



10  
2ej  
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE CIENCIAS

*LA ACTIVIDAD ASEGURADORA MEXICANA  
DENTRO DE UN NUEVO MARCO DE AGRUPA-  
CIÓN DE SERVICIOS FINANCIEROS.*

**FALLA DE ORIGEN**

**T E S I S**

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

**A C T U A R I O**

**P R E S E N T A :**

**SOFIA BELMAR BERUMEN**

DIRECTOR DE TESIS: ACT. LUIS F. BARRIOS Y VILLA M. A.

MEXICO, D. F.

1991



Universidad Nacional  
Autónoma de México



## **UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso**

### **DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

## INDICE

1	INTRODUCCION	1
2	EL SEGURO COMO FUNCION DE INTERMEDIACION FINANCIERA	4
	2.1 PAPELES QUE DESEMPEÑA EL SEGURO	7
	2.1.1 ROL ESTABILIZADOR EN LA SOCIEDAD Y EN LA ECONOMIA	7
	2.1.2 EL ROL PROMOTOR DE DESARROLLO ECONOMICO, LOCAL E INTERNACIONAL	7
	2.2 ANTECEDENTES Y EVOLUCION	9
3	CONFORMACION DEL SISTEMA FINANCIERO EN MEXICO	12
3.1	QUIENES SON LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS?	13
	3.1.1 ORGANISMOS BANCARIOS	15
	3.1.2 INSTITUCIONES DE SEGUROS Y FIANZAS	16
	3.1.2.1 ASOCIACION MEXICANA DE INSTITUCIONES DE SEGUROS A.C.	16
	3.1.3 ORGANIZACIONES Y ACTIVIDADES AUXILIARES DE CREDITO	19
	3.1.3.1 ALMACENES GENERALES DE DEPOSITO	19
	3.1.3.2 ARRENDADORAS FINANCIERAS	20
	3.1.3.3 UNIONES DE CREDITO	22
	3.1.3.4 EMPRESAS DE FACTORAJE	23
	3.1.4 ORGANISMOS BURSATILES	24
	3.1.4.1 CASAS DE BOLSA	24
	3.1.4.2 AGENTES DE VALORES	25
	3.1.4.3 INSTITUTO PARA EL DEPOSITO DE VALORES	25
	3.1.4.4 LA BOLSA MEXICANA DE VALORES	25
	3.1.4.5 SOCIEDADES DE INVERSION	26
	3.1.5 OTROS ORGANISMOS DE APOYO INSTITUCIONAL AL MERCADO	27
	3.1.5.1 INSTITUTO MEXICANO DEL MERCADO DE CAPITALES	27
	3.1.5.2 ASOCIACION MEXICANA DE CASAS DE BOLSA	27
	3.1.5.3 SOCIEDADES OPERADORAS DE SOCIEDADES DE INVERSION	27
	3.1.6 AUTORIDADES FINANCIERAS	28
	3.1.6.1 BANCO DE MEXICO	28
	3.1.6.2 COMISION NACIONAL BANCARIA	29
	3.1.6.3 ASOCIACION MEXICANA DE BANCOS	29
	3.1.6.4 COMISION NACIONAL DE VALORES	30
3.2	LA INTERMEDIACION FINANCIERA HASTA 1990	31
3.3	NUOVO MARCO LEGAL: PRINCIPALES CAMBIOS Y REPERCUSIONES EN LA INTERMEDIACION FINANCIERA	32
	3.3.1 LEY DE INSTITUCIONES DE CREDITO	33
	3.3.2 LEY GENERAL DE INSTITUCIONES Y SOCIEDADES MUTUALISTAS DE SEGUROS	34
	3.3.3 LEY PARA REGULAR LAS AGRUACIONES FINANCIERAS	40
	3.3.4 REGLAS PARA LA CONSTITUCION DE GRUPOS FINANCIEROS	55
4	LA REVOLUCION DE LOS 90'S	
4.1	ASPECTOS GENERALES	57
	-POR QUE INTERNACIONALIZAR EL SISTEMA FINANCIERO	

MEXICANO	
4.0	PRIVATIZACION .....88
4.2.1	CAUSAS DE LA PRIVATIZACION DE LOS SERVICIOS FINANCIEROS. ....88
4.2.2	CONSECUENCIAS DE LA PRIVATIZACION EN LOS SERVICIOS. ....60
4.3	DESREGULACION .....62
4.3.1	CAUSAS Y OBJETIVOS .....62
4.3.2	LA DESREGULACION Y EL SECTOR ASEGURADOR. ....64
4.3.2.1	MODIFICACIONES A LA LEY GENERAL DE INSTITUCIONES DE SEGUROS Y SOCIEDADES MUTUALISTAS EN MATERIA DE DESREGULACION .....66
4.3.3	MECANISMOS DE LA DESREGULACION EN EL SECTOR ASEGURADOR .....73
4.3.3.1	MARGEN DE SOLVENCIA .....74
	-OBJETIVOS DEL REGIMEN DE MARGEN DE SOLVENCIA
	-DISEÑO DEL MODELO PROPUESTO POR LA AMIS PARA DETERMINAR EL MARGEN DE SOLVENCIA.
	-CAPITAL DE GARANTIA
	-MONTO MÍNIMO DE MARGEN DE SOLVENCIA
	-BENEFICIOS E IMPLICACIONES DEL REGIMEN DE MARGEN DE SOLVENCIA.
4.3.3.2	CAMBIOS A REGIMENES Y OPERACIONES. ....86
	-REGIMEN DE INVERSIONES
	-REGIMEN DE RESERVAS TÉCNICAS.
4.4	APERTURA AL EXTERIOR .....88
4.4.1	PRINCIPALES POLOS DE ACUERDOS COMERCIALES PARA MEXICO .....91
4.4.1.1	MEXICO EN EL GATT .....91
4.4.1.2	MEXICO Y LOS PAISES DE EUROPA .....91
4.4.1.3	MEXICO Y AMERICA LATINA .....92
4.4.1.4	MEXICO EN LA RELACION CON CANADA-ESTADOS UNIDOS. ....93
4.4.1.5	MEXICO Y LOS PAISES IBEROAMERICANOS .....94
4.4.1.6	LA CUENCA DEL PACIFICO .....94
4.4.2	INVERSION EXTRANJERA. ....96
4.4.3	LEY QUE REGULA LA INVERSION EXTRANJERA .....97
4.4.4	IMPACTO EN LOS SERVICIOS DE LA EVENTUAL CONFORMACION DE UNA ZONA DE LIBRE COMERCIO. ....101
4.4.5	LA ADMINISTRACION DE RIESGOS: ALTERNATIVA DE COMPETITIVIDAD. ....110
4.4.5.1	INTRODUCCION .....110
4.4.5.2	IMPORTANCIA DE LA ADMINISTRACION DE RIESGOS .....110
	A.-LA TENDENCIA HACIA LA CONCENTRACION
	B.-PERDIDAS CAUSADAS POR FENOMENOS NATURALES
	C.-OTRAS RAZONES
4.4.5.3	BENEFICIOS QUE SE OBTIENEN CON LA ADMINISTRACION DE RIESGOS. ....112

A.-BENEFICIOS PARA LAS EMPRESAS  
NACIONALES  
B.-BENEFICIOS PARA LA ECONOMIA

C.-BENEFICIOS PARA LOS INDIVIDUOS  
D.-BENEFICIOS PARA LOS GOBIERNOS

5	CAMBIOS ESTRUCTURALES EN LOS SERVICIOS FINANCIEROS Y SU INFLUENCIA EN LA ACTIVIDAD ASEGURADORA.	114
5.1	REPRIVATIZACION BANCARIA Y SU AFECTACION A LA ACTIVIDAD ASEGURADORA.	117
5.1.1	BANCA UNIVERSAL	118
5.2	ANALISIS SOBRE EL ACUERDO QUE ESTABLECE LOS PRINCIPIOS Y BASES DEL PROCESO DE DESINCORPORACION DE LAS SOCIEDADES NACIONALES DE CREDITO, INSTITUCIONES DE BANCA MULTIPLE Y CREA EL COMITE DE DESINCORPORACION BANCARIA.	119
5.3	ETAPAS DEL PROCESO DE DESINCORPORACION	122
5.4	VALUACION DE LAS INSTITUCIONES	123
5.5	NUEVOS MODELOS DE OPERACION DE SERVICIOS FINANCIEROS AGRUPADOS	124
5.5.1	LAS ENTIDADES FINANCIERAS ANTE LA CREACION DE GRUPOS FINANCIEROS	126
5.5.2	GRUPOS FINANCIEROS YA CONSTITUIDOS O EN PROCESO DE CONSTITUCION	131
6	TENDENCIAS, PERSPECTIVAS Y PROYECCIONES DE VALORES AGREGADOS Y SINERGIAS.	
6.1	EL PLAN DE MARKETING PARA LA DECADA DE LOS 90'S	134
6.2	SITUACION ACTUAL DE LA DISTRIBUCION Y VENTAS EN MEXICO	136
6.2.1	CANALES TRADICIONALES	136
6.2.2	CANALES NO TRADICIONALES	138
6.2.3	ORGANIZACION DE VENTAS	140
6.2.4	PUNTOS FUERTES Y DEBILES DE CADA TIPO DE CANAL DE DISTRIBUCION	141
6.2.4.1	AGENTES	141
6.2.4.2	CORREDORES	141
6.2.4.3	VENTA DIRECTA	142
6.2.4.4	OFICINAS BANCARIAS	142
6.2.4.5	MAILING DIRECTO	143
6.3	DEFINICION DE LA ESTRATEGIA DE MARKETING	144
6.3.1	POSICIONAMIENTO DE LA OFERTA Y SEGMENTACION DE MERCADOS	145
6.3.1.1	NATURALEZA DE LA OFERTA DE SEGUROS	145
6.3.1.2	OPCIONES ESTRATEGICAS DE LAS COMPANIAS	145
	-ESTRATEGIA DE PRODUCTOS A BAJO PRECIO	
	-ESTRATEGIA DEL ESPECIALISTA DE PRODUCTOS	
	-ESTRATEGIA DEL SECTOR OBJETIVO	
	-ESTRATEGIA NACIONAL MULTIRAMOS	
6.3.1.3	ADECUACION DEL PRODUCTO Y DE LA FORMA DE DISTRIBUCION	148
	-CLASES DE PRODUCTOS DE SEGURO	
	-ESTRATEGIA DE DISTRIBUCION	
6.3.2	PROFESIONALIZACION DE LAS REDES	150

6.3.2.1	RECLUTAMIENTO Y SELECCION DEL PERSONAL	150
6.3.2.2	SOPORTE INFORMATICO PARA EL ANALISIS DE LAS NECESIDADES Y PARA LA VENTA	151
6.4	ENTIDADES PARTICIPANTES EN LA VENTA DE SEGUROS EN LA DECADA DE LOS 90'S.	153
6.4.1	BANCOS	153
6.4.2	COMPANIAS MULTINACIONALES	155
6.4.3	COMPANIAS TRADICIONALES INDEPENDIENTES	156
6.5	CARACTERISTICAS DE CADA GRUPO DE ENTIDADES Y SU ESTRATEGIA A SEGUIR RESPECTO A:	
	- PRODUCTO	
	- PRECIO	
	- PUBLICIDAD	
	- PROMOCION	
	- DISTRIBUCION Y VENTAS	
	- SERVICIO AL CLIENTE	157
6.6	TENDENCIAS DE POSICIONAMIENTO EN LOS DISTINTOS GRUPOS	167
7	CONCLUSIONES	168
5	BIBLIOGRAFIA	174
9	ANEXOS.	177
	-FORMULARIO	
	-GRAFICAS	

# INTRODUCCION

## 1 INTRODUCCION

El mundo se conduce con gran rapidez hacia la creciente globalización en todas las áreas de la economía.

Esto se manifiesta en el sector financiero como una integración de los mercados locales, y de éstos, cada vez más con los internacionales, para subsistir en un ambiente de competitividad.

Por ello considero relevante realizar un trabajo de investigación y análisis sobre el papel que desempeñará la actividad aseguradora mexicana en el nuevo entorno nacional e internacional que se presenta.

La década de los 90's presenta grandes retos para el sector asegurador. Se debe pugnar por abatir las desventajas que existen ante una inminente apertura financiera.

No es suficiente contar con una alta infraestructura de las compañías o conocer el mercado nacional. Hay que hacer frente a los elevados costos, la tecnología obsoleta, el bajo nivel de capacitación, la mentalidad empresarial a corto plazo y otros factores que van en detrimento de la actividad aseguradora de México.

El nuevo entorno exige un sistema flexible, con mayor capacitación y calidad al proporcionar sus servicios.

Ante estas demandas, las autoridades financieras hicieron posible un moderno marco jurídico que establece las facilidades suficientes para que las instituciones compitan. Permite la capital de extranjeros en su capital y garantiza el control por parte de mexicanos.

Se crea un nuevo régimen de margen de solvencia, pues la solvencia es el factor determinante del cumplimiento de los compromisos y de la permanencia en el largo plazo de cualquier entidad productiva. Con este régimen se pretende garantizar la adecuada actividad del seguro e incrementar la eficiencia del sector para orientarlo hacia la economía de mercado y hacia la apertura a nivel internacional.

La adecuación de las actuales circunstancias en la actividad aseguradora ante la inminente firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá trae consigo la necesidad de volver más eficientes a las empresas en lo que se refiere a productos y servicios y más técnicas en el desarrollo de sus tarifas y en sus políticas de suscripción.

La libertad para fijar coberturas, primas y tarifas, ha tenido repercusión en el precio de algunos productos.

También cabe señalar la importancia que ha cobrado la Administración de Riesgos como motivante de una competencia profesional, en la que se eliminan dependencias y vulnerabilidad con el extranjero, se buscan mayores retenciones locales y una reducción ordenada de primas.

Finalmente la agrupación de servicios financieros tiene como fin adecuar el sistema financiero mexicano a las nuevas condiciones de los mercados financieros externos y internos. Esta modernización implica tener un sector más sólido, amplio y diversificado que apoye y promueva la eficiencia y competitividad frente a otros mercados financieros.

La conformación de grupos financieros persigue brindar mayor solidez a cada uno de los integrantes del sistema financiero,

incluyendo al sector asegurador, facilitando la generación de economías de escala, abatiendo costos de operación y administración y proporcionando un mejor servicio al público usuario.

Es indudable que la industria aseguradora mexicana cuenta hoy con una gran experiencia institucional y capacidad de adaptación, por lo que estoy segura que ante los nuevos retos que se le presentan logrará una respuesta sorprendente.

# **EL SEGURO COMO FUNCION DE INTERMEDIACION FINANCIERA**

## 2 EL SEGURO COMO FUNCION DE INTERMEDIACION FINANCIERA.

El asegurador otorga un servicio de protección o seguridad económica y psicológica para sus beneficiarios, pero también tiene una función de intermediación financiera a nivel del sistema económico.

La captación de primas a través de la colocación de contratos de seguros, representa un ahorro realizado por los asegurados en función a la prevención y constituye "la operación pasiva" de las aseguradoras.

El "Margen de intermediación financiera" esta constituido por los márgenes de explotación o recargos para gastos y utilidad.

El pago de siniestros y vencimientos a los asegurados es la operación activa esencial del seguro.

Dicha operación activa consiste en la canalización de recursos a los asegurados que llegan a constituir una "unidad económica deficitaria" a raíz de un siniestro, en una especie de crédito a "fondo perdido"; es decir, sin responsabilidades ni garantías para su recuperación, puesto que, por el lado de la captación, el ahorro depositado en la aseguradora (la prima) tampoco es recuperable por el asegurado, pues constituye la contribución al fondo para siniestros y es el precio de su seguridad.

Frecuentemente se piensa que el papel de intermediación financiera del seguro se limita a la inversión de sus recursos, desconociendo el flujo de siniestros; la inversión es la operación activa por excelencia con carácter de "temporal y ortodoxa", a diferencia de la intermediación básica por siniestros. Se denota como temporal porque se trata de las reservas técnicas que están destinadas al pago de siniestros y vencimientos de periodos futuros y ortodoxa porque el financiamiento es recuperable con interés como en la intermediación clásica.

Las empresas aseguradoras otorgan el servicio de protección de bienes y personas contra contingencias en el tiempo.

Se traduce en términos financieros como un servicio de intermediación financiera dentro del proceso económico general y que consiste en relacionar a los agentes económicos con riesgos que desean trasladar, poseen la capacidad económica para hacerlo y desean de esta manera ahorrar, con agentes económicos que habiendo trasladado su riesgo, tienen necesidad de recursos financieros para reponer las pérdidas ocasionadas por un siniestro.

Adicionalmente, las reservas temporales que las aseguradoras forman, constituyen una fuente para que otros agentes económicos lleven a cabo sus proyectos de inversión.

## 2.1 PAPELES QUE DESEMPEÑA EL SEGURO

### 2.1.1 ROL ESTABILIZADOR EN LA SOCIEDAD Y EN LA ECONOMIA

Un adecuado programa de seguros permite la continuación de la forma de vida de una familia, al hacer frente al vacío económico que deja la muerte prematura del que provee alimentación, educación, vivienda y demás gastos del hogar.

De la misma manera, los seguros de vejez, enfermedad, accidente e invalidez, cesantía en edad avanzada, permiten hacer frente a las consecuencias de dichos eventos.

Dentro de la actividad económica, los riesgos a que están expuestas las empresas son tales que sin un adecuado seguro, resultaría imprudente invertir. Una empresa frente a un siniestro importante sin la indemnización que sólo la provee el seguro, no le sería fácil continuar desarrollando su actividad productiva.

La indemnización que otorga el seguro permite reponer los bienes y demás factores de la producción para continuar operando.

### 2.1.2 EL ROL PROMOTOR DE DESARROLLO ECONOMICO, LOCAL E INTERNACIONAL.

Mediante la inversión de las reservas técnicas en valores del Estado y en los distintos sectores económicos, la industria del seguro beneficia el flujo de la inversión y fomenta las actividades económicas, creándose así un círculo creciente de medios económicos que contribuyen al desarrollo económico y social de los países.

Contribuye al desarrollo del comercio internacional a través

de la cobertura de los riesgos marítimo, transporte, terrestre y aéreo.

Mediante el seguro se disminuyen las pérdidas económicas acumulativas que generan los siniestros y se contribuye a la continuidad de la producción del comercio y al desarrollo de la economía en sus distintas manifestaciones.

## 2.2 ANTECEDENTES Y EVOLUCION.

Los primeros antecedentes del seguro en México, datan de hace casi cinco siglos, desde la época colonial. Existían compañías de seguros marítimos en la Nueva España que protegían a las embarcaciones, sus mercancías e inclusive a su tripulación.

Los antecedentes de la industria moderna aseguradora datan de los últimos años del siglo pasado:

-En 1892 se promulga la primera Ley sobre Compañías de Seguros. En ésta ley solamente se contempla el ramo de daños.

-En 1897 se crea la primera compañía de seguros mexicana: La Compañía Anglo-Mexicana de Seguros.

-En 1910 se emite la Ley sobre Compañías de Seguros sobre la vida.

-Para 1926, existían más de cincuenta empresas constituidas, lo que trae como consecuencia una nueva reglamentación: La ley General de sociedades de Seguros.

Hasta antes de 1930, el sector asegurador mexicano sólo contaba con cuatro compañías de capital nacional. Operaban diversas compañías extranjeras, provenientes de Alemania, Estados Unidos, Canadá, Inglaterra, etc.

Entre 1930 y 1950 se fundó el 70% de las compañías que en la actualidad operan en nuestro país.

-En 1935, con la nueva Ley General de Instituciones de Seguros, que dejó sentadas las bases para la mexicanización y normatividad del seguro, y la Ley Sobre el Contrato de Seguro, que estableció las condiciones indispensables para la

interpretación y aplicación adecuada de dicho contrato, la industria aseguradora tuvo un periodo de maduración: Aseguradora Mexicana y Aseguradora Hidalgo, en daños y vida respectivamente, se convierten en un complemento necesario y casi indispensable de las instituciones de seguridad social: ISSSTE e IMSS.

1983-1988

-En 1983, por primera vez el Plan Nacional de Desarrollo y el Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo pretenden determinar las condiciones para una nueva definición del sector asegurador, a fin de fortalecer su mercado de capitales, generar ahorro interno y atender eficazmente la demanda de sus servicios

Algunas de las políticas para lograr estos objetivos eran:

a) Otorgar un nuevo régimen de inversiones de las reservas técnicas del sector.

b) Propiciar la introducción de nuevos productos.

c) Mejorar los servicios del sistema asegurador del Estado.

d) Preparar un mejor balance por tamaño y recursos entre las compañías de seguros.

e) Lograr la meta de que la actividad aseguradora llegara a representar el 2% del Producto Interno Bruto.

Los resultados de esta madurez en la industria son tangibles en la pasada administración(1982-1988):

Podemos decir que pese a los problemas enfrentados por el país durante 1982 - 1988 (aguda crisis, económica, alta inflación, desastres naturales (terremoto 1985 y huracán Gilberto), y demás factores negativos, la industria aseguradora salió adelante, si bien no con un crecimiento significativo, pero tampoco tuvo pérdida de participación en el Producto Interno Bruto.

Los sismos de 1985 mostraron una de las grandes y principales deficiencias del seguro: el bajo-seguro.

A pesar del empobrecimiento en el comportamiento de la economía, el sector asegurador tuvo en este periodo un crecimiento importante en volumen de primas, sumas aseguradas y capital contable, aunque a finales de 1987 y 1988 este proceso de crecimiento se desaceleró, y además se observaron pérdidas sin precedentes en las operaciones de daños, en los seguros de diversos, de transportes, pero sobre todo en el ramo de automóviles.

De esta crisis surge la propuesta de modificar los esquemas tarifarios. Se busca con esta medida permitir a las instituciones de seguros una libertad de acción mayor, que permitiese el acoplamiento a los cambios en la economía y el entorno.

Se busca la evolución a un sistema que deje atrás el sistema de aprobación y análisis previos, que originaban desgaste y pérdida de tiempo.

# CONFORMACION DEL SISTEMA FINANCIERO EN MEXICO

### 3 CONFORMACION DEL SECTOR FINANCIERO EN MEXICO.

#### 3.1 QUIENES SON LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS?

Los intermediarios financieros tienen como función actuar como instrumentos de captación y destino de recursos a fin de obtener de la sociedad y el exterior una vinculación entre los que tienen necesidad de ahorrar y los que tienen necesidad de invertir.

Ello significa que vienen a cubrir una función de prestación de servicios que la sociedad demanda para tener la posibilidad de emprender actividades productivas que sean la base y apoyo para el crecimiento y desarrollo con la intervención y control del Estado como rector de la economía en su conjunto. De ello se desprende la importancia que han tenido, tienen y tendrán en los hechos y en el proceso histórico de financiamiento al desarrollo. Entendiendo como tal la obtención para la sociedad en su conjunto de un mejor nivel de vida que se presentará teniendo una cobertura mayor en cantidad y calidad de las necesidades que la población demanda y de los resultados se obtendrá la estabilidad que se requiere para aspirar a una sociedad sana, fuerte y madura, con posibilidad de concertación en el ideal de seguir por la vía democrática hacia un progreso continuo con beneficios sociales.

Del Programa Nacional de Financiamiento al Desarrollo surgen los objetivos de corregir los grandes desequilibrios que existen en nuestra sociedad y es de particular importancia la instrumentación de la política financiera para orientar la

actividad económica hacía una tarea de planear el desarrollo que se requiere para México.

### 3.1.1 ORGANISMOS BANCARIOS

a).-Sociedades Nacionales de crédito (actualmente constituyéndose en Sociedades Anónimas).

#### Objetivos:

- Fomentar el ahorro nacional.
- Facilitar al público el acceso a los beneficios del servicio público de banca y crédito.
- Canalizar eficientemente los recursos financieros.
- Procurar un desarrollo equilibrado y una sana competencia entre las instituciones de banca múltiple.

#### Operaciones:

- Recibir depósitos a la vista, de ahorro.
- Aceptar préstamos y créditos.
- Emitir bonos bancarios y obligaciones subordinadas.
- Constituir depósitos en instituciones de crédito y entidades financieras del extranjero.
- Efectuar descuentos y otorgar créditos, incluyendo vía tarjeta de crédito.
- Asumir riesgos contingentes vía otorgamiento de aceptaciones, endoso o aval de títulos de crédito.
- Operar con valores.
- Practicar avalúos, entre otras.

### 3.1.2 INSTITUCIONES DE SEGUROS Y FIANZAS

#### A).-Instituciones de Seguros.

Tienen como objeto la administración de riesgos, es decir, atender con eficiencia la creciente demanda de protección, al mismo tiempo que contribuyen a generar ahorro interno, pudiendo ser privadas o nacionales. Se dedican a una o más de las operaciones de seguros: Vida, accidentes y enfermedades, daños.

La Ley General de Instituciones de Seguros en su artículo 34, señala las operaciones que podrán realizar.

#### B).-Instituciones de Fianzas.

Este tipo de instituciones, ya no son consideradas como auxiliares de crédito, tienen como objetivo otorgar fianzas a título oneroso y requieren autorización del Gobierno Federal que otorga la SHCP. Están constituidas como sociedades anónimas de capital fijo y pueden ser privadas o nacionales.

#### 3.1.2.1 ASOCIACION MEXICANA DE INSTITUCIONES DE SEGUROS A.C.

La misión de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros A.C. (AMIS) es motivar el sano desarrollo del seguro, para lo cual se promueve y defiende la prestación del servicio de protección en su sentido más amplio, bajo los principios de libertad, responsabilidad social, subsidiaridad y solidaridad.

La AMIS cuenta con órganos de decisión, coordinación y operación que recomiendan acciones para promover la técnica, la productividad y el desarrollo general del sector, sobre bases sanas.

Algunas de las actividades y proyectos más importantes que realizó la AMIS durante 1990 son.

-Colaboración con las autoridades hacendarias en el desarrollo de la iniciativa de Ley, después validada por el poder legislativo como la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, gracias a la cual fue posible la desregulación del sector asegurador.

-Promulgación del reglamento de inversiones, lo que permite el manejo más flexible de éstas con un mayor control.

-Se creó la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.

-Se terminó el proyecto para una Ley sobre el Contrato del Seguro, la que actualmente se encuentra en proceso de análisis por un comité integrado por la SHCP, la CNSF y la AMIS.

-La AMIS ha dado su opinión para los reglamentos de agentes y ajustadores, que actualmente se encuentran en proceso de desarrollo.

-Se logró que el sector asegurador fuese independiente, dentro de la estructura de la Coordinadora de Organismos Empresariales para el Comercio Exterior, para la negociación del Tratado Trilateral de Libre Comercio, y elaboró la monografía que manifiesta a las autoridades la estrategia negociadora que la Asociación considera que debe aplicarse.

-Se desarrolló un proyecto para lograr un mayor grado de

privatización en los servicios de salud.

-Se elaboró una guía para la adecuada suscripción en daños con bases técnicas, en un ambiente de alta competencia.

-Se entregó a las autoridades el proyecto para un Seguro Obligatorio para el Uso de Vehículos Automotores.

-Se obtuvo de las autoridades el compromiso para la reprivatización de Asemex, etc.

La Asociación cuenta con 29 comités integrados por más de 200 expertos que se reunieron entre dos y cuatro veces al mes, analizaron problemas colectivos, habiendo desarrollado estudios y propuestas específicos.

### 3.1.3 ORGANIZACIONES Y ACTIVIDADES AUXILIARES DE CREDITO

Entran en la categoría de intermediarios financieros no bancarios.

Dentro de este sector quedan comprendidas aquellas entidades que su objeto sea el de facilitar o promover el desarrollo de operaciones financieras bancarias y no bancarias:

#### 3.1.3.1. ALMACENES GENERALES DE DEPOSITO

Tienen por objeto el almacenamiento, guarda y conservación de bienes o mercancías y la expedición de certificados de depósito y bonos de prenda. Estos organismos pueden transformar también las mercancías depositadas para aumentar su valor, sin variar esencialmente su naturaleza, transportar las mercancías a almacenar, certificar la calidad de las mercancías y bienes depositados, y anunciar la venta de los bienes y mercancías depositados.

### 3.1.3.2 ARRENDADORAS FINANCIERAS

Organizaciones que mediante un contrato de arrendamiento, se obligan a adquirir determinados bienes y a conceder su uso o goce a plazo forzoso pidiendo como contraprestación una cantidad de dinero determinada o determinable en pagos parciales, que cubran el valor de la adquisición de los bienes, las cargas financieras y los demás accesorios, adoptando el arrendador al vencimiento del contrato alguna de las opciones siguientes:

- La compra de los bienes a un precio inferior a su valor de adquisición.
- A prorrogar el plazo para continuar el uso o goce del bien, pagando una renta menor.
- Participar junto con la arrendadora de los beneficios que deje la venta del bien.

Las arrendadoras financieras sólo podrán realizar las siguientes operaciones:

- Celebrar contratos de arrendamiento financiero.
- Adquirir bienes de proveedores o de futuros arrendatarios.
- Obtener préstamos de instituciones de crédito y seguros nacionales o de entidades extranjeras para realizar sus operaciones.
- Descontar, dar en prenda o negociar, los títulos de crédito

provenientes de los contratos de arrendamiento financiero.

-Constituir depósitos, a la vista y a plazo; en instituciones de crédito y bancos del extranjero, así como adquirir valores aprobados para el efecto por la Comisión Nacional de Valores.

-Adquirir muebles e inmuebles destinados a sus oficinas.

