



Sin título, sobre la política de adquisición de acciones del Banco de Comercio y los beneficios de las utilidades

Manuel Espinosa Yglesias

Autor: Manuel Espinosa Yglesias

Tipo de documento: discurso

Título: Sin título, sobre la política de adquisición de acciones del Banco de Comercio y los beneficios de las utilidades

Fecha: ca. 1960

Lugar: sin especificar

Audiencia: funcionarios del Sistema Bancos de Comercio

Clave de clasificación: II.A.3.a/1960-3

Caja: 36

Palabras clave: utilidades, democratización del capital, mercado de capitales, desarrollo económico, industrialización, productividad.

En abril de 1958, en Acapulco, tuve el gusto de dirigirme a ustedes para saludarlos y a la vez indicarles que Don Armando Hernández había sido designado Director del Banco de Comercio por su meritoria labor dentro de nuestra institución.

También les hablé del éxito que estaban teniendo las empresas afiliadas, cuya dirección había sido encomendada a preeminentes miembros el sistema Banco de Comercio, como Don Luis Estrop y el Lic. Rafael Pizarro Suárez.

Afortunadamente, puedo decirles que la designación de Don Armando Hernández fue un éxito como todos esperábamos y que las compañías afiliadas lo han obtenido también en forma completa.

Algo les indiqué acerca de que íbamos a entrar en la promoción industrial. Como todos saben, formamos una sociedad con la compañía Du Pont de Nemours para instalar una fábrica que produjera bióxido de titanio. Esta fábrica ya empezó a funcionar y esperamos que esté en plena producción para el primero de junio.

Nuestra intención ha sido que los beneficios de las empresas que se formen, vayan a dar a manos de los funcionarios del Banco de Comercio y a sus accionistas.

Todos ustedes van a recibir un folleto con los datos referentes a la Cía. Pigmentos y Productos Químicos, S.A., de C.V. La parte que al Banco le corresponde es de treinta millones de pesos. El capital de los Bancos Afiliados y del Banco de Comercio es de trescientos millones de pesos, por consiguiente, cada acción nuestra podrá suscribir un certificado por cada diez acciones, ya sea del Banco Afiliado o del Banco de Comercio, pero como muchas acciones del Banco de Comercio pertenecen a los Bancos Afiliados, vamos a ofrecer a cada accionista que por cada ocho acciones ya sea de los Bancos Afiliados o del Banco de Comercio, suscriba una de Pigmentos y Productos Químicos.

Desde luego, si hay funcionarios del Banco de Comercio que deseen una o más de estas acciones, tendrán el derecho de adquirirlas y consecuentemente reduciremos la parte que corresponde a los accionistas.

Es de gran interés el que las acciones de esta empresa puedan ir a muchas manos. Sería muy conveniente que ustedes vieran si algunos clientes quieren suscribir cantidades pequeñas de acciones para convencer a sus accionistas de que los dejaran hacer la suscripción. Si logramos que la cantidad máxima que pueda suscribir cada persona sea de cincuenta mil pesos, tendremos más de ochocientos accionistas, ya que aun cuando el valor nominal de los certificados es de veintiséis millones la suscripción total podría llegar a treinta y cinco millones de pesos por la prima que se pagó a la Cía. Du Pont y por los intereses que dejó de percibir la Financiera Bancomer, así como por la utilidad que la Financiera debe tener por la promoción del negocio.

Sin título, sobre la política de adquisición de acciones del Banco de Comercio y los beneficios de las utilidades
Manuel Espinosa Yglesias • ca. 1960

Quiero que tengan muy claro en su mente y que lo expliquen a sus accionistas, que las utilidades totales serán también de la Financiera Bancomer, de la que todos los Bancos Afiliados son accionistas; por consiguiente en nuestra empresa no habrá nunca utilidad personal.

Creo que si obtenemos éxito en esta promoción, podremos continuar el desarrollo de industrias en México, con la posibilidad para todos ustedes de entrar en la dirección de las mismas y de obtener beneficios que contribuirán a que el sistema llegue a ser la unidad industrial más grande de México.

