

FINANCIAMIENTO ALTERNATIVO: RESPUESTA AL RETO QUE IMPONE LA REFORMA FINANCIERA

Irma Manrique
Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM

Resumen

En este trabajo se reflexiona no sólo sobre la variada gama de servicios con que actualmente cuenta el sector, sino también introduce la importancia de analizar los instrumentos, estrategias e instituciones que requieren ser atendidos y ampliados en países como México, con graves problemas de captación de ahorro en un sistema bancario cuyo proceso de modernización y cambio se vio interrumpido por la crisis financiera de mediados de la década de los años noventa, y por el continuo descenso del poder adquisitivo de un amplio sector de la población. Esta serie de instrumentos y estrategias que pueden ser denominadas genéricamente como *financiamiento alternativo*, que se origina y dirige por y hacia micro y pequeñas empresas y, por otro, por y hacia grupos de personas y familias de la sociedad civil.

Semblanza

Doctora en economía, profesora de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales e investigadora en el Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, donde actualmente es la Secretaria Académica. Coordinadora y profesora de la maestría en Economía Financiera de la ENEP-Aragón. Ha publicado un sinnúmero de libros y artículos y sus áreas de especialización son política monetaria, economía internacional y políticas fiscales.

I. Introducción

El comportamiento del sistema bancario en casi todos los países del mundo ha sufrido transformaciones profundas. En ello han intervenido diversos elementos, casi todos comunes a la mayoría de los sistemas existentes. En este trabajo se aborda el origen del descenso del financiamiento bancario en México y en otros países. El abordamiento del caso norteamericano es en razón de su importancia, cercanía e influencia hacia México. Y aunque la estructura, funcionamiento y operatividad en los sistemas bancarios de cada uno de estos países presentan diferencias importantes en particular por el número de instituciones y el grado de desarrollo de sus economías, existe similitud en cuanto a los cambios en el funcionamiento tradicional de sus bancos comerciales, así como en el surgimiento de instituciones financieras no bancarias -“non-banks”- y otras instituciones, que hoy se alternan y compiten con la banca comercial en el terreno de la industria tradicionalmente bancaria y en la innovación tecnológica reflejada en productos, instrumentos y estrategias.

El sistema financiero de Estados Unidos y México (como en la mayoría de los países), ha estado hasta fechas recientes fuertemente regulado por el gobierno. Esto refleja la gran importancia del sector, no sólo por sí mismo sino por su función esencial en la operación eficiente de la economía como un todo y el potencial que conlleva para generar severos daños económicos si el sistema financiero presenta inestabilidad.

Estos procesos afectan de tal manera a la economía en su conjunto, que la política económica está actualmente diseñada con base en supuestos casi

exclusivamente financieros de los grupos objetivo y sobre el papel y la importancia del sector financiero, ignorando los efectos muy evidentes y muy costosos de incentivos perversos que impactan a amplios sectores de bajos recursos.

II .Reforma Financiera

Regulación y Desregulación son procesos que se destacan con particularidad en las últimas décadas y obedecen a esos cambios en el desarrollo económico y tecnológico en el mundo. Así, regulación y legislación resultan tareas sustantivas en interés de la comunidad y por lo tanto parte de la *política pública* referida a la maximización de la contribución de la banca a la sociedad. Para hacer efectivo el cumplimiento de la legislación, se requiere que la regulación signifique control, es decir que esté acompañada de la verificación a través del monitoreo y examen que determine su cumplimiento. Este proceso denominado *supervisión*, ha sido, en la mayoría de los casos, inicialmente impuesto con el fin de incrementar la seguridad de la banca y los sistemas de pagos. Estas *regulaciones prudenciales* se han introducido, casi siempre después de periodos en los que los sistemas quebraron y generalizaron su aplicación como resultado de crisis bancarias, tal como sucedió en Estados Unidos durante la Gran Depresión de los años treinta, periodo en el que el problema profundizó al punto de reducir el número de bancos en un 40 por ciento, es decir, que de 25 mil establecimientos bancarios quedaron 14 mil.

Muchos analistas inicialmente achacaron este efecto dominó en la quiebra de los bancos, a que durante 1929-1933 pagaron altas tasas de interés a sus depositantes. Sin embargo, análisis posteriores demostraron que los bancos que quebraron en ese periodo no necesariamente fueron aquellos que pagaron tasas

relativamente más altas. No obstante, como una responsabilidad *ad hoc* de la crisis bancaria, le fue impuesta a estas instituciones una prohibición sobre el pago de cualquier interés sobre depósitos en 1933 y se impusieron techos sobre tasas de interés máximas que deberían pagar los bancos comerciales a plazo y a depósitos de ahorro. El Congreso delegó la determinación del “techo” a una agencia de regulación bancaria. Estos techos se refirieron comúnmente a la Regulación Q que se aplicó a los bancos miembros de la Reserva Federal.

La regulación y la desregulación bancaria significaron para Estados Unidos una mezcla de reglamentos y excepciones que se aplicaron al mismo tiempo de manera casi anárquica desde la crisis de los años treinta. En 1966, los techos a la tasas sobre depósitos se extendieron a las instituciones de ahorro en aras de reducir las presiones del costo sobre ellas por la aguda alza de las tasas de interés a corto plazo. Los techos fueron tan altos como en los bancos comerciales para fomentar el flujo de ahorros a las instituciones para este fin. Pero estas restricciones causaron más dificultades que soluciones, pues esta política evitaba que las instituciones financieras pudieran ofrecer tasas más competitivas que las ofrecidas por los bancos. De esta manera, la Regulación Q fomentó a los grandes depositantes para cambiar sus fondos de los intermediarios al mercado financiero privado o hacia intermediarios sin cobertura de plazo, tal como la nueva organización de fondos del mercado de dinero. Se produce una fuerte desintermediación.