### 3.1.3.3 UNIONES DE CREDITO

Organismos constituidos como Sociedades Anónimas de Capital Variable con autorización de la C.N.S.F. que pueden operar en los ramos agropecuario, comercial e industrial, realizando las siguientes actividades:

- Facilitar créditos y prestar garantía o aval a sus socios.
- Recibir de sus socios préstamos a título oneroso y de depósitos para uso de caja y tesorería.
- Practicar con sus socios operaciones de descuento, préstamo y crédito de toda clase, reembolsables en los plazos establecidos.
- Recibir de sus socios, para el exclusivo objeto de servicios de caja y tesorería, depósitos de dinero y cuyos saldos podrá depositar la unión en instituciones de crédito o invertirlos en valores gubernamentales.
- Adquirir acciones, obligaciones y otros títulos y mantenerlos en cartera.
- Encargarse de la construcción de obras propiedad de los socios.
- Vender los bienes y productos obtenidos por los socios.
- Administrar por cuenta propia la transformación industrial de los productos obtenidos o elaborados.

### 3.1.3.4 EMPRESAS DE FACTORAJE FINANCIERO

Estas sociedades están facultadas para realizar las siguientes operaciones:

-Celebrar contratos de factoraje financiero, mediante el cual la empresa de factoraje adquiere de su cliente los derechos de crédito relacionados a la proveeduría de bienes, de servicios o de ambos.

-Obtener préstamos y créditos de instituciones de crédito y de seguros destinados a la realización de las operaciones autorizadas o para cubrir necesidades de liquidez.

-Obtener préstamos y créditos, mediante la suscripción de títulos de crédito en serie o en masa, para su colocación pública.

-Descontar, dar en prenda o negociar en cualquier forma los derechos de crédito provenientes de los contratos de factoraje, con las personas de las que reciban los financiamientos.

-Constituir depósitos a la vista y a plazo en instituciones de crédito.

-Adquirir bienes muebles o inmuebles destinados a sus oficinas o necesarios para su operación.

-Prestar servicios de administración y cobranza de derechos de crédito.

### 3.1.4 ORGANISMOS BURSÁTILES

La Ley del Mercado de Valores en su artículo primero, señala que "regula la oferta pública de los valores, la intermediación en el mercado de éstos, las actividades de los organismos que en él intervienen, el Registro Nacional de Valores e Intermediarios y las autoridades y servicios en materia de mercado de valores".

Así, en tal disposición están comprendidos todos los organismos bursátiles que participan interrelacionándose en las actividades del sector.

En relación a lo anterior podemos citar a los siguientes organismos:

#### 3.1.4.1 CASAS DE BOLSA

Las Casas de Bolsa son agentes de valores, personas morales nacionales o privadas inscritos en la sección de intermediarios del Registro Nacional de Valores e Intermediarios, cuyas actividades son:

- Recibir créditos para su operación.
- Otorgar préstamos para la adquisición de valores con garantía de éstos.
- Realizar operaciones por cuenta propia con cargo a su capital y con valores con sus accionistas, administradores, funcionarios y apoderados para celebrar operaciones con el público.
- Administrar y guardar valores depositados en el Instituto Para el Depósito de Valores (INDEVAL).
- Operar a través de oficinas, sucursales o agencias de instituciones de crédito.

-Invertir en sociedades que les presten servicios complementarios a su actividad.

-Actuar como representante de obligacionistas o tenedores de otros valores.

#### 3.1.4.2 AGENTES DE VALORES

Los agentes de valores son personas físicas inscritas en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios que pueden actuar en la intermediación de operaciones con valores, recibiendo fondos para ello; además brindan asesoría en materia de valores.

#### 3.1.4.3 INDEVAL (Instituto Para el Depósito de Valores)

Creado por decreto el 28 de abril de 1978, tiene por objeto prestar un servicio público de guarda, administración, compensación, liquidación y transferencia de valores.

#### 3.1.4.4 LA BOLSA MEXICANA DE VALORES

Es una institución organizada bajo la forma de sociedad anónima de capital variable autorizada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para realizar sus actividades, siendo a la fecha, la única que cuenta con esta autorización.

Su función principal es facilitar la realización de operaciones de compra-venta de valores emitidos por empresas públicas y privadas.

Los accionistas propietarios de la Bolsa Mexicana de Valores son las casas de bolsa y sólo éstas pueden operar a través de ella. Para cumplir sus funciones, la Bolsa cuenta con un local propio, dentro del cual se ubica el salón de remates, lugar donde se realizan físicamente las operaciones de compra-venta de valores.

#### 3.1.4.5 SOCIEDADES DE INVERSION

Las sociedades de inversión son sociedades anónimas con un capital mínimo pagado establecido por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, que tienen por objeto la adquisición de valores y documentos seleccionados de acuerdo al criterio de diversificación de riesgo, con recursos provenientes de la colocación de las acciones representativas de su capital social entre el público inversionista. Se clasifican en comunes, de renta fija y de capital de riesgo, teniendo como objetivos:

- Fortalecer y descentralizar el mercado de valores.
- Permitir el acceso del pequeño y mediano inversionista a dicho mercado.
- Contribuir al financiamiento de la planta productiva del país.

### 3.1.5 OTROS ORGANISMOS DE APOYO INSTITUCIONAL AL MERCADO

Otros organismos de apoyo institucional al mercado son:

#### 3.1.5.1 EL INSTITUTO MEXICANO DEL MERCADO DE CAPITALES

Es un organismo central de capacitación que ofrece programas académicos especializados en materia bursátil tanto a los integrantes de la bolsa y de las casas de bolsa, como a los demás participantes del mercado.

#### 3.1.5.2 ASOCIACION MEXICANA DE CASAS DE BOLSA

La Asociación Mexicana de Casas de Bolsa es una entidad que agrupa a las casas de bolsa permitiendo que los esfuerzos y recursos de todas ellas se coordinen en el análisis de mejores mecanismos y todas aquellas actividades que tienden a mejorar la calidad de los servicios que ofrece el gremio bursátil.

#### 3.1.5.3 LAS SOCIEDADES OPERADORAS DE SOCIEDADES DE INVERSION

Son sociedades anónimas autorizadas por la Comisión Nacional de Valores para prestar servicios de administración, distribución y recompra de las acciones de una sociedad de inversión.

### 3.1.6 AUTORIDADES FINANCIERAS

La estructura del sistema financiero incluye además, organismos nacionales y privados cuya función básica en la coordinación de mecanismos de regulación, vigilancia y control.

En la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, las funciones respectivas quedan delegadas en cuatro direcciones generales dependientes de la Subsecretaría del Ramo:

Dirección General de Planeación Hacendaria.

Dirección General de Seguros, Valores y Fianzas.

Dirección General de Banca Múltiple.

Dirección General de Banca de Desarrollo.

Contando además del apoyo de las siguientes entidades:

#### 3.1.6.1 BANCO DE MEXICO

Banco central de la nación que realiza las funciones de:

- Regular la emisión y circulación de moneda, el crédito y los cambios.
- Fungir como asesor del gobierno federal en materia económica y financiera.
- Prestar sus servicios de Tesorería del Gobierno y actuar como agente del mismo en operaciones de crédito interno y externo.
- Custodiar la reserva monetaria y determinar el encaje legal.

### 3.1.6.2 COMISION NACIONAL BANCARIA

Organismo desconcentrado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público que se encarga de la inspección y vigilancia de las instituciones de crédito.

Funge como órgano de consulta y realiza estudios que la misma Secretaría le encomienda; emitiendo las disposiciones necesarias para el cumplimiento de las diferentes leyes en la materia.

### 3.1.6.3 ASOCIACION MEXICANA DE BANCOS

Tiene por objeto realizar las siguientes funciones:

- Representar los intereses generales de la banca, coadyuvando para que sus afiliados logren sus objetivos institucionales.
- Prestar servicio de asesoría y actuar como mediador en los conflictos que pudieran solicitarse a sus socios.
- Actuar como órgano de consulta del Estado en materia bancaria y financiera.
- Realizar estudios tendientes al desarrollo y buen funcionamiento del sistema financiero.
- Fomentar el desarrollo de las actividades bancarias en el país y la participación de la banca mexicana en los mercados financieros internacionales.

#### 3.1.6.4 LA COMISION NACIONAL DE VALORES

Este organismo de consulta de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, tiene como principales funciones:

-Inspeccionar y vigilar el funcionamiento de las casas de bolsa, Bolsa Mexicana de Valores, operadoras de sociedades de inversión y emisores de valores inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios en cuanto a las obligaciones que les impone la Ley del Mercado de Valores.

-Dictar medidas de carácter general para que las casas de bolsa y la Bolsa Mexicana de Valores ajusten sus operaciones a los sanos usos y prácticas del mercado.

-Inspeccionar y vigilar el funcionamiento del Instituto para el Depósito de Valores.

### 3.2 LA INTERMEDIACION FINANCIERA HASTA 1990.

A raíz de la nacionalización de la banca, el gobierno mexicano adoptó las medidas tendientes a superar los problemas estructurales del sistema financiero nacional, es así como en la búsqueda de soluciones a los problemas financieros del país, se desarrolló una nueva estructura operativa tanto funcional como institucional.

De esta manera se pueden identificar en el sistema financiero dos grandes bloques:

Las sociedades nacionales y privadas de crédito y los intermediarios financieros no bancarios.

Dentro del primero, la banca múltiple capta la mayor parte de los recursos del sistema y constituye la principal fuente proveedora de financiamiento; en tanto que la banca de desarrollo se encarga de apoyar los programas prioritarios de interés nacional.

El segundo bloque, incluye diversos tipos de entidades, tales como instituciones de seguros, de fianzas, organizaciones y actividades auxiliares de crédito y organismos bursátiles, los que proveen a los sectores público y privado de los recursos crediticios o de capital necesario para apoyar sus programas de inversión, estableciendo mecanismos de coordinación que se integran a los esfuerzos de la banca múltiple y de desarrollo.

Cabe señalar que en el mercado de las Instituciones de Crédito, la banca privada, hasta 1990, estaba integrada únicamente por el banco obrero y la oficina en México del City Bank.

### 3.3 NUEVO MARCO LEGAL: PRINCIPALES CAMBIOS Y REPERCUSIONES EN LA INTERMEDIACION FINANCIERA.

Los principales cambios que ya se han complementado en las iniciativas presidenciales y sus aportaciones en el congreso de la unión, tienden a lograr una estructura en apoyo a la política de modernizar y adaptar la intermediación financiera a una demanda social de dinamismo que este de acuerdo a todo el conjunto de la actividad económica.

Los cambios que se estiman surgirán de los acontecimientos derivados del nuevo marco legal y las actividades financieras tendrán repercusiones internas en los intermediarios y externas en el contexto global:

- Desincorporación de las instituciones de banca múltiple.
- Integración de agrupaciones financieras.
- Modernización de los servicios y del sistema financiero.
- Modificación del régimen de propiedad y su regulación.
- Control de la tenencia accionaria, etc.

En Diciembre de 1989, el congreso aprobó reformas y adiciones a seis leyes que conformaron la nueva legislación para la evolución del sistema financiero:

- Ley Federal de Instituciones de Fianzas.
- Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito.
- Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros.
- Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito.
- Ley del Mercado de Valores.
- Ley General de Sociedades de Inversión.

### 3.3.1 LA LEY DE INSTITUCIONES DE CREDITO

Los objetivos de esta Ley son el de regular la prestación del servicio de banca y crédito, así como el funcionamiento de las instituciones de crédito, las actividades y operaciones que las mismas podrán realizar, su sano y equilibrado desarrollo, la protección de los intereses del público y los términos en que el Estado ejercerá la rectoría financiera del Sistema Bancario Mexicano.

Determina como instituciones de crédito a las Instituciones de banca múltiple y a las de banca de desarrollo.

Se considera servicio de banca y crédito la captación de recursos del público en el mercado nacional para su colocación en el público, mediante actos causantes de pasivo directo o contingente, quedando el intermediario obligado a cubrir el principal y en su caso, los accesorios financieros de los recursos captados.

La ley también establece la conformación del Sistema Bancario Mexicano; estará integrado por el Banco de México, instituciones de banca múltiple, instituciones de banca de desarrollo, el Patronato del Ahorro Nacional y los fideicomisos públicos y privados.

### 3.3.2 LEY GENERAL DE INSTITUCIONES Y SOCIEDADES MUTUALISTAS DE SEGUROS

El nuevo marco regulatorio podrá influir para que las circunstancias del seguro en el país mejoren, pero no garantiza por sí mismo este cambio, aunque pretende hacer frente a las malas actuaciones que se dieron durante la década pasada y que no contribuyeron al desarrollo del seguro.

La nueva Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, que entró en vigor a partir de enero de 1990, contempla en sus artículos reformados las nuevas disposiciones que regulan tarifas, productos, servicios, publicidad, registros, margen de solvencia, reservas (formas, plazos y tiempos de constitución), capitales mínimos y de gestión, etc.

La nueva Ley también contempla la participación de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF) y de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, como órganos competentes para interpretar, aplicar y resolver para efectos administrativos lo relacionado con los preceptos de la Ley y en general para todo cuanto se refiere a las instituciones y sociedades mutualistas de seguros.

ANALISIS DE ARTICULOS IMPORTANTES QUE CAMBIARON.

.....(1)

ARTICULO 2.- La SHCP, controladora de los preceptos administrativos de la Ley, podrá solicitar la opinión de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, del Banco de México o de algún otro organismo o dependencia dependiendo del caso que lo amerite.

ARTICULO 7.-Añade a las operaciones permitidas a las instituciones o sociedades mutualistas de seguros, el reafianzamiento.

ARTICULO 11.-Las organizaciones auxiliares de seguros serán regidas por las reglas de carácter general que al efecto dicte la SHCP, sin pedir opinión a la CNSF, quien sólo tendrá la tarea de inspección y vigilancia.

ARTICULO 15.-La autorización de la adquisición del control del 10% o más de acciones representativas del capital pagado de una institución de seguros será dada por la SHCP, sin escuchar opinión de la CNFS.

ARTICULO 23.-Los agentes de las instituciones de seguros darán aviso a la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, por lo menos con diez días de anticipación, del establecimiento, cambio de ubicación y clausura de sus oficinas. Anteriormente se requería de una autorización previa de la CNBS para la realización de las operaciones anteriores.

(1) Los cambios en materia de desregulación se especifican en 4.3.2.1

ARTICULO 24.-Este artículo establece la manera en que los agentes de seguros deberán informar por escrito, amplia y detalladamente a quien pretenda contratar un seguro, sobre el alcance real de su cobertura y forma de conservarla o darla por terminada.

Mediante esta medida se reduce un poco el constante problema que existe con los asegurados debido a las coberturas que se otorgan, pues muchas veces el asegurado ignora ciertos puntos fundamentales que constituyen importantes exclusiones para sus seguros, como por ejemplo, la agravación de riesgo, los padecimientos preexistentes, las exclusiones, etc.

ARTICULO 29 BIS.-Este artículo no existía en la versión anterior de la ley. Establece que las instituciones de seguros no podrán utilizar denominaciones iguales o semejantes a las de otros intermediarios financieros, ni ostentarse como integrantes de grupos financieros, salvo cuando éstos se encuentren constituidos.

ARTICULO 34.-En este artículo se suma el reafianzamiento a las demás operaciones que pueden realizar las instituciones de seguros.

ARTICULO 37.-Anteriormente, la CNBS fijaba los límites de retención para cada institución de seguros. El nuevo artículo establece que cada institución fijará anualmente sus propios límites, basándose en el volumen de sus operaciones, el monto de sus recursos, el de las sumas en riesgo, la experiencia obtenida

respecto al comportamiento de la siniestralidad, así como las políticas que aplique la institución para ceder o aceptar reaseguro tanto en el país como en el extranjero.

Las compañías harán que dichos límites sean del conocimiento de la CNSF a más tardar el 31 de enero de cada año, y dicha institución se encargará de ordenar los ajustes que procedan.

ARTICULO 39.-Las instituciones de seguros deberán comunicar a la CNSF con una anticipación de treinta días hábiles el importe máximo de las primas que utilizarán para cubrir sus gastos de adquisición. La CNSF solamente podrá ordenar los ajustes que considere necesarios. Anteriormente, dicha institución se encargaba de fijar dicho importe.

ARTICULO 41.-Las instituciones de seguros podrán decidir si aplican total o parcialmente las comisiones establecidas, en beneficio del asegurado, tomando en cuenta las condiciones de contratación o características de los riesgos que cubran los seguros.

ARTICULO 55 56 Y 57.-Estos artículos establecen la forma de constituir las reservas técnicas para efectos de inversión.

Cabe señalar que para este punto, la actualización de las reservas es un factor de gran importancia para el nuevo régimen.

Dicha actualización deberá llevarse a cabo en los términos en que señale la SHCP.

ARTICULO 62.-Este artículo nombra las actividades prohibidas

para las instituciones de seguros. Se derogó la fracción Xbis, que establecía que estaba prohibido para las instituciones de seguros, seguir políticas operativas y de servicios comunes con Instituciones de Fianzas, Almacenes Generales de Depósito, Arrendadoras Financieras o Casas de Bolsa. La Ley Para Regular las Agrupaciones Financieras establece las bases por medio de las cuales si se puede seguir ésta política.

ARTICULO 76 Y 77.-Se incluyen las operaciones de reafianzamiento para las disposiciones de estos artículos.

ARTICULO 108.-Señala las facultades y deberes de la CNSF; se establece que dicha institución es un órgano desconcentrado de la SHCP.

ARTICULO 126.-Establece el procedimiento para la liquidación de una institución de seguros. Se establece como innovación que para lo no previsto en esta Ley referente a la liquidación, se podrá aplicar la Ley de Quiebras y de Suspensión de Pagos.

ARTICULO 135.-Establece el procedimiento para llevar a cabo la reclamación contra una institución o sociedad mutualista de seguros con motivo del contrato de seguros.

A este artículo se le realizaron las siguientes modificaciones:

-Se le añadió la fracción IIbis: "En caso de que se deje de actuar por más de 180 días, operará la caducidad de la instancia.

-Se añadió la fracción IVbis: "Si la reclamación resulta procedente y en la misma se demanda el pago de intereses, la

aseguradora deberá cubrirlos hasta la tasa de interés que, a la fecha en que cause ejecutoria la resolución y hasta la fecha en que se realice el pago, resulte más alta de los documentos en que mantenga invertidas sus reservas técnicas....."

-En lo referente a las fracciones VI, VII y VIII, la CNSF adquiere todos los derechos y facultades para hacer cumplir dichas disposiciones y se elimina la intervención de la SHCP.

ARTICULO 138.-Determina que las multas correspondientes a sanciones por cometer infracciones que anteriormente eran impuestas por la SHCP, ahora serán aplicadas por la CNSF. La SHCP solamente se encargará de hacerlas efectivas.

ARTICULO 139.-Establece las multas que se cobrarán según la infracción cometida. El cambio consistió en el aumento considerable de las multas. Esto contribuye al cumplimiento de la ley, a una sana competencia y a fomentar la transparencia en las operaciones.

ARTICULOS 141, 142, 143, 145.- Se refieren a la aplicación de multas, las cuales también han sufrido un aumento considerable.

### 3.3.3 LEY PARA REGULAR LAS AGRUPACIONES FINANCIERAS.

-La Ley Para Regular las Agrupaciones Financieras establece en su artículo 1º que tiene por objeto regular las bases de organización y funcionamiento de los grupos financieros; establecer los términos bajo los cuales habrán de operar, así como la protección de los intereses de quienes celebren operaciones con los integrantes de dichos grupos.

-Artículo 7º: Los grupos a que se refiere la presente Ley estarán integrados por una sociedad controladora y por algunas de las entidades financieras siguientes:

- Almacenes generales de depósito
- Arrendadoras financieras
- Casas de bolsa
- Casas de cambio
- Empresas de factoraje financiero
- Instituciones de banca múltiple
- Instituciones de fianzas
- Instituciones de seguros
- Sociedades operadoras de sociedades de inversión.

Cada grupo contará por lo menos con tres de las entidades financieras antes citadas, que no sean sociedades operadoras de sociedades de inversión.

No podrán participar en un mismo grupo dos o más entidades de una misma clase salvo:

- I. Sociedades operadoras de sociedades de inversión y
- II. Instituciones de seguros, en cuyo caso no podrán

participar dos o más instituciones autorizadas para celebrar operaciones de vida ni dos o más autorizadas para celebrar operaciones de daños.

-Artículo 8º: Las entidades financieras que formen parte de un grupo de los previstos en esta Ley podrán:

I. Actuar de manera conjunta frente al público, ofrecer sus servicios complementarios y ostentarse como integrantes del grupo del que se trate;

II. Usar denominaciones iguales o semejantes que los identifiquen frente al público como integrantes de un mismo grupo, o bien, conservar la denominación que tenían antes de formar parte de dicho grupo, en todo caso deberán añadirle las palabras "Grupo Financiero" y la denominación del mismo y

III. Llevar a cabo operaciones de las que le son propias a través de oficinas y sucursales de atención al público de otras entidades financieras integrantes del grupo, de conformidad con las reglas generales que dicte la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

En ningún caso podrán realizarse operaciones propias de las entidades financieras integrantes del grupo a través de las oficinas de la controladora

-Artículo 15º: El control de las asambleas generales de accionistas y de la administración de todos los integrantes de cada grupo, deberá tenerlo una misma sociedad anónima controladora.

Dicha controladora será propietaria, en todo tiempo, de acciones con derecho a voto que representen por lo menos el cincuenta y uno por ciento del capital pagado de cada uno de los integrantes del grupo.

Asimismo estará en posibilidad de nombrar a la mayoría de los miembros del consejo de administración de cada uno de los integrantes del grupo.

-Artículo 16o: La sociedad controladora a que se refiere el artículo anterior, tendrá por objeto adquirir y administrar acciones emitidas por los integrantes del grupo. En ningún caso la controladora podrá celebrar operaciones que sean propias de las entidades financieras integrantes del grupo.

La duración de la controladora será indefinida y su domicilio social se encontrará en territorio nacional.

-Artículo 18o: Las acciones emitidas por la controladora en todo tiempo deberán mantenerse en depósito en alguna de las instituciones para el depósito de valores reguladas en la Ley del Mercado de Valores, quien en ningún momento se encontrará obligada a entregarlas a sus titulares. Dichas acciones podrán dividirse en tres series:

I. La serie "A", que deberá representar el cincuenta y uno por ciento del capital pagado de la sociedad.

Las acciones de esta serie sólo podrán adquirirse por personas físicas mexicanas; por el Fondo Bancario de Protección al Ahorro, así como por el fondo de protección y garantía a que

se refiere la Ley del Mercado de Valores;

II. La serie "B", que podrá representar hasta el cuarenta y nueve por ciento del capital pagado de la sociedad.

Las acciones de esta serie sólo podrán adquirirse por personas señaladas en la fracción anterior; por personas morales mexicanas cuyos estatutos contengan cláusula de exclusión directa e indirecta de extranjeros, así como por inversionistas institucionales de los mencionados en el artículo 19 de esta Ley, y

III. En su caso la serie "C", que podrá representar hasta el treinta por ciento del capital pagado de la sociedad, y sólo se emitirá con autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Las acciones de esta última serie podrán adquirirse por las personas a que se refiere la fracción anterior; por las demás personas morales mexicanas, así como por personas físicas y morales extranjeras.

En ningún momento podrán participar en forma alguna en el capital de la controladora, directamente o a través de interpósita persona, gobiernos o dependencias oficiales extranjeros. Tampoco podrán hacerlo entidades financieras del país, incluso las que formen parte del respectivo Grupo, salvo cuando actúen como inversionistas institucionales, en términos del artículo 19 de esta Ley.

-Artículo 19g: Para efectos de lo previsto en la presente Ley, por inversionistas institucionales se entenderá a las

instituciones de seguros y de fianzas, únicamente cuando inviertan sus reservas técnicas y para fluctuaciones de valores; a las sociedades de inversión; a los fondos de pensiones o jubilaciones de personal, complementarios a los que establece la Ley del Seguro social y de primas de antigüedad, que cumplan los requisitos señalados en la Ley del Impuesto Sobre la Renta, así como a los demás inversionistas institucionales que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público autorice expresamente, oyendo la opinión de la Comisión Nacional de Valores.

Salvo lo previsto en el párrafo siguiente, las instituciones de seguros y de fianzas, actuando como inversionistas institucionales, y en su caso, cualesquiera otros inversionistas institucionales integrantes o controlados directa o indirectamente por participantes de un grupo, no podrán adquirir acciones representativas del capital de la controladora o de los demás integrantes del grupo.

Las inversiones que realicen, individual o conjuntamente, sociedades de inversión controladas directa o indirectamente por entidades financieras integrantes de un grupo, en acciones y obligaciones subordinadas computables emitidas por la controladora y demás participatíes del grupo, en ningún caso podrán ser superiores al diez por ciento del total de tales acciones y obligaciones.

-Artículo 20g: Ninguna persona física o moral podrá adquirir directa o indirectamente, mediante una o varias operaciones de cualquier naturaleza, simultáneas o sucesivas, el control de más del cinco por ciento del capital pagado de una sociedad

controladora. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público podrá autorizar, cuando a su juicio así se justifique, un porcentaje mayor, sin exceder en caso alguno del diez por ciento.

Dichos límites también se aplicarán a las personas que la citada Secretaría considere, para estos efectos, como una misma persona.

Se exceptúa de lo dispuesto en los párrafos anteriores:

I. A los inversionistas institucionales a que se refiere el artículo anterior, quienes podrán adquirir en lo individual hasta un quince por ciento del capital pagado de la sociedad. Las inversiones que en su caso realicen sociedades de inversión conforme a esta fracción, computarán dentro del límite a que se refiere el último párrafo de dicho artículo;

II. Al Fondo Bancario de Protección al Ahorro y al fondo de protección y garantía previsto en la Ley del Mercado de Valores;

III. A las personas que adquieran acciones conforme a programas aprobados por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, conducentes a la fusión de grupos financieros, a quienes excepcionalmente la mencionada Secretaría podrá otorgarles la autorización relativa, por un plazo no mayor de dos años, sin que la participación total de cada una de ellas exceda el veinte por ciento del capital pagado de la controladora de que se trate, y

IV. A las propias controladoras, cuando adquieran acciones de otra controladora, conforme a lo previsto en programas aprobados por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, conducentes a la fusión de las mismas.

-Artículo 23º: El capital pagado y reservas de capital de la controladora se invertirá de conformidad con las disposiciones de carácter general que expida la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, en lo siguiente:

I. Acciones emitidas por los demás integrantes del grupo. La controladora sólo podrá participar en el capital de sociedades distintas a las participantes del grupo, en casos de incorporación o fusión.

II. Inmuebles, mobiliario y equipo, estrictamente indispensables para la realización de su objeto, y

III. Valores a cargo del Gobierno Federal, instrumentos de captación bancaria y otras inversiones que autorice la referida Secretaría.

La controladora no podrá contraer pasivos directos o contingentes, ni dar en garantía sus propiedades, salvo en el caso del convenio de responsabilidades a que se refiere el artículo 28 de esta Ley, así como de operaciones con el Fondo Bancario de Protección al Ahorro o con el fondo de protección y garantía previsto en la Ley del Mercado de Valores.

-Artículo 24º: El consejo de administración estará integrado, a elección de los accionistas de la sociedad, por once o por veintidós consejeros, o por múltiplos de once.

En el primer caso, los accionistas de la serie "A" designarán a seis consejeros. Los de la serie "B" hasta cinco y, los de la serie "C", por cada diez por ciento del capital pagado correspondiente a esta serie, podrán nombrar a un consejero.

En el segundo caso, los accionistas de la serie "A"

designarán a doce miembros. Los de la serie "B" hasta diez y, los de la serie "C", por cada cinco por ciento del capital pagado correspondiente a esta serie, podrán nombrar a un consejero.

Los accionistas de cada una de las series, que representen cuando menos un diez o un cinco por ciento del capital pagado de la controladora, tendrán derecho a designar un consejero de la serie que corresponda, según se trate de consejeros de administración integrados por once o por veintidós miembros, respectivamente. Solo podrá revocarse el nombramiento de los consejeros a que se refiere este párrafo, cuando se revoque el de todos los demás de la misma serie.

En el supuesto de los consejeros que se integren por múltiplos de once, así como en los casos previstos en el párrafo anterior y en el artículo 25 fracción II de esta Ley, se deben guardar las proporciones correspondientes conforme a lo dispuesto en este artículo.

El presidente del consejo deberá elegirse de entre los propietarios de la serie "A". Por cada propietario se nombrará un suplente.

-Artículo 25o: La designación de consejeros deberá recaer en personas con reconocida honorabilidad, que cuenten con amplios conocimientos y experiencia en materia financiera o administrativa.

En ningún caso podrán ser consejeros:

I. Los funcionarios y empleados de la controladora y de los demás integrantes del grupo, con excepción del director general

de la misma;

II. El cónyuge. Las personas que tengan parentesco por consanguineidad o afinidad hasta el segundo grado, o civil, con más de uno o dos consejeros, según se trate de consejeros de administración integrados por once o por veintidós miembros, respectivamente;

III. Quienes tengan litigio pendiente con la controladora o con alguno de los integrantes del grupo;

IV. Los quebrados o concursados que no hayan sido rehabilitados, las personas sentenciadas por delitos patrimoniales, así como los inhabilitados para ejercer el comercio, o para desempeñar un empleo, cargo o comisión en el servicio público o en el sistema financiero mexicano, y

V. Quienes realicen funciones de regulación, inspección y vigilancia de la controladora o de las entidades financieras integrantes del grupo.

Los consejeros que representen a las series "A" y "B" deberán ser mexicanos.

