Sociedad de Inversión tenga el carácter de acreedor respecto de dicho Valor Compensado.

Los Derivados cuyo valor subyacente esté conformado por algún Instrumento de Deuda o Valor Extranjero de Deuda se considerarán para efectos del presente límite, debiendo las calificaciones de las Contrapartes satisfacer los requisitos previstos en las presentes disposiciones. Asimismo, deberán computarse dentro del límite a que se refiere esta fracción las operaciones de reporto y préstamo de valores, neto de las garantías que al efecto reciban. Los Instrumentos que constituyan el objeto directo de las operaciones de reporto y préstamo de valores que realice la Sociedad de Inversión Básica de que se trate, formarán parte de las garantías a que se refiere el presente párrafo. También quedarán comprendidos dentro del límite a que se refiere esta fracción los depósitos bancarios.

Tratándose de Certificados Bursátiles fiduciarios o Certificados de Participación, el límite a que se refiere esta fracción se calculará considerando como emisor al fideicomitente y para los Vehículos de inversión de deuda se calculará considerando al emisor de cada Instrumento de Deuda o Valor Extranjero de Deuda que conforme el Vehículo. En el caso que el fideicomitente sea un Banco, una Contraparte, una casa de bolsa, una Entidad Financiera o una sociedad

anónima y los bienes afectados en fideicomiso sean derechos de cobro, directa o indirectamente, a cargo de una o varias personas morales, el límite a que se refiere esta fracción se calcularán en la misma proporción en que participen en los bienes objeto del fideicomiso; se exceptúan los Instrumentos Bursatilizados que satisfagan lo señalado en las disposiciones de carácter general en materia financiera de los Sistemas de Ahorro para el Retiro.

Sin perjuicio de los demás límites que les resulten aplicables a los Instrumentos de Deuda y Valores Extranjeros de Deuda avalados, el límite a que se refiere esta fracción se calculará para los avalistas únicamente por el monto avalado. El monto del aval no deberá acumularse al monto emitido para efectos del cálculo del Activo Total de la Sociedad de Inversión. Si el aval no satisface los criterios referentes a las calificaciones crediticias de las presentes disposiciones, o bien, el Instrumento de Deuda o Valor Extranjero de Deuda cuenta con un garante o algún otro enaltecedor de crédito no considerado en estas disposiciones, se tomará en cuenta sólo la calificación del fideicomitente o personas morales que apliquen de acuerdo con lo señalado en el párrafo anterior. Las emisiones con aval computarán en el límite previsto en esta fracción de conformidad con la calificación crediticia de la emisión.

Asimismo, las Sociedades de Inversión Básicas podrán considerar que un Instrumento Bursatilizado es colocado por un emisor independiente, cuando dicho instrumento cumpla con los requisitos que se establezcan en las disposiciones de carácter general en materia financiera de los Sistemas de Ahorro para el Retiro. En este caso cada Instrumento Bursatilizado quedará sujeto al límite a que se refiere la presente

fracción. En todo caso, la suma de todos los Instrumentos Bursatilizados que cumplan con lo establecido anteriormente, estará sujeta al límite establecido en la disposición Décima Octava anterior.

Para efectos de computar el valor de las inversiones realizadas con cada Contraparte o emisor de acuerdo con la presente fracción, se estará a lo establecido en las disposiciones de carácter general en materia financiera de los Sistemas de Ahorro para el Retiro emitidas por la Comisión.

- II La inversión en acciones de Emisores Nacionales listadas en la Bolsa Mexicana de Valores a que se refieren los incisos a) y b) de la fracción XLIII de la disposición Segunda anterior que pertenezcan a los índices nacionales previstos en las presentes disposiciones, podrá ser un porcentaje del límite máximo a que se refiere la fracción I inciso e) de la disposición Décima Sexta anterior, que será equivalente a la suma del valor del ponderador asignado a cada acción en el índice IPC CompMX, o en su caso el índice más representativo de la Bolsa Mexicana de Valores que determine el Comité de Análisis de Riesgos, así como el rango de modificación por efectos de bursatilidad que determine el Comité de Análisis de Riesgos. En el caso de las acciones de Emisores Nacionales listadas en la Bolsa Mexicana de Valores que no formen parte del índice IPC CompMX o aquél que determine el Comité de Análisis de Riesgos, se podrá invertir hasta el 4% del límite a que se refiere la fracción I inciso e) de la disposición Décima Sexta anterior.

La inversión en Valores Extranjeros de Renta Variable adquiridos a través de Mandatarios, podrá ser hasta el porcentaje del Activo Total de la Sociedad de Inversión que determine el Comité de Análisis de

Riesgos, con base en el desarrollo de los mercados financieros de que se trate, porcentaje que no podrá exceder de los límites máximos previstos en los incisos d) y e) de la fracción I de la disposición Décima Sexta anterior.

- III La inversión en Activos Objeto de Inversión emitidos, avalados o aceptados por Sociedades Relacionadas Entre Sí, podrá ser hasta del 15% del Activo Total de la Sociedad de Inversión.
- IV La inversión en Instrumentos de Deuda, Valores Extranjeros de Deuda, Instrumentos Bursatilizados, Estructuras Vinculadas a Subyacentes y, en su caso, de Instrumentos Estructurados, pertenecientes a una misma emisión, podrá ser hasta del 35% del total del valor de la emisión respectiva, en conjunto con lo que tengan invertido las demás Sociedades de Inversión que opere la Administradora. Las Administradoras deberán solicitar a los Mandatarios con la periodicidad que determine la Comisión les envíen el reporte de las inversiones en los activos referidos en el presente párrafo que hayan realizado durante el período inmediato anterior; en el evento de que la suma de las inversiones realizadas por los Mandatarios y aquellas efectuadas por todas las Sociedades de Inversión operadas por una misma Administradora excedan el límite previsto en la presente fracción; la Sociedad de Inversión deberá sujetarse a lo dispuesto en las disposiciones de carácter general en materia financiera de los Sistemas de Ahorro para el Retiro en lo relativo a la recomposición de cartera de las Sociedades de Inversión, expedidas por la Comisión.

Las inversiones realizadas en Vehículos deberán observar lo dispuesto en el párrafo anterior.

Para el caso de los instrumentos a que se refiere la fracción XLII, inciso a) de la disposición Segunda anterior, las Sociedades de Inversión podrán adquirir directamente más del 35% de una emisión cuando el promovente, el administrador u otros inversionistas calificados, incluyendo las Sociedades de Inversión operadas por otras Administradoras, solos o en su conjunto, inviertan en los proyectos promovidos, en su caso a través del instrumento en comento, cuando menos un porcentaje equivalente al 20% del valor de la emisión. La presente salvedad no será aplicable cuando las sociedades que realicen los proyectos promovidos o sus accionistas, tengan nexos patrimoniales con las Sociedades de Inversión o la Administradora que las opere. Sin menoscabo de lo anterior, tratándose de la inversión en instrumentos a que se refiere la fracción XLII, inciso a) de la disposición Segunda anterior adquiridos a través de Mandatarios, el Comité de Análisis de Riesgos determinará los límites de inversión máximos aplicables, sin que en forma alguna la suma de las inversiones realizadas por los Mandatarios y aquellas efectuadas por todas las Sociedades de Inversión operadas por una misma Administradora excedan el límite previsto en la presente fracción. Al efecto las Administradoras deberán solicitar a los Mandatarios que con la periodicidad que determine la Comisión les envíen el reporte del porcentaje de las emisiones que hayan adquirido durante el período inmediato anterior; en el evento de que la suma de las inversiones realizadas por los Mandatarios y aquellas efectuadas por la Sociedad de Inversión excedan el límite previsto en el presente párrafo; la Sociedad de Inversión deberá sujetarse a lo dispuesto en las disposiciones de carácter general en materia financiera de los Sistemas de Ahorro para el Retiro en lo relativo a la recomposición de cartera de las Sociedades de Inversión, expedidas por la Comisión.

Para el caso de los Instrumentos de Deuda, los Valores Extranjeros de Deuda y los Instrumentos Bursatilizados, las Sociedades de Inversión podrán adquirir el valor que sea mayor entre trescientos millones de pesos y el 35% de una misma emisión. Lo anterior, sin perjuicio de la facultad del Comité de Análisis de Riesgos para establecer criterios y lineamientos para la selección de los riesgos crediticios permisibles considerando las condiciones del mercado.

Se considerará que los Instrumentos de Deuda, Valores Extranjeros de Deuda, Instrumentos Bursatilizados y, en su caso, Instrumentos Estructurados pertenecen a una misma emisión, cuando tengan características idénticas, lo cual deberá constar expresamente en la opinión legal independiente de la emisión de que se trate. Lo anterior, no obstante que dichos Instrumentos de Deuda, Valores Extranjeros de Deuda, Instrumentos Bursatilizados e Instrumentos Estructurados se hayan emitido mediante actos y en fechas distintas por el mismo emisor.

Para efectos de los límites de inversión por emisión, no se considerarán los Instrumentos de Deuda, Valores Extranjeros de Deuda, Instrumentos Bursatilizados y, en su caso, Instrumentos Estructurados que se encuentren pendientes de ser colocados o hayan sido amortizados.

V Únicamente para las Sociedades de Inversión Básicas 2 a 4 la inversión en Instrumentos Estructurados:

- a) En caso de ser superior al 50% del límite a que se refiere la fracción II inciso a) de la disposición Décima Sexta anterior, pero inferior al 85% del referido límite, deberá diversificarse en dos o más Instrumentos Estructurados, y

- b) En caso de ser superior al 85% del límite a que se refiere la fracción II inciso a) de la disposición Décima Sexta anterior, deberá diversificarse en tres o más Instrumentos Estructurados.

En el caso de los Vehículos que dé a conocer la Comisión en términos de lo señalado en la disposición Novena anterior, cuyos activos subyacentes sean Instrumentos de Deuda y Valores Extranjeros de Deuda, los límites previstos en la presente disposición serán aplicables únicamente a los emisores de dichos Instrumentos y Valores. Dichos Vehículos no estarán sujetos a los límites previstos en la fracción IV anterior.

Los límites previstos en las fracciones I y IV de la presente disposición no serán aplicables a los Instrumentos emitidos o avalados por el Gobierno Federal o emitidos por el Banco de México.

VIGÉSIMA QUINTA.- La inversión en Activos Objeto de Inversión denominados en Divisas, podrá sumar hasta el 30% del Activo Total de la Sociedad de Inversión Básica de que se trate.

Dentro del límite a que se refiere el párrafo anterior, deberá computarse el valor a mercado de los Contratos Abiertos con Derivados que celebren las Sociedades de Inversión Básicas cuyo subyacente sean Divisas, así como el valor a mercado de los Derivados, reportos y préstamo de valores denominados en Divisas.

Para efectos de verificar el cumplimiento de la presente disposición se estará a lo dispuesto en las disposiciones de carácter general en materia financiera de los Sistemas de Ahorro para el Retiro emitidas por la Comisión.

Las Sociedades de Inversión podrán adquirir las Divisas, en directo o a través de Derivados, que requieran para efectuar la liquidación o cobertura de operaciones con Activos Objeto de Inversión.

El Comité de Análisis de Riesgos, considerando la seguridad y el desarrollo de los mercados correspondientes podrá establecer requisitos para la operación de las Sociedades de Inversión con Divisas.

CAPÍTULO III

SOCIEDADES DE INVERSIÓN ADICIONALES

VIGÉSIMA SEXTA.- Las Sociedades de Inversión Adicionales podrán invertir sus recursos en Activos Objeto de Inversión y cualesquiera otros documentos permitidos en la Ley.

VIGÉSIMA SÉPTIMA.- Las Sociedades de Inversión Adicionales deberán de establecer en sus prospectos de información lo relativo a los parámetros de riesgo, así como observar lo dispuesto en las disposiciones Cuarta, Quinta y Octava anteriores.

CAPÍTULO IV

DE LA FUSIÓN O CESIÓN DE CARTERA DE SOCIEDADES DE INVERSIÓN

VIGÉSIMA OCTAVA.- En caso de la fusión o cesión de cartera de Sociedades de Inversión, la sociedad fusionante, o, en su caso, la cesionaria, podrá exceder durante un plazo de 360 días naturales contado a partir de la fecha en que surta efectos la fusión o cesión, los límites previstos en las disposiciones Vigésima Segunda, Vigésima Tercera y la fracción IV de la disposición Vigésima Cuarta de las presentes

disposiciones, siempre y cuando el exceso sea consecuencia de la fusión o de la cesión de cartera. Las Sociedades de Inversión no deberán adquirir más Instrumentos de Deuda, Valores Extranjeros de Deuda, Estructuras Vinculadas a Subyacentes y, en su caso, Instrumentos Estructurados de la emisión en la que tenga el exceso durante el plazo antes mencionado.

TRANSITORIAS

PRIMERA.- Las presentes disposiciones de carácter general entrarán en vigor el día hábil siguiente al de su publicación en el Diario Oficial de la Federación, con excepción de lo dispuesto en las disposiciones Décima Tercera, fracciones I y II, Vigésima Segunda y Vigésima Tercera, fracción I, las cuales entrarán en vigor de conformidad con los plazos que la Comisión establezca en los lineamientos que emita para la reorganización de las Sociedades de Inversión Básicas de Pensiones.

Hasta en tanto sean emitidos los lineamientos a que se refiere el párrafo anterior y se cumpla con los criterios ahí establecidos, las Sociedades de Inversión Básicas 1 mantendrán invertidos los recursos de Trabajadores que tengan 60 años de edad o más y observarán el límite máximo de Valor en Riesgo de 0.70% sobre el Activo Administrado por la Sociedad de Inversión.

Una vez que la Comisión emita los lineamientos a que se refiere la presente disposición, las Administradoras deberán constituir una Sociedad de Inversión Básica de Pensiones cuando el monto invertido en la Sociedad de Inversión Básica 1 de los trabajadores que cumplan con los requisitos previstos en la fracción I de la disposición Décima Tercera, ascienda a \$500'000,000.00 (quinientos millones de pesos 00/100 M.N.).

SEGUNDA.- Hasta en tanto se actualicen los supuestos siguientes:

- a. Entren en vigor los plazos, lineamientos y límites referentes a los parámetros de liquidez mínima que deberán observar las carteras de inversión aprobados por el Comité de Análisis de Riesgos en su Vigésima Novena Sesión Ordinaria de fecha 23 de noviembre de 2012, mismos que fueron notificados a las Administradoras con fecha 27 de noviembre de 2012, y
- b. Se establezcan los criterios a los que deberán de sujetarse las Sociedades de Inversión Básicas en las disposiciones de carácter general en materia financiera de los Sistemas de Ahorro para el Retiro.

Las Sociedades de Inversión Básicas 1 a 4 deberán sujetarse a lo establecido en la disposición Vigésima Tercera, así como obedecer los límites de Valor en Riesgo siguientes y a la metodología prevista en las secciones I y II del Anexo L de las presentes disposiciones:

- i. Hasta el 0.70% del Activo Administrado por la Sociedad de Inversión para las Sociedades de Inversión Básicas 1;
- ii. Hasta el 1.10% del Activo Administrado por la Sociedad de Inversión para las Sociedades de Inversión Básicas 2;
- iii. Hasta el 1.40% del Activo Administrado por la Sociedad de Inversión para las Sociedades de Inversión Básicas 3, y
- iv. Hasta el 2.10% del Activo Administrado por la Sociedad de Inversión para las Sociedades de Inversión Básicas 4.

TERCERA.- Las Sociedades de Inversión observarán lo establecido en las disposiciones Novena y Vigésima Tercera, fracción I de las Disposiciones de carácter general que establecen el régimen de inversión al que deberán sujetarse las sociedades de inversión especializadas de fondos para el retiro, publicadas en el Diario Oficial de la Federación el día 27 de julio de 2011, hasta en tanto se establezca en las disposiciones de carácter general en materia financiera de los Sistemas de Ahorro para el Retiro, los términos y condiciones para operar lo concerniente al límite de inversión en Instrumentos de Deuda y Valores Extranjeros de Deuda emitidos, avalados o aceptados por un mismo emisor previsto en las presentes disposiciones y lo concerniente a la asimilación de los costos de intermediación celebrados con Mandatarios, Fondos Mutuos y Vehículos.

CUARTA.- En tanto el Comité de Análisis de Riesgos defina por primera vez los escenarios con los que deberá calcularse el Diferencial de Valor en Riesgo Condicional, se emplearán los escenarios de mil días hábiles anteriores al día de cálculo de dicho diferencial.

Una vez que el Comité de Análisis de Riesgos realice los ajustes a los escenarios empleados en el cómputo del Diferencial del Valor en Riesgo Condicional, la Comisión los notificará a las Administradoras dentro de un plazo no menor a veinte días hábiles previos a su entrada en vigor.

La Administradora que al efectuar los ajustes referidos en el párrafo anterior a las Sociedades de Inversión que administra, excedan los límites aplicables al Diferencial de Valor en Riesgo Condicional, contará con un plazo de diez días hábiles contando a partir de que surta efectos la notificación de la Comisión para presentar ante ésta, los programas de recomposición de cartera previstos en las disposiciones de carácter general en materia financiera de los Sistemas de Ahorro para el Retiro, a efecto de que

dichos incumplimientos no sean considerados imputables a la Administradora en cuestión.

QUINTA.- A la fecha de entrada en vigor de las presentes disposiciones, se abrogan las “Disposiciones de carácter general que establecen el régimen de inversión al que deberán sujetarse las sociedades de inversión especializadas de fondos para el retiro”, publicadas en el Diario Oficial de la Federación el 12 de octubre de 2012.

Asimismo, con la entrada en vigor de las presentes disposiciones se abrogan todas aquellas disposiciones emitidas por la Comisión que sean contrarias al presente ordenamiento.

SEXTA.- Para efectos de lo establecido en el penúltimo y último párrafo de la disposición Décima Cuarta de las presentes, la Comisión contará con un plazo de 12 meses contado a partir de la entrada en vigor de las presentes disposiciones, para emitir los lineamientos para que las Administradoras y Empresas Operadoras ajusten sus sistemas e implementen la transferencia de recursos de las Cuentas Individuales por edad de los Trabajadores.

SÉPTIMA.- Para efectos de lo dispuesto en las fracciones II y III de la disposición Décima Tercera de las presentes disposiciones, los Trabajadores que al momento de la entrada en vigor de las presentes disposiciones sean mayores de 56 y menores de 59 años de edad y tengan sus recursos administrados en la Sociedad de Inversión Básica 1, podrán solicitar en cualquier momento a su Administradora que dichos recursos sean transferidos a la Sociedad de Inversión Básica 2 de conformidad con lo establecido en las disposiciones de carácter general en materia financiera de los Sistemas de Ahorro para el Retiro.

OCTAVA.- Las Sociedades de Inversión que demuestren a la Comisión que como resultado de la entrada en vigor de las presentes disposiciones de carácter general se

incumpla algún límite de inversión, deberán presentar a la Comisión un programa de recomposición de carteras, para su no objeción, a fin de ajustar sus carteras de inversión y dar cumplimiento a los límites de inversión definidos en las presentes disposiciones.

En caso de observar algún incumplimiento a las presentes disposiciones no se considerará imputable a la Administradora que opere la Sociedad de Inversión de que se trate, siempre y cuando el ajuste correspondiente esté previsto en el programa de recomposición presentado a la Comisión.

NOVENA.- La presentación de las modificaciones a los prospectos y folletos que deriven de la entrada en vigor de las presentes disposiciones será en términos de lo establecido en las disposiciones de carácter general en materia financiera de los Sistemas de Ahorro para el Retiro.

DÉCIMA.- Las Sociedades de Inversión Básicas no podrán invertir en instrumentos, negociar en mercados, operar con contrapartes, ni someterse a la jurisdicción de los países que adquieren el carácter de Países Elegibles para Inversiones con motivo de la modificación a la disposición Segunda, fracción LI de las presentes disposiciones, hasta en tanto el Comité de Análisis de Riesgos establezca los requisitos para la operación con Divisas de los países incorporados.

DÉCIMA PRIMERA.- Hasta en tanto el Comité de Análisis de Riesgos establezca los plazos y criterios que deberán cumplir los Instrumentos Bursatilizados para ser considerados como colocados por un emisor independiente en las disposiciones de carácter general en materia financiera de los Sistemas de Ahorro para el Retiro, las Sociedades de Inversión Básicas deberán de observar los siguientes parámetros:

**REQUERIMIENTO DE AFORO O CAPITAL RETENIDO POR EL
ORIGINADOR, SERIE SUBORDINADA Y/O
GARANTÍA FINANCIERA
-Porcentaje de la emisión original-**

Valor del crédito/ Valor de la garantía	95	90	85	80	75	70	60	50
Aforo o capital requerido*	22.36	18.34	11.90	9.66	7.86	5.96	2.70	0.24

*Incluye serie subordinada, garantía financiera y aforo o capital retenido por el fideicomitente.