La generalización de la Regulación Q fue efectiva durante periodos de altas tasas de interés para reducir las presiones de costos, pero también es cierto que afectó a miles de pequeños depositantes. A inicios de los años setenta las

limitaciones a estos techos fueron gradualmente removidos, empezando por los depósitos que excedieran los 100 mil dólares.

En 1980 el Congreso reconoció que las limitaciones a las tasas de interés desestimuló a los ahorradores, impidió el acceso de las instituciones de depósito a la competencia por los fondos y no consiguió sus propósitos de proveer fondos para los préstamos hipotecarios. Además, a todos los depositantes y particularmente aquellos ahorradores modestos, se les reconoció el derecho a recibir una tasa atractiva sobre sus ahorros, en la medida en que las instituciones pudieran pagar tal tasa.¹ A partir del Acta Gran-St Germain, la prohibición de pago de intereses sobre depósitos quedó sin efecto [Kaufman, 1992].

III. Colapso y transformaciones del papel de los bancos en el sistema financiero

Desde 1982 hasta 1990 Estados Unidos gozó de una continua expansión económica; con un nivel de inflación relativamente bajo y una reducida tasa de desempleo. No obstante esta bonancible situación del esquema económico, la situación de la industria bancaria fue de mal en peor. Las quiebras bancarias se incrementaron sobre todo entre 1982 y 1988, y la recesión en 1990 simplemente las aceleró. La situación de las instituciones de ahorro fue de las peores, pues llegaron a la insolvencia, razón por la que el gobierno federal en 1989 inició un costoso programa de rescate. Existía la certeza de que el sistema bancario había caído en una ineficiente e inapropiada mezcla de regulación y desregulación, pues se aplicaron al mismo tiempo reglamentos y excepciones de manera casi

anárquica durante seis décadas y se vuelve indispensable reexaminar, cuál podría ser la mezcla más apropiada de regulación y desregulación, sobre todo para combatir la inestabilidad financiera.

Aunque las regulaciones se han impuesto por interés público para probar la eficiencia del sistema financiero y prevenir las quiebras, no significa necesariamente que más regulación es mejor, es más, puede ser indeseable y contraproducente pues en muchos casos se ha demostrado que mayor seguridad puede provocar menor eficiencia económica.

En la década de los años noventa los grandes bancos, pilares de la estabilidad norteamericana se colapsan y son intervenidos por el Estado, tal es el caso del Continental Illinois of Chicago, del First Republic Bancorp y Mcorp of Dallas, de First City Bancorp of Houston, First Pennsylvania y del Bank of New England que quebraron y requirieron asistencia federal masiva. El Bank of America perdió su lugar como el banco mayor y más estable de la nación estadounidense, y sufrió fuertes pérdidas, por lo que debieron adoptar un programa de reducción de gastos. Por su parte, los bancos pequeños se fueron evaporando de manera alarmante desde 1989, estableciendo un nuevo récord en el número de quiebras desde la Gran Depresión.

La *Federal Deposit Insurance Corporation* (FDIC), que es la agencia que asegura los depósitos bancarios, registró en 1988 su primera pérdida en 55 años de historia, motivada por su lucha contra la quiebra de 200 bancos. La *Federal Savings and Loan Insurance Corporation* (FSLIC) fue también a la bancarrota en

¹ Disposiciones del U.S.Congress, *Depository Institutions Deregulation an Monetary Control Act of 1980*, p. 12.

1989 al parar la hemorragia de fondos que padeció la industria del ahorro, pero las quiebras se multiplicaron y los contribuyentes cargaron con los gastos de custodia de los fondos de seguro de las instituciones de ahorro que cayeron en bancarrota. Las instituciones de ahorro quedaron altamente protegidas y reguladas para prevenir futuros problemas, pero el mundo financiero tuvo profundas transformaciones y mientras el gobierno aplicó fuerte regulación a las ahorradoras, a los bancos no los incluyó en esta normatividad. El resultado de este trato diferenciado permitió que los cambios de los bancos fueran continuos respecto a su papel dentro del sistema financiero.

Los bancos norteamericanos se convierten en enormes corporaciones transnacionales que compiten por los fondos en el mercado mundial y son al mismo tiempo anfitriones de otros flujos de capital al realizar servicios financieros muy variados: seguros, correduría de acciones y bonos, arrendamiento y “securitización” de préstamos.

El contradictorio proceso de expansión económica con bancos e instituciones de ahorro quebrando, obedeció a causas inmediatas y mediatas, estas últimas representadas por las fuerzas económicas fundamentales que han hecho vulnerables a los bancos, ya que la debilidad del sistema bancario tiene correspondencia directa con la desaparición de las barreras que los protegían de la competencia.

El crecimiento de los conglomerados financieros de “non-banks” ejemplifica la ruptura de esas barreras. Esta expansión empieza en los años setenta y se acelera en los ochenta, gracias a que ofrecieron los mismos servicios que las organizaciones bancarias, pero como estos conglomerados no son bancos ni

instituciones de ahorro, pudieron escapar a toda restricción o regulación.. Ofrecieron servicios monetarios a través del mercado de dinero, movimientos de acciones y bonos, servicios bursátiles, seguros, corretaje de valores hipotecarios y muchos otros servicios financieros, todos bajo una propiedad y control comunes.