Hace algunos días, con motivo de ciertas modificaciones que se hicieron en el Banco de Comercio en relación a personal y organización, hablando con los funcionarios les dije que posiblemente no está en la conciencia de todo el personal, la obligación que tiene de hacer su mayor esfuerzo para que la institución gane. Posiblemente también llegue a pensar: «A mí no me interesa mucho que la organización haga más dinero, para enriquecer a unos señores accionistas».

Si una organización no gana, en primer lugar, no hay la afluencia de capitales que es necesaria para agrandarla y por consiguiente para crear más trabajos. El individuo debe pensar en la obligación que tiene para con sus hijos de que en el país haya más ocupaciones. La preocupación de todos nosotros es, naturalmente, educar bien a nuestros hijos, para que se puedan ganar la vida, pero muchas veces no pensamos que para que se ganen la vida, no solamente tienen que estar bien educados, sino que necesitan que haya puestos en donde puedan trabajar. De qué serviría a un conjunto, digamos de ingenieros, contadores o en general personas muy bien preparadas, si no hubiera empresas que los ocuparan. Por consiguiente, el empleado que no rinde su mayor esfuerzo, está perjudicando aparentemente a los accionistas que en la mente de él se están enriqueciendo, pero también está perjudicando a sus hijos.

Éste es un concepto que todos deben tener muy grabado en la mente. Nos interesa que el país sea fuerte, porque lo queremos, porque vivimos en él y porque solamente siendo fuertes podremos esperar que nuestros hijos tengan mejores oportunidades que las que nosotros tuvimos o tan buenas como nosotros. Si una organización no gana, tampoco puede pagar impuestos y por consiguiente, el gobierno no puede crear la infraestructura económica del país, es decir, carreteras, presas, etc., sin la cual es imposible que las empresas prosperen.

Además, la ganancia de los accionistas aun cuando es real, si el negocio es bueno y permite utilidades, es invertida nuevamente en el mismo negocio. Pongamos por ejemplo: el Banco de Comercio, en los últimos 6 años, ha repartido de dividendos la cantidad, que nos va a parecer enorme de \$45,600,000.00, pero los mismos accionistas para aumentos de capital, han tenido que aportar \$60,000,000.00, es decir, \$14,400,000.00 más de lo que recibieron, pero ellos ven que están en una organización próspera, que su dinero está seguro y siguen invirtiendo, agrandando, la institución y creando, como he dicho antes, nuevos trabajos.

Ahora bien; en lo que se refiere a ganancias, posiblemente ustedes piensen que han sido excesivas y por consiguiente para obtenerlas, se ha sacrificado al personal. Para orientar su criterio, deben recordar que en México el interés mínimo que puede recibir un inversionista en cualquier compañía financiera después de

pagar los impuestos, es el de 10%. En el Banco de Comercio jamás han obtenido los accionistas por concepto de dividendos este interés, sino uno mucho menor, pues aun cuando aparentemente el interés que reciben es el del 12%, en realidad las acciones tanto por su valor en el mercado como por las reservas que el Banco tiene, valen \$170.00 y por consiguiente cuando se liquida el % sobre el valor par, en verdad se está dando únicamente el 7% sobre el valor de bolsa de la acción, que es mucho menos del 10% que se obtiene en el mercado actualmente.

Deben tener en cuenta, que hace 10 años, el Sistema Bancos de Comercio, no tenía más de 2,798 empleados y hoy tiene 7,418. Esto quiere decir que se han creado nuevas plazas para 4,620 personas.

Esto mismo se aplica al desarrollo industrial que deseamos impulsar; entre más fuertes y más importantes sean las industrias que ayudemos a crear, más oportunidades tendremos todos los que formamos parte del Banco de Comercio de recibir beneficios, es decir participar en la dirección de las mismas.