-Artículo 28g: La controladora y cada una de las entidades financieras integrantes de un grupo suscribirán un convenio conforme al cual:

I. La controladora responderá subsidiaria e ilimitadamente del cumplimiento de las obligaciones a cargo de las entidades financieras integrantes del grupo, correspondientes a las actividades que, conforme a las disposiciones aplicables, le sean propias a cada una de ellas, aún respecto de aquéllas contraídas por dichas entidades con anterioridad a su integración al grupo y.

II. La controladora responderá ilimitadamente por las pérdidas de todas y cada una de dichas entidades. En el evento de que el patrimonio de la controladora no fuere suficiente para hacer efectivas las responsabilidades que respecto de dos o más entidades financieras integrantes del grupo se presenten de manera simultánea, dichas responsabilidades se cubrirán a prorrata hasta agotar el patrimonio de la controladora. Al efecto, se considerará la relación que exista entre los porcentos que representan, en el capital de las controladoras, la participación de la misma en el capital de las entidades de que se trate.

Las referidas responsabilidades estarán previstas expresamente en los estatutos de la controladora.

En el convenio citado también deberá señalarse expresamente que cada una de las entidades financieras del grupo no responderá por las pérdidas de la controladora, ni por las de los demás participantes del grupo.

-Artículo 29g: Los apoyos preventivos del fondo Bancario de Protección al Ahorro y del fondo de protección y garantía previsto en la Ley del Mercado de Valores, sólo se concederán

previa garantía suficiente que otorgue la controladora del grupo de que se trate, o bien, sobre las acciones representativas del capital de esta última. En caso de ser suficientes estas garantías, no será obligatorio otorgar las previstas en otros ordenamientos legales.

En el evento que, en virtud de algún apoyo de los fondos citados, se tuvieren que dar en garantía las acciones representativas del capital de la controladora, primero se afectarían las de la serie "A" y, en caso de no ser suficiente, las correspondientes a las demás series. dichas acciones garantizarán el pago del apoyo en la proporción a prórrata que corresponda conforme al valor de cada una de ellas.

Para los efectos de la garantía y proporción antes citadas, las acciones se considerarán por el equivalente al setenta y cinco por ciento de su valor en libros, según el último estado financiero aprobado por el consejo de administración de la controladora y revisado por la Comisión que la supervisa.

Los estatutos y los títulos representativos del capital de la controladora señalará expresamente que los socios, por el sólo hecho de serlo, aceptan que sus acciones puedan darse en garantía a favor de los fondos antes citados, conforme a lo siguiente:

I. Dicha garantía deberá ser otorgada por el director general de la controladora o quien ejerza sus funciones. Al efecto, la institución para el depósito de valores en que se encuentren las referidas acciones, a petición escrita del director general o de quien ejerza sus funciones, las trapasará y mantendrá en garantía en términos de lo señalado en el presente

artículo, comunicándolo así a los titulares de las mismas y,

II. En el evento de que el director general o quien ejerza sus funciones, no solicite oportunamente el traspaso antes señalado la institución para el depósito de valores deberá afectar en garantía las acciones correspondientes, en términos de los dispuesto en el presente artículo, bastando al efecto la solicitud escrita del respectivo fondo.

-Artículo 31g: Las entidades financieras integrantes de un grupo sólo podrán adquirir acciones representativas del capital de otras entidades financieras, de conformidad con las disposiciones aplicables, y sin exceder del uno por ciento del capital pagado de la emisora; en ningún caso participarán en el capital de los otros integrantes del grupo.

No obstante lo dispuesto en el párrafo anterior, las instituciones de seguros y fianzas podrán participar, de conformidad con las disposiciones de las respectivas leyes aplicables, en el capital de otras dichas instituciones.

Los integrantes de un grupo tampoco deberán participar en el capital de las personas morales que, a su vez, sean accionistas de la controladora o de las demás participantes del grupo.

-Artículo 33g: Las entidades financieras integrantes de grupos estarán obligadas a participar en el sistema de información sobre operaciones activas que el Banco de México administre.

Dichas entidades deberán proporcionar al Banco de México la información sobre sus operaciones activas, incluyendo el incumplimiento de sus clientes a las condiciones pactadas en tales operaciones, con la periodicidad y en los términos que el propio Banco indique.

El Banco de México podrá, cuando así lo estime conveniente, notificar a todas las entidades financieras del país, el nombre y el importe de las responsabilidades de un mismo deudor, el número de entidades entre las cuales dichas responsabilidades estén distribuidas, así como la calificación que cada una de las entidades considere para sus respectivos créditos, guardando secreto respecto de la denominación de tales entidades acreedoras.

Las entidades financieras participantes deberán efectuar las aportaciones que el Banco de México determine, para cubrir los costos de operación del sistema. En su caso, dicho Banco podrá cargar en la cuenta que al efecto les lleva el importe de tales aportaciones.

-Artículo 34º: Las Comisiones Nacionales Bancaria, de Valores y de Seguros y Fianzas, en el ámbito de sus respectivas competencias, podrán ordenar la suspensión de la publicidad que realicen los grupos financieros, cuando a su juicio ésta implique inexactitud, obscuridad o competencia desleal entre las mismas, o que por cualquier otra circunstancia pueda inducir a error, respecto de sus operaciones y servicios

-Artículo 35o: El incumplimiento a lo dispuesto en la presente Ley y a las normas que de ella emanen será sancionado con multa que impondrán administrativamente las Comisiones Nacionales Bancaria, de Valores y de Seguros y Fianzas, en sus respectivas competencias, hasta por el cinco por ciento del capital pagado de la sociedad de que se trate, debiendo ser notificada al Consejo de Administración de la infractora.

-CRITICAS.

Ultimamente se habla mucho de la Banca Universal, y la recientísima ley no reconoce tal concepto.

La Ley solamente dice que se podrán prestar en una sola oficina los servicios de todas las entidades financieras socias, por personal de cada una de las entidades.

En lo referente al capítulo de responsabilidades de los accionistas de las holdings o controladoras se interpreta que dichos accionistas, tenedores de acciones de la serie "A", tienen la obligación de responder por las pérdidas y las responsabilidades de las empresas agrupadas.

Esto parece que trascenderá el principio de que las Sociedades Anónimas son aquellas que se integran por socios que sólo responden por sus aportaciones y, en éste caso, hay una aparente ampliación de esta responsabilidad.

Esto es aparente, pues si la examinamos más a fondo, no hay tal ampliación de la responsabilidad, cuando menos en el texto de la ley que lo contiene así.

La ley dice que el director general de la controladora puede entregar las acciones de dicha empresa en prenda, lo cual implica

que el director general de la controladora puede disponer de los derechos de los accionistas.

Esta confusión se da en virtud de la redacción no muy clara.

### 3.3.4 REGLAS GENERALES PARA LA CONSTITUCION Y FUNCIONAMIENTO DE GRUPOS FINANCIEROS.

La Ley para Regular las Agrupaciones Financieras establece que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público expedirá las disposiciones de carácter general que normen la constitución y funcionamiento de estos grupos.

Con objeto de dar cumplimiento a esa disposición, esta Dependencia ha emitido las Reglas Generales para la Constitución y Funcionamiento de Grupos Financieros, documento que es resultado de un proceso de consulta en el que intervinieron los organismos de inspección y vigilancia y Banco de México, así como diversas agrupaciones gremiales del sector financiero.

La finalidad de las Reglas Para la Constitución de Grupos Financieros tiene como finalidad propiciar la integración de entidades financieras a estos grupos, así como normar su funcionamiento y fomentar su desarrollo de tal forma que se promueva la profundización del sistema financiero en la economía nacional.

## **LA REVOLUCION DE LOS 90'S**

#### 4 LA REVOLUCION DE LOS 90'S

##### 4.1 ASPECTOS GENERALES

###### POR QUE INTERNACIONALIZAR EL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO?

No se puede tener una de las economías más abiertas del mundo con un Sistema Financiero Cerrado, y mucho menos ahora que se incrementa nuestra participación en el comercio internacional y se estrechan nuestras relaciones con otros bloques de países.

Para que nuestros productos pudiesen competir eficazmente, no solo basta con aumentar los niveles de productividad, también es necesario tener acceso a créditos en términos competitivos.

El crédito se ha convertido en un factor determinante para ganar mercados en el exterior, pues es parte del costo final del producto y porque se hace indispensable para mantener niveles más elevados de inversión cuando existen condiciones de competencia intensa.

También propicia la introducción en las mejoras de los procesos o en los bienes generados, o para desarrollar nuevos y más avanzados productos.

La apertura del Sistema Financiero estimularía la competencia entre las instituciones financieras mexicanas y del exterior y el costo del crédito tendería a abatirse.

Todas las ramas productivas del país saldrían beneficiadas, pues podrían tener acceso a recursos financieros más baratos y a un sistema más eficiente

## 4.2 PRIVATIZACION

### 4.2.1 CAUSAS DE LA PRIVATIZACION

La privatización tiene fuertes justificaciones económicas y políticas, así como serias repercusiones a las empresas y a la economía.

Económicamente, la privatización tiene varias justificaciones:

-Mejorar la eficiencia y rentabilidad de las empresas públicas, es parte del proceso de reconversión del aparato público.

-Propicia la modernización tecnológica y administrativa.

-Contribuye al alivio de los problemas financieros del sector público, pues elimina la importante fuente de absorción de recursos que constituyen los déficits de estas empresas y proporciona los recursos líquidos que sirvan para financiar otros rubros del gasto público, que sean económica o políticamente prioritarios.

También encontramos justificaciones políticas:

-Difunde la propiedad entre la población.

-Ha servido para debilitar a grupos de poder como sindicatos y estructuras burocráticas.

-Constituye una forma de evitar acumulación de presiones políticas sobre el sector público, ya que muchas veces el costo político, humano y económico de administrar un conjunto amplio y heterogéneo de empresas de servicios financieros, es superior al beneficio social que de éstas se obtiene.

-La venta de empresas estatales implica para el Estado un redimensionamiento de su estructura.

Sigue siendo necesaria la guía del Estado, porque el que una empresa sea privada no significa que sea más eficiente, moderna o democrática.

La privatización propicia la entrada libre de las empresas a mercados tradicionalmente manejados por el gobierno.

Esta modernización debe darse cuando existan condiciones estructurales adecuadas que permitan movilizar recursos del sector privado sin generar grandes desequilibrios macroeconómicos.

En México la privatización de los servicios financieros es una de las partes centrales del programa político, que plantea objetivos como la modernización económica y la atracción de inversión extranjera.

#### 4.2.2 CONSECUENCIAS DE LA PRIVATIZACION EN LOS SERVICIOS.

-Se espera que con la reprivatización bancaria, las trabas para el otorgamiento de créditos para la micro, pequeña o mediana industria se reduzcan.

Los créditos deberán ser otorgados sin menoscabo de la clientela y con espíritu de verdadera colaboración hacia las acciones productivas.

Se ha considerado el peligro de que los nuevos dueños de los bancos orienten los créditos a tasas preferenciales a las empresas del propio grupo de control o, en su caso, a la adquisición de nuevas empresas para el grupo.

Para evitar estas posibles prácticas que dejarían de lado los intereses de inversionistas minoritarios y del desarrollo del país, el gobierno ha dispuesto medidas para evitar la política preferencial, entre las que podemos mencionar:

a.-Participación a nivel individual o familiar de no más del 5% del capital, o con permisos especiales hasta un 10%.

b.-Eliminación de los créditos subsidiados; ya no es posible conseguir financiamiento a menos del costo porcentual promedio.

c.-Los créditos preferenciales se encuentran rigurosamente controlados por la banca de desarrollo, y se orientan principalmente a pequeñas empresas o a los negocios de exportación.

d.-Formación de consejos regionales.

De esta forma, los intereses minoritarios estarán representados por un grupo de equilibrio que tendrá poder de veto

y de decisión en los consejos de los bancos.

-Se plantea una modernización del sistema bancario, pues debido a que su estructura data de hace más de 30 años, existen trámites con las características de esa época.

-El permitir una mayor competencia beneficia a los ahorradores, debido a la cantidad de servicios existentes y los que se crearán para la captación de nuevos clientes ante la inminente llegada de la banca extranjera con el Tratado de Libre Comercio.

-Se espera también un incremento en la vigilancia y transparencia de las operaciones bancarias por parte del gobierno, quien solamente participará como accionista minoritario y regulador.

-La inminente competencia que implica un libre mercado llevará a los más fuertes y que presten mejores servicios hacia la excelencia; los más pequeños que no se ajusten al nuevo ambiente de competitividad desaparecerán o se fusionarán, y ya no podrán ser rescatados por el sector gubernamental.

-En el plano asegurador, con la desincorporación de ASEMEJ hay opción para las compañías en el aseguramiento de bienes del Estado (800 mil millones de primas en 1989), sin haber riesgo de preferencia a alguna institución, ya que el mecanismo de concursos y licitaciones es muy claro al respecto.

#### 4.3 DESREGULACION.

##### 4.3.1 CAUSAS Y OBJETIVOS.

A partir de 1988 ha empezado para el país una etapa de desarrollo. Se ha asumido como estrategia de cambio la modernización de las estructuras jurídicas y se tiene como objetivo el dar un impulso nuevo a la actividad económica orientada por la demanda del pueblo, que exige justicia, seguridad, empleo, servicios, educación, salud y vivienda, dentro de un marco de mayor participación y responsabilidad ciudadana.

En el pasado el desarrollo de la planta industrial se basó en una estrategia proteccionista, por medio de la cual se diversificó la actividad económica, se incrementó el valor agregado de la producción, se generaron mayores niveles de empleo y díamos y paso adelante en nuestro proceso de desarrollo. Esta estrategia generó desequilibrios en el sector externo, en el ahorro, la inversión, así como en la estructura del gasto público. Pretender quedarnos en esta etapa sería destinarnos a la dependencia económica y financiera.

La Administración Salinas, dando seguimiento a los retos y metas planteados en el Plan Nacional de Desarrollo, ha desarrollado una serie de reformas al marco jurídico que proporciona un cambio favorable a nuestros intereses.

Los cambios responden a la creciente necesidad de modernizar la planta productora nacional, mediante la capitalización de las empresas, el fomento de determinadas actividades y sobre todo, la reducción de los costos de producción para hacer nuestros precios

competitivos en los mercados internacionales.

Por otra parte, se ha reducido enormemente la necesidad de cubrir trámites administrativos que obstaculizaban el proceso económico nacional, logrando con ello el perfeccionamiento del mercado interno y una mayor celeridad en la producción y distribución de servicios producidos en el país.

Se busca el fomento de las exportaciones, intentando que exista la menor dependencia en el financiamiento externo para mantener un sano equilibrio en nuestra balanza comercial, estimulando a las empresas exportadoras y dando mayor seguridad en las transacciones comerciales con entidades económicas del exterior.

Finalmente y de gran importancia son de mencionarse las diversas modificaciones realizadas al orden jurídico con objeto de promover y regular la inversión extranjera directa.

Los objetivos de la desregulación pueden traducirse en la creciente necesidad de propiciar la inversión productiva generadora de más y mejores empleos y de tecnología competitiva como coadyuvante en el proceso de crecimiento económico nacional.

#### 4.3.2 LA DESREGULACION Y EL SECTOR ASEGURADOR.

El mercado asegurador mexicano operó durante los últimos años, sobre todo en el ramo de Daños, bajo un sistema regulado por tarifas uniformes para cada ramo. Las operaciones de vida practicamente dependian de los productos que cada empresa creara sin que existiera uniformidad.

Ante la necesidad de un sistema más flexible, que hiciera frente a la competencia, se creó un moderno marco jurídico que establece la libertad suficiente para que las instituciones compitan.

Se permite la participación de capital extranjero en las instituciones, garantizando el control de éstas por parte de mexicanos.

Con la desregulación se crean condiciones para mejorar la eficiencia y el desarrollo del sector, dar mayor seguridad al sistema para beneficio del público usuario, modernizar al sector para hacerlo competitivo a nivel internacional e inducir un desarrollo más amplio para lograr efectos agregados en hábitos de prevención, ahorro y responsabilidad hacia la comunidad.

También se propicia una mayor participación de la intermediación financiera en la economía, de tal manera que se utilice más eficazmente el ahorro y se canalice hacia la inversión productiva.

También se permite que cada aseguradora utilice una tarifa propia que deberá cubrir ciertos requerimientos técnicos y deberá ser registrada ante la autoridad

El Margen de Solvencia y el Régimen de Inversiones serán los

mecanismos que garanticen que las instituciones tengan en todo momento los recursos necesarios para hacer frente a sus obligaciones.

La desregulación dará a las aseguradoras mayor flexibilidad en:

- El diseño de productos y servicios.
  - La elaboración de tarifas.
  - La suscripción de riesgos.
  - La selección de reaseguradores.
  - La estructuración de planes de compensación e incentivos para agentes.
  - La inversión de los recursos.
  - El diseño de planes publicitarios,
- etc.

La desregulación implica una seria responsabilidad y un enorme reto para las aseguradoras, quienes deberán desarrollar una mayor creatividad, deberán ser más competitivas tanto en coberturas como en costos y tener mayor eficiencia operativa, al mismo tiempo que ser más rentables.

4.3.2.1 MODIFICACIONES A LA LEY GENERAL DE INSTITUCIONES DE SEGUROS Y SOCIEDADES MUTUALISTAS EN MATERIA DE DESREGULACION.

1.- Se elimina la figura de concesión, en su lugar, el funcionamiento de una institución de seguros requerirá autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, quien la otorgará discrecionalmente. (art. 5)

2.-El Gobierno Federal, por conducto de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, podrá otorgar discrecionalmente autorización para que las instituciones de seguros realicen operaciones de reafianzamiento. (art. 6)

3.-Desregulación en Materia de Planes y Tarifas (art. 36).

Las instituciones de seguros deberán realizar las operaciones de seguros y reaseguro, debiendo ajustarse al cumplimiento de lo dispuesto en las fracciones de este artículo en materia de coberturas; planes; tarifas de primas y extraprimas; los procedimientos para calcular las tablas de valores garantizados; las reservas por riesgos peligrosos o anormales y por cláusulas adicionales; el porcentaje de utilidad a repartir entre los asegurados; los recargos por costos de adquisición y administración; así como para determinar el dividendo y bonificaciones que corresponda a cada asegurado; las condiciones de colocación; documentos relacionados con la oferta, solicitud y contratación de seguros o derivada de ésta; contratos para ceder riesgos en reaseguro y bases para el cálculo de primas y reservas:

I.-Ser suficientes para garantizar el cumplimiento de las obligaciones que contraigan estas instituciones con los asegurados.

II.-Las estipulaciones que contengan los contratos en las diversas operaciones y ramos de seguros, así como el importe de las primas y extraprimas, su devolución y el pago de dividendos o bonificaciones en las pólizas que se contrate ese beneficio, se aplicarán sin excepción a todos los riesgos en la misma clase.

III.-La seguridad en las operaciones.

IV.-La adecuada selección de riesgos en la contratación de seguros, así como para la cesión y aceptación de reaseguro

V.-Claridad y precisión en la comunicación individual o colectiva que se realice por cualquier medio con los asegurados.

Las instituciones de seguros deberán presentar ante la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, para efectos de registro y vigilancia, los documentos y demás elementos a que se hace mención en el primer párrafo de este artículo, cuando menos treinta días hábiles antes de su utilización o puesta en operación.

4.-Se permite la inversión de instituciones de seguros y fianzas en el capital de la aseguradora ( art 61):

Las inversiones con cargo al capital pagado y reservas de capital de las instituciones de seguros, se sujetarán a las

disposiciones siguientes:

I.-No excederá del 60% del capital pagado y reservas de capital el importe de las inversiones en mobiliario y equipo, así como en inmuebles, derechos reales que no sean de garantía, y acciones de las sociedades que se organicen exclusivamente para adquirir el dominio y administrar edificios.

II.-El importe de los gastos de establecimiento y organización así como la suma de los saldos a cargo de agentes e intermediarios, documentos por cobrar y deudores diversos, no excederá de los límites que, mediante reglas de carácter general, señale la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

III.-La inversión en acciones de instituciones de seguros o de fianzas, no podrá ser mayor del 20% de la suma del capital pagado y reservas de capital de la inversora y sólo podrá hacerse con los excedentes de esta suma sobre su capital mínimo legal. El importe de éstas inversiones no se considerará como integrante del capital mínimo de garantía.

IV.-El importe de la inversión en acciones de instituciones autorizadas para operar exclusivamente el reaseguro, no excederá del límite que mediante reglas de carácter general señale la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

5.-Se mantiene la posibilidad de que existan sociedades controladoras, sometidas a la inspección y vigilancia de la

Comisión Nacional de Seguros y Fianzas y en su capital está limitada la participación al 15% por accionistas que no pueden ser extranjeros ni personas morales.

6.-Se elimina la autorización previa para abrir oficinas en el país (art 65):

Las instituciones de seguros deberán dar aviso a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y a la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, por lo menos, con diez días hábiles de anticipación, de la apertura, cambio de ubicación y clausura de cualquier clase de oficinas en el país.

Tratándose de oficinas en el extranjero, se requerirá de la previa autorización de la citada Secretaría, en cualquiera de los casos mencionados.

Para proporcionar servicio al público, las instituciones de seguros sólo podrán establecer, además de sus oficinas principales, sucursales u oficinas de servicio.

La operación y funcionamiento de dichos establecimientos se sujetará a las disposiciones de carácter general, que dicte la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Las Instituciones de seguros deberán procurar una adecuada distribución geográfica de sus servicios, en atención a las necesidades de las distintas poblaciones del país.

7.-Se elimina la autorización previa para la propaganda y publicidad (art. 71):

La propaganda o publicidad que las instituciones de seguros efectúen en territorio nacional o en el extranjero, se sujetarán a las disposiciones de carácter general que dicte la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.

Tales disposiciones deberán propiciar que la propaganda o publicidad se exprese en forma clara y precisa, a efecto de que no se induzca al público a engaño, error o confusión sobre la prestación de los servicios de las instituciones de seguros.

La Comisión Nacional de Seguros y Fianzas podrá ordenar previa audiencia de la parte interesada, la modificación o suspensión de la propaganda o publicidad, cuando considere que no se sujeta a lo previsto por este artículo.

#### 8.-Capital Mínimo Pagado (art. 29)

Las instituciones de seguros deberán ser constituidas como sociedades anónimas de capital fijo, con arreglo a lo que dispone la Ley General de Sociedades Mercantiles, en cuanto no esté previsto en esta Ley y, particularmente, a lo siguiente:

1.-Deberán contar con un capital mínimo pagado para cada operación o ramo que se les haya autorizado, mismo que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público fijará durante el primer trimestre de cada año, tomando en cuenta los recursos que, a su juicio, sean indispensables para el ejercicio de su actividad,

procurando un desarrollo equilibrado del sistema y la competencia sana entre las instituciones, así como la situación económica del país.

El capital mínimo deberá estar totalmente suscrito y pagado a más tardar al 30 de junio del año en que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público lo haya fijado. Cuando el capital social exceda del mínimo deberá estar pagado cuando menos en un 50%, siempre que este porcentaje no sea menor del mínimo establecido.

El valor de las acciones deberá ser íntegramente cubierto en efectivo en el acto de ser suscritas.

Las instituciones estarán facultadas para emitir acciones no suscritas, que se conservarán en la caja de la sociedad y que serán entregadas a los suscriptores contra el pago total de su valor nominal y de las primas que en su caso, fije la sociedad.

Las cantidades que por concepto de primas u otro similar paguen los suscriptores de acciones sobre su valor nominal, se llevarán a un fondo especial de reserva.

#### 9.-Capital Mínimo de Garantía ( art. 60).

Las instituciones de seguros sin perjuicio de mantener el capital mínimo pagado previsto en el artículo 29 , fracción I de esta Ley, deberán contar con el capital mínimo de garantía que resulte de aplicar los procedimientos de cálculo que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público determine mediante disposiciones de carácter general.

Las disposiciones generales que conforme a este artículo

propiciar la consecución de los objetivos siguientes:

I.-El adecuado apoyo de los recursos patrimoniales y de previsión, en relación a los riesgos y a las responsabilidades que asuman por las operaciones que efectúen las instituciones, así como a los distintos riesgos a que estén expuestas.

II.-El desarrollo de políticas adecuadas para la selección de riesgos en la contratación de seguros, así como para la cesión y aceptación de reaseguro y de reafianzamiento.

III.-El apropiado nivel de recursos patrimoniales, en relación a los riesgos financieros que asuman las instituciones, al invertir los recursos que mantengan con motivo de sus operaciones.

Cuando una institución de seguros no mantenga el capital mínimo de garantía en los términos previstos en este artículo, deberá someter a la aprobación de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, en un plazo no mayor de quince días, contado a partir de la fecha en que se manifieste el déficit, un plan proponiendo los términos en que procederá a alcanzar el monto de capital mínimo de garantía. La aprobación que, en su caso, otorgue la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, quedará sujeta a que en un plazo máximo de seis meses, la institución de seguros dé cumplimiento con el plan.

#### 4.3.3 MECANISMOS DE DESREGULACION EN EL SECTOR ASEGURADOR.

La desregulación en el sector asegurador trae como consecuencia la destitución del régimen de capital neto, que resulta limitante y arcaico para el nuevo régimen.

Ante este problema se propone un nuevo modelo de Margen de Solvencia y en consecuencia, los ajustes necesarios al régimen de inversiones.

Este modelo servirá para combatir las deficiencias del régimen de capital neto, entre las que podemos mencionar:

- El capital en exceso, que como consecuencia eleva el costo marginal.
- La limitación en la capacidad de crecimiento autofinanciado.
- La ineficacia y falta de liquidez al integrarse el capital neto, en algunos casos, por una cantidad muy alta de superávit por revaluación de activos.
- La insuficiencia en algunos ramos de daños, como es el caso de automóviles y carga, ya que el régimen de capital neto ignora el comportamiento de los siniestros.
- La insuficiencia en las operaciones de vida donde las sumas aseguradas son sólo una parte de la cantidad en riesgo.
- La insuficiencia para hacer frente a pérdidas netas de inversiones o por quebrantos derivados de responsabilidades de reaseguro no cumplidas.

#### 4.3.3.1 MARGEN DE SOLVENCIA

La solvencia de una empresa aseguradora es la capacidad económica que tiene la institución para hacer frente a sus compromisos y obligaciones.

La solvencia garantiza la permanencia de la institución a largo plazo.

Sus factores determinantes son:

- Suficiencia de primas
- Adecuada y estricta selección de riesgos
- Constitución suficiente de reservas
- Adecuada política de inversiones.

## OBJETIVOS DEL REGIMEN DE MARGEN DE SOLVENCIA

El nuevo modelo de margen de solvencia se dispone a cumplir con diversos objetivos:

-La medición técnica y sistemática de la exposición a desviaciones en la siniestralidad en grupos homogéneos de riesgo, y establecer límites máximos para los recargos por gastos y utilidad.

-Determinar el deficiente potencial en protecciones para exceso de pérdida por retención de riesgos catastróficos.

-Medir la exposición a desviaciones en la productividad de las inversiones.

-Determinar la exposición a quebrantos por insolvencia de reaseguradores.

-Determinar el monto mínimo de recursos requeridos como margen de solvencia, así como los recursos reales que lo integran.

-Establecer el régimen de inversión que garantizará liquidez, permanencia y rentabilidad.

-Constituir las bases para la aplicación y restitución de la reserva de previsión.

-Establecer un sistema de actualización del margen de solvencia.

DISEÑO DEL MODELO PROPUESTO Y UTILIZADO ACTUALMENTE POR LA  
AMIS PARA DETERMINAR EL MARGEN DE SOLVENCIA

-Se determina como población universo el mercado local. Se determinarán parámetros generales para la aplicación individual dentro de este universo.

-Se constituyen grupos homogéneos de riesgo, que quedan clasificados de la siguiente forma:

- Vida
- Accidentes y enfermedades
- Automóviles (residentes)
- Terremoto
- Ramos restantes de daños.

-El efecto de retención y reaseguro se incluyen en el cálculo de desviaciones siniestros, esto con el fin de obtener confiabilidad en los parámetros generales.

-En la base estadística se considerará un período de 15 años.

-Se realizan cálculos por separado para moneda extranjera y nacional, para ésta última se actualizan las cifras a valores constantes del último año de experiencia.

-Para determinar el riesgo de siniestros no recuperados del reasegurador, se aplica sólo al negocio cedido a reaseguradores no sujetos al nuevo régimen.

#### FORMULA PARA DETERMINAR EL CAPITAL DE GARANTIA

El margen de solvencia está constituido por el patrimonio propio de la empresa más la sobreestimación de pasivos y la subestimación de activos.

La masa neta de margen de solvencia, ya considerando el efecto compensatorio que se ha dado a la reserva de previsión y de riesgos catastróficos, se obtiene de la suma de:

- A) Capital pagado.
- B) Reserva legal
- C) Reserva para fluctuaciones de valores
- D) Reserva por primas sobre acciones
- E) Fondo de organización
- F) Superávit por revaluación de inmuebles en renta variable
- G) Otras reservas.
- H) Utilidades no distribuidas
- I) Pérdidas de ejercicios anteriores.
- J) Utilidad en el ejercicio
- I) Pérdidas en el ejercicio

#### Menos:

- J) Déficit en la cobertura de inversión de las reservas técnicas y de la reserva para fluctuaciones de valores.
- K) Inversión y superávit en acciones de:
  - Instituciones de seguros
  - Instituciones de fianzas
  - Entidades financieras del exterior

- Sociedades de servicios conexos
- Incremento por revaluación de inversiones.