Estos supermercados financieros fueron establecidos por firmas tales como Merrill Lynch y American Express, compañías de seguros como Aetna, almacenes de departamentos como Sears y J.C. Penney e industrias manufactureras como General Motors, General Electric, Ford y Gulf y Western [Pierce, 1991]. Estos conglomerados financieros han propiciado el derrumbamiento de las barreras bancarias y han invadido el ámbito de los bancos. La legislación tradicional resultó inapropiada frente a los avances tecnológicos y los “non-banks” encontraron el camino para ofrecer los servicios financieros bancarios más redituables y a menor costo. Los bancos más pequeños tuvieron que operar en el ámbito nacional, y competir activamente por los fondos, procurando ofrecer también una gama de servicios financieros

La banca ha demostrado claramente que no es ni tan segura ni tan altamente redituable como fue una vez, a pesar de que la mayoría de los bancos han procurado realizar cada vez con mayor frecuencia, un buen control de riesgos, y por eso los problemas y quiebras se ha dado más bien en bancos pequeños.

IV. Cambios Fundamentales en la Regulación Bancaria

Para que los cambios en la regulación bancaria resulten eficaces en la consecución de la estabilidad monetaria y financiera se requiere contar con un

gobierno que juegue un papel estratégico y un banco central fuerte como parte esencial del sistema financiero del futuro.

Estos cambios tienen dos importantes implicaciones: por una parte, porque los servicios monetarios ya no son monopolio bancario, y, por otro, que las cuentas de depósitos sujetas a cheque ofrecen tasas de interés proporcionalmente menores que otros fondos.

Para propósitos regulatorios, las funciones monetarias pueden separarse de las otras funciones financieras aun cuando ambas se consiguen dentro del banco. Esto permite una simplificación tremenda en la regulación de los bancos. La separación de funciones es la piedra de toque del propósito de la regulación. De una parte, la parte monetaria de los bancos está fuertemente regulada y completamente asegurada por el gobierno federal. Las otras funciones están fuera de la jurisdicción de la regulación bancaria.

La erosión de los mercados tradicionales y la declinación de los bancos más grandes y redituables, indujeron al resto de los bancos a buscar nuevos consumidores y nuevas operaciones. La “securitización” por ejemplo, les ha permitido ganar ingresos adicionales originando, sirviendo y asegurando los préstamos de otros. Lo atractivo de esta actividad se ejemplifica con el rápido crecimiento de instituciones hipotecarias que compiten (mortgage banks) que aceptan depósitos e hipotecas con propósitos de inversión. La “securitización” ha hecho posible que los préstamos hipotecarios sean colocados indirectamente en fondos de pensiones, fondos mutuales, individuales e institucionales.

La alta tecnología ha hecho posible esta revolución, reduciendo drásticamente los costos. El papel de los bancos y de las instituciones de ahorro ha cambiado dramáticamente, a pesar de la experiencia y alto grado de automatización. Pero esta experiencia y automatización se ha dedicado a diversos servicios, todos ellos dentro de la “securitización”.

La regulación excesiva, como se ha dicho, también puede reducir la eficiencia e imponer carga excesiva de información. Esto puede ocasionar un manejo de recursos que cambie las actividades más productivas por las menos productivas. La regulación tiene implicaciones para el bienestar tanto de industrias como un todo, como en cada rama industrial o cada empresa.

Con la regulación como dice Kaufman, muchos de los bancos norteamericanos todavía reflejan los desórdenes financieros de cerca de los años treinta y enfatiza la seguridad a expensas de competencia y eficiencia. Y aunque desde los años setenta se consideró que era excesivamente restrictiva y no respondía a: los avances de las telecomunicaciones y los procesos tecnológicos de la informática, la estructura regulatoria simplemente creció.

Debido a la diversidad de funciones de las intermediarias financieras no bancarias, pudieron adaptarse al mercado de instrumentos primarios y secundarios a través de la creación de nuevos instrumentos y nuevas funciones y operaciones, acordes a cambios económicos y sociales, por ejemplo, los seguros financieros de retiro. Las compañías de inversión o sociedades de fondos mutuales, se encargaron casi totalmente a la intermediación de créditos de riesgo. Las compañías de fondos mutuales son técnicamente arrendadoras. Estos “sastres” financieros han diseñado y confeccionado todas esas funciones e

instrumentos², reduciendo o ampliando riesgos y burlando regulaciones haciendo uso de lo último en tecnología, hasta lograr la remoción de la Regulación Q. La sacrosanta prohibición contra las sucursales interestatales ha sido derribada y muchos bancos ya forman redes regionales y nacionales incursionando en todos los mercados financieros existentes, y dado que los bancos siguen siendo las intermediarias financieras más importantes por su papel dominante en el sistema monetario y su carácter de propiciadores del crédito para muchos negocios, requieren mucha más atención por parte de la reforma financiera, pues la que se ha realizado ha demostrado que sólo ataca los síntomas pero no los desastres. Baste recordar que con el desarrollo del mercado de fondos, se rompió el monopolio de los bancos. La tecnología en la comunicación y la computación permitieron el abatimiento del costo de los servicios al tiempo que ofrecieron altos rendimientos. El resultado: la pérdida masiva de fondos por parte de los bancos y las instituciones de ahorro.