Y hablando exclusivamente de los bancos, quisiera leerles algunos conceptos que publicó la revista «Productividad», el pasado 16 de abril.

«En el número de TIME de Nueva York del 18 de enero se pone en boca del señor Presidente de los Estados Unidos esta frase importantísima: «El provenir de la paz en el mundo depende de tres elementos básicos. Los vastos avances tecnológicos ofrecen a la humanidad la capacidad de hacer obsoleta la pobreza y la miseria humanas. Debemos luchar por romper el ciclo calamitoso de frustraciones y crisis que, incontrolados, pueden convertirse en una espiral que nos llevaría al desastre nuclear que es la última locura».

Agrega más adelante:

«El interés nacional demanda que ambos, gerencia y trabajadores, hagan todo esfuerzo posible por aumentar la eficiencia y la productividad de tal manera que el aumento en los precios se pueda evitar». Más adelante dice: «Nada amenaza más la economía de los Estados Unidos que la inflación que es un incendio que pone en peligro cada uno de nuestros hogares».

Este llamado a la productividad, es decir, a la austeridad en el proceso de producción de bienes y servicios en un país como Estados Unidos que tiene fama de haber alcanzado tan alto grado de productividad, es un llamado también para los pueblos en los que la técnica no ha logrado todavía superar a lo empírico en la mayor parte de la organización económica.

Si forzados por el arrollador empuje de la tecnología, los Estados Unidos se ven en la necesidad de apelar a la gerencia y a las centrales obreras para que ayuden a elevar la productividad y, de ese modo, reducir los costos y detener los ascendentes precios, ¿qué no deberemos decir nosotros en donde apenas llevamos unos cuantos años de que nos preocupe la palabra «productividad»?

Y productividad, no lo olvidemos, no es necesariamente aumentar la producción. Es obtener nuestra producción evitando desperdicios desde el desperdicio del tiempo y del esfuerzo hasta el desperdicio del equipo y de los recursos. Consiste en producir lo mismo, con menos gastos o producir más con lo mismo que hoy estamos gastando. Ambas fórmulas suponen productividad.

Pero para aprovechar mejor lo que tenemos y lo que empleamos en la pro-

ducción de bienes o de servicios, necesitamos conocer las nuevas técnicas que faciliten esta operación.

Todo gerente se esfuerza por conseguirlo pero si ignora las técnicas, trabaja el doble con la mitad de resultados.

¿Quién no procura, en su empresa, estudiar su sistema de inventarios del mejor modo posible? Y, sin embargo, los hombres que más se han dedicado a hacer estos estudios y que pretenden encontrar por su propio esfuerzo la mejor solución, toman por ejemplo, un curso de Control de Inventarios y descubren que se les habían escapado muchos puntos que, debidamente aprovechados los acercaban a su ideal del manejo de sus existencias, sin tener ni más de lo necesario ni menos de lo que es estricto.

De esta manera, podríamos analizar las diversas actividades en que podemos mejorar nuestros costos y elevar nuestra calidad por medio del juicioso empleo de técnicas que hoy ya son universalmente aplicadas y que constantemente están siendo mejoradas.

Es necesario que todos ustedes traten de revisar escrupulosamente los bancos que manejan; de responsabilizar a los subgerentes o jefes de departamento para evitar que haya exceso de personal. Es necesario que la productividad de los bancos mejore; es necesario que se eviten errores o demoras, como ocurre algunas veces.

He revisado con todo cuidado los reportes de Contraloría. Algunos no son muy satisfactorios. Sé de la competencia de ustedes por el tiempo que llevan en el Sistema y por lo bien que han trabajado. A veces, sin embargo, se puede perder el entusiasmo por causas ajenas a la voluntad de uno; o se acostumbra a una organización creyendo que es perfecta.

Antes de terminar, quiero encarecer a ustedes que revisen su organización, que traten de evitar que sus subordinados cometan errores para que nuestro Sistema, que la mayor parte de ustedes vieron nacer, siga creciendo para el beneficio de México.

MUCHAS GRACIAS