**EL VALOR DE AFORO O CAPITAL RETENIDO POR EL ORIGINADOR QUE SE
INDICA A CONTINUACIÓN TAMBIÉN COMPUTARÁ DENTRO
DEL TOTAL REQUERIDO EN EL CUADRO ANTERIOR:
-Porcentaje-**

Valor del crédito/ Valor de la garantía	95	90	85	80	75	70	60	50
Aforo o capital requerido*	7.22	5.75	3.43	2.71	2.16	1.67	0.74	0.06

*Incluye serie subordinada, garantía financiera y aforo o capital retenido por el fideicomitente.

Los Instrumentos Bursatilizados que a la fecha de publicación de las presentes disposiciones formen parte de las carteras de inversión de las Sociedades de Inversión Básicas podrán ser conservados a vencimiento con independencia de los ajustes citados en la presente disposición transitoria y de los criterios que en su momento emita el Comité de Análisis de Riesgos aplicables a estos activos.

DÉCIMA SEGUNDA.- El Comité de Análisis de Riesgos definirá los criterios y parámetros de riesgos financieros complementarios a los previstos en las disposiciones de carácter general en materia financiera de los Sistemas de Ahorro para el Retiro y en la Circular 62-1, “Reglas prudenciales en materia de administración de riesgos a las que deberán sujetarse las administradoras de fondos para el retiro, las sociedades de inversión especializadas de fondos para el retiro y las empresas operadoras de la base de datos nacional SAR”, modificada por la Circular CONSAR 62-2, publicadas en el Diario Oficial de la Federación los días 1 de febrero de 2006 y 17 de noviembre de 2006, respectivamente, a los que deberán de sujetarse los Mandatarios.

Fuente de información:

<http://200.66.72.180/dof/2013/06/04/SHCP060423.pdf>

Una mala decisión ahora... te puede costar a futuro (CONDUSEF)

El 3 de junio de 2013, la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF) informó que para la mayoría de las personas que inician su incorporación al mercado laboral, ven lejano su retiro y piensan que es un asunto del que podrán ocuparse en otro momento, sin embargo, estudios recientes realizados por la Asociación Mexicana de Administradoras de Fondos para el Retiro (AMAFORE), destacan que de aquellas personas que ahorran:

- El 9% piensa que ahorrar tiene la ventaja de tener un futuro mejor.
- Sólo el 1% considera con claridad que es para tener una vida digna en el período en el que no podrán trabajar.

Cabe destacar que de acuerdo con esa investigación realizada, el 65% de las personas encuestadas no saben o desconocen los rendimientos que les dan sus Afores, por lo

que en CONDUSEF nos hemos propuesto darte buenas razones para que te involucres más con tu ahorro para el retiro, porque a fin de cuentas, estás dejando de ganar dinero en tu cuenta que será muy útil para tu vejez.

Ejemplo:

Se realizará un ejercicio donde se proyectará el ahorro para el retiro que tendría un hombre de 25 años, que se incorpora al mercado laboral formal percibiendo 4.5 salarios mínimos mensuales, en un lapso de 10 años, considerando:

- Que mantiene ese ingreso mensual por el lapso mencionado.
- Una inflación promedio anual de 4.5 por ciento
- Los Rendimientos Netos anuales máximos y mínimos de la Siefore Básica 4, que involucra a los trabajadores menores de 36 años.

Resultados:

EJERCICIO DE PROYECCIÓN DE AHORRO PARA EL RETIRO

Mayor rendimiento	206 mil pesos	Diferencia: 72 mil pesos
Menor rendimiento	134 mil pesos	

FUENTE: CONDUSEF.

Los resultados indican que la diferencia entre la Afore que genera el mayor rendimiento y la Afore que genera el menor rendimiento, es una cantidad 72 mil pesos, por lo que te recomendamos que analices la afore en donde te quieres registrar para no tener una pérdida de tu dinero.

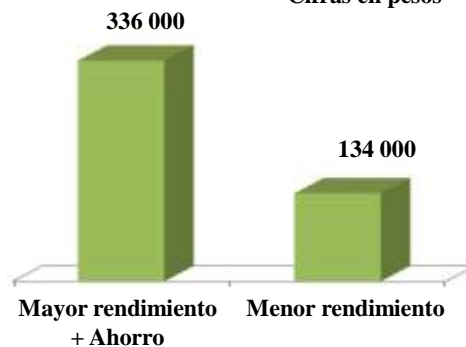
De las personas encuestadas descubrimos que 71% de ellas nunca o casi nunca habla del retiro laboral con su familia, lo cual implica una pérdida de dinero que ocuparías

en una etapa importante de tu vida, por lo que consideramos sería importante involucrarte más en tu ahorro para el retiro. Recuerda “lo que ahorres hoy te dará estabilidad económica el día de mañana”.

Recuerda que puedes hacer aportaciones por tu cuenta.

Considerando el ejercicio anterior, nos preguntamos ¿qué pasaría, si pensando en tu bienestar y tranquilidad futura, además de elegir la Afore que te brinda el mayor rendimiento neto, haces un esfuerzo adicional por ahorrar de manera mensual 500 pesos extra en tu Afore?

BENEFICIOS DE LAS APORTACIONES ADICIONALES (VOLUNTARIAS)
-Cifras en pesos-



Mantenerse informado y tomar una decisión adecuada te permite ganar dos y media veces más dinero.

FUENTE: CONDUSEF.

Al considerar que está información impacta en tu forma de vida a futuro seguramente, ya estás pensando en las medidas que tomarás para no seguir perdiendo tiempo ni dinero, por lo que CONDUSEF te recomienda lo siguiente:

1. Infórmate en que Afore te encuentras.
2. Haz tuya tu cuenta individual y sobre todo cuídala, es tu dinero a futuro.

3. Conoce el rendimiento neto que te está otorgando, recuerda que tienes la opción de cambiarte cuando menos cada año o cada seis meses, si aquella que elijas te ofrece un mayor rendimiento.
4. Pregunta sobre cómo realizar aportaciones voluntarias, incluso tu patrón puede hacerlas de manera directa, siempre que tú se lo solicites.

Te aclaramos que estos ejercicios consideran supuestos hipotéticos que en la realidad pueden ser distintos con resultados diferentes, sin embargo, CONDUSEF lo hace para fines informativos y con la intención de despertar el interés para considerar que tu Afore es una excelente opción y que ahorrar un poco más te dará muchos frutos después.

Para cualquier duda o consulta adicional puedes llamar a CONDUSEF al teléfono 01 800 999 8080 o bien, visitar nuestra página de internet www.condusef.gob.mx, sigue nuestros consejos en Twitter: @CondusefMX.

Fuente de información:

<http://www.condusef.gob.mx/index.php/comunicados-recientes/899-una-mala-decision-ahora-te-puede-costar-a-futuro>

POLÍTICA MONETARIA Y CAMBIARIA

Anuncio de Política Monetaria (Banxico)

El 7 de junio de 2013, el Banco de México (Banxico) publicó su *Anuncio de Política Monetaria*. A continuación se presenta la información.

La actividad económica mundial ha mostrado mayor debilidad en lo que va del año, con diferencias importantes entre regiones. En Estados Unidos de Norteamérica los indicadores más recientes, aunque han sido mixtos, apuntan a que continúe el proceso de recuperación. La expectativa de que ésta logre consolidarse ha propiciado incertidumbre acerca del momento en que la Reserva Federal comience a disminuir el ritmo de compras de activos, lo que se reflejó en un aumento considerable de las tasas de interés de largo plazo y mayor turbulencia en los mercados financieros internacionales, en particular en las economías emergentes. En la zona del euro, la información oportuna sugiere que la región continuará en recesión en el segundo trimestre, en el contexto de un lento saneamiento del sistema financiero. En Japón, se han generado perspectivas de un mayor crecimiento de la actividad económica en el corto plazo y de mayor inflación a raíz del anuncio de un estímulo fiscal y monetario sin precedente. Sin embargo, en los mercados financieros en ese país se ha incrementado la volatilidad ante cuestionamientos sobre la instrumentación misma del relajamiento monetario y la fortaleza de la recuperación. El crecimiento de las economías emergentes se ha moderado principalmente en respuesta a la desaceleración en los países avanzados. En balance, aún prevalecen importantes riesgos a la baja para el crecimiento económico mundial. En este contexto, y aunado a menores precios de las materias primas, se prevé un panorama de menor inflación en la mayoría de los países.

Durante los primeros meses de 2013, la actividad económica en México ha registrado una desaceleración importante. Por una parte, continúa observándose debilidad en la

demanda externa y, por ende, persiste el estancamiento de las exportaciones manufactureras. Por otra, la información más reciente muestra señales más claras de que algunos componentes de la demanda interna han reducido su ritmo de expansión. En este contexto, diversos indicadores de holgura sugieren que no han tenido lugar ni se anticipan en el futuro previsible presiones de inflación provenientes de la demanda agregada. En los mercados financieros nacionales, el peso se depreció, mientras que las tasas de interés de mediano y largo plazo subieron significativamente, aunque de manera ordenada, en respuesta fundamentalmente a la expectativa de cambios en la política monetaria de Estados Unidos de Norteamérica. Aun cuando se espera una recuperación de la actividad económica en la segunda parte del año impulsada por el desempeño industrial de Estados Unidos de Norteamérica, los riesgos a la baja para la actividad económica en México se han intensificado.

El aumento en la inflación general anual a partir de febrero del presente año obedece a la mayor incidencia del componente no subyacente debido a la conjunción de: i) una baja base de comparación; ii) el cambio en la estacionalidad del INPC derivado de la actualización de ponderadores; y iii) la ocurrencia de choques de oferta claramente identificados: condiciones climáticas adversas que afectaron la producción agrícola, brote de influenza aviar y revisión a las tarifas del transporte público en el Distrito Federal. Por su parte, la inflación subyacente se ha mantenido por debajo de 3% ya por varios meses, lo cual sugiere que a pesar de los referidos choques el proceso de formación de precios ha sido congruente con la convergencia de la inflación en el mediano plazo a la meta de 3%. Además, las condiciones monetarias prevalecientes han propiciado que las expectativas de inflación de mediano y largo plazo se mantengan estables.

En virtud de que el alza en la inflación general anual obedece a factores transitorios, se prevé que ésta muestre una ligera disminución en junio y que la trayectoria descendente se intensifique a partir de julio para ubicarse en el tercer y cuarto

trimestres entre 3 y 4%. Para 2014 se anticipa que la inflación general anual se ubique muy cerca de 3%. Por su parte, se estima que la inflación subyacente anual se mantendrá incluso por debajo de dicho nivel en la mayor parte de 2013 y 2014. Si bien aún se prevé que se mantenga la abundante liquidez en los mercados financieros internacionales, se anticipa que como reflejo de posibles cambios en la política monetaria en Estados Unidos de Norteamérica, la volatilidad del tipo de cambio podría continuar, aunque los fuertes fundamentos de la economía mexicana tenderán a ordenar su comportamiento en el mediano plazo. Por lo que se refiere a los riesgos para la inflación en el corto plazo, prevalecen los siguientes al alza: la posibilidad de que los precios de los servicios de transporte en algunos estados se incrementen, así como factores climáticos y sanitarios que podrían incrementar los precios de los productos agropecuarios. En sentido opuesto, la posibilidad de que el debilitamiento de la actividad económica en México se acentúe es un riesgo a la baja para la inflación e, incluso, podría mitigar en cierta medida los riesgos al alza señalados anteriormente.

Teniendo en consideración la desaceleración que ha mostrado la economía mexicana en los primeros meses del año, la fragilidad del entorno externo, así como la evolución reciente de la inflación y sus perspectivas, la Junta de Gobierno ha decidido mantener sin cambio el objetivo para la Tasa de Interés Interbancaria a un día en 4%. La Junta estima que la postura de política monetaria es congruente con un escenario en el que no se anticipan presiones generalizadas sobre la inflación y en el que se prevé que el ritmo de expansión del gasto en la economía sea acorde con la convergencia de la inflación hacia el objetivo permanente de 3%. Hacia adelante, la Junta seguirá vigilando la evolución de todos los factores que podrían afectar a la inflación. En particular, se mantendrá atenta a que continúen sin presentarse efectos de segundo orden sobre el proceso de formación de precios en la economía derivados de los recientes cambios en precios relativos. También estará atenta a las implicaciones que la evolución de la actividad económica y la postura monetaria

relativa de México frente a otros países tengan sobre las previsiones para la inflación. Todo lo anterior con el fin de estar en condiciones de responder, en su caso, para alcanzar el objetivo de inflación señalado.

Fuente de información:

<http://www.banxico.org.mx/informacion-para-la-prensa/comunicados/politica-monetaria/boletines/%7bABFC0614-16B1-8F2E-31D3-A5216029A46E%7d.pdf>

Reserva internacional (Banxico)

El 18 de junio de 2013, el Banco de México (Banxico) publicó en su *Boletín Semanal sobre el Estado de Cuenta*, que el saldo de la reserva internacional al 14 de junio de 2013 fue de 167 mil 934 millones de dólares, lo que significó un incremento semanal de 430 millones de dólares y un crecimiento acumulado, respecto al cierre de 2012, de 4 mil 418 millones de dólares (163 mil 515 millones de dólares).

El aumento semanal en la reserva internacional de 430 millones de dólares fue resultado principalmente, del cambio en la valuación de los activos internacionales del Banco de México:

Asimismo, el incremento en la reserva internacional del 31 de diciembre de 2012 al 14 de junio de 2013 (reserva bruta menos pasivos a menos de seis meses), se explicó por los siguientes factores:

- Ingresos por operaciones con Pemex por 5 mil 955 millones de dólares.
- Egresos por pasivos a menos de seis meses que se componen principalmente por las cuentas corrientes en moneda extranjera del Gobierno Federal y Pemex por 2 mil 9 millones de dólares.

- Egresos por operaciones del Gobierno Federal por 1 mil 427 millones de dólares.
- Otros egresos por 2 mil 119 millones de dólares.

RESERVA INTERNACIONAL^{1/}
- Cifras en millones de dólares -

Concepto	2012	2013				Variación % 14/Jun./2013 31/Dic./2012
	31/Dic.	27/Mar.	30/Abr.	31/May.	14/Jun.	
(A) Reserva internacional (dólares) ^{2/}	163 515	165 384	168 367	167 129	167 934	2.70
(B) Reserva Bruta	167 050	169 580	172 700	170 097	169 459	1.44
(C) Pasivos a menos de seis meses ^{3/}	3 535	4 196	4 333	2 967	1 525	-56.86

^{1/} Cifras preliminares. La suma de las partes puede no coincidir con el total debido al redondeo.

^{2/} Según se define en los artículos 19 de la Ley del Banco de México. La reserva internacional se obtiene como la diferencia entre la reserva bruta y los pasivos a menos de seis meses.

^{3/} Se refiere a los pasivos en moneda extranjera a un plazo menor a seis meses y se componen principalmente por las cuentas corrientes en moneda extranjera del Gobierno Federal y Pemex.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información del Banco de México.

Fuente de información:

<http://www.banxico.org.mx/informacion-para-la-prensa/comunicados/banco-de-mexico/edo-cuenta-semanal/%7BB22AA769-5E7B-26DC-7EC6-05365C27ED78%7D.pdf>

<http://www.banxico.org.mx/informacion-para-la-prensa/comunicados/banco-de-mexico/edo-cuenta-semanal/%7B9EBF7C00-9179-8741-6C28-9C5F10ECC098%7D.pdf>

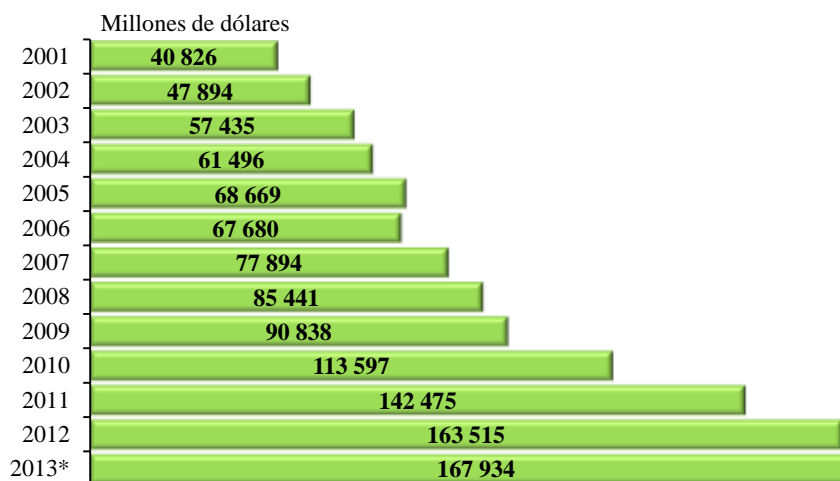
Reservas internacionales (Banxico)

De conformidad con información del Banco de México (Banxico), las reservas internacionales están integradas por las divisas y el oro propiedad del Banco Central que se hallan libres de todo gravamen y cuya disponibilidad no está sujeta a restricción alguna; la posición a favor de México con el Fondo Monetario Internacional (FMI) derivada de las aportaciones efectuadas a dicho organismo; las divisas provenientes de financiamientos obtenidos con propósito de regulación cambiaria del FMI y otros organismos de cooperación financiera internacional o que

agrupen a bancos centrales, de bancos centrales y de otras personas morales extranjeras que ejerzan funciones de autoridad en materia financiera.

Al 14 de junio de 2013, Banxico informó que las reservas internacionales sumaron un saldo histórico de 167 mil 934 millones de dólares, cantidad 0.48% superior con respecto al cierre del mes inmediato anterior y 2.70% superior con relación a diciembre de 2012.

RESERVAS INTERNACIONALES NETAS
-Saldo al fin de período-
2001-2013



* Al día 14 de junio.

FUENTE: Banco de México.

Fuente de información:

<http://www.banxico.org.mx/informacion-para-la-prensa/comunicados/banco-de-mexico/edo-cuenta-semanal/%7B13646D98-74E8-0FEC-43E1-1A1DCF10EF3F%7D.pdf>

<http://www.banxico.org.mx/informacion-para-la-prensa/comunicados/banco-de-mexico/edo-cuenta-semanal/%7BBAB6CC65-D705-3E4B-0376-CBEC06E5AD2%7D.pdf>

Mejora la confianza de los bancos europeos (WSJ)

El 28 de mayo de 2013, el periódico *The Wall Street Journal* informó que *Mejora la confianza de los bancos europeos*. A continuación se presenta la información.

Los bancos europeos que pasaron los últimos años acumulando grandes reservas de efectivo en los bancos centrales han comenzado a retirarlas, una señal de la renovada confianza del sector y de un mayor apetito por el riesgo a pesar de la crisis financiera.

La cantidad de efectivo que han acumulado una decena de las principales instituciones europeas en los bancos centrales aumentó de forma constante desde 765 mil millones de dólares a fines de 2010 a un máximo de 1.42 billones de dólares (millones de millones) en septiembre pasado, según un análisis de *The Wall Street Journal* de la información provista por las entidades.

Desde ese máximo, sin embargo, los depósitos en efectivo de los 12 bancos estudiados cayeron 19% a alrededor de 1.15 billones de dólares a fines de marzo, el nivel más bajo en casi dos años.

Los retiros sugieren que la banca empieza a dejar atrás su estrategia de crisis, un fenómeno que está encendiendo señales de alarma en algunas instituciones e inversionistas que aún están preocupados por la salud del sistema financiero europeo.

La acumulación de efectivo en los bancos centrales fue una reacción a las solicitudes de los reguladores de que los bancos mantuvieran una mayor reserva de capital para protegerse en caso de que se produzca una nueva crisis. También reflejó la ola de aversión al riesgo que se apoderó de las entidades europeas durante la crisis, que provenía en parte de los temores sobre la calidad de los activos de los bancos. Depositar su dinero en el banco central es la medida de menor riesgo que puede tomar un banco.

Ejecutivos del sector indicaron que ahora que el sistema financiero europeo parece estar alejándose de la zona de peligro y los inversionistas quieren engrosar sus márgenes de ganancias, los bancos han estado retirando fondos de sus cuentas en los bancos centrales, donde la mayoría de los depósitos no pagan intereses. En cambio, señalan, están invirtiendo en activos un poco más riesgosos y más lucrativos, como bonos emitidos por los gobiernos y otros bancos.