Los reguladores bancarios norteamericanos aceptan estos hechos tratan de preservar a los bancos de la competencia de los “non-banks”, pero no han tenido éxito. Los cambios fundamentales en los bancos han sido en términos de control, regulación y seguridad. La estabilidad tiene que mantenerse y los bancos debieron abandonar la especialización³ y aceptar la intervención gubernamental y el reforzamiento del banco central.

² Certificados bancarios, cuentas especiales de depósito, tarjetas inteligentes, el cupón cero, los futuros y opciones, los swaps y los depósitos indexados, etcétera.

³ Los bancos ahora aceptan depósitos a plazo, emiten certificados de depósito negociables y con otras obligaciones, conforman su fuente primaria de recursos.

Estos cambios tienen dos importantes implicaciones: Primero, porque los servicios monetarios ya no son monopolio de los bancos, los seguros federales son accesibles a todas las instituciones que ofrecen servicio de depósitos sujetos a cheque y pago de servicios, aunque estos sí sujetos a regulación. Segundo, dado que las cuentas de depósito ofrecen proporcionalmente menos que otros fondos, hay otras instituciones *ad hoc* lo cual simplifica la estructura financiera.

Con este propósito, los bancos hoy separan sus operaciones en dos: una parte monetaria, que está fuertemente regulada por el gobierno federal; la otra parte es la de las funciones fuera de la jurisdicción de la regulación bancaria, por lo que todos los títulos gubernamentales y las garantías están eliminadas en las cuentas a plazo y de otras obligaciones.

V. Formas de financiamiento alternativo: ¿competencia o complemento?

Un aspecto interesante en la industria de servicios financieros, Tanto en Estados Unidos como en México, es la competencia que actualmente enfrentan los bancos con intermediarias propiamente no redituables, como las *uniones de crédito*, cuyo papel es el de constituirse en una asociación que reúne fondos monetarios de agremiados con el propósito de otorgarlos entre ellos mismos a tasas preferenciales por debajo del mercado, esto es, que los miembros de estas asociaciones se otorgan crédito entre sí con reducidos costos financieros y suelen contar con asesoría fiscal.

Hay evidencia que las uniones de crédito afectan el mercado de depósitos que está dominado por los bancos comerciales y las instituciones de ahorro

[Emmons y Shmid, 2000] pues compiten con ventaja en algunos segmentos del mercado de servicios al menudeo.

Las empresas propietarias de las tarjetas de crédito Master Card y Visa International se han unido contra la infiltración de los *non-banks* de pago de servicios electrónicos, es decir que ante la aceleración de los pagos a distancia a través del Internet los empresarios mencionados demandan el mantenimiento de control de los consumidores que hacen sus pagos por el Internet a través de los bancos y protestan por la falta de legislación sobre este mismo uso por parte de los *non-banks*.

Y aunque los dueños de bancos siempre habían declarado que nunca abdicarían de su función básica para convertirse en *non-banks*, entre 1985 y 1995 han cambiado su opinión de manera radical, no solamente en sus propias y tradicionales funciones sino que también van gradualmente adoptando instrumentos y funciones “más libres” y reconocen que cambiarán aun más en los próximos 10 años: “para competir, adaptarse ahora”, y esto vale para los bancos individuales y para la multibanca *holding* [Oldham, 1995].

La relación gastos a activos como promedio de todos los bancos de Estados Unidos se ha incrementado anualmente desde hace 7 años. En junio de 1994 esta relación estaba en 4% aproximadamente, lo cual significa que se incrementó 65 puntos desde 1988, aunque empleó el mismo número de trabajadores que en 1988 y registran un incremento de sus utilidades de sólo el 35%.

Se insiste que dentro de la estrategia que se han trazado los bancos se cuenta por supuesto con un esquema adecuado de regulación, pero la estructura regulatoria para la operación de todos los bancos actualmente tiene tres debilidades a cubrir: a) el tender a ser un producto orientado; b) el enfocarse solamente a operaciones de banca comercial y, c) tener que protegerse de un riesgo de potencial pérdida. Y aunque no se trata de armonizar las regulaciones de todas las intermediarias financieras que proveen servicios similares, para planificar con eficacia una regulación competitiva se necesita mantener un nicho fuerte de mercado para el manejo estratégico de estas instituciones [Binder-Arain, 1995].

Es bien conocido que las nuevas tecnologías, la consolidación de la industria y la competencia con las *non-banks* se han combinado de tal manera que los bancos especialmente los pequeños y las instituciones de ahorro están siendo retadas como nunca antes para sobrevivir y crecer.

Los bancos y las instituciones de ahorro están perdiendo el mercado de acciones frente a las *non-banks* (particularmente financieras e hipotecarias) cercanas en cada área de préstamos al consumo. Pero realmente no es conveniente que los bancos traten de ser supermercados financieros sino instituciones especializadas en aquellos productos y servicios que encuentren más redituables. [Binder-Arain, op. cit]

VI. México en la modernización integral financiera

Es conocido que la conformación de los “grupos financieros” fue la respuesta mexicana tanto al surgimiento de la banca universal como a la reforma financiera

integral que se planteó desde el inicio de los años noventa, la expectativa se fincó en la idea de que los grupos financieros estaban llamados a ocupar un lugar trascendental en la modernización financiera de México, ya que la integración de los servicios en una entidad alentaría el desarrollo de la banca universal y así proporcionaría mejor atención a las necesidades del mercado [Manrique, 1998].