L) Excedentes respecto a los límites reglamentarios de:

- Gastos de establecimiento y organización, gastos de instalación, gastos de reorganización, indemnizaciones por reorganización y otros conceptos por amortizar.
- Suma de los saldos a cargo de agentes e intermediarios, documentos por cobrar y deudores diversos.
- Inversiones en acciones de instituciones de seguros autorizadas para practicar exclusivamente el reaseguro.

..... (2)

## CAPITAL MINIMO DE GARANTIA

El capital mínimo de garantía tiene por fin principal preservar la viabilidad financiera de las instituciones de seguros, ya que de esa manera se consolida la estabilidad y seguridad patrimonial de la sociedad para atender los resultados de eventos extraordinarios no considerados en materia de desviaciones en siniestralidad, inversiones y solvencia de reaseguradores.

El capital mínimo de garantía deberá ser determinado al cierre de los meses de marzo, junio, septiembre y diciembre de cada año, dicha determinación deberá quedar concluida dentro de los treinta días posteriores a cada uno de los meses citados.

Las instituciones de seguros deberán determinar el capital mínimo de garantía que establece la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, de acuerdo a los siguientes procedimientos:

1.-Para la operación de vida, el capital mínimo de garantía será igual a la cantidad que resulte de aplicar el 0.06% al promedio de las sumas aseguradas de los últimos doce meses, anteriores a la fecha de su determinación y deduciendo a ese resultado el saldo que reporte al cierre de cada trimestre la correspondiente reserva de previsión.

2.-Para la operación de seguros de accidentes y enfermedades, el capital mínimo de garantía será igual a la cantidad que resulte mayor de las siguientes:

- a) La que se tenga de aplicar el 24% a la suma de las primas

emittedas correspondientes a los últimos doce meses transcurridos al cierre de cada trimestre y aplicando a dicho resultado el porcentaje de siniestros de retención de cada institución de seguros sin que éste sea inferior a 84.0%. A este monto se deducirá el saldo que reporte al cierre de cada trimestre la correspondiente reserva de previsión.

b) La que se obtenga de aplicar el 38.0% al promedio anual de los siniestros netos ocurridos, correspondientes a los últimos treinta y seis meses transcurridos al cierre de cada trimestre, actualizados a valores constantes del último mes con base en el Índice Nacional de Precios al Consumidor que publica el Banco de México y a dicho resultado se aplicará el porcentaje de siniestros de retención de cada institución de seguros sin que éste sea inferior a 84.0%. A este monto se deducirá el saldo que reporte al cierre de cada trimestre la correspondiente reserva de previsión.

En ambas alternativas el porcentaje de siniestros de retención deberá calcularse como el cociente de los siniestros de retención entre los siniestros netos ocurridos, referidos ambos conceptos como la suma de los saldos mensuales que corresponda a los últimos doce meses transcurridos al cierre de cada trimestre.

3.-Para la operación de daños, exceto automóviles y terremoto, el capital mínimo de garantía será igual a la cantidad que resulte mayor de las siguientes:

a) La que se obtenga de aplicar el 34.0% a la suma de las primas emitidas correspondientes a los últimos doce meses

transcurridos al cierre de cada trimestre, y el monto así determinado se multiplicará por el porcentaje de siniestros de retención de cada institución de seguros, sin que éste sea inferior al 31.0%. a este monto se deducirá el saldo que reporte al cierre de cada trimestre la correspondiente reserva de previsión.

b) La que se obtenga de aplicar el 54.0% al promedio anual de los siniestros netos ocurridos, correspondientes a los últimos treinta y seis meses transcurridos al cierre de cada trimestre, acutalizados a valores constantes del último mes con base en el Índice Nacinal de Precios al Consumidor que publica el Banco de México y a dicho resultado se aplicará el porcentaje de siniestros de retención de cada institución de seguros, sin que éste sea inferior a 31.0%. A este monto se deducirá el saldo que reporte al cierre de cada trimestre la correspondiente reserva de previsión.

En ambas alternativas el porcentaje de siniestros de retención deberá calcularse como el cociente de los siniestros de retención entre los siniestros netos ocurridos, referidos ambos conceptos como la suma de los saldos mensuales que corresponda a los últimos doce meses transcurridos al cierre de cada trimestre.

4.-Para el ramo de automóviles, el capital mínimo de garantía será igual a la cantidad que resulte mayor de:

a) La que se obtenga de aplicar el 35.0% a la suma de las primas emitidas correspondientes a los últimos doce meses

transcurridos al cierre de cada trimestre, y el monto así determinado se multiplicará por el porcentaje de siniestros de retención de cada institución de seguros, sin que éste sea inferior al 31.0%. a este monto se deducirá el saldo que reporte al cierre de cada trimestre la correspondiente reserva de previsión.

b) La que se obtenga de aplicar el 54.0% al promedio anual de los siniestros netos ocurridos, correspondientes a los últimos treinta y seis meses transcurridos al cierre de cada trimestre, actualizados a valores constantes del último mes con base en el Índice Nacional de Precios al Consumidor que publica el Banco de México y a dicho resultado se aplicará el porcentaje de siniestros de retención de cada institución de seguros, sin que éste sea inferior a 31.0%. A este monto se deducirá el saldo que reporte al cierre de cada trimestre la correspondiente reserva de previsión.

En ambas alternativas el porcentaje de siniestros de retención deberá calcularse como el cociente de los siniestros de retención entre los siniestros netos ocurridos, referidos ambos conceptos como la suma de los saldos mensuales que corresponda a los últimos doce meses transcurridos al cierre de cada trimestre.

4.-Para el ramo de automóviles, el capital mínimo de garantía será igual a la cantidad que resulte mayor de:

a) La que se obtenga de aplicar el 35.0% a la suma de las primas emitidas correspondientes a los últimos doce meses

transcurridos al cierre de cada trimestre, y aplicando a dicho resultado el porcentaje de siniestros de retención de cada Institución de seguros, sin que éste sea inferior al 95.0%. a este monto se deducirá el saldo que reporte al cierre de cada trimestre la correspondiente reserva de previsión.

b) La que se obtenga de aplicar el 48.0% al promedio anual de los siniestros netos ocurridos, correspondientes a los últimos treinta y seis meses transcurridos al cierre de cada trimestre, actualizados a valores constantes del último mes con base en el Índice Nacional de Precios al Consumidor que publica el Banco de México y a dicho resultado se aplicará el porcentaje de siniestros de retención de cada institución de seguros, sin que éste sea inferior a 95.0%. A este monto se deducirá el saldo que reporte al cierre de cada trimestre la correspondiente reserva de previsión.

En ambas alternativas el porcentaje de siniestros de retención deberá calcularse como el cociente de los siniestros de retención entre los siniestros netos ocurridos, referidos ambos conceptos como la suma de los saldos mensuales que corresponda a los últimos doce meses transcurridos al cierre de cada trimestre.

Las Instituciones de seguros podrán deducir de los requerimientos de capital contemplados en los cuatro puntos anteriores, los montos de las reservas especiales que expresamente y de manera específica, les autorice la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, oyendo previamente la opinión de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.

# CAPITAL MINIMO DE GARANTIA

## VIDA:

0.06% SUMA ASEGURADA - PREVISION

## ACC Y ENF:

a) 24% PRIMA EMITIDA + % SIN RET ( MIN 84 % )

b) 38% SINIESTROS + % SIN RET ( MIN 84 % )

## DAÑOS:

a) 34% PRIMA EMITIDA + % SIN RET ( MIN 31 % )

b) 54% SINIESTROS + % SIN RET ( MIN 31 % )

## AUTOS:

a) 35% PRIMA EMITIDA + % SIN RET ( MIN 95 % )

b) 48% SINIESTROS + % SIN RET ( MIN 95 % )

## TERREMOTO:

a) 12% RESP RETEN VALLE MEX, ACAPULCO

MENOS DEDUCIBLES Y COASEGUROS

MENOS PREVISION Y CATASTROFICOS

MENOS SUMA ASEGURADA DE EXCESOS DE PERDIDA

## BENEFICIOS E IMPLICACIONES DEL REGIMEN DE MARGEN DE SOLVENCIA.

-Para las instituciones que cuenten con una cartera equilibrada de riesgos, una retención saludable y la mayor parte de su reaseguro cedido a instituciones locales, el requerimiento del margen de solvencia será aproximadamente de entre el 7 y el 10% de la reserva matemática en vida; al 14% de las primas directas en daños (exceptuando autos), más 2.0% por inversiones y reaseguro.

-El nuevo régimen contribuiría a resolver problemas de insolvencia, sobre todo por los requerimientos inmediatos que generan las carteras de automóviles y daños.

-Permitiría reorientar las funciones comerciales de las instituciones abriendo canales de mayor competencia.

-Otogaría una vasta variedad de posibilidades en la planeación, permitiendo así un cambio radical en la estrategia de negocios de los aseguradores.

-Impulsaría la búsqueda real de la productividad, su control obligaría a decisiones y operaciones con el objetivo de rentabilidad y seguridad.

-La capitalización y la búsqueda de diferencias cualitativas son la clave para lograr el objetivo de competitividad a corto plazo en el seguro mexicano.

-En términos de apertura financiera, el régimen de margen de solvencia se asimila a los regímenes de otros países, que

utilizan estos criterios desde hace algún tiempo.

-Al adoptarse el nuevo régimen, el asegurador buscará los costos marginales más bajos, lo que implica una reducción en su costo medio, o en último caso, se incrementará lo menos posible. Cada aumento de patrimonio para fortalecer el margen de solvencia, tendrá un costo creciente de capital.

-A todo incremento de los recursos de patrimonio o de reserva de provisión, deberá corresponder un incremento en la utilidad neta de la empresa, que resulte en una tasa de rendimiento marginal superior a la tasa de utilidad antes del aumento en el margen.

-Los incrementos a la reserva de provisión se traducirán en utilidades técnicas por baja siniestralidad.

-La retención de utilidades netas se traduce en un incremento en el valor real del patrimonio.

-El superávit por revaluación de acciones e inmuebles ayuda a proteger contra la erosión monetaria del margen, aunque debe tenerse en cuenta que es susceptible de cargas fiscales y laborales, no contribuye a los activos libres del margen y mucho menos al fondo de garantía.

-Se debe iniciar la búsqueda de fuentes externas para ampliar el Margen de Solvencia, como por ejemplo, las acciones preferentes con rendimiento garantizado y las obligaciones convertibles.

#### 4.3.3.2 CAMBIOS A REGIMENES Y OPERACIONES

##### -REGIMEN DE INVERSIONES

Es necesario mantener un control de los saldos de inversión, por tanto es recomendable implantar un sistema de reportes semanales o en su defecto mensuales de dichos saldos.

Es indispensable actualizar los criterios administrativos de valuación de las inversiones en renta variable e inmuebles, tanto en su periodicidad como en su método, como lo referente a las reservas técnicas, pues de implantarse un régimen de margen de solvencia en donde fuesen integrantes los superávit accionario e inmobiliario; en cuya determinación del mínimo se calculará el riesgo de inversión sobre últimos valores alcanzados, y en el que se aceptará como contraparte de inversión el "plus-valor" sobre costos, ya no existiría una razón técnica para sujetar al régimen de reservas técnicas a sólo aceptar los valores de costo.

El régimen de inversión de capital se ha modificado para poder tener inversiones en valores de fácil realización y mínimo riesgo para la compañía, y canalizar así recursos a activos que sí correspondan a la filosofía del régimen de margen de solvencia.

**-REGIMEN DE RESERVAS TECNICAS.**

Se ha considerado la conveniencia de emitir reglas de inversión de reservas para establecer que las instituciones y sociedades mutualistas de seguros inviertan los recursos provenientes de sus reservas técnicas y de la reserva para fluctuaciones de valores, en términos que les permitan mantener condiciones adecuadas de seguridad, rentabilidad y liquidez apropiadas al destino previsto para cada tipo de recursos.

Se determina como base neta de inversión el resultado de la suma de las reservas técnicas y la reserva para fluctuaciones de valores, deduciendo los activos y conceptos no computables (señalados en el artículo 58 de la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros) y distribuyéndola en inversión obligatoria y libre en las proporciones del treinta y setenta por ciento respectivamente.

El nuevo régimen de inversiones técnicas señala como instrumentos para la inversión obligatoria:

    Mínimo 30 % en certificados, pagarés y bonos de la Tesorería de la Federación, así como bonos de desarrollo y bonos ajustables del Gobierno Federal.

    70 % de inversión libre, en casi todos los instrumentos de inversión (inclusive préstamos hipotecarios sobre inmuebles destinados a la vivienda).

#### 4.4 APERTURA AL EXTERIOR

Hay dos formas de hacer las cosas en cuestiones de apertura.

En el ámbito de comercio de bienes, se realizó mediante un proceso que tuvo dos características centrales:

-Fue unilateral y acelerado.

Esto para garantizar el que los agentes económicos entendieran que se trataba de un proceso irreversible y sus efectos sobre la formación de precios fueran mayores.

En materia de servicios y particularmente de servicios financieros, no se han utilizado los mismos criterios.

Antes que abrir la economía, las autoridades se dieron la tarea de liberalizar internamente.

En el comercio de bienes primero se abrieron las fronteras y ahora se trata aceleradamente de desregular.

El gradualismo en la apertura financiera, así como el empezar primero con la liberalización interna, se ha justificado como una medida necesaria para impedir la volatilidad el sistema financiero en un entorno económico cambiante.

No obstante, de los sectores productivos, que son consumidores de servicios que ofrecen los intermediarios financieros, no deja de surgir la sensación de que las cosas no

se hicieron equitativamente y que a la industria le tocó pagar la parte más penosa de la apertura. Por eso se dice que la conveniencia general de que la apertura financiera sea gradual.

Como ejemplo de las abismales diferencias que existen entre los sistemas financieros de norteamérica y los de nuestro país podemos citar el siguiente ejemplo:

En México existen 25 Casas de Bolsa y cotizan 202 emisoras.

En Estados Unidos de América hay 1,600 intermediarios bursátiles y cotizan 1,036 emisoras.

Las diferencias entre los mercados financieros no sólo expresan las grandes diferencias entre tamaños de nuestras economías, sino que hablan de un abismo entre los mercados aún mayor que el que existe entre las economías.

En México estamos en un proceso de adecuación y reorganización de los mercados financieros que están en marcha.

Si ha sido difícil para los productores de bienes manufacturados incursionar en los mercados del Primer Mundo, para el sector financiero será más difícil hacerlo.

Si nos imaginamos que los bancos se logran vender en 1991 y principios del 92 y que los grupos financieros se organizan también en ese lapso, estaremos hablando de que las nuevas administraciones de los bancos más grandes tendrán el control pleno de las instituciones quizás en 12 meses más.

De ese modo, aunque se dé velocidad al proceso de reorganización financiera, debemos pensar que en el año de 1993 apenas estarán en operación los programas de modernización de los grupos financieros.

Afortunadamente para los intermediarios nacionales, los estadounidenses parecen estar bastante ocupados en discutir acerca de la conveniencia de modificar finalmente su reglamentación que data de 1929, y no parece haber una intensa presión para que los servicios financieros de México se abran a la competencia internacional en el corto plazo.

El problema que puede surgir es que el sentimiento de falta de equidad que existe en otros sectores se profundice y se reclame el acceso a los servicios financieros del exterior, de la misma manera que se tiene posibilidad de acceder a los productos importados.

#### 4.4.1 PRINCIPALES POLOS DE ACUERDOS COMERCIALES PARA MEXICO

##### 4.4.1.1 MEXICO EN EL GATT.

El GATT forma parte de la legislación nacional desde el 6 de noviembre de 1986, en que la adhesión de México fue ratificada por el Senado de la República.

Desde entonces, el país participa plenamente de todas las actividades del Acuerdo y disfruta de todas las concesiones arancelarias negociadas desde la entrada en vigor al GATT.

Uno de los principios fundamentales del Acuerdo, y que México ha hecho suya, es la cláusula de la nación más favorecida, que establece la aplicación de un tratamiento no discriminatorio entre los países miembros.

##### 4.4.1.2 MEXICO Y LOS PAISES DE EUROPA.

En Europa se están registrando cambios sorprendentes y trascendentes a una velocidad vertiginosa.

Por un lado, los países de la CEE buscan la consolidación de un mercado unificado hacia 1992.

Asimismo la Asociación Europea de Libre Comercio, ha expresado su interés en establecer un Area Económica Europea con la comunidad

#### 4.4.1.3 MEXICO Y AMERICA LATINA

Los lazos culturales, sociales y el pasado común que nos une a esta región deberían ser reflejo de un desarrollo conjunto, armónico y equilibrado.

No obstante, las relaciones comerciales de México con América Latina no han recibido el empuje adecuado.

Para ascender a nuevos estadios de desarrollo, los países de América Latina deben diseñar una estrategia regional, aunar sus fuerzas para crecer y consolidarse, así como diversificar sus contactos para disminuir su dependencia de Estados Unidos.

Los integrantes de la Asociación Latino Americana de Integración, ALADI, han acordado el otorgamiento de ventajas de tipo arancelario mediante la celebración de acuerdos para toda la región y otros acuerdos regionales aplicables a un subconjunto de naciones, buscando el acercamiento de los países integrantes.

Estas disposiciones pretenden como objetivo final y a largo plazo, el establecimiento de un mercado común latinoamericano.

Nuestro país ha celebrado diez acuerdos de alcance parcial bilaterales con los países miembros de ALADI, en los que se han negociado preferencias arancelarias y no arancelarias.

También se han realizado dieciséis acuerdos comerciales de tipo sectorial en los que se otorgan preferencias para productos de diversas industrias.

#### 4.4.1.4 MEXICO EN LA RELACION CON CANADA-ESTADOS UNIDOS.

México cree en la legitimidad de su Derecho a ejercer todas sus opciones políticas y económicas, bajo la política de no dependencia.

Por tanto, debemos considerar los efectos que un tipo de relación comercial con los Estados Unidos y Canadá traería para nuestro país.

México no debe permitir ser un país dependiente. No debe sacrificar nunca su libertad dignidad y soberanía.

La política exterior debe diseñarse de acuerdo con el interés nacional, una política exterior bien diseñada no debe entrar en conflicto con principios básicos.

La fortaleza económica va generalmente acompañada de una autonomía mayor y de una ampliación en las opciones disponibles.

El desafío que México enfrenta es la reconciliación de los intereses aparentemente contradictorios: objetivos de la autonomía en las decisiones y acciones, por un lado, con el logro de un desarrollo económico lo más rápido posible por el otro.

A México le conviene reforzar su relación con Canadá, por razones de simetría y equilibrio, también deberá explorar la posibilidad de formalizar algún tipo de coordinación con Canadá, teniendo en cuenta que es otro de los principales socios comerciales de Estados Unidos.

#### 4.4.1.5 MEXICO Y LOS PAISES IBEROAMERICANOS.

La primera cumbre Iberoamericana se celebró los días 18 y 19 de Julio en Guadalajara, México.

En esta cumbre se reunieron por primera vez en la historia los más altos mandatarios de países de habla hispana y portuguesa en América Latina y la Península Ibérica.

El gran desafío para las naciones de América Latina y de la Península Ibérica es encontrar sus puntos de coincidencia y aunar esfuerzos para entrar todos en el tercer milenio de la mano de la modernidad.

La cumbre pretende establecer mecanismos que permitan avanzar hacia la consolidación de una Comunidad Iberoamericana de Naciones.

#### 4.4.1.6 LA CUENCA DEL PACIFICO

La Cuenca del Pacífico ha cobrado una creciente relevancia para la economía mexicana.

Las perspectivas de crecimiento que ofrece esta región nos llevan a la consideración de revertir nuestra débil relación económica con esta zona, que constituye una de las grandes opciones para dinamizar la economía nacional.

El gran avance tecnológico logrado por los países de la cuenca y el extraordinario mercado potencial que tienen los países de Asia y América nos brindan la posibilidad de pasar de simples exportadores de materias primas a productores que incorporan valor agregado.

#### 4.4.1.4 MEXICO EN LA RELACION CON CANADA-ESTADOS UNIDOS.

México cree en la legitimidad de su Derecho a ejercer todas sus opciones políticas y económicas, bajo la política de no dependencia.

Por tanto, debemos considerar los efectos que un tipo de relación comercial con los Estados Unidos y Canadá traería para nuestro país.

México no debe permitir ser un país dependiente. No debe sacrificar nunca su libertad dignidad y soberanía.

La política exterior debe diseñarse de acuerdo con el interés nacional, una política exterior bien diseñada no debe entrar en conflicto con principios básicos.

La fortaleza económica va generalmente acompañada, de una autonomía mayor y de una ampliación en las opciones disponibles.

El desafío que México enfrenta es la reconciliación de los intereses aparentemente contradictorios: objetivos de la autonomía en las decisiones y acciones, por un lado, con el logro de un desarrollo económico lo más rápido posible por el otro.

A México le conviene reforzar su relación con Canadá, por razones de simetría y equilibrio, también deberá explorar la posibilidad de formalizar algún tipo de coordinación con Canadá, teniendo en cuenta que es otro de los principales socios comerciales de Estados Unidos.

#### 4.4.2 INVERSION EXTRANJERA.

Dentro de las implicaciones jurídicas de la apertura comercial, se han realizado diversas modificaciones al orden jurídico con el fin de promover y regular la inversión extranjera directa; se ha reconocido la necesidad de propiciar la inversión productiva generadora de más y mejores empleos y de tecnología competitiva, como coadyuvante en el proceso de crecimiento económico nacional.

Se estimula la inversión extranjera como complemento del ahorro nacional, sin permitir su participación indiscriminada.

Los flujos de capital extranjero, sumados al capital nacional tal vez aseguren la expansión de nuestra capacidad exportadora.

La inversión extranjera debe complementar el capital de riesgo, necesario para la reactivación de la economía mexicana. A pesar de las oportunidades a la inversión, esta brilla por su ausencia, debido a la omisión del exterior: falta una manifestación enérgica de los Estados Unidos de América que no deje lugar a dudas en cuanto a su decisión de respaldar financieramente la economía de nuestro país.

#### 4.4.3 LEY QUE REGULA LA INVERSION EXTRANJERA

Existe una ley en México, la Ley Para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, que tiene por objeto promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera, para estimular un desarrollo justo y equilibrado y consolidar la independencia económica del país.

En su artículo quinto, esta ley establece que en las actividades que sus leyes específicas o disposiciones legales no exijan un porcentaje determinado de inversión extranjera, esta podrá participar en una proporción que no exceda del 49% del capital de las empresas, y siempre que no tenga, por cualquier título, la facultad de determinar el manejo de la empresa.

Este caso es el que se da para los intermediarios financieros.

El 16 de mayo de 1989 se publica en el Diario Oficial el Reglamento de la Ley Para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera:

"...Para reiniciar el proceso de crecimiento en forma estable y sostenida, debe propiciarse la inversión productiva que conlleve a la generación de más y mejores empleos; que para la recuperación económica se requiere impulsar el esfuerzo de inversión tanto pública como privada, nacional y extranjera, en las áreas de responsabilidad que las leyes asignen para cada uno de ellos..." .....(4)

(4) Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera.

En este Reglamento se considera la participación de la inversión foránea como un complemento necesario para llevar a cabo el proceso de modernización de la economía nacional, pues complementa el ahorro, genera empleos bien remunerados, trae tecnología competitiva y coadyuva a la inserción en los flujos comerciales internacionales.

También se dice que estos grandes cambios propician la competencia por el acceso a los mercados de comercio mundial y por la nueva tecnología. Se considera que los países que pierdan la oportunidad de participar activamente en esta nueva etapa de la historia serán los que queden al margen del progreso económico de las próximas décadas.

"Los flujos de inversión extranjera, sumados al capital nacional, asegurará la expansión de nuestra capacidad exportadora al abrir los mercados del exterior para los productos mexicanos. Es conveniente propiciar aquella inversión extranjera directa que evite incrementar el nivel de endeudamiento externo de México y que contribuya de manera positiva al balance con el exterior"...(5).

El impacto a la ley que permite la participación hasta del 49 % de capital extranjero, podría darse más en las pequeñas o medianas empresas, las cuales tenderían a fusionarse para lograr márgenes de solvencia adecuados, a riesgo de desaparecer si no se capitalizan.

Respecto al proceso de subasta de la banca, el techo de 30% de participación extranjera, con la limitante de un máximo de participación individual del 5%, es un factor que ha disminuido

considerablemente el interés de la banca extranjera.

En esta Ley también hay una Regulación Específica y General Para la IED con base en la Clasificación Mexicana de Actividades Económicas y Productos. La clave B110 pertenece a los Servicios de Instituciones Crediticias, Bancarias y Auxiliares de Crédito, mientras que la clave B120 pertenece al Servicio de Instituciones Financieras del Mercado de Valores y la clave B130 pertenece a los Servicios de Instituciones de Seguros y Fianzas.

CMAP

CLAVE	RAMA/CLASE	REGIMEN***
811010	Banca .....	1
811030		
811022	Fondos y fideicomisos financieros .....	1
811041	Uniones de crédito .....	2
811042	Almacenes generales de depósito .....	2
811043	Arrendadoras Financieras .....	5
811044	Casas de cambio .....	2
811045	Consejo, fomento y comisiones financieras 2	
811046	Instituciones no bancarias de captación de ahorro y de otorgamiento de préstamos. 2	
811047	Otras instituciones crediticias .....	2
812001	Servicios de Casas de Bolsa .....	2
812002	Servicio de Sociedades de Inversión D/...	2
812003	Servicios de Sociedades Operadora de Sociedades de Inversión D/ .....	6
812004	Servicios de Bolsa de Valores .....	2
813001	Servicios de Instituciones de Fianzas ..	2

813002 Servicios de Instituciones de Seguros ... 2

813003 Servicios de Cajas de Pensiones Independientes ..... 2

\*\*\*

El régimen de autorización por rama o clase de actividades económicas de acuerdo con la CMAP establece los siguientes puntos:

- 1.-Actividades reservadas de manera exclusiva al Estado.
- 2.-Actividades reservadas a mexicanos.
- 5.-Actividades con regulación específica en las que se permite la participación de la inversión extranjera hasta con el 49% del capital de las sociedades.
- 6.-Se requiere la resolución previa de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras para que la inversión extranjera participe en estas actividades en forma mayoritaria.

Aún cuando las firmas extranjeras deberían mostrarse atraídas por la posibilidad de participar en el crecimiento económico de México y en el mercado estadounidense vía TLC, la inhabilidad para ejercer el control administrativo real hace que sea poco probable que los bancos estadounidenses o japoneses inviertan en la banca mexicana.

Tal vez en un futuro cercano, la banca extranjera sea capaz de actuar libremente en México, lo cual constituiría un reto a nuestra eficiencia y competitividad, pues propiciaría un incremento en el servicio, pero por otro lado muchos grupos se opondrían por considerarlo como una amenaza a la soberanía.

#### 4.4.4 IMPACTO EN LOS SERVICIOS FINANCIEROS DE LA EVENTUAL CONFORMACION DE UNA ZONA DE LIBRE COMERCIO

El Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá, deberá tener como objetivo modificar tanto las barreras arancelarias como las no arancelarias, tanto en el intercambio de bienes como de servicios.

La interacción de las instituciones de crédito y las casas de bolsa, constituye en nuestro país la base de los grupos financieros.

Nuestra atención deberá estar enfocada a éstos grupos y a sus tres agentes principales: el ahorrador, el emisor y la institución que proporciona el servicio de intermediación entre el ahorrador y el emisor.

Se debe analizar el impacto individual de la apertura en los diversos servicios financieros, tales como factoraje, arrendamiento, cambio de moneda, banca, crédito, administración de fondos de inversión, operaciones de mercado de dinero, etc., ofrecidos por cualquiera de los tres mercados que participan en el tratado.

La experiencia nos arroja un antecedente que nos puede llevar al mayor conocimiento y cuidado para proteger el interés nacional: El Tratado de Libre Comercio Estados Unidos-Canadá.

En este tratado, las negociaciones se concentraron en materia de banca y se fijaron los siguientes objetivos iniciales:

Requerimientos de Estados Unidos:

-No requerir de autorización ministerial para abrir

sucursales.

-Poder operar por medio de subsidiarias y también en otras formas de organización.

-Retirar el límite de 50% del capital y reservas de los bancos en el monto de los préstamos a un sólo cliente.

-Retirar la limitación para que los bancos pudieran transferir y vender préstamos a su matriz en los Estados Unidos.

-No limitar sus fondos provenientes de fuentes no canadienses.

-No mantener la relación de activos/capital de 20 a 1.

-Autorización para poder procesar la información fuera de Canadá.

-Retirar las limitaciones para invertir en Estados Unidos los fondos canadienses de pensiones.

-Igualdad de competencia para las instituciones que prestan servicios al gobierno de Canadá.

Canadá por su parte solicitó:

-No quedar sujetos a las barreras legales de los Estados de la Federación Americana.

-Facilidades migratorias para el personal de las instituciones canadienses.

-No estar sujetos a reglas de capitalización discriminatorias.

-Quedar exentos de las leyes del impuesto unitario en algunos estados; las que gravan el ingreso total en vez de sólo el ingreso obtenido en el Estado.

-La posibilidad de asegurar en la Corporación Federal de Seguros y Depósitos, sus depósitos en sucursales de Estados Unidos.

-La prohibición o la limitación de la aplicación de las leyes en lo relativo a las operaciones fuera de los Estados Unidos, así como modificar la Ley Glass-Steagall para que los bancos canadienses tuvieran acceso al mercado de valores.

En la negociación, cada país partió de su propia regulación, es decir, se utilizó el principio de "Trato Nacional", pues de haberse utilizado el principio de "Trato Recíproco", los bancos americanos en Canadá pasarían a tener más facultades que los propios bancos canadienses.