“Hay una tendencia hacia salir de los depósitos en los bancos centrales. Es una búsqueda de mayores retornos”, indicó el Vicepresidente Senior de Moody's Investors Service en Londres. “El mercado percibiría que es más seguro tener efectivo en lugar de valores”. Añadió que la tendencia podría ser una señal saludable de que los bancos empiezan a retomar sus roles normales de financiamiento.

Algunos ejecutivos europeos reconocieron estar sorprendidos por el ritmo con el que los bancos están retirando depósitos de los bancos centrales para invertirlos en activos que arrojan retornos más altos.

Diez de los 12 bancos estudiados por *The Wall Street Journal* redujeron sus depósitos de efectivo frente a los máximos del año pasado.

La entidad francesa Société Générale SA reportó depósitos de unos 53 mil millones de euros (69 mil millones de dólares) en bancos centrales a fines de marzo. La cifra representa un descenso desde los 68 mil millones de euros que tenía tres meses antes y el máximo de 81 mil millones de euros correspondiente a septiembre pasado, aunque duplica con creces los 24 mil millones de euros de hace dos años.

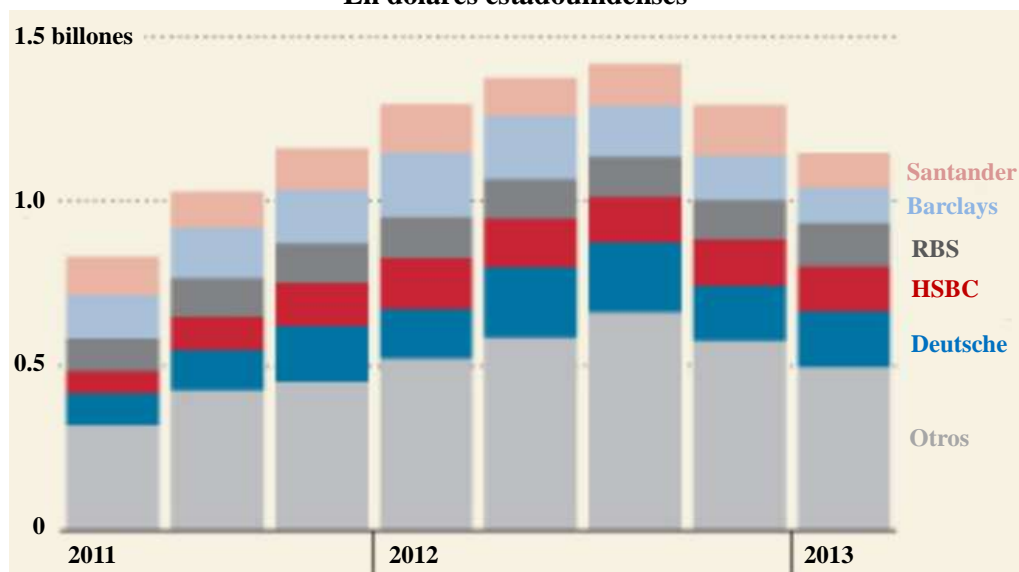
“En el futuro, necesitaremos menos (efectivo en los bancos centrales) conforme retorna la confianza”, indicó el Presidente Ejecutivo de Société Générale, en una entrevista reciente. “Hoy, sigue siendo una póliza de seguros”.

Los retiros de los depósitos en algunos bancos centrales se originan en parte en el hecho de que algunas instituciones han comenzado a devolver el billón de euros en préstamos de emergencia que recibieron del Banco Central Europeo (BCE) a fines de 2011 e inicios del año pasado.

Muchos bancos habían estado depositando ese efectivo nuevamente en el BCE u otros bancos centrales en lugar de otorgar préstamos a empresas, personas u otras instituciones, señalaron ejecutivos. Ahora, algunos bancos están devolviendo esos créditos al BCE.

Otros bancos indicaron que simplemente ansían obtener un mayor retorno para su dinero. Algunos, incluido Barclays PLC, optan por bonos soberanos de alta calificación y muy líquidos, según una fuente cercana. El banco británico reportó tener 72 mil millones de libras esterlinas (109 mil millones de dólares) de efectivo en bancos centrales en marzo, un descenso de 45% frente al mismo mes del año anterior.

TAMBIÉN HAY QUE GANAR DINERO
Los bancos europeos reducen sus reservas centrales
-En dólares estadounidenses-



Nota: Cifras convertidas a dólares a las tasas de cambio del 24 de mayo.
 FUENTE: The Wall Street Journal.

Fuente de información:

http://online.wsj.com/article/SB10001424127887324310104578511782494028080.html?mod=WSJS_inicio_MiddleTop

La ola que se viene (FMI)

El 10 de junio de 2013, el Fondo Monetario Internacional (FMI) publicó en su revista trimestral *Finanzas & Desarrollo (F&D)*, el artículo “La ola que se viene”. A continuación se presenta la información.

A medida que las economías de mercados emergentes adquieren importancia como participantes en la economía mundial, aumenta su cuota de flujos transfronterizos de activos financieros. Gracias a la solidez de sus perspectivas de crecimiento, las economías de mercados emergentes han atraído inversionistas extranjeros en búsqueda de mayores rendimientos, especialmente en un momento de tasas de interés muy bajas en las economías avanzadas. Y los flujos se mueven también en la

dirección opuesta: los gobiernos de las economías de mercados emergentes han acumulado reservas de divisas invirtiendo mucho en economías avanzadas.

En los últimos tiempos, otro fenómeno ha ido cobrando impulso: las salidas de capital privado de economías emergentes, cuyos inversionistas buscan oportunidades en el exterior.

Al comprender mejor el volumen y los patrones de las diversas salidas —soberanas y privadas— y analizar los factores que influyen en ellas, será más fácil conocer la evolución probable de los flujos internacionales de capital a medida que las economías de mercados emergentes se integren más a los mercados financieros internacionales. Examinamos los tipos de salidas de capital de mercados emergentes y describimos algunos resultados preliminares de los estudios que estamos realizando, que muestran que la dirección de la inversión de cartera saliente —relativamente pequeña hoy, pero con gran potencial de expansión— está sumamente influenciada por la proximidad y la familiaridad.

Exportación de capital

Con China a la cabeza, los mercados emergentes añadieron unos 6 billones de dólares a sus reservas de divisas entre 2000 y 2012; casi la mitad se invirtió en títulos emitidos por las economías con las principales monedas de reserva, sobre todo Estados Unidos de Norteamérica. Es probable que estas economías de mercados emergentes acumulen reservas de divisas a un ritmo mucho más lento en los próximos años porque la mayoría ha acumulado suficientes reservas externas como para amortiguar cualquier volatilidad futura de los flujos de capital.

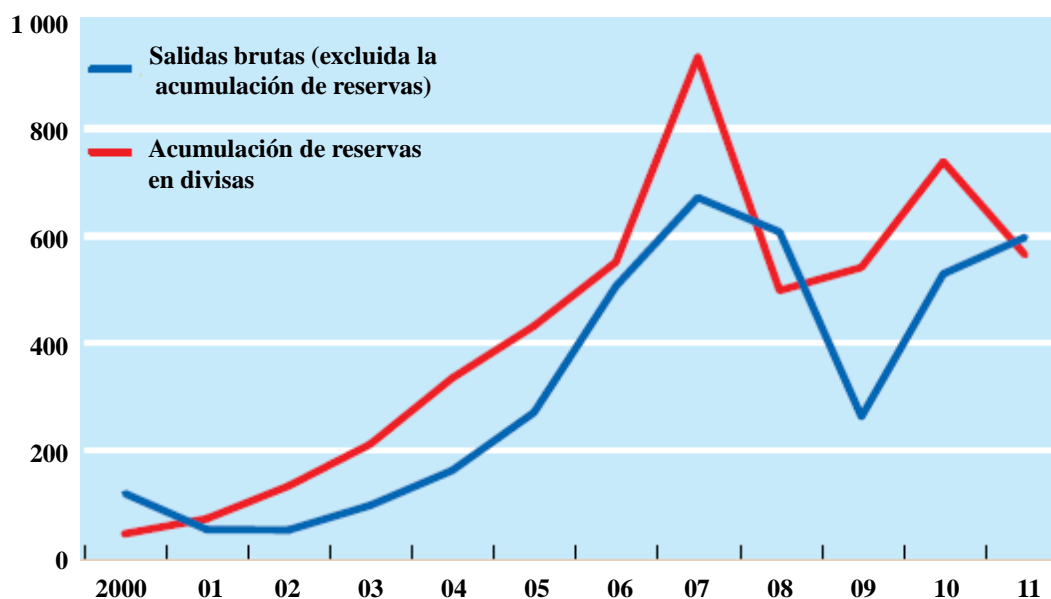
A medida que se modere la acumulación de reservas, prevemos una rápida expansión de las salidas de capital privado de estas economías. De hecho, esas salidas están equiparando el aumento de la acumulación de reservas oficiales (véase la gráfica *A la*

cabeza). China también es, obviamente, un importante impulsor de estos flujos privados. Pero si se considera el grupo de las economías emergentes excluyendo China, las salidas de capital privado son superiores a los niveles que representan una acumulación de reservas (véase la gráfica *Las salidas cambian*).

Hay muchas razones para prever que las salidas de capital privado aumentarán. A medida que los hogares de las economías de mercados emergentes se enriquezcan y alcancen niveles superiores de ahorro, buscarán oportunidades en el extranjero para diversificar sus carteras. Los inversionistas institucionales, como los fondos comunes de inversión y los fondos de pensiones, ya se están transformando en importantes conductos para estas salidas. Es probable que las empresas y las instituciones financieras también continúen buscando oportunidades de inversión en el extranjero a medida que amplíen sus bases de operación a escala internacional y se adentren en mercados externos.

A LA CABEZA

Las salidas de capital privado de los mercados emergentes hoy superan las salidas de fondos públicos destinadas a la acumulación de reservas en divisas.
-Miles de millones de dólares-

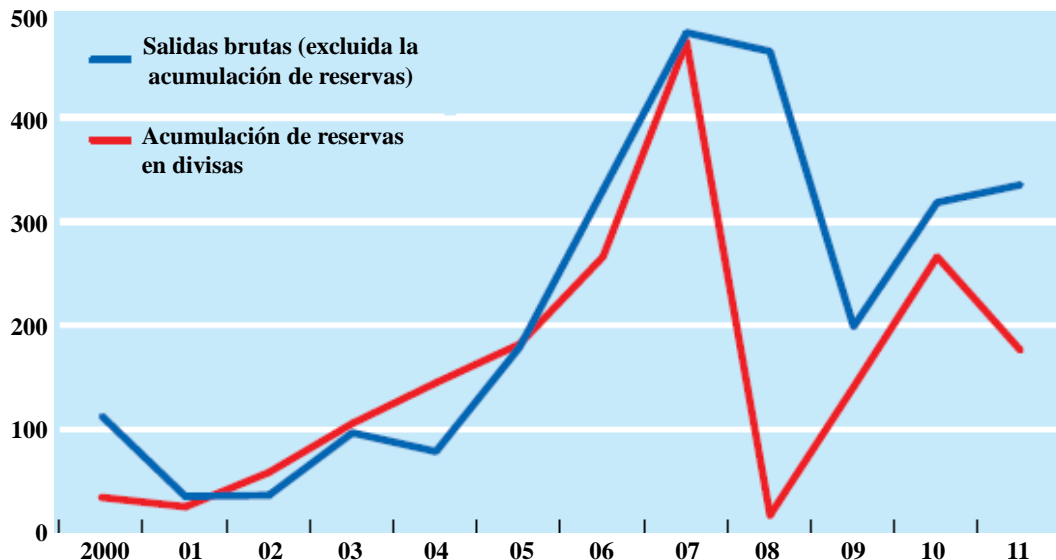


Nota: La línea roja muestra la evolución de las reservas en divisas mantenidas por los mercados emergentes entre el final de un año y el final del siguiente.

FUENTE: FMI, Balance of Payments Statistics.

LAS SALIDAS CAMBIAN

Si se excluye China, las salidas de capital privado de los mercados emergentes superan la acumulación de reservas en divisas en más de 100 mil millones de dólares.
-Miles de millones de dólares-



Nota: La línea roja muestra la evolución de las reservas en divisas mantenidas por los mercados emergentes entre el final de un año y el final del siguiente.

FUENTE: FMI, Balance of Payments Statistics.

Cambios en China

La evolución de la estructura de los flujos de capital de China —la segunda economía más grande del mundo— ilustra bien estas tendencias. China ha sido un gran exportador neto de capital al resto del mundo durante la última década. Registra un superávit comercial y un superávit en la cuenta de capital, que refleja las entradas de capital privado. Durante este período, China ha alcanzado un superávit global en la cuenta corriente, lo cual indica que, en términos netos, exporta capital al resto del mundo. Estas exportaciones de capital han adoptado mayormente la forma de acumulación de reservas en divisas por parte del banco central; la gestión de las reservas está en manos de la Administración Estatal de Divisas (AED). Esta acumulación es resultado de la intervención del banco central en el mercado de cambios, mediante la compra de dólares para limitar la apreciación de la moneda

china —el renminbi— y evitar la pérdida de competitividad de la exportación. China invierte una parte significativa de esos dólares en títulos extranjeros, como letras y bonos del Tesoro de Estados Unidos de Norteamérica. Las tenencias oficiales chinas de títulos del Tesoro de Estados Unidos de Norteamérica ascendían a 1.26 billones de dólares en enero de 2013, según datos del Tesoro.

Dadas las presiones a las que se encuentra sujeta la moneda y la preocupación de que las entradas de capital puedan alimentar la inflación y fuertes alzas de los precios de los activos, China ha sido cautelosa a la hora de permitir la entrada de capital extranjero. Los inversionistas extranjeros no pueden realizar grandes inversiones en el mercado accionario chino, aunque se han abierto algunos canales, como la gran ampliación de los cupos del régimen de inversionista institucional extranjero calificado (IIEC). El grueso de las entradas en China han adoptado la forma de inversión extranjera directa (IED), que implica una participación que otorga control de una empresa. Las entradas brutas de IED en China han promediado 260 mil millones de dólares al año en 2010–12, según datos del FMI (estas cifras coinciden con los datos de la AED, pero el Ministerio de Comercio chino indica entradas de apenas 110 mil millones de dólares al año en ese período).

Sin embargo, lo más interesante es que las salidas de capital privado de China han aumentado significativamente en los últimos años. China mantenía un control estricto de las salidas, pero lo ha relajado con el correr del tiempo. Entre 2004 y 2012, las salidas de IED de China pasaron de básicamente de cero a más de 100 mil millones de dólares, según datos del FMI (los datos de la AED muestran salidas más bajas, de 62 mil millones de dólares, en 2012; el Ministerio de Comercio no declara datos sobre las salidas).

De hecho, China ha estado alentando no solo a las empresas sino también a los inversionistas institucionales a invertir en el extranjero. En 2006, creó incluso el

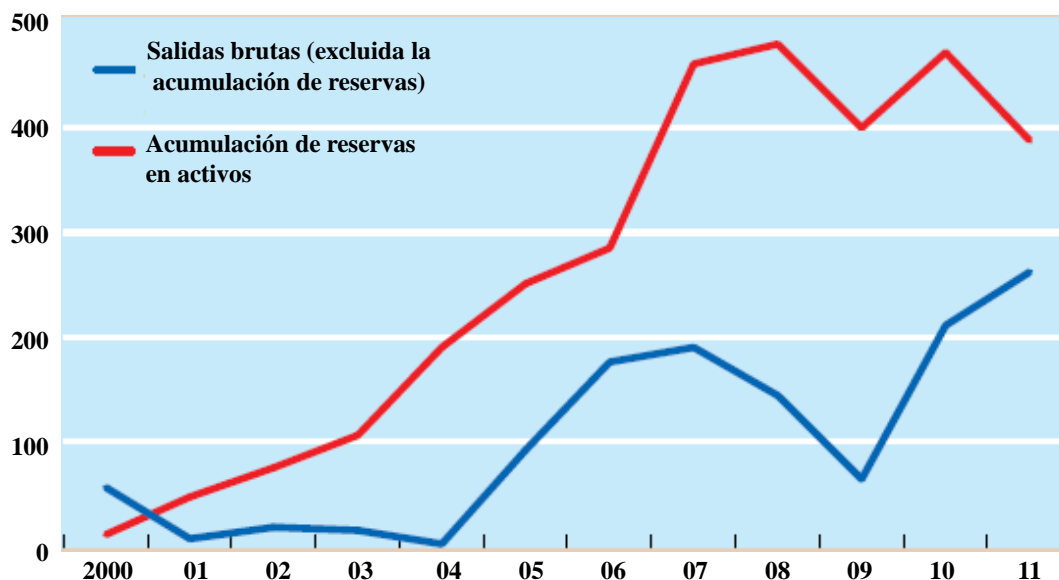
régimen de inversionista institucional nacional calificado, paralelo al programa de IIEC, para aprobar las inversiones en el extranjero hasta determinados límites. Como consecuencia de esas medidas, otras formas de salidas han alcanzado rápidamente los niveles de las salidas oficiales destinadas a reservas de monedas (véase la gráfica *Crece la inversión privada China*). Los datos preliminares de 2012 muestran que la acumulación de reservas disminuyó drásticamente.

Ante esta situación, inquieta la posibilidad de que el aumento de las salidas de capital refleje la preocupación de los inversionistas nacionales en torno a las perspectivas de China. En realidad, estas salidas pueden ser simplemente reflejo de la maduración de una economía que está permitiendo que el capital salga (y entre) con más libertad. A medida que China se enriquezca y sus mercados financieros se desarrollen para brindar a los inversionistas más oportunidades de diversificación de las carteras, es probable que las salidas privadas vuelvan a aumentar.

CRECE LA INVERSIÓN PRIVADA CHINA

En los últimos años, China ha alentado a las empresas a invertir en el extranjero; por lo tanto, las salidas de capital privado están acercándose a los niveles de la acumulación de reservas en divisas.

-Miles de millones de dólares-

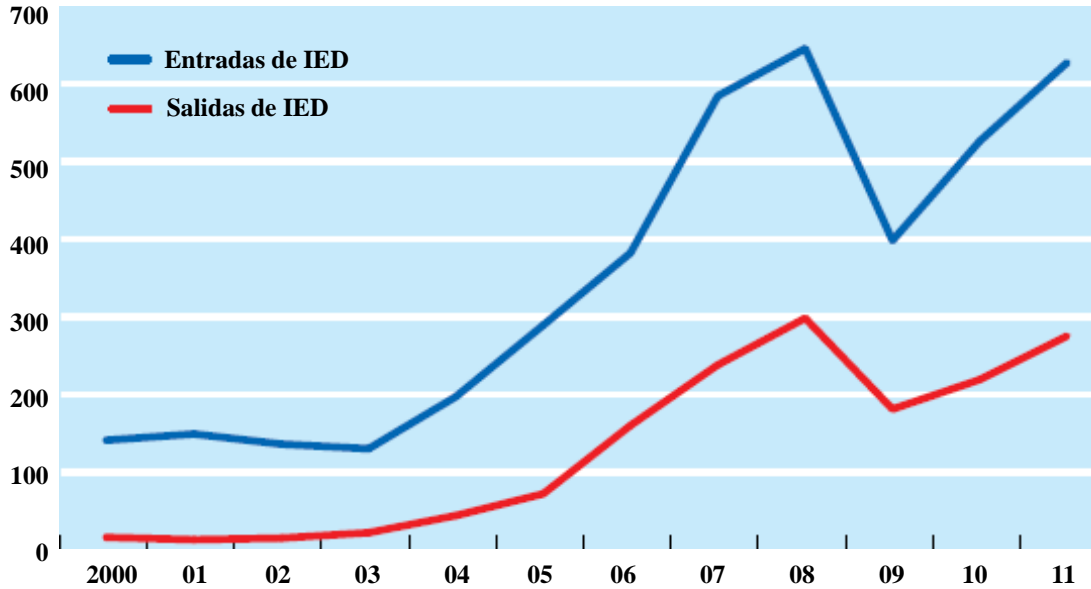


FUENTE: FMI, Balance of Payments Statistics.