La última década del siglo XX ha sido para los mercados financieros de todo el mundo el periodo de mayor complejidad para la denominada *globalización financiera*, incluido el hecho de que el modelo de banca universal quedó rebasado por los *conglomerados financieros mixtos* ya mencionados arriba, para el caso norteamericano. *Esta es la tendencia que se ha presentado* particularmente en países económicamente avanzados, precisamente *por el grado de inseguridad que plantean los productos tradicionales de la banca: créditos, depósitos, valores y medios de pago*, ya que con las innovaciones financieras de que han sido objeto los bancos, no han alcanzado a proporcionar los dividendos necesarios para cubrir los riesgos crecientes del entorno y los incrementos de capital que la actual regulación maneja para combatir justamente los riesgos sistémicos y la equidad en la protección de los derechos de los usuarios frente a la actual multiplicidad de servicios heterogéneos y que pueden llegar a plantear conflictos de intereses [Manrique, op. cit].

La profundidad de las transformaciones ha planteado retos a todos los países en términos de reajustes en la estrategia y planeación de todas las entidades financieras lo que de manera natural induce a la desaparición de algunas y al surgimiento de otras, en razón de los niveles de solvencia que deben mantenerse frente a la volatilidad de los recursos y el incremento de los riesgos.

México ha debido sumar toda esa compleja circunstancia internacional su propia crisis financiera a partir de diciembre de 1994, la que desvirtuó con sus efectos la recién adoptada reforma financiera, en particular el funcionamiento de la banca universal, la que desde entonces ha sufrido diversas vicisitudes, entre otras, que sin haber logrado consolidarse y menos aún propiciar las ventajas de la diversidad, ha fracasado. Y mientras en otros sistemas financieros los conglomerados y los nichos de especialización evolucionaron al ritmo de la revolución tecnológica, el sistema financiero mexicano ha luchado por mantener a flote al menos a la banca múltiple (banca comercial), con la expectativa de poder superar este entorno adverso, justamente por la diversidad de actividades que nuclea y donde es necesario sortear un sinnúmero de riesgos dada la volatilidad de los capitales y la debilidad de las estructuras industriales que representan o financian.

Dada la evolución hacia la conformación de conglomerados financieros y hasta megaconglomerados, la tendencia en todo el mundo es la de desmembración en segmentos de las actividades bancarias y a un cierto grado de especialización en cada uno de esos segmentos. La suerte de los grupos financieros mexicanos ha estado íntimamente asociada a los avatares de los bancos que los encabezan, instituciones que se han caracterizado por altos costos financieros, una débil captación y a partir de mediados de los años noventa, creciente cartera vencida. En el periodo 1994-1996 han desaparecido nueve de 26 grupos (agrupaciones financieras) que había en 1993, y la mayoría de los sobrevivientes han podido mantenerse por la intervención de FOBAPROA (hoy

IPAB), y a prácticas de alianzas, asociaciones y fusiones, y recientemente por adquisiciones de estas instituciones por parte de la banca extranjera.

Lo que importa destacar es que la profundización de la crisis bancaria y financiera, pese al costoso rescate gubernamental, ha llevado a una grave incompetencia al sector bancario en su obligación central, es decir, la de financiar la actividad económica, pues el nivel de financiamiento neto a los diversos sectores no bancarios se ha reducido drásticamente, pues la tasa de crecimiento del financiamiento desde 1995 a la fecha (tercer trimestre del 2001) ha sido negativa. De representar el 42% del PIB en 1994, disminuye hasta representar el 20.5% del PIB en 2000. Aunado a este proceso descendente del financiamiento, ha estado lógicamente ligado el descenso de la captación de recursos del público. Desde la crisis bancaria de 1995, el financiamiento bancario se ha reducido dando lugar a una caída de los pasivos bancarios no sólo de la captación en depósitos, sino también en otras obligaciones, distintas de la captación del público, principalmente obligaciones con el exterior⁴.

Esta reducción del financiamiento bancario durante un periodo de más de cinco años, pese a la supuesta recuperación⁵ y consolidación reciente de los bancos, ha obligado al sector privado a buscar *fuentes alternativas de financiamiento*. Dicho fenómeno ha ocasionado tanto una contracción del financiamiento total de la economía, como un cambio importante en las

⁴ Adicionalmente, la reducción en las actividades tradicionales de la banca se reflejó en una mayor intermediación con valores públicos a través de reportos, la cual se incrementó en 63 por ciento en 2000. [*Banco de México*, 2000].

⁵ En 2000 la cartera vigente, referida a la cartera propia de la banca, que excluye a la cartera cuyos derechos fueron cedidos al IPAB-FOBAPROA y a la transferida a los fideicomisos en UDIs. [*Banco de México*, *op. cit.*].

características del proceso de intermediación. Así, mientras ha aumentado la importancia de las *fuentes alternativas* de financiamiento, por ejemplo proveedores y bancos del extranjero, se ha reducido la de la banca. Adicionalmente, otros agentes han atendido parcialmente mercados específicos, como el del crédito al consumo y a la vivienda⁶.

La participación del financiamiento no bancario ha crecido desde 1994, aunque con un descenso importante en la tasa de crecimiento anual (12.1%) en 1996; a partir de 1997 ha crecido en forma constante. Pese a este incremento en el financiamiento alternativo, es difícil pensar que estas formas alternativas podrán cubrir de manera permanente los espacios que va dejando el sistema bancario.