En 1986 la Asociación de Banqueros Canadienses propuso el principio de "Acceso Equivalente" en la negociación, lo que implicaba apertura de los mercados nacionales a la participación extranjera, únicamente en la medida en que se asegura un acceso similar a la propia participación. Este principio no pasó a ser el determinante debido a la dificultad para establecer las equivalencias.

Buscando avanzar en la liberalización del sector se ubicaron tres áreas principales:

a.-La organización funcional (fue la misma en ambos países);  
b.-El ámbito jurisdiccional: En Canadá el gobierno Federal regula la banca. Las provincias regulan la actividad bursátil y ambas regulan las aseguradoras y otras instituciones financieras.

En Estados Unidos la Federación y los Estados regulan a la

banca y otras instituciones financieras. El gobierno federal la Bolsa y los Estados a las Aseguradoras.

Es por ello que este Tratado de Libre Comercio se circunscribió al ámbito federal, aunque existen capítulos referentes a "Servicios en General", donde se hace extensivo a provincias y estados. Esto en consecuencia de la negativa de los estados de Estados Unidos y las provincias de Canadá a liberalizar los servicios financieros de sus respectivas jurisdicciones.

c.-El trato a instituciones extranjeras: referido a las autorizaciones y prohibiciones gubernamentales diferentes por la participación de entidades federativas en Estados Unidos y la de las provincias canadienses.

Como resultado de la negociación, Canadá hizo las mayores concesiones en materia de servicios, y los Estados Unidos resultaron mayormente beneficiados, pues tuvieron mayor acceso al mercado.

Además Estados Unidos mantiene restricciones y obstáculos para la expansión de bancos canadienses, que además incluyen la presencia de regulaciones regionales, reglas de capitalización, impuestos estatales, disponibilidad o no del seguro de depósito y procedimientos de migración entre otros.

En México, toda la reglamentación es federal, y es obligación de las entidades federativas acatarlo.

Aquí se autoriza la unión de la banca e instituciones bursátiles, mientras que esta práctica está prohibida en los

Estados Unidos por la ley Glass-Steagall.

En los Estados Unidos los depósitos de los cuentahabientes se aseguran hasta por 100,000 dólares en caso de quiebra del banco.

En México el interés de los depositantes ha estado rigurosamente garantizado por la intervención estatal.

También existen considerables diferencias operativas entre las instituciones mexicanas y las de los otros dos países.

En Estados Unidos la Banca y otras instituciones financieras atraviesan por grandes dificultades, pues se encuentran en una etapa de frecuentes quiebras y de rescates gubernamentales, y para fortalecerse acuden a las fusiones entre dos o más entidades.

La Banca mexicana se encuentra en una etapa de expansión y modernización y resulta casi evidente que podrá asimilar positivamente cualquier innovación en su técnica, hasta equipararse a la de otros países.

Sería peligroso violentar la apertura del sistema financiero mexicano con motivo del Tratado de Libre Comercio.

Es necesario primeramente lograr la consolidación del proceso de privatización que está viviendo la economía del país y alcanzar el fortalecimiento de los grupos financieros mexicanos, a partir de la privatización bancaria.

Algunos expertos en la materia afirman que la apertura deberá darse en un periodo de 8 a 12 años, para no causar serios problemas a este sector.

Por otro lado, se deben llevar a cabo las reformas financieras para poder hacer frente a la competencia de nuestros vecinos del norte en materia de servicios financieros:

El Producto Nacional Bruto de los Estados Unidos de América, está integrado en más de dos terceras partes por los servicios.

Al interior de este sector, los servicios financieros son los que cuentan con una de las mayores experiencias en el ámbito internacional, ya que llevan más de un siglo actuando en este escenario.

Además la plaza financiera de Nueva York, históricamente desde 1880 hasta la actualidad, es el centro financiero más importante del orbe, situación que contrasta radicalmente con México, que apenas empieza a conformar un modesto sistema financiero a partir de aquella época.

Esta asimetría tiene repercusiones más evidentes en los servicios financieros, por la importancia que éstos tienen en la acumulación de capital.

Si bien es cierto que la mayoría de las ramas de la actividad económica en México han tomado ya posiciones gradualistas, para no afectar a la pequeña y mediana industria, en el caso de los servicios financieros esta situación es distinta en razón de la conformación de la nueva estructura que se está dando con los nacientes grupos financieros que tenderán a integrarse bajo principios de economías a escala, con lo que obviamente ante las negociaciones, las posiciones por tamaño resultan secundarias, por lo que el gradualismo deberá sostenerse

con base en otros factores.

Ante esta situación, es evidente que, dada la especialidad de la economía estadounidense en servicios, serán más agresivos en la negociación con respecto a los sectores bancario, bursátil, asegurador y afianzador.

Sobre todo en estos dos últimos, con los que las diferencias son aún más abismales.

En general las reformas financieras se aplican en función de dos objetivos principales:

- El control del sistema monetario
- La asignación eficiente de los recursos.

Para ello se modifican los instrumentos de la política monetaria y se sustituyen los controles directos sobre las operaciones financieras por otros de tipo indirecto.

Los cambios en la reglamentación incluyen la disminución de los requisitos de reserva legal, eliminación de topes a las tasas de interés para una serie de depósitos, mayor facilidad para participar en el sistema financiero, remoción de normas para la asignación de los recursos y flexibilidad de los controles impuestos a las transacciones con el exterior.

La liberalización financiera ha significado el establecimiento de nuevas reglas para el funcionamiento del sistema bancario, el aspecto reglamentario de los procesos de liberalización financiera constituye un factor de importancia para asegurar una transacción manejable y ordenada de un orden financiero dominado

por las restricciones a otro caracterizado por una mayor operación de las fuerzas de mercado.

No hay que perder de vista el problema que representa la fuga de capitales, que tiene su origen en la injustificada preferencia de los ahorradores nacionales por las instituciones financieras extranjeras.

La presencia de entidades extranjeras en territorio nacional, puede propiciar este fenómeno, basado en condiciones subjetivas de preferencia por los bancos foráneos, basadas en los supuestos, desmentidos por la práctica, de mayor seguridad y del atractivo que el nombre extranjero ofrece.

Para hacer frente a éste fenómeno que afecta a nuestro sistema financiero y a la economía del país en general, las entidades financieras tendrán que brindar una mayor calidad en sus servicios, una mejor atención al cliente y una política de otorgamiento del crédito y de regulación gubernamental.

A partir de la conformación de una zona de libre comercio, la condición de eficiencia en los servicios financieros tendrá mayor peso.

Es posible afirmar que solo existirán dos futuros para los países, dentro del renglón económico, a mediano y largo plazo:

La exitosa incorporación a los flujos de tecnología, capital, producción, comercio y consumo que se darán entre los países líderes en estos campos; o bien, pasar a formar de manera definitiva al conjunto de naciones incapaces de mantener un crecimiento sostenido de su economía y por tanto, naciones que

tendrán un deterioro creciente del nivel de vida de sus habitantes.

La estrategia comercial mexicana está encaminada a tratar de lograr una inserción exitosa en los grandes mercados mundiales.

Por último no debemos olvidar que " El Tratado, tendrá que significar en todos los casos el interés nacional, que para esta ocasión, está principalmente expresado en la legislación y regulación mexicanas"...(5).

(5)...Ruiz Sanchez, A. La Necesidad de las Regulaciones Gubernamentales.

#### 4.4.5 LA ADMINISTRACION DE RIESGOS: ALTERNATIVA DE COMPETITIVIDAD

##### 4.4.5.1 INTRODUCCION

Todas las culturas han aplicado y aplican los elementos de la administración de riesgos.

La administración de riesgos implica una planificación de lo contingente.

La predecibilidad de las pérdidas para las empresas de negocios nunca será segura, y el seguro es la forma más importante de financiar dichas pérdidas.

Una acertada administración de riesgos permitirá una utilización más eficaz y más eficiente respecto al costo del seguro, de modo que pueden utilizarse en forma óptima los limitados recursos financieros de las empresas y compañías de seguros, sobre todo de los países en desarrollo.

##### 4.4.5.2 IMPORTANCIA DE LA ADMINISTRACION DE RIESGOS.

###### A.-La Tendencia Hacia la Concentración.

Todas las empresas entrañan riesgos de pérdidas a causa de los fenómenos naturales, la economía, la tecnología y la misma sociedad, así como los riesgos de incendio, explosión, inundación, etc.

La evolución de las economías y las sociedades lleva implícita una tendencia hacia la concentración de los riesgos, los valores y los recursos, cuyos resultados pueden convertir a la economía nacional en dependiente de prácticas deficientes en la administración de riesgos.

La concentración ha aumentado a medida que ha progresado la

industrialización, y ha aumentado no sólo en términos de valor, con un mayor riesgo consiguiente de pérdidas catastróficas, sino también en términos de dependencia respecto de los proveedores de materias primas, equipo o tecnología.

Las operaciones industriales complejas y altamente integradas son cada vez más frecuentes. Estas emplean la tecnología más reciente en la manipulación de materiales y productos peligrosos.

La exposición al riesgo inherente rebasa la experiencia de los especialistas locales y de las autoridades estatales en el manejo de esos riesgos. Por ello, los países desarrollados han tenido a veces más éxito en transferir la tecnología a los países en desarrollo que en proporcionarles los medios para hacer frente a los riesgos que encierran dichas tecnologías.

#### B.-Pérdidas Causadas por Fenómenos Naturales.

Aparte de los obstáculos humanos y financieros, nos encontramos con los obstáculos que a veces suele imponernos la naturaleza, como son inundaciones, huracanes, tifones, sequías, terremotos, etc.

La administración de riesgos permite la evaluación y tratamiento de dichos fenómenos, en beneficio de la estabilidad de las empresas, de la economía nacional y de los sistemas políticos.

#### C.-Otras Razones.

La tecnología moderna puede tener consecuencias nocivas más allá de las fronteras nacionales de un país.

Los productos de exportación estarán sometidos a ciertas

influencias y tendrán que cumplir ciertas condiciones.

La administración de riesgos ayuda tanto a reconocer la necesidad de que los límites del seguro por responsabilidad respecto del producto en tales exportaciones sea compatible con la exposición al riesgo en el mercado donde emplea el producto, como reducir al mínimo las posibilidades de pérdidas mediante el diseño y manufactura adecuados del producto.

#### 4.4.5.3 BENEFICIOS QUE SE OBTIENEN CON LA ADMINISTRACION DE RIESGOS.

##### A.-BENEFICIOS PARA LAS EMPRESAS NACIONALES

Al reducir los costos de producción a largo plazo, la administración de riesgos podría servir para ayudar a las empresas nacionales a competir frente a mercancías importadas.

Puede facilitar una financiación más adecuada y eficiente de los riesgos.

Las técnicas de la administración de riesgos pueden reducir el número de empresas comerciales e industriales que caen en la insolvencia como consecuencia de daños provocados por fenómenos naturales.

Esta reducción de la incertidumbre puede facilitar la expansión del crédito y de los mercados de capital en el país y contribuir así al desarrollo del comercio y las empresas nacionales.

##### B.-BENEFICIOS PARA LA ECONOMIA.

La administración de riesgos podría facilitar el desarrollo de nuevas industrias y hacer que las industrias nacionales pudieran competir mejor con éxito con las industrias de otros

paises.

La reducción de los riesgos podría hacer que fuera más fácil para los exportadores obtener la financiación y los seguros requeridos para una comercialización con éxito de las exportaciones.

La administración de riesgos contribuye al crecimiento y fortalecimiento de la industria nacional del seguro, entre otras cosas, a encauzar la capacidad nacional a siniestros potenciales grandes en lugar de utilizar la limitada capacidad disponible para pagar pérdidas menores.

#### C.-BENEFICIOS PARA LOS INDIVIDUOS.

La administración de riesgos permite reducir la frecuencia y gravedad de las lesiones y enfermedades laborales y reducir también la interrupción de labores, que es una de las causas de pérdida de salarios.

También puede contribuir a la reducción de los costos de producción, lo que a su vez haría que los consumidores pudieran disponer a más bajo costo de los bienes y servicios.

#### D.-BENEFICIOS PARA LOS GOBIERNOS.

Las técnicas de administración de riesgos contribuyen a que el gobierno alcance sus metas de desarrollo, pues se cuenta con empresas comerciales e industriales más eficientes, con los beneficios consiguientes para la balanza de comercio exterior, la recaudación de impuestos, el empleo, la seguridad del empleado, etc.

**CAMBIOS ESTRUCTURALES EN LOS  
SERVICIOS FINANCIEROS Y SU INFLUENCIA  
EN LA ACTIVIDAD ASEGURADORA**

## 5 CAMBIOS ESTRUCTURALES EN LOS SERVICIOS FINANCIEROS Y SU INFLUENCIA EN LA ACTIVIDAD ASEGURADORA

Los cambios se derivan de la nueva estructura que integra el sistema financiero nacional y de su proceso de modernización; el mercado definido para cada especialidad de intermediación permitirá un incremento en la productividad y eficiencia en los servicios.

La nueva estructura fortalece, integra y pretende crear mecanismos e instrumentos que apoyen el desarrollo y crecimiento de los diversos sectores y actividades económicas como una demanda permanente de elevar el potencial de la economía nacional.

La definición del mercado de los servicios financieros generará una estructura firme, coordinada, sin desviaciones, mejor controlada, sin duplicación de actividades, competencia sana y equilibrada, reducción de costo en los servicios, aprovechamiento más racional de los recursos, se tendrá mayor rentabilidad, mejor definición operativa y un aumento del mercado interno y externo de los servicios de intermediación.

Esta nueva definición estructural en conjunto prevé reforzar la actividad aseguradora considerada desde luego como necesaria para nuestra economía en razón de que viene a cubrir una demanda de protección para reponer pérdidas parciales o totales por riesgos que se estiman mediante el cálculo de probabilidades, al mismo tiempo en una acción recíproca y potencial en la nueva estructura las empresas aseguradoras reforzarán sinérgicamente las diversas actividades de la intermediación financiera, que

podrían aumentar también su participación en el crecimiento que tenga la economía nacional.

El seguro viene a cubrir la necesidad de confianza ante el riesgo latente o potencial para las diversas actividades que quizás no se conservarían si no se tiene una forma de protección para su desarrollo, por lo que la sociedad y el Estado se apoyan en este servicio que genera márgenes de rentabilidad económica y social de grandes proporciones.

## 5.1 REPRIVATIZACIÓN BANCARIA Y SU AFECTACION A LA ACTIVIDAD ASEGURADORA.

Cabe mencionar que la función de captación que se tiene en la actividad aseguradora no se puede considerar competitiva de la función bancaria, sino complementaria.

Esta complementación se da con mayor razón si se toma en cuenta la integración de grupos financieros. Ambas figuras de intermediación en la captación y destino de recursos, han existido históricamente; su mercado está bien definido y ambas han crecido con el conjunto de la economía, independientemente de que tengan determinado régimen de propiedad.

### 5.1.1 BANCA UNIVERSAL.

Dentro del nuevo concepto de servicios financieros, México se ha inclinado por la figura de "banca universal".

Banca comercial, correduría y seguros, bajo un mismo techo.

Se seguirá la segunda directiva de la Comunidad Europea que define banca como todas las actividades relacionadas con títulos.

Aún cuando ésta medida representaría un retorno a la banca prenatalizada, la diferencia entre entonces y ahora es que se han tomado medidas para separar la propiedad de la banca de los grupos industriales.

A nivel interno, las autoridades mexicanas adoptaron el concepto británico instituido en la Ley Bancaria de esa nación en 1979 para revisar estrictamente la solvencia y calidad moral y profesional de los compradores potenciales.

Respecto al diseño de las instituciones, se seleccionaron tres formatos para las nuevas entidades.

Los primeros dos con filiales como empresas arrendadoras, de factoraje y almacenamiento entre otras, que dependerán de bancos o casas de bolsa respectivamente.

El tercer modelo que posiblemente será el más seleccionado por los inversionistas potenciales, es el de un holding o controladora financiera, en el cual la compañía podría ser dueña de un banco, de una casa de bolsa, de una aseguradora, y virtualmente de cualquier otra entidad de servicios financieros.

5.2 ANALISIS SOBRE EL ACUERDO QUE ESTABLECE LOS PRINCIPIOS Y BASES DEL PROCESO DE DESINCORPORACION DE LAS SOCIEDADES NACIONALES DE CREDITO, INSTITUCIONES DE BANCA MULTIPLE, Y CREA EL COMITE DE DESINCORPORACION BANCARIA.

Dicho acuerdo fue publicado en el Diario Oficial de la Federación el 5 de septiembre de 1990.

El acuerdo tiene como fin establecer los principios que regirán el proceso de desincorporación de las Sociedades Nacionales de Crédito, así como la creación de un Comité encargado de llevar a cabo dicho proceso.

En su artículo primero, el acuerdo establece que la desincorporación de las instituciones de banca múltiple deberá normarse, en todo momento, por ocho principios fundamentales:

I. Conformar un sistema financiero más eficiente y competitivo;

II. Garantizar una participación diversificada y plural en el capital, con objeto de alentar la inversión en el sector e impedir fenómenos indeseables de concentración;

III. Vincular la aptitud y calidad moral de la administración de los bancos con un adecuado nivel de capitalización.

IV. Asegurar que la banca mexicana sea controlada por mexicanos;

V. Buscar la descentralización y el arraigo regional de las

instituciones;

VI. Buscar obtener un precio justo por las instituciones, de acuerdo con una valuación basada en criterios generales homogéneos y objetivos para todos los bancos;

VII. Lograr la conformación de un sistema financiero balanceado, y

VIII. Propiciar las sanas prácticas financieras y bancarias.

Con respecto a los puntos anteriores, puedo señalar que la banca ocupa a nivel internacional uno de los últimos lugares en cuanto a eficiencia.

En el periodo que va de 1981 a 1989, las cuentas de ahorro decrecieron en casi un 85%.

De 21.8 millones de ahorradores en 1980, en 1989 hubo 20 millones, no obstante del crecimiento poblacional.

La captación con instrumentos bancarios en 1989 fue 24% menor a la de 1981.

En cuanto a crédito directo otorgado por la banca nacionalizada en los 10 últimos años ha habido un considerable rezago con respecto de la época en que estaba en manos privadas.

Mucho se ha hablado de que el gobierno no se quedará con ningún banco, aunque tampoco serán asignados a personas que no cumplan con determinados requisitos.

Se busca que este mismo año de 1991 sean vendidos los 18

bancos, sin escándalos ni favoritismos, pues no hay bancos preasignados.

El Comité de Desincorporación Bancaria revisará la historia fiscal de todos los participantes, quedando automáticamente descalificados los participantes que tengan problemas con el fisco.

Se dará preferencia a los grupos democratas, es decir, los que reúnan una cantidad mayor y más variada de inversionistas.

Los participantes deberán detallar claramente el plan de negocios para el banco que desean adquirir; si no desean mantener la actual administración, deberán demostrar y convencer a la SHCP que la administración que se proponga es mejor que la que está trabajando.

El precio será definitivamente la clave para que los pujadores ganen la subasta, las posturas hasta ahora han sido de al menos dos veces el valor en libros de las instituciones.

### 5.3 ETAPAS DEL PROCESO DE DESINCORPORACION.

Este proceso se llevará a cabo en tres etapas que podrán realizarse simultáneamente:

- I. Valuación de las instituciones;
- II. Registro y autorización de los posibles adquirientes, y
- III. Enajenación de la participación accionaria del Gobierno Federal en dichas instituciones.

Adicionalmente se llevará a cabo la transformación de las actuales instituciones de banca múltiple, de sociedades nacionales de crédito a sociedades anónimas.

#### 5.4 VALUACION DE LAS INSTITUCIONES.

La valuación de las insituciones tendrá dos aspectos fundamentales:

La valuación contable y la valuación económica.

I. VALUACION CONTABLE: Las instituciones realizarán su propia valuación contable, la cual se referirá al patrimonio total de cada una de ellas, incluirá la calificación de su cartera y, será constatada por la Comisión Nacional Bancaria, quien podrá ser apoyada por asesores externos.....6

II. VALUACION ECONOMICA: Se determinará tomando en cuenta la valuación contable antes mencionada; los activos intangibles no incluidos en esta última; el valor presente de flujos netos esperados de la institución; su potencial de generación de utilidades, y los demás elementos de juicio que el Comité considere pertinentes. Para realizar la valuación económica, el Comité podrá contar con asesoría externa.....Ibidem.

6 Booz Allen & Hamilton y McKinsey & Co. fueron seleccionados para brindar la asesoría de valuación.

## 5.5 NUEVOS MODELOS DE OPERACION DE SERVICIOS FINANCIEROS AGRUPADOS.

La conformación de grupos financieros responde a la necesidad de dar respuesta a los retos que implica la creciente globalización de la estructura financiera internacional.

Persigue brindar mayor solidez al sistema financiero fortaleciendo a todos y cada uno de sus integrantes, facilitando la generación de economías de escala, abatiendo costos de operación y administración y proporcionando un mejor servicio al público al quedar sus integrantes autorizados a ofrecer los servicios que prestan los demás agrupados.

Con las ventajas que otorga la nueva legislación, se provoca la creación de estos grupos financieros:

Los distintos intermediarios financieros se unen y otorgan una atención integral al cliente, quien en una sola institución puede encontrar todas las alternativas tanto de inversión como de financiamiento.

La integración de los sistemas financieros propicia una reducción del costo del uso del capital y también una mayor flexibilidad para su utilización, dada la creciente gama de instrumentos disponibles.

Los gobiernos y corporaciones encuentran mejores posibilidades para financiarse.

La obligación de los organismos supervisores de la actividad financiera es hoy, más compleja que nunca: lograr el balance entre el nivel de regulación necesario para la salud de las instituciones y del sistema financiero, sin afectar negativamente la competitividad y capacidad de adaptación, es una tarea con un

grado de dificultad enorme.

La coordinación de tareas entre los supervisores de bancos, los de seguros y los de valores, es cada vez más importante.

Sin la adecuada armonía es imposible contar con la capacidad para ejercer la función de supervisión con el enfoque funcional que los nuevos servicios financieros agrupados impone.

5.5.1 LAS ENTIDADES FINANCIERAS ANTE LA CREACION DE GRUPOS FINANCIEROS.

Los principales concursantes por los bancos han sido hasta ahora los dueños de casas de bolsa, que están integrando sus grupos financieros. Ello porque consideran que las denominadas sociedades de crédito son muy buen negocio.

El gobierno se ha empeñado en vender los bancos en casi 2.5 veces su valor en libros, pero este factor no ha sido un impedimento para frenar la demanda por ellos.

La mitad de las casas de bolsa que operan en el mercado de valores observan con preocupación que una importante cantidad de clientes están huyendo hacia otros instrumentos de inversión, y la recuperación de esta cartera sería sumamente difícil.

Podemos observar los siguientes déficits en la cartera de las casas de bolsa:

<u>CASA DE BOLSA</u>	<u>DESCENSO EN LA CUSTODIA</u>
MULTIVALORES	63.40%
CASA DE BOLSA MEXICO	70.32%
PRIME	40.87%
CBI	58.36%
OPERADORA DE BOLSA	50%

Sólo se puede hablar de incrementos en las siguientes compañías:

GRUPO BURSATIL MEXICANO  
ACCIONES Y VALORES DE MEXICO  
INTERACCIONES  
ABACO.

De esta situación se desprende el interés de las casas de bolsa por los bancos, a pesar del precio en que se venden y tengan deudas y problemas.

Los grupos que actualmente no han incluido en su estructura una casa de bolsa, inician la búsqueda de alguna de ellas, sobre todo aquellos grupos que están en proceso de adquirir alguno de los bancos subastados.

La participación de las aseguradoras en la conformación de grupos financieros no ha sido muy visible. Las aseguradoras han preferido llevar a cabo un fortalecimiento a través del capital extranjero

Algunos casos:

SEGUROS AMERICA: Su socio italiano, Asecurazione Generali, decidió incrementar su participación hasta el tope máximo que establece la ley, aunque en la actualidad este mismo socio decidió ya no serlo por más tiempo, y está dispuesto a vender su porcentaje accionario, esto debido a las pérdidas y a la posición sumamente conflictiva que ha tenido Seguros América.

SEGUROS TEPEYAC: Se asoció desde diciembre de 1990 con MAPFRE, compañía aseguradora líder del mercado español con gran penetración internacional.

SEGUROS LA COMERCIAL: Esta aseguradora fue adquirida por el grupo PULSAR lo que representó una inyección de capital por ciento diez mil millones de pesos, un programa de reorientación, ajustes en estructura y gastos.

GRUPO NACIONAL PROVINCIAL: Ha fortalecido su estructura, al crear y mantener una fuerza productora de primera línea; también ha innovado sus productos y servicios.

SEGUMEX: Tiene una liga con TELMEX, lo que representa una fuerte inyección de capital.

PROGRESO: Está asociada con CIGNA.

REPUBLICA: Se ha asociado con Commercial Union, de Inglaterra.

Actualmente se está promoviendo el aseguramiento, tomando en cuenta el ejemplo de otros sectores, en los que en algunos casos las campañas generales han rescatado a los productos o compañías cuando han estado en dificultades importantes.

Otro factor determinante para el desarrollo y el éxito de las aseguradoras en la nueva estructura financiera que se presenta, es el saneamiento de sus operaciones para responder solidamente a sus obligaciones con los asegurados. La ausencia de este factor, no permitiría emprender campañas tendientes a mejorar la competitividad y el servicio, pues éstas pasan a segundo término frente a los grandes problemas que se

enfrentarían.

Los grupos financieros ofrecen oportunidades y riesgos para los seguros.

Las entidades aseguradoras que se integren a un grupo financiero deberán tener cuidado en la adecuada inversión de sus carteras y encontrar al mismo tiempo el punto de equilibrio en el que consigan fortalecerse con el crecimiento del grupo sin desarrollar dependencia de éste.

Las economías de escala permitirán reducir de manera importante los costos administrativos de las aseguradoras, siempre y cuando se integre una estructura de servicios corporativos unificados que permitan ese fin, tarea ambiciosa y no fácil.

Las nuevas estructuras ofrecerán perspectivas alentadoras, pero también peligros: La quiebra. Hasta ahora no nos es familiar en México escuchar de la quiebra de algún banco, casa de bolsa o aseguradora (No obstante del caso de Pan American de México).

Otra ventaja para los grupos financieros, es la adquisición de tecnología de punta a menores costos.

Los recursos humanos serán captados y capacitados de manera integral, respondiendo a los intereses de una holding, y no de cada intermediario.

Las ventajas de la integración de servicios financieros también dependerá de que los contratantes de servicios se inclinen por solicitarlos de manera conjunta a un grupo financiero, para poder crear una sinergia interesante.

En ningún momento las aseguradoras deberán perder la esencia de sus funciones, deberá mantener una adecuada inversión de sus carteras y no desviar recursos en inversiones del propio grupo.

Debe aprovecharse la fuerza de integración manteniendo un equilibrio prudente para permitir el continuo desarrollo de la aseguradora.

La capacitación de especialistas en bolsa, banca y seguros, será fundamental para las instituciones de servicios financieros agrupados.

Se necesitarán redes integrales de computación, así como estados de cuenta únicos por grupo en el que se centralicen los datos de las empresas de la holding.

Es favorable para las aseguradoras el incorporarse a las entidades financieras agrupadas, pero no es indispensable.

Las aseguradoras que no se integren a éstas entidades podrán subsistir, y trabajar en forma eficiente si consiguen ubicarse en un nicho específico o segmento del mercado.

Su secreto estará en acceder a la pequeña y mediana empresa y a las personas físicas, pues los grandes riesgos se encontrarán en su mayoría en manos de los holdings.

Aquellas que no tengan un lugar adecuado en el mercado y no aseguren su clientela, tenderán a desaparecer.

Las aseguradoras que no puedan crecer deben mantener y fortalecer su cartera actual, si desean conservar su rentabilidad.

Otra opción para las aseguradoras es unirse con extranjeros para fortalecerse, pero sin tomar parte en un grupo financiero.

5.5.2 GRUPOS FINANCIEROS YA CONSTITUIDOS O EN PROCESO DE CONSTITUCION.

A continuación se enumeran los grupos financieros que a la fecha se han constituido o que están en proceso de constitución.

Cabe señalar que la designación de los bancos en venta aún no ha terminado, por lo que ésta tabla puede sufrir modificaciones por la posible anexión de un banco por parte de algunos de los grupos.