La composición cambiante de las salidas de capital

La composición de las salidas de capital privado de una economía de mercado emergente está determinada por los controles de capital impuestos por las autoridades y el nivel de desarrollo del mercado financiero. El temor de que una escalada de las salidas de capital pueda desestabilizar los sistemas financieros nacionales ha llevado a muchas de estas economías a restringir las salidas de capital privado, aunque algunas están cada vez más dispuestas a permitir a las empresas invertir en el extranjero. Las fusiones y las adquisiciones por parte de economías de mercados emergentes han aumentado drásticamente en los últimos años. Son numerosos los factores que impulsan estas actividades; uno de ellos es, para las empresas de mercados emergentes, el deseo de diversificar las bases de producción e incrementar la penetración en otros mercados. La compra de empresas extranjeras puede ayudarlas también a adquirir tecnología que las empresas nacionales pueden emplear luego para modernizar su capacidad de producción. Se ha registrado un aumento notable de salidas de IED de estas economías desde mediados de la década pasada (véase la gráfica siguiente).

FLUJOS DE INVERSIÓN DIRECTA
La inversión extranjera directa proveniente de las economías de mercados emergentes ha aumentado desde mediados de la década pasada.
-Miles de millones de dólares-



Nota: IED = inversión extranjera directa.
 FUENTE: FMI, Balance of Payments Statistics.

El desarrollo limitado del mercado financiero de las economías de mercados emergentes constituye una limitación importante para la inversión transfronteriza de cartera de los hogares. China e India, por ejemplo, ahora permiten a particulares invertir una suma elevada en el extranjero todos los años (50 mil y 200 mil dólares, respectivamente), pero como los mercados financieros de estos países están subdesarrollados, el grueso de los hogares no tiene fácil acceso a vehículos como fondos comunes de inversión para comprar bonos o títulos extranjeros. El rápido desarrollo de los mercados financieros en estos países probablemente cree canales para salidas de inversión de cartera.

¿Qué llevaría a los inversionistas de los mercados emergentes a invertir en el extranjero cuando sus economías están creciendo mucho más rápido que las economías avanzadas? En teoría, las inversiones internacionales brindan a los

inversionistas minoristas de las economías de mercados emergentes una oportunidad para diversificar el riesgo de sus carteras. Además, en algunos de estos países, los sistemas financieros aún están dominados por bancos, que tradicionalmente pagan intereses relativamente bajos por los depósitos en cuentas de ahorro (sobre todo teniendo en cuenta la inflación). Los mercados bursátiles de algunas economías emergentes son aún relativamente pequeños y menos líquidos que los de las economías avanzadas, y las valoraciones suelen ser muy volátiles. Todos estos factores llevan a los inversionistas institucionales —fondos de pensiones, fondos comunes de inversión, compañías de seguro— a invertir en el extranjero, e influyen en los flujos de inversión en carteras de acciones.

Flujos de inversión en carteras de acciones

Gracias a su gran potencial de crecimiento y a la rápida apertura de sus mercados de acciones a los inversionistas internacionales, las economías de mercados emergentes han pasado a ser destinos importantes de flujos de inversión en carteras de acciones internacionales (provenientes incluso de otros mercados emergentes). Por ejemplo, en 2000, las economías de mercados emergentes dieron cuenta de 3% del total mundial de las inversiones de cartera en el extranjero; para 2010, esa cifra era 16%. Por lo tanto, se publican cada vez más estudios sobre los patrones y los determinantes de los flujos de inversión extranjera en los países de mercados emergentes. Mucha menos atención ha recibido un fenómeno más pequeño, pero creciente: la inversión en títulos extranjeros por parte de inversionistas de mercados emergentes.

Un indicador de la importancia relativa de los mercados emergentes en las finanzas internacionales es el volumen de sus tenencias de activos de inversión externa en carteras de acciones a nivel mundial, que pasó de 1% en 2000 a 5% en 2010. En términos absolutos, esto refleja un aumento de los activos de inversión externa en carteras de acciones en manos de inversionistas de mercados emergentes de 67 mil

millones a 643 mil millones de dólares. Las entradas procedentes de mercados emergentes desempeñan un papel cada vez más importante en los pasivos de cartera externa, incluso los de las grandes economías avanzadas. Tomemos como ejemplo la importancia relativa de los mercados emergentes para la inversión externa en carteras de acciones estadounidenses. Las tenencias extranjeras de títulos estadounidenses en manos de inversionistas de mercados emergentes subieron de 2% en 2002 a 7% en 2011, según datos de la Encuesta Coordinada sobre Inversión de Cartera del FMI. Los datos del Tesoro de Estados Unidos de Norteamérica presentan un panorama parecido.

Estos datos sugieren que los mercados emergentes juegan un papel cada vez mayor en los flujos transfronterizos de inversión de cartera, un fenómeno que probablemente se intensifique a medida que los mercados emergentes se enriquezcan, abran sus cuentas de capital y desarrollen sus mercados financieros. ¿Cuánta inversión tiene probabilidades de originarse en los mercados emergentes? La teoría financiera ofrece una manera de considerar el nivel óptimo de la inversión extranjera: para maximizar los beneficios de la diversificación y lograr resultados superiores de la tensión entre el riesgo y el rendimiento, en lugar de limitarse a invertir en el mercado de acciones nacional los inversionistas en principio deberían mantener una cartera internacional diversificada cuyas ponderaciones estén basadas en la capitalización del mercado accionario de cada país. Dado que los mercados emergentes todavía representan apenas 8% de la capitalización de mercado a escala mundial, en principio sus inversionistas deberían mantener una proporción significativamente mayor de acciones de economías avanzadas.

En realidad, los inversionistas ciertamente no diversifican en la misma medida en que lo sugieren los modelos normales; en casi todos los países suelen exhibir un fuerte sesgo doméstico (es decir, invierten desproporcionadamente en el mercado accionario del país). Las explicaciones del sesgo doméstico incluyen asimetrías de información

(los inversionistas conocen mejor el mercado de su propio país que el de otro), los costos de operación y el subdesarrollo del mercado financiero. En vista del enorme aumento de flujos transfronterizos de inversión bursátil durante la última década y de la atenuación de barreras como las asimetrías de información y los costos de operación, se prevé que el sesgo doméstico disminuirá, pero los estudios indican que no se ha moderado mucho durante la última década.

Sin embargo, a medida que los mercados financieros internacionales se integren y que las barreras informativas se reduzcan, otros sesgos conexos podrían verse afectados por la creciente diversificación de las carteras. Por ejemplo, se ha demostrado que la distribución de las carteras fuera del país de origen está sujeta a un sesgo extranjero regional (inversiones desproporcionadamente cuantiosas en los mercados accionarios de países vecinos). Los inversionistas también colocan fondos desproporcionadamente en países con los cuales su nación comercia mucho o en países con los que están familiarizados debido a un pasado colonial o lazos lingüísticos. No existe una teoría contundente sobre el efecto de algunas de estas variables en la distribución de las carteras. Por ejemplo, un país con una gobernabilidad deficiente tendría que ser menos atrayente para los inversionistas internacionales, pero los parecidos entre la gobernabilidad empresarial del país origen y del país destino de la inversión de hecho podrían incrementar los flujos bilaterales debido al efecto de “familiaridad”. La teoría tampoco explica si estos sesgos extranjeros desaparecerían al expandirse los flujos de capital ni cómo ocurriría ese proceso. Estas cuestiones se deben resolver mediante análisis empíricos.

Análisis de la actividad de los inversionistas institucionales

Examinamos la inversión saliente total en carteras de acciones de los mercados emergentes y luego analizamos con más detalle las salidas de capital mediadas a través de fondos comunes de inversión y otros inversionistas institucionales. Nuestro

análisis está basado en un estudio empírico amplio del período 2000-2011 y utiliza la teoría estándar de carteras para guiar la interpretación de los resultados; no sometimos a prueba un modelo teórico específico de la distribución de carteras.

Nuestro análisis emplea dos conjuntos de datos. El primero está basado en la Encuesta Coordinada sobre Inversión de Cartera del FMI, que muestra las tenencias bilaterales transfronterizas de carteras de acciones (en forma de saldos, no de flujos). Empleamos también un conjunto de datos sobre inversionistas institucionales individuales, tanto de economías avanzadas como de mercados emergentes, para desagregar los factores que impulsan los flujos transfronterizos de inversión en carteras de acciones.

Una conclusión interesante de nuestro estudio preliminar es que las variables de “gravedad” (llamadas así porque contienen elementos de masa y distancia para imitar la interacción gravitacional de la física newtoniana) —que reflejan la “proximidad” en términos de distancia geográfica, idioma común, pasado colonial y zonas comunes de libre comercio— son importantes determinantes de los flujos transfronterizos de inversión en carteras de acciones. La importancia de estos factores ya ha sido establecida en los estudios sobre inversionistas de economías avanzadas; según nuestra evaluación, los inversionistas de mercados emergentes parecen basar las decisiones en factores parecidos. Una posibilidad es que estas variables, que son una importante influencia en los patrones de los flujos comerciales transfronterizos, sencillamente reflejen el hecho de que los flujos financieros están vinculados a los flujos comerciales. Sin embargo, constatamos que la importancia de las variables de gravedad a la hora de explicar los flujos bilaterales de inversión en carteras de acciones no cambia al neutralizar directamente las relaciones comerciales bilaterales. Una implicación de nuestros resultados preliminares es que la inversión en carteras de acciones procedente de los mercados emergentes acelerará la integración financiera regional, al menos en las primeras fases de su expansión.

Salidas de capital en aumento

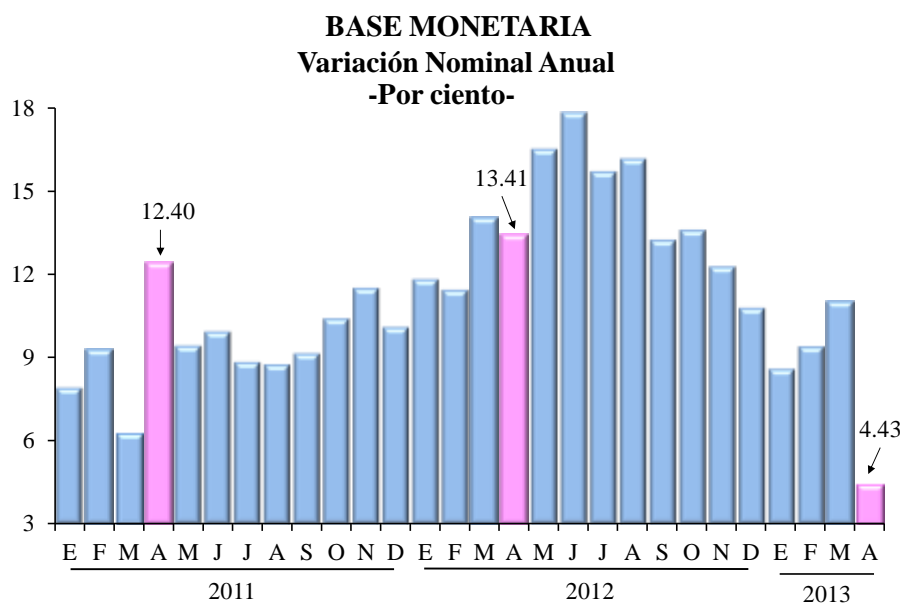
Un aspecto importante pero poco estudiado de la creciente prominencia de las economías de mercados emergentes son los flujos de inversión que originan. Aunque estas salidas aún son relativamente pequeñas, están creciendo con rapidez. A medida que estas economías se enriquezcan, desarrollen sus mercados financieros y liberalicen los flujos de capital transfronterizos, sus inversionistas minoristas e institucionales buscarán cada vez más oportunidades de inversión en el extranjero para poder diversificarse. Los datos preliminares sugieren que los inversionistas de estas economías parecen exhibir sesgos domésticos y extranjeros relacionados con la proximidad geográfica y la familiaridad al igual que sus pares de las economías avanzadas. Esto podría promover una mayor integración regional de los mercados financieros y generar crecientes flujos de inversión en carteras de acciones entre los mismos mercados emergentes.

Fuente de información:

<http://www.imf.org/external/Pubs/FT/fandd/spa/2013/06/pdf/karolyi.pdf>

Base Monetaria (Banxico)

El 31 de mayo de 2013, el Banco de México (Banxico) informó en su publicación mensual: *Agregados Monetarios y Actividad Financiera*, que la base monetaria, que por el lado de sus usos se define como la suma de billetes y monedas en circulación más el saldo neto acreedor de las cuentas corrientes que el Banco de México lleva a las instituciones de crédito, en tanto que por el lado de sus fuentes se define como la suma de los activos internacionales netos en moneda nacional y el crédito interno neto, registró al cierre de abril de 2013 un saldo nominal de 764 mil 600 millones de pesos, cantidad 4.84% menor con relación al mes inmediato anterior, superior en 4.43% respecto a abril de 2012 (732 mil 200 millones de pesos).



FUENTE: Banco de México.

Fuente de información:

<http://www.banxico.org.mx/informacion-para-la-prensa/comunicados/sector-financiero/agregados-monetarios/%7B6176D281-CAB7-C562-D6AB-C906D8811597%7D.pdf>

Medio circulante (Banxico)

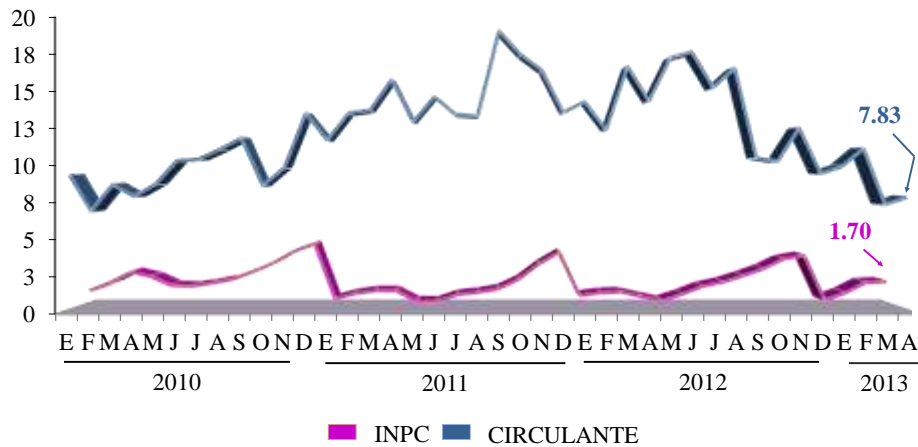
El saldo nominal del medio circulante que se reportó en los Agregados Monetarios del Banco de México, en abril de 2013, fue de 2 billones 151 mil millones de pesos, cantidad en términos nominales, 1.15% menor respecto a la de marzo pasado y mayor en 7.83% con relación a la de abril de 2012.

En términos reales, en el período de abril de 2012 a abril de 2013, el medio circulante creció 3.0%. Así, en el cuarto mes del 2013, la suma de billetes y monedas (esta suma se obtiene excluyendo de los billetes y monedas en circulación, la caja de los bancos) observó un aumento de 0.4%, al registrar un saldo de 679 mil 500 millones de pesos;

las cuentas de cheques en poder del público en moneda nacional crecieron 1.3%, al alcanzar la cifra de 908 mil millones de pesos, y en moneda extranjera aumentaron 17.4%, para totalizar 168 mil millones de pesos. Por su parte, los depósitos en cuenta corriente, que incluyen las tarjetas de débito, aumentaron 6.8%, para llegar a un saldo de 386 mil millones de pesos y los depósitos a la vista en Entidades de Ahorro y Crédito Popular se incrementaron 3.7%, y reportaron un saldo de 9 mil 500 millones de pesos.

Hasta junio de 2009, este último rubro presentaba únicamente las cifras de Sociedades de Ahorro y Préstamo (SAP's); a partir de septiembre de 2009, se le incorporan las cifras de las Sociedades Financieras Populares (Sofipos) y Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (SCAP).

MEDIO CIRCULANTE E INFLACIÓN
-Tasa de crecimiento anual-



FUENTE: Banco de México.

Fuente de información:

<http://www.banxico.org.mx/informacion-para-la-prensa/comunicados/sector-financiero/agregados-monetarios/%7B6176D281-CAB7-C562-D6AB-C906D8811597%7D.pdf>

Tasas de interés de referencia

Tasas de Rendimiento de los Certificados de la Tesorería de la Federación (Banxico)

De conformidad con la decisión de la Junta de Gobierno del Instituto Central de disminuir en 50 puntos base el objetivo para la Tasa de Interés Interbancaria a un día a un nivel de 4.0%, la cual reconoció los logros de mediano plazo en el abatimiento de la inflación y se facilita el ajuste de la economía a un escenario de menor crecimiento económico e inflación. Asimismo, el 7 de junio pasado, la Junta consideró mantener la Tasa de Interés Interbancaria de referencia en el mismo nivel, dadas las condiciones de exceso de liquidez que prevalece en el mercado financiero y de la alta volatilidad en los mercados financieros internacionales. Con ello, se amplió el crédito para fortalecer la desaceleración económica, frenar la entrada de capitales y apoyar el deslizamiento del tipo de cambio, todo ello en un ambiente de estabilidad de la inflación dentro de los pronósticos planteados por el Banco Central.

A consecuencia de mantener la tasa de referencia del Instituto Central en 4.0%, las tasas de interés han registrado un tendencia ascendente. Así, durante las primeras tres subastas de junio de 2013, la tasa de rendimiento de los Cetes a 28 días de vencimiento registró un promedio de 3.76%, porcentaje superior en cuatro centésimas de punto porcentual respecto al observado en mayo pasado (3.72%) y menor en 29 centésimas de punto superior a la registrada en diciembre anterior (4.05%). Asimismo, en el plazo a 91 días, los Cetes registraon un rendimiento promedio de 3.80%, cifra mayor en siete centésimas de punto porcentual respecto a el mes inmediato anterior (3.73%) y 42 centésimas de punto inferior a la reportada en diciembre de 2012 (4.22%).

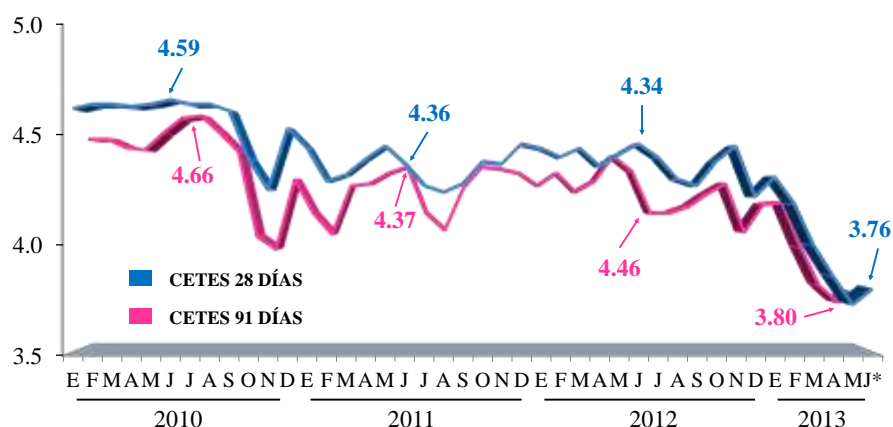
PROMEDIO DE LAS TASAS DE RENDIMIENTO MENSUALES DE LOS CERTIFICADOS DE LA TESORERÍA DE LA FEDERACIÓN

Año	2012							2013					
Mes/Plazo	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun*
28 días	4.34	4.14	4.14	4.17	4.23	4.28	4.05	4.18	4.19	3.98	3.80	3.72	3.76
91 días	4.46	4.40	4.30	4.27	4.38	4.45	4.21	4.31	4.19	4.00	3.86	3.73	3.80

* Promedio a la tercera subasta.

FUENTE: Banco de México.

**RENDIMIENTO ANUAL DE CETES A 28 Y 91 DÍAS
-Promedio mensual-**



* A la tercera subasta.

FUENTE: Banco de México.