Durante 1999 y 2000, el crédito otorgado por las tiendas departamentales a través de sus tarjetas de crédito, representó más del 36 por ciento del total al consumo. Por su parte, la cartera de crédito a la vivienda otorgado por las sociedades financieras de objeto limitado (SOFOLLES), aunque todavía reducida en comparación con la de la banca, ha sido muy dinámica en los últimos años.

Una estimación del saldo del financiamiento que otorgan las principales fuentes no bancarias⁷ muestra que su tasa de crecimiento se ha incrementado de 5.6% en 1999 a 11.8 en 2000. De hecho el componente no bancario al consumo fue el más representativo. Es relevante el crecimiento del financiamiento por parte

⁶ El crédito al consumo ha sustituido en buena proporción por tiendas departamentales a través de sus propias tarjetas de crédito (El Puerto de Liverpool, El Palacio de Hierro, Elektra, Salinas y Rocha, Sears y Soriana y, el crédito a la vivienda, por sociedades financieras de objeto limitado (SOFOLLES). *Banco de México, op cit.*

⁷Incluido el crédito proveniente de proveedores de 169 empresas que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores, emisoras de tarjetas no bancarias, sociedades de ahorro y préstamo, SOFOLLES, instituciones de seguros, arrendadoras financieras, empresas de factoraje, colocación de papel

de la SOFOLES y sociedades de ahorro y préstamo que crecieron en 2000 el 28.5%.

El Banco de México estima que esta sustitución del crédito bancario por el no bancario se debe básicamente y según resultado de la Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio que realiza trimestralmente, a las altas tasas de interés bancarias y la negativa de esas instituciones a otorgar préstamos, particularmente a pequeñas empresas y sin nexos hacia el sector exportador, por las obvias razones ya expuestas antes.

Además de la disminución del financiamiento por parte de los bancos la participación de los títulos a cargo de FOBAPROA-IPAB dentro del financiamiento total se incrementó, llegando en diciembre de 2000 a más del 36%. Si se agrega a este rubro el saldo de la cartera propia en poder de los bancos intervenidos, resulta que en 2000 cerca del 45 por ciento del financiamiento total de la banca comercial estuvo vinculado a los programas de saneamiento bancario. Además, el propio banco central reconoce que “el ahorro generado en el sistema financiero interno se ha canalizado en su mayor parte al sector público, dejando recursos limitados para el financiamiento del sector privado” [Banco de México, 2000] pues “para que la producción crezca con mayor dinamismo y se desarrolle plenamente, es necesario que se restablezca el crédito bancario”, que por su desarrollo y organización institucional, el sistema bancario “debe lograr en principio una intermediación más eficiente de los recursos entre ahorradores y usuarios de crédito”; ya que adicionalmente, esa “evolución reciente del crédito” propicia el

bursátil, créditos contratados por empresas no financieras con bancos del exterior y deuda externa [Banco de México, 2000]

recrudescimiento de las diferencias entre las empresas en cuanto a las oportunidades de financiamiento y, en la medida en que las fuentes alternativas difícilmente permiten una canalización adecuada de los recursos financieros en monto y plazo compatibles con las necesidades de las empresas; la ausencia de crédito bancario conlleva desaparición de fuentes de producción y trabajo.

En su lugar, el sector no bancario permanece como una fuente alternativa de crédito, aportando los recursos necesarios que evitan la ruptura del ciclo económico, lo que se evidencia aún con mayor énfasis durante el primer trimestre del 2001, con el financiamiento otorgado por particulares y empresas, cuyo incremento fue de 6.1 por ciento real en el periodo mencionado precisamente cuando los créditos provenientes del sistema bancario descendieron 11 por ciento en términos reales. En el sistema bancario, el costo del crédito para las empresas alcanza actualmente una tasa de interés de hasta 37 por ciento anual, y para el consumo llega a situarse en 41 por ciento anual.

En contraste, una forma de financiamiento es el tiempo de espera en el pago a proveedores, y actualmente los días de venta por cobrar llegan a ser hasta de 7.5 meses en algunas actividades económicas vitales en el mercado interno, al representar 34.1 por ciento de los créditos al consumo, después de que en 1994 apenas significaron el 4.1 por ciento dentro de la estructura global, según datos de la misma fuente.

El sector bancario más que perder, dejó espacios económicos y financieros que lo han relegado como principal aportador de recursos para el desarrollo de la economía mexicana, pues en tanto que el financiamiento del sistema bancario al consumo mantenía una presencia predominante hace seis años de 95.9 por

ciento, actualmente ha descendido hasta situarse en 65.9 por ciento en la estructura general de préstamos. Como contrapartida, las grandes empresas aportaron un financiamiento a sus proveedores de 94 mil 184 millones de pesos, monto que significó un incremento de 14.4 por ciento al reportado en igual periodo de 1999.

Es necesario agregar que la escasez de créditos no es un hecho particular de la banca comercial, sino que también trascendió sobre la banca de segundo piso, pues esa banca conocida como banca de desarrollo –como consecuencia de la propia reforma financiera- paulatinamente ha disminuido su participación-, y las micro y pequeñas empresas están cada vez menos posibilitadas para obtener recursos frescos⁸.