<u>NOMBRE DEL GRUPO</u>	<u>ENTIDADES QUE LO CONSTITUYEN</u>
1.-GRUPO PRIVADO MEXICANO	ALMACENADORA PRIME ARRENDADORA PRIME FIANZAS MEXICO CASA DE BOLSA PRIME INTERAMERICANA CIA. DE SEGUROS CASA DE CAMBIO PRIME
2.-GRUPO MARGEN	AFIANZADORA MARGEN ARRENDADORA FINANCIERA MARGEN CASA DE CAMBIO DEL VALLE FACTOR MARGEN BANCO DEL ORIENTE
3.-GRUPO ABACO	CASA DE BOLSA ABACO ABA DIVISAS ABA FACTOR ARRENDA SEGUROS DEL PAIS BANCA CONFIA
4.-GRUPO FINAMEX	ARRENDADORA FINAMEX FACTOR FINAMEX PROMOTARA DE CAMBIOS Y DIVISAS VALORES FINAMEX COMPUTO INFORMATICO FIBUR
5.-GRUPO OBSA	OPERADORA DE BOLSA FACTOR OBSA ARRENDADORA OBSA ALMACENADORA DEL NORTE
6.-GRUPO INVERMEXICO	CASA DE BOLSA INVERMEXICO INVERMONEDAS CASA DE CAMBIO FACTOR INGRESO

7.-GRUPO PROBURSA

ARRENDADORA FINANCIERA ASFIN  
CASA DE BOLSA PROBURSA  
ARRENDADORA PROACTIVOS  
PRODIVIMEX  
PROFACMEX  
FIANZAS MODELO  
ALMACENADORA PROBURSA  
MULTIBANCO MERCANTIL DE MEXICO

8.-GRUPO MONTERREY

CASA DE BOLSA ACCIONES BURSATILES  
ALMACENADORA MONTERREY  
ARRENDADORA MONTERREY  
FACTOR DE CAPITALES

9.-GRUPO MEXIVAL

CASA DE BOLSA MEXIVAL  
SEGUROS CONSTITUCION  
ARRENDADORA PLUS  
BANPAIS

10.-GRUPO INVERLAT

CASA DE BOLSA INVERLAT  
FACTOR INLAT  
SEGUROS AMERICA  
ALMACENADORA INLAT  
ARRENDADORA INVERLAT

11.-GRUPO BANAMEX-ACCIVAL

BANAMEX S.A.  
BANAMEX CASA DE CAMBIO  
ACCIVAL CASA DE BOLSA

12.-GRUPO VAMSA

BANCOMER S.A.  
SEGUROS MONTERREY  
FIANZAS MONTERREY  
FACTORAJE BANCOMER  
ARRENDAMIENTO BANCOMER  
ABSA DIVISAS  
CASA DE BOLSA ABSA  
ALMACENADORA MONTERREY

**TENDENCIAS, PERSPECTIVAS Y  
PROYECCIONES DE VALORES  
AGREGADOS Y SINERGIAS**

## 6.1 EL PLAN DE MERCADOTECNIA PARA LA INDUSTRIA ASEGURADORA EN LA DECADA DE LOS 90'S.

Debido al poco desarrollo de la industria del seguro en nuestro país y a la escasa labor educativa para promoverlo, pasan inadvertidas muchas oportunidades del mercado y no aprovechamos el concepto de marketing y la variedad de instrumentos que éste pone a disposición del empresario para desarrollar mercados y ventajas competitivas.

El desarrollo de productos representa una de nuestras principales debilidades, debido a la carencia de actuarios y otros especialistas en seguros, a la dificultad de investigar las necesidades del consumidor y otros tecnicismos que no permiten avanzar al ritmo de la evolución del mercado y sus consecuentes demandas.

Es necesaria una mayor cantidad de puntos de interés común entre las áreas técnicas y de comercialización.

Las empresas de seguros deben orientarse a la "mercadotecnia integral", donde la compañía orienta sus esfuerzos al mercadeo de sus productos, a fortalecer la identificación de los distintos canales externos para con la compañía, lo mismo que la lealtad de los asegurados hacia la misma.

Los últimos cambios realizados en el marco legal traen consigo diversas consecuencias, como la penetración de nuevos competidores y nuevos productos y por lo tanto una apertura comercial.

Estos cambios harán que las entidades aseguradoras tengan que actuar en forma rápida para mantener o incrementar su

presencia en el mercado.

Sólo aquellas entidades que puedan ofrecer una gama de productos idónea, distribuida a través de canales eficaces y manejada mediante un excelente servicio al público, podrán contar con una ventaja competitiva duradera y por lo tanto una posición relevante en el mercado.

Pronto aparecerán industrias bancarias que contarán con capital extranjero, lo que seguramente provocará el crecimiento del mercado.

El consecuente aumento de la competitividad, junto con la mayor sofisticación de los usuarios de seguros, obligarán a las empresas a adaptar su oferta, tanto en productos como en precios y canales de distribución.

## 6.2 SITUACION ACTUAL DE LA DISTRIBUCION Y VENTAS EN MEXICO.

### Canales de distribución:

a.-Canales Tradicionales: Persona física.

Persona moral.

Promotores.

b.-Canales no Tradicionales: Venta masiva.

Correo Directo.

Tele-radio mercadeo.

Publicidad impresa.

Stands o puntos de venta.

Colocación directa.

### 6.2.1 CANALES TRADICIONALES

**Agentes independientes:** Son todos aquellos productores que se constituyen como intermediarios de la empresa de seguros y su relación está determinada por un contrato mercantil permanente, por lo tanto actúan representando a la compañía frente a sus clientes; su remuneración es a base de comisiones por negocios pagados.

Esta clase de intermediarios vende exclusivamente los seguros que ofrece la empresa. Su producción es mediana. Suelen especializarse en los seguros de vida, aunque pueden tener participación en los seguros generales de los mercados bajo y mediano. Generalmente, esta figura es la que opera en la mayoría de las compañías mexicanas, bajo el enfoque de persona física.

**Agentes directos:** Este canal es similar al anterior, con la diferencia de que la remuneración es a base de un sueldo fijo más una comisión, ésta última es inferior a la que se paga al agente propio.

La cartera que genera este agente es propia de la compañía de seguros. Este tipo de intermediación es muy poco usada en el mercado asegurador mexicano.

**Brokers o Corredores:** Son intermediarios sin vinculación laboral alguna con cualquier aseguradora, con la presencia de un contrato de tipo comercial extendido por las compañías que los autorizan a ofrecer sus productos; actúan en representación de sus clientes frente a la aseguradora, buscando normalmente las coberturas adecuadas al menor precio.

Se caracterizan principalmente por producir seguros a nivel de medianas y grandes empresas, por lo que su contribución en la generación de primas es grande y se constituyen bajo la forma de persona moral.

### 6.2.2 CANALES NO TRADICIONALES

**Venta Masiva:** Consiste en ventas a empleados, que constituyen un mercado cautivo, después de haber hecho una campaña de sensibilización a través de posters, folletería, audiovisuales, videos, etc., cobrándose las primas a través de nómina.

**Mercadeo Directo:** Consiste en una oferta directa a lista de correo. En México se desarrolló paralelamente a las tarjetas de crédito, haciendo uso de listados actualizados.

**Tele-Radio Mercadeo:** La oferta del producto se realiza en medios audiovisuales. El consumidor contesta por teléfono al esfuerzo masivo hecho por la empresa, y se cierra mediante la visita personal.

**Publicidad Impresa:** La oferta del producto se realiza en medios impresos.

**Tarjetas de Crédito:** Por este medio se realiza el pago de primas, liquidación de deducibles y coaseguros y comprar a crédito en negocios afines al seguro (refacciones automotrices, hospitales, farmacias, inhumaciones, etc.)

**Punto de venta:** Consiste en establecer un punto de venta específico con el que se promueven uno o varios productos al consumidor en forma masiva. Para ello se utilizan "stands" en centros comerciales importantes o ferias de corte popular. Los

agentes se ven auxiliados con ayudas promocionales e infraestructura avanzada.

**Colocación Directa:** Este medio es sumamente utilizado para negocios corporativos, en los que muchas veces el cliente únicamente acepta trabajar de compañía a compañía. Generalmente en casos grandes y con la presencia de un administrador de riesgos, se elimina la figura del agente o intermediario.

### 6.2.3 ORGANIZACION DE VENTAS.

En las compañías que sólo comercializan seguros de vida, el canal de ventas determinante es el agente independiente agrupado bajo una promotoría; dentro de esta organización se centralizan las funciones relativas al reclutamiento y selección de agentes, entrenamiento y capacitación, incentivos, apoyo administrativo de ventas y control de producción.

Cuando se usan agentes independientes y corredores, las funciones anteriores se extienden también a ellos como una forma de generar identificación y lealtad hacia la compañía, de tal manera que la prefieran para colocar negocios.

En las compañías que sólo comercializan seguros de daños, el canal de ventas determinante son los corredores y agentes independientes, cuyo mercado objetivo son las medianas y grandes empresas comerciales e industriales.

Por tal motivo este canal se vuelve determinante en la generación de primas.

En forma complementaria, algunas de ellas a través del canal del agente directo, se atiende el mercado de negocios familiares y personales.

Algunos negocios grandes también son negociados y colocados directamente.

Debido a la naturaleza de los riesgos que manejan, los corredores reciben mucho apoyo técnico y atención especial, lo cual favorece cierta lealtad que estos tienen hacia la compañía que mejor los apoya.

#### 6.2.4 PUNTOS FUERTES Y DEBILES DE CADA TIPO DE CANAL DE DISTRIBUCION

##### 6.2.4.1 AGENTES

###### Puntos Fuertes:

- Gran pulverización de la producción.
- Trato personalizado
- Lealtad hacia las entidades
- Fidelidad de sus clientes.

###### Puntos Débiles:

- Falta de profesionalismo
- Actitud reacia hacia la información
- Altos costes para la entidad
- Negocio automatizado, peso en autos.

##### 6.2.4.2 CORREDORES

###### Puntos Fuertes:

- Alto grado de profesionalismo
- Especialización en el segmento de empresa.
- Mayor facilidad en la captación

###### Puntos Débiles:

- Dificultad en la relación entidad-cliente
- Altos costes por altas comisiones
- Dificultad de arraigo con una empresa.

#### 6.2.4.3 VENTA DIRECTA

##### Puntos Fuertes:

- Relación directa entidad-cliente
- Agilidad en trámites de contratación
- Fuerte control de la actividad

##### Puntos Débiles:

- Altos costes fijos
- Establecimiento de oficinas
- Remuneración fija del personal

#### 6.2.4.4 OFICINAS BANCARIAS

##### Puntos Fuertes:

- Acceso a un gran número de clientes.
- Gran pulverización del canal.
- Confianza del cliente en la matriz

##### Puntos Débiles:

- Trato poco profesional en temas aseguradores.
- Limitación en productos que se pueden comercializar
- Dificultad en el establecimiento de incentivos para la venta de seguros.

#### 6.2.4.5 CORREO DIRECTO

##### Puntos Fuertes:

- Gran pulverización del canal.
- Posibilidad de realizar un gran número de acciones en poco tiempo.
- Buen control de resultados.

##### Puntos Débiles.

- Trato impersonal
- Bajo índice de respuesta: Falta de tradición y confiabilidad.

### 6.3 DEFINICION DE LA ESTRATEGIA DE MERCADOTECNIA.

El nuevo entorno de la industria aseguradora trae consigo notables cambios en los principios de mercadotecnia manejados hasta ahora:

-La mercadotecnia indiferenciada tiende a desaparecer, surge entonces la necesidad de segmentar los mercados y efectuar una oferta personalizada.

-Competencia creciente por los costos y transparencia en los mercados.

-Necesidad de una política de comunicación institucional para mejorar la imagen.

Estos principios se traducen en la necesidad de llevar a cabo acciones para su logro:

a.-Posicionamiento de la oferta y segmentación de los mercados.

b.-Profesionalización de sus redes.

### 6.3.1 POSICIONAMIENTO DE LA OFERTA Y SEGMENTACION DE MERCADOS

#### 6.3.1.1 NATURALEZA DE LA OFERTA DE SEGUROS

La oferta de seguros está constituida por:

- Segmento de clientela
- Productos (Precio, nivel de servicios)
- Canal o forma de distribución.

#### 6.3.1.2 OPCIONES ESTRATEGICAS DE LAS COMPANIAS

##### a.- Estrategia de Productos a Bajo Precio

Se caracteriza por:

- Constar de una línea de productos de débil valor agregado.
- La tarificación busca la reducción de los costes tanto técnicos como de distribución.
- Innovación selectiva de productos no reteniendo más que los productos nuevos que respondan a los criterios de precio-
- La publicidad se basará en el precio.

Para que esta estrategia funcione se deberán simplificar los productos, con pocas garantías complementarias y un máximo de elección de garantías complementarias libremente; se utilizarán recursos de bajo costo y pocos gastos generales; los sistemas de

distribución serán innovadores y eficaces utilizando las técnicas nuevas de venta y la multiplicación de los canales de distribución; se utilizará una cultura de empresa orientada hacia una disciplina de productividad.

b.- Estrategia del Especialista de Productos. \_

Se caracteriza por:

-Línea de productos especializados basados en un sistema experto.

-Importante innovación de productos y una gran creatividad en las garantías y en los canales de distribución.

-A través de una publicidad nacional intensa, se logra una amplia cobertura de mercado en todo el territorio.

-Promoción a través de redes.

Para el éxito de esta estrategia es necesario que los productos que se manejen no sean sensibles al precio, y que sean de difícil desagrupación, es decir, que sea imposible otorgar garantías separadas; la compañía tendrá una reputación de competencia y calidad; búsqueda de innovación permanente; fuertes inversiones en hombres e informática, especialmente en sistemas de investigación e información.

c.- Estrategia del Segmento Objetivo.

Este es el caso de las sociedades que se dirigen a segmentos

concretos, por ejemplo, a los no bebedores, o a las mujeres, etc.

Se caracteriza por:

-Cobertura de un mercado objetivo.

-Innovación y gama de productos adaptables a las necesidades del público objetivo establecido.

-Función de ventas desarrollada para gestionar bien el sistema de distribución con el fin de identificar el público objetivo, ya sea a través de ventas directas o red.

Para que esta estrategia tenga éxito se requiere de la existencia de una clientela base, con una necesidad preestablecida; notoriedad en el mercado logrando una imagen de marca del especialista; conocimiento profundo del mercado; control del canal de distribución.

#### d.- Estrategia Nacional Multirramos.

Esta estrategia corresponde a compañías tradicionales, que distribuyen a través de agentes los mismos productos a la totalidad del mercado.

Se caracteriza por:

-Amplia gama de productos

-Innovación orientada hacia productos multirriesgos y multiservicios.

-Precios competitivos.

-Cobertura nacional.

-Publicidad intensiva de imagen de marca, insistiendo en el valor de la competencia de la red, la calidad del servicio y el carácter innovador de la compañía.

Para que esta estrategia tenga éxito, la cultura de la empresa favorecerá la innovación; se logrará el avance informático; habrá coexistencia de responsables de clientela y especialistas en ventas, actuando en el mercado a través de líneas de productos; operaciones integradas a escala nacional; política de adquisición de empresas, con el fin de conseguir nuevos canales de distribución; excelencia del sistema de comunicación interno.

#### 6.3.1.3 ADECUACION DEL PRODUCTO Y DE LA FORMA DE DISTRIBUCION

-Clases de productos de seguro:

- 1.-Productos de gran consumo (automóviles).
- 2.-Productos de semi-gran consumo (seguros familiares).
- 3.-Productos semi-personalizados (seguro de gastos médicos).
- 4.-Productos altamente personalizados (vida individual).

-Estrategias de distribución:

I.-Métodos de masa, telemarketing e intervención personal de la agencia para los productos 1 y 2, que son productos sencillos de poco valor añadido.

II.-A partir del paso anterior, recogida la información disponible a través de los clientes, se crea y utiliza la base de datos

III.-Se vuelve a tomar esta información para ofrecer a través de la intermediación del agente productos y servicios del nivel 3 y 4, es decir personalizados y altamente personalizados de alto valor añadido.

### 6.3.2 PROFESIONALIZACION DE LAS REDES.

#### 6.3.2.1 RECLUTAMIENTO Y SELECCION DEL PERSONAL

Para aproximarse a las necesidades del cliente se necesita una formación para la resolución de problemas y no solamente para conocimientos técnicos.

Una formación mucho más amplia debe contener:

- El Seguro y sus bases técnicas.
- Diferentes productos (analizados por segmento de especialización.
- La Administración de Riesgos.
- El acercamiento y la Venta.
- Las Herramientas Psicológicas y la Negociación.
- Las Técnicas de Mercadotecnia y Administración.
- El Universo de Productos Financieros.
- La Adiministración Patrimonial (testamentos, impuestos, gastos fiscales, etc.)
- La Planeación Financiera.

Los productos y servicios financieros del futuro se orientan hacia sistemas integrados de productos de opción de utilización sencilla para los clientes, pero de gestión complicada para la compañía, que exigirá un alto nivel de competencia profesional en los sistemas o canales de distribución (por ejemplo, seguros flexibles tipo "Universal Life" para vida y enfoques "A Todo Riesgo" en daños).

### 6.3.2.2 SOPORTE INFORMÁTICO PARA EL ANÁLISIS DE LAS NECESIDADES Y PARA LA VENTA

Un adecuado soporte informática nos permitirá contar con ventajas cuantitativas y cualitativas:

- Tarificación inmediata.
- Emisión de los contratos.
- Simulación de contratos de vida teniendo en cuenta un cierto número de hipótesis de evolución de los rendimientos.
- Presupuesto de seguridad familiar.
- Presupuesto de pensión.
- Análisis del patrimonio.
- Planeación financiera.
- Análisis sistematizado del riesgo.

A estos soportes de venta se añaden las aplicaciones de gestión destinadas a reducir el tiempo administrativo:

- Gestión de siniestros.
- Contabilidad a tiempo real de todas las transacciones con la sede social, los asegurados y los terceros.
- Correo electrónico entre la agencia y cada puesto de trabajo.
- Tratamiento de textos.

Dentro de nuestro soporte informático debemos contar con un fichero-cliente, cuya explotación es un recurso para lograr la prospección.

El fichero-cliente permite conocer la información de:

- El cliente y su familia.
- Los contratos y las garantías.
- El estado del pago de las primas.
- El estado de los siniestros.
- La historia de las relaciones con el cliente.
- El estado de sus cuentas en relación a las sociedades hermanas o filiales.

El soporte informático para la prospección deberá contener:

- El análisis de la cartera por ramos.
- El análisis del fichero-cliente por categoría de clientela.
- El análisis del fichero-cliente por importancia de pólizas totales por cliente.

La informática de la Agencia deberá contar con un fichero cliente que realice:

- Interrelación con el tratamiento de textos.
- Edición automática de cartas personalizadas de prospección.
- Sistemas de calendario electrónico para el seguimiento de los distintos lanzamientos de ofertas.

#### 6.4 ENTIDADES PARTICIPANTES EN LA VENTA DE SEGUROS EN LA DECADA DE LOS 90'S

##### 6.4.1 BANCOS

Con la creación de las instituciones financieras agrupadas, los bancos han identificado la oportunidad de vender seguros.

Dado que el seguro es un producto de características financieras, su venta cruzada con otros productos de este tipo puede contribuir a maximizar la rentabilidad del costo fijo de la red de sucursales.

Según la experiencia existente en otros países, estas entidades podrían ofrecer una variada gama de productos:

-Seguros promocionales: Se regalan como incentivo por la utilización de servicios bancarios.

-Seguros ligados a productos bancarios: Se venden simultáneamente y aportan una garantía adicional a la operación, por ejemplo, seguros de vida ligados a la amortización de créditos, seguros de bienes patrimoniales con garantía hipotecaria, etc.

-Seguros libres: Se comercializan siguiendo los criterios de precio y calidad. Los seguros de precio tratan de obtener un gran volumen de facturación ofreciendo un precio altamente competitivo. Generalmente son seguros de vida y accidentes.

Los seguros de calidad tratan de captar determinados colectivos de interés para la actividad bancaria. Por lo general

son seguros personales y de daños.

Los Bancos realizan su actividad a través de distintos medios:

a.-Entidades Propias no Exclusivas: Estas a su vez, utilizan en muchos casos una red de agentes.

b.-Entidades propias exclusivas: Generalmente de vida, que no poseen una red propia.

c.-Corredurías: Pueden ser o no propiedades de la institución. Estas permiten una cobertura legal de la distribución, y teóricamente, seleccionar cualquier producto de cualquier compañía, a la vez que pueden ofrecer un mejor asesoramiento comercial.

d.-Actuación directa: Como es el caso de las cajas de ahorros autorizadas a operar como compañías de seguros.

e.-Acuerdos comerciales: Ya sea en compañías de seguros o con corredurías que permiten la distribución y venta de productos de otras compañías o la utilización de éste canal alternativo.

En cuanto al canal de distribución, el más utilizado es el marketing directo, así como el contacto inmediato con el cliente en el punto de venta.

-Marketing Directo: Utiliza fundamentalmente el "mailing" donde mediante una carta se informa al cliente acerca del producto. También se utiliza el contacto telefónico.

-Contacto Inmediato con el Cliente: Para ello se utilizan oficinas como punto de venta, ya que éstas cuentan con una elevada frecuencia de visitas por parte de la clientela.

#### 6.4.2 COMPAÑIAS MULTINACIONALES

La estrategia de estas compañías se basa en diversos elementos:

-Aprovechamiento del "know how" desarrollado en sus mercados de origen, donde son generalmente especialistas en un solo ramo.

-Aprovechamiento de su tamaño para la realización de fuertes inversiones, aprovechándose del escaso desarrollo del mercado.

-Agresividad en cuanto al enfoque y búsqueda de una rápida adquisición de cuota de mercado.

Los productos que ofrecen estas compañías dependen en cada caso de la especialidad desarrollada en su país de origen.

Así encontramos:

-Empresas Multirramos: Ofrecen una gama de productos completa.

-Empresas solo vida

-Otras Compañías especializadas (fundamentalmente en riesgos Industriales)

Los canales de distribución dependerán del ramo que operen:

-Las empresas multirramo utilizan fundamentalmente los agentes.

-Las empresas solo vida utilizan el mercadeo directo y redes especializadas.

-Otras compañías especializadas utilizan fundamentalmente brokers y los contactos que surgen con sus propios clientes.

#### 6.4.3 COMPANIAS TRADICIONALES INDEPENDIENTES.

Este grupo incluye a la gran mayoría de las compañías que componen actualmente el sector.

Tienen dos lineamientos de acción:

-Acciones enfocadas a clientes industriales e institucionales.

-Acciones enfocadas a particulares.

Los dos primeros segmentos de clientela exigen un "know how" específico, mientras que los particulares ofrecen la posibilidad de estandarizar más el producto.

La empresa puede ser generalista o especialista. Mientras que en el primer caso la oferta tiende a ser un poco diferenciada, en el segundo, se presenta más segmentada.

La utilización de agentes es más común en compañías generalistas, y los canales alternativos en compañías especialistas.

6.5 CARACTERISTICAS DE CADA GRUPO DE ENTIDADES Y SU ESTRATEGIA A SEGUIR RESPECTO A:

- PRODUCTO
- PRECIO
- PUBLICIDAD
- PROMOCION
- DISTRIBUCION Y VENTAS
- SERVICIO AL CLIENTE.

Las características propias de cada grupo de entidades, como el ramo en que operan y su canal de distribución etc., determinarán dónde y cómo compete una empresa.

Podemos agrupar a las entidades en los siguientes grupos:

a.-Multirramo con Distribución Agencial: Son compañías tradicionales independientes, compañías bancarias, compañías multinacionales con amplia implantación.

Operan en todos los ramos, en el territorio nacional.

Comercializan sus productos fundamentalmente a través de agentes y en menor medida por medio de canales alternativos.

b.-Monorramo con Distribución Agencial: Se vende generalmente a través de acuerdos con otras empresas. Tienen redes de agentes propias o agentes más especializados. Se incluyen compañías multinacionales fundamentalmente, compañías vida, empresas tradicionales independientes, defensa jurídica, asistencia en viaje, etc.

c.-Multirramo con Distribución Alternativa: Entidades de Bancos y Cajas de Ahorro que distribuyen a través de la red bancaria y operan fundamentalmente con seguros de personas, otros productos dirigidos al segmento de particulares y productos que

se pueden subcontratar a otras empresas aseguradoras.

Sus productos son muy simples y muy estandarizados.

d.-Monorramo con Distribución Alternativa: Entidades especializadas en automóviles, se basan en la venta directa y tienen precios más bajos de la media del sector.

A continuación se realiza un análisis de las prácticas positivas y negativas que tiene cada grupo de entidades con respecto a los elementos básicos del sistema de negocio de mercadería.

PRACTICAS MAS COMUNES Y OPCIONES PARA CADA GRUPO DE EMPRESAS

..... (8)

GRUPO I: EMPRESAS MULTIRRAMO CON DISTRIBUCION AGENCIAL

PRACTICAS

A).-PRODUCTO:

-Ofrecen una gama integral de productos, pero no hay suficiente concepción de mercadotecnia, por lo que la estrategia de productos es indiferenciada por segmento.

B).-PRECIO:

-Los gastos de estructura y comercialización tienen un alto impacto sobre los productos, por lo que los precios son elevados para absorber costos, no existe la adecuación correcta entre precio y características del cliente.

C).-PUBLICIDAD:

-Quienes la han realizado han logrado la clientela, y cada vez más compañías la realizan. En México la publicidad no ha probado su efectividad en seguros.

D).-PROMOCION:

-Sólo se hace a los agentes, para lograr el incremento o el mantenimiento del negocio que aporta éste.

(8) Análisis basado en la publicación Estrategias de marketing Para el sector asegurador, realizado por ICEA (Instituto de Cooperación para las Entidades Aseguradoras Españolas) en coordinación con McKinsey & Company Inc.

#### E).--DISTRIBUCION Y VENTAS:

-Cuentan con una gran cantidad de agentes, aunque los costos para mantener una red de agentes de gran magnitud, son elevados.

-Gracias a su extensa red de agente y a su variedad de productos, existen mayores posibilidades de aprovechamiento de la cartera cartera, pues tienen acceso a numerosos clientes.

-Dificultad para la obtención de agentes polivalentes profesionales.

#### F).--SERVICIO AL CLIENTE:

-El servicio es personalizado a través del agente, a quien se le inculca la preocupación por mejorar.

-No se debe perder la atención en lo que respecta a la eficiencia y rapidez para el pago de las indemnizaciones y para la tramitación de siniestros en general.

#### OPCIONES

-Se debería tener en cuenta la posibilidad de especializarse por línea de negocio y segmento de clientela, para diferenciar la oferta. Cuando la compañía no es muy grande, una especialización geográfica constituiría una buena opción, pues ello le aportaría ventajas competitivas frente a otras aseguradoras con mayores recursos.

-Otra opción para estas entidades es explorar canales alternativos de distribución.

-Se debe trabajar con la ideología de poder resolver al cliente todos sus problemas de seguridad.

-Procurar reducir los gastos estructurales para así reducir los precios. El precio deberá ir en función a los resultados del negocio de cada cliente.

-La promoción hacia el canal debe producir una motivación especial, hacia la venta por encima de los objetivos. También es necesario iniciar acciones de promoción hacia el cliente, para incitar a la contratación de seguros y fidelidad a la entidad.

-La profesionalización del agente es fundamental para competir con las estrategias de distribución alternativa. Debe existir un sistema de control y seguimiento de los resultados del canal rápido y eficaz, que permita aplicar las correcciones inmediatamente y en el punto exacto donde son necesarias.

-El servicio al cliente deberá ser rápido y simplificado, existiendo una comunicación continua con éste.

## GRUPO II: EMPRESAS MONORRAMO CON DISTRIBUCION AGENCIAL

### PRACTICAS

#### A).-PRODUCTO:

-Supuestamente la oferta de estas entidades debería ser más especializada, con el ofrecimiento de productos más sofisticados, innovadores y adaptados a su clientela. Este no es el caso de todas las compañías que operan con un solo ramo en México.

#### B).-PRECIO:

-Si se ofrecen productos más sofisticados, es lógico pensar

que si la prima está calculada adecuadamente, el precio sea más elevado.

C).-PUBLICIDAD:

-La imagen del producto será la imagen de la empresa.

-Es necesaria una campaña publicitaria más intensa para colocarse en el mercado, con la salvedad mencionada previamente sobre este punto.

D).-PROMOCION:

-Se realiza tanto al canal como al cliente.

E).- DISTRIBUCION Y VENTAS:

-El disponer de redes específicas, centradas en un determinado producto, debería elevar la calidad de la venta. No obstante, la rotación de las redes es alta, lo cual eleva los costos.

F).-SERVICIO AL CLIENTE:

-En general es similar al ofrecido por la media de las empresas aseguradoras.

OPCIONES

-Ampliar su gama de productos para evitar que los clientes acudan a otras entidades en busca de otros productos.

-Ajustar costos de distribución para evitar la incidencia negativa en el precio del producto.

-Potenciar la imagen de marca y de producto, para ganar una

mayor notoriedad como especialistas en el mercado.

-Explorar canales alternativos de distribución, que complementen las líneas de negocio actuales.

-El mediador debe ser específico y altamente calificado.

-Se debe dotar a la red de medios informáticos.

-Podrían concretar acuerdos con otras instituciones aseguradoras para complementar su gama de productos y poder satisfacer las necesidades del cliente.

#### GRUPO III: EMPRESAS MULTIRRAMO CON DISTRIBUCION ALTERNATIVA. PRACTICAS

##### A).-PRODUCTO:

-Estas compañías ofrecen una gama integral de productos financieros. La dificultad está en que no todos los clientes están acostumbrados a romper su relación tradicional con las compañías bancarias y no aprovechan este servicio integral.

##### B).-PRECIO:

-Los costos de distribución son inferiores, pues las redes bancarias son el principal canal de distribución. Ello hace que los precios estén por debajo de la media del sector.

##### C).-PUBLICIDAD:

-Se aprovecha la venta cruzada de productos y las sinergias con la imagen del grupo financiero, aunque muchas veces el hecho de que la publicidad venga fijada por la casa matriz, origina una

relativa falta de independencia de actuación.

D).-PROMOCION:

-La promoción está mayormente dirigida al cliente.

E).-DISTRIBUCION Y VENTAS:

-Se dispone de un gran número de puntos de venta a un costo más bajo.

F).-SERVICIO AL CLIENTE:

-La existencia de una red bancaria facilita el contacto con el cliente, aunque los empleados bancarios tienen una menor especialización en seguros, por lo que el servicio postventa no es tan eficaz.

OPCIONES

-Especializarse en productos sencillos con amplias coberturas, que no dificulten la venta dadas las características del canal.

-Mantener una política de precios competitiva.