Fuente de información:

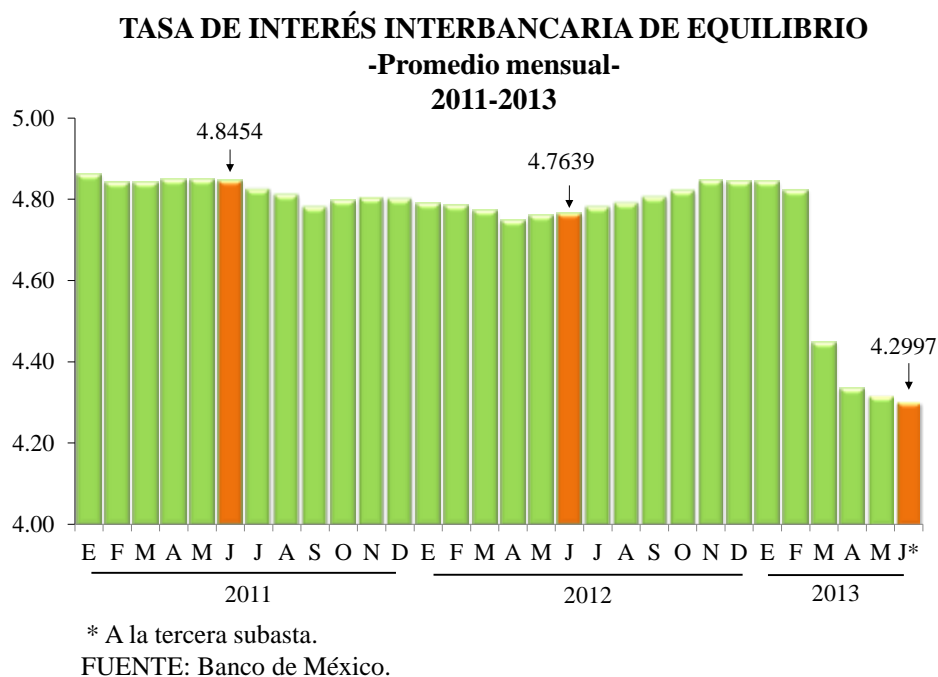
<http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CF107§or=22&locale=es>

Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio (Banxico)

La Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio (TIIE) se utiliza por el mercado bancario nacional como referencia para el otorgamiento de créditos hipotecarios, de consumo y de otras inversiones en el aparato productivo nacional.

En este contexto, la TIIE registró un promedio, en las tres primeras semanas de junio de 2012, de 4.2997%, cifra menor en 158 diezmilésimas de punto porcentual respecto

al promedio de mayo pasado (4.3155%) y 5424 diezmilésimas menos con relación a diciembre de 2012 (4.8421%).



Fuente de información:

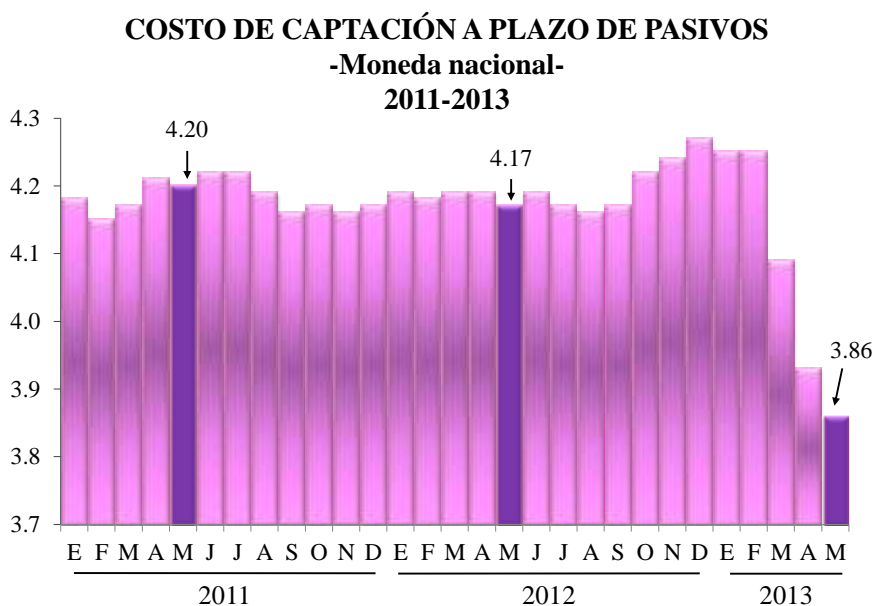
<http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CF101§or=18&locale=es>

Costo Porcentual Promedio (CPP)

El Banco de México informó que el Costo Porcentual Promedio (CPP), que incluye depósitos bancarios a plazo, pagarés con rendimiento liquidable al vencimiento, otros depósitos (excepto vista y ahorro), aceptaciones bancarias y papel comercial con aval bancario, y que se considera un parámetro del mercado que representa el costo bancario de captación, registró en mayo de 2013 una tasa de interés anual de 2.99%, cifra menor en cuatro centésimas de punto porcentual a la observada en el mes inmediato anterior, inferior en 26 centésimas de punto con relación a diciembre

El CCP denominado en pesos registró, en mayo de 2013, una tasa de rendimiento anual de 3.86%, porcentaje menor en siete centésimas de punto porcentual respecto al observado en abril pasado (3.93%), inferior en 41 centésimas de punto porcentual con relación a diciembre pasado (4.27%), y menor en 31 centésimas de punto al registrado en mayo de 2012 (4.17%).

Durante los primeros cinco meses del presente año, el CPP en pesos reportó una tasa de rendimiento de 4.08%, cifra inferior en 10 centésima de punto porcentual con relación al mismo lapso del año anterior (4.18%).



FUENTE: INEGI.

Fuente de información:

<http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CF112§or=18&locale=es>

Costo de Captación a Plazo de Pasivos denominados en Unidades de Inversión (CCP-Udis)

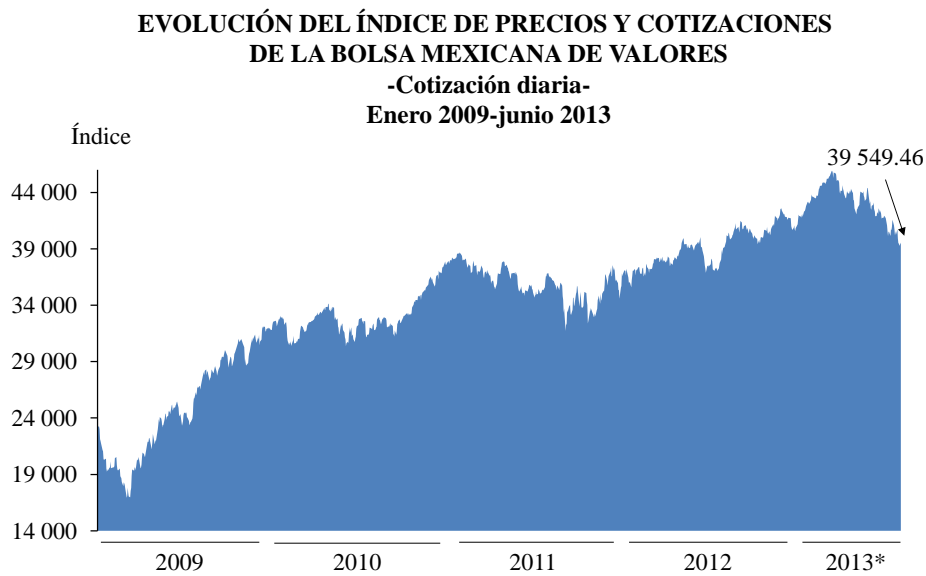
En el CCP-Udis se toma en cuenta el mismo tipo de instrumentos que se incluyen en el CCP, pero que están denominados en Udis; esto es, incluye los pasivos a plazo en moneda nacional a cargo de la banca múltiple, excepto los pasivos que se derivan de obligaciones subordinadas susceptibles de conversión a capital, del otorgamiento de avales y de la celebración de operaciones entre instituciones de crédito, pero que están denominados en Unidades de Inversión (Udis).

En el quinto mes de 2013, de acuerdo con información del Banco de México (Banxico), el CCP-Udis se ubicó en una tasa de interés anual de 4.32%, cifra idéntica a la observada en el mes inmediato anterior, menor en 13 centésimas de punto porcentual a la observada en diciembre de 2012 (4.45%), e inferior en 13 centésimas de punto con relación a mayo de 2012 (4.45%).

Cabe puntualizar que durante el período enero-mayo de 2013, el CPP en Udis reportó una tasa de interés anual de 4.31%, cifra superior en seis centésimas de punto respecto al mismo lapso de 2012 (4.25%)

La BMV cerró el 17 de junio con un avance tras un buen reporte de manufacturas de Nueva York, Estados Unidos de Norteamérica, y se mantiene atenta la reunión de la Reserva Federal.

Asimismo, el IPyC mostró una recuperación apoyado por los incrementos de Grupo Financiero Banorte (3.29%), Grupo México (2.02%) y América Móvil (0.63%).



* Datos al 17 de junio.

FUENTE: Bolsa Mexicana de Valores.

**RENDIMIENTO DEL ÍNDICE DE PRECIOS Y COTIZACIONES
DE LA BOLSA MEXICANA DE VALORES
- Por ciento -**

Diciembre de cada año	Rendimiento nominal anual	Inflación anual	Rendimiento real
2000	-20.73	8.96	-10.80
2001	13.63	4.40	8.84
2002	-3.85	5.70	-0.98
2003	43.55	3.98	38.06
2004	46.87	5.19	39.62
2005	37.81	3.33	33.37
2006	48.56	4.05	42.78
2007	11.68	3.79	7.64
2008	-24.23	6.53	-32.24
2009	43.52	3.57	38.57
2010	20.02	4.40	14.96
2011	-3.82	3.82	-7.79
2012			
Enero	0.93	0.71	0.22
Febrero	1.99	0.91	1.07
Marzo	6.59	0.97	5.57
Abril	6.43	0.65	5.74
Mayo	2.15	0.34	2.11
Junio	8.42	0.80	7.56
Julio	9.78	1.36	8.31
Agosto	6.32	1.67	4.57
Septiembre	10.22	2.12	7.93
Octubre	12.25	2.63	9.37
Noviembre	12.83	3.33	9.19
Diciembre	17.88	3.57	13.82
2013^{1/}			
Enero	3.60	0.40	3.19
Febrero ^{2/}	0.95	0.90	0.05
Marzo	0.85	1.64	-0.78
Abril	-3.30	1.70	-5.06
Mayo	-4.84	1.37	-6.28
Junio*	-9.51 ^{2/}	1.79 ^{3/}	-11.47 ^{3/}

^{1/} A partir de enero de 2013, las cifras que se reportan son con respecto a diciembre del 2012.

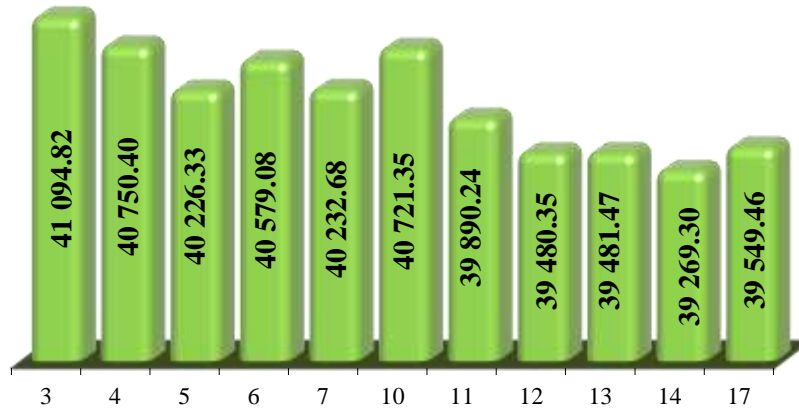
^{2/} Al día 17.

^{3/} Estimada.

FUENTE: Bolsa Mexicana de Valores.

Después de haber registrado máximos históricos en enero y febrero pasado, el principal indicador accionario de la BMV ha mostrado una trayectoria descendente. De hecho, durante los primeros 17 días de junio del presente año, la trayectoria a la baja continuo. Así, el 3 del sexto mes del presente año registró un nivel de 41 mil 94.82 puntos, para caer hasta 39 mil 269.30 unidades el día 14 del mes.

**EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE PRECIOS Y COTIZACIONES
DE LA BOLSA MEXICANA DE VALORES**
-Cotización diaria-
Junio 2013

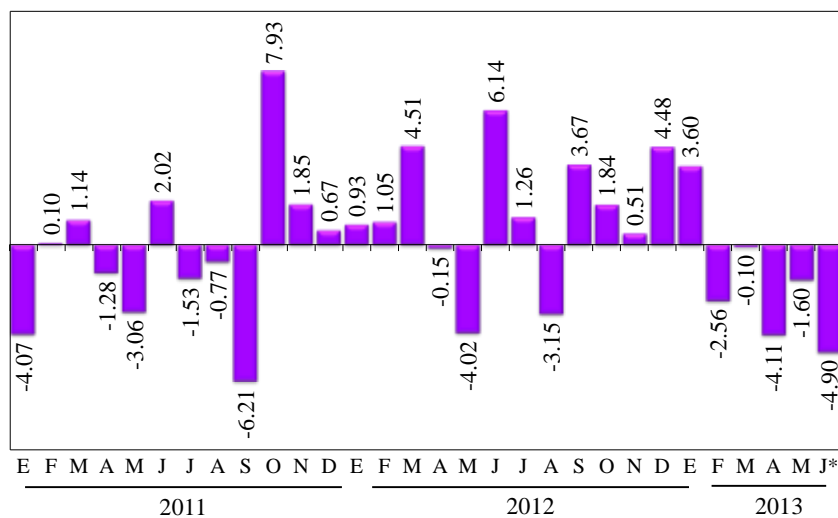


FUENTE: Bolsa Mexicana de Valores.

IPyC mensual

Durante mayo de 2013, el ÍPyC de la BMV registró una pérdida de 1.60%, y durante los primeros 17 días de junio, la pérdida fue de 4.90 por ciento.

EVOLUCIÓN DE LA BOLSA MEXICANA DE VALORES
-Promedio mensual de utilidades-
2011-2013



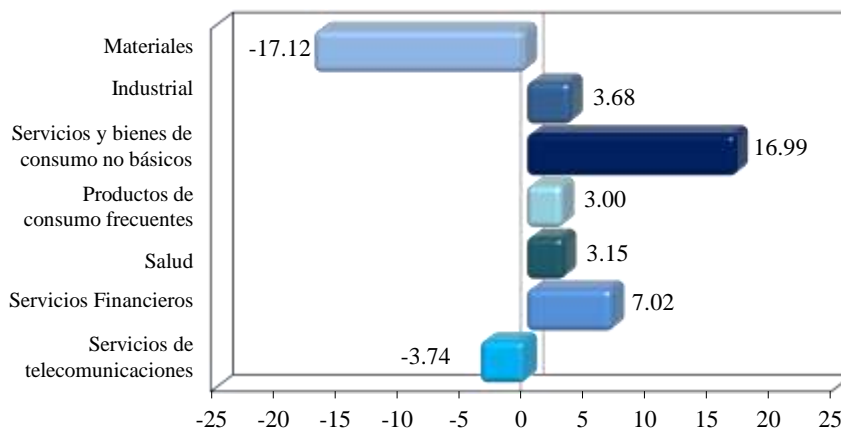
* Datos al 17 de junio.

FUENTE: Bolsa Mexicana de Valores.

Índices sectoriales

Del 31 de diciembre de 2012 al 17 de junio de 2013, los índices sectoriales que reportaron utilidades fueron los siguientes: servicios de bienes de consumo no básicos (16.99%), servicios financieros (7.02%), industrial (3.68%), salud (3.15%), y productos de consumo frecuentes (3.0%). Por el contrario, el índice de materiales registró una pérdida de 17.12% y el de servicios de telecomunicaciones cayó 3.74 por ciento.

RENDIMIENTOS DE LOS ÍNDICES SECTORIALES
-Variación porcentual acumulada en el año-
31 de diciembre del 2012-17 de junio de 2013



FUENTE: Bolsa Mexicana de Valores.

Fuente de información:

<http://www.bmv.com.mx/>

<http://www.eluniversal.com.mx/notas/930345.html>

Rebalanceo de los Pesos Relativos del Índice de Precios y Cotizaciones (IPC) (BMV)

El 31 de mayo de 2013, la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) comunicó los pesos relativos oficiales de inicio de cada serie accionaria que integra la muestra del Índice de Precios y Cotizaciones (IPC), derivado del *rebalanceo trimestral de los pesos relativos y de la sustitución de GMODELO C con SANMEX B*, que será efectivo a partir del 3 de junio de 2013. Está considerada la medida cautelar promovida por la emisora ELEKTRA*, ante el juez sexto del Distrito Federal, tal como se detalla en el comunicado publicado el 15 de agosto de 2012 en el *Aviso del cambio de Muestra del Índice de Precios y Cotizaciones (IPC)*, que entrará en vigor el 3 de septiembre de 2012. También se considera el impacto de la oferta pública de adquisición de acciones de Grupo Modelo, tal como se anunció en el comunicado *Cambios en el IPC*

derivados de la Oferta Pública de Adquisición de acciones de Grupo Modelo, publicado el 6 de mayo del presente año.

Con datos al cierre del 30 de mayo, ninguna serie accionaria obtuvo un peso relativo individual mayor al 25% dentro la muestra y el conjunto de las cinco series accionarias más grandes no tuvieron un peso relativo en conjunto mayor al 60%, por lo anterior, no se aplicará la regla correspondiente a la sección “*Pesos relativos máximos*” dentro del numeral “*V. Determinación de Pesos Relativos y Valor de Mercado de la serie accionaria más líquida de la muestra de Emisoras del IPC*” contenido en la Nota Metodológica* del Índice de Precios y Cotizaciones (IPC).

Número	Emisora	Serie	Número de acciones en la muestra	%
1	AC	*	448 405 461	1.96
2	ALFA	A	3 339 806 067	4.35
3	ALPEK	A	351 855 103	0.37
4	ALSEA	*	318 748 163	0.49
5	AMX	L	31 868 289 099	17.70
6	ASUR	B	128 502 391	0.85
7	AZTECA	CPO	957 069 199	0.38
8	BIMBO	A	1 308 873 732	2.14
9	BOLSA	A	385 059 400	0.54
10	CEMEX	CPO	8 376 249 143	5.41
11	CHDRAUI	B	141 262 110	0.29
12	COMPARC	*	917 375 738	0.82
13	ELEKTRA	*	71 234 561	1.45
14	FEMSA	UBD	1 603 849 188	9.65
15	GAP	B	265 409 270	0.78
16	GEO	B	462 783 253	0.11
17	GFINBUR	O	1 855 395 847	2.35
18	GFNORTE	O	1 942 236 302	6.86
19	GMEXICO	B	3 610 868 487	6.60
20	GRUMA	B	156 860 777	0.39
21	HOMEX	*	217 948 993	0.10
22	ICA	*	507 072 452	0.51
23	ICH	B	161 514 211	0.64
24	KIMBER	A	1 362 710 701	2.57
25	KOF	L	422 005 569	3.41
26	LAB	B	781 264 427	0.92
27	LIVEPOL	C-1	183 160 411	1.19
28	MEXCHEM	*	974 030 035	2.47
29	MFRISCO	A-1	390 722 936	0.80
30	OHLMEX	*	415 434 414	0.62
31	PE&OLES	*	110 615 233	2.32
32	SANMEX	B	1 849 035 038	3.29
33	TLEVISA	CPO	2 387 666 654	6.90
34	URBI	*	543 478 307	0.06
35	WALMEX	V	6 571 734 616	10.71

FUENTE: CNBV.

Fuente de información:

http://www.bmv.com.mx/wb3/wb/BMV/BMV_repositorio/vtp/BMV/BMV_1139_bmv_informa/rid/223/mt/3/PondOfRebalanceoIPCJun2013.pdf

Cambios en las muestras de la familia de Índices de BMV derivados de la Oferta Pública de Adquisición de Acciones de Grupo Modelo (BMV)

El 31 de mayo de 2013, la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) comunicó que en seguimiento al aviso “Cambios en los índices de BMV derivados de la Oferta Pública de Adquisición de acciones de Grupo Modelo”, publicado el 8 de mayo de 2013, se da a conocer los pesos relativos oficiales para las muestras de la Familia de Índices de BMV que entrarán en vigor el 3 de Junio de 2013.

PESOS RELATIVOS OFICIALES DE INICIO PARA LA NUEVA MUESTRA DE LOS ÍNDICES IPC LARGECAP E IRT LARGECAP QUE SERÁN EFECTIVOS PARA LA APERTURA DEL 3 DE JUNIO DE 2013^{1/}

N°	Emisora	Serie	Número de Acciones en la muestra	%
1	AC	*	402 815 894	1.88
2	ALFA	A	3 600 295 930	5.01
3	AMX	L	31 900 024 389	18.90
4	BIMBO	A	1 175 800 000	2.05
5	CEMEX	CPO	9 029 558 930	6.22
6	ELEKTRA	*	71 234 561	1.55
7	FEMSA	UBD	1 620 883 328	10.41
8	GCARSO	A1	379 068 935	1.17
9	GFINBUR	O	1 666 756 987	2.25
10	GFNORTE	O	1 977 404 115	7.45
11	GMEXICO	B	3 892 500 000	7.59
12	KIMBER	A	1 387 385 122	2.80
13	KOF	L	454 920 107	3.92
14	LIVEPOL	C-1	187 573 795	1.30
15	MEXCHEM	*	945 000 000	2.56
16	MFRISCO	A-1	421 197 569	0.92
17	PEÑOLES	*	99 368 937	2.22
18	SANMEX	B	1 827 147 172	3.47
19	TLEVISA	CPO	2 445 199 226	7.54
20	WALMEX	V	6 198 762 833	10.78

^{1/} Pesos oficiales de inicio con datos al cierre del 31 de Mayo de 2013.