VII. Otras alternativas

La propia Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) ha reconocido que sólo el 1 por ciento de las empresas pequeñas y medianas que inician operaciones obtienen algún apoyo crediticio a través de las instituciones bancarias, e incluso advierte que la falta de una adecuada canalización del crédito se refleja en que las empresas se desarrollan actualmente con mayor lentitud de lo que podrían hacerlo cuando existe un amplio mercado para crecer más rápido. La Encuesta de Evaluación del mercado crediticio que realiza el Banco de México en el primer trimestre del 2001, sólo el 16.9% de las microempresas recurrió al financiamiento de la banca comercial y el 1.7% acudió para los mismos fines a la

⁸ Los datos del Banco de México revelan que el financiamiento canalizado por la banca de desarrollo al sector privado tuvo una caída consecutiva a las ocurridas de 1996 a la fecha, de 5%.

banca de desarrollo. Sin embargo y como se ha dicho reiteradamente, la banca en su conjunto, agregadas todas las intermediarias financieras no bancarias y tiendas departamentales, deja sin soporte a una gran cantidad de microempresas y microcomerciantes, así como personas de bajos ingresos, sin cobertura. Este último sector, el de comerciantes en pequeño, ha manifestado su inconformidad por el Programa de Microcréditos impulsado por la Secretaría de Economía, toda vez que de acuerdo con un estudio, cada comercio requiere de un mínimo de 18 mil pesos y hasta 100 mil para su impulso con tasas preferenciales.

El presidente de la Cámara Nacional de Comercio en Pequeño (CANACOPE), Rafael Escudero Lores, ha reconocido que el Programa de Microcréditos anunciado por el Gobierno Federal no cumple con las expectativas de los microempresarios, quienes incluso prefieren usar la tarjeta de crédito bancaria, pues estiman que los intereses que ofrecen a través del programa (de 4 a 6% mensual) son aún más elevados que los de las tarjetas bancarias. Con base en los estudios de CANACOPE, para iniciar un pequeño comercio o modernizarlo, se requiere no solamente de un mínimo de 18 mil pesos y hasta 100 mil pesos que podría facilitarse en plazo de tres a seis meses, con tasas preferenciales, sino hasta un programa completo de fomento al pequeño comercio que incluya asesoría de mercados para distribuir sus productos, foros y espacios nacionales que impulsen la actividad comercial.

Otra alternativa que aunque ya existe desde hace décadas como es el grupo de *instituciones de crédito pignoraticio* deben trabajar en estrategias muy definidas para constituirse en una verdadera competencia de los bancos, señaló un estudio de la Asociación Internacional de Entidades de Crédito Prendario

(AIECP). De acuerdo con el análisis que ha hecho esta asociación recientemente [Novedades, 2000], mientras en México los créditos otorgados a quienes entregan una prenda como garantía de pago benefician en mayor medida a las clases populares, en Austria son un importantísimo recurso usado por todos los sectores de la población de aquel país. En cambio, las entidades de crédito prendario en México, como el Nacional Monte de Piedad, son consideradas por el pignorante como una acción un tanto vergonzante y se usa por algunos como el último recurso para alivio de los problemas financieros, señaló la AIECP.

De hecho, en México quienes más acuden a las instituciones de empeño son personas de escasos recursos económicos que requieren liquidez para enfrentar contingencias, sobre todo enfermedades, aunque también para invertir en proyectos productivos. El problema para la gente de bajos ingresos es que muchas veces acuden a los organismos prestadores de dinero y dejan como prenda herramientas de trabajo, lo que en lugar de responder a una necesidad significa truncar un proyecto laboral.

Frente a estas circunstancias, los establecimientos de crédito prendario actualmente desarrollan algunas estrategias para impulsar microcréditos para pequeños emprendedores con iniciativa que carecen de capital monetario y, una de dos, o no son aceptadas sus solicitudes por la institución bancaria, o no son capaces de insertarse en la circularidad bancaria.

Pero hay un ámbito que la economía financiera no ha incorporado, aquel que emerge desde las sociedades actuales de nuevos actores sociales [Touriane,1988] , diferentes formas de asociacionismo [Arvitzer,1999], acción ciudadana [Arredondo,1966] y diálogo [Habermas,1983], así como de la aparición

de nuevos grupos desligados de los gobiernos (ONGs), que han surgido a partir más o menos de los años setenta, y que desde entonces han mostrado una rápida expansión. Estos grupos que reciben nombres tales como organizaciones civiles, sector independiente, sector voluntario, organizaciones voluntarias, organizaciones de la sociedad civil e instituciones del tercer sector, organizaciones, en fin, de promoción del desarrollo, que han comenzado a causar impactos globales tanto sociales como económicos por el caudal de recursos humanos y materiales que mundialmente fluyen para conformarlas, además de crear y ofrecer una serie de servicios, oportunidades de trabajo y espacios para la participación social [Butcher, 1999].

Entre estas formas de organización social, destaca el florecimiento de estas mismas en el terreno de las “finanzas informales”, que han buscado primero, incluir el ahorro familiar de las personas de menores recursos y segundo, demostrar la importancia de esta contribución de este ahorro al desarrollo, por el enorme volumen de recursos que han llegado a captar y a canalizar. La importancia de estas finanzas informales es tal que existen incluso *bancos comunitarios* como los de la Foundation for International Community Assistance (FINCA), el Banco Grameen en Bangladesh, el Centro de Apoyo Microempresario en el Valle de Chalco (CAME) y el Sistema Unit Desa del Banco Rakyat Indonesia (BRI).

Todos ellos han operado con grupos de pobres que van desde posiciones de pobreza extrema en zonas rurales y urbanas. Millones de ahorradores pobres tienen ahora la oportunidad no sólo de ser sujetos de crédito

sino, aún más importante, de ahorrar de manera segura y redituable en instrumentos formales y a diferentes plazos [Conde, 2001]..