-Explotar la imagen de marca de la institución financiera matriz.

-Implantar sistemas de incentivos al canal que estimule la venta de productos aseguradores, así como iniciar acciones de promoción dirigidas al cliente.

-Complementar el canal de distribución de la red bancaria

con el canal de agentes, lo que permitiría acceder a un mercado de clientes muy diferente. Para ello se podrían utilizar los ficheros de clientes de la casa matriz.

-Concientizar al personal de la importancia del cliente, así como agilizar y simplificar la tramitación de siniestros.

#### GRUPO IV: EMPRESAS MONORRAMO CON DISTRIBUCION ALTERNATIVA

##### PRACTICAS

###### A).-PRODUCTO:

-La oferta se concentra en productos simples y estándar.

###### B).-PRECIO:

-En el precio radica su principal ventaja, pues son considerablemente inferiores debido a los reducidos costes de distribución y a la venta masiva del producto.

###### C).-PUBLICIDAD:

-La publicidad es, generalmente, el propio punto de venta.

###### D).-PROMOCION:

-Los precios inferiores constituyen una forma de promoción que redundaría en beneficio del cliente.

###### E).-DISTRIBUCION Y VENTAS:

-La venta directa se traduce normalmente en menores costos de gestión externa, aunque esta estrategia implica generalmente un número reducido de puntos de venta. Esto produce una lenta

expansión y también una dependencia de terceras entidades cuando se utilizan canales como el marketing directo.

F).-SERVICIO AL CLIENTE:

-En general el servicio es correcto, pues están especializadas en un solo ramo.

OPCIONES

-Ampliación de la gama de productos, para ofrecer al cliente una oferta más completa, al mismo tiempo se aumenta el nivel de ventas aprovechando las amplias bases de datos de clientes de que disponen estas empresas.

-Reforzar el concepto de precios bajos. La tarifa deberá estar fijada con base en resultados de ejercicios anteriores.

-La estrategia de precios bajos debe ser por sí misma una política de promoción.

-Complementar puntos de venta propios con acciones de mercadeo directo.

-Concientizar al personal sobre la idea de que los menores costos no deben redundar en un peor servicio al cliente. Los establecimientos postventa (talleres, hospitales, etc.) deberán ser de calidad.

-Ampliar la gama de productos mediante acuerdos con otras instituciones, para poder ofrecer un servicio integral.

## 6.6 TENDENCIAS DE POSICIONAMIENTO EN LOS DISTINTOS GRUPOS.

Existen diferencias marcadas tanto en el posicionamiento de mercado como en la rentabilidad de cada uno de los grupos.

Como consecuencia, el posicionamiento en relación al resto del sector es igualmente diferente según el grupo.

-Diferencias de Posicionamiento por Grupo: Las empresas Multirramo con distribución alternativa son las que más se han desarrollado.

Las Multirramo con distribución agencial no han sufrido en exceso por términos de cuota, aunque esto varía entre empresas grandes, medianas y pequeñas.

Las empresas grandes han ganado cuota, en detrimento de las compañías pequeñas y medianas.

Las empresas monorramo con distribución agencial han sufrido una cierta pérdida relativa, aunque en general, junto con las empresas Monorramo con distribución alternativa, han mantenido su posición.

-Rentabilidad de cada grupo: Al parecer las empresas Multirramo con distribución agencial y con distribución alternativa, son las que obtienen mejores rentabilidades.

-Posicionamiento en relación con el sector: Las empresas Mutirramo con distribución alternativa y las empresas grandes multirramo con distribución agencial son las más activas y de más éxito en cuanto a desarrollo y resultados de su estrategia.

## CONCLUSIONES

## 7 CONCLUSIONES

Nuestro país se encuentra en un proceso de reconversión total, cuyo reflejo en el sector financiero se traduce en modernización y evolución económica.

El proceso de modernización que vive nuestro país no es algo sorpresivo. Es parte de una evolución que se viene gestando desde hace varios sexenios, primero, con la banca especializada, después con la creación de la figura de la banca múltiple y actualmente con la creación de grupos financieros, para los cuales la estructura incluiría bancos, casas de bolsa, aseguradoras, afianzadoras y filiales de factoraje, almacenadoras, administración de fondos de inversión, arrendadoras y corredores de divisas.

Este proceso tiende hacia el modelo de "banca universal", en el que se separará la propiedad bancaria de la industria y permitirá que bajo un solo techo se cuente con servicios como los que otorga un grupo financiero, pero con una estructura mucho más flexible, pues una sola empresa puede otorgar todos los servicios, sin que necesariamente la estructura consista en varias entidades jurídicamente separadas, como en el caso de los grupos financieros.

Esta modernización económica implica la eliminación de regulaciones que entorpecen la asignación eficiente de los recursos y que limitan la adaptación de las empresas a las nuevas condiciones de mercado.

La desregulación es el primer paso hacia la apertura.

La apertura financiera deberá estar basada en los principios de reciprocidad, selectividad y gradualismo. Si dejamos entrar a competidores del exterior, debemos exigir a cambio que nuestras instituciones financieras puedan operar en el extranjero, tomando en cuenta adicionalmente, nuestro grado de desarrollo, para obtener concesiones especiales de los países mejor capacitados para competir en nuestro mercado.

No debemos abrir el Sistema Financiero de manera irrestricta, se deberán establecer, de acuerdo a nuestro mejor interés, los productos que la banca, los seguros y otros intermediarios extranjeros podrán ofrecer, pues en algunos casos, su participación podría no ser conveniente, al menos en el corto plazo, como sería el mercado cambiario, dado su carácter especulativo, sus efectos sobre la oferta monetaria y la posición de nuestras reservas. Este tipo de mercados se podrían abrir una vez equilibradas dichas variables.

Se podrían establecer distintos plazos en distintas operaciones o productos para permitir que nuestras instituciones bancarias y financieras se puedan ajustar a las exigencias de un mercado más competido.

El TLC vendrá a jugar un papel preponderante en las condiciones de operación entre los 3 integrantes (EUA, Canada y México) siendo fundamental que el tratamiento sea gradual y que se logre la no autorización de la prestación del servicio desde el lugar de origen, ya que esto situaría a nuestro país en una posición de desventaja, por el grado de tecnología más avanzado

de los americanos y canadienses.

El observar la estrategia y experiencias de otros países constituye una buena lección para las compañías mexicanas que buscan incorporarse al proceso de apertura. Es muy importante fijarse un panorama a largo plazo, pues la apertura llevará a los competidores lejos de sus reglas tradicionales.

La estrategia a seguir deberá incluir acciones para la supervivencia tanto durante los años tempranos de la apertura como en los años de la segunda fase de competencia del mercado abierto.

Respecto al proceso de reprivatización bancaria, es muy probable que los bancos, al estarse vendiendo a un valor relativamente alto, tarden varios años en recuperar la inversión y por ende, se dificulte más la obtención de rendimientos que permitan dedicar esfuerzos a proyectos de obtención de sinergias con empresas de seguro.

El valor en libros de los bancos no es realmente indicativo, simplemente constituye un parámetro. Para darnos idea de lo que vale un banco es necesario analizar el valor de los CAPS y oferta y demanda, también debemos tener en cuenta el porcentaje de utilidades esperadas (retorno sobre capital contable), factor que cada posible comprador proyectó de manera distinta y que fue determinante en las diferencias de las posturas.

La relación entre el precio y la utilidad esperada (P/U) determina los años en que se recupera la inversión.

Evidentemente el que un grupo financiero sea dueño de un banco le otorga considerables ventajas competitivas, empezando

por la facilidad para obtener créditos preferenciales para los integrantes del grupo, cuidando las limitantes que marca la ley.

Una aseguradora integrada en un grupo financiero puede encontrarse con ventajas, como el aprovechamiento de las sinergias en la colocación de pólizas sobre todo en algunos segmentos o líneas de negocio, economías de escala, venta cruzada (paquetes de productos de distinta índole), pero también con algunas desventajas, como falta de independencia, pérdida de imagen, otorgamiento de subsidios a empresas del grupo, etc.

La experiencia en otros países ha sido muy relativa y no contundente como para pensar que en México se logrará un gran efecto, no obstante, no se pueden descartar totalmente esfuerzos al respecto.

La tendencia a segmentar mercados y usar una estrategia diferenciada parece fundamental para servir mejor los mercados objetivo o nichos específicos.

Esta estrategia en un principio deberá estar basada en evitar hacer sensibles los precios al mercado objetivo, ofrecer productos integrales, desarrollar sistemas de información de clientes, y optimizar la venta personalizada.

Posteriormente, se deberán enfatizar acciones tempranas; la innovación de los productos más allá de los competidores será determinante para lograr una expansión selectiva en segmentos relacionados. El servicio al cliente será otro de los factores determinantes del éxito de esta estrategia.

La actividad aseguradora ha sufrido un deterioro en sus resultados, producto del proceso de desregulación por la

aplicación de tarifas deficitarias y por el "precio que hay que pagar" para adecuarse al nuevo entorno, por lo que se requiere tomar decisiones para el saneamiento del sector en adelante.

La formación y mantenimiento de una red de agentes altamente capacitados será fundamental para ganar y conservar un posicionamiento relevante de mercado, combinando la estrategia de distribución entre los canales tradicionales y no tradicionales.

Al Actuario le corresponde un papel relevante en la aportación de estudios, prácticas y situaciones ante un sector que, hoy más que nunca y en el futuro inmediato, ofrece un campo fértil a la investigación, a la docencia y al ejercicio de la práctica actuarial en la contribución de un mayor desarrollo del sector financiero, vía la transformación de la actividad aseguradora y de esa forma aportar al engrandecimiento de nuestro país.

## **BIBLIOGRAFIA**

#### BIBLIOGRAFIA

- (1) Torres, Jose F. Act. Importancia de la Solvencia en la Elección de una Compañía de Seguros. Seminario de Administradores de Riesgos, San Juan del Río, Querétaro. Grupo Nacional Provincial. Edición Única. Octubre 1990. pp. 162-213.
- (2) Mendenhall William, et al. Estadística Matemática con Aplicaciones. México D.F. Grupo Editorial Iberoamericana. Tercera edición. 1986. pp 73-175.
- (3) Bleeke Joel A. The McKinsey Quarterly, Strategic Choices for Newly Opened Markets. Inglaterra. McKinsey & Company Inc. 1991. pp. 75-89.
- (4) Caballero, Emilio. El Tratado de Libre Comercio México-Estados Unidos-Canadá. México D.F., Ed. Facultad de Economía U.N.A.M. 1ª ed. 1991. 90 pp.
- (5) Ibarra, David Privatización y otras expresiones de los acomodados de poder entre Estado y Mercado en América Latina. México, Ed. U.N.A.M. 1ª ed. 1990. 73 pp.
- (6) Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros, A.C. Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros. México. 2ª ed. 1990. 126 pp.
- (7) Ley Para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera y su Reglamento. México. Ed. DELMA. 2ª ed. 1991. 108 pp.
- (8) Drago, Tito. Una Oportunidad Histórica. México. Publicaciones especiales de Excelsior. 18 de julio de 1991. pp 5,6.
- (9) Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros A.C. Margen de Solvencia, Filosofía de Garantía Real y un Nuevo Sistema de Seguridad para la Apertura del Seguro Mexicano. México. Versión definitiva. Noviembre 1990. 196 pp.
- (10) Pérez, Jose D. C.P. Legislación en Banca y Finanzas. México. Ed. Pac, S.A. de C.V. 2ª ed. Marzo 1991. 355 pp.
- (11) Kelly, H. Thomas. Distribution Systems of the Ninties in the U.S. LIMRA Spanish-Speaking Conference. Dallas, Texas. November, 1990. 29 pp.
- (12) Philippe Marie Anne. La Distribución de Seguros en la C.F.E. en los 90's. Conferencia Anual Hispanoamericana del LIMRA. Dallas, Texas. Noviembre 1990.
- (13) Noniewicz, Helen. A European Drama. Financial Institutions Prepare for 1992. U.S.A. Ed. Martha E. Plona. 1991. 14 pp.

Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros A.C. Estadística AMIS. Órgano Trimestral Informativo de la A.M.I.S. México D.F. Agosto 1991, No. 15 2da etapa.

Barros y Villa Luis. La Industria Aseguradora Ante el Reto de los 90's. La Imagen del Sector Asegurador. Módulo I: "La Publicidad una Necesidad". "Los Canales de Distribución en el Seguro de México". Primera Convención Nacional de Aseguradores 1990. México D.F., Mayo 1990.

McKinsey & Company. Estrategias de Marketing Para el Sector Asegurador. Madrid, España. Ed. McKinsey & Company-ICEA. 1990. 60 Pp.

Barros y Villa Luis. El Rol del Agente de Seguros en la Década de los 90's. Retos de la Compañía Aseguradora (El Punto de Vista Como Empresa). Año 1989

Skipper, Harold D. et al. Promoción de la Gestión de los Riesgos en los Países en Desarrollo. México D.F. Ed. Residencia de FIDES. 1989. 63pp. Quinto Servicio de Colaboración de la Federación Interamericana de Empresas de Seguros (FIDES) a sus Miembros.

PROBURSA CASA DE BOLSA ANÁLISIS. Dirección de Estudios Económicos. México D.F. Ed. PROBURSA. Junio 1991. 2pp.

Garay H. Rufino. La Distribución de los Seguros en Latinoamérica en los 90's. Conferencia de Habla Hispana, Dallas Texas. Noviembre 1990. 25pp.

Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros A.C. Informe Anual 1990 México D.F. Ed. AMIS. 1990.

Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros A.C. Metodología para la Suscripción de Riesgos. Innovaciones Técnicas en el Mercado Mexicano de Seguros. México D.F. Ed. AMIS. 1990. 36 pp.

Ruiz Sanchez Alfredo. La Necesidad de las Regulaciones Gubernamentales. México D.F. 6 de Agosto de 1991.

Provencio Marco. La Internacionalización de la Economía Mexicana. Primera Convención Nacional de Aseguradores. México D.F. 1990. pp 31-35.

Torres, José Francisco. La Trascendencia de la Productividad Técnica en las Operaciones de Daños. 2a Convención Nacional de Aseguradores. México D.F. Mayo 15 1991.

Sierra Khobe José. Desarrollo de Técnicas de Mercadeo. Marketing no Tradicional. Conferencia Hemisférica de Seguros. Buenos Aires, Argentina. Noviembre 1989.

Barros y Villa Luis. Modernización y Apertura. "La Distribución del Seguro en México: ¿Volver al Pasado o Volver al Futuro?". Segunda Convención Nacional de Aseguradores. México D.F. Mayo 1991

## ANEXOS

# FORMULARIO

## MEDIA, VARIANZA Y DESVIACION ESTANDAR.

La medida de tendencia central más común que se utiliza en la estadística es la media aritmética. La media de un conjunto de  $n$  mediciones está dada por:

$$\bar{y} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n y_i$$

Donde:

$\bar{y}$  = Media de la muestra.

$n$  = Número de observaciones de la muestra

$y_i$  =  $i$ -ésimo término de la muestra.

La media de todas las mediciones de una población se representará por el símbolo  $\mu$ . En general no es posible medir  $\mu$ , que más bien es una constante desconocida que se desea estimar a partir de la información de una muestra.

La medida más común de variabilidad usada en la estadística es la varianza, que es una función de las desviaciones de las mediciones muestrales con respecto a su media.

La varianza de un conjunto de mediciones  $y_1, y_2, \dots, y_n$  es la media del cuadrado de las desviaciones de las mediciones con respecto a su media:

$$\sigma^2 = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2$$

Donde:

$\sigma^2$  = Varianza del conjunto de mediciones

La desviación estándar de un conjunto de mediciones es la raíz cuadrada positiva de la varianza; es decir,

$$\sigma = \sqrt{\sigma^2}$$

Donde

$\sigma$  = Desviación estándar.

No obstante de su estrecha relación con la varianza, la desviación estándar puede utilizarse para dar una idea bastante más clara y exacta de la variación de los datos en un solo conjunto de mediciones.

Muchas distribuciones de datos de la vida real (índice estimado de siniestralidad, por ejemplo), tienen la forma de una campana, es decir, se pueden aproximar por una distribución de frecuencias que se conoce como la curva normal. Los datos que tienen una distribución acampanada tienen características bien definidas con respecto a la variación:

Para una distribución de mediciones que es aproximadamente normal, el intervalo

$\mu \pm \sigma$  contiene aproximadamente 68% de las mediciones.

$\mu \pm 2\sigma$  contiene aproximadamente 95% de las mediciones.

$\mu \pm 3\sigma$  contiene casi todas las mediciones.

## FORMULA PARA DETERMINAR EL MONTO REAL DE MARGEN DE SOLVENCIA.

$$MS_t = CC_t + SVP_t + IVA_t - FCIRT_t$$

Donde:

- MS<sub>t</sub> = Margen de solvencia real en el año t.
- CC<sub>t</sub> = Capital contable en el año t.
- SVP<sub>t</sub> = Sobrevaluación de pasivo en el año t. (excepto reserva de previsión y catastrófica).
- IVA<sub>t</sub> = Subvaluación de activos en el año t.
- FCIRT<sub>t</sub> = Déficit en la cobertura de inversión en el período t.

O más detalladamente:

$$MS_t = CP_t + RC_t + UND_t + REC_t + SRA_t + SRI_t - FCIRT_t$$

Donde:

- CP<sub>t</sub> = Capital pagado al año t.
- RC<sub>t</sub> = Reserva de capital al año t.
- UND<sub>t</sub> = Utilidades no distribuidas al año t.
- REC<sub>t</sub> = Resultados del ejercicio en curso del año t.
- SRA<sub>t</sub> = Reserva por revaluación de acciones al año t.
- SRI<sub>t</sub> = Reserva por revaluación de inmuebles al año t.
- FCIRT<sub>t</sub> = Faltante de cobertura de inversión de reservas técnicas en el año t.

## FORMULA PARA DETERMINAR S1

El monto necesario para cubrir desviaciones en siniestralidad en operaciones de vida esta dado por:

$$S_{1i} = SMAX_i - SESP_i$$

Donde:

$SMAX_i$  = Siniestros máximos posibles en el año  $i$

$SESP_i$  = Siniestros esperados en el año  $i$

El índice real de siniestralidad (IRS) esta determinado por:

$$IRS = \frac{SO - RL}{CR}$$

Donde:

IRS = índice real de siniestralidad

SO = Siniestros ocurridos

= Siniestros del seguro directo más siniestros del reaseguro tomado más siniestros cedidos a reaseguradoras extranjeras.

RL = Reserva liberada.

CR = Cantidad en riesgo =  $(SA_i - SA_{i-1}) / 2$   
(Suma asegurada del año en estudio - suma asegurada del año anterior) / 2

Por lo tanto:

$$\begin{aligned} S_{1i} &= SMAX_i - SESP_i \\ &= (IM_i \cdot R_{i-1} - I_{i-1} \cdot R_i) \\ &= R_i (IM_i - I_{i-1}) \end{aligned}$$

Por otro lado:

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (I_i - I_{i-1})^2}{n - 1}}$$

Donde:

- IM<sub>i</sub> = Índice máximo de siniestralidad en vida para el año i
- I<sub>i</sub> = Índice real de siniestralidad observado.
- I<sub>~i</sub> = Índice estimado de siniestralidad en vida para el año i  
(ajustado a una función continua con base en regresión lineal que contempla la tendencia reciente de los índices reales)
- R<sub>i</sub> = Cantidad neta en riesgo en vida en el año i
- σ = Desviación estándar
- n = Número de observaciones

Considerando que las probabilidades de obtener I<sub>~i</sub> se distribuyen normalmente y para obtener una confiabilidad del 99 %:

$$IM_i = 2.33 \sigma + I_i$$

De donde se obtiene:

$$S_{1i} = R_i (2.33\sigma + I_i - I_i)$$

Y finalmente:

$$S_{1i} = R_i (2.33\sigma)$$

Para estandarizar procedimientos con el cálculo de S<sub>2</sub>, S<sub>3</sub>, S<sub>4</sub> y S<sub>5</sub>, conviene expresar la ecuación final como sigue:

$$S_{1i} = U_i R_i$$

Donde:

U<sub>i</sub> = Factor aplicable en el año i a la cantidad neta en riesgo.

## FORMULA PARA OBTENER S2

El monto de recursos que cubrirán las desviaciones por siniestralidad a retención en operaciones de daños y accidentes en el año , se puede expresar como sigue:

$$S2 = \sum_{j=1}^M B_{ij} - RP_{ij}$$

Esto se cumple  $\leftrightarrow S2 \geq 0$

Si  $S2 < 0 \leftrightarrow S2 = 0$

Donde:

$B_{ij}$  = Monto básico para desviación por siniestros en retención en el año  $i$ , para el ramo o grupo de riesgo  $j$ .

$RP_{ij}$  = Reserva de previsión al año  $i$  del ramo o grupo de riesgo  $j$ .

$M$  = Número total de ramos o grupos de riesgo

Cada ramo o grupo de riesgo sera tratado bajo el mismo sistema pero por separado. Únicamente para terremoto la formula sería distinta.

El monto "B" corresponde a una selección que debe hacerse de la cantidad más grande que resulte entre el cálculo base primas ( P ) o base siniestros ( L ). Es decir:

$$B_{ij} = (\alpha_j P_{ij}) \leftrightarrow (\alpha_j P_{ij}) \geq (\beta_j L_{ij})$$

O bien:

$$B_{ij} = (\beta_j L_{ij}) \leftrightarrow (\alpha_j P_{ij}) < (\beta_j L_{ij})$$

Esto para  $j$  distinto de terremoto.

Donde:

$\alpha_{ij}$  = Factor aplicable a base primas para el año  $i$  y ramo  $j$

$\beta_{ij}$  = Factor aplicable a base siniestros para el año  $i$  y el  
ramo  $j$

$P_{ij}$  = Primas de retención en el año  $i$  del ramo  $j$  (incluye  
reaseguro tomado)

$L_{ij}$  = Promedio trienal de siniestros a retención año  $i$   
del ramo  $j$  (incluye reaseguro tomado).

DETERMINACION DEL FACTOR ( $\alpha$ ) APLICABLE A LAS PRIMAS (EXCEPTO TERREMOTO)

$$\text{INDICE OBSERVADO DE SINIESTRALIDAD} = \frac{\text{SINIESTROS OCURRIDOS } i_j}{\text{PRIMAS TOTALES DEVENGADAS } i_j}$$

Donde:

Siniestros ocurridos = Total de siniestros ocurridos del seguro directo y del reaseguro para el año  $i$  y el ramo  $j$ .

Primas totales devengadas = Primas totales de seguro directo más reaseguro tomado para el año  $i$  en el ramo  $j$ , considerando sistema de reservas a veinticuatroavos.

La fórmula para determinar el coeficiente aplicable a las primas será:

$$\alpha_{ij} = \text{IMAX}_{ij} - I_{ij}$$

Donde:

$\text{IMAX}_{ij}$  = Índice esperado de siniestralidad máximo posible para el año  $i$  del ramo  $j$ .

$I_{ij}$  = Índice esperado de siniestralidad para el año  $i$  en el ramo  $j$ .

( Con  $j$  distinto para terremoto)

Normalizando la curva resultante de la observación estadística y con un margen de seguridad del 99% :

$$IMAX_{ij} = 2.33 \sigma_j + I_j$$

Entonces:

$$\sigma_j = \frac{IMAX_{ij} - I_j}{2.33}$$

$$\sigma_j = 2.33 \sigma_j$$

Donde:

$\sigma$  = Desviación estándar en una serie de datos observados en N años para el ramo j.

Con j distinta para terremoto.

## DETERMINACION DEL FACTOR ( $\beta$ ) APLICABLE A LOS SINIESTROS (EXCEPTO TERREMOTO)

El factor  $\beta$  se aplica para aquellas compañías que tienen una cartera con un potencial siniestral muy alto, o bien, con posibles insuficiencias de primas.

La expresión se hará para cada grupo de riesgo, eliminando de las primas los porcentajes destinados a gastos de administración, de adquisición y utilidad.

La fórmula general para encontrar  $\beta$  es:

$$\beta_{ij} = \frac{\alpha_{ij}}{1 - CA_{ij} - GA_{ij} - U_{ij}}$$

Donde:

$CA_{ij}$  = Porcentaje de costo de adquisición esperado para el año  $i$  del ramo  $j$ .

$GA_{ij}$  = Porcentaje de gastos de administración para el año  $i$  en el ramo  $j$ .

$U_{ij}$  = Porcentaje de utilidad esperado para el año  $i$  del ramo  $j$ .

(con  $j$  distinta para terremoto)

**CALCULO DEL MONTO BASICO PARA DESVIACIONES POR SINIESTROS EN  
RETENCION (B) CON "BASE PRIMAS" (EXCEPTO TERREMOTO)**

La fórmula aplicable es:

$$B_{ij} = \alpha_j P_{ij}$$

Que puede expresarse de la siguiente manera:

$$B_{ij} = 2.33 \alpha_j P_{ij}$$

Con  $j$  distinto a terremoto, y en donde es conveniente especificar  
que:

$P_{ij}$  = Primas directas menos cancelaciones, menos devoluciones, más  
primas de reaseguro tomado, menos primas cedidas y retrocedidas en  
reaseguro, para el año  $i$  en el ramo  $j$

**CALCULO DEL MONTO BASICO PARA DESVIACIONES POR SINIESTROS EN  
RETENCION (B) CON "BASE EN SINIESTROS" EXCEPTO TERREMOTO.**

La fórmula general para calcular el monto básico para desviaciones por siniestros es:

$$B_{1j} = \frac{2.33 \cdot \sigma_{ij}}{1 - CA_{1j} - GA_{1j} - U_{1j}} \cdot L_{1j}$$

Con j distinto para terremoto y en donde es conveniente especificar que:

$L_{1j}$  = Al promedio de los últimos tres años de la suma de siniestros ocurridos, tanto del negocio directo como del reaseguro tomado, menos los siniestros recuperados por reaseguro.

**SELECCION ENTRE "BASE PRIMAS" Y "BASE SINIESTROS" (EXCEPTO TERREMOTO).**

Al aplicar el factor  $\alpha$  a la base de primas de retención al cierre de cada trimestre, resulta un monto que en principio es el que se considera necesario para cubrir las desviaciones por siniestralidad a retención.

No obstante, en un ambiente de competencia existe cierto grado de heterogeneidad tanto en alimento de primas y suficiencia de  $\epsilon$

## CALCULO DEL MONTO $B_i$ PARA EL CASO DE TERREMOTO

Sean:

$RAT_i$  = Responsabilidades acumuladas a retención por el riesgo de terremoto al año  $i$ .

$FS_i$  = Factor de seguridad seleccionado para el año  $i$ .

$RR_i$  = Reserva para riesgos catastróficos acumulada al año  $i$ .

$CTREP_i$  = Capacidad total de reaseguro para excesos de pérdida contratada y vigente para el año  $i$ .

Entonces:

Para  $j$  = terremoto

$$B_i = (FS_i \times RAT_i) - RR_i - CTREP_i$$

Siempre y cuando:

$$B_i \geq 0 : \text{ Si } B_i < 0 \rightarrow B_i = 0$$

### FORMULA PARA DETERMINAR S3

El riesgo de un quebranto por la irrecuperabilidad de algún siniestro, producto de las desviaciones mismas, se previene con un monto adicional de recursos (A), que se calcula aplicando los factores  $\alpha$  y  $\beta$  a la base de primas cedidas y a la base de siniestros recuperados.

-Se excluye a los reaseguradores sujetos al mismo régimen de margen de solvencia.

-Para el reaseguro extranjero, se hace una disminución del margen, debido a la similitud que existe en algunos mercados extranjeros con nuestro régimen. Por lo tanto, se toma para el reaseguro extranjero el 50% de los valores de  $\alpha$  y  $\beta$ .

Por lo tanto:

$$S3 = \sum_{j=1}^m A_{ij}$$

Donde:

$A_{ij}$  = Monto adicional para desviación por siniestros a recuperar del reaseguro en el año  $i$  para el ramo  $j$ .

$m$  = Número total de ramos

El monto A corresponde a una selección que debe hacerse de la cantidad que resulte entre el cálculo base primas (PCE) o base siniestros (LRE). Es decir:

$$A_{ij} = (.5\alpha_{ij} PCE_{ij}) \Leftrightarrow (.5\alpha_{ij} PCE_{ij}) \geq (.5\beta_{ij} LRE_{ij})$$

O bien:

$$A_{ij} = (.5\beta_{ij} LRE_{ij}) \Leftrightarrow (.5\alpha_{ij} PCE_{ij}) < (.5\beta_{ij} LRE_{ij})$$

(con  $j$  distinto para terremoto)

Donde:

$PCE_{ij}$  = Primas cedidas al extranjero en el año  $i$  para el ramo  $j$ .

$LRE_{ij}$  = Siniestros recuperados del extranjero en promedio trienal al año  $i$  para el ramo  $j$ .

**CALCULO DEL MONTO ADICIONAL PARA DESVIACIONES POR SINIESTROS  
RECUPERADOS EN REASEGURO (A) CON BASE PRIMAS.**

La fórmula aplicable es:

$$A_{ij} = 0.5 \sigma_{ij} PCE_{ij}$$

Que también puede expresarse como:

$$A_{ij} = 1.165 \sigma_{ij} PCE_{ij}$$

(con j distinta para terremoto)

Donde:

$\sigma_{ij}$  = Desviación estándar calculada para el negocio total.