FUENTE: BMV.

**PESOS RELATIVOS OFICIALES DE INICIO PARA LA NUEVA MUESTRA DE LOS
ÍNDICES IPC Mid Cap. E IRT Mid Cap. QUE SERÁ EFECTIVOS PARA LA
APERTURA DEL 3 DE JUNIO DE 2013^{1/}**

Número	Emisora	Serie	Número de Acciones en la muestra	%
1	ALPEK	A	379 298 220	3.13
2	ALSEA	*	309 248 178	3.70
3	ASUR	B	124 672 500	6.39
4	AZTECA	CPO	1 031 716 295	3.16
5	BOLSA	A	385 442 853	4.23
6	CHDRAUI	B	152 279 920	2.44
7	COMERCI	UBC	399 898 964	6.36
8	COMPARC	*	906 516 345	6.32
9	CULTIBA	B	502 276 226	6.23
10	GAP	B	286 110 000	6.53
11	GRUMA	B	169 095 213	3.26
12	HOMEX	*	218 166 033	0.75
13	ICA	*	546 621 824	4.26
14	ICH	B	174 111 594	5.35
15	IDEAL	B-1	900 045 769	9.43
16	LAB	B	789 562 070	7.22
17	MEGA	CPO	298 002 712	3.88
18	OHLMEX	*	447 836 431	5.20
19	PINFRA	*	209 067 938	8.22
20	SORIANA	B	248 654 684	3.94

^{1/} Pesos oficiales de inicio con datos al cierre del 31 de mayo de 2013.

FUENTE: Bolsa Mexicana de Valores.

**PESOS RELATIVOS OFICIALES PARA LA MUESTRA DE LOS ÍNDICES IPC
COMPMX E IRT COMPMX QUE SERÁN EFECTIVOS PARA LA APERTURA
DEL 3 DE JUNIO DE 2013^{1/}**

N°	Emisora	Serie	N° de Acciones en la muestra	%	N°	Emisora	Serie	N° de Acciones en la muestra	%
1	AC	*	402 815 894	1.61	31	GRUMA	B	169 095 213	0.38
2	AEROMEX	*	134 300 686	0.09	32	HERDEZ	*	129 600 000	0.21
3	ALFA	A	3 600 295 930	4.30	33	HOMEX	*	218 166 033	0.09
4	ALPEK	A	379 298 220	0.37	34	ICA	*	546 621 824	0.50
5	ALSEA	*	309 248 178	0.43	35	ICH	B	174 111 594	0.63
6	AMX	L	31 900 024 389	16.22	36	IDEAL	B-1	900 045 769	1.11
7	ARA	*	715 536 127	0.12	37	KIMBER	A	1 387 385 122	2.40
8	ASUR	B	124 672 500	0.75	38	KOF	L	454 920 107	3.36
9	AUTLAN	B	67 003 834	0.03	39	LAB	B	789 562 070	0.85
10	AXTEL	CPO	929 219 614	0.16	40	LIVEPOL	C-1	187 573 795	1.11
11	AZTECA	CPO	1 031 716 295	0.37	41	MEGA	CPO	298 002 712	0.46
12	BACHOCO	B	103 440 000	0.15	42	MEXCHEM	*	945 000 000	2.20
13	BIMBO	A	1 175 800 000	1.76	43	MFRISCO	A-1	421 197 569	0.79
14	BOLSA	A	385 442 853	0.50	44	OHLMEX	*	447 836 431	0.61
15	CEMEX	CPO	9 029 558 930	5.33	45	OMA	B	102 098 258	0.18
16	CHDRAUI	B	152 279 920	0.29	46	PAPPEL	*	53 468 351	0.06
17	COMERCI	UBC	399 898 964	0.75	47	PEÑOLES	*	99 368 937	1.91
18	COMPARC	*	906 516 345	0.74	48	PINFRA	*	209 067 938	0.97
19	CREAL	*	112 062 693	0.10	49	POCHTEC	B	20 870 482	0.02
20	CULTIBA	B	502 276 226	0.73	50	QC	CPO	180 000 000	0.23
21	ELEKTRA	*	71 234 561	1.33	51	SANMEX	B	1 827 147 172	2.98
22	FEMSA	UBD	1 620 883 328	8.93	52	SARE	B	549 843 928	0.01
23	GAP	B	286 110 000	0.77	53	SIMEC	B	77 868 820	0.18
24	GCARSO	A1	379 068 935	1.01	54	SORIANA	B	248 654 684	0.46
25	GEO	B	498 878 267	0.11	55	SPORT	S	49 271 369	0.04
26	GFAMSA	A	153 806 798	0.15	56	TLEVISA	CPO	2 445 199 226	6.47
27	GFINBUR	O	1 666 756 987	1.93	57	URBI	*	537 044 907	0.05
28	GFNORTE	O	1 977 404 115	6.40	58	VESTA	*	235 727 011	0.26
29	GFREGIO	O	81 982 833	0.25	59	VITRO	A	72 321 126	0.08
30	GMEXICO	B	3 892 500 000	6.52	60	WALMEX	V	6 198 762 833	9.25

^{1/} Pesos oficiales de inicio con datos al cierre del 31 de mayo de 2013.

FUENTE: Bolsa Mexicana de Valores.

**PESOS RELATIVOS OFICIALES PARA LA MUESTRA DE LOS
ÍNDICES IPC SUSTENTABLE E IPC SUSTENTABLE RT QUE
SERÁN EFECTIVOS PARA LA APERTURA
DEL 3 DE JUNIO DE 2013^{1/}**

N°	Emisora	Serie	N° de Acciones en la muestra	%
1	AC	*	402 815 894	1.99
2	ALFA	A	3 600 295 930	5.31
3	ALSEA	*	309 248 177	0.54
4	AMX	L	24 591 605 301	15.44
5	ASUR	B	207 787 500	1.55
6	AXTEL	CPO	929 219 614	0.20
7	AZTECA	CPO	1 031 716 295	0.46
8	BIMBO	A	1 175 800 000	2.17
9	CEMEX	CPO	9 029 558 930	6.59
10	COMERCI	UBC	399 898 964	0.92
11	COMPARC	*	906 516 345	0.92
12	FEMSA	UBD	2 161 177 770	14.71
13	GEO	B	498 878 267	0.14
14	GFNORTE	O	1 977 404 115	7.90
15	GMEXICO	B	3 892 500 000	8.05
16	HERDEZ	*	216 000 000	0.42
17	HOMEX	*	218 166 033	0.11
18	ICA	*	546 621 824	0.62
19	KIMBER	A	1 387 385 122	2.96
20	KOF	L	454 920 107	4.15
21	LAB	B	789 562 070	1.05
22	MEXCHEM	*	945 000 000	2.71
23	OMA	B	153 147 387	0.33
24	PEÑOLES	*	99 368 937	2.36
25	SORIANA	B	248 654 685	0.57
26	TLEVISA	CPO	2 445 199 226	7.99
27	URBI	*	537 044 907	0.06
28	WALMEX	V	5 313 225 285	9.79

^{1/} Pesos oficiales de inicio con datos al cierre del 30 de abril de 2013.
FUENTE: BMV.

**PESOS RELATIVOS OFICIALES PARA LA MUESTRA DEL ÍNDICE
BMV – RENTABLE QUE SERÁN EFECTIVOS PARA LA APERTURA
DEL 3 DE JUNIO DE 2013^{1/}**

N°	Emisora	Serie	N° de Acciones en la muestra	%
1	AC	*	483 379 072	2.58
2	ALFA	A	3 602 200 000	5.74
3	AMX	L	15 493 212 419	10.51
4	ALSEA	*	687 218 174	1.29
5	ASUR	B	138 525 000	1.11
6	BIMBO	A	1 410 960 000	2.82
7	CEMEX	CPO	9 029 558 930	7.12
8	COMPARC	*	997 429 622	1.09
9	ELEKTRA	*	71 161 815	1.77
10	FEMSA	UBD	1 465 846 329	10.78
11	GAP	B	286 110 000	1.02
12	GFINBUR	O	2 000 108 384	3.10
13	GFNORTE	O	2 053 222 890	8.86
14	GMEXICO	B	3 892 500 000	8.69
15	KIMBER	A	1 470 328 078	3.39
16	KOF	L	454 920 107	4.49
17	MEXCHEM	*	1 050 000 000	3.26
18	PEÑOLES	*	119 242 724	3.05
19	TLEVISA	CPO	2 573 893 922	9.08
20	WALMEX	V	5 151 296 515	10.26

^{1/} Pesos oficiales de inicio con datos al cierre del 31 de mayo de 2013.
FUENTE: BMV.

**PESOS RELATIVOS OFICIALES PARA LA MUESTRA DE LOS
ÍNDICES BMV – DIVIDENDOS/BMV –DIVIDENDOS RT QUE SERÁN
EFECTIVOS PARA LA APERTURA DEL 3 DE JUNIO DE 2013^{1/}**

Nº	Emisora	Serie	Nº de Acciones en la muestra	%
1	AC	*	3 406 501	4.30
2	ALFA	A	18 128 135	6.84
3	ALSEA	*	11 312 920	5.03
4	AMX	L	31 426 591	5.05
5	ASUR	B	5 232 159	9.97
6	CEMEX	CPO	52 937 134	9.88
7	GAP	B	11 690 910	9.91
8	GFNORTE	O	4 758 429	4.87
9	GMEXICO	B	18 780 048	9.94
10	KIMBER	A	18 579 502	10.15
11	MEXCHEM	*	4 780 112	3.51
12	PEÑOLES	*	1 329 665	8.07
13	TLEVISA	CPO	11 090 853	9.27
14	WALMEX	V	6 797 551	3.21

^{1/} Pesos oficiales de inicio con datos al cierre del 31 de mayo de 2013.

FUENTE: BMV.

**PESOS RELATIVOS OFICIALES PARA LA MUESTRA DE LOS
ÍNDICES IMe México/IMeB2 México DIVIDENDOS RT QUE SERÁN
EFECTIVOS PARA LA APERTURA DEL 3 DE JUNIO DE 2013^{1/}**

Nº	Emisora	Serie	Nº de Acciones en la muestra	%
1	ALFA	A	5 143 279 900	5.39
2	AMX	L	49 076 960 599	21.93
3	CEMEX	CPO	11 286 948 663	5.86
4	FEMSA	UBD	2 161 177 770	10.47
5	GFNORTE	O	2 326 357 782	6.61
6	GMEXICO	B	7 785 000 000	11.46
7	SANMEX	B	3 322 085 768	4.76
8	MEXCHEM	*	2 100 000 000	4.29
9	TLEVISA	CPO	2 573 893 922	5.99
10	WALMEX	V	17 710 750 951	23.23

^{1/} Pesos oficiales de inicio con datos al cierre del 31 de mayo de 2013.

FUENTE: BMV.

**PESOS RELATIVOS OFICIALES PARA LA MUESTRA DEL ÍNDICE IMe
Bz/IMe B2 RT QUE SERÁN EFECTIVOS PARA LA APERTURA DEL 3 DE
JUNIO DE 2013^{1/}**

Nº	Emisora	Serie	Nº de Acciones en la muestra	%
1	ABV	N	293 432 371	4.82
2	ALFA	A	5 143 279 900	5.24
3	AMX	L	19 113 026 993	8.30
4	BBD	N	665 573 032	4.63
5	BSBR	N	419 064 905	1.29
6	CEMEX	CPO	11 286 948 663	5.70
7	CIG	N	224 535 012	1.01
8	FEMSA	UBD	2 161 177 770	10.17
9	GFNORTE	O	2 326 357 782	6.43
10	GGB	N	298 086 692	0.79
11	GMEXICO	B	6 690 548 198	9.57
12	ITUB	N	948 296 866	6.16
13	MEXCHEM	*	2 100 000 000	4.17
14	PBR	N	774 193 605	5.94
15	SANMEX	B	3 322 085 768	4.63
16	SID	N	372 242 803	0.51
17	TLEVISA	CPO	2 573 893 922	5.82
18	TSU	N	80 819 421	0.67
19	VALE	N	702 746 322	4.37
20	WALMEX	V	7 684 049 456	9.80

^{1/} Pesos oficiales de inicio con datos al cierre del 31 de mayo de 2013.

FUENTE: BMV.

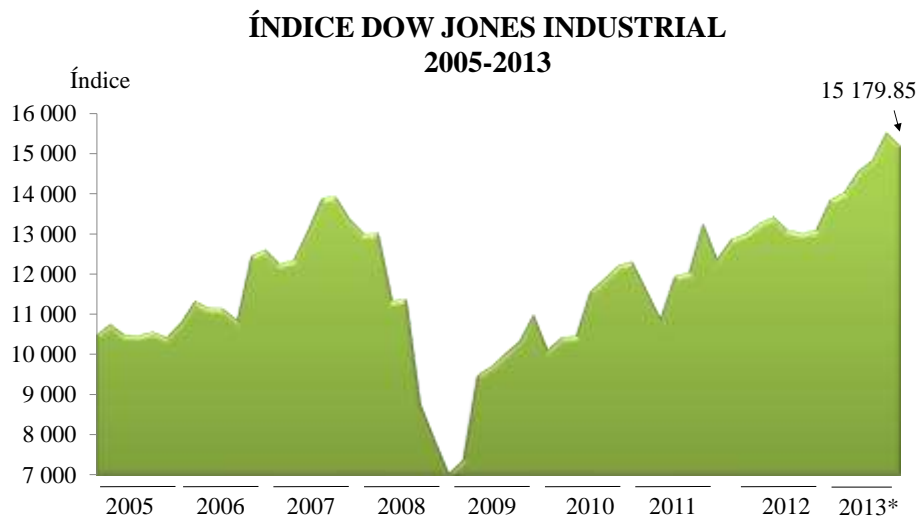
Fuente de información:

http://www.bmv.com.mx/wb3/wb/BMV/BMV_repositorio/vtp/BMV/BMV_1139_bmv_informa/rid/223/mt_o/3/PondOfIndicesGMODELOJun2013.pdf

Mercados bursátiles internacionales

Al cierre de la jornada accionaria del 17 de junio de 2013, en el mercado de Wall Street el índice Dow Jones registró una caída debido a toma de utilidades y a la incertumbre que prevalece en los mercados financieros derivado de la posición de la Reserva Federal de reducir la compra de bonos. Así, al concluir la jornada el índice neoyorquino se ubico en 15 mil 179.85 unidades lo significó una ganancia acumulada en el año de 15.84 por ciento

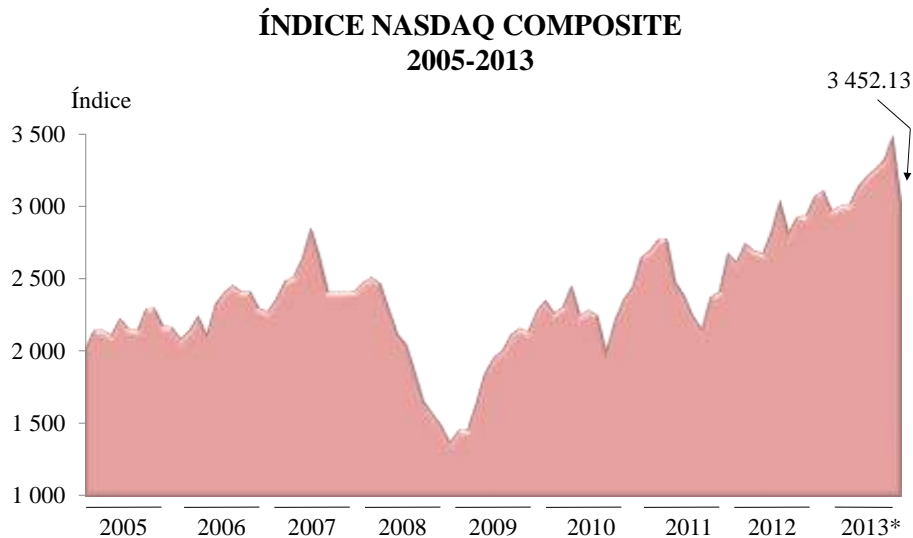
Cabe recordar que e índice Dow Jones, que agrupa a 30 de las mayores empresas cotizadas de los Estados Unidos de Norteamérica, superó con creces la simbólica barrera de los 15 mil puntos y alcanzó su nivel más alto desde finales de 2007, a consecuencia de reportes favorables de las emisoras en el primer trimestre del presente año y del restablecimiento de la confianza en la recuperación de la economía estadounidense.



* Datos al 17 de junio.

FUENTE: Invertia.com.mx.

Por su parte, el índice tecnológico ha tratado de mantener una tendencia paralela a la del Dow Jones, ya que su crecimiento sigue siendo continuo. Al 17 de junio del presente año se ubicó en 3 mil 452.13 unidades, con lo que registró una utilidad de capital de 14.33% con respecto al cierre de diciembre de 2012.

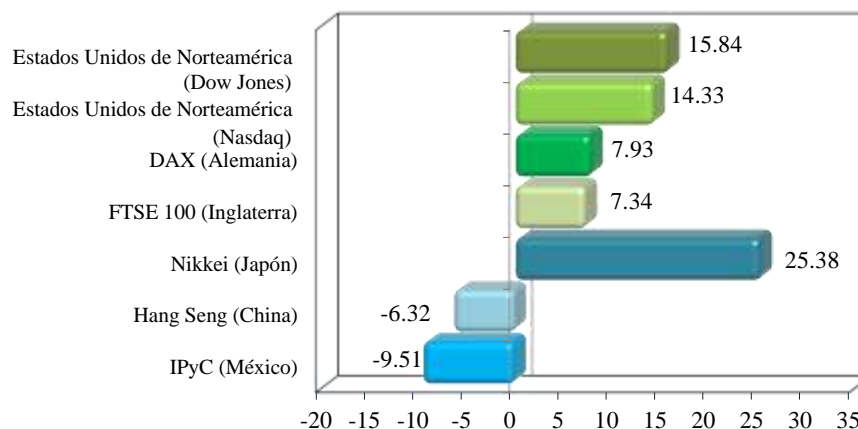


* Datos al 17 de junio.

FUENTE: Invertia.com.mx.

Por otra parte, durante los primeros 17 días de junio de 2013, los índices bursátiles de Alemania e Inglaterra reportaron utilidades de 7.93 y 7.34%, respectivamente. Asimismo, en Asia, el índice accionario de Japón (Nikkei) registró una ganancia de 25.38%, derivado de la nueva política monetaria japonesa que incluyó una devaluación del yen; mientras que el índice bursátil de China (Hang Seng) registró una pérdida acumulada en el año de 6.32 por ciento.

MERCADOS BURSÁTILES INTERNACIONALES
-Variación porcentual en moneda local-
31 de diciembre del 2012-17 de junio de 2013



FUENTE: Bolsa Mexicana de Valores.

Fuente de información:

Periódico *El Financiero*, 18 de junio de 2013. México.

<http://diarioinforme.net/economia/el-dow-jones-cierra-con-un-avance-de-039-y-recupera-los-14-000-puntos>

Una crisis de liquidez en la banca China se siente en la economía general (WSJ)

El 19 de junio de 2013, el periódico *The Wall Street Journal* (WSJ) informó *Una crisis de liquidez en la banca China se siente en la economía general*. A continuación se presenta la información.

Una crisis de liquidez en los mercados financieros de China está comenzando a afectar a la economía general, al tiempo que ejecutivos bancarios advierten sobre mayores tasas de interés, un otorgamiento de créditos más cauto y una lucha por recaudar fondos con el ofrecimiento de mayores rendimientos a los inversionistas.

El impacto dependerá de cuánto dure la crisis, que comenzó hace dos semanas con un alza de las tasas de los préstamos interbancarios. Hasta ahora, el efecto parece moderado y Beijing tiene una capacidad significativa para intervenir si surge una amenaza importante para el sistema financiero.