Las estrategias de ahorro entre familias y personas de bajos ingresos, son muchas veces en formas de ahorro no monetario, como construcciones, herramientas y otros activos; el ganado y las aves de corral “generan intereses al tener crías o producir leche o huevos”, de igual manera la tierra o los árboles frutales conducen a una tasa de rendimiento gracias a su producción, etcétera [Conde, op. cit., 72-73].

La constitución de redes sociales de asistencia mutua (RSAM) representa una parte importante de un sistema económico informal, paralelo a la economía de mercado y se caracterizan por su aprovechamiento de los recursos sociales y operan con base en el intercambio recíproco entre iguales, aunque también utilizan relaciones sociales tradicionales como la familia o la amistad. Estas redes pueden intercambian bienes y servicios: los de información, asistencia laboral y servicios varios que suplen los efectos de la inseguridad laboral⁹.

Resulta muy importante destacar los proyectos alternativos que en este sentido existen en México y que han empezado a ser analizados y considerados en su justa dimensión por investigadores muy destacados como Carola Conde, quien considera que si bien existen actualmente servicios financieros destinados a la población pobre como el programa de los FIRA (Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura) que financian la apertura de sucursales en

⁹ La función de ahorro se cumple con atesoramiento, diferimiento de pago de salario conocido como “guardadinerero”, tandas, “roscas comerciales”, sistema de apartado, cajas de ahorro, estampillas de ahorro y otras que se encuentran de manera formal entre los instrumentos bancarios. [Conde, op. cit: 80-82]

comunidades de menos de 50 mil habitantes, o el caso de empresas originalmente comerciales como Elektra, de los proyectos más recientes y más interesantes está Microcrédito Santa Fe de Guanajuato que apoya fundamentalmente a los programas de refinanciamiento a las plantas productivas y creando cajas populares y sucursales bancarias o acuerdos con organismos tales como la Fundación para el Desarrollo Sustentable, que tiene como propósito otorgar garantías a los pequeños empresarios; la ayuda a colonias populares con créditos para abrir pequeños talleres de costura, etcétera.

Otros proyectos mexicanos son: el CAME o Centro de Apoyo al Microempresario que opera en el municipio de Valle de Chalco; la red *Prodesarrollo* formada por 13 organizaciones socias, una institución asociada y 4 personas físicas. En realidad esta red se inició con un espacio de discusión denominada *Mesa de Empleo*. Otro es la Unión Regional de Apoyo Campesino (URAC), que es una ONG que está conformada por campesinos que cuenta con un proyecto regional de 29 comunidades cercanas a Tequisquiapan, Qro. La heterogeneidad de la información disponible sobre estos y otros proyectos alternativos de microfinanciamiento resulta un universo muy complejo de estudiar, pero denota con claridad la presencia de la sociedad civil que básicamente busca mejorar las condiciones de vida de personas con extrema necesidad de crear microempresas, y por supuesto, no encuentra eco en las tradicionales fuentes que son los bancos.

VIII. Bibliografía

Arredondo, Vicente. *Hacia una Nueva Cultura Ciudadana en México*, México, UIA, FAPRODE, FAM. 1966.

Arvitzter, Leonardo,. “El Nuevo Asociacionismo Latinoamericano y sus formas Públicas:Propuestas para un Diseño Institucional”, en A.J. Olvera (Coordinador) *La Sociedad Civil, de la Teoría de la Realidad*, México, El Colegio de México, 1999.

Banco de México, *Informe Anual, 1998*. México.

-----, *Informe Anual, 1999*. México.

-----, *Informe Anua, 2000*. México.

-----, *Política Monetaria, Informe sobre el primer semestre de 2001*. México.

Butcher, Jaqueline. “La Sociedad Organizada: El Voluntariado como Agente de Cambio Social en México”, en *Sociedad Civil. Análisis y Debates*, Revista Científica Cuatrimestral, Demos, Foro de Apoyo Mutuo y IAP, Núm. 9, Vol.III. México.

Binder-Arain, Laurel. “Building better customer relationships” en *BankersMagazine*, U.S., sep/oct. 1995, Vol. 178, núm. 5.

Conde B., Carola. *¿Depósitos o Puerquitos?*, El Colegio Mexiquense/La Colmena Milenaria ROAC, 2001, México.

Emmons, William y Frank A. Shmid, “Banks vs. Credit Unions: dynamic competition in local markets” en *Federal Reserve of St. Louis, Working Paper*, USA, febrero de 2000.

Habermas, Jürgen. *Conciencia Moral y Acción Comunicativa*, Barcelona, Ed. Península, 1966.

Kaufman, George. *The U.S. Financial System*, 5th ed. New Jersey, Prentice Hall, 1992.

Litan, R. *What should banks do?*, Washington, D.C., Brookings Institution, 1987.

Manrique, Irma, "Banca Universal en México" en *Desorden Monetario Mundial y su Impacto en el Sistema Financiero Mexicano*, Guadalupe Mántey y Noemí Levy (compiladoras), UNAM: DGAPA/ENEP Acatlán, México, 1998.

Novedades, Declaraciones del Presidente de la Asociación Internacional de Entidades de Crédito Prendario, (AICP), del 12 de marzo de 2001, Sección Finanzas, B3, p.1.

Pierce, James L. *The Future of Banking*, New Haven & London, Yale University Press, 1991.