**CALCULO DEL MONTO ADICIONAL PARA DESVIACIONES POR SINIESTROS  
RECUPERADOS EN REASEGURO (A) CON BASE EN SINIESTROS**

La fórmula es:

$$A_{ij} = 0.5 \beta_{ij} LRE_{ij}$$

Que también puede expresarse como:

$$A_{ij} = \frac{1.165 \sigma_{ij}}{1 - CA_{ij} - GA_{ij} - U_{ij}} LRE_{ij}$$

(con j distinta para terremoto)

Para proceder, se elige la cantidad mayor que resulte del cálculo con base en primas y con base en siniestros.

FORMULA PARA CALCULAR EL MONTO ADICIONAL POR RIESGOS DE TERREMOTO  
CEDIDOS EN REASEGURO.

Sean:

PG. = Primas de terremoto cedidas al extranjero en el año i.

CR. = Tasa de comisiones de reaseguro cedido al extranjero  
por riesgos de terremoto en el año i.

Entonces:

Para j = Terremoto

$$A_i = 0.5 ( PG. (1-CR.) )$$

## FORMULA PARA DETERMINAR (S4)

La fórmula general para cubrir riesgo de quebrantos por inversiones (S4) es:

$$S4_i = \gamma k = I_k$$

Donde:

k = Renglón de inversión.

$\gamma$  = Factor aplicable a base de inversión.

I<sub>k</sub> = Saldo de inversión al año i en el renglón k.

El factor  $\gamma$  se determinará como la máxima desviación en valor de un renglón de inversiones respecto a su rendimiento.

## DETERMINACION DEL FACTOR $\gamma$

La fórmula para determinar  $\gamma$  es:

$$\gamma k = 2.33\sigma - R$$

Donde:

$\sigma$  = Desviación estándar del rendimiento esperado del portafolio de inversiones en su totalidad a partir de una participación del valor k relevante (Superior al 10%)

R = Rendimiento esperado del portafolio

## DETERMINACION DE LA FUNCION RENDIMIENTO

Definimos como:

- $X_k$  = % de participación del renglón  $k$
- $M_k$  = Rendimiento medio esperado del renglón  $k$
- $P_{ik}$  = Ultimo valor de mercado del renglón  $k$  en el año.
- $A_{ik}$  = % de rendimiento en especie del renglón  $k$  en el año.
- $E_{ik}$  = Rendimiento en efectivo del renglón  $k$  en el año.
- $R_{ik}$  = Rendimiento del renglón  $k$  en el año.
- $R$  = Rendimiento esperado del portafolio
- $\lambda$  = Número de renglones en el portafolio
- $n$  = Número de años de experiencia histórica.

Entonces:

$$R = \sum_{k=1}^{\lambda} M_k X_k$$

Donde:

$$M_k = \left( \sum_{i=1}^n R_{ik} \right) / n$$

Y:

$$R_{ik} = \frac{P_{ik} (1 + A_{ik}) + E_{ik} - 1}{P_{ik} - 1}$$

## FORMULA PARA DETERMINAR ( S5 )

La fórmula general para cubrir posibles quebrantos por adeudos de reaseguradores por siniestros es:

$$SS_5 = \gamma_1 \cdot SSR_1$$

Donde:

$\gamma_1$  = Factor aplicable a los saldos por siniestros pendientes por recuperación de reaseguro al año  $t$ .

$SSR_1$  = Saldos pendientes de recuperación de reaseguro al año  $t$ .

Las tasas para gravar los siniestros recuperados por reaseguro, derivadas del cálculo base siniestros, dependiendo del nivel de recargos a la prima y de la variabilidad de sus tasas siniestrosales, se moverán entre 15 y 25 %, que al 50% nos dará un intervalo entre 7.5% y 12.5%.

Para siniestros ya ocurridos que configuren adeudos ciertos, se estima que la tasa y debería estar cerca del 10% sobre saldos con más de 90 días de vencidos.

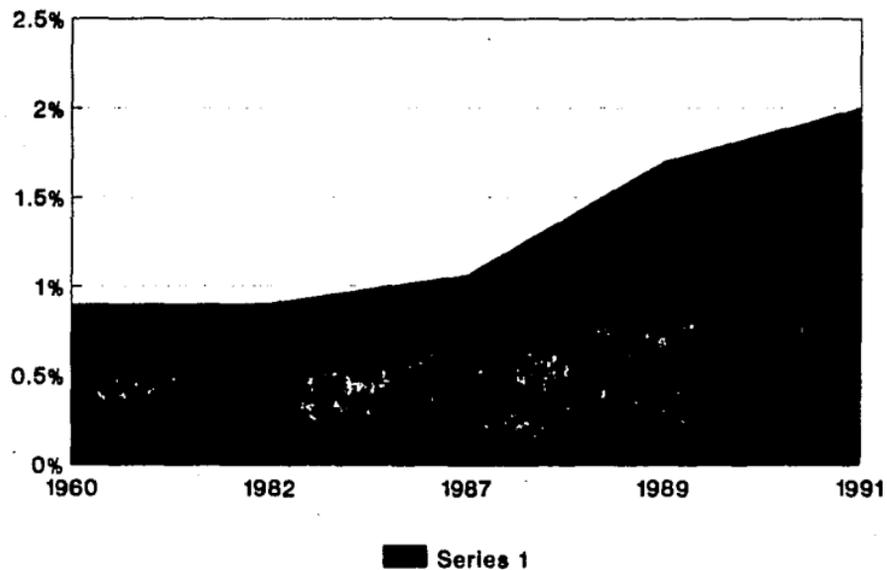
## GRAFICAS

## COMPORTAMIENTO DE LAS TASAS DE INTERES

<u>AÑO</u>	<u>TASA NOMINAL</u>	<u>BASE 100 (1990)</u>
1986	86.9%	250
1987	94.8%	272
1988	69.4%	199
1989	45.1%	130
1990	34.8%	100
1991	20-24%	57-69

CETES A 28 DIAS

# CRECIMIENTO PRIMAS VS PIB



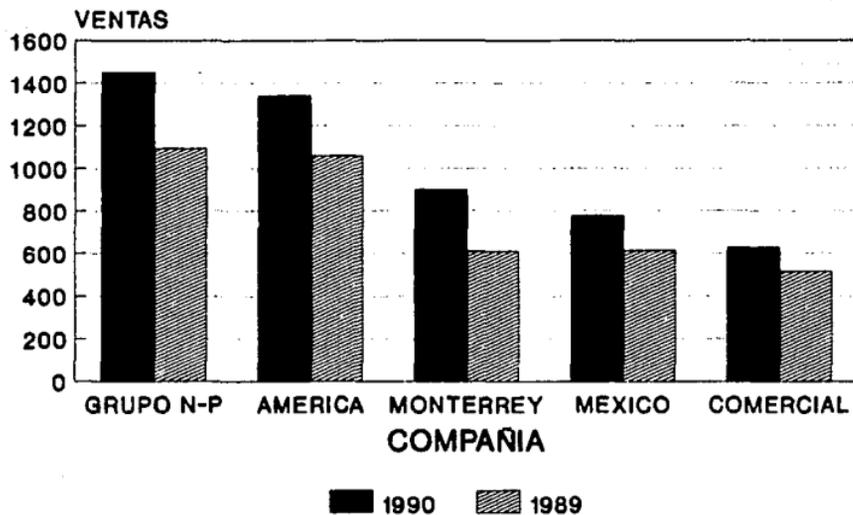
# PRIMAS DIRECTAS

## JUNIO 1990.

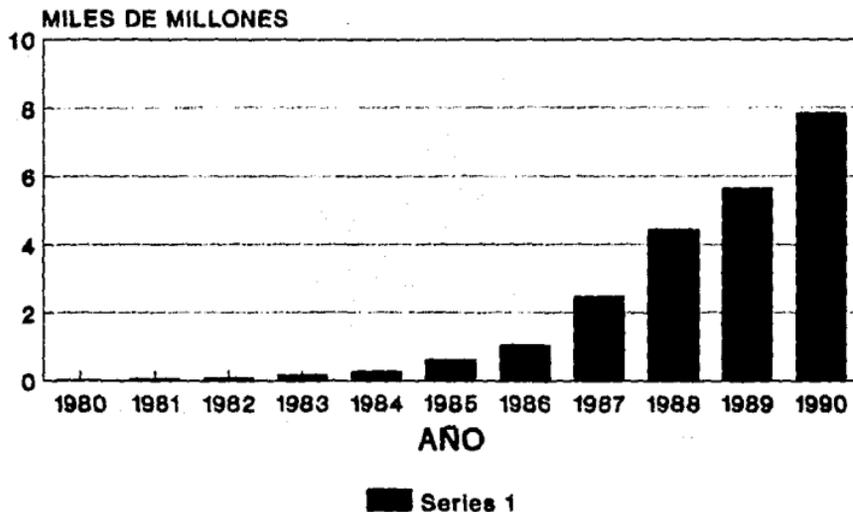
<u>COMPAÑIA</u>	<u>MONTO (MIO)</u>
GNP	469,156
AMERICA	635,869
SEGUMEX	343,234
MONTERREY	496,592
COMERCIAL	315,798
RESTO MERC. PRIVADO	667,308
HIDALGO	220,757
MEXICANA	494,976
=====	=====
MERCADO TOTAL	3,643,690

CREC PRIMAS MERCADO=36.7%

# VENTAS EN 1990 TODAS LAS OPERACIONES

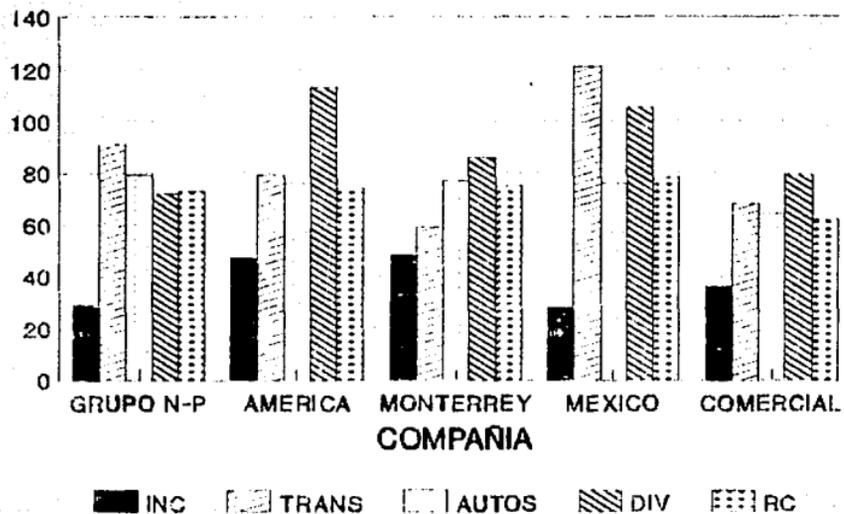


# RESERVAS TECNICAS SECTOR ASEGURADOR

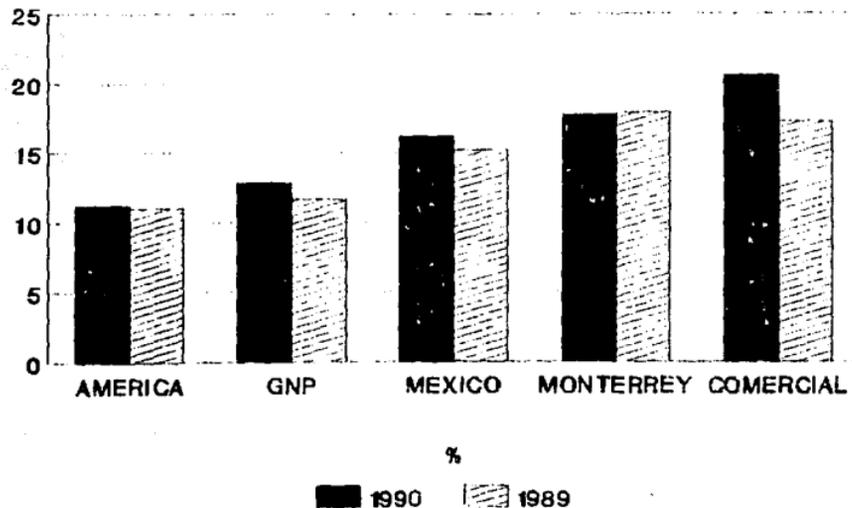


MILES DE MILLONES DE PESOS

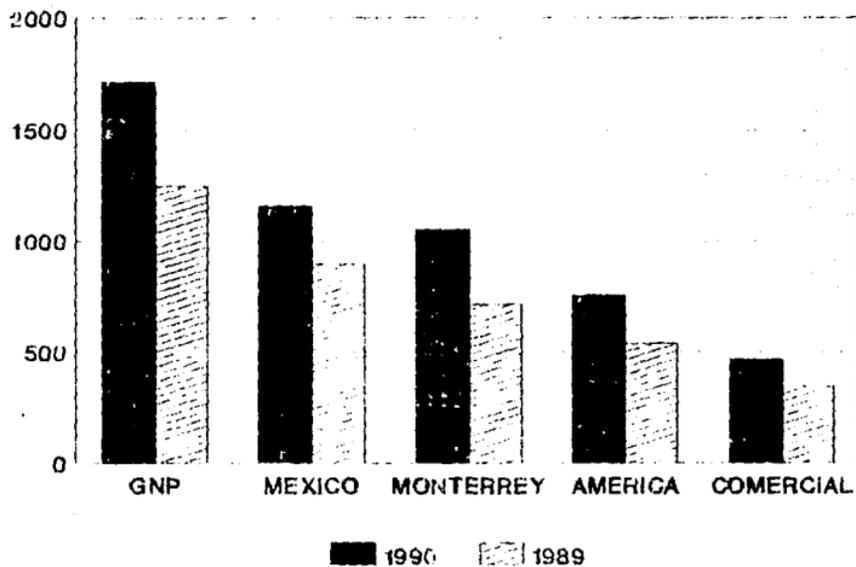
# SINIESTR. DE RETENCION EN 1990



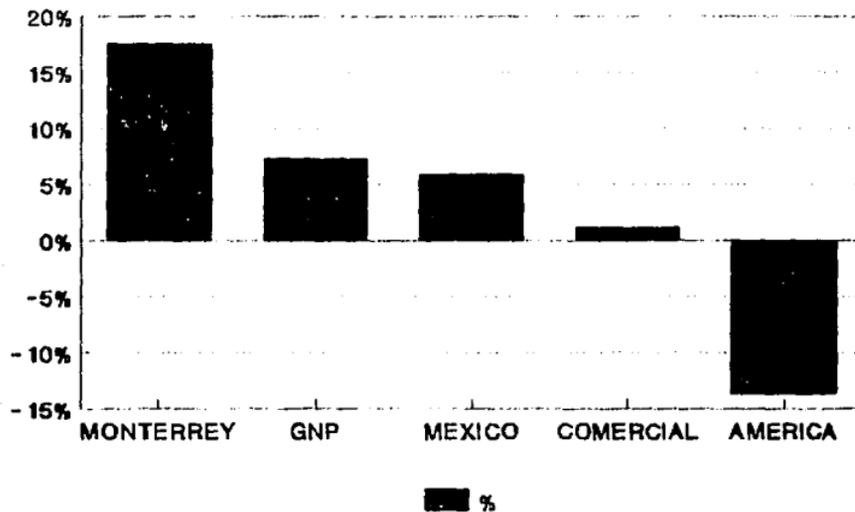
# COSTOS DE OPERACION EN 1990 (% SOBRE PRIMAS DIRECTAS)



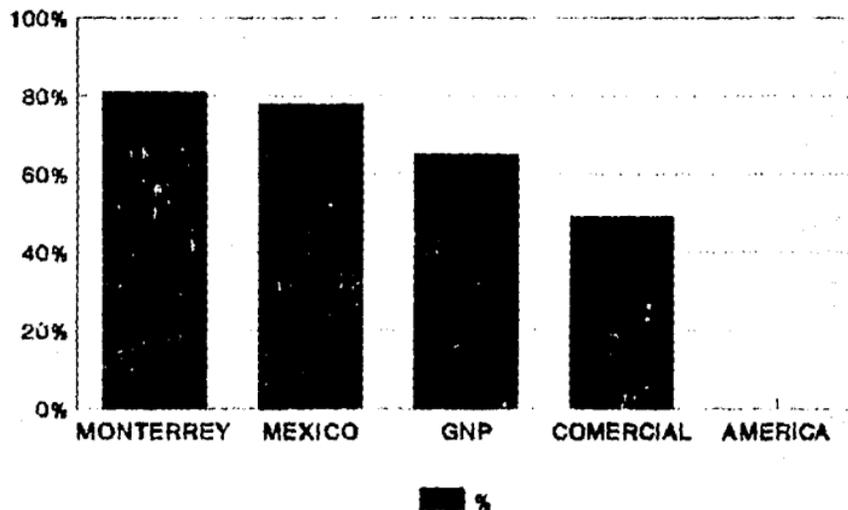
# INVERSIONES EN 1990



## UTILIDAD NETA EN 1990 ( PORCENTAJE SOBRE PRIMAS )



# MARGEN DE SOLVENCIA\*1990 ( % SOBRE CAPITAL DE GARANTIA)



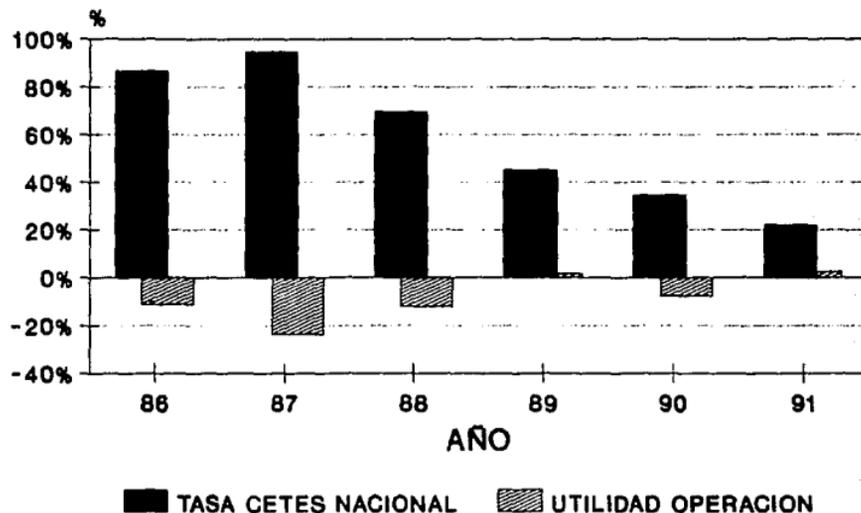
\*RECUSOS EN EXCESO DEL REQUERIMIENTO

## IMPORTANCIA DE PRODUCTOS FINANCIEROS EN LA UTILIDAD NETA

<u>OPERACIONES DAÑOS</u>	<u>1990</u>	<u>1991 *</u>
UTILIDAD DE OPERACION	- 8%	- 8%
+ PROD DE INVERSIONES	17%	11%
+ OTROS PRODS FINANC.	12%	7%
- RESERVA PREVISION	13%	10%
- ISR Y PTU	1%	
▪ UTILIDAD NETA	7%	0%

•ESTIMADO SUPONIENDO QUE NO MEJORA EL RESULTADO

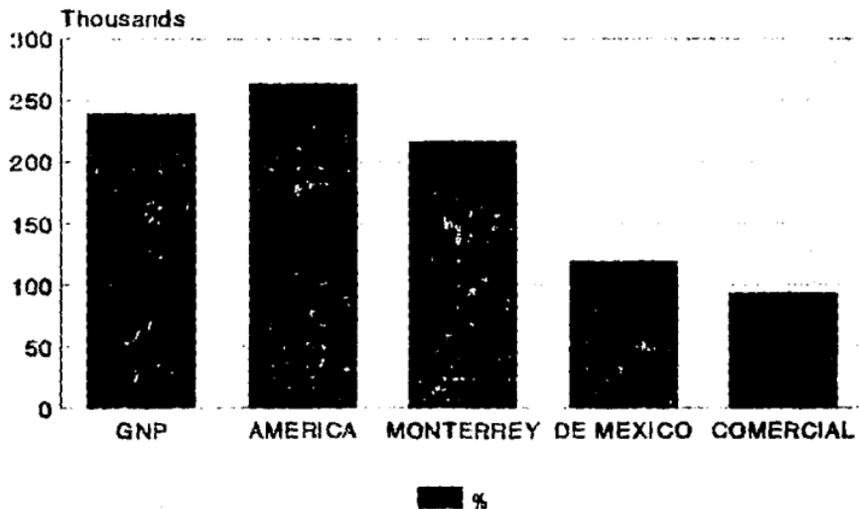
# COMPORTAMIENTO DE TASAS INTERES Y UTILIDAD DE OPERACION



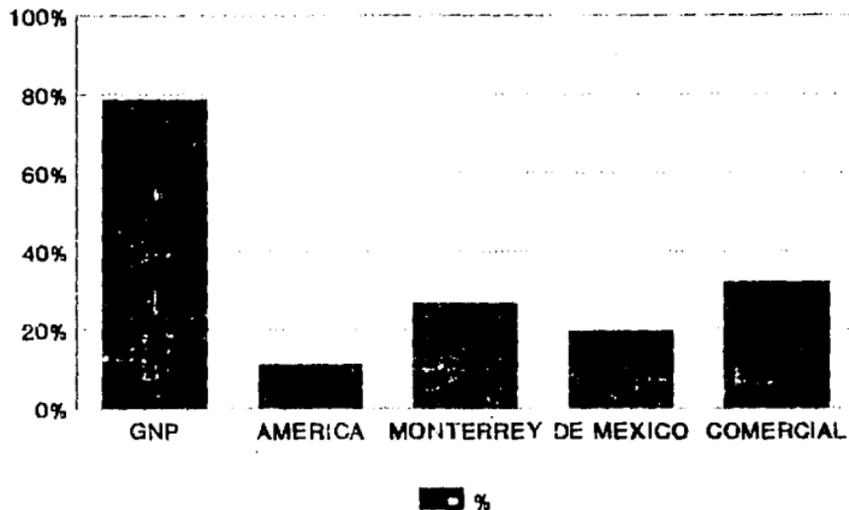
91-ESTIMADO

# PRIMAS DEVENGADAS

## 2º TRIMESTRE 1991

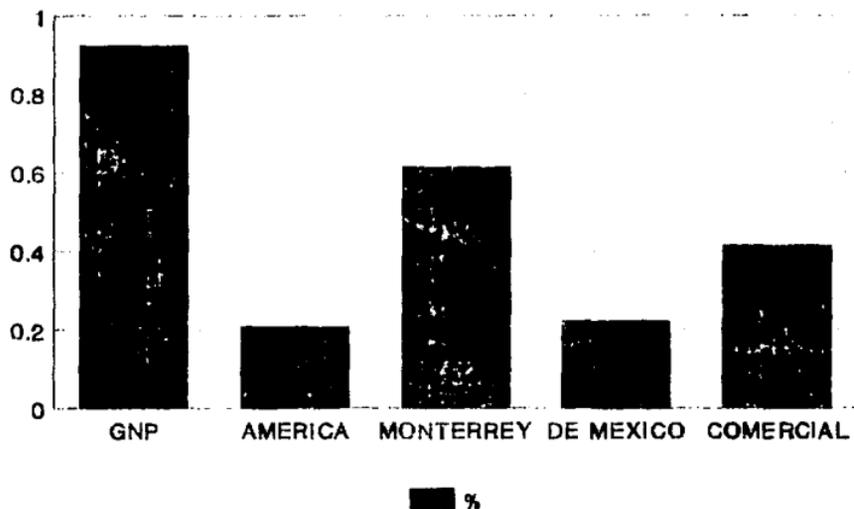


# INCREMENTO PRIMAS DIRECTA COMPARATIVO 2º TRIM 1991 CON 1990



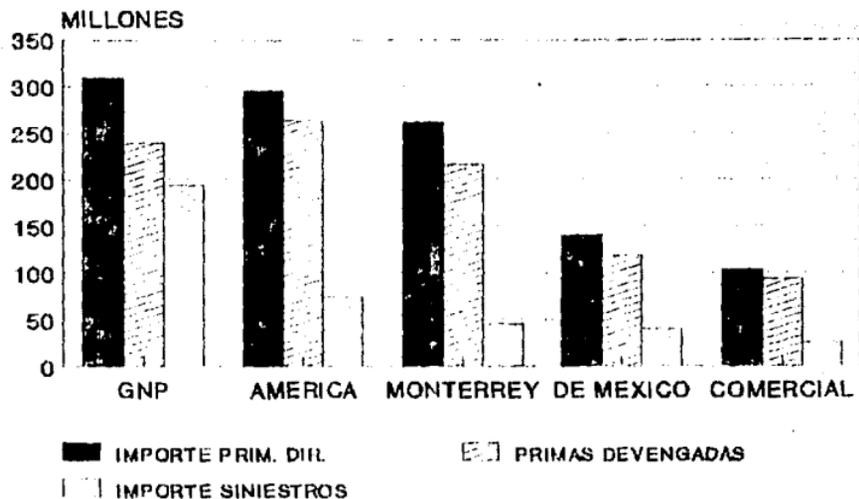
# SINIESTROS DIRECTOS

## % DE INCREMENTO (TOTAL GENERAL)

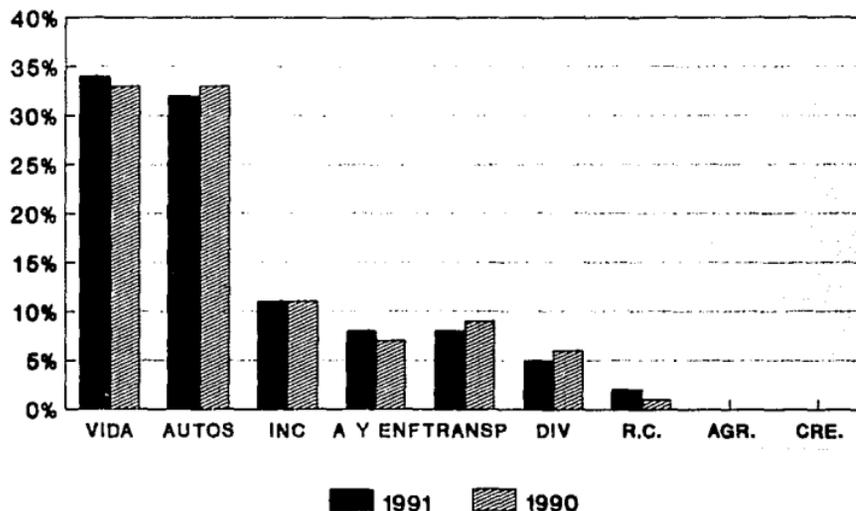


COMPARATIVO 2° TRIM 1991 - 1990

# TOTAL VIDA PRIMAS, SINIESTROS

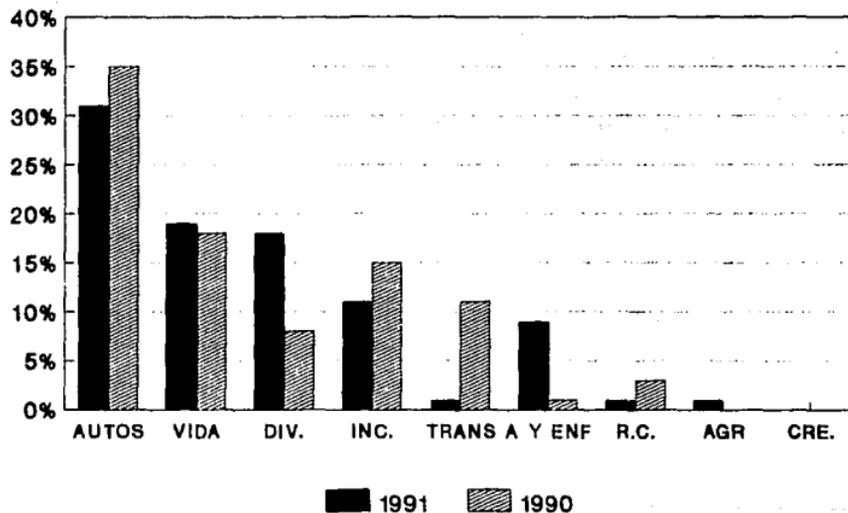


## % DE PARTICIPACION DE CADA RAMO EN PRIMAS DIRECTAS



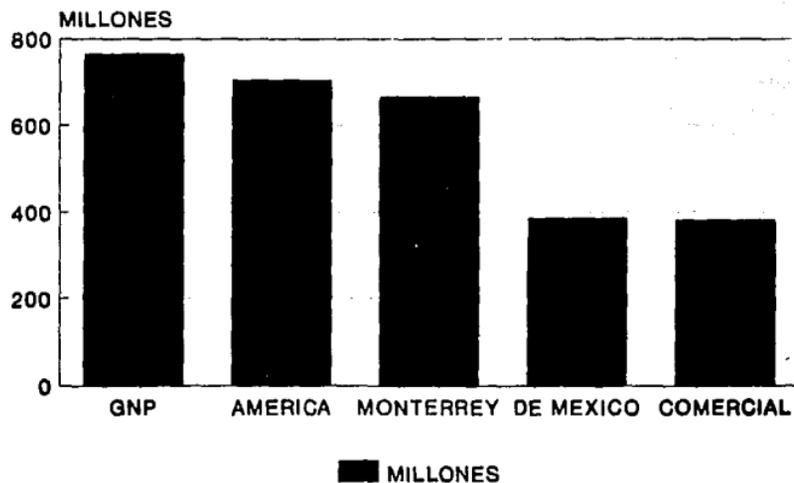
TODAS LAS COMPAÑIAS

# % DE PARTICIPACION DE CADA RAMO EN SINIESTROS



TODAS LAS COMPAÑIAS

# PRIMAS DIRECTAS TOTAL GENERAL



ACUMULADO AL 2º TRIMESTRE 1991