Sin embargo, una tasa interbancaria referencial se elevó a su mayor nivel en casi dos años, mientras la crisis de efectivo no daba señales de retroceder.

La crisis ha obligado a muchos bancos chinos pequeños, que dependen en mayor medida del mercado interbancario de corto plazo que sus contrapartes estatales de mayor tamaño, a reevaluar los términos de sus créditos, según ejecutivos bancarios. Cualquier barrera al otorgamiento de créditos podría ser una noticia negativa, dado que el crecimiento económico de China ya ha mostrado señales de desaceleración.

Un administrador de crédito del China, Citic Bank Corp., en Beijing, dijo que las ajustadas condiciones de financiamiento obligarán al banco a elevar sus tasas de crédito, lo que afectará más a las empresas pequeñas. “Por un lado, tenemos que buscar proyectos con mayores rendimientos para darles crédito, pero eso suele asociarse con riesgos más altos”, sostuvo el ejecutivo. “Sin embargo, por el otro lado, necesitamos prestar más atención a los riesgos de un posible aumento de la morosidad a medida que el crecimiento económico sigue desacelerándose”.

Un portavoz de Citic Bank no estuvo disponible inmediatamente para hacer comentarios.

Un ejecutivo de un banco nacional de tamaño mediano con sede en el norte de China también indicó que la menor liquidez podría traducirse en mayores tasas para los créditos. “El financiamiento está realmente ajustado en este momento y tendremos que elevar las tasas pronto”, manifestó.

Aunque el gobierno chino regula las tasas de interés, los bancos pueden efectuar préstamos a una tasa hasta cuatro veces la tasa de referencia del banco central, lo que les da un margen considerable para fijar el precio del crédito.

Las tasas ya están subiendo en el mercado chino de bonos. El rendimiento de la deuda corporativa a tres años con calificación “AAA” se ubicó en 4.53%, según datos del sitio web oficial del mercado de bonos de China, frente a 4.27% a fines de mayo, antes de la crisis. Los bonos corporativos de menor plazo han experimentado un alza aún mayor. El índice Compuesto de Shanghai, el referencial accionario de China, cayó 0.6% a su menor nivel desde diciembre, en parte debido a la escasez de efectivo.

Una referencia interbancaria de los costos de financiamiento, la tasa de acuerdo de recompra a siete días, subió a 8.20% el miércoles, su mayor nivel desde junio de 2011, frente a 6.82%. La tasa promedió cerca de 3.30% este año antes del comienzo de la crisis de liquidez a fines del mes pasado.

El mercado interbancario de China siguió abierto por media hora más, hasta las 5 p.m. hora local, para ayudar a los ejecutivos bancarios que no pudieron conseguir suficiente financiamiento de corto plazo a la hora normal de cierre, la última de una serie de medidas de este tipo desde fines de mayo.

Los bancos de China han instado al Banco Popular de China a inyectar fondos en el mercado para aliviar la crisis. Hasta ahora el banco central no ha intervenido, en lo que analistas consideran una señal de que Beijing ya no está dispuesto a impulsar la economía y que los bancos necesitan poner sus finanzas en orden.

“Los bancos parecen haber aumentado el crédito de manera agresiva a comienzos de junio... [y] haber supuesto que el banco central chino contribuiría a ese crédito, dado el lento crecimiento económico”, indicó el economista de Royal Bank of Scotland.

“Al parecer el banco central chino desea apearse a las actuales metas cuantitativas y que los bancos respeten sus cuotas de crédito.

El crédito se ha expandido rápidamente en China en los últimos cuatro años, tras los esfuerzos por aislar la economía de la crisis financiera global con una iniciativa de estímulo encabezada por los bancos. El gobierno ahora intenta impedir que los niveles de deuda aumenten aún más, mientras lidia con una economía más lenta.

La crisis de liquidez se produce por una serie de factores. La desaceleración económica de China ha generado menores ingresos de capital extranjero, que inyectan dinero al sistema. Los bancos también deben cumplir las obligaciones de una creciente cantidad de productos de inversión a corto plazo, que son vendidos por los bancos como sustitutos de alto rendimiento para los depósitos.

Los rendimientos sobre tales inversiones, denominadas productos de gestión de patrimonio, cayeron en los últimos meses tras la implementación de nuevas regulaciones para hacerlas menos riesgosas. Pero los retornos de estos productos, que están fuertemente invertidos en bonos y créditos interbancarios, han registrado un aumento en la última semana mientras los bancos luchan por conseguir fondos.

Bank of China Ltd. ofreció un rendimiento de 4.4% sobre productos de gestión de patrimonio que vencen después de 63 días, frente a 4% para instrumentos similares emitidos en mayo. Citic Bank vendió productos a tres meses con un retorno de 5.2%, lo que se compara con 4.8% para productos similares hace dos semanas.

Algunos analistas señalan que los problemas de liquidez podrían ser de corto aliento. el analista de Bernstein Research, en Hong Kong, dijo que las medidas de los bancos tendientes a garantizar que tienen suficientes depósitos y capital a mano para cumplir con los requerimientos regulatorios, al término del primer semestre del año financiero, están impulsando la escasez.

“Toda esa presión cederá en julio”, dijo.

De todos modos, dado que los bancos no están seguros de poder contar con que el banco central inyecte efectivo cuando se necesite en el futuro, la agitación interbancaria de esta semana podría tener efectos más duraderos.

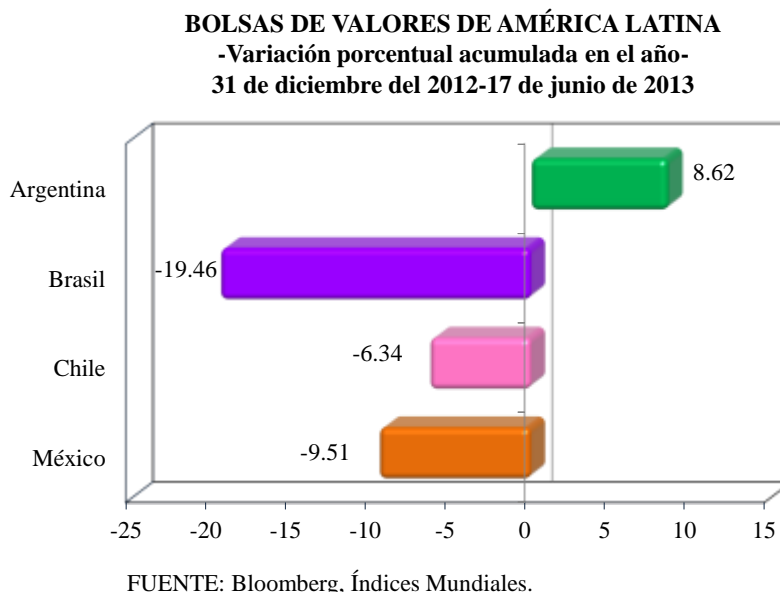
“A diferencia de los principales bancos estatales que tienen grandes bases de depósitos, los bancos más pequeños como el nuestro se ven más afectados por la volatilidad interbancaria”, indicó un ejecutivo de un banco comercial con sede en la provincia oriental de Shandong. “La liquidez es nuestra prioridad ahora”.

Fuente de información:

http://online.wsj.com/article/SB10001424127887324577904578555580483275840.html?mod=WSJS_inicio_MiddleSecond

Mercados bursátiles de América Latina

Durante el primer semestre de 2013, los mercados accionarios de América Latina siguieron una trayectoria paralela a sus pares estadounidenses. Sin embargo, durante el abril, mayo y junio los mercados accionarios latinoamericanos registraron una salida de capitales lo que se tradujo en pérdidas que anularon las ganancias de inicio de año. De hecho, al día 17 de junio del presente año, los índices de Brasil (Bovespa) y de Chile (IPGA) registraron pérdidas de 19.46% y 6.34%, respectivamente con respecto al 31 de diciembre de 2012. Por el contrario, el índice accionario de Argentina (Merval) reportó una ganancia de capital acumulada en el año de 8.62 por ciento.



Fuente de información:

Periódico *El Financiero*, 18 de junio de 2013. México.

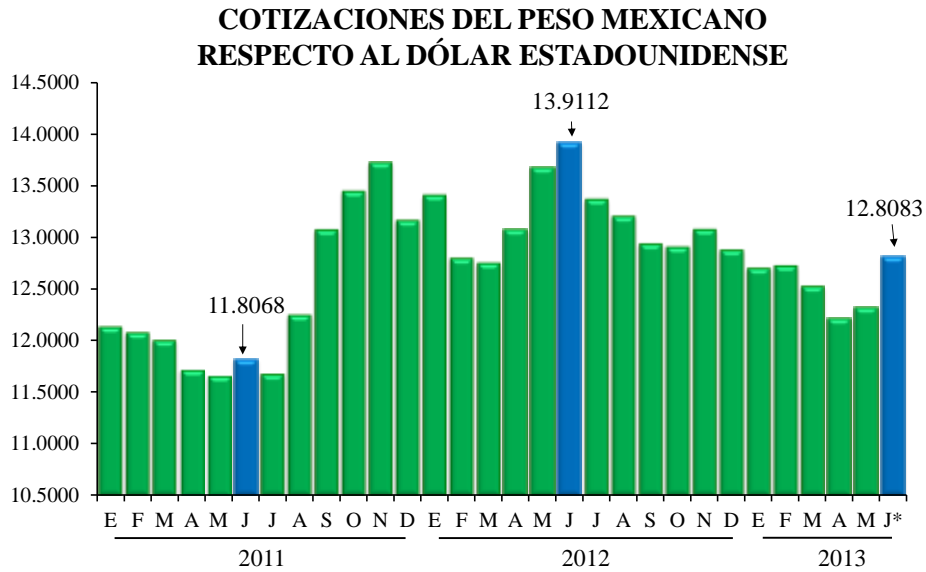
Mercado de cambios

Paridad cambiaria (Banxico)

A consecuencia del flujo de capitales del exterior que están tomando posiciones en valores gubernamentales y privados que ofrecen atractivos rendimientos, la oferta de dólares se elevó, lo cual propició que durante el primer trimestre del presente año se apreciara el tipo de cambio. Sin embargo, para el segundo semestre el flujo neto de capitales en México ya es negativo, de hecho, los capitales están comenzando a regresar a las economías avanzadas, lo cual ha derivado en una depreciación de la paridad cambiaria, lo cual podría coadyuvar a regular la liquidez y recuperar la competitividad, así, como de contrarrestar la desaceleración de la economía.

En este contexto, la cotización promedio del peso interbancario a 48 horas¹⁰⁷ frente al dólar durante mayo de 2013, fue de 12.3174 pesos por dólar, lo que significó una depreciación de 0.90% con respecto al promedio del mes inmediato anterior, una apreciación de 4.32% con relación a diciembre anterior (12.8729 pesos por dólar), y una de 9.91% con respecto a mayo de 2012 (13.6719 pesos por dólar).

Cabe señalar que el promedio del dólar interbancario a 48 horas, del 1º al 17 de junio de 2013, se ubicó en 12.8083 pesos por dólar, lo que representó una depreciación de 3.99% con respecto a mayo anterior (12.3174 pesos por dólar), una apreciación de 0.50% con relación a diciembre anterior (12.8729 pesos por dólar) y de 7.93% si se le compara con el promedio de junio de 2012 (13.9112 pesos por dólar).



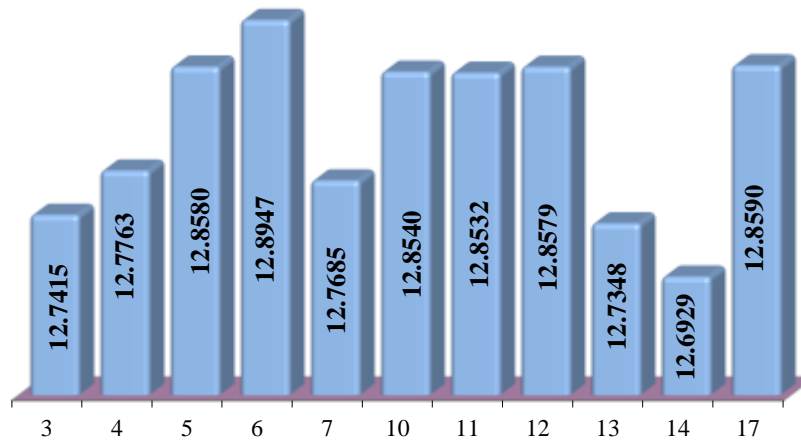
* Promedio al día 17 de junio.
FUENTE: Banco de México.

¹⁰⁷ Para operaciones al mayoreo entre bancos, casas de bolsa, casas de cambio, particulares. Este tipo de cambio es aplicable para liquidar operaciones el segundo día hábil bancario inmediato siguiente a la fecha de su concertación. Los valores son los prevalecientes en el mercado a las horas referidas. Los niveles máximo y mínimo son posturas de venta durante el período de observación (9:00-13:30 hrs). El Banco de México da a conocer estos tipos de cambio a las 13:30 horas todos los días hábiles bancarios. Fuente: Reuters Dealing 3000 Matching.

Durante junio del presente año, la cotización promedio del peso interbancario a 48 horas frente al dólar registró una tendencia mixta, de hecho se tradujo en una relativa volatilidad, la cual es resultado de la volatilidad de las divisas en los mercados cambiarios internacionales, sobre todo la apreciación del dólar y de nueva cuenta la búsqueda de refugio en la divisa estadounidense. Sin embargo, la trayectoria de altibajos también se explicó por factores internos como la salida de capitales que provocó una menor oferta de dólares, y la baja en las tasas de interés. Así, el 3 de junio pasado se ubicó en 12.7415 pesos por dólar para pasar 12.8947 pesos por dólar el día 6 del mes y retornar a un punto mínimo de 12.6929 pesos por dólar, para caer hasta 12.8590 pesos por dólar lo que ya significaba una depreciación de 4.40% con respecto a mayo pasado.

Cabe destacar que el valor teórico del peso frente al dólar, de acuerdo con los analistas de los mercados cambiarios, todavía se ubica en 13.80 pesos por dólar, por cual la posición actual del peso tiene un margen de subvaluación.

**COTIZACIONES DEL PESO MEXICANO
RESPECTO AL DÓLAR ESTADOUNIDENSE
JUNIO 2013**



FUENTE: Banco de México.

VARIACIONES DEL PESO FRENTE AL DÓLAR ESTADOUNIDENSE
- Porcentaje -

	Promedio de la cotización del peso frente al dólar estadounidense	Variación respecto al mes inmediato anterior	Variación respecto a diciembre anterior
Dic. 2003	11.2527	0.93	9.93
Dic. 2004	11.2007	-1.47	-0.46
Dic. 2005	10.6303	-0.33	-5.09
Dic. 2006	10.8481	-0.67	-2.05
Dic. 2007	10.8507	- 0.35	0.02
Dic. 2008	13 4348	2.50	23.82
Dic. 2009	12.8570	-1.89	-4.30
Dic. 2010	12.3960	0.48	-3.59
Dic. 2011	13.1577	-4.10	6.14
2012			
Enero	13.4042	1.87	10.53
Febrero	12.7932	-4.56	-2.77
Marzo	12.7459	-0.37	-3.13
Abril	13.0677	2.52	-0.68
Mayo	13.6719	4.62	3.91
Junio	13.9112	1.75	5.73
Julio	13.3629	-3.94	1.56
Agosto	13.1841	-1.34	0.20
Septiembre	12.9327	-1.91	-1.71
Octubre	12.9006	-0.25	-1.95
Noviembre	13.0713	1.32	-0.66
Diciembre	12.8729	-1.52	-2.16
2013			
Enero	12.6960	-1.37	-1.37
Febrero	12.7186	0.18	-1.20
Marzo	12.5204	-1.56	-2.74
Abril	12.2078	-4.02	-5.17
Mayo	12.3174	0.90	-4.32
Junio*	12.8083	3.99	-0.50

Nota: Las variaciones con signo negativo representan apreciación y con signo positivo depreciación.

* Promedio del 1 al 17.

FUENTE: Banco de México.

Fuente de información:

<http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadroAnalitico&idCuadro=CA91§or=6&locale=es>

Para los inversionistas, el euro se vuelve un puerto en la tormenta (WSJ)

El 17 de junio de 2013, el periódico *The Wall Street Journal* (WSJ) publicó la nota *Para los inversionistas, el euro se vuelve un puerto en la tormenta*. A continuación se presenta la información.

El euro está emergiendo como un refugio inesperado de los últimos vaivenes de los mercados.

Activos que van desde acciones japonesas a los bonos de mercados emergentes y del Tesoro de Estados Unidos de Norteamérica se han desplomado en los últimos meses, conforme los inversionistas se preparan para una posible retirada de los programas de estímulo de los principales bancos centrales del mundo. Sin embargo, el euro ha evitado en buena medida la volatilidad que ha sacudido a otras monedas, incluidos el dólar y el yen. En las últimas cuatro semanas, el euro ha escalado 4% frente al dólar y 16 de junio pasado, se intercambiaba a 1.3367 dólares en Nueva York.

Se trata de un abrupto cambio de rumbo para una moneda que en los últimos años ha estado con frecuencia en el centro de la agitación de los mercados globales. Inversionistas habían colocado apuestas récord a que el euro caería, arrastrado por la recesión económica europea y las dudas sobre la viabilidad a largo plazo de la unión monetaria.

Las posiciones bajistas frente al euro han descendido 90% en las últimas dos semanas, según la Comisión del Comercio en Futuros sobre Mercancía de Estados Unidos de Norteamérica (CFTC, por sus siglas en inglés). A pesar de problemas como el estancamiento del crecimiento en Europa, el alza del desempleo y las pesadas cargas de deuda en las economías del sur del continente, muchos inversionistas sostienen que el euro es una apuesta relativamente segura, gracias a su estatus de moneda de reserva

muy utilizada y el hecho de que los temores a una crisis inminente se están apaciguando.

La posibilidad de que la Reserva Federal ponga fin a sus políticas de dinero fácil llevó a muchos corredores a desprenderse rápidamente de sus posiciones en mercados emergentes y otros activos de altos retornos. En este contexto, algunos inversionistas están recurriendo al euro como un puerto en la tormenta. Consideran que la moneda europea tiene más en común con refugios como el dólar y el yen que con divisas más riesgosas, menos utilizadas y con mayores retornos, como el dólar australiano.

“Es difícil apostar contra el euro”, indicó el Director de inversión de Constellation Wealth Advisors, una firma de Nueva York que invierte alrededor de 5 mil millones de dólares en varios fondos. “Hasta que dejemos de imprimir dinero en Estados Unidos de Norteamérica, o hasta que empiecen ellos, el euro tiene el viento de cola”.

Lo que impulsa la fortaleza del euro es un desinflamiento del *carry trade*, en que los inversionistas toman prestada una moneda de retornos bajos como el euro, la venden y luego usan lo recaudado para comprar activos de mayores retornos como acciones de Estados Unidos de Norteamérica o bonos de México. Los *carry trade*, que ayudaron a cosechar sólidas ganancias en categorías de activos más riesgosos durante los últimos años, dependen de un diferencial con una tasa de interés estable para ganar dinero.

Pero ahora que el panorama para las tasas de interés está menos claro, los inversionistas se esfuerzan por salir de los *carry trade* antes de que los bancos centrales cambien de rumbo. El euro acumula un alza de casi 10% desde comienzos de mayo contra el dólar australiano, un blanco popular de esta estrategia financiera.

Sin dudas, apostar al euro tiene sus desventajas. La apreciación de la moneda no es una buena noticia para los países europeos en problemas, como España, Portugal e Italia. Un euro más fuerte socava sus esfuerzos para mejorar su competitividad. Un

euro más sólido resta atractivo a las exportaciones europeas y reduce los ingresos de los exportadores cuando convierten sus ganancias en divisas extranjeras a euros.

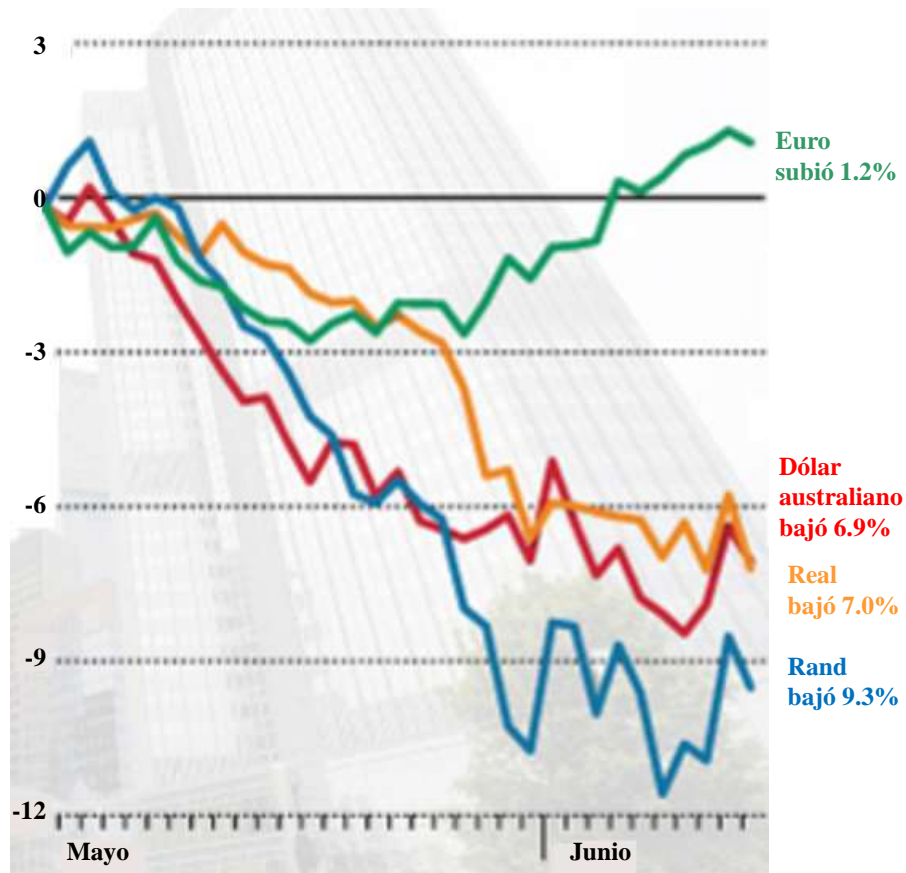
Además, los precios de los bonos soberanos de Italia y España han vuelto a declinar en las últimas dos semanas, una señal de que los inversionistas aún consideran que algunas partes de la zona euro son riesgosas. MSCI Inc., que publica índices de acciones y bonos, recientemente reclasificó a Grecia como un mercado emergente en lugar de uno desarrollado.

La fortaleza del euro también está en riesgo si el mercado se estabiliza y los inversionistas recuperan la confianza para volver a apostar por el carry trade.

Algunos inversionistas hacen referencia a señales tentativas de que la recesión europea podría haber tocado fondo. La producción industrial de la zona euro aumentó en abril por tercer mes consecutivo, encabezada por Alemania y Francia. Un indicador divulgado la semana pasada por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) sugirió un regreso al crecimiento para la zona euro de aquí a fin de año.

Estos datos más optimistas reducen las posibilidades de que el Banco Central Europeo necesite relajar su política monetaria en momentos en que la Fed advierte que pronto podría empezar a pisar el freno. Eso preserva una ventaja crucial que ha tenido el euro sobre el dólar y el yen. Otros inversionistas citan como una razón para comprar el euro el hecho de que su valor ha resistido pese a una serie de desafíos. “El sistema ha sido puesto a prueba y ha aguantado”, dijo el Director de corretaje de divisas de TD Securities.

SIN SOBRESALTOS
El euro superó a muchas otras monedas en medio de un aumento de la volatilidad del mercado
Cambio de algunas monedas frente al dólar
-Porcentajes-



FUENTE: WSJ Market Data Group.

Fuente de información:

http://online.wsj.com/article/SB10001424127887323566804578552082330627450.html?mod=WSJS_inicio_LeftTop

Dólar sube frente a importantes monedas por especulación sobre anuncio de la Reserva Federal (Reuters)

El 18 de junio de 2013, la agencia informativa *Reuters* informó que el dólar estadounidense se fortalecía frente a varias monedas importantes debido a que algunos operadores especulaban que la Reserva Federal de Estados Unidos de

Norteamérica podría señalar que está próxima a reducir su programa de compra de bonos que busca impulsar la economía.

El yen perdía más del 1% frente al dólar, tras tocar recientes máximos de dos meses. El yen escaló fuertemente la semana pasada porque la incertidumbre sobre la política de la Reserva Federal alentó una ola vendedora de acciones globales e impulsó a los inversionistas a recurrir a la moneda japonesa como refugio.

El diario *Financial Times* reportó el 17 de junio pasado, que la Reserva Federal probablemente enviará señales de que se acerca el momento de reducir el programa.

Una desaceleración en el plan de compra de 85 mil millones de dólares en bonos al mes del banco central impulsaría al dólar, que ha sido golpeado por el programa de impresión de dinero de la Reserva Federal en los últimos años.

La Reserva Federal concluirá el miércoles 19 de junio una reunión de política monetaria de dos días y su presidente ofrecerá una conferencia de prensa tras el encuentro.

Si bien muchos en el mercado prevén que la Reserva Federal reducirá su ritmo de compra de activos este año, la mayoría considera remota la posibilidad de un alza repentina de las tasas de interés.

Analistas en los mercados de divisas sostienen que el presidente de la Reserva Federal intentará tranquilizar a los inversionistas y que esto explica el avance del dólar frente al yen.

El dólar subía en 1.1% a 95.54 yenes tras tocar mínimos de dos meses de 93.78 yenes el jueves.

El euro caía en 0.1% a 1.3358 dólares, tras alcanzar máximos de cuatro meses de 1.3399 dólares tras datos que mostraron que la confianza de los analistas y los inversionistas alemanes subió por segundo mes consecutivo en junio.

El euro extendió brevemente sus ganancias frente al dólar y la moneda estadounidense tocó un máximo de sesión frente al yen, después de datos en Estados Unidos de Norteamérica que mostraron que los inicios de construcciones de viviendas crecieron menos de lo esperado y que los precios al consumidor subieron en mayo.

Fuente de información:

<http://mx.reuters.com/article/topNews/idMXL2N0EU0NJ20130618?sp=true>

Mercado de futuros del peso (CME)

México inició operaciones en el mercado a futuros en abril de 1995, en el Mercantil Exchange de Chicago (CME), a raíz de la devaluación del peso en diciembre de 1994, por lo cual algunos agentes económicos adversos al riesgo y especuladores tendieron a protegerse de las fluctuaciones que se presentaban en el mercado cambiario de contado, acudiendo al mercado de futuro del peso, para así garantizar sus transacciones económicas.

En este sentido, en el CME se comercian los futuros de divisas y de diversos commodities. Un futuro es un derivado que se vende en un mercado estandarizado y que asegura al comprador y al vendedor que una transacción se realizará en una fecha específica, a un determinado precio y sobre una cantidad dada. En el CME se hacen futuros del peso mexicano, en donde cada contrato tiene un valor de 500 mil pesos y vencimientos en los meses de marzo, junio, septiembre y diciembre.

En este contexto, al 17 de junio de 2013, las cotizaciones en los contratos del peso en el CME se ubicaron para agosto de 2013 en 12.9032 pesos por dólar, cotización 0.74% por arriba del promedio del dólar interbancario a 48 horas en los primeros 17

días de junio (12.8083 pesos por dólar). Con ello, los inversionistas en el mercado de futuros están tomando posiciones largas debido a una mayor depreciación de la paridad cambiaria mexicana aunque también están estimando que el límite podría ser 13.50 pesos por dólar.

**COTIZACIONES DE FUTUROS EN EL
MERCADO DE CHICAGO (CME)**

2013	Peso/dólar
Agosto	12.9032
Septiembre	12.9366
Noviembre	13.0039

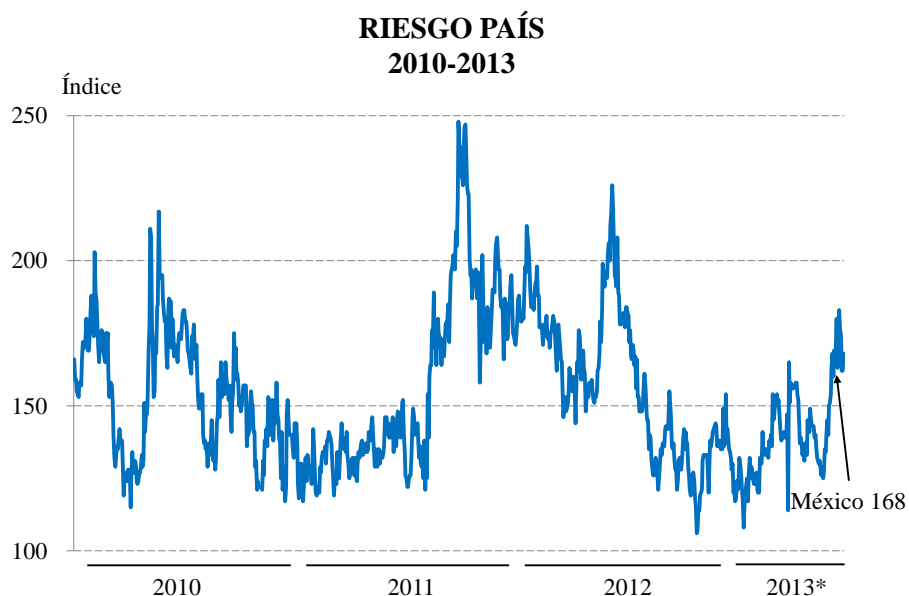
FUENTE: CME-Diario *Reforma*, sección Negocios, pág. 2 del 21 de mayo de 2013.

Fuente de información:

Periódico *Reforma*, Sección Negocios, pág. 2, 18 de junio de 2013.

Riesgo Soberano (Banamex)

El 19 de junio de 2013, el Banco Nacional de México (Banamex) informó que el riesgo país de México, medido a través del índice EMBI+ de J.P. Morgan, cerró el 18 de junio del presente año en 168 puntos base (pb), cifra menor en 15 puntos base (pb) a la registrada el día 11 del mismo mes. Cabe señalar que durante 2013, el riesgo país ha tenido una trayectoria mixta, pero dentro de un rango de 100 y 200 pb, lo cual se atribuye a la estabilidad de los fundamentos económicos de México y del Programa Económico de la nueva Administración del país, la fortaleza en las finanzas públicas y del mercado financiero y cambiario; sin embargo, al primer trimestre del presente año, se desaceleró la actividad económica de México, razón por la cual se elevó marginalmente el indicador de riesgo país.

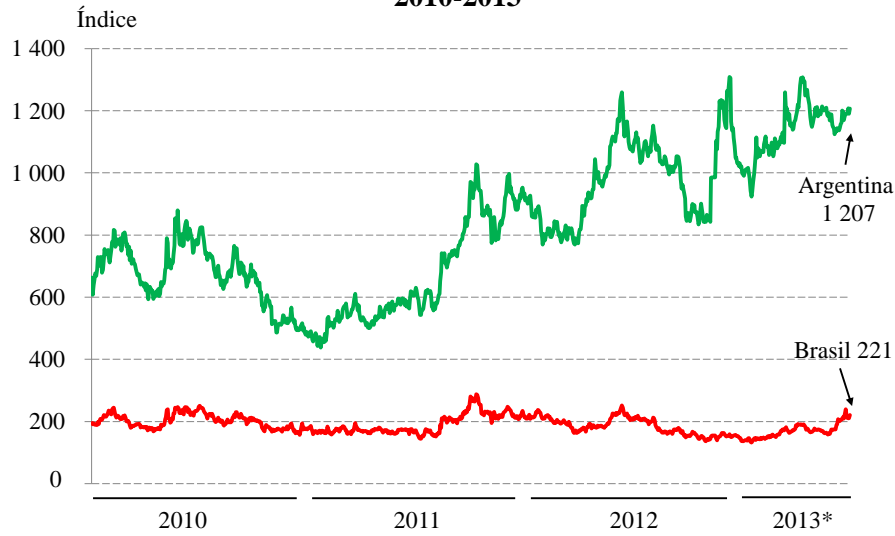


* Al día 18 de junio.

FUENTE: Banco Nacional de México (BANAMEX).

A consecuencia de la menor volatilidad en los mercados bursátiles, financieros y cambiarios mundiales, y de menores obstáculos para que la economía argentina avance, el indicador de riesgo país de Argentina se ubicó, el 19 de junio de 2013, en 1 mil 207 puntos base (pb), lo que representó un aumento de 18 pb con relación al nivel observado el 11 del mismo mes; mientras que Brasil reportó 221 pb, lo que significó una disminución de 18 pb durante el período de referencia.

RIESGO PAÍS 2010-2013



* Al día 18 de junio.

FUENTE: Banco Nacional de México (BANAMEX).

DIFERENCIAL RESPECTO A LOS BONOS DEL TESORO DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA^{1/} Del 11 al 18 de junio de 2013 - Puntos base -

País	Martes 11	Miércoles 12	Jueves 13	Viernes 14	Lunes 17	Martes 18
México	183	176	174	162	162	168
Argentina	1 189	1 190	1 191	1 208	1 190	1 207
Brasil	239	224	212	211	211	221

^{1/} 100 puntos base equivale a una sobretasa de uno por ciento.

FUENTE: Índice EMBI+ J.P. Morgan publicado por Banamex.

Fuente de información:

http://banamex.com/economia_finanzas/es/economia_internacional/riesgo_pais.htm

Los inversionistas se retiran de los mercados emergentes (WSJ)

El 2 de junio de 2013, el periódico *The Wall Street Journal* publicó la nota *Los inversionistas se retiran de los mercados emergentes*. A continuación se presenta la nota.

Un alza en los retornos de los bonos en mercados desarrollados y un mejor pronóstico de la economía de Estados Unidos de Norteamérica están haciendo ver menos atractivos los activos de los países emergentes, desde Turquía hasta Chile. Las monedas, bonos y acciones de estos mercados cayeron significativamente.

El rand de Sudáfrica y el real de Brasil cayeron a mínimos de cuatro años frente al dólar. Muchos inversionistas se deshicieron de bonos, especialmente aquellos denominados en divisas locales en rápida devaluación. Las acciones también cerraron a la baja; bolsas como en Brasil e Indonesia sufrieron grandes pérdidas.

Los inversionistas vendieron activos de mercados emergentes durante gran parte de mayo, en medio de especulaciones de que la Reserva Federal de Estados Unidos de Norteamérica (Fed) se está preparando para reducir su programa de compra de bonos, a medida que el crecimiento económico repunta. El estímulo de la Fed ha mantenido los retornos de los títulos del Tesoro y los costos de endeudamiento cerca de mínimos récord, haciendo que el dinero migre hacia economías tan diversas como Tailandia, México y Sudáfrica, donde los intereses son más altos.

Ahora, con el dólar nuevamente en auge y los intereses de los bonos del Tesoro en un máximo de 13 meses, el flujo de dinero se está revirtiendo. “Ahora mismo, estamos experimentando una purga”, dijo el Gerente de porfolio de mercados emergentes de Pimco, el mayor fondo de bonos del mundo, en Múnich. “Tras el masivo flujo que tuvimos en deuda de renta fija y divisas de mercados emergentes, ahora los inversionistas se están retirando en tropel”.

A los inversionistas también les preocupa la caída en los precios de los *commodities* y el enfriamiento de estas economías, un cambio drástico frente al panorama de principios de año, cuando muchos mercados emergentes parecían continuar su rápida expansión.

México, por ejemplo, redujo en mayo de 3.5 a 3.1% su pronóstico de crecimiento para 2013, contribuyendo en parte a un declive de más de 6% del peso en ese mes, a unos 12.80 pesos por dólar, según el cierre del 30 de mayo. Los retornos sobre los bonos soberanos a 10 años denominados en pesos ascendieron a 5.361% el mismo día, frente a un mínimo histórico de menos de 4.5% a principios de mes. El interés de los bonos sube cuando los precios bajan.

El deterioro de las condiciones económicas están debilitando las finanzas de los gobiernos y empujando a los bancos centrales a recortar sus tasas de interés, lo que hace que invertir en bonos y monedas de mercados emergentes sea más arriesgado.

Al mismo tiempo, datos recientes de Estados Unidos de Norteamérica muestran una mejora constante, lo que ha animado a los inversionistas a volver a apostar por las acciones estadounidenses, que han alcanzado niveles máximos recientemente pese al cierre a la baja del 30 de mayo, y el dólar, que está ganando fuerza frente a muchas monedas.

Los bancos centrales en varios países contraatacaron el alza de la moneda estadounidense. Por ejemplo, el Gobernador del Banco Central de Turquía, dijo el viernes que la entidad tomará medidas adicionales para defender la lira y contempla revisar su política monetaria. El Banco Central de Brasil dijo que subastaría contratos de canje, o swaps, en dólares, una forma de intervención para impulsar el real. Aun así, el real se transó a 2.1496 contra el dólar el viernes, un mínimo de cuatro años, según la firma de análisis de mercado CQG.

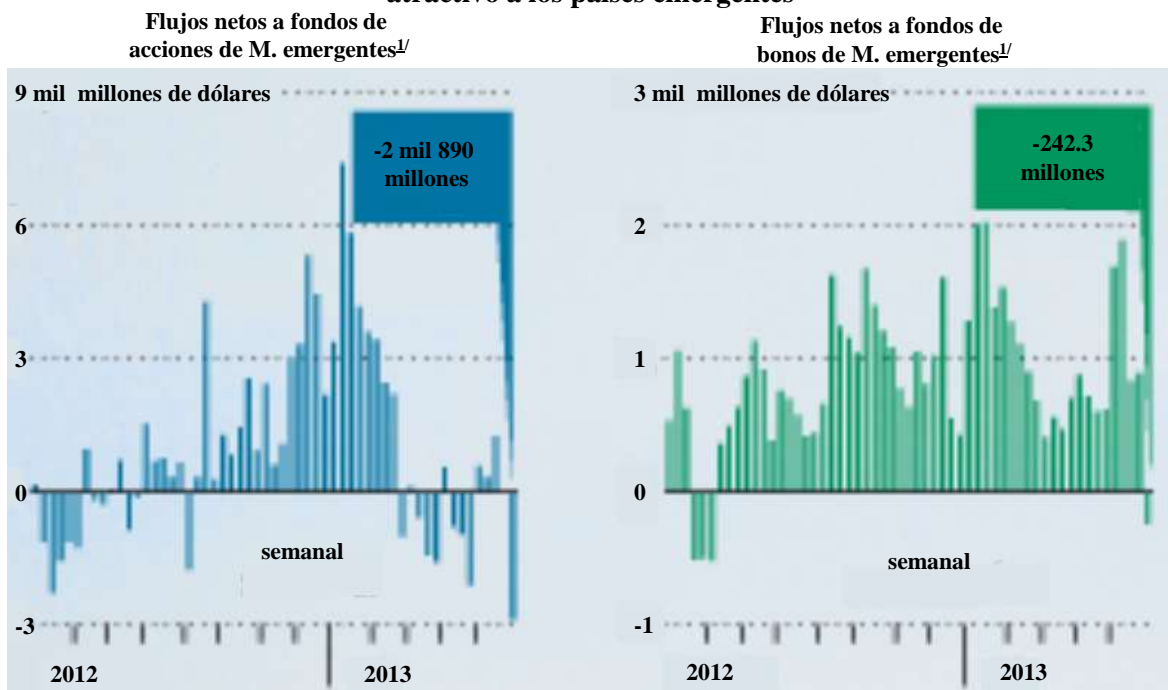
En la semana terminada el 29 de mayo, los inversionistas retiraron 2 mil 940 millones de dólares de los fondos de acciones de mercados emergentes, según analistas de Barclays, que citaron cifras de la firma de monitoreo del mercado EPFR Global.

Sin embargo, no todos los inversionistas están buscando la puerta de salida. Si bien el crecimiento en las economías en desarrollo se ha desacelerado este año, a largo plazo, se espera que se expandan a una velocidad mayor que el mundo desarrollado. Y si la economía estadounidense se recupera, el repunte en el consumo y demanda del país daría un empujón a las economías emergentes.

“Si uno mira más allá del ruido, no creo que el mundo haya cambiado demasiado”, dijo el Director de deuda de mercados emergentes en J.P. Morgan Asset Management.

PUERTA DE SALIDA

El crecimiento de Estados Unidos de Norteamérica y el fortalecimiento del dólar le ha restado atractivo a los países emergentes





1/ Hasta el 29 de mayo.

* Hasta el 30 de mayo.

FUENTE: CQG (rendimiento de bonos); EPFR Global (flujos netos) MSCI (índice).

Fuente de información:

http://online.wsj.com/article/SB10001424127887324063304578521912143840912.html?mod=WSJS_inicio_LeftTop